الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة البليدة 2
كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

العنوان: تحليل دور و مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الجزائري في ظل مستجدات البيئة الاقتصادية العالمية

أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاد كلي و مالية دولية

إعداد الطالب:
ميدون إلياس

إشراف
أ د/ خضرواي ساسية

السنة الجامعية 2014-2015

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة البليدة 2
كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

العنوان: تحليل دور و مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الجزائري في ظل مستجدات البيئة الاقتصادية العالمية

أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاد كلي و مالية دولية

إعداد الطالب:
ميدون إلياس

أمام اللجنة المشكلة من:

علاش أحمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة البليدة 2	رئيسا
خضرواي ساسية	أستاذ التعليم العالي	جامعة البليدة 2	مشرفا و مقررا
زيدان محمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة الشلف	عضوا مناقشا
غول فرحات	أستاذ التعليم العالي	جامعة الجزائر3	عضوا مناقشا
فضيل فارس	أستاذ التعليم العالي	جامعة الجزائر3	عضوا مناقشا
بوشامة مصطفى	أستاذ محاضر أ	جامعة البليدة 2	عضوا مناقشا

السنة الجامعية 2014-2015

الإهداء

إلى الوالد الكريم الذي بذل الغالي و النفيس لأجل أن أواصل مشواري التعليمي و الأكاديمي بشتى الطرق معنويا و ماديا و توجيهيا و انتظر بشوق و لهفة كبيرين حتى يرى هذا العمل يشرف على ختامه.

إلى الوالدة الكريمة التي عبدت دعوتها في طريق الخير و التوفيق.

راجيا من المولى عزوجل أن يغفر لهما و يرحمهما كما رباني صغيرا و أن يجعل لهما هذا العمل صدقة جارية يصيبون أجرها و اجر من عمل بها.

إلى أستاذتي المشرفة التي طالما تعتبرنني ابنها المدلل و أعتبرها والدتي الثانية.

إلى أخي و ابن عمي و خليلي عبد الحميد الذي قدم لي كل يد العون.

إلى جميع أخواتي و إلى جميع الأهل و الأحباب و الأقارب.

إلى كل معلمي و أساتذتي و من كان لهم فضل تلقني العلم النافع.

إلى جميع الأصدقاء و الأحباء و الزملاء الذين ربما قصرت في واجبي اتجاههم أثناء إنجازي هذا العمل.

إلى كل من ساهم في إنجاز هذا العمل بشكل مباشر أو غير مباشر.

إلى هؤلاء جميعا اهدي هذا العمل المتواضع.

ميدون إلياس

الشكر و التقدير

الحمد و الثناء و الشكر لله العلي القدير على نعمه الظاهرة و الباطنة و توفيقي لهذا العمل.

اعترافا للفضل و تقديرا للجميل لا يعني إلا أن أوجه بشكري و امتناني إلى:

الأستاذة المشرفة على سير هذا البحث الدكتوراه ساسية خضراوي التي كانت خير موجه و مرشد و متابع للأعمال الدراسية منذ مرحلة الدراسات العليا بل أعتبرها الأم الثانية.

أتقدم بالشكر للسيد قندوزي أمين محافظ مكتبة المدرسة العليا للتجارة، و السيد سادات صديق محافظ مكتبة جامعة المدية، و الأستاذ زكان أحمد مدير المدرسة العليا للإحصاء و الاقتصاد التطبيقي، السيدة السياخن من جامعة بومرداس، السيد مناوي محمد رئيس مصلحة الرسائل و الدوريات بالمكتبة المركزية لجامعة الجزائر، الأخ كمال مشرف مصلحة الدوريات بالمكتبة الوطنية، عمال مكتبة المدرسة العليا للصيرفة، السيدة محافظة مكتبة جامعة الجزائر أتقدم للسادة الأفاضل بالعميق الشكر و الامتنان على توفيرهم التسهيلات اللازمة لاستخدام محتويات المكتبة نوعا و كما و حجما

كما أتقدم بالشكر لصهري الدكتور إلياس بجلبه مجموعة من المراجع المحورية في البحث من جامعة قالمة

أتقدم أيضا بجزيل الشكر للاستاذ عميد الكلية هلال درحمون و كل الطاقم الاداري للكلية على تسهيلاتهم و تحفيزاتهم على المناقشة

كما أتقدم مسبقا بالشكر الجزيل لأعضاء لجنة المناقشة لتقبلهم نقد هذا العمل العلمي.

الملخص:

لقد أصبح الاندماج في الاقتصاد العالمي حتمية من الحتميات التي فرضتها مستجدات البيئة الاقتصادية العالمية، و التي من أهمها إدماج عنصر الاستثمار الأجنبي المباشر كآلية لتخصيص الموارد الاقتصادية العالمية النادرة، فضلا عن المزايا التي يجلبها هذا العنصر للاقتصاد الوطني.

تأسيسا على ما سبق تحاول هذه الدراسة تحليل دور و مكانة الاستثمار الاجنبي المباشر في الاقتصاد الجزائري في ظل مستجدات البيئة الاقتصادية العالمية، فبعد تقديم عرض شامل للجانب النظري و كذا التنظيري للظاهرة محل الدراسة، تم إبراز إتجاهاتها التاريخية و المعاصرة و تحركاتها على الصعيد العالمي، و إتباعها بتطور المناخ الاستثماري في ظل المستجدات العالمية و آخيرا إسقاط الفصول الثلاثة على الحالة الجزائرية، بتحليل تطور السياسات الاقتصادية إتجاه هذا العنصر منذ نشأة الاقتصاد الجزائري حتى 2012 و عرض شامل لتطور المناخ الاستثماري، و من ثم تقييم نصيب الجزائر من التدفقات العالمية للظاهرة في ضوء هذه السياسات و مستجدات البيئة الاقتصادية العالمية.

فبعد تقييم المناخ الاستثماري في الجزائر، و أخيرا إختبار أداء و إنعكسات هذا العنصر على الاقتصاد الوطني، تلخصت أهم نتائج الدراسة في ضآلة حضور الاستثمار الأجنبية المباشرة في الاقتصاد الوطني بنسبة لم تتجاوز 2 % من إجمالي الاستثمارات، إلا أنها انعكست إيجابيا من خلال توفير رأس المال و المساهمة في تكوين الناتج المحلي الخام، يضاف إلى ذلك عدم مزاحمة الاستثمار المحلي و عرقلة الصناعات المحلية الناشئة للعقد الفارط و أخيرا المساهمة في توفير مناصب الشغل رغم أنها من الاستثمارات التي اعتمدت على الفنون المكثفة لرأس المال بدل اليد العاملة.

و يرجع ضعف انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و أدائه بسبب مجموعة من النقائص المميزة للاقتصاد الوطني و التي أهمها: ضعف القطاع الخاص، المنافسة الحادة للقطاع الموازي و انعدام سوق حقيقة للرؤوس الأموال، تقليدية المعاملات المصرفية، إضافة إلى مجموعة من العراقيل الأخرى ككثرة القرارات الاقتصادية و تضاربها، ضعف تكوين اليد العاملة خاصة في المجال الحرفي و التقني و أخيرا بيروقراطية المعاملات الإدارية، و قد أوصى الباحث ببعض المتطلبات الإجرائية لتطوير انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و كذا الاستفادة منها.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، الاقتصاد الجزائري، المناخ الاستثماري.

قائمة المحتويات

أ- الاهداء

ب-الشكر و التقدير

ج-الملخص

د- قائمة المحتويات

هـ- قائمة الجدوال

و-قائمة الأشكال

محتويات الاطروحة

المقدمة العامة 2

الفصل الأول:الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد 15

المبحث الأول: تقديم الاستثمار الأجنبي المباشر 16

- المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر 16
- المطلب الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر 31
- المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر 35

المبحث الثاني: التقييم الاقتصادي للاستثمار الأجنبي المباشر 45

- المطلب الأول: منافع الاستثمار الأجنبي المباشر 46
- المطلب الثاني: تكاليف الاستثمار الأجنبي المباشر 65
- المطلب الثالث: مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر 98

المبحث الثالث: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر 108

- المطلب الأول: نظريات التجارة الدولية 111
- المطلب الثاني: نظريات التنمية 120
- المطلب الثالث: النظريات الجزئية و الكلية 128

خلاصة 161

الفصل الثاني: الإطار الميداني للاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد 150

المبحث الأول: الإتجاهات التاريخية للاستثمار الأجنبي المباشر 151

- المطلب الأول: المرحلة الأولى (1800-1914) 152

- المطلب الثاني: المرحلة الثانية (1915-1945) 161
- المطلب الثالث: المرحلة الثالثة (1946-1973) 166
المبحث الثاني: الإتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر 179
- المطلب الأول: تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات 180
- المطلب الثاني: التطورات الكمية الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر 195
- المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر و تعاظم ظاهرة التدويل 209
المبحث الثالث: الجغرافية الاقتصادية الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر 214
- المطلب الأول: التوزيع الجغرافي للاستثمار الاجنبي المباشر الصادر 215
- المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد 224
- المطلب الثالث: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر 239
خلاصة 262
الفصل الثالث: تطور المناخ الاستثماري في ظل مستجدات البيئة العالمية
تمهيد 264
المبحث الأول: تقديم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر 265
- المطلب الأول: مفهوم المناخ الاستثماري 265
- المطلب الثاني: أنواع المناخ الاستثماري 266
- المطلب الثالث: قيود المناخ الاستثماري 293
المبحث الثاني: تشجيع المناخ الاستثماري 301
- المطلب الأول: تحفيز المناخ الاستثماري 302
- المطلب الثاني: الترويج للمناخ الاستثماري 315
- المطلب الثالث: إستهداف الاستثمار الأجنبي المباشر 332
المبحث الثالث: المؤشرات المركبة لقياس المناخ الاستثماري 339
- المطلب الأول: مفهوم المؤشرات المركبة 341
- المطلب الثاني: مؤشرات تقويم المخاطر القطرية و الإئتتمان السيادي للمناخ الاستثماري 345
- المطلب الثالث: المؤشرات الجزئية للمناخ الاستثماري 357
خلاصة 397

الفصل الرابع:تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

تمهيد 399

المبحث الأول: تطور السياسات الإقتصادية إتجاه الاستثمار الاجنبي المباشر 400

- المطلب الأول: السياسات الإقتصادية خلال الفترة (1963-1979) 400
- المطلب الثاني: السياسات الإقتصادية خلال الفترة (1980-1989) 419
- المطلب الثالث: السياسات الإقتصادية خلال الفترة (1990-2012) 426

المبحث الثاني: تطور المناخ الاستثماري في الجزائر 438

- المطلب الأول:الجزائر و العلاقات الخارجية في إطار ترقية الإستثمار الأجنبي المباشر 439
- المطلب الثاني: مشجعات المناخ الاستثماري في الجزائر 463
- المطلب الثالث: مؤشرات المناخ الاستثماري في الجزائر 481

المبحث الثالث: تقييم الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر 504

- المطلب الأول: نصيب الجزائر من التدفق العالمي للإستثمار الأجنبي المباشر 505
- المطلب الثاني: إنعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر على الإقتصاد الجزائري 522
- المطلب الثالث:نقائص الإقتصاد الجزائري المعيقة لإستقطاب الاستثمار الاجنبي المباشر 526

خلاصة 533

الخاتمة العامة 536

المراجع 546

الملاحق 572

قائمة الجداول

الجدول رقم	العنوان	الصفحة
(1)	التقييم الاقتصادي للاستثمار الأجنبي المباشر	97
(2)	حركة و حجم الاستثمارات الدولية (1800-1914)	157
(3)	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (1914-1938)	164
(4)	حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة (1950-1963)	172
(5)	التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية خلال الأعوام (1960-1966-1970)	175
(6)	المصطلحات التي أطلقت على الشركات متعددة الجنسيات	181
(7)	مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر و الإنتاج الدولي (1982-2012)	211
(8)	مكونات المؤشر المركب للمخاطر القطرية	347
(9)	مكونات مؤشر اليورموني للمخاطر القطرية	350
(10)	تصنيفات مؤشر كوفاس للمخاطر القطرية	351
(11)	مكونات و دليل استخدام مؤشر الحرية الاقتصادية	366
(12)	أهم مكونات مؤشر بيئة الأعمال و دليل استخدامه	370
(13)	العناصر المكونة لمؤشر سهولة أداء الأعمال	375
(14)	مكونات و أوزان المؤشرات الفرعية لمؤشر إمكانية الأسواق الناهضة	379
(15)	المكونات الداخلة في تشكيل مؤشر ثروة الأمم الناهضة	381
(16)	مكونات المؤشرات الفرعية الثلاثة لمؤشر العولمة "كوف"	389
(17)	نسبة ترجيح المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية العالمية	494
(18)	التقنيات المستخدمة للترويج لمناخ الاستثمار في الجزائر	475
(19)	الفرص الاستثمارية المعروضة قطاعيا في الجزائر حتى عام 2009	480
(20)	وضعية الجزائر في مؤشرات المخاطر القطرية (2000-2011)	494
(21)	وضعية الجزائر في المؤشرات المركبة لقياس المناخ الاستثماري (2001-2011)	498
(22)	مصادر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر (1998-2001)	511
(23)	التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (2002-2012)	518
(24)	نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) في تكوين الناتج المحلي الخام (GDP) في الجزائر (1997-2012)	523
(25)	وضعية المشاريع الاستثمارية المسجلة في الجزائر (2002-2012)	524

قائمة الأشكال

الشكل رقم	العنوان	الصفحة
(1)	مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر	27
(2)	أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر	36
(3)	النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر	110
(4)	التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر (1982-2012)	196
(5)	التوزيع الإقليمي للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عالميا (1982-2012)	216
(6)	التوزيع الإقليمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا (1982-2012)	224
(7)	التوزيع القطاعي للتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا (1990-2012)	240
(8)	مكونات المناخ الاستثماري	267
(9)	مراحل الترويج لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر	322
(10)	الأدوات التسويقية المستخدمة للترويج لمناخ الاستثمار	329
(11)	تطور مراحل تشجيع المناخ الاستثماري	338
(12)	أهم المؤشرات المركبة لقياس المناخ الاستثماري	340
(13)	مكونات المؤشر المركب	341
(14)	خطوات بناء المؤشر المركب	342
(15)	مكونات مؤشر تنمية تجارة التجزئة العالمية	384
(16)	مكونات مؤشر جاهزية البنية الرقمية	486
(17)	مكونات مؤشر التنافسية العالمية حسب مراحل التنمية	491
(18)	مؤشر تنافسية السفر و السياحة	496
(19)	تدفقات و حصة الجزائر من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي (1982-2012)	506
(20)	مصادر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر (2002-2012)	515

المقدمة العامة

المقدمة العامة

01- توطئة:

حظي موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر منذ فترة طويلة، و تجدد هذا الاهتمام في السنوات الأخيرة لأسباب متعددة أهمها فشل نماذج التنمية المستقلة في الدول النامية مقابل ظهور مؤشرات النجاح الجزئي لتلك البلدان التي إعتمدت عليه بشكل مكثف للخروج من حلقات التخلف.

و قد شهدت هذه الظاهرة، أي الاستثمار الاجنبي المباشر نموا مضطردا ليس من الناحية الكمية، بل صاحبها في ذلك تغيرات جذرية في التنظيم و الاهداف و التوجهات و التحول من مجرد منبع لرأس المال إلى مصدر للتكنولوجيا الحديثة و المهارات التنظيمية و الإدارية و شبكات التسويق، فضلا عن العديد من المزايا الاقتصادية الأخرى التي في محصلتها خدمة التنمية الاقتصادية، رغم ما يحمل في طياته من تكاليف و أخطار إقتصادية و سياسية و حتى إجتماعية.

مما حذا بالدول المتقدمة بإعادة الترويج لفكرة الاستثمار الأجنبي المباشر و أهميته للبلدان المتقدمة و النامية على السواء، و بمرر أنه وسيلة لزيادة الكفاءة في تخصيص الموارد العالمية النادرة، و أنه الوسيلة الأمثل لتضييق الفجوة الأخذة في الاتساع بينها و بين الدول النامية.

خاصة بعد أن أحدث تغيرا جذريا في معادلة الاقتصاد العالمي، بتجاوز معدل نمو تدفقاته كل من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، و الصادرات العالمية و حتى الاستثمار المحلي العالمي.

إن تطورات الاقتصاد العالمي إذ تفتح أفاقا و إمكانات عديدة تتمثل في التوسع الكبير في التجارة و الاستثمارات الأجنبية و التكامل الإقليمي، فإنه و في وقت ذاته تطرح مجموعة من التحديات أهمها عدم تمكنها من الاحتفاظ بإقتصاديات مغلقة في بيئة إقتصادية عالمية تتحرك نحو مزيد من الاندماج الاقليمي و العالمي، و كما لم يعد بالإمكان الانفصال عن المتغيرات العالمية أو تجاهلها.

02- إشكالية البحث:

مما سبق فإن إشكالية البحث التي نسعى إلى بلورتها يمكن حصرها في طرح التساؤل التالي:

- ما هي مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر في مسيرة التنمية الاقتصادية الجزائرية؟

و للإجابة عن هذا التساؤل الأساسي، يتطلب منا البحث و الإجابة على عدد من التساؤلات الجزئية بإتباع الخطوات التالية:

- ما هو الاستثمار الأجنبي المباشر؟و ما هي أبرز دوافع قيامه؟ و ما هي منافعه و تكاليفه؟ و ما هي أهم النظريات التي حاولت تفسيره؟
- كيف هي إتجاهاته؟ و ما هي جغرافيته الإقتصاديته على الصعيد العالمي؟
- و كيف يتم تشجيع المناخ الاستثماري في ظل المستجدات العالمية؟

- كيف هي سياسات اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؟ و ما نصيب الجزائر من التدفق العالمي منه؟ و ما هي انعكاساته على الاقتصاد الوطني؟

03- فرضيات البحث:

للإجابة على التساؤل الأساسي و التساؤلات الفرعية، نضع مبدئيا جملة من الفرضيات نلخصها فيما يلي:

- الاستثمار الأجنبي المباشر عنصر ضروري و لازم للتنمية الاقتصادية واستمرارها عموما و في البلدان النامية خصوصا.
- تشهد البيئة الاقتصادية العالمية دوريا تقلبات تغير من العلاقات الاقتصادية مما تؤثر على أداء الاقتصاد العالمي برمته و أهمها على حركة و حجم الاستثمار الأجنبي المباشر.
- تعد البيئة الاستثمارية المواتية للبلد المضيف المحدد الرئيسي في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر بما تحتويه هذه البيئة من تحفيزات و مزايا.
- شهدت السياسات الاقتصادية في الجزائر تذبذبات اتجاه الاستثمارات الأجنبية و يعتبر المناخ الاستثماري الجزائري مناخ غير جذاب نتيجة مفارقات و نقائص الاقتصاد الوطني، مما أثر و يؤثر على حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة.

04- الدراسات السابقة:

لقد حظي موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر مع نهاية القرن العشرين باهتمام الكثير من الباحثين الاقتصاديين في الجامعات و مراكز البحث و كذا المؤسسات و الهيئات

و المنظمات المحلية و الإقليمية، و كانت الجزائر من بين الدول التي تناولتها هذه الدراسات، خصوصا في الجامعات الجزائرية.

لكن جل الدراسات الأكاديمية التي كانت بقصد الحصول على الدراسات العليا تناولت الحالة الجزائرية من ناحية المقارنة أو الإشارة لها ضمن مجموعة الدول النامية عموما، أو العربية خصوصا، أو تلك التي تحاول إيجاد علاقة أو دور لمتغيرة إقتصادية بالاستثمار الأجنبي المباشر و تجريبها من أو على الحالة الجزائرية، لكن تلك التي تفردت بالحالة الجزائرية و تعمقت في تحليلها فهي قليلة جدا على النحو التالي:

- دراسة بوبكر بعداش: أطروحة دكتوراه عن جامعة الجزائر (2008)، بعنوان "الاستثمار الأجنبي المباشر و آثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005"، فبعد عرض المفاهيم المتلعقة بالاستثمار الأجنبي المباشر و كذا إتجاهاته العالمية، حاول الباحث التركيز على حصيلة هذا الأخير على الإقتصاد الجزائري بعد تحليل البيئة الاستثمارية من الناحية التشريعية، و الإكتفاء بعرض تصنيف الجزائر في بعض المؤشرات الدولية لقياس المناخ الاستثماري لسنوات جد محدودة إذ كانت غالبية النتائج مبنية على طرح الافتراضات لغياب المعطيات الكافية.
- دراسة خير قدور: أطروحة دكتوراه من جامعة الجزائر (2008)، بعنوان "تحليل العوامل المحددة للإستثمار الأجنبي المباشر في البيئة الاقتصادية العالمية دراسة حالة الجزائر"، حيث تطرق الباحث إلى علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الإقتصادي في مختلف الأدبيات الإقتصادية، ثم عرض مختلف تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر من ناحيته الكمية و النوعية على الصعيد العالمي، مع الإشارة لمجموعة منتقاة من الدول النامية في مجال إجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر

و ذلك بنوع من السطحية، و أخيرا عرض الحالة الجزائرية من حيث تحليل برنامج التعديل الهيكلي و إنعكاساته على الإقتصاد الجزائري، ثم عرض البيئة الاستثمارية من الناحية القانونية و التشريعية فقط، و في النهاية حاول الباحث تقدير دالة الاستثمار الأجنبي المباشر في الإقتصاد الجزائري.

- دراسة أحمد دبيش: أطروحة الدكتوراه عن جامعة الجزائر 3 (2011)، تحت عنوان "إشكالية التنمية و الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، إذ عالج الباحث دراسته في إطار بابين بشكل شبه منفصل تماما، إذ خصص الباب الأول للتنمية الإقتصادية في الجزائر و أوجه نجاحها و قصورها، ثم عرض مسيرة الإصلاحات الإقتصادية المصاحبة لها، في حين الباب الثاني خصصه للاستثمار الأجنبي المباشر كعنصر تنمية مكمل في التنمية الإقتصادية بالجزائر، فبعد التطرق إلى الجانب النظري للاستثمار الأجنبي المباشر، قام بتحليل بيئة الأعمال في الجزائر في بعديها القانوني و الإداري، و آخيرا قام بعرض واقعه في الجزائر من حيث التدفق و المصدر و التوزيع القطاعي، و من ثم أثره على الإقتصاد الوطني، و في نهاية حاول الباحث الإستشراف بإتجاهاته في الجزائر بعد تحليل أهم معيقاته.
- دراسة عبد الرحمن تومي: رسالة ماجستير من جامعة الجزائر (2001)، بعنوان "واقع و آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الإصلاحات الإقتصادية في الجزائر"، حيث تطرق الباحث بإسهام للاستثمار في الفكر الإقتصادي بما فيها نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر، ثم حلل في إطار مندمج الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي من البيئة الاستثمارية و أهم ركائز جاذبيتها و إتباعها بعرض إتجاهاته الكمية و الجغرافية، بعدها عرض مختلف الإصلاحات

الاقتصادية في الجزائر و مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر فيها، و أخيرا عرض البيئة الاستثمارية للحالة محل الدراسة من بعديها التشريعي و الإداري، ثم تقييم هذه الأخيره من حيث نتائج إنجاز الإستثمارات، و في النهاية حاول الباحث إبراز عقبات الاستثمار في الجزائر و محاولة إستشرافه من خلال تطور الأوضاع المحلية و الدولية.

- دراسة ماريا سرناي: رسالة ماجستير من جامعة الجزائر (2002) عن كلية العلوم السياسية و الإعلامية، و المعنونة بـ"الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر التحديات و العراقيل"، إذ حاولت الباحثة إبراز مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر في العلاقات الدولية، من حيث ظهور و تطور هذا الأخير، و ربطه بظاهرة العولمة من ناحية، و بمجموعة الدول النامية من ناحية آخرى، ثم عرض تطور موقف الجزائر إتجاه هذا العنصر، و أخيرا حاولت الباحثة إظهار مختلف الجهود و الإصلاحات التي إتبعتها السلطات في سبيل إجتذاب الاستثمار الاستثمار الأجنبي المباشر، مع التركيز على إعادة الهيكلة الصناعية و الخوصصة، ثم عرض نظرة الأوساط الأجنبية النافذة إلى فرص الإستثمار في الجزائر، و في النهاية حاولت الباحثة تحليل أهم أوجه قصور المناخ الاستثماري في الجزائر بمختلف أبعاده السياسية الإقتصادية، الإدارية و الإجتماعية.

و بإعتبار أن الدارسات السابقة، ضيقت المجال الزمني لدراستها، سواء من ناحية إتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي كميا أو قطاعيا، و قليلة هي التي أشارت إلى أسباب و دوافع هذه التوجهات، أو من ناحية إتجاهاته في الإقتصاد الوطني.

لذا تحاول هذه الدراسة تدارك هذه النقائص، بالتوسع في المجال الزمني من جهة و محاولة معرفة الأسباب و الدوافع وارء إتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر، فضلا عن التعمق في دراسة المناخ الاستثماري و تطوراته في ظل هذه المستجدات، و أخيرا إسقاطها على الحالة الجزائرية من خلال عرض كل أبعاد المناخ الاستثماري في الجزائر، و من ثم محاولة تقييم هذا المناخ من خلال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الإقتصاد الوطني و أهم إنعكاساته عليه، و في النهاية محاولة معرفة أهم الأسباب –إن وجدت– التي تعرقل إنسياب هذا العنصر في الإقتصاد الوطني.

05– مجال و نطاق الدراسة:

تميزت هذه الدراسة بنوع من الامتداد في بعديها الزمني و المكاني، فيما يخص شمولية التحليل على المستوى البيئة الاقتصادية العالمية من ناحية التطور الكمي أو النوعي في الفصل الثاني و الثالث، أما الفصل الرابع فقد حصرت في إسقاط تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر على الحالة الجزائرية.

أما من الناحية الزمانية فتبحرت الدراسة من الجذور التاريخية للاستثمار الأجنبي المباشر حتى تطوارته الحديثة، لكن فيما يخص الحالة الجزائرية فتمت معالجتها من فترة بعيد الاستقلال الوطني إلى غاية 2012 فيما يخص تطور السياسات الاقتصادية اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، و في الفترة من (1994–2012) فيما يخص المناخ الاستثماري في الجزائر، لاعتبار أن هذه المرحلة توجهت فيها السياسات الاقتصادية إلىمرحلة التشجيع المكثف لهذا العنصر، أما ما يتعلق بتحليل التدفقات فقد تمايزت هي آخرى على حسب المعطيات المتوفرة.

06- دوافع اختيار الموضوع:

توجد عدة أسباب دفعتنا لاختيار هذا الموضوع دون غيره من الموضوعات الاقتصادية الأخرى بناءا على الاعتبارات التالية:

-من أهم موضوعات التمويل الدولي في إطار التحليل الاقتصادي الكلي، و هو ما يتوافق مع تخصص الباحث" اقتصاد كلي و تمويل دولي ".

-عند محاكاة النموذج جنوب الشرق الأسيوي في التنمية و بداية خروجه من حلقة التخلف وجد السبب يكمن في الاعتماد على الذات و على العالم المتقدم و كان الرابط بين الوسيلتين هو الاستثمار الأجنبي بصفة عامة و المباشر بصفة خاصة.

07- الأهمية:

يبين البحث من الناحية الأكاديمية الأهمية و التبريرات لخيار توجه البلدان النامية صوب الاستثمار الأجنبي المباشر و الابتعاد عن الخيارات الأخرى المتاحة كخيارات بديلة لتجاوز مشاكلها الاقتصادية، كما تظهر أهمية البحث من خلال توضيحه للجدل الذي يدور حول أهمية الاستثمارات الأجنبية و مدى فائدتها للبلد المضيف، أما على المستوى التطبيقي فتكمن أهمية البحث في تشخيص واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، و كذا الإنجازات و النقائص من خلال التطرق إلى الجوانب القطاعية و الجغرافية.

08- الهدف:

بالنظر إلى اختلاف و تنوع الآراء حول جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول المضيفة لها، بصفة عامة و النامية بصفة خاصة، و من ثم تباين المواقف بشأن

المنع المطلق أو الترخيص المحدود أو فتح الباب على مصراعيه لهذا النوع من الاستثمارات، تهدف هذه الدراسة ما يلي:

– المساهمة في إثراء المعرفة الاقتصادية: في هذا الميدان من خلال تحليل و مناقشة بعض جوانب هذا الموضوع و تجميع الإحصائيات و المعطيات و المؤشرات الكمية و النوعية ذات الصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر و مناخه بصفة عامة، و الوارد إلى الجزائر بصفة خاصة.

– إثراء المعرفة الشخصية: في هذا الجانب من المعرفة الاقتصادية بالاطلاع على البحوث النظرية و الدراسات الميدانية السابقة المتاحة.

–معرفة الآثار الميدانية للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة على الاقتصاد الجزائري.

– المساهمة في إثراء النقاش: الدائر حول الجدوى الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول النامية، خاصة بعد انفتاح الاقتصاد الوطني على الاستثمارات السالفة الذكر.

09– منهجية البحث:

إن الجهد المبذول لتفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر و وجود عدد كبير من المتغيرات المرتبطة به و طبيعة موضوع البحث و تشابك علاقاته، جعلتنا نعتمد على البحث المكتبي، من خلال مراجعة جميع المصادر المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر و الاستفادة منها، سواء كانت هذه المصادر متصلة بشكل مباشر بهذا الموضوع أو بشكل غير مباشر لتعزيز هذا البحث، بالاستناد إلى مختلف الأطروحات السابقة كالبحوث الجامعية

و الأكاديمية التي تناولت الموضوع بشئ من التفصيل و التحليل، و كذا إصدارات بعض الكتاب الذين جعلوا من ظاهرة تطور الاستثمار الأجنبي المباشر محط اهتمامهم البحثي و أيضا مختلف الدراسات و المقالات التي نشرها أصحابها في المجالات العلمية المتخصصة، و من جانب آخر، فإن الباحث سيعتمد على المنهج الوصفي التحليلي المعزز بالمؤشرات الرقمية الضرورية اللازمة و تم الاعتماد على أسلوبي الاستقراء و الاستنباط لسرد الأحداث و الحقائق التاريخية المتعلقة بحركات الاستثمار الأجنبي المباشر، و تطور السياسات الاقتصادية في الجزائر لجذب الاستثمار الأجنبية المباشرة.

كما اعتمدنا على التحاليل النظرية و البيانات الإحصائية و الأشكال التوضيحية عن طريق المسح الميداني من خلال التنقل و الاتصال ببعض الهيئات الوطنية و الدولية منها الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، بنك الجزائر، وزارة المالية، الديوان الوطني للإحصائيات المركز الوطني للإعلام الآلي و الإحصاءات التابع للجمارك الجزائرية، مصلحة المنظمات الدولية، و هذا من أجل التوصل إلى مجموعة من النتائج و المقترحات.

10- صعوبات الدراسة:

رغم بذل الباحث قصارى اجتهاده بشتى الوسائل في الحصول على البيانات أو على الأقل الإحصائيات اللازمة عن الظاهرة محل الدارسة عن الحالة الجزائرية، إلا أنه فشل في ذلك و يرجع لسبب واحد عدم وجودها أصلا أو التكتم و عدم الرغبة في إفصاحها، يشار أن الباحث عموما مهمته تحليل البيانات و استخدامها في دراسته بما يؤكد فرضياته أو يرفضها و ليست مهمته جمع الإحصائيات و تبويبها.

11- خطة و هيكل البحث:

لتحقيق أهداف البحث محل الدراسة و للإجابة عن الإشكالية المطروحة، و لإثبات صحة الفرضيات المقدمة و تحليل أبعادها و جوانبها و نتائجها، اخترنا منهجا وصفيا تحليليا نظريا و آخر تطبيقيا بعرض أمثلة رقمية، إذ استدعت ضرورة الموضوع أن نقسم البحث إلى أربع (4) فصول، إضافة إلى تقديم عدد من الملاحق التقنية في آخر الأطروحة:

- الفصل الأول: عبارة عن مدخل نظري للاستثمار الأجنبي المباشر، بداء من تحديد معالم و مجال تعريف الظاهرة محل الدراسة، ثم إلى دوافع قيام هذا النوع من الاستثمار، و كذا أشكاله، فضلا عن التطرق في المبحث الثاني إلى التقييم الاقتصادي للظاهرة من منافعها، تكاليفها و حتى مخاطرها بالنسبة للاقتصاد المضيف، أو الاقتصاد المنشأ، أو حتى على المستثمر ذاته، بالإضافة إلى التطرق في المبحث الثالث بالتحليل النظريات المفسرة لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف الأدبيات الاقتصادية التي حاولت إيجاد تفسير عملي لدوافع الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج من الجانب الاقتصادي الجزئي أو الكلي.
- الفصل الثاني: عبارة عن مدخل ميداني للاستثمار الأجنبي المباشر بمحاولة الكشف فيه عن تطور اتجاهات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة و الخارجة عالميا، فضلا عن ذلك سنولي الاهتمام للتوزيع الجغرافي و القطاعي لها.
- الفصل الثالث: و الذي تم التطرق فيه إلى المناخ الاستثماري من حيث تقديم الأبعاد المكونة له في المبحث الأول، فضلا عن المشجعات التي يحظى بها دون غيره في المبحث الثاني من خلال المحفزات التي يحتويها و كذا الأساليب

المستخدمة للترويج له، بالإضافة إلى أهم الطرق المستخدمة لاستقطاب أنواع معينة من الاستثمارات دون غيرها على حسب حاجة البلد و نموه الاقتصادي لها.

- الفصل الرابع: تم إسقاط الدراسة النظرية و التطبيقية في الفصول الثلاثة على الحالة الجزائرية من خلال تطور دور و مكانة الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الوطني، من خلال عرض لتطور السياسات الاقتصادية في الجزائر اتجاه الاستثمارات الأجنبية عموما و المباشرة خصوصا مدعما بالمنهج التاريخي و التحليلي، أما المبحث الثاني فخصص لعرض و تقييم المناخ الاستثماري في الجزائر بالتطرق إلى تدعيم العلاقات الخارجية للجزائر من أجل استقطابه، ثم عرض المراحل الثلاث للمناخ بدءا من تحفيزه، مرورا بالترويج له و وصولا إلى مرحلة الاستهداف، في حين المبحث الثالث فقيم نصيب الجزائر من تدفقاته العالمية، بتحليل التدفقات الواردة من الظاهرة إلى الاقتصاد الوطني و إبراز اتجاهاتها حسب السنوات، المصادر و القطاعات الاقتصادية المتجه إليها، و أخيرا تقييم أدائها و انعكاساتها على الاقتصاد الوطني و تحليل أبرز نقائص هذا الأخير التي تعرقل تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة و تقلل من الاستفادة منها.

الفصل الاول

الفصل الأول: الاطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر:

حظي موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر منذ فترة طويلة، و تجدد هذا الاهتمام في السنوات الأخيرة لأسباب متعددة أهمها فشل نماذج التنمية المستقلة في الدول النامية مقابل ظهور مؤشرات النجاح الجزئي لتلك البلدان التي إعتمدت عليه بشكل مكثف للخروج من حلقات التخلف.

و قد زاد الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر بحجة إنه مصدر تمويل غير منشئ للديون و يتسم بالاستقرار مقارنة بالمصادر التمويلية الأخرى، لكنه ليس أكثر استقرار بل أقل تقلبا، و هناك مخاطر تنجم عن الاعتماد المفرط عليها.

و عليه سيحاول الباحث إفتتاح دراسته بعد التطرق إلى مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر و كذا دوافع قيامه و أشكاله، إلى تحليل و تقييم هذا النوع من الاستثمارات من حيث المنافع و الكلف و حتى المخاطر التي تصاحبها في المبحث الثاني، و آخيرا تحليل النظريات التي حاولت تفسيره.

المبحث الأول: تقديم الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم الظواهر الاقتصادية التي أثارت اهتمام الكثير من الاقتصاديين، المفكرين، المدارس الاقتصادية و حتى حكومات دول العالم (متقدمة أو متخلفة) لكونه يعد إحدى الآليات الاقتصادية التي تؤثر تأثيرا حقيقيا في مسار العلاقات الاقتصادية و السياسية المتميزة بالتعقد و كذلك الصعوبة، لهذا لا توجد تسمية و لا تعريف بين الاقتصاديين و المهتمين بالظاهرة، لذا يتطرق هذا المبحث إلى مختلف التعاريف على سبيل الذكر لا الحصر مع التعليق عليها في المطلب الأول أما المطلب الثاني فيعني بعرض أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر و أخيرا دوافعه في المطلب الثالث.

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر:

الفرع الأول: مفهوم الاستثمار:

نظرا لكون الاستثمار نشاط اقتصادي حيوي و إستراتيجي له وظيفة هامة و فعالة في سير النشاط الإنتاجي و تطوير القوى الإنتاجية و من ثم تحقيق السياسات التنموية على الصعيدين الاجتماعي و الاقتصادي تجتهد المنشآت العلمية في دراسته و إدارته وفقا للأهمية التي يتميز بها.

أولا: تعريف الاستثمار: يقصد بالاستثمار وفق النظرية الاقتصادية الجزئية تلك التضحية بالأموال الحالية في سبيل الحصول على أموال مستقبلية[1]، أي تخلي الجهة المالكة للأموال في لحظة معينة لفترة معينة من الزمن قد تطول أو تقصر و ربطها بأصل أو أكثر من أصل، بغرض الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوضها عن:

---

[1]–محمد صالح الحناوي، أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية، ط2،الإسكندرية، الدار الجامعية، 1997 ص 02.

- القيمة الحالية لتلك الأصول التي تخلت عنها في سبيل ذلك الأصل أو الأصول.
- النقص المتوقع في قدرة الأموال الشرائية بفعل التضخم و المخاطرة الناشئة عن عدم الحصول على التدفقات الحالية المرغوب فيها كما هو متوقع لها[1].

أما وفق النظرية الاقتصادية الكلية فيقصد بالاستثمار تلك الإضافة إلى الطاقة الإنتاجية أي الإضافة إلى رأس المال (كتشييد مباني جديدة، مصانع جديدة، آلات جديدة)[2] فضلا عنه إضافة للمخزون من المواد الأولية (السلع تامة الصنع أو النصف مصنعة رأس المال الثابت)[3].

ثانيا: أنواع الاستثمارات: هناك عدة معايير لتبويب مجالات الاستثمار إلا أنه سيركز على المعيار الجغرافي و النوعي:

ا. **المعيار النوعي:** حسب هذا المعيار ينقسم الاستثمار إلى: الاستثمار العيني (الحقيقي) و الاستثمار المالي:

أ- *الاستثمار العيني (الحقيقي):* يعني الإنفاق على الأصول الإنتاجية أو السلع الاستثمارية الجديدة، و الذي يترتب عليه إنتاج إضافي و فرص عمل إضافية و زيادة المخزون من المواد الأولية المختلفة[4].

---

[1]- مروان شموط، كنجو عبود كنجو، أسس الاستثمار، القاهرة، جامعة القدس المفتوحة، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، 2008، ص 08.

[2]- حازم الببلاوي، دليل الرجل العادي إلى التعبير الاقتصادي، القاهرة، دار الشروق، 1993، ص 55.

[3]- كامل بكري، مبادئ الاقتصاد، الإسكندرية، الدار الجامعية، 1987، ص 295.

[4]- ناظم محمد نوري الشمري و آخرون، آساسيات الاستثمار العيني و المالي، ط1، عمان، دار وائل للنشر و التوزيع، 1999، ص 26.

ب- *الاستثمار المالي:* و هو الاستثمار الذي لا يؤدي إلى خلق القيم و إنما إلى انتقالها من جهة لأخرى لتمويل الأنشطة العينية، و هي تشمل على تداول الأدوات المالية مثل الأسهم و السندات و التي تتميز بما يلي[1]:

- وجود أسواق منتظمة بدرجة عالية من التنظيم تسهل التعامل بالأصول المالية.
- انخفاض تكاليف المتاجرة بالأوراق المالية.
- وجود وساء ماليين متخصصين.
- الانتشار الواسع للأدوات المالية الاستثمارية.

II. **المعيار الجغرافي:** أما من حيث المعيار الجغرافي فإنه يمكن التمييز بين الاستثمار المحلي و الاستثمار الأجنبي:

أ- الاستثمار المحلي: و تتمثل في الأصول و جميع الاستثمارات الأخرى التي ينشئها أو يتولاها المستثمرين سواء كانوا من أشخاص معنويين أو طبيعيين في السوق المحلية، أو تلك التي تقوم بها الدولة في البلد المستثمر دون النظر إلى مصدر التمويل[2].

ب- الاستثمار الأجنبي: و يتمثل في جميع الفرص الإنتاجية المتاحة للاستثمار في الأسواق الأجنبية مهما كانت الأدوات الاستثمارية

---

[1]- مروان شموط، كنجو عبود كنجو، المصدر المذكور سابقا، ص 21.

[2]- حامد العربي، تقييم الاستثمار، القاهرة، دار الكتب العلمية للنشر و التوزيع، 2000، ص 21.

المستعملة، أو الذي تقوم به المؤسسات و الهيئات الأجنبية في البلد و الذي يأخذ إحدى الشكلين[1]:

1- الاستثمار الأجنبي المباشر: و يتمثل في كافة المشروعات التي يقوم بإنشائها المستثمرون الأجانب و يتملكونها أو يشاركون المستثمر المحلي فيها.

2- الاستثمار الأجنبي غير المباشر: و يتمثل في الاستثمار المحفظي أو التوظيف في المنقول، أي شراء السندات الخاصة (أسهم، حصص أو سندات الدين) أو سندات الدولة و مختلف الهيئات التابعة لها من الأسواق المالية دونما قصد للممارسة إشراف ما[2].

ثالثا: أهداف الاستثمار: إن الإلمام بالغاية من الاستثمار يقتضي التمييز بين الاستثمار العام الذي تقوم به الدولة و الاستثمار الخاص الذي يقوم به الأفراد و المستثمرون من القطاع الخاص:

I. أهداف الاستثمار العام:

- تقديم خدمة معينة للجمهور.
- تنمية قطاع معين من القطاعات الاقتصادية.
- مكافحة البطالة.
- محاربة الفقر و رفع مستوى المعيشة.
- تحسين وضعية ميزان المدفوعات.

---

[1]- مروان شموط، كنجو عبود كنجو، المصدر المذكور سابقا، ص23.

[2]- جيل برتان، تعريب: علي مقلد، الاستثمار الدولي، ط2، بيروت، باريس، منشورات عويدات، 1982 ص 10.

II. أهداف الاستثمار الخاص:

- تحقيق أقصى عائد ممكن يعمل على استمرار المؤسسة.
- المحافظة على رأس المال المستثمر من خلال المفاضلة بين المشاريع مع التركيز على أقل مخاطرة.
- استمرارية الدخل و زيادته.
- ضمان السيولة اللازمة جاهزة للدفع عند اللزوم.

الفرع الثاني: تعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة حديثة بمصطلحاتها، إلا أنها تعد قديمة بمفهومها فهي تعود إلى منتصف القرن التاسع عشر و قد تناولها الاقتصاديون الأوائل و باسم حركة رأس المال، أما في العقود الأولى من القرن العشرين و بعد الحرب العالمية الأولى و في ظل قاعدة الذهب فقد تحكم في حركة رأس المال ميزان المدفوعات و الميزان التجاري، و قد سيطر على حركة رأس المال و تصديره كل من فرنسا و ألمانيا و الولايات المتحدة الأمريكية و هولندا و بلجيكا و سويسرا و السويد، و لقد اتسمت الكثير من المفاهيم بعدم الوضوح، فكان يطلق عليه بالاستثمار الدولي، و لغاية سنة 1930 حيث ورد أول ذكر للاستثمار المباشر، و بقي الخلط بين ما يعرف اليوم بالاستثمار الأجنبي المباشر و الاستثمار الأجنبي المحفظي لغاية سنة 1963 حيث تم التميز بين المفهومين، إلا أن

تحديد مفهوم دقيق للاستثمار الأجنبي بنوعيه المباشر و المحفظي يعود لجملة دراسات ابتدأت في الستينات من القرن العشرين و لا زالت لحد الآن[1].

و كنتيجة لما سبق تتعدد تسميات و تعاريف ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر لتداخل و تشابك الظاهرة مع ظاهرة الاستثمار الأجنبي غير المباشر من جهة، و من جهة أخرى لاختلاف الروئ من رؤية مالية، محاسبية، اقتصادية، قانونية أو حتى سياسية و دبلوماسية، و أيضا لاختلاف توجهات و مواقف الباحثين و خلفياتهم الأكاديمية، من الاقتصاديين، المفكرين، المدارس الاقتصادية و حتى حكومات دول العالم (متقدمة أو متخلفة) لكونه يعد إحدى الآليات الاقتصادية التي تؤثر تأثيرا حقيقيا في مسار العلاقات الاقتصادية و السياسية المتميزة بالتعقد و كذلك الصعوبة.

أولا: تعاريف الهيئات و المنظمات الدولية: ركزت جل المنظمات الاقتصادية الدولية في تعريفها لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر على بعد الملكية على النحو التالي:

- المنظمة الاقتصادية لدول جنوب شرق آسيا: "أنه كل نوع من أنواع الموجودات و المتضمن الأملاك المنقولة و غير المنقولة و غيرها من الممتلكات مثل الرهونات العقارية و الخطوط الإنتاجية و التعهدات، بالإضافة إلى الأسهم و السندات ذات الفائدة للشركة فضلا عن الحقوق النقدية و حقوق الملكية الفكرية و امتياز الأعمال الخاص بالزراعة أو استغلال المصادر الطبيعية" [2].

---

[1] –سرمد كوكب الجميل، المسؤولية الاجتماعية للاستثمار الأجنبي المباشر تحليل نقدي لمعطيات منظمة التجارة العالمية في عصر العولمة، العراق، كلية الإدارة و الاقتصاد، جامعة الموصل، دون ذكر التاريخ ص 10–11.

[2] – سعد محمد الكواز، عمر غازي العبادي، مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة لعينة من الدول العربية،العراق، كلية الادارة و الاقتصاد، جامعة الموصل، 2007–2008،ص3.

- صندوق النقد الدولي: "هو امتلاك فوائد دائمة في المؤسسة التي تقوم بنشاطها في الميدان الاقتصادي خارج ميدان المستثمر من أجل أن تكون له القدرة على اتخاذ القرارات الفعلية في تسيير المؤسسة" [1].
- منظمة التعاون الاقتصادي للتنمية: "هو الذي يقوم على تحقيق علاقات اقتصادية دائمة مع مؤسسات من أجل التأثير في تسيير المؤسسة بإنشاء فرع لها و المساهمة في مؤسسة جديدة أو قديمة بإقراض طويل المدى"[2].
- منظمة التجارة العالمية: "الاستثمار الذي يحصل عندما يقوم مستثمر في دولة ما (الدولة الأم) بامتلاك موجود في دولة أخرى (الدولة المضيفة) مع وجود النية في إدارة ذلك الموجود المشار إليه"[3].
- أما منظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية "الاونكتاد"*: "فترى بأنه استثمار يتضمن علاقة بعيدة المدى و عاكسا منفعة دائمية و رقابة حقوق ملكية في اقتصاد معين (المستثمر الأجنبي المباشر أو الشركة الأم) لسيادة الشركة في اقتصاد غير اقتصاد المستثمر الأجنبي (شركة المستثمر الأجنبي المباشر أو الفرع الأجنبي للشركة)"[4].

ثانيا: تعاريف بعض الاقتصاديين: يقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر قيام المستثمر غير الوطني المتمثل في الشخص الطبيعي أو المعنوي بممارسة نشاط تجاري في الدولة

---

[1]– صالح مفتاح، دلال يسمينة، واقع و تحديات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، بيروت، العددان 43 و 44، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان 43 و 44، مركز دراسات الوحدة العربية، 2008، ص ص 108–109.

[2] – أسمهان قيبو، بيئة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: معوقات و تحديات،ع 22، المجلد 2 جامعة الجزائر3، مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة، ص 144.

[3] – سعد محمود الكواز، عمر غازي العبادي، المصدر المذكور سابقا، ص 3.

*- United Nation Conference on Trade and Development (UNCTAD).

[4]– المصدر نفسه، ص3.

بحيث يخضع هذا النشاط لسيطرته و توجيهه، سواء كان ذلك عن طريق ملكيته الكاملة لرأس المال المشروع التجاري (الشركة التجارية)، أو عن طريق مساهمته مع رأس المال الوطني بنسبة معينة تكفل له السيطرة على إدارة المشروع[1].

كما يعرف بأنه الاستثمارات التي يديرها الأجانب بسبب ملكيتهم الكاملة لها أو لنصيب فيها ما يبرر لهم حق الإدارة، و غالبا ما تتجه هذه المشروعات نحو الزراعة الصناعة، المناجم و بعض الأنشطة الإنتاجية[2].

و يمكن تعريفه أيضا بأنه الاستثمار الذي يستلزم السيطرة على المشروع، و يأخذ هذا الاستثمار شكل إنشاء مؤسسة من قبل المستثمر وحدة أو بالمشاركة المتساوية أو غير المتساوية، كما قد يأخذ أيضا شكل إعادة شراء كلي أو جزئي لمشروع قائم، و يمكن للمؤسسة المنشأة على هذا النحو أن تحوز أو لا تحوز على الشخصية الحقوقية (كالوكالات أو الفروع)[3].

كما عرف أيضا أنه قيام شخص طبيعي أو معنوي في بلد غير بلده باستخدام جهوده و أمواله في إنشاء مشروع اقتصادي بمفرده، أو بالاشتراك في مشروع محلي أو أجنبي قائم فعلا أو في صورة الاشتراك مع الدولة أو مواطنيها في إنشاء مشروع مشترك[4].

يلاحظ من التعاريف آنفة الذكر أنها ركزت على بعد إنشاء مشروعات جديدة في الاقتصاد الوطني من قبل متعاملين اقتصاديين أجانب سواء بصفة انفرادية أو بصفة شراكة

---

[1]– دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي: المعوقات و الضمانات القانونية،ط 1،بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، 2006، ص 63.

[2]– عرفات تقي الحسين، التمويل الدولي،عمان، دار مجدلاوي، 1999، ص 11.

[3]– جيل برتان، المصدر المذكور سابقا، ص10.

[4]– صفوت أحمد عبد الحفيظ، دور الاستثمار الأجنبي،الاسكندرية، دار المطبوعات الجامعية، 2006، ص 34.

مع متعامل اقتصادي محلي، لكن هناك من عرف الاستثمار الأجنبي المباشر انطلاقا من الاستحواذ على مشروع قائم من حيث أنه:

إقامة أو إعادة شراء كلي أو جزئي لشركة قائمة في دول أجنبية، سواء أكانت الشركة تمثل فروعا للإنتاج أم للتسويق أم للبيع أم لأي نوع من النشاط الإنتاجي أو الخدمي، موزعة أنشطتها على عدد من الدول الأجنبية، و الشكل الذي يميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن غيره من الاستثمارات الأجنبية الأخرى هو سيطرة المستثمر الأجنبي على رأس المال و التقنية و الإدارة و مهارات التسويق لترويج المشروع تجاريا[1].

في حين عرفه بعض الاقتصاديين من زاوية رأس المال الاستثمار الأجنبي المباشر:

هي كل مساهمة مؤسسة أجنبية في رأس المال مؤسسة محلية بشرط أن يكون البلد المستقبل تحصل على حصة معتبرة من ملكية هذه المؤسسة، حيث نسبة المساهمة في ملكية المؤسسة تختلف من بلد لآخر[2].

كما لا يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر مجرد تصدير رأسمال خالص، أي في صورته المالية فحسب و إنما تعني عادة "صفقة متكاملة" تتضمن تنظيم إنشاء المشروعات و توريد التكنولوجيا، و الخبرات التنظيمية و الإدارية و تأهيل الكوادر، كما يجدر الإشارة إلى المستثمر لا يصدر في حالات كثيرة إلا قسما ضئيلا من رأسماله الخاص ما يدعى بالرأسمال التأسيسي، و يجمع بقية رأس المال في السوق المالية المحلية و الدولية، و بالنسبة

---

[1]–هيل عجمي جميل، الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية الحجم الاتجاه و المستقبل، أبو ظبي، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، ص 9–10.

[2]– عمر متيجي، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر،الأغواط، مطبعة رويغي، 2010، ص 04.

للشركة الأم، فهي تستطيع إذا كان لها فروع في البلد المضيف أن تعيد استثمار جزء من الربح الذي تحققه هذه الفروع في إنشاء مشروعات جديدة أو توسيع المشروعات القائمة[1].

كما يقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر وجود مصلحة دائمة بين كيان مقيم في اقتصاد معين (المستثمر المباشر) و كيان مقيم في اقتصاد آخر (مؤسسة الاستثمار المباشر) و عادة ما تؤدي هذه المصلحة الدائمة إلى إعطاء المستثمر المباشر صوتا مسموعا في إدارة مؤسسة الاستثمار المباشر، أو مستوى كبيرا من المشاركة فيها، بما تتضمنه من مخاطر و مزايا مصاحبة لتلك المشاركة، هذا و ينطوي الاستثمار المباشر على علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر فردا، أو مؤسسة من القطاعين العام أو الخاص أو مجموعة من الأشخاص أو المؤسسات أو حكومة أو وكالة حكومية، أو منظمة أخرى كمؤسسة التمويل الدولية، كما أن هناك ثلاث مكونات رئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر و هي[2]:

- رأسمال السهمي: و هو مبلغ التمويل الذي يقدمه المستثمر الأجنبي المباشر لشراء حصته من مشروع في بلد آخر غير بلده الأصلي، و للأغراض الإحصائية يعرف صندوق النقد الدولي في الوقت الحاضر الاستثمار الأجنبي بأنه مباشر حين يمتلك المستثمر 10% أو أكثر من أسهم رأسمال الشركة المساهمة أو ما يساوي هذه النسبة في الشركة غير المساهمة.

---

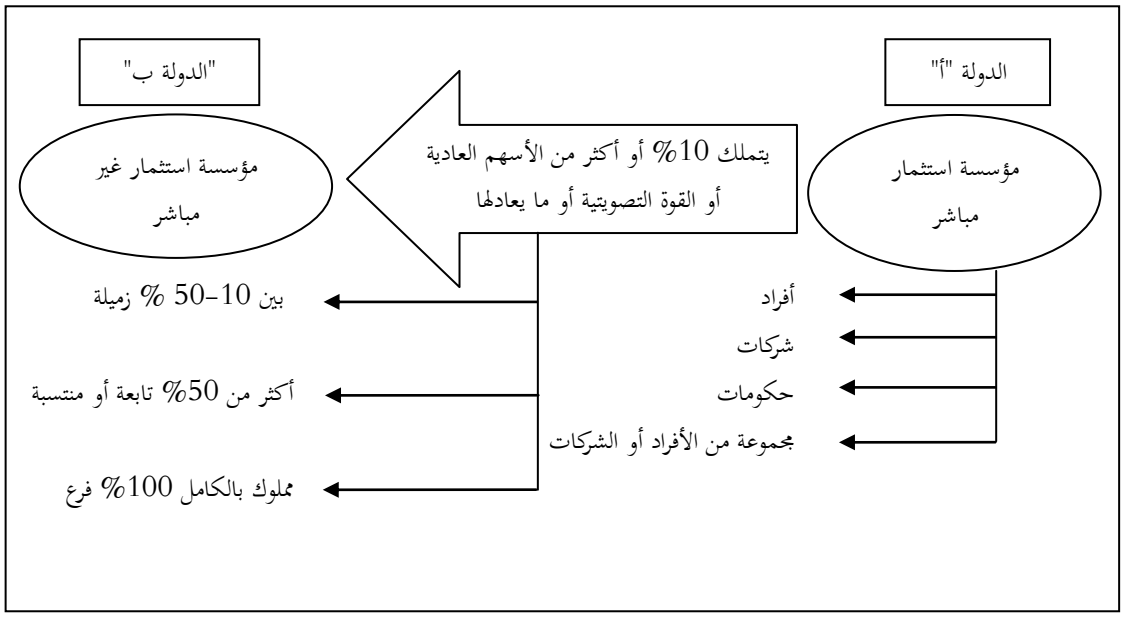
[1]– أ.أ. ميرونوف، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات،الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1986، ص 92 –بتصرف–.

[2]– هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الدولية (الصين نموذجا)،بغداد، دار بيت الحكمة، 2002، ص15.

- الأرباح المعاد استثمارها: و تشمل على حصة المستثمر الأجنبي من الأرباح غير الموزعة و التي تكون محسوبة على أساس مشاركته السهمية، و هذه الأرباح غير الموزعة تحتجز من قبل إدارة الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل إعادة استثماراتها في البلد المضيف نفسه.
- القروض داخل الشركة: و تتضمن هذه الفئة معاملات الدين داخل الشركة و تعزى إلى الاستدانة القصيرة أو الطويلة الأجل من الدول أو الشركات الأخرى (من غير البلد المضيف) فضلا عن اقتراض رؤوس الأموال بين المستثمرين المباشرين (غالبا ما بين الشركة متعددة الجنسية المقر و الفروع التابعة لها).

و تنقسم مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع هي: المؤسسات التابعة و التي يملك المستثمر غير المقيم أكثر من 50% من رأسمالها، و مؤسسات مشاركة تتمثل في شركات مساهمة يملك المستثمر المباشر ما يتراوح بين 10% إلى 50% من رأسمالها بالإضافة إلى الفروع و هي مؤسسة استثمار مباشر فردية يملكها المستثمر المباشر بالكامل (100%) أو يملكها ملكية مشتركة[1]، و توضيح ذلك في الشكل رقم (1):

[1]– طارق النوير، تقييم جودة إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر،القاهرة، مؤتمر الاستثمار و التمويل بعنوان الاستثمار الأجنبي المباشر FDI،المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2006، ص 2–3.



الشكل رقم (1): شكل توضيحي لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

المصدر: كريمة فرحي، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية (مع دراسة مقارنة بين الصين، تركيا، مصر و الجزائر)، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه، 2012-2013، ص 18.

و من التعاريف الذي حاولت التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر أنه استثمار لرأس المال الإنتاجي في عمليات أجنبية، أي المال الذي يتم توجيهه في صناعة من نوع معين (غير الاستثمار في البورصات الأجنبية بشراء الأسهم في الشركات و العملات) مما ينتج عنه التحكم في الفائدة في هذه الشركات[1].

و أخيرا من التعاريف التي حاولت تعريف الاستثمار الأجنبي انطلاقا من دوافعه أنه انتقال رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في الخارج بشكل مباشر للعمل في صورة وحدات

[1]- أنابيل موني، بيبتسي إيفانز، العولمة المفاهيم الأساسية،بيروت، الشبكة العربية للأبحاث و النشر 2009، ص 41.

صناعية أو تمويلية أو إنشائية أو زراعية أو خدمية و يمثل حافز الربح المحرك الرئيسي لهذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة[1].

ثالثا: حوصلة حول تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر: من خلال عرض المفاهيم السابقة نخلص إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك النشاط الاقتصادي (صناعي إنتاجي، زراعي، خدمي، تجاري) الذي يمارسه المستثمر الأجنبي الاقتصادي (عمومي خاص، اعتباري، طبيعي) في الدولة المستقطبة للاستثمار من خلال سيطرته على هذا النشاط على حسب ملكيته الكاملة أو الجزئية للمشروع، و قد يكون مشروعا قائما أو منشأ و يمثل حافز تعظيم الربح المحرك الأساسي لهذه الأنشطة.

الفرع الثالث:الطرق المستخدمة لتجميع إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر في أغلب الأحيان أصلا بالنسبة للاقتصاد المستثمر المباشر و التزاما بالنسبة للاقتصاد الذي تعمل فيه مؤسسة الاستثمار المباشر، و الواقع أن لكل من المستثمر و المؤسسة استحقاقات و التزامات تجاه الطرف الآخر لاستحقاقات أجنبية صافية على المؤسسة، بينما تكون المؤسسة هي المتحمل لالتزامات أجنبية صافية تجاه المستثمر، و على هذا الأساس الصافي يتم تسجيل تدفقات الاستثمار المباشر خلال فترة زمنية عادة ما تكون عاما (التدفقات الدائنة أو الواردة مثل شراء أدوات حقوق ملكية مطروحا منها التدفقات المدينة مثل سحب المستثمر جزءا من رأسماله الأصلي الذي سبق ضخه في فترات سابقة) و هو ما يفسر ظهور بيان تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى دولة ما سالبا خلال بعض السنوات، حيث تتجاوز التدفقات التي يعيدها المستثمر

[1]– حسين عبد المطلب الأسرج، سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، العدد 83 الكويت، سلسة بنك الكويت الصناعي، ص6.

الأجنبي المباشر إلى دولة إقامته نظيرتها الواردة خلال تلك السنوات، و تطبق نفس المنهجية على بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج[1].

غير أنه تتباين دول العالم و كذلك الأجهزة الإحصائية من حيث منهجية إعداد البيان و طرق تجميع إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن هناك خمس طرق رئيسية هي[2]:

أولا: النظام الدولي للإقرار عن المعاملات الدولية[*]: و الذي يعتمد على إحصاءات الجهاز المصرفي في مختلف دول العالم حيث ترصد المصارف حركة حسابات المشاريع الأجنبية الجديدة و كذلك التحويلات المالية و غيرها من المعاملات، و ميزة هذه الطريقة أنها ترصد التدفقات الفعلية للاستثمارات كما أنها مطبقة في العديد من الدول و خصوصا الدول المتقدمة.

لكن يعيب هذه الطريقة أنها ترصد التدفقات الاستثمارية النقدية فقط، و لا تعكس التدفقات غير النقدية مثل الأرباح المعاد استثمارها، معاملات الدين البينية، حصة رأس المال العيني في صورة آلات، و معدات، و لذا تحتاج إلى مصادر بيانات تكميلية و يصعب على موظفي الصرافة أو المصارف فهم هذه الطريقة و بالتالي استيفاء النموذج الإحصائي الخاص بتلك الطريقة يفتقد غالبا إلى الدقة و التفاصيل اللازمة، فضلا عن صعوبة رصد المعاملات بالعملة المحلية أو تلك التي تتم من خلال مصارف غير المقيمين.

---

[1]- http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Methods-of-Data-Collection-and-National-Policies-in-the-Treatment-of-FDI.aspx(16/08/2012).

[2]– نشرة ضمان الاستثمار 2010،السنة الثامنة و العشرون، العدد الفصلي الثاني 2010، الكويت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، ص 10–11.

[*]- International Transactions Reporting System (ITRS).

ثانيا: المسح الإحصائي الشامل أو بالعينة لمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر*:

و تتميز هذه الطريقة بأنها توفر بيانات الاستثمارات الأجنبية المباشر بنوعيها الواردة و الصادرة، و على أساس التدفقات خلال الفترة و الأرصدة في نهايتها و تدفقات و أرصدة كل مشروع قائم و كذلك الأنشطة الاقتصادية الأخرى ذات الصلة، و تعتبر أفضل الطرق التي يتم من خلالها شرح مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر و كيفية تسجيل المعاملات في ميزان المدفوعات، إلا أنه يغلب عليها ارتفاع تكلفتها و خاصة للدول التي لم تعتد تطبيقها بإضافة إلى صعوبة رصد معلومات شاملة و دقيقة في حالة إجراء المسح الإحصائي بالعينة.

ثالثا: بيانات تأسيس المشاريع المرخص لها**:تعتمد على توفير المعلومات و البيانات من واقع إجراءات استخراج تراخيص تأسيس المشاريع الاستثمارية و مزاولة النشاط، إلا أنها أكثر الطرق عرضة للانتقاد، حيث توجد فروق كبيرة فيما بين توقيت إصدار الترخيص و توقيت التدفق الفعلي للاستثمار، إضافة إلى أن إصدار الترخيص لا يعني تنفيذ المشروع على أرض الواقع فربما يتم العدول عن تنفيذه، كما أن البيانات التي تتوافر من هذه الطريقة تكون محدودة للغاية لأغراض إعداد ميزان المدفوعات، فضلا عن صعوبة رصد البيانات المتعلقة بدخل الاستثمار أو حركة رأس المال سواء ما يتم تحويله إلى الخارج أو المعاد استثماره، بإضافة إلى عدم توافر البيانات المتعلقة بالقروض البينية فيما بين الشركة الأم، و فروعها أو شركاتها التابعة، علاوة على عدم توافر أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر مقومة بالقيمة السوقية، و من جهة أخرى تقتصر عملية إصدار التراخيص على مشاريع من قطاعات اقتصادية محدودة أو لمشاريع ذات تكلفة استثمارية تتجاوز حدا معينا

---

*- Enterprise Survey (ES).
**- Information From Approvals.

و بالتالي تتسم بعدم الشمولية، كما أنها لا ترصد بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج.

رابعا: بيانات الدول الشريكة في الاستثمار: من خلال الاعتماد على بيانات الدول الأخرى ذات العلاقة أو المصدرة لرأس المال إلى الدولة موضح البحث و من مزاياها أنها فعالة في رصد التدفقات لعدد من الدول التي تفتقد لإحصاءات الاستثمار أو دقتها، و كذلك تكون أكثر واقعية في رصد التدفقات الفعلية و مهمة في إجراءات التدقيق على البيانات.

أما عيوبها فيتمثل أهمها في احتمالات عدم شموليتها و لاسيما إذا كانت التدفقات بين دول ضعيفة في نظمها الإحصائية.

المطلب الثاني: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر:

تتعدد و تختلف دوافع وأهداف هذا النوع من الاستثمارات حسب الجهة المالكة و بلده الأم من دوافع التصدير، و طبيعة البلد الذي تتم فيه هذه الاستثمارات من دوافع استيراد و استقطاب.

الفرع الأول: دوافع تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر

أولا: الأسباب الداخلية كدافع للاستثمارات الخارجية:

- طبيعة النشاط: إن طبيعة النشاط قد يفرض بالضرورة الاستثمار خارج الحدود الإقليمية فبعض المنتجات مثلا سريعة التلف و بالتالي لا يمكن نقلها من مكان لآخر دون أن يلحقها العطب، لذلك تلجأ الشركات المنتجة لهذه السلع إلى تقريب أو نقل مراكز الاستهلاك، كذلك هناك بعض المنتجات التي لا تتحمل أسعارها نفقة تصديرية عالية لذلك تتجه الشركات إلى تصنيعها بالقرب من مناطق استهلاكها.

- حجم السوق المحلي: تبدأ المشروعات في توسع في إنتاجها حسب احتياجات السوق و حجمه ثم بعد فترة يعجز السوق عن استيعاب كل منتجات الشركة و حجم إنتاجها لذلك تتجه الشركة إما إلى التصدير إلى الخارج أو الاستثمار في الخارج، و تفضل الشركات دولية النشاط الكبرى الاستثمار عن التصدير.
- سوق العمل: كثير من السلع يتوقف سعرها النهائي بشكل كبير على عنصر العمل، بل يتأثر بالارتفاع أو الانخفاض في مستوى الأجور و بمدة توافر العمالة و إنتاجيتها و هو الأمر الذي دفع بعض الشركات دولية النشاط إلى توطين بعض فروعها في الدول التي يتوافر بها عنصر العمل (الرخيص و الماهر) خاصة إذا كانت الدولة الأم تعاني نقص في العمالة أو ارتفعا في المستوى الأجور[1].
- اعتبارات التكاليف: عادة ما يتم التفريق بين نوعين من استثمارات تخفيض التكاليف الأولى تكون بسبب الحاجة إلى الحصول على المواد الأولية من الخارج، بسبب ندرتها محليا، أو يمكن توفيرها محليا و لكن بتكلفة باهظة، أما النوع الثاني فهي تتضمن خدمة المصالح الوطنية للمستثمر الأجنبي، و بخاصة في مجال الصناعات الإستخراجية كالبترول التي تعمل على زيادة الإنتاجية العمالية و الإنتاج ككل[2].
- اعتبارات تسويقية: غالبا ما تحفز الشركات لإقامة فروع أجنبية بعدما تصبح معروفة في الأسواق الأجنبية من خلال صادراتها، و يؤدي التوسع في الأعمال الناجمة عن التجارة الخارجية إلى زيادة استثماراتها الأجنبية، و تبدو الرغبة في الوفاء باحتياجات أسواق

---

[1]– سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة و التصدير في الدول النامية، مصر، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، 2008، ص103–105.

[2]– موردخاي كريانين، تعريب محمد إبراهيم، علي مسعود، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، العربية السعودية، دار المريخ للنشر 2007، ص 216–217.

بعينها هي الدافع الحقيقي مما يزيد من قبولهم للمنتج، بإضافة إلى وجود بعض القوانين للبد الأم التي تمنع الشركات من التوسع و ابتلاع منافسيها.

- تقليل المخاطر: التي تتعرض إليها استثمارات الشركات الأجنبية و التي يحملها الإنتاج في بلد واحد مثل الحرب، التأميم أو المصادرة، زيادرة الرسوم الجمركية، فتوزيع و انتشار الاستثمارات على عدد أكبر من الدول يعمل على تحجيم تلك المخاطر إلى الحد الأدنى[1].

ثانيا: الأسباب الخارجية كدافع للاستثمارات الخارجية:

- سياسة الدولة الأم: قد من مصلحة الدولة الأم ذاتها و ليس الشركة فقط التوسع في الاستثمار خارج حدودها الإقليمية، مما يدفعها إلى تشجيع الشركات التي تنتمي إليها إلى نقل جزء من استثماراتها خارج حدودها، نظرا للفوائد العديدة التي تعود عليها سواء أكانت في شكل فتح أسواق جديدة و بالتالي زيادة حجم تجارتها الدولية أو تيسير حصولها على المواد الخام بأسعار معتدلة مما يكون له أثر إيجابي على ميزان مدفوعاتها فضلا عن زيادة الثقل السياسي من نفوذ و سيطرة لها على المسرح الدولي[2]، و ذلك بالسيطرة على القطاعات الاقتصادية الأساسية للبلد المضيف[3].
- سياسة الدول المضيفة: لقد حدث تحول كبير في مواقف حكومات الدول و بخاصة النامية منها إزاء الاستثمار الأجنبي المباشر، فحتى منتصف الثمانيات كانت العديد من الدول تنظر إلى الشركات الدولية بتشكك و ارتياب، و كانت تجنح لتقيد حرية عملها

---

[1]– فؤاد محفوظي، الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة تحليلية تقيمية (حالة الجزائر)،جامعة الجزائر3، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2011–2012، ص 8.

[2]– مفتاح صالح، دلال بن يمينة، المصدر المذكور سابقا، ص 109.

[3]– فؤاد محفوظي، المصدر المذكور سابقا، ص 8.

من خلال فرض قيود على المجالات التي تعمل بها، و أيضا فرض قيود على تحويل الأرباح و إعادة رأس المال إلى الخارج و غيرها من القيود الأخرى غير أن الوضع على النقيض الآن حيث ترحب الدول النامية بالاستثمار الأجنبي المباشر كما أنها حررت بقدر كبير قواعدها و لوائحها في هذا الخصوص[1].

- تجاوز الحواجز التجارية: عادة ما تقوم البلدان بحامية صناعتها الناشئة بوضع قيود على استيراد سلعة أو سلعا معينة تنتج محليا أو بفرض رسوم على المستورد منها لتقليل العجز التجاري الذي تعاني منه، مما تؤدي إلى انخفاض الصادرات و انكماش الأسواق مما تضطر الشركات إلى تشييد وحدات إنتاجية داخلية لخدمة تلك الأسواق من الداخل و تجاوز الحواجز و القيود الرسمية من جهة، و من جهة أخرى لتجاوز الحواجز الاجتماعية و النفسية اتجاه المنتجات الخارجية[2].
- و كدافع غير اقتصادي (سياسي): يكون إما لمساعدة دولة حليفة، أو للتمكن من ممارسة الضغط على بلد معين، و هذا ما يلاحظ من خلال تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الدول النامية بغية التوسع و زيادة النفوذ و السيطرة أكثر على هذه الدول[3] من خلال التمركز في القطاعات الاقتصادية الأساسية لها[4].

---

[1]–سامي، سلامة نعمان، المصدر المذكور سابقا، ص ص 107 108.

[2]– عرفات ابراهيم فياض، إدارة الأعمال الدولية، ط 1، الاردن، دار البداية ناشرون و موزعون، 2011 ص 84.

[3]–مفتاح صالح، بن يمينة دلال، المصدر المذكور سابقا، ص 109.

[4]– فؤاد محفوظي، المصدر المذكور سابقا، ص 8.

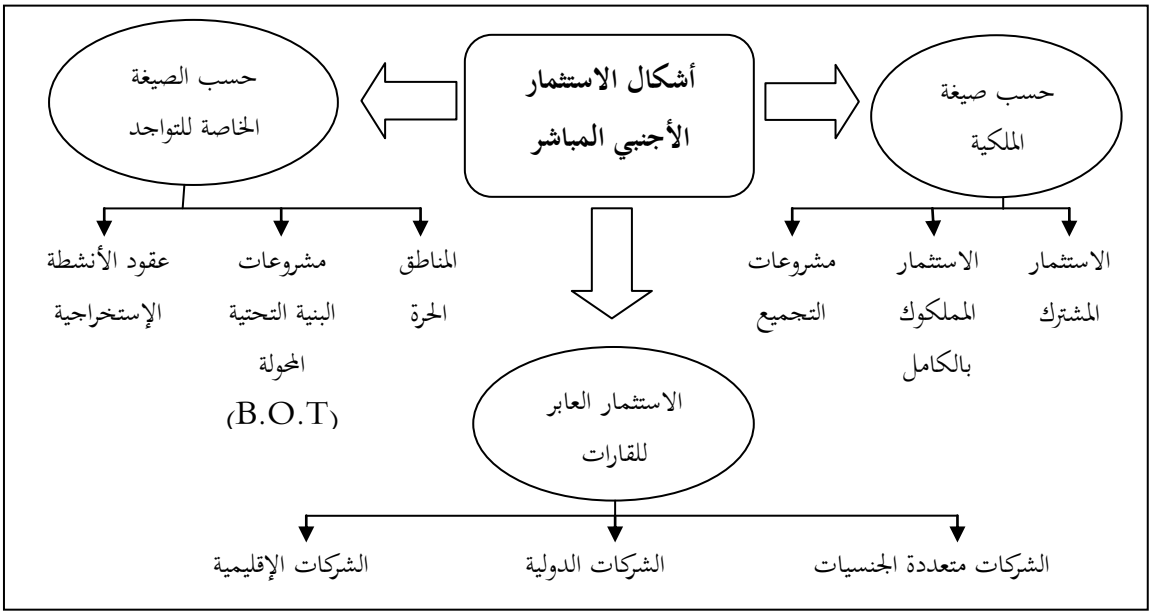
الفرع الثاني: دوافع جلب الاستثمار الأجنبي المباشر:

ينقسم صناع القرار في الدول نامية و متقدمة بين رافض و مؤيد لجلب هذا النوع من الاستثمارات و لكل طرف حججه التي يعلل بها موقفه، و مهما كانت مواقف هؤلاء أو أولئك فإن الكل يتفق على نبذها إذا تعرضت السيادة الوطنية السياسية أو الاقتصادية للخطر جراء تصرفات أو اختراقات بعض هذه الشركات لمجموعة أو احد بنود الاتفاق.

المطلب الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:

تتصف أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالتعدد و التباين من حيث النوع و الأهمية النسبية، و الخصائص المميزة لكل شكل و سياسة من السياسات الدول المضيفة من السياسة الهادفة إلى إحلال الواردات، إلى سياسة تشجيع الصادرات من جهة، و من جهة آخر حسب إستراتيجية المستثمر الأجنبي المباشر من الإستراتيجية الأفقية التي تهدف إلى التوسع الاستثماري في الدول المضيفة لغرض إنتاج نفس السلعة أو مشابهة لها، أو الإستراتيجية العمودية الهادفة إلى استغلال المواد الأولية أو الاقتراب أكثر من المستهلكين عن طريق التملك أو منافذ التوزيع، أو الإستراتيجية المختلطة التي تمزج بين الاستراتيجيين السابقتين.

غالبا ما تصنف الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسبما يوضحه الشكل رقم (2) أدناه من خلال تواجدها في البلد المضيف بناءا على شكلها القانوني، و بالأخص من زاوية الملكية إلى ثلاث أشكال الاستثمار المشترك، الاستثمار المملوك بالكامل، استثمارات التجميع، إضافة إلى صيغة التواجد في البلد المضيف لكل في شكل قانوني خاص، و آخيرا شكل الاستثمار الأجنبي العابر للقارات و فيما يلي شرح مفصل للأشكال السابقة مع تلميح لمزايا و عيوب كل شكل:



الشكل رقم (2): أشكال الاستثمار الاجنبي المباشر:

المرجع: من إعداد الباحث إعتمادا على مفاهيم لاحقة.

الفرع الأول: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث صيغ الملكية:

أولا: الاستثمار المشترك: يتمثل هذا النوع من الاستثمار في الشراكة ما بين طرفين أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، و ينطوي هذا النوع من الاستثمار على الجوانب التالية[1]:

- الاتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني و الآخر أجنبي للممارسة نشاط انتاجي داخل دولة الطرف المضيف.
- أن الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص.
- أن قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركات وطنية قائمة قد يؤدي إلى تحويل هذه الشركات إلى شركات استثمار مشترك.

[1]– أبو القحف عبد السلام، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، ط1، الاسكندرية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، 2001، ص 307–308.

- ليس بالضرورة أن يقدم الطرف الأجنبي أو الوطني حصة في رأسمال بمعنى أن:

- أن المشاركة في مشروع الاستثمار قد تكون من خلال تقديم الخبرة و المعرفة أو العمل أو التكنولوجي بصفة عامة.
- و قد تكون المشاركة بحصة في رأسمال أو رأسمال كله على أن يقدم الطرف الآخر التكنولوجيا.
- أو قد تأخذ المشاركة شكل تقديم المعلومات أو المعرفة التسويقية، أو تقديم الحصة السوقية.

- و أخيرا لابد من مشاركة كلا الطرفين الحق في إدارة و تسيير المشروع، و هذا هو العنصر الحاسم في التفرقة بين مشروعات الاستثمار المشترك و بقية العقود التي تندرج ضمن الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة (عقود الإدارة، اتفاقيات التصنيع، مشروعات تسليم المفتاح، وغيرها).

بالنسبة للدول المضيفة و خصوصا النامية منها يعتبر الاستثمار المشترك من أكبر الأنواع أو أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر قبولا، و ذلك لجملة من الأسباب السياسية و الاجتماعية أهمها تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد الوطني.

إلى جانب مساعدة هذا النوع من الاستثمار في تنمية الملكية الوطنية و خلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين[1]، بيد انه يحمل في طياته بعض من العيوب أهمها

[1]– حسين عبد المطلب الأسرج، المصدر المذكور سابقا، ص 13.

المغالاة في أسعار التكنولوجيا المستعلمة، و كذا القيود المتشددة فيما يتعلق بإمكانية التصدير للعالم الخارجي[1].

أما بالنسبة للمستثمر الأجنبي يعتبر هذا النوع من الاستثمار آلية لتقليل و تفادي المخاطر السياسية التي قد يتعرض لها كالتأميم أو المصادرة، إضافة للاستفادة من التطبيق القوانين المحلية بصفته مشروع وطني و بالأخص القانون التجاري، إلى جانب التقليل من الصدمات العنيفة التي قد تنشأ جراء السياسات المالية و النقدية[2]، لكن هذه الاحترازات غير كافية إذ قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة وطنية معينة إلى إقصاء الطرف الأجنبي، و قد تتعقد مشاكل الشراكة خصوصا مع القطاع العام الوني الذي غالبا ما يفرض شروطا أو قيودا صارمة على التوظيف، التصدير و تحويل الأرباح الصافية بالطرف الأجنبي إلى الدولة الأم[3].

ثانيا: الاستثمار المملوك بالكامل: يتمثل هذا النوع في احتفاظ المستثمر الأجنبي بحق ملكية المشروع الاستثماري و احتفاظه كذلك بحق إدارته و التحكم في كل عملياته بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي في الدول المضيفة و سيطرته عليه سيطرة كاملة[4].

و يكاد يقتصر تصدير هذا النوع من الاستثمارات على الدول المتقدمة و الذي يهدف إلى تحقيق أقصى ربح ممكن، أي أنه ينتقل إلى القطاعات مرتفعة العوائد كقطاع المحروقات

---

[1]– محمد بن عبد الله النفيسه، الشركات متعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية في دول العالم الإسلامي المعاصر و موقف الاقتصاد الإسلامي منها، جامعة أم القرى، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد الإسلامي كلية الشريعة و الدراسات الإسلامية، 1998، ص 154.

[2]– أحمد زغدار، الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال التحالفات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة،العدد 03، ورقلة،مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، 2003، ص 159.

[3]– سامح عبد المطلب عامر، إدارة الأعمال الدولية،عمان، دار الفكر، 2010، ص 201.

[4]– محمد عبد العزيز عبد الله عبد، المصدر المذكور سابقا، ص 43.

و الأنشطة الاستخراجية و التجارة[1]، خاصة في ظل انخفاض تكلفة عوائد الإنتاج في هذه الدول، غير أنها تتعرض لأسوأ المخاطر غير الاقتصادية و المتمثلة في التأميم و المصادرة و التصفية الجبرية، إضافة لمخاطر عدم الاستقرار السياسي أو الاجتماعي أو الحروب الأهلية[2].

أما بالنسبة للدول المضيفة و غالبية الدول النامية فكانت تحجم عن قبول هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة مع اقترانها بالماضي الاستعماري و الكولونيالي الذي عمل على استنزاف الخامات و تصريف المنتجات، لكن لشدة المنافسة بين الدول لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر دفعت بالسماح للتملك المطلق للمشروع، و ذلك كوسيلة من هذه الدول لتشجيع تدفق الاستثمارات و جذب المستثمرين مع تعرضها للكثير من العيوب و المساوئ، من خلال الضغوطات الناجمة عنها خاصة تلك الدول التي لا تتمتع بوجود حكومات قوية أو نظم سياسية و اقتصادية قوية، و لا توجد بها أجهزة رقابية لمتابعة الاستثمارات و الأداء الاقتصادي و السياسي للشركات الكبيرة.

فمن جهة قد تؤدي استقلالية التدفقات النقدية الضخمة لهذا الشكل من التأثير على القوى السياسية و التكتلات و تفعيل الأقطاب المختلفة سياسيا و اقتصاديا لإحداث تغيرات في الوضع السياسي و الاقتصادي و الثقافي للدولة المضيفة، كما أن لتعاظم و تضخم استثماراتها في المجالات الحيوية و الأساسية يؤدي إلى الوضع الاحتكاري مما يشكل خطرا على الاستقرار في الدولة المضيفة من جهة ثانية و في حاجة الدول لتشغيل العمالة

---

[1]– عمر متيجي، المصدر المذكور سابقا، ص 09.

[2]– محمد بن عبد الله النفيسة، المصدر المذكور سابقا، ص 158.

و التخفيف من حدة البطالة عدم المطالبة بحقوق العمال و هو ما يدفعها لمزيد من الضغط و مزيد من السيطرة على السوق و تجاوزا للسياسات و القوانين المحلية من جهة ثالثة[1].

ثالثا: مشروعات التجميع: و هو شكل وسط بين الامتلاك الكلي المحلي و الامتلاك الكلي الأجنبي، حيث يضل العمل في نطاق اتفاقية بين الطرفين، من جهة الأجنبي بصفته صاحب علامة تجارية أو صاحب مواصفة قياسية لمنتج معين يريد دخوله السوق المحلية دون انتقال استثماراته بشكل مباشر و لكن بانتقال منتجه مجزأ[2]، من خلال التجميع في وسط الحلقة الإنتاجية أو التجميع في آخر الحلقات الإنتاجية حسبما تقتضي الاعتبارات الإستراتيجية الكلية للاستثمار الأجنبي المباشر التي غالبا ما تكون شركات دولية النشاط[3].

رغم كون هذا شكل يشبه إلى حد كبير لآلية الاستثمار الأجنبي غير المباشر، من حيث أن المستثمر الأجنبي المباشر يقدم الخبرة و المعرفة اللازمة و التصميمات و التخطيطات الخاصة بالمصنع أو بالمشروعات وفقا لتدفق عمليات التجميع و تتاليها و يكون التعاقد على منح الطرف الوطني حق استقبال و تجميع القطع المرسلة له من الجانب الأجنبي و تجميعها طبقا للمواصفات القياسية و إعدادها في شكل منتج نهائي مماثل لمنتج الشركة الأم و القيام بتسويقه و بيعه و حصيلة البيع يتم حساب مقابل مادي متفق عليه لحساب الشركة الأم زائدا على قيمة القطع الداخلية في تكوين المنتج و ما يضاف إلها من مصاريف، علما أن المقابل المادي المعلوم من أرباح الشركة هو نصيب الشركة الأم من أرباح عملية التجميع مضافا إليه أي هامش ربح يمثل فرقا في سعر القطع الداخلية في

---

[1]– حازم الببلاوي، الاقتصاد العربي في عصر العولمة، ط 1، أبو ظبي، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، 2003، ص 85–86.

[2]– المصدر نفسه، ص 87–88.

[3]– محمد بن عبد الله النفيسة، المصدر المذكور سابقا، ص 160–161.

عملية التجميع مقارنة بسعرها في بلد المنشأ مضافا إليه مصاريف الشحن و التغليف و التأمين و خلافه.

في حين أن التجهيزات الرأسمالية يدفعها الجانب الوطني الذي يتحمل كافة متطلبات المشروع، و بالتالي تكون البنية الأساسية للمشروع ملكية وطنية، دون القطع الرئيسية المكونة للمنتج و التي غالبا ما تكون في الصناعات و المشاريع الكبيرة كصناعة السيارات و القاطرات و الطائرات و غيرها، فمن جهة يفتح هذا الشكل مجالات هائلة للتشغيل في مشروعات محلية تخضع بالكامل للرقابة المحلية الإدارية و القانونية، و من جهة آخرى يمثل هذا الشكل أنسب الأشكال لدعم و تطوير الاستثمار المحلي في حالة توفر مستثمرين وطنيين على قدرة كافية لتحمل إنشاء و تشغيل مشروعات تجميع، و أخيرا هذا النشاط هو نشاط محلي و تحقيق للأرباح من بين منتج أجنبي المواصفات يحفظ هذه الأموال داخل اقتصاد الدولة على عكس الحال في امتلاك الاستثمار الأجنبي للشركة بشكل جزئي أو كامل حيث تخرج الأموال من الدولة المضيفة إلى حسابات الشركة الأم في موطنها الأصلي و بذلك تخرج الأموال من السوق المصرفي و المالي للدولة المضيفة.

لكن قد يخلق هذا الشكل نوعا من التبعية الاقتصادية بطريقة غير مباشرة، خاصة في ظل غياب أجهزة الدولة و سياسات حكومية و إدارية لتطوير هذا النشاط التجميعي و بالتالي يجعل الشركة الأم التي تمد بالأجزاء هي أساس عملها و نشاطها، التي بدونها يتوقف النشاط و تصبح هذه الشركات و هذه الاستثمارات عاطلة و عديمة النفع اقتصاديا و هو بمثابة تحكم و احتكار لهذه الأنشطة و هذه الأسواق مما يمكن الشركات الأجنبية من التحكم في القرارات الاقتصادية لهذه الدولة عن بعد بالتحكم في القرارات الاقتصادية عن بعد

بالتحكم في أسعار الأجزاء و كميات المصدر منها إلى هذه السوق أو تلك و التوقيتات لهذه التصديرات[1].

الفرع الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث صيغ الخاصة:

أولا: المناطق الاقتصادية الحرة: و هي عبارة جزء من أراضي الدولة، يقع في الغالب على أحد منافذها الإستراتيجية البحرية، أو البرية، أو الجوية، أو بالقرب منها، بحيث تكون معزولة عن باقي أجزاء الدولة، و تخضع لقوانين خاصة معينة في ظل السيادة الكاملة للدولة، أين يتم فيها ممارسة الأنشطة الاقتصادية المختلفة، و التعامل فيها بصورة خاصة من النواحي الجمركية الاستيرادية، و غيرها من الإجراءات بحيث لا يطبق على هذه المعاملات تلك الإجراءات العادية المعمول بها[2].

إذ تعدد المناطق الصناعية الحرة باختلاف أشكالها (المناطق الحرة للصادرات المناطق الاقتصادية الخاصة، المناطق العلمية) من أهم الوسائل التي تستخدم في جلب الاستثمارات و بالخصوص الأجنبية المباشرة لما تقدمه من تسهيلات و امتيازات من جهة و من تعزيز القدرة التنافسية من جهة أخرى.

لكن قد ينتج عن هذه الصيغة تأثيرات سلبية واضحة على مسيرة التصنيع بالنسبة للصناعات القائمة و فرص التصنيع في داخل البلاد، نظرا لميل هذه الاستثمارات لإنشاء صناعات منافسة للصناعات الداخلية بدلا من السعي للتكامل معها، و قد كان يتم إنشاء المناطق الحرة بنجاح في الدول ذات الرسوم الجمركية العالية حيث يعتبر الإعفاء من الرسوم الجمركية أهم و أكثر العوامل جذبا للاستثمارات المباشرة في تلك المناطق، و قد تناقصت

---

[1]– حازم الببلاوي، المصدر المذكور سابقا، ص 88–93 –بتصرف–.

[2]– محمد قاسم خصاونة، الاستثمار في المناطق الحرة، ط 1،عمان، دار الفكر، 2010، ص 21–22.

أهمية هذا العامل بسبب سياسات الدول النامية اتجاهها نحو منح إعفاء الرسوم الجمركية لكل الآلات و المعدات و المدخلات الصناعية، و بسبب انضمام أكثرها إلى اتفاقية الجات[1].

ثانيا: مشروعات البنية الأساسية المحولة: و هو ما يعرف بالاستثمار الأجنبي المباشر في شكل عقود امتياز لمدة تتراوح بين 20-50 عاما، و يوجه هذا الشكل إلى مشاريع البنية الأساسية، مثل بناء محطات الكهرباء أو المطارات أو الطرق، ثم استغلالها لمدة متفق عليها على أن يعود الاستثمار في نهاية عقد الامتياز إلى المجتمع أو الحكومة فيما يعرف بعائلة (B.O.T)* أي المشروعات القائمة على البناء و التشغيل و التحويل.

و هذا النوع مفيد للطرفين حيث أن الدولة ممثلة للمجتمع تستفيد من التمويلات و الإمكانيات التي تتوافر الشركات متعددة الجنسيات في بناء مشروعات البنية الأساسية إضافة لمكيتها مستقبلا، و في الجانب المقابل يرى المستثمر الأجنبي أن تلك المشروعات ذات جدوى اقتصادية و تعود عليه بعائد اقتصادي خلال فترة الامتياز[2].

ثالثا:الاستثمار في الأنشطة الإستخراجية: و ذلك من خلال عقود تبرم في مجال الأنشطة الإستخراجية بمختلف أنواعها، و على رأسها المحروقات بين مؤسسة أجنبية (عادة ما تكون شركة كبرى متعددة الجنسيات) بدور المنفذ لعمليات الاستكشاف و التنقيب و حتى التنفيذ الفني للإنتاج لاحقا لصالح المؤسسات المحلية التي تبقى متمتعة بمزايا الملكية و الإدارة العامة.

و ذلك باتفاق الطرفان على أنه في حالة النجاح و تمكن المؤسسة الأجنبية من إيجاد و استكشاف تلك المادة، فإنها تستحق جزء من الإنتاج لتعويض مصاريف تلك العمليات

---

[1]- محمد بن عبد الله النفيسة، المصدر المذكور سابقا، ص 159-160.

*- Build Operate Transfer.

[2]- عبد المطلب عبد المجيد، العولمة الاقتصادية،الإسكندرية، الدار الجامعية، 2008، ص 185-186 .

و من ثم تسعى المؤسسة الأجنبية المستثمرة لجعل هذه الخطوة كوسيلة لتحقيق شراكة مشتركة بين الطرفين، و أما في حالة الفشل فإن المؤسسة الأجنبية لا يحق لها الحصول على التعويض[1].

الفرع الثالث: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر عابرة القارات:

هي تلك الاستثمارات التي تقوم بها الشركات عابرة القارات التي أصبحت تلعب دورا هاما في العلاقات الاقتصادية الدولية، و أصبحت مسئولة عن معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الفترة الأخيرة، و هذا ما أكدته آخر تقارير الأمم المتحدة للتجارة و التنمية أن عدد الشركات في ازدياد مضطرد و أن هناك ما يقرب من 3800 شركة أم يوجد لها أكثر من 200000 فرع خارج بلادها، و تتمل أهم أشكال الشركات العابرة للقارات إلى:

أولا: الشركات المتعددة الجنسيات: هي شركات ذات رؤوس أموال ضخمة تتركز من خلال المركز الأم في إحدى الدول و تنقل نشاطاتها إلى الدول الأخرى من خلال فروعها و يدير نشاطها على المستوى الدولي مجلس إدارة يتخذ من الوطن الأم مركزا رئيسيا لها[2] كما أن العديد من الشركات الصغيرة و المتوسطة دخلت في حلبة العالمية و من البديهي أن يطلق عليها أيضا شركة متعددة الجنسيات[3].

---

[1]– فطيمة بن عبد العزيز، فعالية الاستثمار الاجنبي المباشر و آثاره على إقتصاديات الدول النامية (حالة الجزائر)، رسالة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2004–2005، ص 235–236 –بتصرف–.

[2]– موسى سعيد مطر، شقيري نوري موسى، ياسر المومني، التمويل الدولي، عمان، دار صفاء للنشر و التوزيع، 2008، ص179.

[3]– شريف دولار، الشركات متعدد الجنسيات: ما لها و ما عليها؟، مصر، المؤتمر الحادي عشر للهندسة الميكانيكية: الصناعة المصرية في القرن الحادي و العشرين و الحفاظ على البيئة، جمعية المهندسين الميكانيكين، 12–15 مارس 1997، ص 2.

ثانيا: الشركات الدولية: و هي عبارة عن مشروعات وطنية يمتد نشاطها إلى خارج بلدانها الأم، و تتميز بتعدد نشاطها و التي تنشئ بموجب اتفاقية دولية بين الحكومات بموجبها تكتسب وجودها القانوني كالبنك الدولي للإنشاء و التعمير، و قد كان لدول شرق آسيا و بالأخص النامية منها تعامل مع هذه الشركات تمثلت بمنح امتيازات للشركات الأجنبية بشرط مشاركة العناصر الوطنية في تلك المشاريع الاستثمارية[1].

ثالثا: الشركات الإقليمية: هي عبارة عن مشاريع تنشأ بمقتضى اتفاق أو تعاقد بين عدد من الشركاء ينتمون إلى دول تشترك في عضوية منظمة اقتصادية إقليمية أو ترتبط بينها بمصالح اقتصادية مشتركة[2].

المبحث الثاني:التقييم الاقتصادي لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر:

انطلاقا من المزايا العديدة التي يحققها الاستثمار الأجنبي المباشر تعمل شتى البلدان باختلاف درجة تقدمها على اجتذابه، غير أن هذه المزايا قد تصاحبها آثار غير مرغوبة و لا محبذة خاصة في الأجل الطويل، و صارت هذه الآثار المترتبة عن الاستثمار الأجنبي المباشر موضوعا لجدل قوي بين المؤيدين و المعارضين له، مما جعل الآراء تختلف حول الحصيلة النهائية لهذا الاستثمار بالنسبة للبلد المضيف له، بدءا من النظرية التقليدية المتأثرة بالتاريخ الاستعماري و الأفكار الاشتراكية المركزة على عدم منفعة البلد المستضيف و منفعته فقط على طرف واحد المستثمر الأجنبي ساعيا إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح إلى الدولة الأم و إعادة استثمار ما تبقى، بل إن البلد المضيف (خاصة البلدان النامية) هو

---

[1]– زوان حسن عبد الكريم البرزنجي، دور الاستثمار المحلي و الأجنبي في تنمية اقتصاديات إقليم كردستان العراق، الدانمارك، رسالة ماجستير، كلية الإدارة و الاقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة: http://www.ao-academy.org/wesima_articles/letters-20080726-1664.html (16/03/2012).

[2]– محمد عبد الله النفيسه، مرجع سبق ذكره، ص 109.

مصدر رئيس للمواد الخام و سوق وافر لتصريف المنتجات، إلى النظرية الحديثة التي تناقض سابقتها و رؤيته لثنائية المنفعة، بل هو وسيلة لزيادة الكفاءة في تخصيص الموارد العالمية النادرة، و تحفيز النمو الاقتصادي في العديد من دول العالم.

تأسيسا على ما تقدم من عرض للنظريتين يحاول هذا المبحث تبين الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على البلد المضيف و على المستثمر الأجنبي المباشر في ثلاث مطالب.

المطلب الأول: منافع الاستثمار الأجنبي المباشر:

يرى الفريق المؤيد للاستثمارات الأجنبية المباشرة أن حركة هذه الاستثمارات ما هي إلا تجسيدا لمبدأ تقسيم العمل الدولي و التخصص، حيث تتضافر العناصر النادرة في الدول النامية من رأسمال و تكنولوجيا مع العناصر الوفيرة في هذه الدول من موارد طبيعية و عمال، الأمر الذي يؤدي إلى تخصيص أفضل للموارد الاقتصادية على مستوى العالم.

و يعتبر أصحاب هذا الرأي أن فائدة و منافع الاستثمارات الأجنبية المباشرة للدول المضيفة إنما تتمثل فيما يترتب على هذه الاستثمارات من تراكم رأسمالي و تقدم تكنولوجي و تطوير في الهياكل الإنتاجية و إصلاح لأوجه الخلل في ميزان المدفوعات و الموازنة العامة للدولة، علما أنها لعبت دورا هاما و أساسيا في تطوير معظم الدول التي تعتبر الآن دول متقدمة، و التي من أهمها الدول الأوروبية و خاصة بعد فترات الحرب العالمية الأولى و بالذات بعد الحرب العالمية الثانية، و كذلك دول أمريكا الشمالية و اليابان و بالذات في بدايات تطورها، حيث شكل الأساس الضروري للتطور اللاحق فيها.

و لذا فقد تزايدت أهمية إجراء تقييم لآثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الأطراف المعينة بصفة عامة و على الدول المضيفة بصفة خاصة، و حيث أن انتقال الاستثمار

الأجنبي المباشر بين الدول المختلفة شأنه شأن كل نشاط اقتصادي يترتب عليه نواحي إيجابية و أخرى سلبية لكل من الدولة الأم و الدول المضيفة، لذا من الضروري لكل دولة أن تجري حساباتها الخاصة فيما يتعلق بالمزايا و الأعباء المترتبة على الاستثمارات حسب مرحلة النمو التي تمر بها، و في ضوء الظروف المحلية و الدولية حتى تستطيع تعظيم الأثر الإيجابي الناجم عن هذه الاستثمارات، و يستند مؤيدو هذا الرأي على الحجج التالية:

الفرع الأول: المساهمة في تمويل التنمية الاقتصادية:

أولا: استقطاب رأس المال الأجنبي: و يمكن أن يظهر الأثر الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على صعيد التمويل عندما تخلق الموجة الأولى من الاستثمار الأجنبي المباشر تيارا لاحقا من الاستثمار تجاه الدولة المضيفة، فرأس المال الخاص يوصف بأنه رأس مال حذر، فإذا نجحت التجربة الأولى في خلق ظروف ملائمة للنجاح ينزع عندئذ الاستثمار المباشر إلى دخول الدولة المضيفة بصورة مستمرة، و هذا الموقف يفسر حالة الدول ذات الأوضاع الاقتصادية و السياسية غير المستقرة و ذات البنى الارتكازية غير الكاملة و تدل التجارب العملية على أن النجاح المالي لأول مشروع خاص يدفع بالمستثمر الأساسي إلى توسيع استثماراته، كما يشجع الآخرين على إتباع الطريق ذاته الذي شقه الأوائل، و قد تتداخل الآثار بين الاستثمارات الأجنبية و الوطنية، فإقامة فرع لشركة أجنبية لتنفيذ الاستثمار الأجنبي المباشر لابد له في النهاية أن يدخل مع رأس المال الوطني في عملية الاستثمار هذه كمساهمين أو من خلال الحصول على التمويل القصير و الطويل الأجل مع مؤسسات التسليف الوطنية، و هكذا يقم رأس المال الأجنبي بعملية جذب

و تجميع لرأس المال الوطني حوله رغم ما يتخلل ذلك من احتمال تحويل الموارد الوطنية من الاستثمار في المشروعات الوطنية إلى المساهمة في مشروعات أجنبية[1].

ثانيا: سد الفجوات الثلاث:

1- **الفجوة الادخارية:** يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر إضافة إلى التكوين الرأسمالي و بالتالي يعمل على تغطية جانب من فجوة الموارد المحلية الناتجة عن النقص في الادخار المحلي الإجمالي عن الاستثمار المراد تحقيقه للدولة المضيفة، و ما يسببه ذلك من زيادة مواردها عن النقد الأجنبي، يضاف إلى ذلك، ما تؤدي إليه هذه الاستثمارات من زيادة الدخل المحلي الإجمالي الذي يمكن أن يدخر جزء منه و يتحول بدوره إلى استثمارات محلية ترفع من معدل التكوين الرأسمالي[2].

2- **فجوة النقد الأجنبي:** حيث ان جل الدول النامية تسعى دائما إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة كتعويض عن النقص في المدخرات من ناحية أو زيادة مواردها من النقد الأجنبي اللازم للاستيراد بوجه عام و استيراد مستلزمات الإنتاج بوجه خاص.

3- **الفجوة بين الإيرادات العامة و النفقات العامة:** فحصيلة الضرائب من نشاط هذه المشروعات في صورة ضرائب على الأرباح، أو الاقتطاعات الضريبية على السلع المنتجة و أرباح الاستثمارات الوطنية التي كان للمستثمر الأجنبي الفضل في قيامها و تشجيها بسبب الانتعاش في النشاط

---

[1]- هيل عجمي جميل، المصدر المذكور سابقا، ص 54-55.

[2]- عبد المطلب عبد المجيد، المصدر المذكور سابقا، ص 208.

الاقتصادي، و ما تبعها من دفع للروابط الخلفية و الأمامية إلى جانب ضرائب جمركية يمكن أن تساهم بشكل مباشر في سد فجوة الإيرادات اللازمة لتمويل الإنفاق العام و تمويل مشروعات التنمية[1].

ثالثا: تخفيف عبء الديون الخارجية: إن الطابع الطويل الأمد للقسم الأكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فضلا عن عدم ضرورة تسديدها و دفع الفوائد عليها، كما هو الأمر بالنسبة بالباقي التدفقات الخارجية، وبالخصوص القروض الخارجية[2]، كذلك تستطيع الدول المضيفة للاستثمار منح المستثمرين الأجانب حوافز لإعادة استثمار أرباحهم المحققة بدلا من تحويلها إلى الخارج، و لا يكون هذا الخيار مطروحا عندما يكون التدفق الخارجي هو مدفوعات خدمة الدين، و بالتالي زيادة الدين و النمو[3].

رابعا: دعم القاعدة المالية: و يمكن أن يشكل نجاح الاستثمار الأجنبي ذاته في دولة ما قاعدة لخلق مناخ مناسب للاستثمار فيها، و يساهم بصورة غير مباشرة في تدعيم البنية المالية، لأنهما تشكلان مؤشرا مهما لاشتقاق المناخ الملائم للاستثمار، و عندها يظهر الأثر المالي للاستثمار الأجنبي المباشر على الموارد الوطنية في حفز الطبقات الغنية و الميسورة إلى توجيه مواردهم نحو المشروعات المكملة لتلك الشركات الأجنبية (كالصناعات الاستهلاكية)[4].

---

[1]– عصام عمر مندور، المصدر المذكور سابقا، ص 88.

[2]– محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط 1، بيروت، دار المنهل اللبناني، 2010، ص 261.

[3]– منى الحسيني عمار، فياض عبد المنعم، محاضرات في الاقتصاد التطبيقي، كلية التجارة، جامعة الأزهر، دون تاريخ، ص 268–269.

[4]– هيل عجمي جميل، المصدر المذكور سابقا، ص55.

الفرع الثاني: تصحيح الهيكل الاقتصادي:

أولا: تعدد أشكال الاستثمار: إذا كان الاستثمار المحلي في الدول المضيفة يستخدم تكنولوجيا تقليدية، فمن المتوقع أن لا تصمد الشركات المحلية، أمام المنافسة مع فروع الشركات متعددة الجنسيات، مما يترتب عليه خروج العديد من المشروعات من دائرة النشاط الاقتصادي، و منه سوف ينخفض حجم الاستثمارات المحلية، و بالتالي يقال إن الاستثمار الأجنبي المباشر له أثر إحلالي، أما إذا كانت الدولة المضيفة تمتلك تكنولوجيا متقدمة بواسطة شركاتها المحلية، أو أن هذه الشركات لها قدرة على إحلال التكنولوجيا الحديثة محل القديمة، و أن الاستثمار الأجنبي يتم تمويله من خلال رؤوس أموال أجنبية، فهنا ينشأ الأثر التكاملي، و الذي من شأنه تحفيز معدل النمو الاقتصادي في الدول المضيفة، و هذا ما ينسحب على الحالة اليابانية، من خلال الدراسة التي أجريت هناك انتهت أن هناك علاقة تكاملية، حيث ترتب على نشاط الشركات الأجنبية امتصاص، توظيف الموارد العاطلة لذلك اعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر بمثابة عنصر إضافة إلى رصيد الاستثمار المحلي[1].

فالشركات الوطنية ربما لا تدرك فرص الاستثمار الوطنية المتاحة، أو أنها تدرك ذلك و لكنها غير قادرة على تنفيذها لأسباب تتعلق بضعف الإمكانيات المالية و الفنية، في حين توجد لدى المستثمر الأجنبي خبرة سابقة في النشاط الاقتصادي و معرفة أكثر بالفنون الإنتاجية و التسويقية، و بذلك سيكون أكثر قدرة و كفاءة في تنفيذ المشروعات في الدول المضيفة، مما يؤدي إلى خلق فرص عمل و مداخيل جديدة، و تزداد العمالة مع تصدير

---

[1]– محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و آفاقها في البلدان النامية، جامعة الجزائر، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2004–2005،ص 48.

السلع الكثيفة العمالة نسبيا، فقد تشتري فروع الشركات الأجنبية المواد الأولية و مستلزمات الإنتاج الأخرى من الدولة المضيفة، و من المحتمل أن يخلق ذلك الظروف المناسبة محليا من اجل ولادة صناعة تحويلية أو قيام صناعات تكميلية[1].

ثانيا: إضعاف قوة الاحتكار المحلي: من الممكن أن يحدث هذا الوضع إذا كانت إحدى الشركات المحلية أو عدد قليل من هذه الشركات تحتكر النشاط الاقتصادي في صناعة ما، و ذلك قبل تدفقات رأس المال الداخلية الأجنبية في البلد المضيف، و لكن بعد التدفقات الداخلية للاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف فإنه يظهر على الساحة منافسون جدد للشركات المحلية يستطيعون زيادة الإنتاج و خفض الأسعار في هذه الصناعة، و هكذا فإن حركة رأس المال الدولية تستطيع أن تمارس نشاطا يتخذ شكلا معاديا لسياسة الاحتكار[2]، إذ يعمل الاستثمار الأجنبي المباشر على إدماج مدخلات جديدة للسوق من شأنها تقليص الاحتكار في اقتصاد البلد المستضيف[3].

ثالثا: دعم التشابك الاقتصادي: و ذلك من خلال الآثار الاقتصادية الكلية التي تحدثها الاستثمارات الأجنبية المباشرة فيما يخص مناصب العمل التي تنشأ بشكل غير مباشر من جراء نفقات العاملين بالفروع الأجنبية، من خلال استخدام دخولهم لاقتناء سلع و خدمات محلية، و بذلك فهو دعم العمل الوطني، إضافة للأثر العمودية القبلية التي تحدثها الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال مناصب العمل التي تخلقها لدى مورديها للمواد الأولية، الآلات المنتجات نصف المصنعة، الخدمات أو الآثار العمودية البعدية لدى

---

[1]– هيل عجمي جميل، المصدر المذكور سابقا، ص56.

[2]– علي عبد الفتاح، الاقتصاد الدولي نظريات و سياسات، عمان، دار المسيرة للنشر و التوزيع، 2007، ص 15.

[3]– محمد دياب، المصدر المذكور سابقا، ص 265.

زبائنها المحليين كالموزعين، وكالات الخدمات ما بعد البيع، إلى جانب الآثار الأفقية الموسعة بصفة غير مباشرة على مستوى العمل لدى المؤسسات المحلية التي تنشط في صناعات تختلف عن صناعة الشركة الأجنبية كالطلب على البنى التحتية و الخدمات[1].

رابعا: تحفيز الطلب المحلي: تقوم الشركات الأجنبية المباشرة بتحفيز الطلب المحلي بما يماثل ما تقوم به الشركات الخاصة المحلية، و أي خسارة للمستوردين المحليين يتم التعويض عليها بأكثر منها، عن طريق ديناميكية و نمو الشركات بصورة أكبر بفضل الاستثمار الأجنبي المباشر[2].

خامسا: تدعيم العرض الكلي: لاشك أن قيام المشروع الأجنبي المباشر يمثل إضافة إلى الطاقة الإنتاجية القومية، و من ثم يمثل إنتاجه إضافة إلى العرض الكلي من السلع و الخدمات بالدولة المضيفة، و يمكن تصور أنه مع زيادة العرض الكلي و ثبات الطلب الكلي، فالنتيجة هي انخفاض الأسعار من ناحية و تزايد الصادرات من ناحية أخرى[3].

و من جانب آخر فإن قيام مثل هذه الاستثمارات يساعد على توفير العديد من السلع الاستهلاكية جيدة الصنع و بأسعار أقل نسبيا، الأمر الذي يزيد من الرفاهية الاقتصادية لأفراد المجتمع، و يؤدي ذلك أيضا إلى ارتقاء أذواق المستهلكين و تطوير أنماطهم الاستهلاكية[4].

---

[1]– شهرزاد رواتي، تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000–2002، ص 80–81.

[2]– محمد دياب، المصدر المذكور سابقا، ص 265.

[3]– عصام عمر مندور، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية القاهرة، دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع، 2009، ص 92.

[4]– بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات حالة قطاع البترول جامعة الجزائر3، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2009–2010، ص 53.

الفرع الثالث: تحسين وضعية ميزان المدفوعات:

يعكس ميزان المدفوعات كل دولة مركزها المالي في تعاملها مع باقي دول العالم و مدى قدرتها على اقتناء سلع و خدمات من الخارج، فضلا عن توضيح الهيكل الاقتصادي للبلد و مدى استقراره و لذلك تسعى الدول إلى تقليص عجز ميزان مدفوعاتها بل و لتحقيق فائض، و للاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره حركة من حركات رؤوس الأموال في إطار التبادل الدولي بالضرورة آثار على ميزان المدفوعات.

أولا: خلق الوفورات الخارجية: يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق مجموعة من الوفورات الخارجية و الآثار غير المباشرة و المنافع الاجتماعية للدولة المضيفة من خلال[1]:

- قد يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة رأسمال الاجتماعي من خلال ما قد يقوم به المستثمر الأجنبي من رصف و تمهيد للطرق المؤدية إلى مشروعات و توصيل و مد لشبكات المياه و الصرف الصحي و الكهرباء و غيرها.
- قد يؤدي قيام المشروع الأجنبي إلى تخفيض التكلفة لمشروعات محلية نتيجة توفير بعض مستلزمات الإنتاج لها (صناعات مغذية).
- قد تؤدي مشروعات الاستثمار الأجنبي إلى توفير السلع الاستهلاكية بمستوى جودة مترفع و بأسعار أقل نسبيا من مثيلتها المستوردة الأمر الذي يحقق درجة أعلى من الرفاهية للمستهلك.

[1]– منى الحسيني عمار، فياض عبد المنعم، المصدر المذكور سابقا، ص 267–278.

- كذلك تساهم هذه المشروعات في علاج ظاهرة "استنزاف العقول البشرية" حيث تجد العمالة ذات الكفاءة و الخبرات المميزة الفرصة للعمل في المشروعات الأجنبية بدلا من الهجرة إلى الخارج[1].

ثانيا: التنافسية و تعزيز القدرة التنافسية: و يعتبر تطوير القدرة التنافسية من أهم الإفرازات الإيجابية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة على الشركات المحلية في الدول النامية خصوصا حيث ترتبط المزايا التنافسية للشركات بعلاقة طردية مع التدفقات الصادرة للاستثمار الأجنبي المباشر، و هو ما يمثل بالنسبة للشركات المحلية القدرة على الاستمرار و النمو و تحقيق الأهداف المسطرة كتعظيم الأرباح أو الاستحواذ على حصص سوقية متزايدة خصوصا في ظل اقتصاد مفتوح على الاقتصاد الخارجي، و تمثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة وسيلة مباشرة للتوسع و غزو الأسواق الخارجية خصوصا في حالة وجود الحواجز التجارية و غير التجارية على استيراد أنواع معينة من السلع[2].

ثالثا: كسب أسواق جديدة: لعل من المشاكل التي تقف أمام الإنتاج الوطني هو ضيق السوق فاستقدام المستثمر الأجنبي المباشر يتيح إمكانية نمو المشروعات من خلال توفير إمكانية النفاذ إلى الأسواق العالمية، خصوصا الغربية المتطورة، و يعود ذلك لما لديه من خبرات إعلانية و تسويقية و قنوات اتصال مسبقة بالأسواق العالمية، مما يعمل على

---

[1]– عصام عمر مندور، المصدر المذكور سابقا،ص 89.

[2]– محمد العيد بيوض، تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي و التنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية دراسة مقارنة،سطيف، رسالة ماجيستير، جامعة فرحات عباس، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2010–2011، ص 126.

تحفيز الطلب على المدخلات من جانب الموردين المحليين، و فتح آفاق جديدة أمام المنتجات المحلية، و بالتالي خلق و تنمية علاقات اقتصادية بدول أخرى[1].

رابعا: تحقيق الفائض التجاري: لما تتفوق صادرات البلد عن واردته من السلع المنظورة يقال أنه حقق فائضا تجاريا، لذا ينظر دائما إلى التصدير على أنه قاطرة النمو الاقتصادي، و عليه فإن الدور الذي يمكن أن تقوم به الاستثمارات الأجنبية المباشرة و بالخصوص الشركات متعددة الجنسيات و فروعها المنتشرة في معظم دول العالم –باعتبارها تهيمن على أكثر من ثلث التجارة العالمية– في زيادة صادرات الدول المضيفة حظي باهتمام و جدل كبيرين من قبل الكتاب الاقتصاديين، و المعنيين في الدول المضيفة خاصة بعد قصص النجاح التي حدثت في دول جنوب شرق آسيا، فيما يرى البعض أن الشركات متعددة الجنسيات يمكن أن تحفز الشركات المحلية على التصدير، كما أنها تفتح الأسواق الأجنبية أمام الشركات الوطنية، من خلال شبكة الأسواق الدولية التي تمتلكها هذه الشركات، كما تسهم في رفع كفاءة العمالة في هذه الدول مما ينعكس في النهاية على جودة المنتج و بالتالي القدرة التنافسية و التصديرية لهذه الشركات المحلية[2].

الفرع الرابع: خدمة التنمية الاقتصادية:

أولا: نقل و توطين التكنولوجيا: هنالك شواهد تاريخية عن التقارب الذي حدث بين منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية في مستويات المعيشة خلال عقدي الخمسينات و الستينيات، و الذي كان نتيجة لنقل تكنولوجيا الولايات المتحدة إلى أوروبا الغربية

---

[1]– خالد راغب الخطيب، التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات، ط1، عمان، دار البداية ناشرون و موزعون، 2009، ص 129.

[2]– سامي سلامة كنعان، المصدر المذكور سابقا، ص 287–288.

و اليابان، كان الاستثمار الأجنبي المباشر عبر الشركات عابرة القوميات الأمريكية يمثل إحدى قنوات هذا التقارب[1].

توجد مفاهيم و تعاريف كثيرة للتكنولوجيا، من بينها أنها التطبيق العلمي للابتكارات و الاختراعات العلمية في المجالات و الأنشطة الاقتصادية، و يتم نقل الدولي للتكنولوجيا بوساطة تطبيق تكنولوجيات ابتكرت أو طورت في بلد معين من قبل هيأة أو مؤسسة أو وحدة اقتصادية في بلد آخر، و يسمى نقل التكنولوجيا رأسيا إذا تم تطبيقها للمرة الأولى، أما إذا تم نقل التكنولوجيا رأسيا إذا تم تطبيقها للمرة الأولى أما إذا تم نقل تكنولوجيا مطبقة بالفعل يسمى ذلك نقلا أفقيا[2].

على الرغم من وجود قنوات أخرى غير الاستثمارات الأجنبية المباشرة يمكن للدول المضيفة جلب التقنيات الجديدة من خلالها مثل عقود الإدارية و التراخيص و البحوث المنشورة و الشراء المباشر، إلا أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تمثل أكثر الطرق جدوى في نقل التكنولوجيا، و ذلك لما يتميز به الاستثمار الأجنبي المباشر من ميزة الثبات عن الاستثمار المحفظي فضلا عن كونه يمثل عمليات إنتاجية و رقابية و إدارية، و تتم عمليات نقل التقنية و المهارات الإدارية من خلال قيام الشركات الأجنبية التي تستثمر في الدولة المضيفة بتدريب العمال و الموظفين و المدراء و المهندسين الفنيين على التقنيات التي ستجلبها، لذا يتم نقل التكنولوجيا بوساطة الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق تقديم حزمة

---

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 267.

[2]– شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية مدخل تتابعي، ط1،عمان،الأهلية للنشر و التوزيع، 2002 ص 357.

كاملة تشمل نظم و أساليب التخطيط و التنظيم و الإنتاج و التسويق و المعرفة الفنية و رأس المال[1].

إن التكنولوجيا الجديدة قد لا تكون متاحة تجاريا، إذ تفرض الشركات صاحبة الاختراع احتكارا على معارفها، و قد لا تسمح باستخدامها عن طريق اتفاقيات التراخيص، كما أن التكنولوجيا المنقولة بواسطة الفروع تكون أكثر حداثة من تلك المباعة عن طريق الاتفاقيات و عليه يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر على إيجاد منافسة بين فروع الشركات المتعددة الجنسيات و الشركات المحلية، و تعتبر هذه المنافسة ضرورية لانتشار التكنولوجيا كما تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تدريب العمالة، إذ لا يمكن للشركات المحلية خاصة في الدول النامية، تحقيق ذلك بكفاءة عالية، بسبب فجوتها التكنولوجية[2].

إذ يقصد بتوطين التكنولوجيا قدرة مجتمع ما على امتلاك و استيعاب التكنولوجيا و الوصول إلى مرحلة التعامل مع المعارف و الأساليب لتنفيذ غرض تطبيقي لهذه المعارف بإضفاء الطابع الخاص لهذا المجتمع طبقا لطبيعته و متطلباته مع الأخذ في الاعتبار المتطلبات و التطويرات العالمية[3]، فضلا عن أن سرعة نقل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة تعتمد على عدد من العوامل منها نمط الاستثمار أو شكله (أجنبي تماما–مشترك).

نظرا لكون الشركات متعددة الجنسيات هي المصدر الأساسي لعمليات البحث و التطوير في العالم المتقدم، و مستواها التكنولوجي عموما عالي مقارنة بالدول النامية ما يمكنها من خلق تقدم تقني مهم، إلا أن الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في

---

[1]– هفاء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 267.

[2]– محمد قويدري، المصدر المذكور سابقا، ص 43–44.

[3]– عبد السلام مخلوفي، أثر اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة TRIPS على نقل التكنولوجيا، الجزائر، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه، 2008–2009، ص 102.

تسهيل نقل التكنولوجيا يختلف حسب قطاع النشاط و المناخ الاقتصادي السائد، و يتبع نقل التكنولوجيات الحديثة إلى الاقتصاديات النامية المضيفة و نشرها أرباع آليات أساسية هي: الروابط العمودية مع الموردين المحليين، الروابط الأفقية مع الشركات المحلية المنافسة أو المكملة المنتمية إلى نفس قطاع النشاط، هجرة الموارد البشرية المؤهلة من الشركات متعددة الجنسيات إلى الشركات المحلية و تدويل مشاريع البحث و التطوير من الدول المتقدمة إلى الدول المضيفة لفروع الشركات متعددة الجنسيات، و يكون تولد الآثار الإيجابية مرغوبا أكثر خصوصا في حالة الروابط العمودية، بما في ذلك الروابط من المنبع مع الموردين المحليين في الدول المضيفة، حيث توفر الشركات متعددة الجنسيات الإشراف و المساعدة التقنية و المعلومات المختلفة اللازمة لتحسين جودة منتجات الموردين المحليين، كما يمكن أن تساعد الشركات متعددة الجنسيات مورديها المحليين على تجديد خطوطها الإنتاجية و شراء المواد الأولية من الأسواق العالمية[1].

فضلا عن أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتيح إمكانية الرقي الصناعي عن طريق انخراط الشركات الأجنبية العاملة في البلد المتلقي في شبكات العمل التنموية و البحثية العالمية، بحيث يتحقق نقل المعرفة و التكنولوجيا، كما أن ذلك يوفر قدرا أكبر من رأس المال الاستثماري[2]، و بالتالي تحفز من خلالها الشركات المحلية على بذل الجهد لحماية نصيبيها و أرباحها في السوق المحلي، و بالتالي العمل على رفع من إنتاجيتها[3].

و من أهم الشروط أو بالأحرى الخصائص التي يجب توفرها في التكنولوجيا المنقولة ضرورة توافقها مع المستويات التقنية لمجموع الشركات المحلية أي بمعنى إمكانية استيعابها

---

[1]– محمد العيد بيوض، المصدر المذكور سابقا، ص 113.

[2]– محمد دياب، المصدر المذكور سابقا، ص 264.

[3]– محمد قويدري، المصدر المذكور سابقا، ص 44.

و تطبيقها على مستوى كل الشركات المحلية و حتى لا تبقى حكرا فقط على الشركات المحلية ذات التعامل المباشر مع الشركات متعددة الجنسيات، و بذلك كلما كان المستوى التكنولوجي بين الشركات المحلية و الشركات متعددة الجنسيات متقاربا كانت الاستفادة أكبر و إمكانية تبني التكنولوجيات الجديدة أكبر[1].

ثانيا: تشغيل و تدريب العمالة المحلية: توفر الاستثمارات الأجنبية المباشرة مزيدا من الوظائف الجديدة و فرص العمل أكثر مما توفره الشركات الخاصة المحلية، و ذلك لأنها أكثر ديناميكية تسعى إلى مزيد من إعادة الهيكلة[2]، و من ناحية أخرى قد يؤدي نشاط المشروعات الأجنبية إلى خلق دخول لبعض الفئات الأخرى مقابل الحصول على خدمات معينة أو استئجار أراضي أو مباني أو غيرها[3]، أي قد تنشأ العديد من فرص التوظيف غير المباشرة، و التي تتحقق نتيجة الروابط الخلفية و الأمامية مع الصناعات المحلية[4].

على الرغم من أن الشركات متعددة الجنسيات تبحث باستمرار أثناء توظيفها للعمالة المحلية على مستوى فروعها المنتشرة في الدول المضيفة و بالخصوص النامية منها على الكفاءات و الكوادر إلا أن ذلك لا يخلو من بعض الاستثناءات لان المراحل الإنتاجية التي تخوضها المنتجات المصنعة على مستوى هذه الفروع لا تتطلب كلها مستوى عالي من المهارة، حيث أن هناك مراحل إنتاجية معينة تتطلب فقط عمليات روتينية متكررة باستمرار هذا بالإضافة إلى الأنشطة الجانبية التي لا تدخل بصفة مباشرة في العملية الإنتاجية كالأمن و النظافة، مما أعطى فرصة للدول النامية التي لا تتوفر على التنوع النوعي للعمالة لسد

---

[1]– محمد العيد بيوض، المصدر المذكور سابقا، ص113-114.

[2]– محمد دياب، المصدر المذكور سابقا، ص 266.

[3]– عبد المطلب عبد المجيد، المصدر المذكور سابقا، ص 209.

[4]– محمد قويدري، المصدر المذكور سابقا، ص 44.

احتياجات طلبات سوق عمل الشركات متعددة الجنسيات من أجل الاستفادة من القدرة التوظيفية المرتفعة الناشئة عن توجه هذه الشركات للتوطن على مستوى اقتصادياتها من خلال تزويدها بالعمالة المحلية متدرجة التأهيل الكفاءة[1].

على الرغم من التمييز بين توظيف عمال كانوا في الأصل يعملون لدى مؤسسات محلية و انتقلوا إلى الشركة الأجنبية (و بالتالي يصبح الأثر منعدما)، و بين توظيف أشخاص هم في الأصل عاطلين عن العمل (الأثر الإيجابي)، كما لا يمكن أن تعتبر الأثر سلبيا، في حالة الاندماج و التملك، إذا حافظ على عدد العاملين، و اللذين كادت أن تضيع مناصب عملهم في حالة غياب الاستثمار الأجنبي المباشر.

فضلا عن أن الاستثمار الأجنبي المباشر يجلب المعرفة و القيم الرأسمالية على شكل تقنيات إدارية، و أخلاقيات عمل، و سلوكيات أصحاب المشاريع و تقنيات الإنتاج[2]، أما عن نقل مهارات العمل و قد يحدث الانتقال بشكل غير رسمي (بدون عقود) نتيجة الاحتكاك بين الشركات المحلية و الدولية، إما باعتبارها مورد لهذه الشركات أو منافس لها في السوق المحلية، و من خلال التعامل و الاحتكاك بينهما تستطيع الشركات المحلية أن تستفيد من أساليب و نظم الإدارة التي تتبعها و تعمل الشركات متعددة الجنسيات أيضا كوسيلة لتحويل رأس المال البشري بمعنى التدريب و التعليم اللذين يحددان مستوى مهارة العامل، بالإضافة إلى ذلك سوف تقوم بتدريب المقيمين المحليين دوريا مع تزويدهم بما يحتاجونه من رأس المال البشري للوفاء بمتطلبات العمل في العملية الإنتاجية، و النتيجة الصافية لمثل هذه التصرفات هو أن الدولة المضيفة سوف يكون لديها رصيد كبير من رأس المال البشري

---

[1]– سامي سلامة كنعان، المصدر المذكور سابقا، ص279.

[2]– محمد دياب، المصدر المذكور سابقا، ص 264.

داخل حدودها[1]، و بذلك تكون المشروعات الأجنبية المباشرة أكثر قدرة على زيادة إنتاجية العمل، من خلال إدخال تكنولوجيا جديدة و تقنيات إدارية متقدمة و إتاحة وفورات أكبر في الحجم عن طريق الصادرات إلى الدول المتطورة[2].

ثالثا: إعادة تخصيص الموارد: من خلال زيادة درجة استخدام الموارد الاقتصادية المتاحة، و بالذات في الدول التي تعاني من ضعف درجة استخدام هذه الموارد، و بالتالي فإن توفرها يمكن أن يسهم في زيادة درجة الاستخدام هذه سواء للموارد البشرية أو الطبيعية أو الطاقات الإنتاجية إضافة إلى إمكانية إسهامها في زيادة درجة استخدام الموارد الإنتاجية و بالذات نتيجة نقص رؤوس الأموال التي يمكن أن تتحقق معها إنتاجية أقل لهذه الموارد و بذلك تنخفض الإنتاجية بشكل حاد في هذه الدول نتيجة نقص الموارد المالية التي يمكن أن تسهم في زيادتها عن توفرها عن طريق التمويل الدولي[3]، إضافة إلى المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج و الخدمات داخل الدولة المعنية مما يساعد في تحقيق التكامل الاقتصادي بها[4]، و في الجانب الأخر، فإن معظم الشركات المحلية تحجم عن طلب إنشاء وحدات للبحث و التطوير على أراضها، اعتقادا منها بأن هذه الوحدات بحاجة إلى موارد مالية باهظة لتشغيلها، و إلى مدة زمنية طويلة لتحقق نتائج مفيدة، لذا قد تعيق عملية الإسراع في التنمية[5].

---

[1]– جون هدسون، مارك هرندر، تعريب: طه بعد الله منصور، محمد عبد الصبور محمد علي، العلاقات الاقتصادية الدولية، الرياض، دار المريخ للنشر، ص 733.

[2]– محمد دياب، المصدر المذكور سابقا، ص 265.

[3]– فليح حسين خلف، التمويل الدولي،عمان، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع، 2004، ص 159 – بتصرف–.

[4]– خالد راغب الخطيب، المصدر المذكور سابقا، ص 129.

[5]– هيفاء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 273.

رابعا: تجديد البنية الداخلية: إن كون الاستثمار الأجنبي المباشر حرا و مشروطا في آن واحد يساهم في تجديد البنية الداخلية في الدولة المضيفة، فهو يساعد على تفكيك الأوضاع غير المستقرة لأنه يتحرك نحو الدول التي تتعهد بتحقيق أوضاع سياسية و اقتصادية و قانونية و إدارية شفافة و مستقرة و مساهمة الاستثمار المذكور في تجديد البنية التحتية الداخلية للدول المضيفة يمكن أن تترجم بعدة أوجه أهمها[1]:

- أن حرية حركة الاستثمار الأجنبي المباشر تجعله أكثر مرونة في اختيار القطاعات الاقتصادية الأكثر ملائمة، حيث تسهل الفنون الإنتاجية التي تحوزها الشركات الأجنبية اكتشاف النشاطات التي تنمو بسرعة و التي تدر أرباحا أوفر لها بالمستقبل.
- يتمتع الاستثمار الأجنبي المباشر بحرية أكبر في اختيار المكان الجغرافي الذي يرغب التمركز فيه، فهو يختار الدولة و المدينة، و هو بهذا المعنى ليس حبيس مكان سبقت الإقامة فيه، و قد تترك هذه الميزة أثرا إيجابيا على الدولة المضيفة، سواء اتجه الاستثمار نحو المناطق الأقل أو الأكثر تطورا.

خامسا: زيادة على النمو الاقتصادي: إن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في النمو الاقتصادي من طريقين، الأول ينشئ رصيدا إضافيا من رأس المال للدول المضيفة و يضاف إلى مدخرات هذه الدولة أو احتياطي النقد الأجنبي[2]، إذ ركزت التطورات الحديثة في نظرية النمو على دور تراكم رأس المال (المادي و البشري) كمحدد حاسم للنمو الاقتصادي طويل الأمد، و بالتالي فهو مؤشر الرئيس للفروقات الدولية في النمو الاقتصادي، على الرغم من أن تكوين رأس المال الثابت يعد شرطا ضروريا للنمو

---

[1]– هيل عجمي جميل، المصدر المذكور سابقا، ص59.

[2]– سعد محمود الكواز، عمر غازي العبادي، المصدر المذكور سابقا، ص 6.

الاقتصادي لكنه في الوقت نفسه ليس العامل الموجه و المحدد للنمو، لان النمو المستدام يعتمد أيضا على رأس المال البشري و المعرفة التكنولوجية، نظريا يفترض أن يكون للاستثمار الأجنبي المباشر أثر مختلف على النمو مقارنة بالاستثمار المحلي للبلد المضيف و ذلك بشموله لكل من رأس المال و التكنولوجيا و المهارات، لذا يمكنه التأثير على تكوين رأس المال الكلي للبلد المضيف بطرق مختلفة، ابتداء يمكنه أن يزيد من الموارد المالية الكلية المتاحة لغرض الاستثمار، و من خلال ذلك ينمي رأس المال في البلد المضيف و في الوقت نفسه يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر التأثير على الاستثمار المحلي على نمو حركي بالطرق التالية[1]:

أ- قد يشجع الاستثمار المحلي من خلال خلق فرص استثمارية جديدة للشركات المحلية في الصناعات القائدة و أن يخفف الاختناقات التي تواجه النمو الاقتصادي مثل النقص في البنية الأساسية و العملات الأجنبية.

ب- يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يحفز الاستثمار المحلي من خلال آثار الروابط الصناعية، أي شراء المدخلات المصنوعة محليا من الشركات المحلية و يجهزها بالمدخلات الوسيطة.

ت- أن يزيد من صادرات البلد المضيف، و هذا له أثر إيجابي على المدخرات المحلية و الاستثمار المحلي.

ث- قد يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر شكلا ماديا كمعدات و آلات و تجهيزات تكنولوجية، و التي لا يمكن صناعتها محليا و من ثم فهي ضرورية لتكوين رأس المال المحلي خاصة مع البلد النامي الضعيف.

---

[1]- هيفاء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 255-257 -بتصرف-.

ج- مثل الاستثمار الأجنبي المباشر إضافة مباشرة إلى التراكم الرأسمالي داخل البلد المضيف من خلال زيادة عدد و قيمة المشاريع الإنتاجية و كذلك التجهيزات الرأسمالية.

سادسا: الحد من التلوث: اختلفت وجهات النظر بشأن الآثار التي يخلفها الاستثمار الأجنبي المباشر على البيئة و بالخصوص في الدول النامية بين من يرى أن الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة مكرسة في يد الشركات متعددة الجنسيات لنقل صناعاتها الملوثة نحو الدول النامية و استغلالها كمدافن و كذا الاستفادة من تراخي القوانين المنظمة للممارسات التصنيعية و ما تفرزه من أثار سلبية على البيئة، و من يرى أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية عند إحاطة المناخ الاستثماري فيها بالأدوات و التنظيمات القانونية التي تضمن تحقق ذلك[1].

بعد إثبات أن الشركات متعددة الجنسيات الناشطة في الصناعات كثيفة التلويث عموما تستعمل منتجات و تكنولوجيات صديقة للبيئة أكثر من منافسيها المحليين داخل الدولة النامية المضيفة، و إذا حلت هذه الشركات محل الشركات المحلية قليلة الفعالية نسبيا فيمكن توقع هبوط في المعدلات الإجمالية للتلوث على مستوى الدول النامية المضيفة علاوة على ذلك فإن تواجد الاستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى الدول النامية يمكن أن يحفز الشركات المحلية لإيلاء اهتمام أكبر بمشاريع البحث و التطوير و زيادة الكفاءة الإنتاجية، و التي سترفع من الفعالية التكنولوجية للاقتصاد المضيف ككل على المدى الطويل.

و ضمن سباق العولمة لم تعد القضايا البيئية مجرد التركيز على تخفيض التكاليف إستراتيجية تنافسية أو حتى فرصة لدخول أسواق جديدة، بل أصبحت تعد بمثابة منطقة عدم

---

[1]- بيوض محمد العيد، المصدر المذكور سابقا، ص 141-142.

توخي الحذر فيها يهدد سمعة الشركات متعددة الجنسيات، حيث يمكن أن تؤدي إلى خسائر مالية يترجمها انخفاض المبيعات أو ردود الأفعال السلبية المنعكسة في قيمة أسهم الشركات على مستوى الأسواق المالية، لذلك كان لابد من استجابة فعلية للشركات متعددة الجنسيات و التي تجسدت أوسع لأنظمة الإدارة البيئية[1]، رغم نظرية المنفعة المتبادلة بين الدول المتقدمة قابلة التطبيق، و أنها تسعى جاهدة إلى محاولة الموازنة بين الكلف الاقتصادية و الاجتماعية أيضا، و أن التلوث يعد أحد أهم عناصر الكلف التي يجب أن تتحملها الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر[2].

المطلب الثاني: تكاليف الاستثمار الأجنبي المباشر:

يفترض الموقف الآخر أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على الكثير من المنافع، غير أن هذه المنافع تعود في معظمها على المستثمر الأجنبي المباشر عموما و الشركات متعددة الجنسيات خصوصا و على الدول الأم، و نظرا لأن الجانب الأكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر له مصدره الشركات متعددة الجنسيات، و أن الاستثمارات الأجنبية من وجهة نظرهم هي بمثابة مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها هي هذه الشركات لا الدول المضيفة، و تستند وجهة نظر المنتقدين في هذا الشأن إلى عدد من المبررات، التي تمس مختلف النواحي الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية و حتى الثقافية و البيئية، رغم التزامات هذه الآخرة الاجتماعية لمشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر كبقية المشروعات و المنظمات منها البيئة و التشغيل و تحويل الأموال، المنافسة، تحويلي الأسعار، الضرائب، نقل التكنولوجيا، الضرائب الإفصاح و الشفافية و كذا احترام النظم

[1]– المصدر نفسه، ص ص 145147.

[2]– سرمد كوكب الجميل، المسؤولية الاجتماعية للاستثمار الأجنبي المباشر تحليل نقدي لمعطيات التجارة العالمية في عصر العولمة، كلية الادارة و الاقتصاد، جامعة الموصل، ص21.

و القوانين و الإجراءات و الطقوس الإدارية، إضافة لعدم التدخل في الأنشطة السياسية و الحكومية، حماية المستهلك من تضليل الإعلان.

الفرع الأول: تشويه الهيكل الاقتصادي:

أولا: عرقلة الصناعات المحلية الناشئة: إذا كان الاستثمار المحلي في الدول المضيفة يستخدم تكنولوجيا تقليدية، فمن المتوقع أن لا تصمد الشركات المحلية، أمام المنافسة مع فروع الشركات متعددة الجنسيات، مما يترتب عليه خروج العديد من المشروعات من دائرة النشاط الاقتصادي، و منه سوف ينخفض حجم الاستثمارات المحلية، و بالتالي يقال إن الاستثمار الأجنبي المباشر له أثر إحلالي، بحيث يؤثر ذلك سلبا على معدل النمو الاقتصادي في الدول المضيفة (بفرض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في النمو الاقتصادي) أو على الأقل تثبيط ذلك المعدل[1].

فضلا عن منافسة الإنتاج و إعاقة تطوره، و بالذات في مجال التصدير و الاستيراد حيث أن جل الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة عن الدول المتقدمة توفر منتجات المتطورة تصدرها الدول النامية تعتمد في إنتاجها على المواد الأولية التي تستوردها من هذه الدول، و أن هذه المنتجات التي تصدرها الدول المتقدمة إلى الدول النامية تتوفر فيها قدرة تنافسية أكبر بالمقارنة مع المنتجات المحلية من حيث النوعية الأفضل و الكفاءة الأفضل و الكفاءة الأعلى و الكلفة و السعر الأدنى، الأمر الذي يقضي على إمكانية إقامة إنتاج محلي ينافس منتجات الدول المتقدمة و يقضي على ما هو قائم من هذا الإنتاج، و بذلك

[1]– محمد قويدري، المصدر المذكور سابقا، ص 48.

تتاح إمكانيات التطور لإنتاج الدول المتقدمة من خلال تصريف هذا الإنتاج في أسواق الدول الناميةو على حساب عدم تطور الإنتاج في الدول النامية[1].

كذلك فإن احتمال نمو صناعات محلية تتكامل خلفيا أو أماميا مع المشروعات الأجنبية قد لا يكون كبيرا، ذلك لأم لدى هذه الشركات ميلا عاليا لاستيراد معظم مستلزمات إنتاجها من الخارج، من ناحية، و لعدم تركيز كل مراحل الإنتاج في بلد واحد، من ناحية ثانية، و الدافع الأساسي للشركة الدولية ليس هو تنمية الموارد المحلية لكل دولة مضيفة على حدة، و إنما هو تعظيم أرباح هذه الشركة على نطاق عالمي، و ليس هناك أية ضرورة منطقية لاتساق هذا الهدف مع استخدام الموارد المحلية لدولة متخلفة بدلا من الاستيراد[2].

ثانيا: نقصان و إزاحة الاستثمار: من المفترض أن يتم تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة رؤوس أموال أجنبية، كما يمكن لجوء المستثمرين الأجانب إلى تمويل استثماراتهم عن طريق الاقتراض من السوق المحلي للدولة المضيفة، و بالتالي فإن جزء من المدخرات المحلية يتم توجيهه إلى الشركات الأجنبية الأمر قد يترتب عليه حرمان المستثمرين المحليين من تمويل استثماراتهم[3].

و كنتيجة لما سبق، يؤدي معدل الفائدة إلى الارتفاع و بالتالي إلى خفض الاستثمارات المحلية من جهة، و جهة أخرى لرغبة الممولين لرأس المال خصوصا في الدول النامية في

---

[1]– فليح حسين خلف، المصدر المذكور سابقا، ص 162.

[2]– عصام عمر مندور، المصدر المذكور سابقا، ص 97.

[3]– أزهار سعادو، دور الإدارة في استقطاب الاستثمار الأجنبي في الجزائر (دراسة حالة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI)، الجزائر،جامعة بن يوسف بن خدة، كلية العلوم السياسية و علوم الاتصال رسالة ماجيستير، 2005–2006، ص 23.

تقديم القروض للشركات المتعددة الجنسية أكثر من تقديمها للشركات المحلية و ذلك لأن عامل الخطورة أقل منها عند الشركات المحلية[1].

و من الوسائل و الطرق التي تقوم بها الشركات الكبرى بالاستثمار التي تشكل تهديدا للقطاع العام و تشجيعا للقطاع الخاص، و بناءا على توصيات برامج التثبيت و التكيف الهيكلي وسيلة شراء الشركات المتعثرة و الخاسرة و حتى الرابحة عن طريق الخوصصة[2] أي هي عمليات اكتساب و اختيار للأصول الموجودة في البلد المضيف فضلا عن الاستثمارات التي يتم إنشاؤها حديثا، و بالتالي لا يقارن بشكل كامل بتكوين رأس المال المحلي الإجمالي الذي يقيس الإضافات فقط إلى الرصيد الموجود من رأس المال المحلي و إذا تم الاستثمار الأجنبي المباشر في أصول قائمة فهذا يعني خروج المشاريع المحلية المشتراة من دائرة الإنتاج الوطني و انخفاضه بالتالي بدلا من الاستثمار في المجالات الخام غير المستغلة أصلا[3].

فضلا أن الصيغة السابقة توفر للشركات متعددة الجنسيات سرعة الدخول إلى السوق تخفيض تكلفة الاستثمار و استعباد المنافسين المحليين، و بالتالي استغلال عوامل الإنتاج المحلية بما فيها المصادر المحلية لرأس المال و تحويل الأرباح إلى الملاك الأجانب و زيادة النزعة الاستيرادية حيث تميل معظم الشركات إلى استيراد المواد و السلع الوسيطة من مشاريع الشركة الأم الخارجية على الرغم من وجودها و تفورها في الأسواق المحلية و بسعر أقل عادة، الأمر الذي يترتب عليه زيادة الاستيراد، و إهمال مصادر العرض

---

[1]– على عبد الفتاح، المصدر المذكور سابقا، ص264.

[2]– باتر محمد وردم، العالم ليس للبيع مخاطر العولمة على التنمية المستدامة، بيروت، الأهلية للطباعة و النشر 2003، ص 317.

[3]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 259.

المحلية من المواد الخام السلع الوسيطة، و الأهم احتمالية تركز النشاط في بعض المناطق و الأقاليم بحيث يجعلها مقاطعة أجنبية داخل البلد[1].

أخيرا فإن النمط العام للاستثمار الأجنبي المباشر يتركز في قطاعات الاستخراجية و الزراعة و التعدين، أما الاستثمارات في الصناعة التحويلية فقد اتسمت بالبساطة التكنولوجية بالنسبة لعملية التصنيع و بضخامة المكونات المستوردة في صناعات التجميع و بارتفاع نسبي في تكاليف الإنتاج، و التي لا تحقق بالتالي للاقتصاد المضيف قيمة مضافة مهمة أو تخلق روابط خلفية و أمامية (على المستويات المحلية الوطني و الإقليمي على السواء) أو نقل التكنولوجيا، أما بالنسبة للقطاعات المتجهة للتصدير فإن الشركات عابرة القوميات العملاقة تملك سيطرة فعلية على الصناعات الزراعية أو التعدينية و التجارية التصديرية بوصفها المشتري الأساس لهذه الموارد، و من ثم هي المحدد لشروط التجارة بالنسبة لهذه السلع[2].

ثالثا: تأسيس الاحتكار المحلي: إن تأسيس الاحتكار المحلي في الدولة المضيفة عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات هو عكس للمنفعة المفترضة التي تقدمها الشركات المتعددة الجنسيات للدولة المضيفة و هي (إضعاف قوة الاحتكار المحلي)، و يتم تأسيس الاحتكار المحلي إما لانفراد تلك الشركات بإنتاج أصناف أو سلع متميزة لا تتوافر لها بدائل في تلك الأسواق، و يساعدها في تحقيق هذا التكنولوجيا المتطورة التي تمتلكها، أو تستحوذ على شريحة كبيرة من طلب السوق لتلك السلع في الدولة المضيفة التي تكفل لها القيادة السعرية، و بذلك تؤثر سلبا على السوق الوطنية من خلال تعريض العديد من الشركات

---

[1]– محمد بن عبد الله النفيسة، المصدر المذكور سابقا، ص205–206.

[2]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 262.

المحلية إلى مشاكل في تصريف منتجاتها، بذالك تتمكن من إخراج الشركات المحلية من الصناعة و إنشاء الاحتكار المحلي في الدولة المضيفة، و عليه فإن الشركات الأجنبية تبقى في البلد المضيف كمحتكر ترافقه في نشاطه جميع سلبيات الاحتكار الأمر الذي يستوجب على الدولة المضيفة وضع سياسة حمائية لبعض الصناعات الناشئة من خلال وضع إطار تشريعي و تنظيمي يكفل استمرار نشاط هذه الشركات، و في ظل ضعف طبقة رجال الأعمال المحلية الناشئة (القطاع المحلي الخاص)، و قوة الاحتكارات العالمية (رؤوس الأموال الأجنبية) فإن الدولة لن تكون أكثر من مصدر رخيص و مضمون للمواد الخام و سوق واسعة للتصريف و مناطق مربحة لرؤوس الأموال الفائضة[1].

رابعا: إزداوجية الاقتصاد: يرى أصحاب الرأي المعارض للاستثمارات الأجنبية المباشرة أن هذه الاستثمارات تؤدي إلى استمرار ظاهرة الازدواج في الاقتصاد الوطني، حيث ينقسم الاقتصاد إلى مشروعات جديدة أجنبية تعمل بأحدث الفنون الإنتاجية، و أخرى تقليدية وطنية تستخدم أساليب إنتاج غير متطورة، و ترتب على هذا الوضع زيادة الفجوة بين الفقراء و الأغنياء و يزداد توزيع الدخل سوءا حيث يتمتع العاملون في القطاع الأول بمرتبات عالية و مستويات أفضل للمعيشة، بينما يعاني العاملون في القطاع الثاني من انخفاض مستوى الأجور و المرتبات و ما يترتب على ذلك من تدهور في أحوال المعيشة[2].

خامسا: التبعية الاقتصادية: فالانفتاح على الاستثمار الأجنبي هو تخلي عن بعض حقوق السيادة لأنه يجعل من القطاع الاقتصادي الأجنبي اقتصادا قائما بذاته داخل الاقتصاد الوطني، و متميز حتى القطاع الخاص المحلي، فهو قطاع رأسمالي و جزء من

---

[1]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 21–22.

[2]– منى الحسيني عمار، فياض عبد المنعم، المصدر المذكور سابقا، ص 270–271.

الرأسمالية العالمية تحكمه قوانينها، و في مقدمتها اعتبارات الريع و التعرض للأزمات الدورية، و استيراد التضخم، يتغلغل ليصبح المسيطر في الاقتصاد الوطني[1]، بمعنى آخر أن الانتعاش الاقتصادي الذي يحدث في البلاد المتقدمة و هو يعني ارتفاع المدخرات يصطحب بارتفاع حجم رؤوس الأموال المصدرة إلى البلاد المتخلفة، بينما يصطحب الانكماش على العكس من ذلك، و نظرا لما يؤدي إليه من انخفاض المدخرات بانخفاض حجم رؤوس الأموال المصدرة إلى هذه البلاد المتخلفة، فضلا عن التحكم في نوع النشاط الاقتصادي و في طريقة سيره في البلاد المتخلفة، و من البديهي أن يخضع اختيار القطاعات التي تتم فيها الاستثمارات الأجنبية لمصالح الاقتصاديات المتقدمة التي تقوم لهذه الاستثمارات، و هي مصالح تنصرف بصفة أساسية إلى الإبقاء على تبعية الاقتصاديات المتخلفة للاقتصاديات المتقدمة، أي إلى الإبقاء على تخصص البلاد المتخلفة في إنتاج المواد الأولية (الزراعية أو الاستخراجية)، و لذالك عادة ما تتجه رؤوس الأموال الأجنبية إلى دعم هذا التخصص و هو ما يستلزم منها عدم إشراكها في تنمية الصناعات في البلاد المتخلفة و اقتصارها بصفة أساسية على إنتاج المواد الأولية و على التجارة الخارجية[2].

أما الاعتبار الجوهري للتبعية البلد المضيف للاستثمارات الأجنبية المباشرة يكمن في الأرباح التي تحققت محليا ثم أعيد استثمارها بدلا من ترحيلها إلى الخارج، و هذا يعني تزايد وزن القطاع الأجنبي من دون تدفق رأس المال جديد من الخارج، و من هنا تبرز مشكلة أمام صانعي القرار في الواقع العملي نتيجة لتشابك منافع و تكاليف الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ لا بد من إجراء عملية اختيار و مفاضلة بين الخيارين، فإما السماح للشركات

---

[1]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 21–22.

[2]– هشام محمود الاقداحي، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة 2009، ص 134–135.

متعددة الجنسيات بإعادة معظم أرباحها إلى أوطانها مما يعني السماح لها بامتصاص الثروات التي تم توليدها حديثا، أو اشتراط قيام هذه الشركات بإعادة استثمار الأرباح محليا و هذا يعني فعلا السماح لها بزيادة سيطرتها على الاقتصاد الوطني و التوسع بسرعة و بالتالي هيمنتها على السوق المحلية مما يرفع من الأسعار و زيادة أرباحها مرة أخرى[1].

و قد أدى الاندفاع و الطموح السريع للتصنيع في هذه البلدان و سعيها لجذب الاستثمارات الأجنبية و تشجيعها للشركات متعددة الجنسيات و تبنيها أنماطا تصنيعية معينة تتمثل بالصناعات العابرة و الكثيفة برأس المال و التكنولوجيا دورا هاما في توسيع و تعميق التبعية، حيث نجحت الشركات متعددة الجنسيات في ترويج بعض الصناعات التي لا تمثل إلا بعض حلقات التصنيع في الدول النامية و التي تمتد بداياتها و نهاياتها في العالم الصناعي المتقدم و هي حلقات تفتقر إلى الارتباط الأمامي و الخلفي في دخل الاقتصاديات النامية، كل هذا أدى إلى تكديس التبعية بكافة مظاهرها، و لتبعية الدول المضيفة للشركات متعددة الجنسية مظاهر و أشكال عديدة لعل أبرزها: التبعية التكنولوجية، التبعية الثقافية التبعية الغذائية[2]:

- التبعية التكنولوجية: يمكن أن يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر درجة من التبعية التكنولوجية، كقطاع الغيار و التقنيات المستعملة لأن الاستثمار الأجنبي المباشر يقدم وسائل تقنية و إنتاجية متطورة لكنه لا يقدر سر استعمالها، أو سر التكنولوجيا الكامنة فيها[3]، و تعد الشركات متعددة الجنسيات قناة مهمة لظهور التبعية التكنولوجية عبر الاستثمار الأجنبي المباشر في المشروعات الأجنبي المباشر في

---

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 284–285.

[2]– محمد بن عبد الله النفيسة، المصدر المذكور سابقا، ص 225.

[3]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 23.

المشروعات كثيفة رأس المال و التكنولوجيا في البلدان النامية عبر احتوائها و تحديد نوعية التصنيع فيها و لاسيما مع استمرار هذه البلدان في تبني استراتيجيات التصنيع المرتبطة بالاستثمار الأجنبي و الشركات متعددة الجنسيات و تسارع المنافسة عن طريق التقدم التكنولوجي و زيادة سرعة تقادم المنتجات و وسائل الإنتاج في البلدان المتقدمة، فقد سارعت الثورة التكنولوجية (ثورة الاتصالات و النقل و الكومبيوتر) من إمكانية الفصل بين مراحل العملية الإنتاجية لذا توزع الشركات متعددة الجنسيات هذه العمليات جغرافيا على أساس مميزات الموقع، أي هناك (لامركزية في الإنتاج) على أساس جغرافي و مركزية لبعض الوظائف المتعلقة بالتمويل و التجديد التكنولوجي و هذه تتركز في المركز المقر للشركات عابرة القوميات[1].

- التبعية المالية: نظرا لتواجد غالبية المؤسسات المالية الائتمانية (البنوك و التأمينات) الأجنبية في البلاد المتخلفة، إذ عن طريق سيطرة رؤوس الأموال الأجنبية على البنوك و شركات التأمين، يمكن للاقتصاديات المتقدمة التحكم في نوع النشاط الاقتصادي القائم في البلاد المتخلفة، و يمكنها بالتالي الإبقاء على تخصص هذه البلاد في إنتاج المواد الأولية، و من ثم يقتصر جهاز الائتمان في البلاد المتخلفة على تمويل إنتاج المواد الأولية و على التجارة الخارجية[2].

---

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 270.

[2]– هشام محمود الاقداحي، المصدر المذكور سابقا، ص 135.

- التبعية الغذائية: كان للتوجه السائد في الدول النامية نحو التصنيع السريع بمعزل عن القطاع الزراعي أثره في إهمال القطاع الزراعي الذي يمثل قاعدة التصنيع و سندها في هذه الأقطار بحكم ضرورة الارتباط العضوي بينهما لخدمة التنمية و قد ظلت هذه الظاهرة سائدة طوال عقدين كاملين من الزمن حتى صحت هذه الأقطار على حقيقة الآثار السلبية و المتفاقمة التي جعلتها أسيرة التبعية الغذائية.
- التبعية الثقافية: بشكل عام يؤدي إلى تعزيز الميل للاستيراد و زيادة الاستهلاك الترفي إلى درجة أنها تستطيع و خلال سنوات قليلة على تطبيع المجتمعات المضيفة لها بطابع المجتمعات الثقافية في بلدانها الأم، و قد استنتجت دراسة لمنظمة اليونسكو أن الشركات متعددة الجنسيات هي حلقة وصل بين النظامين الاقتصادي و الثقافي، و هي تمتلك وسائل عديدة لتغيير النظم و الثقافات الاجتماعية في البلدان النامية، كما أنها أداة لتحديث هذه المجتمعات و إعادة هيكلتها ثقافيا على صورة الثقافة السائدة في البلد الأم[1].

الفرع الثاني:عدم الاستقرار الاقتصادي:

أولا: تذبذب السياسات المالية و النقدية: أما أثار الاستثمار الأجنبي المباشر على السياسات المالية للبلد المضيف فتظهر عندما يكون أثر الاستثمار الأجنبي المباشر الصافي سالبا، و في هذه الحالة تتأثر الميزانية المالية الحكومية و يمكن توقع تقلص الإنفاق الحكومي و أو زيادة الضرائب (على الاستهلاك مثلا)، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يوجه عادة للقطاع الخاص، لاسيما في حالة برامج الخوصصة، و هذا يعني تحول التمويل من القطاع العام و الحد من التمويل الخارجي المتاح للحكومة، و هذا له أثر على الإنفاق

[1]– محمد بن عبد الله النفيسة، المصدر المذكور سابقا، ص 228–229.

الحكومي الجاري، و زيادة أسعار الفائدة الحقيقية، و زيادة في التمويل التضخمي للعجز المالي[1].

ثانيا: تشويه أنماط الإنتاج و الاستهلاك و توزيع الدخل: يترتب على الاستثمار الأجنبي المباشر تشويها لأنماط الإنتاج و الاستهلاك بالتالي سوء تخصيص للموارد و سوء توزيع الدخل، فطبيعة السلع و الخدمات التي تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر هي سلع و خدمات من نوع خاص يحقق الربح السريع[2]، فتجلب أنماط جديدة من الاستهلاك خاصة تلك البلدان التي لا تتلاءم و خصائصها و متطلبات التنمية فيها.

و يرجع ذلك لما تقوم به الشركات متعددة الجنسيات ببحوث التسويق للتعرف على ظروف السوق و أذواق المستهلكين و التنبؤ بالتغيرات المحتملة على المستوى الإنتاجي و الاستهلاكي و التوزيعي، كما تقوم أيضا بالأعمال الدعاية و الإعلان التي تهدف إلى استدامة الطلب على منتجاتها، و لهذه الشركات شبكات توزيع واسعة مما يساعد على بسط سيطرتها في الأسواق، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع معدلات الاستهلاك يضاف إلى ذلك انتشار المحاكاة أو التقليد في زيادة الاستهلاك و تقليل الادخار و يكون هذا الأثر قويا حيث تبدأ الطبقات و الفئات الاجتماعية الأغنى في سلوك أنماط استهلاكية ترفية أعلى مما يدفع الطبقات الاجتماعية الأقل غنى لتقليدها الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الاستهلاك و يقلل بالتالي حجم الادخار الحكومي[3].

---

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 302.

[2]– منى الحسيني عمار، فياض عبد المنعم، المصدر المذكور سابقا، ص 271.

[3]– زرقين سورية، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية للدول النامية –دراسة حالة الجزائر (1999–2006)–، بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجيستير2007–2008، ص 87.

يضاف أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يهتم بأوليات التنمية و بالخصوص في الدول النامية، بل يهتم و بدرجة أكثر بقطاع الخدمات، و إنتاج نوع من السلع، الذي لا يتلاءم مع الأذواق الاستهلاكية و بالتالي خلق حاجيات جديدة و التحريض على الاستهلاك و ذلك على نمط ما هو سائد في المجتمعات الغربية المتقدمة بما يضر عملية التنمية[1].

و أخيرا قد يترتب عن وجود الشركات العالمية متعددة الجنسيات اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يخص هيكل توزيع الدخول و ذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة بالمقارنة من الشركات الوطنية، و هذا ما يؤدي بدوره إلى خلق الطبقية الاجتماعية[2].

ثالثا: التضخم: عند استقدام الاستثمارات الأجنبية المباشرة و تسديد أعبائها تولد ضغطا خاصا على الأسعار الداخلية بهذه البلدان مما يولد في بعض الأحيان موجات تضخمية، كما تعمل الشركات متعددة الجنسيات التي تقوم بهذه الاستثمارات على إنتاج سلع جديدة مما يؤدي إلى زيادة الطلب على المعروض منها و هذا ما يعمل على رفع الأسعار تصاعديا، و عموما تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظهور التضخم و بالخصوص في الدول النامية من خلال[3]:

أ- إن تنفيذ مشروعات معينة في البلدان النامية يتطلب جزءا من الإنفاق الاستثماري عن طريق التمويل المحلي كالعمل على توفير البنية التحية الأساسية، و هذا يؤدي إلى زيادة واضحة في القوة الشرائية داخل هذه البلدان في بداية نشاط المشروعات بالتالي زيادة الإنفاق، و إذا لم يكن التمويل المحلي نابعا من موارد حقيقية بالداخل

---

[1]- عبد السلام مخلوفي، سفيان بن عبد العزيز، تأثير معايير المسؤولية الاجتماعية على نشاط الشركات متعددة الجنسيات، جامعة بشار، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الثالث حول منظمات الأعمال و المسؤولية الاجتماعية، 13-14 فيفري 2013، ص 10.

[2]- بوبكر بعداش، المصدر المذكور سابقا، ص54.

[3]- زرقين سورية، المصدر المذكور سابقا، ص 90-91.

و لجأت الدولة إلى التمويل التضخمي فإن هذا يؤدي إلى زيادة كمية النقود المتداولة بالتالي زيادة حدة الضغط التضخمي، فإن ارتفاع الأسعار سيحدث في المراحل الأولى من تنفيذ المشروعات لأن زيادة الاستثمار يخلق دخولا نقدية، ذلك لأن لكل استثمار طبيعة مزدوجة، فهو من جهة يخلق طاقة معينة، و من جهة أخرى يولد طلبا فعالا عن طريق الدخول النقدية الناشئة عن إنفاقه، و إذا لم يزد عرض المنتجات من السلع و الخدمات، خاصة الضروري منها بنسبة مساوية على الأقل لنسبة زيادة الطلب عليها فإن أسعارها سوف نتيجة نحو الارتفاع.

ب- إذا كان الإنفاق الاستثماري موجها إلى إنشاء مشروعات لا تنتج إنتاجا و إنما إنتاجا غير مباشر فبالرغم من أن الإنفاق الاستثماري على هذه المشروعات يخلق دخولا نقدية تولد طلبا فعالا في الحال، و بصفة مستمرة إلا أن الناتج من هذه المشروعات إنما هو ناتج غير مباشر لا يصلح للاستهلاك، و من ثم فإنه خلال هذه الفترة يصاحب عملية التوسع في الاستثمار اختلال في التوازن بين قوى العرض، و قوى الطلب، فيعكس أثره مباشرة في شكل ارتفاع في المستوى العام للأسعار و تزداد حدة هذا الاختلال إذا كانت فترة إنشاء المشروعات طويلة.

ت- تؤدي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي تتم بالعملة المحلية للبلد المضيف نتيجة لآلية مبادلة الدين الخارجي بالأصول، إلى زيادة عرض النقد، و من ثم تدهور القوة الشرائية للعملة المحلية و خلق ضغط تضخمي شديد[1].

رابعا: عدم استقرار في ميزان المدفوعات و معدل سعر الصرف: إن دخول رؤوس الأموال الأجنبية إلى البلد المضيف في المرحلة الأولى من الاستثمار، من أجل تمويل جزء

[1]- هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 302.

أو كل الاستثمار يكون لديه أثر إيجابي على ميزان المدفوعات خاصة إذا كان متبوعا بتدفقات مالية متتابعة، غير أن هذا الأثر يمكن أن يزول في المدى البعيد على إثر السياسات التي يمكن أن تتبناها الشركة الأجنبية و التي قد تلغي ذلك الأثر، حينها تشكل مدفوعات خدمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبئا ثقيلا على البلدان المضيفة و بالخصوص النامية منها، بل أن هناك من الحالات التي تدل على أن هذه الاستثمارات تجني من وراء أعمالها في بعض الدول ما يفوق أضعاف الاستثمارات بها، و بصفة عامة فإن مدفوعات خدمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتمثل فيما يلي[1]:

- الأرباح المحولة للخارج: إن تحويل جانب كبير من أرباح الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى بلادها الأم يمثل عبئ رئيسي لهذه الاستثمارات في البلدان المضيفة، فلا شك أن تحويلات الأرباح تشكل عوامل ضغط على موازين المدفوعات في البلدان المضيفة في الوقت الذي لا تشكل فيه آثار إيجابية على موازين مدفوعات الدول المتقدمة المصدرة لهذه الاستثمارات، إذن فتحويل الجزء الأكبر من الأرباح من البلد المضيف إلى البلد الأم يعني تحويلا معاكسا للموارد و هذا يؤدي إلى نتائج عكس الغاية التي قد تتوخاها بعض البلدان المضيفة، و تتمثل هذه النتائج في إنقاص قاعدة الموارد المالية و إنهاك قدرتها الاقتصادية.
- مدفوعات خدمة التكنولوجيا: عادة ما تقوم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بتحويل مدفوعات باهظة نظير ما تستخدم في مشروعها من تكنولوجيا متقدمة، فتقوم بدفع مقابلا لاستخدام براءات الاختراع و العلامات التجارية و التراخيص الفنية و كذلك المرتبات المرتفعة للخبراء و الفنيين الأجانب المرافقين لهذه المشروعات، و عادة ما يبالغ القائمون

[1]– زرقين سورية، المصدر المذكور سابقا، ص 85–86.

على هذه الاستثمارات في حساب هذا المقابل، و كذلك كوسيلة للتحايل من أجل مزيد من التحويل للأرباح، أو التهرب من الضرائب المحلية التي قد تكون مرتفعة نسبيا.

- مدفوعات العمليات الجارية: أثناء مزاولة الشركة الأجنبية لنشاطها، قد تضطر إلى استيراد بعض المواد و السلع الضرورية لإنتاجها، خاصة إذا كانت غير متوفرة في البلد المضيف أو لأن العرض المحلي لا يلبي كل احتياجاتها، و هذا ما سوف يترتب عليه بالضرورة أثر سلبي على الميزان التجاري، بالإضافة إلى ذلك، تحتاج الشركة الأجنبية من جراء ممارسة أنشطتها في البلد المضيف، إلى خدمات اعتيادية مثل: البنوك التأمين، النقل، التوزيع...، و من ثم فإن اللجوء إلى الخدمات الأجنبية قد يترتب عنه أثر سلبي على ميزان الخدمات[1].
- التأثير غير الملائم على معدل التبادل التجاري للدول المضيفة: على الرغم من إمكانية زيادة صادرات الدول المضيفة من خلال نشاط الشركات متعددة الجنسيات و شبكة اتصالاتها الواسعة بالأسواق الدولية، إلا أن هناك ممارسات من جانب تلك الشركات تحد من أهمية هذه الإمكانية، و من هذه الممارسات قيام الشركة ذاتها بالحد من صادرات فروعها بالدول المضيفة، حيث أن الفرع كثيرا ما يحظر عليه منافسة الدولة الأم في الأسواق العالمية، أو ربما لا يسمح لتلك الفروع بالتصدير إلا لأسواق معنية وفقا لما يسمى بالشروط التقليدية[2].
- الأسعار القابلة للنقل و التحويل: و هذه آلية أخرى يمكن بواسطتها أن يتدهور الميزان التجاري في الدولة المضيفة، إن مصطلح (الأسعار القابلة للنقل و التحويل) يشير إلى

---

[1]– شهرزاد رواتي، المصدر المذكور سابقا، ص83.

[2]– عصام عمر مندور، المصدر المذكور سابقا، ص 99.

الأسعار المسجلة كنتيجة للصفقات التجارية الدولية بين الشركة الأم و فروعها في الخارج، فإذا فاقت إحدى الشركات التابعة أو أحد الفروع لإحدى الشركات المتعددة الجنسية ببيع المدخلات إلى شركة تابعة أخرى أو فرع آخر لنفس الشركة و في بلد آخر، فإنه في هذا الوضع لا تؤخذ الأسعار الجارية و المتداولة في الأسواق بعين الاعتبار، و إنما تقوم الشركة المتعددة الجنسيات الأم و فروعها في الخارج بتسجيل أسعار الصفقات المعقودة بينهما في الدفاتر المحاسبية على نحو تقدري تاركة المجال للتلاعب بالأسعار و خاصة إذا كانت إحدى الشركات التابعة للشركة الأم تقوم بنشاطها في إحدى الدول النامية التي تمنعها من إرسال الأرباح إلى بلد الوطن أو كانت أرباحها تخضع لمعدلات ضريبة عالية، و عليه فإن الشركة التابعة تقوم بإخفاء جزء من أرباحها في الدول النامية و ذلك عن طريق خفض قيمة صادراتها إلى الشركات التابعة الأخرى في البلدان الأخرى و رفع قيمة واردتها من الشركات التابعة الأخرى و من دول أخرى أيضا و في هذه الحالة يصبح المعدل التبادل التجاري في هذا أسوأ من معدل التبادل التجاري الذي تستخدم في حسابه أسعار السوق الحقيقية للصفقات المعقودة[1].

- استنفاذ التمويل المحلي: و الملاحظ صغر حجم رأس المال المبدئي الذي يدخل إلى البلد المضيف مقارنة بما يضاف إليه من مصادر التمويل الأخرى لأنشطة الشركات متعددة الجنسيات عادة، فلا تشكل الإضافة التي يحققها الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الموارد المالية للبلد المضيف إلا نسبة ضئيلة مما يجري استثماره فيه من تلك المصادر و تشمل[2]:

---

[1]– على عبد الفتاح، المصدر المذكور سابقا، ص 264–265.

[2]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 281.

أ- القروض التي تحصل عليها الشركات الأم أو شركاتها المنتسبة من المؤسسات المالية التجارية في البلد المضيف أو بلد ثالث.

ب- الأموال الصادرة عن أسواق رأس المال في البلد المضيف أو في بلد ثالث.

ت- القروض إلى الشركات المنتسبة من مؤسسات المالية في البلد المقر.

ث- المعاملات المالية بين الشركات الأم و شركاتها المنتسبة على شكل أسهم أو قروض داخل الشركة، أو أرباح محتجزة، و الأرباح المعاد استثماراها أي غير المحولة، و هذه لا تستثمر بالضرورة في مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف.

- تعزيز الميل للاستيراد: كما أن ترسيخ القيم و الأذواق المرتبطة بهذا النطاق السلعي، أو باختصار نمط الاستهلاك الغربي عامة يؤدي إلى تعزيز الميل للاستيراد، كما أن هذه الشركات قد تختلق في السوق المحلية حاجات و بالتالي منتجات جديدة لم تكن قائمة و يعتبر الاستيراد الضروري لتسيير المشروعات المنتجة لهذه المنتجات عبئا إضافيا صافيا على الميزان التجاري، و قد تتجه هذه الشركات أيضا إلى إحلال منتجات جديدة لإشباع حاجات قائمة كانت تلبى بواسطة إنتاج محلي بديل و تعزز هذه الشركات عمليات توليد طلب جديد، أو إحلال طلب قديم بمنتجات بديلة للإنتاج الوطني عن طريق المهارات الهائلة التي تراكمت لديها في مجال أساليب الإعلان، و تؤكد دراسة للأمم المتحدة على أن هذا الدور كان له آثار سلبية شديدة على زيادة التعسفية للاستهلاك الخاص و على الميزان التجاري[1].

[1]- محمد السعيد سعيد، الشركات عابرة القومية و مستقبل الظاهرة القومية، الكويت، المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، سلسلة عالم المعرفة، 1986، ص 127.

و إذ لم تكن الإيرادات الجارية من النقد الأجنبي للبلد المضيف كافية لخدمة الاستثمار الأجنبي المباشر فهذا يعني تفاقم عجز ميزان المدفوعات بشكل متزايد كما أن التحويلات العكسية للموارد ذات أثار تضعيفية مركبة على النشاط الاقتصادي حيث تتجاوز مدفوعات الاستثمار معدلات نمو الدخل القومي في أغلب البلدان النامية المضيفة، و هذا يعني أن نسبة متزايدة من الأصول المنتجة الوطنية تنتقل إلى الأجانب لخدمة كلفة استقدام الاستثمار الأجنبي المباشر و ما تستنزفه من أرباح و دخول و فوائد يفوق كثيرا حجم ما يتدفق إلى هذه البلدان من موارد جديدة، هناك تكلفة إضافية في الآثار السيئة للإجراءات التي تتخذ لإعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات، علما أن اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات يعتمد على نظام سعر الصرف، على وفق نظام أسعار الصرف المرنة فإن أي اضطراب في التوازن بين عرض و طلب العملة الأجنبية يتم تصحيحه من خلال حركة سعر الصرف، ففي هذه الحالة تخفض قيمته (قوة العملة الشرائية) و إذا كان البلد بدلا من ذلك سعر صرف ثابت، فإن الزيادة الصافية في الطلب على العملة الأجنبية من مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر، ستنعكس في انخفاض الفائض أو زيادة العجز في ميزان المدفوعات، من جانب آخر، يؤدي انسياب الأرباح للخارج إلى امتصاص قسم كبير من الدخل الذي كان سيتحول إلى ادخارات البلد المضيف، و من زاوية الآثار الداخلية المرتقبة بفعل عملية المضاعف/المعجل يمكن القول أن القوى المولدة للدخل تضعف كثيرا بسبب تسرب الموارد إلى الخارج[1].

خامسا: فقدان السيادة على السياسات الاقتصادية: إن هذه التهمة من أكثر التهم إثارة و الموجهة ضد الاستثمار الأجنبي المباشر و الحجة هنا أن قطاع الاستثمار الأجنبي

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 285–286.

المباشر الكبير يستطيع ممارسة قوة ضاغطة وبطرق مختلفة تفقد الدولة المضيفة سيادتها الحقيقية[1]، حيث أن الشركات متعددة الجنسيات تستطيع القيام ببعض التصرفات التي لا تستطيعها الشركات الوطنية مثل تجنب الإذعان للسياسات العامة للدولة المضيفة و على سبيل المثال فإنه في مواجهة التشريعات الجديدة المتعلقة بالجوانب الاجتماعية و البيئية في الدول المضيفة، و التي من شأنها ارتفاع تكاليف الإنتاج، فإن الشركة متعددة الجنسيات تستطيع بسهولة أن تنقل أنشطتها لدول أخرى ليس لديها في شكل قروض من مصادر دولية متعددة قد يسفر عنه إبطال مفعول السياسات الاقتصادية الكلية التي تستخدمها الدولة المضيفة فيما يتعلق بكل من التوازن الداخلي و الخارجي، و بالنسبة لمسألة الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية و أثر ذلك على المصالح القومية للدولة المضيفة فإن ذلك ينشأ من كون فرع الشركة متعددة الجنسيات يكون مسئولا أمام سلطتين سياسيتين هما الحكومة الدول المضيفة و حكومة الدولة الأم، و تجدر الإشارة إلى أن سعي الشركات متعددة الجنسيات لتعظيم أرباحها على المستوى الدولي، يؤدي إلى ميل هذه الشركات إلى تركيز سلطة اتخاذ القرارات في يد الشركة الأم بدلا من إتباع أسلوب اللامركزية و تفويض اتخاذ القرارات الهامة لفروعها في الدول المضيفة و خاصة الدول النامية المضيفة لا تملك السلطة الكاملة على جزء هام من الطاقة الإنتاجية الموجودة داخل حدودها[2].

الفرع الثالث: الإضرار بالتنمية الاقتصادية

أولا: عدم التوافق مع إستراتيجيات التنمية: قلما تتجه الاستثمارات الأجنبية المباشرة بشكل موازي مع التنمية الاقتصادية للبلد المضيف، بل في شكل معاكس من خلال خدمة

---

[1]– على عبد الفتاح، المصدر المذكور سابقا، ص 265.

[2]– عبد المطلب عبد المجيد، المصدر المذكور سابقا، ص 210–211.

التجارة الخارجية، و مدفوعة بباعث اقتناص فرص الربح التي تخلقها هذه التجارة، و من ثم فإن دور الاستثمارات الخارجية يقتصر في معظم الحالات كما يقتصر دور التجارة الخارجية، على تكريس نمط تقسيم العمل الدولي القائم و لا يغيره، كانت هذه بالطبع النتيجة النهائية التي أسفر عنها التاريخ الطويل للاستثمارات الأجنبية الخاصة في ظل الاستعمار كما كانت هي نتيجة تجارة، فتاريخيا لم تتجه الاستثمارات الأجنبية المباشرة طوال عصر الاستعمار إلا لخدمة تصدير المواد الأولية سواء كانت القطن أو الكروم أو النفط، أو لخدمة استيراد السلع المصنوعة، علاوة على ذلك كثيرا ما يكون النمو هو الذي يجلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و ليس العكس، إذ الاستثمارات الأجنبية الخاصة شأنها في ذلك شأن القروض الخارجية، تذهب إلى الدول التي نجحت بالفعل برفع معدل النمو أكثر مما تذهب إلى الدول التي تحتاج إليها لرفع هذا المعدل[1].

ثانيا: الإخلال بالتوازن البيئي: إن القلق البيئي في دول الشمال أنتج مفهوم "التنمية الصناعية المستديمة" التي تعني تحقيق التنمية المطلوبة دون إلحاق الضرر بالبيئة، و ذلك انطلاقا من التجربة الصناعية الغربية للعهود الماضية، و من أجل تحاشي ذلك يرون في دول الجنوب هي المؤهلة في الوقت الحاضر للقيام بهذه المهمة، خاصة و أن الظرف أصبح مناسبا سواء من حيث رغبة بلدان الجنوب في التصنيع أو من حيث الإمكانيات التكنولوجية المتاحة، لكن بصنيع بلدان الجنوب لا يتم على الطريقة السابقة من حيث بيع التكنولوجيا و تقديم المعونات المالية و الخبرة الفنية في أشكال و طرق مختلفة، و إنما تشرف اليوم

[1]– جلال أمين، العولمة و التنمية العربية من حملة نابيلون إلى جولة الأروغواي 1978–1998، ط 2 بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، 2001، ص 158–159 –بتصرف–.

البلدان الصناعية بنفسها على عملية التصنيع في الجنوب من خلال الاستثمارات التي تحققها الشركات متعددة الجنسيات[1].

حيث يرى البعض أن الدول النامية تعمد إلى تخفيض معاييرها البيئية حتى تستقطب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و هو ما أدى إلى خلق ما يسمى بملاجئ التلوث أو السباق إلى القاع و الذي ينشأ نتيجة لتنافس الدول النامية مع بعضها حول الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال استمرار تقليل و تخفيض المعايير و الضوابط البيئية المفروضة على الأنشطة التصنيعية و الإنتاجية لان المستثمرين ربما يميلون إلى التوجه إلى الدول الأقل صرامة أو التي تنعدم الأطر التنظيمية، إضافة إلى ما سبق، هناك دليل نظري على أن الشركات التي تنشط في قطاع الصناعات التي تتميز بمعدل تكاليف مراقبة التلوث مرتفع تميل إلى الهجرة خارج الاقتصاد المحلي نحو الاقتصاديات منخفضة المعايير و الضوابط البيئية[2].

تعلب الشركات الكبرى في العالم دورا كبيرا في تدمير البيئة، و هي سبب الغالبية العظمة من المشاكل البيئية في العالم، و يمكن تلخيص أهم أدوار هذه الشركات في التدهور البيئي عن طريق تدمير طبقة الأوزون، التغير المناخي، الملوثات العضوية الثابتة المخلفات المشعة، التعدين و التقنيات الإلكترونية الحديثة[3]، إذن فاستقدام الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان النامية و ما تصاحبه من تكنولوجيا متقدمة يؤدي إلى المزيد من التدهور البيئي الذي يؤدي إلى انخفاض الإنتاجية الفردية و الكلية للمجتمع و من ثمة تضييع نتائج التنمية، و التلوث البيئي ذو طابع دائري حيث أن الخلل البيئي في قطاع في

---

[1]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 24.

[2]– بيوض محمد العيد، المصدر المذكور سابقا، ص 142-143.

[3]– باتر محمد وردم، المصدر المذكور سابقا، ص 317.

المجتمع يترتب عليه خلل في بقية القطاعات، فالخلل في التربة يؤثر على خلل في الإنتاج الحيواني الذي يؤثر بدوره على صحة الإنسان الذي تتدهور إنتاجيته فيقل الاستثمار و تنهار البيئة، و التلوث الثقافي يؤثر على انتماء الفرد و من ثمة الانحراف و الضياع الذي يؤثر على الاستثمار فينخفض الإنتاج و تقل فرص العمل فتنتشر البطالة[1].

ثالثا: خلق البطالة: يمكن أن تكون للاستثمار الأجنبي المباشر أثار غير مباشرة على الاستخدام من خلال الروابط الخلفية مع الصناعات المحلية الأخرى عبر علاقات المستخدم– المنتج، و هذا يعتمد على دور الشركات متعددة الجنسيات في تعزيز أو تقليص فرص تطوير الشركات المحلية في مجال صناعات السلع الوسيطة و النهائية، لكن عادة ما يكون لعمليات التجميع روابط قليلة بالاقتصاد المحلي لأنها تتزود بالمكونات من الشركات الأم، و عموما تميل هذه الشركات المتجهة للتصدير إلى الاستيراد أكثر من الشركات المتجهة للسوق المحلي[2].

فالزيادة في العمالة قد لا تكون كبيرة نظرا لتفضيل الشركات الدولية استخدام تكنولوجيا ذات كثافة رأسمالية عالية من جهة، و لأن ما قد يطلب بطريق غير مباشر من العمالة في فروع الإنتاج التي تخدم الاستثمار الأجنبي بتقديم مدخلات أو تسويق منتجات المشروع الأجنبي قد لا يكون كبيرا، علاوة على ذلك أن الشركات الأجنبية تميل إلى استخدام أعداد كبيرة من غير العناصر المحلية، إما لارتفاع المهارات المطلوبة و إما تجنبا للإنفاق على تدريب و تعليم العناصر المحلية الذي قد يؤدي إلى رفع تكلفة الإنتاج[3].

---

[1]– زرقين سورية، المصدر المذكور سابقا، ص 92.

[2]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 298.

[3]– عصام عمر مندور، المصدر المذكور سابقا، ص 100.

غير أن الأثر المباشر لعدد المناصب التي يشغلها أفراد البلد المضيف في الشركة الأجنبية، يختلف بحسب ما إذا كان الاستثمار المباشر قد تم على شكل إنشاء فرع جديد أو على شكل عمليات اندماج و تملك، حيث من المفترض أن يكون عدد مناصب العمل التي تنشأ عن الحالة الأولى أكبر من عدد المناصب التي تنشأ عن الحالة الثانية (تعتبر مجرد تحويل للملكية)، لاسيما إذا كانت مرفوقة بعمليات إعادة الهيكلة بغرض تحسين الإنتاجية[1]،بالإضافة إلى استخدام التكنولوجيا المتطورة التي توفر في استخدام الأيدي العاملة، لكن الأمر الهام الذي يجب الانتباه إليه هو وضع العمالة في الشركات المحلية حيث ستضطر، أي الشركات المحلية، إلى أن تقلص هي الأخرى عدد الوظائف لديها نتيجة لفقد جزء من حصتها في السوق المحلية، و ذلك لصالح هذه الفروع الجديدة، التي تعتمد على التكنولوجيا المتطورة في عملية الإنتاج و التي لا تحتاج إلى أيدي عاملة كثيفة أيضا قد تفقد فرص تصديرية كانت متاحة لها، حيث ستتولى الفروع الجديدة هذه المهمة بما لها من ميزة تنافسية أكبر من الشركات المحلية في هذا الصدد التي قد تؤول إلى التصفية[2].

أما فيما يخص نقل الماهرات العمل و استخدام الأساليب الفنية، فرغم ما يمكن أن تحدثه الاستثمارات الأجنبية المباشرة و بالخصوص الشركات متعددة الجنسيات في تنمية الموارد البشرية في الدول المضيفة، عن طريق رفع كفاءة العمالة في هذه الدول من خلال دورات التدريب التي قد توفرها هذه الشركات، أو عن طريق دعمها لمؤسسات التعليم في هذه الدول، كما أن زيادة أنشطة هذه الشركات في الدول المضيفة، يعني مزيد من الضرائب التي سوف تدفعها هذه الشركات لحكومات هذه الدول، و بالتالي تمكينها من الإنفاق على مرفق

---

[1]– شهرزاد رواتي، المصدر المذكور سابقا، ص79.

[2]– على عبد الفتاح، المصدر المذكور سابقا، ص 265–266.

التعليم بها، أيضا فإن زيادة الأنشطة يعني زيادة الإنتاج و زيادة الناتج المحلي و زيادة الطلب على العمالة، و من ثم زيادة الدخل و هو ما سوف ينعكس على المستوى التعليمي في هذه الدول خاصة النامية، إلا أنه يمكن القول أن دورات التدريب هذه تقتصر على النواحي الفنية المتعلقة بنشاط الشركة فقط، أي مجال عمل الشركة، و بالتالي فإن أثر هذه الدورات سيكون محدود للغاية[1]، لكن الشركات الأم غالبا ما تستخدم المختصين و الخبراء و العمال الذين تم تدريبهم في مقراتها في البلد المقر، و هذا ما يمثل استنزافا للعقول في البلد المضيف[2].

و بفرض صحة فرضية زيادة في الطلب على العمالة الماهرة، و إن كانت طفيفة، فإن ذلك لا يعني بالضرورة نقل هذه الكفاءات أو التكنولوجيا إلى الشركات المحلية و بالتالي زيادة الإنتاجية و القدرة التنافسية لهذه الشركات و من زيادة طلبها هي الأخرى على العمالة بشكل عام و العمالة الماهرة بشكل خاص، و هو الأمر الذي أكدته بعض الدراسات التي أجريت على عدد من النامية، أما فيما يتعلق بالدول المتقدمة، فإن النتائج كانت متباينة فبعض الدراسات أكدت وجود أثر إيجابي للاستثمارات الأجنبية في تحفيز الشركات المحلية في حين أكدت بعض الدراسات الأخرى على الأثر السلبي لهذه الاستثمارات.

أيضا قد يحدث التأثير من خلال انتقال العمالة من الشركات الأجنبية، إلى الشركات المحلية، بعد أن يكونوا قد اكتسبوا الخبرة من خلال العمل بالشركات الأجنبية، إلا أنه يمكن القول أن هذه الوسيلة قد يكون من الصعب حدوثها و ذلك للأسباب التالية[3]:

---

[1]– سامي سلامة كنعان، المصدر المذكور سابقا، ص285–286.

[2]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 299.

[3]– سامي سلامة كنعان، المصدر المذكور سابقا، ص280–281.

- واقعيا أن الهجرة تكون من الشركات الأجنبية، و ليس العكس، وبصفة عامة من النامية إلى الشركات دولية النشاط المتقدمة حيث الأجور المرتفعة و عوامل الجذب الأخرى التي توفرها هذه الشركات، و هو ما حدا بالبعض إلى القول بحدوث استنزاف للعقول من الدول النامية من قبل الدول و الشركات المتقدمة.
- على فرض أن هذه الهجرة تكون من الممكن حدوثها، فإن ذلك يستلزم أن تكون الشركات المحلية على نفس الدرجة من التقدم التكنولوجي للشركات الدولية التي كان يعمل بها هؤلاء العائدون حتى يمكنها الاستفادة من خبراتهم.
- أيضا هناك عقبة الأجور العالية التي يتقاضها العاملون ذوي الخبرة العالية في الشركات دولية النشاط، التي تقف في سبيل انتقال هؤلاء العمال إلى الشركات المحلية التي لا تستطيع أن توفر لهم هذه الأجور.
- الشركات الأجنبية لديها من الوسائل ما يحول دون انتقال أسرارها التكنولوجية الهامة إلى منافسيها سواء شركات محلية أو أجنبية، و بالتالي فهي تمنع هذا الانتقال بكل الوسائل الممكنة.
- لكن الشركات الأم غالبا ما تستخدم المختصين و الخبراء و العمال الذين تم تدريبهم في مقراتها في البلد المقر، و هذا ما يمثل استنزافا للعقول في البلد المضيف[1].

و أخيرا يشار أن الوزن النقابي للعمال لدى الشركات متعددة الجنسيات بما لديها من موارد مالية و اقتصادية كبرى تستطيع تحمل الإضراب باعتباره السلاح الرئيس للنقابات مدة أطول كثيرا من الشركات القومية، كما أن تستطيع التهديد بإغلاق مصنع معين في احد البلاد بدون خسارة سوق هذا البلد نتيجة لقدرتها على زيادة الإنتاج من مصنع آخر، و في

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 299.

الحالات القصوى تستطيع الشركة أن تنقل استثماراتها الجديدة و بالتالي فرص العمالة من مكان لآخر مما يجعل النقابات المحلية أكثر شعورا بالعجز لدى التفكير في استخدام سلاح الإضراب التقليدي للحصول على مطالب جماعية، و فوق ذلك فإن الشركات عابرة القومية تستطيع أن تستخدم و تعمق التناقضات بين الطبقات العاملة القومية المختلفة، فهي من بداية التفكير بالاستثمار في الخارج تسعى لاستغلال جيش العمل الاحتياطي في البلاد الأخرى للضغط على مستويات الأجور في بلادها، أو مشروعاتها الأجنبية الأقدم، و في الحالات التي تتكامل المشروعات المنتشرة في بلدان متعددة راسيا بمعنى أن مستوى التشغيل في أي منها يعتمد على الآخر فإن الإضراب العمالي في أي منها يؤدي إلى الإضرار بالعاملين في الأخريات[1]، بل أن هذا الاعتبار الذي دفعها للاستثمار خارج البلد الأم و يمكن تفسير ذلك بالرغبة في المرونة الإدارية بمواءمة الإنتاج لأحوال السوق الدورية في وجه قوانين عمل تجعل من الصعب الاستغناء عن العمال[2].

رابعا:عدم الكشف عن الأسرار العلمية و التكنولوجية: في الواقع لا تقوم الشركة الأجنبية تلقائيا بتحويل تكنولوجياتها، فامتلاك تكنولوجيا جديدة يشكل مصدر ميزتها الاحتكارية، و بالتالي، فهي تفضل الاحتفاظ بموقعها الاحتكاري لأطول فترة ممكنة، لذلك حتى تحمي تكنولوجيتها و تؤخر مخاطر التقليد و تقوم بتدخيل نشاطات البحث و التطوير الإنتاج و بيع منتجات جديدة، إن الجزء الأساسي من التحويلات التكنولوجية يتم داخل الشراكة الأجنبية التي تقوم بتطوير تكنولوجيتها في البلد المنشأ، ثم تستغل هذه الميزة في الخارج بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك فإن ما يميز التحويل التكنولوجي أساسا

---

[1]– محمد السعيد سعيد، المصدر المذكور سابقا، ص 81–82.

[2]– ثيودور موران،تعريب: جورج خوري، منير لطفي، الشركات متعددة الجنسيات الاقتصاد السياسي للاستثمار الأجنبي المباشر،عمان، دار الفارس للنشر و التوزيع، 1994، ص 31.

هو هيمنة التحويل الداخلي على التحويل الخارجي، و بالتالي فهو تحويل داخلي أكثر منه دولي[1].

و الحال أن ثمة فارق هائل بين البلاد المتقدمة و المتخلفة في مجال القدرة على استيعاب التكنولوجيا الجديدة و استخدامها، فالغالبية الساحقة من الدول المتخلفة لا تملك القدرة على التجديد و الاستيعاب الفعالين للتكنولوجيا و ملاءمتها للظروف المحلية، و فوق ذلك فإن الشركات عابرة القومية عندما تجلب التكنولوجيا سواء إلى مشروعاتها التابعة، أو لشركات محلية في البلاد النامية المضيفة فإنها تقيد إمكانات شيوع هذه التكنولوجيا إلى مجمل الاقتصاد[2].

إن الأثر غير المباشر المتمثل في تغذية الاقتصاد بتكنولوجيا جديدة و مهارات و أساليب إدارية و فنية متقدمة و غير ذلك من الوفورات الخارجية السابق ذكرها قد لا يكون له أهمية كبيرة في إعطاء دفعة تنموية للاقتصاد المحلي، و هذا هو النمط الشائع للاستثمارات التقليدية لدرجة أن البعض يرى فيها مجرد "استثمارات جغرافية" بمعنى أنها استثمارات تقع جغرافيا في الدول المتخلفة و لكنها لا تكون متكاملة مع اقتصاديات هذه الدول و إنما تكون متكاملة مع اقتصاديات الدول المصدرة لرأس المال[3]، فضلا عن أن توريد منتجات التكنولوجيا على شكل حزمة كاملة لا يسمح للبلدان النامية باكتساب الخبرة لتصنيع مفردات الحزمة بهدف تطوير هذه التكنولوجيا للتناسب ظروفها الاقتصادية و الاجتماعية مستقبلا، و بطبيعة الحال أدى ميل المستثمر الأجنبي إلى احتكار التكنولوجيا الحديثة و تصدير نوعية من التكنولوجيا لا تتناسب و خصائص البلد المضيف إلى إعاقة التقدم

---

[1]– شهرزاد رواتي، المصدر المذكور سابقا، ص85.

[2]– محمد السعيد سعيد، المصدر المذكور سابقا، ص 132.

[3]– عصام عمر مندور، المصدر المذكور سابقا، ص 98.

التكنولوجي و عدم تحقق أثر المحاكاة بين المنتجين المحليين باقتباس الطريق الفنية الحديثة و أساليب الإنتاج المتطورة، أو خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال ذوي المهارات الإدارية و التسويقية.

كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يوجه إلى القطاعات الاقتصادية بشكل يسهم في علاج الخلل الهيكلي فيها عبر التكنولوجيا الحديثة، بل ينشئ بذلك اقتصادا مزدوجا في البلد المضيف، و في حالة تمتع الاقتصاد النامي المضيف بميزة الوفرة النسبية للعمل الرخيص الماهر و شبه الماهر، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يتخذ أسلوب التراخيص و التعاقد من الباطن مستغلا مستوى التطور الصناعي المرتفع ليقدم تكنولوجيا أكثر تطورا و لكن بشروط و رسوم لا تناسب قيمتها الحقيقية[1].

إن نقل التكنولوجيا يتم عادة من البلدان المتقدمة تكنولوجيا إلى البلدان النامية، و هذه العملية لست العلاج الناجع و الشافي للبلدان النامية في معظم الأحيان ما لم تقترن بسياسة تنموية واضحة المعالم و محددة الأهداف يتم من خلالها تهيئة المستلزمات الأساسية التي تمكن من ممارسة الاستيعاب و التكييف و التطوير، لكن عادة ما يتم نقل التكنولوجيا التي تتميز بمايلي[2]:

أ- نقل التكنولوجيا المستهلكة للكثير من المواد الأولية إلى جانب الموارد الطبيعية القريبة المنشأ و توفير الكثير من أجور النقل و التأمين.

ب- نقل التكنولوجيا التي تحتاج إلى المزيد من الأيدي العاملة إلى حيث تتوفر هذه الأيدي العاملة و بأسعار رخيصة.

---

[1]- هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 269.

[2]- باسم غدير غدير، الفجوة التقنية و قيادة العالم في ظل الثورة العلمية، سوريا، دار نينوى للدراسات و النشر و التوزيع، 2006، ص 128-129.

ت- نقل التكنولوجيا المستهلكة للكثير من الطاقة إلى حيث تتوفر الطاقة الرخيصة.

ث- نقل التكنولوجيا المنسقة من التشغيل في البلدان المتطورة لعدم قدرتها على مجاراة الآلات الحديثة الأكثر إنتاجية و الأحسن نوعية، و غير المربحة في بلدانها الأصلية.

ج- نقل التكنولوجيا القذرة و الملوثة للبيئة و التي لا يسمح لها بالعمل في البلدان المتطورة إلا مقابل ضرائب عالية، أو وضع تصفية مكلفة، أو التعويض للمواطنين المتضررين.

ح- خلق بؤر و جيوب صناعية غير متكاملة و غير مترابطة لا أماميا و لا خلفيا، و بحيث يتعذر على الدول النامية المضيفة تأميمها يوما ما، أو مصادرتها.

خ- خلق الأنظمة الموالية في هذه البلدان المضيفة مثل (سنغافورة، تايوان كوريا الجنوبية...).

و أخيرا يفترض نقل التكنولوجيا بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر إقامة علاقات علمية بين الشركات الأجنبية المنتسبة و بين مراكز البحث العلمي و التطوير المحلية مما يؤدي إلى اكتساب تلك المراكز لأحدث ما توصلت إليه الشركات العالمية من تكنولوجيا و أساليب بحثية، و استيعاب التكنولوجيا بالتالي و تكييف المنتج لأذواق و الظروف المحلية، و لكن يلاحظ، عموما، تركز أنشطة البحث و التطوير في الشركات المقر الموجودة في البلاد المتقدمة بحجة صعوبة التنسيق بين أنشطة البحث و التطوير في

الشركات المقر مركزي، فضلا عن ندرة الفرق المحلية المدربة على التكنولوجيا العالية و المتخصصة، و ارتفاع التكلفة في حالة تعدد المعامل و المخبرات البحثية[1].

الفرع الرابع: نزيف الموارد الاقتصادية:

أولا: فقدان الموارد العامة: إن ما قد يترتب على وجود المشروعات الأجنبية من زيادة في الموارد العامة للدولة و من ثم زيادة في إمكانيات الاتفاق التنموي، ينبغي ألا ينظر إليه كمكسب صافي، ففي سبيل اجتذاب الاستثمارات الأجنبية عادة ما تقدم الدول المستقطبة و بالأخص النامية منها تحفيزات، نظرا للتنافس الشديد فيما بينها على المتاح من الاستثمارات الأجنبية، لذا تقوم بمنح الإعفاءات الضريبية و تخفيض التعريفات الجمركية على بعض الواردات و إعطاء تسهيلات و مزايا للمستثمرين الأجانب، و هذه الإجراءات لها تكلفتها التي تتمثل في ضياع موارد محتملة أو ابتلاع موارد حكومية كان من الممكن استخدامها في أغراض أخرى تفيد التنمية المحلية[2].

ثانيا: استنزاف العملات أكثر من جذبها: كذلك فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عبر برامج الخوصصة و بمشاركة محلية سيؤدي إلى ارتفاع الطلب على العملات الأجنبية في سوق الصرف مما يؤدي إلى تقليل القدرة التنافسية بشكل حاد و يخلق الحاجة إلى تكييفات متلاحقة، و الأخيرة قد تضعف الثقة و بالتالي تقلل من الاستثمار المستقبلي المحلي و الأجنبي[3].

---

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 272–273.

[2]– عصام عمر مندور، المصدر المذكور سابقا، ص 97.

[3]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 302.

يضاف أن الصيغة السابقة لا تقدم تدفقا رأسماليا جديدا، و كذلك لا تجلب المدفوعات النقدية المقترضة من مصادر محلية تدفقا رأسماليا واردا أيضا، ثم تبدأ عملية استنزاف عملات الدول المضيفة نتيجة تحويل أكبر نسبة من الأرباح إلى الخارج[1].

ثالثا: استنزاف الموارد المحلية: و من المعروف أن الشركات تفضل التمويل المحلي عن طريق الديون بدلا من الأسهم لان الأخيرة تعني اقتسام الأرباح مع الشركات الأخرى كما أن سداد الديون أسهل و أرخص لان التضخم يستهلك الفوائد أو تكون القروض أصلا بسعر منخفض، و بذلك تحقق الشركات تمويلا منخفض الكلفة و تتفادى بواسطته التضخم العالمي و هبوط سعر صرف العملة، علاوة على ذلكفإن الشركات متعددة الجنسيات عادة ما تحرم الشركات المنتسبة من السيولة النقدية و أرباحها المحتجزة و ذلك ضمن سياساتها للتحكم في اتجاه و سرعة و حركة الأموال داخل نظام هذه الشركات لذا تمنع مراكمة فوائض مالية كبيرة من عوائدها و تقوم بالمقابل بتمويل عملياتها بالاقتراض محليا[2]، و أخيرا ميل الطبيعي للشركات متعددة الجنسيات للهيمنة على على كل مرحلة من مراحل الإنتاج و بذلك يصبح نقل المواد الخام من البلد المصدر إلى البلد المستورد مجرد صفقة داخل الشركة، كل هذا يؤدي إلى استنزاف الموارد الاقتصادية المحلية خاصة في البلدان النامية المضيفة ثم يعاد بيع منتجات نفس هذه المواد المصنعة إلى نفس البلدان و بأسعار خيالية[3].

الفرع الخامس: عدم الاستقرار الاجتماعي و السياسي: إن أثار الاستثمار الأجنبي المباشر الاقتصادية قد تقود إلى الإخلال بالأنظمة الاجتماعية و القيم التقليدية و الوضع السياسي، على الرغم من صعوبة إن لم تكن استحالة بناء إطار عمل لتحليل هذه الآثار

---

[1]– محمد بن عبد الله النفيسة، المصدر المذكور سابقا، ص 207.

[2]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 282.

[3]– محمد بن عبد الله النفيسة، المصدر المذكور سابقا، ص 210–211.

و تحديد اتجاهاتها، لكن عموما يمكن إجمالها في أن نوع الثقافة الذي يرافق استثمار الشركات عابرة القوميات هو ثقافة المنظمين المادية مقارنة مع ثقافة العديد من البلدان النامية الأقل مادية عادة، كما أن قدرة هذه الشركات على نقل و توزيع السلع المادية و تسويقها من خلال وسائل الإعلان و الإعلام يمكن أن تؤثر على ثقافة المجتمع من خلال أثار المحاكاة، و باستثناء عمل الشركات متعددة الجنسيات في الصناعات الاستخراجية فإنها تقيم عملياتها في أو بالقرب من المناطق الحضارية غالبا، و أن فرص الاستخدام التي تنشئها تكون في هذه المناطق، و هنا يظهر أثر الهجرة السلبي، بين المناطق الحضرية و الريفية إلى العزلة الحضرية و فقدان الوحدة الاجتماعية[1].

و يلخص الجدول التالي إلى أهم نتائج التقييم الإقتصادي النظري للاستثمار الأجنبي المباشر على البلد المضيف:

[1]– هيفاء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 304.

الجدول رقم (1): التقييم الاقتصادي للاستثمار الأجنبي المباشر:

منافع الاستثمار الأجنبي المباشر	تكاليف الاستثمار الاجنبي المباشر
المساهمة في تمويل التنمية	**عدم الاستقرار الإقتصادي**
- إستقطاب رأس المال الأجنبي. - سد الفجوات الثلاث الفجوة الإدخارية، النقد الأجنبي، الموازنة العامة). - تخفيف عبئ المديونية الخارجية. - دعم القاعدة المالية.	- تذبذب السياسات المالية و النقدية. - تشويه أنماط الإنتاج و الإستهلاك و توزيع الدخل. - عدم الإستقرار الإجتماعي و السياسي.
تصحيح الهيكل الإقتصادي	**تشويه الهيكل الاقتصادي**
- تعدد أشكال الاستثمار. - إضعاف قوة الإحتكار المحلي. - دعم التشابك الاقتصادي. - تحفيز الطلب المحلي. - تدعيم العرض الكلي.	- عرقلة الصناعات المحلية الناشئة. - نقصان و إزاحة الاستثمار. - تأسيس الاحتكار المحلي. - إزدواجية الاقتصاد. - التبعية الاقتصادية.
تحسين وضعية ميزان المدفوعات	**نزيف الموارد الاقتصادية**
- خلق الوفورات الخارجية. - التنافسية و تعزيز القدرة التنافسية. - كسب أسواق جديدة. - تحقيق الفائض التجاري.	- فقدان الموارد العامة. - إستنزاف العملات أكثر من جذبها. - إستنزاف الموارد المحلية.
خدمة التنمية الإقتصادية	**الإضرار بالتنمية الاقتصادية**
- نقل و توطين التكنولوجيا. - تشغيل و تدريب العمالة المحلية. - إعادة تخصيص الموارد. - تجديد البنية الداخلية. - زيادة النمو الإقتصادي. - الحد من التلوث.	- عدم التوافق مع إستراتيجيات التنمية. - الإخلال بالتوازن البيئي. - خلق البطالة. - عدم الكشف عن الأسرار العلمية و التكنولوجية.

المرجع: من إعداد الباحث بالإعتماد على مفاهيم سابقة.

المطلب الثالث: مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر:

من المفهوم أن لكل استثمار مخاطره، و هي تختلف تبعا لشكل الاستثمار و موقعه و أشكاله و ميدانه، كما تختلف هذه المخاطر من حيث حجمها و تأثيرها في النشاط الاستثماري، و كذلك الحال بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر و نتيجة لتميزه أيضا عن باقي تدفقات التمويل الدولي الالتزام طويل المدى خارج البلد الأم، فقد يتعرض إلى مجموعة من المخاطر التي تكون ناجمة عن جملة من العوامل و التي تعتبر أحد المحددات الأساسية لتفسير اختلاف حجم الاستثمارات الأجنبية ما بين الدول و كذا آليات إدارتها.

الفرع الأول: مخاطر البلد المضيف على الاستثمار الأجنبي المباشر:

يمكن تعريف الخطر البلد بأنه جميع العوامل و الأحداث السياسية، و الاجتماعية التي تؤثر على بيئة الأعمال و يترتب عليها خسائر مادية أو انخفاض في ربحية الشركات، و في هذا السياق يجدر بالذكر أن رصد التفاعل القائم بين المتغيرات السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية في إطار علاقتها بالأخطار السياسية يمثل ضرورة، كما أن هذه الأخطار لا تقتصر على الشركات المحلية أو الوطنية بل يمتد أيضا إلى الشركات الأجنبية العاملة بهذا البلد، و تجدر الإشارة إلى أن الأدوات و الأساليب التي تستخدمها الشركات المحلية في تقييم الخطر السياسي هي نفسها التي تستخدمها الشركات الأجنبية[1].

أولا: المخاطر السياسية: و هي تلك المخاطر الناجمة عن التهديد و عدم الاستقرار و ما ينتج عنه من اتخاذ إجراءات تعسفية في تحد صريح لدولة القانون في البلاد

---

[1]– عبد السلام أبو القحف، أساسيات إدارة الأعمال الدولية الأصول العلمية و الأدلة التطبيقية، بيروت منشورات الحلبي الحقوقية، 2003، ص 256 –بتصرف–.

المستضيفة، و هو ما يجعل الاستثمارات الأجنبية المباشرة بتقييم احتمالات الخطر على المدين القصير و المتوسط[1]، و ذلك من خلال:

- المصادرة: أي مصادرة الحكومية و استيلائها على المشروعات الخاصة بالأجانب، أو مصادرة بعض أو كل ممتلكات الغير لأغراض المنافع بتعويض بسيط للغاية.
- التصفية: و هي عملية الاستيلاء بلا مقابل مادي أو تعويض على المشروعات الأجنبية بواسطة الحكومة المضيفة[2].
- التأميم: لقد تبنت الأمم المتحدة حق الشعوب في التأميم و ذلك في الدورة السابعة عشرة في نوفمبر 1962، و أصبح التأميم منذ ذلك الحين قاعدة معترف بها، علما أن يوجد نوعان من التأميم الجزئي و الكلي إلا أنه في الكثير من الأحيان توجد قوانين و قرارات إعفاء رؤوس الأموال الأجنبية من كثير من القيود و تحميها من خطر التأميم، إلا أن طبيعة الأنظمة السياسية و بخاصة في الدول النامية تحتاج إلى نظرة أعمق لتحديد معطيات واقعية تعبر عن ضمانات ملموسة كاستقرار النظام السياسي و الاقتصادي[3].

و في هذا الخصوص تجدر الإشارة إلى أن تحليل الخطر السياسي بأنواعه المختلفة يمكن تقسيمه إلى مستويين رئيسيين هما[4]:

- المستوى الكلي: حيث يحتوي هذا المستوى على الأخطار السياسية الناتجة عن القرارات الإستراتيجية أو الجوهرية لحكومات الدول المضيفة، أو الأحداث الجوهرية التي تمر بها

---

[1]- Nabil Khouri,les déterminants de l'investissement direct étranger dans le pays d'accueil en développement et son impact sur leur croissance économique, Alger, école supérieur de commerce, thèse présentée pour l'obtention d'un diplôme de docteur en science de gestionAlger, 2008-2007, P51.

[2]– عبد السلام أبو القحف، المصدر المذكور سابقا، ص 257.

[3]– أسماء حدانة، سياسة تحويل الديون إلى استثمارات أجنبية و أثرها على الاقتصاد الوطني، بسكرة جامعة محمد خيضر، كلية الاقتصادية و علوم التسيير، 2005–2006، ص 86.

[4]– عبد السلام أبو القحف، المصدر المذكور سابقا، ص 259.

هذه البلاد (مثل حالة فوز أحد الأحزاب اليسارية بشكل غير متوقع في انتخابات الرئاسة بإحدى الدول، أو الانقلاب السياسي أو العسكري...).

- المستوى الجزئي: على هذا المستوى يتم توجيه عملية التحليل إلى أثر السياسات الحكومية للدول المضيفة أو تغير هذه السياسات على بعض القطاعات الخاصة بالنشاط الاقتصادي أو تأثيرها على نوع معين من الاستثمارات أو المشروعات الأجنبية في هذا البلد، أو قيام حكومة الدولة المضيفة بفرض ضرائب على نوع معين من النشاطات الاقتصادية دون غيره من النشاطات الأخرى، أو قيامها برفع الرسوم الجمركية على الواردات من سلع معينة ... و هكذا.

ثانيا: المخاطر القانونية: و عموما يتمخض عن غياب الشفافية في الأطر التنظيمية و المحاسبية و الجبائية، بالإضافة إلى غياب الإنصاف في التعاملات التنظيمية في الإطار الداخلي و الخارجي، فالشركات التي تستثمر في الخارج تتحمل الأخطار القانونية المتصلة في احترام التعاقدات من طرف النظام و أيضا نزاهة النظام لقانوني، و أخيرا سلامة و فعالية نظام الحماية[1].

- الازدواجية القانونية: و في نفس الوقت فإن المشروعات متعددة الجنسيات و المتوطنة في بلدان أخرى تنشط في بيئة مزدوجة، فهي خاضعة قانونا للدولة المضيفة، و لكنها مرتبطة من حيث المصالح النهائية و السياسات الفعلية بالدولة الأم، و عادة ما ترفض الشركة التابعة خدمة مصالح حكوماتها الأم طالما أنها لا تتعارض مع مصالحها الخاصة، أو مع القوانين السائدة في البلاد المضيفة المتقدمة و في هذه الحالات الأخيرة تنشأ مشكلة حادة تتصل بالاختصاص و الولاية القانونية على المشروعات التابعة

[1]- Nabil Khouri, bid, P51.

لشركات تتوطن مراكزها الرئيسية في بلا أخرى، و تعرف هذه المشكلة بمشكلة الامتداد التشريعي[1].

- الرقابة على النشاط الاستثماري: يصعب في بعض الأحيان ضمان تحقيق درجة كافية من الرقابة على النشاط الاستثماري في تلك الدول، نظرا للتدخل المحتمل من قبل السلطات المحلية بصورة مباشرة أو غير مباشرة في ذلك النشاط، إضافة إلى أن العديد من هذه الدول تبدي رغبة عالية و مستمرة للسيطرة الكلية على النشاطات الاستثمارية الأجنبية على أراضيها، كما لا تشكل النصوص القانونية المعلنة في شأن الاستثمار الخارجي من الناحية العملية ضمانا كافيا للمستثمر الأجنبي في عدد من الدول خاصة النامية[2].
- تغيرات السياسات و القرارات الاقتصادية: قد تتعرض السياسات الاقتصادية المحلية بمختلف قوانينها التجارية و المالية و النقدية لتعديلات و تغييرات مستمرة و بشكل يصعب التكهن به، و البعض منها قد يكون جذريا و على نحو يهدد جوهر النشاط الاستثماري[3].
- الخسارة بسبب القوانين المحلية: قد يسبب خلق الحواجز الجمركية أمام التجارة في الدولة المستثمر فيها أو صدور قوانين تحديد الأسعار أو النقد الأجنبي نشوء خسائر فادحة بالنسبة للدولة المستثمرة فعند منع الاستيراد و التصدير أو الحد منهما، أو تدخل

---

[1]– محمد السعيد سعيد، المصدر المذكور سابقا، ص 88.

[2]– دريد محمود السامرائي، المصدر المذكور سابقا، ص 101.

[3]– حكمت شريف النشاشيبي، استثمار الأرصدة و تطوير الأسواق المالية العربية،بيروت، المؤسسة العربية للدراسات و النشر، 1980، ص 75–76 بتصرف.

المستثمر فيها في تحديد أسعار المواد، فإن ذلك قد يؤثر على حجم مردود الاستثمارات الخارجية بالنسبة للدولة المستثمرة[1].

- عدم تحويل العملات الأجنبية للخارج: كقرار أو سياسة تصنعها الحكومات المضيفة حيث لا تسمح للشركات أو الأفراد بتحويل دخولهم أو أرباحهم بالعملة الأجنبية إلى الخارج، أو تحدد نسبة من المرتبات و الدخول و الأرباح قابلة للتحويل فقط، إضافة لمجموعة أخرى من المخاطر كإلغاء العقود و الاتفاقيات المبرمة بين الدولة و الشركات الأجنبية أو عدم الوفاء بها لأسباب سياسية، تدخل الحكومة في ميدان الأعمال و التمييز الضريبي، التمايز في تطبيق الضرائب بين الأجانب و الوطنين، سرقة الاختراعات و الابتكارات الجديدة بسبب عدم وجود قوانين لحماية حقوق الملكية الفكرية[2].
- تجميد الأموال المستثمرة في الخارج: كما حصل لإيران ليبيا و العراق أين قامت الولايات المتحدة الأمريكية بتجميد الأموال المستثمرة لديها، حينما قررت هذه الدول سحب مالها باعتباره حقوقا مستثمرة، لا دخل للدولة المستثمرة لديها فيه إطلاقا[3].

ثالثا: المخاطر الاقتصادية: و هي المخاطر الناشئة عن ضعف الهيكلة الاقتصادية للبلد المضيف من جهة، و من جهة أخرى لتقلبات الأداء الاقتصادي و بالخصوص أوقات الانكماش و التراجع التي قد تسبب الركود التام.

- ضيق الأسواق المالية المحلية: لدى الكثير من الدول و كذلك أجهزتها المصرفية على درجة من التخلف الأمر الذي تعجز معه المشروعات المقامة في تلك الدول عن اللجوء

---

[1]- أسماء حدانة، المصدر المذكور سابقا، ص 87.

[2]- عبد السلام أبو القحف، المصدر المذكور سابقا، ص 258.

[3]- أسماء حدانة، المصدر المذكور سابقا، ص 87.

إلى هذه الأسواق لتأمين احتياجاتها من التمويل المحلي بما فيه رأس المال العامل، كما أنها لا تستطيع الاستفادة من هذه الأسواق في تسييل الاستثمار حينما يكون ذلك مطلوبا لأسباب مختلفة.

- مخاطر سعر الصرف: نظرا للتقلبات التي تحدث في أسعار الصرف بين العملات نتيجة انخفاض عملة الدولة المضيفة أو للتضخم أو بسبب عوامل أخرى[1].
- ضيق الأسواق المحلية: خاصة بالنسبة للمشروعات الاستثمارية التي تقام لأهداف التصدير، الأمر الذي يقتضي حرصا شديدا في استيفاء النفقات التسويقية المتاحة باعتبار أن الأسواق المحلية للدول المضيفة تكون في معظم الأحيان دون مستويات الإنتاج، و خاصة في المشروعات الاستثمارية الكبرى بإضافة لعدم توفر الأعداد المطلوبة من العمال المهرة أو العناصر القادرة على إدارة المشروع بكفاءة[2].
- بدائل الحكومات المضيفة: عموما برزت أربع خواص لها أهمية أساسية في أن تحدد فيها إذا كان الاستثمار معرضا بصورة خاصة أو غير معرض للخطر في علاقته بالسلطات المضيفة[3]:

أ- حجم الاستثمار الثابت المطلوب، فالمشاريع التي لا يمكن أن تتواءم مع استثمارات تقل عن مضاعفات مئات الملايين من الدولارات تحصل عادة على شروط دخول ملائمة جدا للمستثمر الأجنبي، و لكن ستة أو ثمانية أعوام من عمل المشروع بنجاح يصبح الاستثمار الكبير الثابت رهينة

---

[1]- محمد العريان، محمود الجمل، جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية من خلال الاتجاه السياسي نحو السياسات الصحيحة، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 1997، ص 19.

[2]- حكمت شريف النشاشيبي، المصدر المذكور سابقا، ص 75.

[3]- ثيودور موران، المصدر المذكور سابقا، ص 151-152.

للسلطات المضيفة و تكون الشركة الأم عاجزة عن المساومة بمرونة، و في حالة الاستثمارات الثابتة الأقل قيمة، تستطيع الشركة الأم أن تقاوم المطالب الوطنية بتهديد الانسحاب.

ب- مدى المنافسة (و المنافسة المحتملة) بين المستثمرين، فتعدد المستثمرين يعني بدائل أكثر للسلطات المضيفة لتختار منها و أعدادا أكبر من المتنافسين الواحد ضد الآخر، مما يزيد قوة الحكومة المحلية، و العكس فقدان المنافسة يقوي الموقف الأجنبي.

ت- أما العامل الثالث الذي يزيد قوة أو ضعف مستثمر أجنبي فهو التكنولوجيا المرافقة للمشروع، و بدلا من الفصل المغري للبديهة بين التكنولوجيا العالية و التكنولوجيا المنخفضة، يبدو أن نضوج التكنولوجيا له تأثير على تعرض المستثمر للتأميم، فإن استقرار التكنولوجيا على عكس تغيرها أو ديناميكيتها هو ما يضفي قوة مساومة لطرف أو لآخر في علاقة مؤسسات الأعمال بالحكومة.

ث- أما المتغير الرابع فهو التسويق أو أهمية تمييز المنتجات عن طريق الإعلان، فالشركات التي تتحدد مبيعاتها بدرجة عالية بالاعتماد على العلامات التجارية وولاء الزبائن، تشغل مركزا قويا تجاه السلطات المضيفة أما الشركات التي تتم مبيعاتها حسب مواصفات محددة و مميزة السعر فهي اضعف.

ج- و أخيرا يوجد عنصر جديد يكتسب أهمية في استراتيجيات الشركات للوقاية من المخاطر السياسية ألا و هو اختيار الشركاء المحليين من القطاع الخاص[1].

لكن عموما ما يتم التميز بين ثلاث مجموعات للأحداث أو الإجراءات التي قد تؤثر على السير الحسن للاستثمارات الأجنبية المباشرة[2]:

- الخطر القاسي: و يضم نزع الملكية، المصادرة، التأميم، و أخذ المساهمات عنوة...، و يقابله الخطر الناعم الذي يشمل مثلا الإدراج على قائمة سوداء احتياجات المنظمات البيئية، الإضرابات في قطاع معين أو الدعم المقدم لأحد المنافسين من قبل السلطات.
- الخطر الإداري: يأخذ صورة قرارات مثل مراقبة الأسعار، مضايقات ترحيل الأرباح.
- الخطر الاجتماعي: و يشمل الإضرابات، و نقص المستخدمين من ذوي الخبرة.

الفرع الثاني: مخاطر الاستثمار الأجنبية المباشرة على الدولة المضيفة

يرى دعاة نظرية التبعية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى التبعية بدل التنمية، و يترتب على ذلك آثار سياسية على الصعيدين الدولي و المحلي، بحيث أن الانفتاح على الاستثمار الأجنبي معناه استيلاء القوى الاقتصادية الأجنبية على قسط وافر من الإنتاج الوطني، و التي تتمثل في وجود شركات أجنبية كبرى تسطير على إنتاج الخيرات الوطنية و بصفة خاصة (استخراج المعادن و مواد الطاقة البترول و الغاز) و استغلال المزارع و تسيير القطاع البنكي و المالي، و شركات النقل البحري و ما إلى ذلك من قطاعات

---

[1]- المصدر نفسه، ص 161.

[2]- لقوي عبد الحفيظ، مخاطر تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر، سكيكدة، جامعة 20 أوت 1955، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، ص 228.

حيوية و التي تسعى المصالح الأجنبية السيطرة عليها و التحكم بواسطتها في مصير البلاد المضيفة للاستثمار الأجنبي، لأن لها إستراتيجية (ارتيادية) شمولية تتبع من مصالحها الخاصة، بالإضافة إلى كونها تتحكم في السياسة التصنيعية (و في توزيع المداخيل و تحديد أسعار الصادرات و الواردات) و في صنع العلاقات الدولية للبلاد التي تستضيفها تعيق تنفيذ المشاريع الإنمائية الوطنية و تطبيق المخططات التي ترى أنها تعارض مصالحها[1].

إن ضخامة حجم الشركات متعددة الجنسيات و تعدد أوجه نشاطاتها من شأنه أن يمثل تحديا لسيادة الدولة المضيفة و الأمر تابع أيضا لقدرة الدولة المضيفة على مواجهة مثل هذا التحدي[2]، و إن أخطر الموارد السياسية في يد هذه الشركات هو نجاحها النسبي في خلق تحالف فوق وطني بين أقسام من الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان المتقدمة (و النامية أيضا)، و قد لا يكون لهذا التحالف تعبير سياسي متماسك و على الدرجة من التحديد التي تتسم بها الأحزاب السياسية، و جماعات الضغط الرسمية مثلا، و لكنه مع ذلك فعال و ينتشر عبر أكثر من تشكيل سياسي في أكثر من بلد[3]، من خلال الشركات مبالغ كبيرة كرشاوي لإغراء الشخصيات السياسية سواء الحكومية أو الحزبية من أجل الحصول على امتيازات تشريعية (امتيازات ضريبية)، و بالتالي فأن نشاط تلك الشركات الأجنبية قد يؤدي إلى الانتقاص من الاستقلال الاقتصادي و السياسي للدولة المضيفة و لكن بدرجة متفاوتة، كما أن نشاط الشركات الأجنبية يؤدي إلى خلق طبقة من المنتفعين ترتبط مصالحها بمصالح تلك الشركات، و تضم هذه الطبقة مجموعة من التجار، الموردين

---

[1]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 21.

[2]– عبد السلام مخلوفي، سفيان بن عبد العزيز، المصدر المذكور سابقا، ص 10.

[3]– محمد السعيد سعيد، المصدر المذكور سابقا، ص 74.

الوكلاء و السماسرة، و يشكل هؤلاء مجموعة ضغط للدفاع عن تلك الشركات و لو على حساب المصلحة الوطنية[1].

يمكن أن تؤثر الشركات متعددة الجنسيات على السياسات الحكومية من خلال استعمال موقعها التفاوضي بصفتها شريك اجتماعي (أرباب العمل) للضغط من أجل تكييف السياسات حسب أولوياتها و أهدافها، حيث تسعى الشركات متعددة الجنسيات بفعل نزعتها الربحية إلى تخفيض الضرائب أو حل القيود التشريعية البيئة المتشددة أو توفير مناخ توظيفي أكثر مرونة من جانب ظروف العمل الخاصة بالعمالة المحلية، علاوة على ذلك يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تستعمل ورقة التهديد بالانسحاب خصوصا في حالة الاستثمارات ذات الملكية الكلية للطرف الأجنبي كوسيلة ضغط خلال التفاوض مع الاتحادات العمالية أو النقابات و حتى الحكومة من أجل الحصول على المزيد من التسهيلات و التنازلات[2]، فمن ناحية تستطيع الحكومات المضيفة أن تستولي على مصنع كامل، و من ناحية أخرى يستطيع إقفال مصنع واحد أن يصيب الإنتاج لمنطقة كاملة بالكساح[3]، و لا سيما في ظل السهولة السريعة المتزايدة للشركات عابرة القوميات في السيطرة على الشركات المحلية في البلدان المضيفة من خلال عمليات الاندماجات و الاحتيازات في الأسواق المالية[4].

علاوة على أن قرار الاستثمار و التوسع للشركة متعددة الجنسيات يتم اتخاذه في الدولة الأم، كما أن هذه الشركات تقلل من تأثير السياسات النقدية للدولة المضيفة من خلال

---

[1]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 20.

[2]– محمد العيد بيوض، المصدر المذكور سابقا، ص 135.

[3]– ثيودور موارن، المصدر المذكور سابقا، ص 157.

[4]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 301.

قدرتها على الحصول على الموارد المالية من الدولة الأم، و القلق الأكبر أن هذه الشركات قادرة على التهرب من الضرائب المحلية و تستطيع هذه الشركات من خلال سياسة التسعير المركزية أن تحصل على الأرباح من الدول التي تنخفض فيها نسبة الضرائب و تتجنب إظهار أية أرباح في الدول التي تكون فيها نسبة الضرائب مرتفعة[1].

خلاصة الأمر تعتبر الاستثمارات الخارجية من أدوات الضغط السياسي و الاقتصادي التي تسلب الدولة المستثمر فيها الكثير من مقومات سيادتها الوطنية، سواء يتعلق بمواقفها الدولية، أو التدخل في شؤونها الداخلية بما يستقيم مع مصالحها الوطنية[2]، نظرا لما تمتلكه من القدرات المالية و التنظيمية و ربما السياسية، ما يمكنها من السيطرة على اقتصاديات البلدان و بالخصوص النامية منها، و إخضاعها لشروطها بما يتفق و مصالحها كمؤسسات تعمل فقط من أجل الحصول على أكبر قدر ممكن من الربح، و هذه السيطرة الاقتصادية يمكن أن تتحول إلى سيطرة سياسية تؤثر في حرية الدولة في اتخاذ القرارات الاقتصادية و السياسية[3].

المبحث الثالث: النظريات المفسرة الاستثمار الأجنبي المباشر:

توالت العديد من النظريات الاقتصادية التي حاولت تفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر و إعطاء فكرة عن الأسباب الكامنة وراء ظهور هذا النوع من الاستثمارات فاختلفت الآراء حولها باختلاف الزمان و الرواد سواء تعلق الأمر بالدولة المضيفة أو الدولة الأم.

غير أنه لم تظهر تفسيرات مستقلة لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر إلا غداة بزوغ الشركات متعددة الجنسيات و تعاظم دورها في العلاقات الاقتصادية الدولية، أما قبل ذلك

---

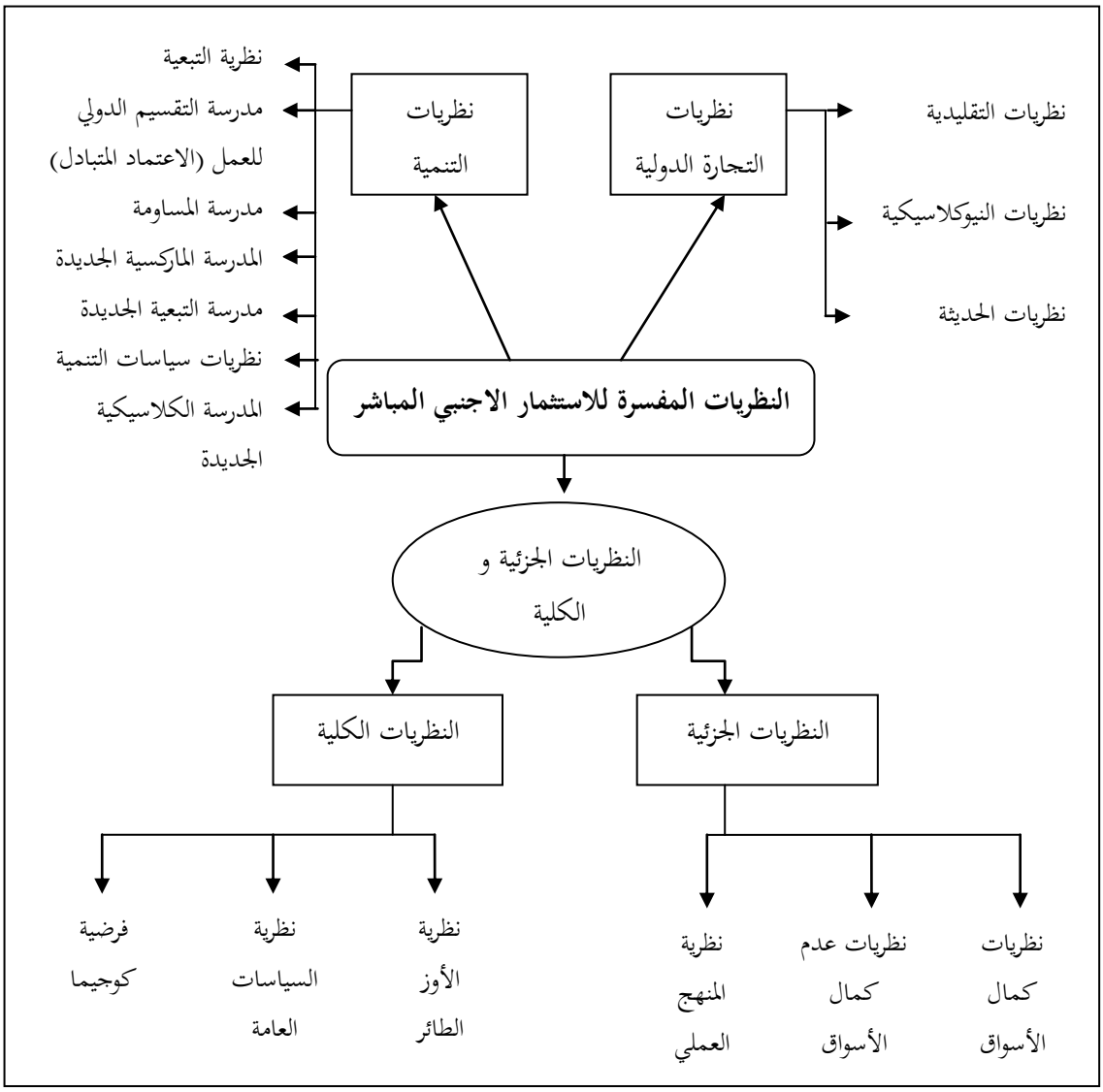
[1]– موسى سعيد مطر، المصدر المذكور سابقا، ص181.

[2]– أسماء حدانة، المصدر المذكور سابقا، ص 88.

[3]– مفتاح صالح، بن سمينة دلال، المصدر المذكور سابقا، ص 115.

فقد أدرجت تفسيرات الاستثمار الأجنبي المباشر ضمن نظريات التجارة الدولية كآلية للتبادل الدولي، و من ثم محاولة تفسير دورها التنموي و جدوها الاقتصادية في مخلف نظريات التنمية دون التطرق لأسباب قيامها أو دوافع القيام بها، إلى حين ظهور الطرح الحديث الذي ارتبط بمحاولة تفسير دوافع القيام بالاستثمار خارج القطر الأم خصوصا مع استفحال الاستثمارات الأجنبية الأمريكية على المستوى العالمي في عقد السبعينات.

و على هذا الأساس سيدرج أهم التفسيرات التي تناولتها العديد من المدارس التجارة الدولية مدارس نظريات التنمية و أخيرا تحليلات دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى الجزئي و الكلي حسبما يوضحه المخخط المبين في الشكل رقم (3) أدناه.



الشكل رقم (3): النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر:

المصدر: من إعداد الباحث إعتمادا على مفاهيم لاحقة.

المطلب الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر في سياق نظريات التجارة الدولية:

لم تشر النظريات الاقتصادية الكلاسيكية للمعاملات الاقتصادية الدولية إلا في إطار التجارة الخارجية، و ربطت أي تبادل دولي عن طريقها، بحيث يرى أنصار النظرية أن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة و بصفة أخص الشركات المتعددة الجنسيات تخضع لنفس القواعد العامة لتدفقات التجارة الخارجية و إنعاش لظاهرة الإنتاج الدولي و التي تشمل نقل حزمة من الموارد المصاحبة بالرقابة إلى دولة معينة.

الفرع الأول: النظريات التجارية التقليدية:

لقد ظهرت النظرية الاقتصادية الكلاسيكية في التجارة الدولية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر و أوائل القرن التاسع عشر كرد فعل لمذهب التجاريين، و الذي كان يسعى إلى فرض القيود على التجارة الخارجية للحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفسية، حيث أن قوة الدولة تقاس بما لديه من معادن نفيسة، فجاءت النظرية الكلاسيكية لتركز على مبدأ هام، و هو حرية التجارة الخارجية، و أن قوة الدولة تقاس بما لديها من موارد اقتصادية حقيقية، و هذا ما أكده المدرسة رواد المدرسة الكلاسيكية في التجارة الدولية.

غير أن جميع النظريات السابقة لم تقدم أي تفسير للاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك للأسباب التالية:

- افترضت النظريات عدم قدرة العمل على التحرك دوليا، و هذا يخالف طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر.
- الافتراضات الخاصة بالنظرية تكون للمنافسة الكاملة و اقتصاديات الحجم الثابتة بمعنى أن إنتاج و تبادل السلع يتم في ظل شروط المنافسة الكاملة.

- إضافة لتجاهل النظريات التجارة الدولية الكلاسيكية عوامل عديدة، حيث شغلت اهتمام اقتصاديين آخرين، و التي تمثل عوامل تفسيرية للاستثمار الأجنبي المباشر كعوامل الفروق التكنولوجية، تكلفة القيود التجارية.

الفرع الثاني: النظريات التجارة الدولية النيوكلاسيكية:

تعتبر الافتراضات التي قامت عليها نظريات التجارة الدولية الكلاسيكية الجديدة (نظرية هكشر– أولين، نظرية تعادل أسعار و عوامل الإنتاج، لغز ليوتنيف) لم تقدم أي تفسير بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك للأسباب التالية:

- افترضت أن التكنولوجيا معروفة و متماثلة عبر الاقتصاديات، و يعني هذا أن النظرية فشلت في اعتبار التكنولوجيا عاملا مشجعا و مروجا ليس فقط للتجارة و لكن أيضا للاستثمار الأجنبي المباشر.
- افترضت النظرية أن العمل ليس عنصر الإنتاج الوحيد، و لكن بجانب العمل يوجد رأس المال، و لكن النظرية افترضت عدم قدرة عناصر الإنتاج على التنقل خارج حدود الدولة بشكل كامل.
- اعتمدت النظرية على فرض المنافسة الكاملة، و تجاهلت الفرض الخاصة بالمنافسة الاحتكارية و احتكار القلة و التي تمثل البيئة الخصبة للاستثمار الأجنبي المباشر.
- افترضت النظرية عدم وجود نفقات النقل، إلا أن نفقات النقل تعتبر من المتغيرات التفسيرية للاستثمار الأجنبي المباشر.

- افترضن النظريات تشابة دوال الإنتاج للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة و تجاهلت أثر البحوث و التطوير و اقتصاديات الحجم، و التي تعتبر من المتغيرات التفسيرية للاستثمار الأجنبي المباشر.

و على الرغم من أن بعض الاقتصاديين مثل نيركس و إيفرون حاولوا التعديل في بعض هذه الفروض لتتلاءم مع الواقع و ذلك بافتراضهم قابلية عنصر رأس المال للانتقال تبعا لاختلافات أسعار الفائدة أو الإنتاجية الحدية لرأس المال بحيث يكون اتجاه الحركة من البلاد التي تتم بوفرة نسبية في رأس المال إلى البلاد التي تتسم بندرة نسبية، و هو ما يفسر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول المتقدمة إلى الدول النامية إلا أن هذه النظريات ضلت عاجزة عن تقديم تفسير مقنع لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر للأسباب التالية[1]:

- أنها لم تقدم تفسيرا لتحركات رأس المال بين الدول المتقدمة.
- لم توضح أسباب نمو الشركات الدولية التي تمتع بقوى احتكارية.
- لم تفرق بين الاستثمار الأجنبي في حافظة الأوراق المالية و الاستثمار المباشر من خلال الشركات الدولية في أصول ثابتة.

الفرع الثالث: نظريات التجارة الدولية الحديثة:

في أواخر الخمسينات و أوائل الستينات نتيجة للتغيرات التي أحدثتها الحرب العالمية الثانية في شكل و نمط التجارة السلعية و تدفقات رأس المال، و بالاعتماد على بعض الدراسات التطبيقية لكل من ماك دوجال و ليونتيف ظهرت أولى محاولات تفسير ظاهرة

[1]– سميحة السيد فورزي، ظاهرة الشركات دولية النشاط و الدول النامية، ع 415، عين شمس، مجلة مصر المعاصرة، 1989، ص 194.

الإنتاج الدولي أو ظاهرة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، و منذ ذلك التاريخ استمرت التعديلات و الإضافات لنظرية التجارة الدولية بحيث يمكن التمييز بين تيارين أساسين:

التيار الأول: و يهتم بتفسير تدفقات التجارة السلعية من خلال إضفاء نوع من الواقعية على تحليل هيكشر–أولين و يمكن التفرقة في إطار هذا التيار بين منهجين، المنهج الأول و الذي يضم نظريات عناصر الإنتاج الحديثة و التي عدلت من نموذج هكشر–أولين ليشمل بجانب رأس المال و العمل، عوامل التوطن الطبيعية و خاصة الموارد الطبيعية و الاختلافات في نوعية المدخلات و خاصة العمل، أما المنهج الثاني و يضم التكنولوجيا الحديثة و نماذج وفورات الحجم و قد حاولت تلك النظريات إضفاء صفة الواقعية على نموذج هيكشر–أولين بوضع فروض جديدة منها عدم تشابه دوال إنتاج السلعة الواحدة في الدول المختلفة و عدم سيادة سوق المنافسة الكاملة.

التيار الثاني: الذي ركز على تفسير ظاهرة انتشار الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشركات الدولية أو بصورة أخرى ركز هذا التيار على تفسير الإنتاج الذي تموله تلك الاستثمارات، و يرجع الفضل لكل من هيمر و كيفر و فرنون في تفسير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة بالاعتماد على المزايا المملوكة للشركات الأجنبية، على الرغم من أن هذا التيار قد ساهم في تطور التحليل الاقتصادي ليتمشى مع التغيرات المشاهدة في الواقع و يحاول تفسيرها، إلا أنه مع ذلك لم يقدم تفسيرا شاملا لظاهرة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

أولا: النظرية التكنولوجية: تمثل النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية تحليلا ديناميكيا لقانون النفقات النسبية، فهي تفسر نمط التجارة الخارجية بين الدول في ذلك النوع

من المنتجات الذي يعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية في التجارة الخارجية من ثلاث نماذج كالتالي[1]:

I. **نموذج اقتصاديات الحجم:** هذا النموذج يعتبر توافر سوق داخلي ضخم، شرطا أساسيا لتصدير تلك السلع التي يتم إنتاجها في ظل شروط اقتصاديات الحجم و المتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج، حيث تنشأ وفورات الإنتاج الكبير نتيجة لانخفاض نفقات الإنتاج مع توسع العمليات الإنتاجية، و هذا النموذج أبرز عامل تفسيري هام لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ألا و هو اقتصاديات الحجم المتولدة داخل الأسواق الكبيرة مثل أسواق الولايات المتحدة الأمريكية و أسواق الاتحاد الأوربي.

II. **نموذج الفجوة التكنولوجية:** قدم الاقتصادي بنسر هذا النموذج، لتفسير التجارة الخارجية بالاعتماد على الأسواق غير الكاملة و الفروق في عرض التكنولوجيا فالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر فقد ركز هذا النموذج على دور التكنولوجيا و التي ساعدت على تطوير نموذج دورة حياة المنتج لفرنون أيضا ربط النموذج بين الإنتاج الدولي و التجارة الدولية من خلال التكنولوجيا، و التي تمثل إلى حد كبير أحد العوامل التفسيرية الهامة للاستثمار الأجنبي المباشر، فالتكنولوجيا تمثل مزايا خاصة بالملكية المحفزة للاستثمار الأجنبي المباشر، و مع ذلك كان النموذج يركز على الاختراع و البحوث و التطوير، متجاهلا مواقع الإنتاج و التي ركز عليها فيما بعد نموذج فرنون.

---

[1]– خالد عبد الوهاب البندراي الباجوري، الاستثمارات الأجنبية المباشرة و دورها في النمو الاقتصادي في مصر، ع3، جامعة مستغانم، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، مجلة الاستراتجية و التنمية، 2012 ص 14.

III. **نموذج دورة حياة المنتج:** و يرجع الفضل هذه النظرية إلى الاقتصادي ريموند فرنون بغرض تفسير مبررات التجارة الدولية، إضافة لأسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية خصوصا و في الدول المتقدمة عموما، كما أنها تلقي الضوء على دوافع الشركات متعددة الجنسيات من وراء الاستثمارات الأجنبية من ناحية، و من ناحية أخرى فأنها توضح كيفية أو أسباب إنتشار الابتكارات و الاختراعات الجديدة خارج حدود الدولة الأم و تفترض هذه النظرية أن[1]:

أ- *مرحلة المنتج الجديد:* و التي تتميز بالإنفاق الكبير بل أحيانا بالخسائر المالية التي يمكن معها تحقيق الربح، حيث تقاد حملات إعلانية مكثفة خلال إدخال المنتج الجديد إلى السوق بهدف خلق حالة من الوعي و الولاء للعلامة التجارية الجديدة، وفقا للنظرية فإن عملية التطوير و تحسين منتج قائم غالبا ما تتم في الدول المتقدمة حتى يسهل إجراء التغيرات اللازمة، و بعد تصريف و بيع معظم وحدات المنتج الجديد في السوق الداخلي للدولة الأم تسعى الشركة المبتكرة البحث عن فرص التصدير في الدول المتقدمة الأخرى لتشابه أذواق المستهلكين قدراتهم الشرائية ثم في باقي الدول الأخرى.

ب- *مرحلة المنتج الناضج:* حيث يشهد المنتج عملية نمو سريع بسبب توسع المستهلكين في عملية الشراء، كما أن المنافسة تبدأ في الظهور و الطلب في الدولة الأم يصبح أكثر حساسية لعامل الثمن، و في

[1]- عمر متيجي، المصدر المذكور سابقا، ص 66-67.

مرحلة تالية يصبح من الصعب توسيع عملية الإنتاج في الدول الأم لأسباب عديدة من بينها ظهور منافسين جدد، و لهذا فإن الشركة ستجد أنه من الضروري بل من المريح التحرك للاستثمار في الخارج.

ت- *مرحلة أفول المنتج (المنتج النمطي):* و هي المرحلة الأخيرة في دورة حياة المنتج، حيث لا يتم تمييزه عن غيره من المنتجات سواء بالدولة الأم أو بالدولة المضيفة التي تم الانتقال إليها و أن المنافسة بين المنتجات أو التمييز بينها يتم من خلال الثمن، و بالتالي الضغوط التنافسية التي ستواجهها صاحبة المنتج المبكر ستستمر في الازدياد و تجدر الاشارة إلى أن المنتجات التي تنتجها الفروع خلال تلك المرحلة ليست للاستهلاك المحلي فقط و إنما للتصدير للدولة الأم أو غيرها من الدول و بذلك تكون إستراتيجية الشركة هي الإنتاج من اجل التصدير و ليس لإحلال الواردات.

يشار أن نظرية دورة حياة المنتج لفرنون تفترض أمرين، الأول ظهور المنتج الجديد في الدول المتقدمة، و الثاني هو انتقال موقع الإنتاج من الدول المتقدمة في المرحلة الأولى إلى الدول الأقل نموا في المرحلة الثالثة لثلاثة أسباب[1]:

أ- بالنسبة لجانب الطلب فإن ارتفاع تكلفة حدة العمل في الدولة المتقدمة يؤدي إلى خلق طلب على السلع الاستثمارية الموفرة

[1]- سامي سلامة نعمان، المصدر المذكور سابقا، ص 90.

لعنصر العمل، كذلك فإن ارتفاع الدخول في هذه الدول يؤدي إلى خلق الطلب على السلع المعمرة و التي توفر أيضا من استخدام العمالة.

ب- على جانب العرض فإن زيادة الإنفاق على البحوث من أجل التوصل إلى منتجات جديدة بالإضافة إلى الوفرة النسبية في عدد الباحثين في الدول المتقدمة جعلها تملك ميزة نسبية كبيرة في ابتكار منتجات جديدة.

ت- تفاعل قوى العرض و الطلب و التغيرات السريعة في المنتجات الجديدة و سرعة الاتصال و التفاعل بين المنتجين و المستهلكين في هذه الدول، يساعد على ظهور السلع الجديدة، و التي تنتقل بدورها من الدول المتقدمة إلى الأقل تقدما.

ثانيا: نظرية المنافسة: وفقا للنظرية الكلاسيكية و كذلك لنظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج (هيكشر-أولين)، فإن من شأن التبادل الدولي أن يعود بالنفع على كل أطراف هذا التبادل، كما أن من شأنه أيضا أن يؤدي إلى تقارب مستويات الدخول في الدول المختلفة غير أن واقع التبادل الدولي يشير إلى عكس ذلك، حيث أن عدم التكافؤ هو السمة الأساسية البارزة لهذا التبادل، و انطلاقا من هذا الواقع ظهرت ابتداء من الخمسينات في كتابات بعض الاقتصاديين، من أمثال ميردال و بربيش و سنجر و غيرهم بعض الأفكار التي تشكل في مجموعها "نظرية التبادل اللامتكافئ"، و محورها أن الدول المتخلفة تمثل دائما الطرف

الأضعف في عملية التبادل، بمعنى أن التبادل بين مجموعة الدول المتقدمة و مجموعة الدول النامية هو تبادل لامتكافئ[1].

ثالثا: نظرية تشابه الأذواق: تعود هذه النظرية إلى الاقتصادي ستايفن ليندر و جاءت تسميتها من أن الدول متشابهة الدخل ستكون متشابهة الأذواق و قد بدأ ليندر تحليله بالاعتماد على الفرضيات التالية[2]:

- أن الدولة ستقوم بتصدير السلع التي تملك لها أسواقا كبيرة و رائجة، و برر ذلك بالحاجة إلى إنتاج كبير الحجم من أجل تمكين المنشآت المحلية من تحقيق وفرات حجم اقتصادية، و بالتالي تخفيض تكاليف إنتاج هذه السلع، مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها لتتمكن من غزو الأسواق الأجنبية.
- أن الدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق، و بالتالي يمكن قيام التجارة بين الدول متشابهة الدخل، لكون أسعار السلع تناسب المستهلكين في الدول الأخرى، بسبب تساوي قدراتهم الشرائية.

يلاحظ أن هذا الأسلوب في التجارة الدولية يتنبأ بأن تكون تدفقات السلع دوليا أكبر حجما كلما زادت درجة الاختلاف في الذوق و الوفرة، لأن ذلك سيؤدي إلى اختلافات أكبر في التكاليف و الأسعار كذلك يتوقع أن تختلف صادرات الدولة عن وارداتها لان نسبة المزج لعوامل الإنتاج ستختلف في أصناف التصدير مقارنة بأصناف الاستيراد، إلا أن هذا الأسلوب ليس بنظرية كاملة حيث لا يوجد فيه ما يفسر سبب تركز إنتاج السلعة المعنية في منشأة معينة و دولة معنية دون سواها و يترك تحديد بداية إنتاج الصنف المعين في المكان

---

[1]–محمد دياب، المصدر المذكور سابقا، ص 132–133.

[2]– حسام علي داود و آخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط 1، عمان، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، 2002، ص 62.

المعين للصدفة، و لكنه يفسر فقط إمكانية تحقيق الوفورات الاقتصادية و الدخول في المنافسة التصديرية بناءا على حجم الدولة.

المطلب الثاني: نظريات التنمية المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر:

يعد موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم الموضوعات التي تزايد الاهتمام بطرحها و تناولها على الساحة الفكرية السياسية و الاقتصادية، خاصة بعد بزوغ و انتشار ظاهرة العولمة، لذا فقد حفل هذا الموضوع بالعديد من الكتابات و الدراسات التي إهتمت بدور هذه الاستثمارات في التنمية سواء كان هذا الدور إيجابيا بمعنى أنها تسهم مع بقية المتغيرات التي تضم الدولة أو القطاع الخاص و الموارد الخارجية لتمويل الاقتصاد من صندوق النقد الدولي و غيرها في تحقيق التنمية المستدامة في الدول النامية، أو سواء كان هذا الدور سلبيا بمعنى أنها عنصر استنزاف و استغلال لموارد الدولة الطبيعية (مواد خام و بترول) أو البشرية (أيدي عاملة رخيصة) أو المالية (قروض بفائدة مخفضة)، إضافة لدارسة بعضها لدور الدولة و دور هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة عموما و الشركات متعددة الجنسيات خصوصا في التنمية، و هل هناك تعارض أم تكامل بينها؟ و فيما يلي عرض لبعض هذه الدراسات وفقا للنظريات و المقاربات التي تنطلق منها في تفسير سلوك الشركات متعددة الجنسيات في تدويل أنشطتها و دورها في التنمية.

الفرع الأول: نظرية التبعية:

و تركز على أن طبيعة النظام الاقتصادي الجديد طرح بعض المتغيرات و المظاهر الجديدة، و التي تعزز من فرص الاستغلال و الإمبريالية الحديثة، و لاسيما في دول العالم الثالث، تلك الدول التي تنعم بالكثير من الموارد الطبيعية و الثورات و تسعى الدول الرأسمالية الاستعمارية بعد رحيلها نتيجة للاستقلال السياسي إلى العودة مرة أخرى إلى

الاستغلال الاقتصادي و الثقافي و الاجتماعي و جعل الدول النامية في تبعية مستمرة لها عن طريق الشركات متعددة الجنسيات التي تعتبر وكالات لهذا الاستعمار الاقتصادي الجديد و الذي وجد شرعيته في إطار ما يعرف بالنظام العالمي لتقسيم العمل أو ما يعرف بالاعتماد المتبادل[1].

إن الظاهرة التبعية تحدث أثرين متناقضين، فالبلدان النامية تزداد اندماجا في الاقتصاد الرأسمالي العالمي، و هو اندماج مشوه قائم على أساس دفع ظاهرة التطور غير المتكافئ إلى آخر مداها، و هو اعتماد متبادل من جانب واحد فقط هو جانب البلدان النامية، التبعية فيه تأتي من حقيقة عدم التوازن في مدى مساهمتها في تقسيم العمل الدولي نظرا للمستوى الضعيف لتطور قواها المنتجة.

إن استمرار التبعية و تجددها يستندان إلى عملية التدويل، بحيث أن الاعتماد المتزايد للدول النامية على التجارة الخارجية، و ازدياد اندماجها في السوق الرأسمالية العالمية للسلع و الخدمات و رأس المال، بما في ذلك سوق الاستثمارات الأجنبية و القروض و التسهيلات المصرفية و المعونات و التكنولوجيا، و يقوم بهذا الدور الشركات متعددة الجنسيات التي تعتبر القوة المحركة للتدويل الاقتصادي، و تتمثل التبعية في إطار التدويل عندئذ في الانتقال الصافي للموارد من البلدان النامية إلى البلدان المتقدمة[2].

الفرع الثاني: مدرسة التقسيم الدولي للعمل أو الاعتماد المتبادل:

تنطلق آراء هذه المدرسة من واقع الانتقادات التي تم توجيهها إلى مدرسة التبعية من أنها تدعي تقسيم دول العالم ما بين صناعية متقدمة تختص بالإنتاج الصناعي المتطور

---

[1]– السيد متولي عبد القادر، المصدر المذكور سابقا، ص 212.

[2]– فؤاد مرسي، الرأسمالية تجدد نفسها، الكويت، المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، سلسة عالم المعرفة، 1990، ص 122–123.

و دول نامية تقوم بإنتاج المواد الأولية و بعض الصناعات البدائية البسيطة، بالإضافة إلى بدء ظهور العديد من الدول النامية مثل دول جنوب شرق آسيا التي قامت بالتصدي للاحتكارات الدولية و أسست نظام اقتصادي جديد أدى إلى وضع تقسيم دولي جديد للعمل و لقد أدى هذا إلى اختفاء الأنماط التقليدية لتقسيم العمل التي كانت تتمثل في تخصص بعض الدول في إنتاج المواد الأولية و التعدينية، و تخصص دول أخرى في الإنتاج الصناعي، إضافة إلى بروز الشركات متعددة الجنسيات في العلاقات الاقتصادية الدولية و نتيجة لهذا التطور أصبحت قرارات الإنتاج و الاستثمار تتخذ وفقا لمنظور عالمي يخضع لمعايير الكفاءة الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة و العائد[1].

لذا و بناءا على الاعتبارات السابقة، ترى مدرسة الاعتماد المتبادل أن الاقتصاد الدولي هو نظام أو نسيج من العلاقات التشابكية و ليس سلسلة من التأثيرات في اتجاه واحد، و أن الشركات متعددة الجنسيات من وجهة أنصار هذه المدرسة و فروعها في الدول النامية تعمل على تمتين هذه العلاقات من خلال تدويل عناصر الإنتاج التي تشمل: أجور العمالة، المواد الخام و السلع الوسيطة.

و تذهب هذه المدرسة من خلال مناقشتها لدور الشركات متعددة الجنسيات في تنمية الدول النامية إلى معارضة الآراء التي ترى أن العالم كان من الناحية التقليدية مقسما إلى دول غنية ذات إنتاجية عالية و أجور مرتفعة، و دول فقيرة ذات إنتاجية متدنية و أجور منخفضة، إلا بعض الدول الآن و بفضل نظريات مدرسة الاعتماد المتبادل تجمع بين الإنتاجية العالية و الأجور المنخفضة، و تؤكد هذه الآراء على أن الوجود المتزايد لهذه الدول

---

[1]– عبير محمد علي عبد الخالق، العولمة و أثرها على الطلب الاستهلاكي في الدول النامية مع الإشارة إلى وجهة النظر الإسلامية، الاسكندرية، دار الجامعة الجديدة، 2007، ص 58.

في الأسواق العالمية يؤدي إلى حدوث عملية ضخمة لإعادة توزيع الأصول المنتجة، الأمر الذي يجعل من المستحيل بالنسبة للدول المتقدمة أن تحافظ على مستويات المعيشة فيها و بمعنى آخر فإن المنافسة من فروع الشركات متعددة الجنسيات في العالم الثالث أصبحت أحد الأخطار إن لم يكن الخطر الوحيد الذي يهدد اقتصاديات العالم الأول.

و بما أن تقسيم العمل بحد ذاته ليس مسؤولا عن الانحرافات و التشوهات التي تحصل له أو بواسطته، فإن الإصلاح يجب أن يتوجه إلى منظومة العلاقات الاجتماعية، و منظومة العلاقات الدولية الاستغلالية اللتين تعطيان لتقسيم العمل الاجتماعي و الدولي أشكاله المشوهة المعيقة للتقدم الاجتماعي و لتطور العلاقات الدولية في مصلحة جميع الشعوب[1].

الفرع الثالث: مدرسة المساومة:

تحاول هذه الدراسة الإجابة على تساؤل حول ما إذا كانت الدول النامية المضيفة للشركات متعددة الجنسيات قادرة على زيادة سلطتها على الشركات متعددة الجنسيات و بالتالي استفادتها من خبرة هذه الشركات في تحقيق التنمية التي تنشدها.

و تشكل ثلاثة افتراضات فهم و إدراك مدرسة المساومة للعلاقات بين الدول النامية و الشركات متعددة الجنسيات و هي: أولا الشروط التي تعمل الشركات بموجبها في أحد الأقطار، و تقسيم المنافع بين الطرفين، نتيجة التفاوض و ميزان قوة المساومة بين القطر و هذه الشركات، ثانيا إن التفاعل المبكر لتوازن القوى و المنافع يحابي الشركات متعددة الجنسيات، و ربما يسيطر القطر النامي على الوصول إلى أسواقه و موارده، و لكن الشركات لديها مقتنيات أكثر أهمية للمساومة عن طريق سيطرتها على رأس المال

[1]– عارف دليلة، بحث في الاقتصاد السياسي للتخلف و التقدم و النظام الاقتصادي العالمي، بيروت، دار الطليعة للطباعة و النشر، 1987، ص 121.

و التكنولوجيا و الخبرة الإدارية، و ثالثا و هو الأهم من المحتمل أن يتمكن البلد المضيف مع الوقت من الوصول إلى مختلف مصادر قوة المساومة التي كانت الشركات تتحكم فيها من قبل، و بحصول القطر على قوة مساومة أكثر، فإنه يجبر ميزان الفوائد أن يتحول لمصلحته و الخلاصة وفقا لهذه المدرسة أن الاتصالات و المعاملات المطولة مع الشركات متعددة الجنسيات تتيح للأقطار النامية اللازمة لإدارة هذه العلاقات بصورة أكثر فعالية و فائدة لتلك الأقطار[1].

الفرع الرابع: المدرسة الماركسية الجديدة:

حتى بداية الستينيات سيطر المفهوم اللينيني و الذي تعد أهم معالمه "الامبريالية أعلى مراحل الرأسمالية"، سيطرة الاحتكارات و رأس المال، و تقسيم العالم بين الدول الرأسمالية الكبرى، لكن نتيجة لتغير الظروف السياسية و التي أهمها الحرب العالمية الثانية و ظهور الولايات المتحدة الأمريكية كقوة ضخمة في العالم الرأسمالي و زيادة الوزن النسبي للكتلة الشرقية باستقلال كثير من الدول و بداية عملية عالمية الرأسمالية، فقد تطور المفهوم المدرسة الماركسية لنشأة الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يري باران و ماجدوف و سويزي و آخرين أن قيام و توسع الشركات متعددة النشاط يمكن تفسيره من خلال سعي هذه الشركات إلى المحافظة على الأسعار الاحتكارية و القضاء على المنافسين.

أما بالنسبة لسمير أمين يعد الإنتاج الدولي نتيجة للتناقضات في عملية الإنتاج الرأسمالية الذي يأخذ صورة التعارض بين القدرة الضخمة على الإنتاج و قدرة الدولة على الاستهلاك، و هذا التعارض يمكن حله فقط من خلال توسيع نطاق السوق و ذلك بالتوجه

---

[1]– رضا محمد هلال العجوز، دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية، العدد 240، القاهرة، كتاب الأهرام الاقتصادي، سبتمبر 2007، ص 44–45.

نحو الخارج، و قد صاحب تزايد معدلات ارتفعا الأجور الحقيقية في العقود الأخيرة من القرن التاسع عشر تزايد توسع طريقة الإنتاج الرأسمالية، و لم يكن هناك بد من التوسع في الخارج من خلال الاستثمارات الأجنبية لمقابلة نقص الأرباح المترتب على ارتفاع الأجور. فراس المال لا يصدر إلى الخارج (إلى الأطراف) في صورة استثمارات أجنبية مباشرة ليس لأنه لا يمكن أن يستثمر محليا في الدول الرأسمالية و إنما لارتفاع معدل الأرباح في الخارج.

و المحصلة هي قيام علاقة أو نوع من تقسيم العمل بين الدول الرأسمالية (المركز) و بقية الدول (الأطراف) تكيف فيه هذه الأخيرة ظروفها بما يؤدي إلى تعظيم التراكم في الأولى و بتوطن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأطرف تطول مرحلة انهيار النظام الرأسمالي[1].

الفرع الرابع: مدرسة التبعية الجديدة:

نظرا للانتقادات التي تعرضت لها نظريات التبعية من قبل مدرسة المساومة و تقسيم العمل الدولي أو الاعتماد المتبادل، فقد أدخل المفكرون و الباحثون المنتمين لها في تحليلاتهم الاعتراف بأن الشركات متعددة الجنسيات تسهم فعلا في "نمو" الإمكانات الاقتصادية لعدة أقطار نامية حققت بعض التقدم الاقتصادي إضافة إلى ما سبق تعترف دراسات قام بها المنادون بالتبعية الجديدة بأن ظاهرة المساومة بين الدول النامية و الشركات متعددة الجنسيات قد تمكن تلك الدول من الحصول على بعض الامتيازات من الشركات على أن مدرسة التبعية الجديدة بالمقارنة مع مدرسة المساومة، تقول أن المساومة التي تجري بين الشركات متعددة الجنسيات و الدول النامية تكون هامشية، فالقرارات الرئيسية الخاصة

---

[1]– خليل محمد خليل عطية، الاستثمارات الأجنبية المباشرة بحث في النظرية، جامعة عين شمس، مجلة مصر المعاصرة، 1994، ص 133–134.

بتطوير الصناعات في الدول النامية لا تزال تتخذها الشركات و بهذا فإن نطاق و توقيت و شكل النمو في الدول النامية يعتمد أساسا على مراكز القوى خارج الدول النامية.

و لا ترى مدرسة التبعية الجديدة، مقارنة بمدرسة المساومة إلا فرصا محدودة لأن تتمكن الأقطار النامية من الوصول إلى السيطرة على الشركات متعددة الجنسيات و توجيه إداراتها بما يخدم التنمية في هذه الدول، و لهذا فإن الصناعات في الدول النامية قد تنمو بسبب وجود الشركات متعددة الجنسيات في هذه الدول، و لكن هذه الشركات تظل من وجهة نظر أنصار التبعية الجديدة خارج سيطرة مضيفيها من الدول النامية، و الخلاصة أن أتباع مدرسة التبعية الجديدة، حيث أولئك الذين يستخدمون صيغا حديثة معقدة يعتبرون الشركات متعددة الجنسيات مجرد أدوات تقوم من خلالها المجتمعات الرأسمالية بوضع الدول النامية في وضع خاضع جوهريا و معتمد على الغير في الاقتصاد الدولي[1].

الفرع الخامس: نظريات سياسات التنمية:

مضمون هذه النظرية هو تحليل العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات و كل من الدول الأصلية و الدول المضيفة و طبيعة السياسات المتبادلة بين الأطراف الثلاثة، حيث أن هذه النظرية استقطبت عدد من علماء الاقتصاد و الاجتماع و التنمية و لاسيما في دول العالم الثالث، لدراسة حقيقة أبعاد السياسات الاستثمارية و الشركات متعددة الجنسيات خاصة و أن هناك مجموعة من الانتقادات التي توجه إلى هذه الشركات منذ بداية ظهورها أو انتشارها السريع في السنوات الأخيرة، و لقد طور بعض العلماء نوعية السياسات التي يجب

[1]– رضا محمد هلال العجوز، المصدر المذكور سابقا، ص 45.

الاهتمام بها بواسطة صانعي القرارات و السياسات الاستثمارية، و من هذه السياسات المقدمة كما تصورها "دينيج" بإيجاز[1]:

- ضرورة التعرف على المشكلات التي تواجه الاستثمار عامة.
- تحديد أسباب هذه المشكلات و تقييمها من ناحية التكاليف و المنافع.
- فهم العوامل المؤثرة في سلوكيات و قرارات الاستثمار المختلفة.
- تقييم مظاهر التكاليف و المنافع بصورة مستمرة لاتخاذ السياسات البديلة.
- أهمية اختيار و تحديد أهداف السياسة في الاستثمارية في الدول المضيفة.

الفرع السادس: المدرسة الكلاسيكية الجديدة:

تركز هذه النظرية على أن النمو الاقتصادي هو العامل و المؤشر الوحيد للتنمية و أن مساعدة الدول الصناعية المتقدمة هي الطريق الوحيد أمام الدول النامية للخروج من التخلف الذي تعانيه، و ذلك من خلال الاستعانة بالاستثمارات شركات هذه الدول و ليس من خلال طلب المعونة و المساعدات الاقتصادية ضعيفة التأثير على المدى الزمني الطويل فالشركات وفقا لأنصار هذه المدرسة هي التي يمكنها نقل عناصر الإنتاج من الدول المتقدمة التي تنطلق منها إلى الدول النامية فيما يطلق عليه روابط الإنتاج، و تعد هذه الروابط من أكثر العوامل أهمية في عملية التنمية بالدول النامية و الدول الأقل نموا حيث تقوم هذه الروابط بتحفيز طلب الفروع المحلية للشركات متعددة الجنسيات على السلع و الخدمات المتوفرة بالسوق المحلي، و كذلك زيادة المعروض من السلع تامة الصنع التي تقوم فروع الشركات بيعها في السوق المحلي[2].

---

[1]– السيد متولي عبد القادر، المصدر المذكور سابقا، ص 212.

[2]– رضا محمد هلال العجوز، المصدر المذكور سابقا، ص 37–38.

الفرع السابع: المدرسة الكينزية الجديدة:

ركزت أنصار المدرسة الكينزية الجديدة على الدور الإيجابي لتدفق رؤوس الأموال من الدول الغنية إلى الدول النامية في ردم الهوة بين الادخارات و الاستثمارات المرغوبة، و في زيادة الاحتياطات الأجنبية و بالتالي زيادة القدرة على الاستيراد، و من حيث زيادة الدخل الناتج عن زيادة الإنفاق بنتيجة زيادة الإنتاج، كما يساعد تدفق رأس المال على إدخال أساليب جديدة في الإنتاج تزيد من كميته و كفاءته، و قد بنيت المدرسة اتجاهاتها على النظريات الثلاث: تصدير رأس المال المستقل (ف.ماكلوب)، أثر الصادرات من السلع و الخدمات و حركة رأس المال على النمو الاقتصادي (هارود)، تأثير العائد على الاستثمارات الوطنية في الخارج على الصادرات من السلع و الخدمات و مستوى العمالة (دومار).

كما أشارت المدرسة أن لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إضرار بالاقتصاد الوطني من خلال إعادة توظيف رؤوس الأموال الأجنبية في نفس مجالات الإنتاج، و هذا يؤدي إلى تطور اقتصادي أحادي الجانب في الدول النامية، و تسرب جزء هام في هذه الاستثمارات على شكل تحويل أرباح أو فوئد للقروض[1].

غير أن نظريات التنمية ركزت على الآثار المصاحبة للاستثمارات الأجنبية أكثر منها محاولة لتفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و حتى في عرض الآثار السلبية للاستثمارات الأجنبية في الدول المضيفة (الأطراف) فإن هذه النظرية تبرئ هذه الدول من المسئولية عن

---

[1]– بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع 2003، ص 39–51 –بتصرف–.

هذه الآثار، أي أن هذه النظريات تهمل أثر العوامل الداخلية و السياسة الاقتصادية المحلية في دول الأطراف في تقليل المردود الإيجابي للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المطلب الثالث: النظريات الجزئية و الكلية:

أنجزت العديد من الدراسات النظرية و التطبيقية حول دوافع و محفزات الشركات متعددة الجنسيات و المستثمرين الدوليين للإقدام على خطوة الاستثمار المباشر في دولة أجنبية، حيث انقسمت الدراسات التطبيقية إلى قسمين من حيث التحليل، الاقتصاد الجزئي حيث يكون الاستثمار الأجنبي المباشر محكوما بعوامل الاقتصاد الجزئي الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات لغرض الدفاع عن ميزة احتكار القلة، و القسم الآخر من التحليل اعتمد على التحليل الكلي حين تظهر الآثار الاقتصادية الكلية نتيجة عوامل متعددة متضمنة الارتفاع المستديم في كلف العمل و التقييم الثابت للعملة، فضلا عن عامل القيود على التصدير إلى الأسواق الأجنبية.

الفرع الأول: النظريات الجزئية:

أدرك عدد كبير من الاقتصاديين أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد الاستراتيجيات التنافسية للشركات التي تعمل في المجال الدولي، و ذلك لاختراق و استغلال الأسواق الأجنبية، و لهذا وضع هؤلاء الاقتصاديين مجموعة من النظريات التي تفسر دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر، فهناك نظريات افترضت كمال الأسواق، بينما نظريات أخرى افترضت عدم كمال هذه الأسواق، هذا بجانب دوافع أخرى لتحركات الاستثمار الأجنبي المباشر و تفصيل هذه النظريات كما يلي:

أولا: النظريات التي تفترض الأسواق الكاملة: هذه النظريات تفترض كمال الأسواق و هي: نظرية الناتج و حجم السوق و نظرية اختلاف معدلات العائد.

I. **نظريات الناتج و حجم السوق:** ترى هذه النظرية أن المتغير المرتبط بالاستثمار الأجنبي المباشر، يمثل في الناتج (المبيعات) بينما يستخدم منهج السوق الناتج المحلي الإجمالي، الذي يمكن أن يعتبر مقياسا للمبيعات المستقبلية، فالارتباط بالناتج بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر، مشتق من نماذج نظرية الاستثمار المحلي النيوكلاسيكية، بينما الارتباط بحجم السوق للدولة المضيفة، مفترض و ليس مشتق من النموذج النظري، و على الرغم من القصور الواضح في الخلفية النظرية، فإن نموذج حجم السوق يكون عاما و شائعا، و المتغير يمثل حجم الدولة المضيفة و الذي يظهر في عدد كبير من الدراسات التطبيقية.

II. **نظرية اختلاف معدلات العائد:** ترى هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث نتيجة التدفقات الرأسمالية من الدول ذات معدلات العائد الأقل إلى الدول ذات معدلات العائد المرتفعة، و ينبع هذا من فكرة أساسية أنه عند تقييم القرارات الاستثمارية، فإن الشركات تقارن العوائد الحدية المتوقعة لرأس المال، فلو أن العوائد الحدية المتوقعة لرأس المال أعلى من العوائد الحدية المتوقعة في الدولة الأم بافتراض أن التكلفة الحدية لرأس المال واحدة بالنسبة لكل أنواع الاستثمار، فإن الاستثمار يتدفق إلى الخارج بدلا من الاستثمار في الدولة الأم للاستفادة من اختلاف هذا العائد، و قد لاقت هذه النظرية قبولا واسعا في نهاية الخمسينات عندما ازداد الاستثمار الأجنبي المباشر الأمريكي بصورة كبيرة في أوربا، حيث كانت معدلات العائد (بعد الضريبة) على فروع التصنيع الأمريكية أعلى من معدل العائد على التصنيع المحلي الأمريكي

لكن لم تستطيع هذه النظرية أن توضح التوزيع غير المحتمل للاستثمار الأجنبي المباشر بين الأنواع المختلفة من الصناعات، لذا فإن نظرية معدلات العائد لا تعطي تفسيرا مقبولا على المستوى العام لدوافع الاستثمار الأجنبي المباشر[1].

ثانيا: النظريات التي تفترض الأسواق غير الكاملة:

ا. **نظرية المنشأة الصناعية:** تعود هذه النظرية إلى كل من هايمر و كندلبرجر و انطلاقا من عدم كمال السوق قرر كل منهما أن تصدير رأس المال في صورة استثمارات أجنبية مباشرة في الخارج يتحقق في حالة توافر شرطين[2]:

أ- أن تزيد الأرباح التي تحققها هذه الاستثمارات في الخارج عن تلك التي يمكن أن يحققها في الداخل.

ب- يجب أن تمتلك المنشأة المستثمرة في الخارج مجموعة من المزايا الاحتكارية أو شبه الاحتكارية في مواجهة المنشآت المحلية في البلد المضيف، و ذلك تعويضا لها عن اشتغالها كمنشأة أجنبية بدلا من عملها في وطنها الأم، و من أمثلة هذه المزايا حيازة المنشأة لرؤوس أموال ضخمة أو سهولة حصولها من الأسواق المالية بسبب مركزها المالي، على الأموال اللازمة لها، و كذلك حيازة تكنولوجيا متقدمة عمالة مدربة إنفاق ضخم على البحث و التطوير، أساليب تسويقية

---

[1]- خالد عبد الوهاب البندراي الباجوري، مرجع سبق ذكره، ص 16-17.

[2]- خليل محمد خليل عطية، المصدر المذكور سابقا، ص 128.

و إدارية متقدمة، بالإضافة إلى قدرتها المالية على تمييز منتجاتها و الاستفادة من وفورات الحجم.

و هذا ما يمكن أن يفسر الأسباب و الظروف التي تحجم المنشأة المحلية بهذا الاستثمار، رغم أنه يفترض أن لديها إحاطة أكبر من المنشآت الأجنبية بالظروف الاقتصادية و الاجتماعية و القانونية المحيطة، بالإضافة إلى قرب هذه المنشآت المحلية من مراكز صناعة القرارات الاقتصادية.

غير أن من أهم الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية يكمن في تجاهل أهمية المزايا المكانية للدولة المضيفة كسبب هام لتوطين الاستثمارات الأجنبية، إضافة لإهمال أهمية التكامل الرأسي كوسيلة من جانب الشركات لتحقيق الأرباح و كذلك التكامل الأفقي كسلاح ضد الشركات التي لا تدخل في هذا التكامل من ناحية و زيادة الإيرادات و خفض التكاليف من ناحية أخرى[1].

II. **نظرية الاستئثار (الاحتكار):** تزعم هذه النظرية أن الدافع الأساسي للاستثمار في الخارج هو القوة الاحتكارية، حيث تفترض هذه النظرية أن العمل في بيئة خارجية غريبة بعيدة عن المقر الأصلي للشركة شئ مكلف في حد ذاته و عائق مثبط و للتغلب على هذه التكاليف الإضافية و العوائق يجب أن تمتلك الشركة الأجنبية التي تستثمر و تستأثر بميزة قوية نوعا ما مثل امتلاك تقنية جديدة غير معروفة أو إدارة مبدعة أي أن الشركة تمتلك شيئا ذا قيمة عالية في سوق بلدها و على الأخص في سوق البلد الذي تستثمر فيه و تتمكن من خلال استغلال

[1]– خالد عبد الوهاب البندراي الباجوري، المصدر المذكور سابقا، ص 17.

ذلك الشئ النادر الذي تستثمره من أن تحقق عوائد تعوضها عن التكاليف الزائدة الناجمة عن العمل في سوق ذلك البلد المضيف[1].

الاستثمار في هذه النظرية جاء للخلل أو التشوهات التي تمنع المنافسة في السوق لأن المنافسة لو كانت تامة فمعنى ذلك أن المعلومات و المعرفة متاحة للجميع و لا يمكن لمنشأة أن تستأثر بميزة من الميزات عن باقي المنشآت[2].

III. **نظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية:** تعود هذه النظرية إلى كل من بكلي، كاسو، دانتج و رجمان، و تؤكد النظرية على أهمية امتلاك المزايا الاحتكارية حتى يمكن قيام الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج، و هي محاولة للإجابة على التساؤلات التالية: كيف تستطيع الشركات الدولية أن تمد نشاطها، خارج حدودها القومية في الدول المضيفة، على الرغم من الصعوبات التي تواجه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول الأم إلى الدول المضيفة؟ و كيف تستطيع تلك الشركات مواجهة المنافسة المحلية في أسواق الدول المضيفة؟ و لماذا يرتبط تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر عادة بالشركات الدولية كبيرة الحجم دون الشركات صغيرة الحجم؟ و لماذا تفضل الشركات الدولية سياسة الاستثمار الأجنبي المباشر خارج حدودها القومية عن سياسة التصدير أو بيع التراخيص؟ و نظرا لتركيز النظرية على الخصائص

---

[1]– عرفات ابراهيم فياض، المصدر المذكور سابقا، ص 77.

[2]– أحمد عبد الرحمن أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، الرياض، دار المريخ للنشر، 2009 ص83.

الاحتكارية للشركات دولية النشاط في تفسيرها لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر فقد سميت بنظريات احتكار القلة للاستثمار الأجنبي المباشر[1].

و تتوفر لنظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية جملة من المزايا منها[2]:

أ- قدرتها على تفسير التكامل الرأسي في عمليات الإنتاج و التسويق حيث تهدف الشركة من خلال التكامل أن تجعل الإمداد بالمواد الأولية و كذلك التسويق عملية داخلية أي تتم بمعرفة الشركة و ذلك بدلا من ارتباط الشركة بعقود طويلة الأجل مع موردين و هذا يحقق ميزتين أولاهما التحكم في مراقبة تكاليف النقل، و ثانيهما تقليل عدم التأكد فيما يتصل بالأسعار في المستقبل.

ب- كذلك فإن الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في صورة استثمارات أجنبية مباشرة يمكن من تحقيق جودة الإنتاج أكثر من تحقيق ذلك من خلال الاتفاقيات أو العقود مع شركات أخرى، ففرع الشركة يقوم برقابة الجودة بدلا من طرف ثالث.

ت- و فوق ذلك يحقق الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية مزايا عديدة في مواجهة البدائل الأخرى (التصدير أو الترخيص) من أهمها:

❖ تحسين تخطيط و مراقبة الإنتاج خاصة فيما يتصل بالإمداد بالمدخلات الهامة للإنتاج.

---

[1]- سميحة السيد فورزي، المصدر المذكور سابقا، ص 197.

[2]- خليل محمد خليل عطية، المصدر المذكور سابقا، ص 132-133.

- ❖ الاستفادة و استغلال ظروف السوق و تطبيق التمييز السعري.
- ❖ تجنب عدم التأكد فيما يتصل بعملية نقل المعلومات في حالة اللجوء إلى البدائل الأخرى.
- ❖ تقليل تكلفة المعاملات إلى أدنى حد ممكن.
- ❖ التغلب على تدخلات الحكومة من خلال ظاهرة "أثمان التحويل" و التي بموجبها تقوم الشركة من أجل تقليل العبء الضريبي الواقع عليها بتقييم وارداتها من المواد الخام و السلع الوسيطة بأعلى من قيمتها الحقيقية و تقييم صادراتها بأقل من قيمتها الحقيقية مما يخفض من أرباحها المحققة و من ثم الضرائب المفروضة عليها.

غير أن هذه النظرية تعرضت للانتقادات، حيث يرى البعض أنها لا تستطيع تفسير التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلى جانب أن قرار الاستثمار لا يعتمد فقط على امتلاك المزايا الاحتكارية، بل هناك عوامل أخرى تؤخذ في الحسبان، و هي المزايا المكانية و القيود المفروضة على التجارة الخارجية و غير ذلك من العوامل[1].

IV. **نظرية رد فعل الاحتكاري:** حيث تعود هذه النظرية إلى نيكر بوكر في نظريات احتكار القلة تتابع الشركات تحركات بعضها البعض و كثيرا ما ترد بالمثل كأن تقوم شركة بتخفيض سعره إذا ما خفض منافس سعره، حيث يلاحظ صاحب هذه النظرية أن الشركات التي تستثمر في الخارج هي عادة شركات كبيرة شبه

[1]– خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري، المصدر المذكور سابقا، ص 18.

احتكارية و أن استثمارها يأتي عادة كرد فعل لتحرك قامت به شركة محلية منافسة[1]، و بالتالي فإن التوسعات التي تجريها إحدى الشركات عن طريق إنشاء فرع لها أو شركة منتسبة في الخارج، يجبر باقي الشركات التي تعمل في ذات المجال على الاستثمار في الخارج.

و يلاحظ على هذه النظرية أنها لم تقدم إلا تفسيرا جزئيا للاستثمار الأجنبي المباشر، فضلا عن أنها لم تقدم تفسيرا لقيام الشركة الأولى للاستثمار في الخارج، أي لم تعط إلا تفسيرا للحركة الدفاعية التي تقوم بها الشركات الأخرى المتنافسة، لكنها لم تفسر الفعل الأول و هو قيام الشركات بالاستثمار ابتداء كما أنها لم تحدد على نحو قاطع أهداف تلك الشركات من استثماراها في الخارج[2].

٧. **نظرية الموقع:** يرجع الفضل في تطوير هذه النظرية إلى العالمين الاقتصاديين باري و دينتج، و تركز هذه النظرية على العديد من العوامل بعضها دولي و الآخر محلي (على مستوى الدولة الأم) و التي تتمثل فيما يلي[3]:

أ- تهتم هذه النظرية بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقرا لاستثمار أو ممارسة الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية بهذه الشركة.

ب- تركز على المحددات و العوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات استثمار الشركة في الدول المضيفة و التي ترتبط بالعرض و الطلب تلك العوامل التي تؤثر على الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية، و البحوث و التطوير و نظم الإدارة و غيرها.

---

[1]- أحمد عبد الرحمن أحمد، المصدر المذكور سابقا ، ص83-84.

[2]- سامي سلامة نعمان، المصدر المذكور سابقا، ص 93.

[3]- السيد متولي عبد القادر، المصدر المذكور سابقا، ص 207.

ت- تهتم هذه النظرية بكل العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج و التسويق و الإدارة، بالإضافة إلى العوامل التسويقية و العوامل المرتبطة بالسوق.

و من العوامل الموقعية التي تؤثر على الشركة هي كما يلي[1]:

أ- *العوامل التسويقية و السوق:* مثل درجة المنافسة، منافذ التوزيع وكالات الإعلان، حجم السوق، معدل نمو السوق، درجة التقدم التكنولوجي، الرغبة في المحافظة على العملاء السابقين، احتمالات التصدير لدول أخرى.

ب- *العوامل المرتبطة بالتكاليف:* القرب من المواد الخام و المواد الأولية مدى توافر الأيدي العاملة، انخفاض مستويات الأجور، مدى توافر رؤوس الأموال، مدى انخفاض تكاليف نقل المواد الخام و السلع الوسيطة، و التسهيلات الإنتاجية الأخرى.

ت- *الإجراءات الحمائية (ضوابط التجارة الخارجية):* مثل التعريفة الجمركية، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير و الاستيراد.

ث- *العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر:* الاتجاه العام لمدى قبول الاستثمارات الأجنبية أو الوجود الأجنبي، الاستقرار السياسي، القيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار، إجراءات تحويل العملات الأجنبية و التعامل فيها، مدى

[1]- خالد راغب الخطيب، المصدر المذكور سابقا، ص 163.

ثبات أسعار الصرف، نظام الضرائب، و مدى التكيف مع بيئة الدولة المضيفة بصفة عامة.

ج- *الحوافز و الامتيازات و التسهيلات* التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب.

ح- *عوامل أخرى:* كالأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي مدى توافر الثروات الطبيعية و القيود المفروضة على تحويل الأرباح و رؤوس الأموال للخارج، إمكانية التجنب أو التهرب الضريبي.

VI. **نظرية الموقع المعدلة:** و هذه النظرية هي تعديل للنظرية سالفة الذكر من طرف الاقتصادي روبوك و سيموندس بإضافة عوامل موقعية أخرى و التي تتمثل فيما يلي[1]:

أ- *العوامل الشرطية:* و التي تتمثل في خصائص المنتج، و الخصائص المميزة للدولة المضيفة، و العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى.

ب- *العوامل الدافعة:* و المتمثلة في الخصائص المميزة للشركة من جهة و من جهة آخرى مركز الشركة التنافسي.

ت- *العوامل الحاكمة:* و هي مجموعة الخصائص المميزة للدولة المضيفة و المميزة للدولة المصدرة إضافة إلى العوامل الدولية.

---

[1]- فليح حسين خلف، المصدر المذكور سابقا، ص 184.

VII. **النظرية الانتقائية:** يقود هذه النظرية دانتج و هي نظرية شاملة انتقائية تفسر العناصر المختلفة التي يمكن أن تؤثر في الاستثمار الأجنبي المباشر و هي عبارة عن توليفة من العناصر الأساسية التي تقوم عليها النظريات السابقة حيث يرى دانتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر دالة في ثلاث متغيرات هي المزايا الاحتكارية التي تمتلكها الشركات المستثمرة، و المزايا المترتبة على الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية، و المزايا المكانية التي تتمتع بها الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي[1].

أ- *مزايا الملكية (المزايا الاحتكارية):* و هي عبارة عن المميزات و القدرات مادية و معنوية خاصة بها و التي تمدها بالميزة التنافسية و تؤهلها للنجاح في خلق مكانة لها بالأسواق التي تعمل بها، و من أمثلة ذلك وفورات الحجم، كفاءة الإدارة، تنوع الإنتاج، العلامة التجارية، العمالة المدربة، القدرة على التسويق و النفاذ إلى الأسواق الخارجية و القدرة على التوقع و استغلال الفرص التسويقية و الاستفادة من الإنتاج العالمي و النفاذ إلى الموارد الطبيعية و القدرة على التكيف مع المتغيرات الهيكلية.

ب- *مزايا الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية:* و هي المزايا التي سبق شرحها في النظرية السابقة حيث يمكن للشركة المستثمرة استغلال مزاياها الاحتكارية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر حيث يكون الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية في صورة استثمار مباشر أفضل

[1]- منى الحسيني عمار، فياض عبد المنعم، المصدر المذكور سابقا، ص 251.

و أنفع للشركة من الاستخدام الداخلي للميزة عن طريق البيع أو التأجير أو التراخيص، و تلجأ الشركة المستثمرة إلى الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية للتغلب على التدخل الحكومي، تخفيض تكاليف العملات التغلب على عدم اليقين المشتري و التعريض عن غياب الأسواق المستقبلية.

ت- *مميزات الموقع أو المزايا المكانية للدولة المضيفة:* و هو ما يعني المميزات التي تحصل عليها الشركات العالمية من خلال عملها في الدول، و من الأمثلة الواضحة على ذلك نقل بعض الأنشطة كثيفة الاستخدام للعمالة و نقل مراكز الإدارة من دول ذات ضرائب مرتفعة إلى أخرى تفرض ضرائب منخفضة و كذلك توطين بعض مراكز الأبحاث، و بشكل عام يمكن القول أن هذه المميزات تشمل تكاليف المدخلات مثل أجور العمال، إنتاجية العامل، حجم و مواصفات السوق، تكاليف النقل، البعد عن أو القرب من الأسواق الأساسية، البعد عن الدولة الأم للشركة، الهيكل الضريبي و عنصر المخاطرة، و التوجه العام نحو الاستثمار الأجنبي المباشر، و هيكل المنافسة الداخلية في الصناعة المتعلقة بنشاط الشركة.

و عموما تعتبر هذه النظرية من أكثر النظريات قبولا، في مجال تفسير وجود الشركات دولية النشاط، حيث جمعت هذه النظرية بين العديد من

العوامل التي يمكن أن يعزى إليها وجود الاستثمار الأجنبي الذي تقوم به الشركات دولية النشاط[1].

VIII. **نظرية الاندماج:** تتضمن هذه النظرية بصورة أساسية على المتغيرات الاقتصادية مثل المنافسة التامة و غير التامة للأسواق و تنويع الإنتاج و التدريب و المهارة و تحسين القدرات التكنولوجية و البحث العلمي، و يقصد بالاندماج كيفية جعل السوق داخل مراكز الإنتاج نفسها أو كيفية استغلال الأسواق المحلية التي توجد بها عمليات و أنشطة الاستثمار المختلفة فهي تهدف أساسا إلى كسب الأسواق الخارجية لتسويق المنتجات، بالإضافة إلى ذلك تركز هذه النظرية على أهمية الاستراتيجيات العامة للشركات متعددة الجنسيات من أجل السيطرة على الأسواق العالمية و فتح أسواق جديدة بصورة مستمرة أمام المنتجات التي يتم استحداثها، و تستخدم هذه النظرية فكرة الأسواق المتوسطة من أجل تطوير القدرة التنافسية لمنتجاتها كما تؤكد هذه النظرية على أن عملية السعي وراء الأسواق هي التي تخلق أو تنشأ الشركات العالمية و تزيد من حجمها و استثماراتها و أرباحها[2].

IX. **نظرية تسعير الصفقات:** و قد صاغ هذه النظرية كلا من بوكلي و رجمان و قد أطلقوا على هذه النظرية نظرية تسعير الصفقات، أو كما يطلق عليها البعض تكوين الأسواق عبر الحدود الوطنية، و هم يرون أن الشركات دولية النشاط نشأت لتنظيم الاعتماد المتبادل بين المؤسسات و الشركات الموجودة في أكثر

---

[1]– سامي سلامة نعمان، المصدر المذكور سابقا، ص 96–97.

[2]– السيد متولي عبد القادر، المصدر المذكور سابقا، ص 211.

من دولة، فالشركة تستهدف من توسعاتها الخارجية تكوين أسواق لها عبر الحدود الوطنية المختلفة أي دمج الأسواق المحلية و الخارجية لبعض المنتجات في سوق عالمية للشركة، حيث نظرا للنقص في هذا السوق سواء من حيث المعلومات و المعرفة التي قد لا توجد لها مثيل في التجارة الدولية، مما يجعل الشركة تتمتع بحرية كاملة في تحديد ثمن هذه المنتجات الوسيطة مما يعظم من أرباحها، و عموما يمكن القول أن هناك سببان لظاهرة عالمية الإنتاج[1]:

أ- اتجاه معدل الربح إلى الانخفاض في الدول الأكثر تقدما.

ب- اختلاف مستويات درجات النمو الاقتصادي في الدول المختلفة بما يترتب على ذلك من اختلاف معدلات الأجور على المستوى العالمي.

ثالثا: نظرية المنهج العملي: يعتمد المنهج العملي على عمل استقصاءات أو استبيانات توجه إلى الشركات المستثمرة في الخارج عن الدوافع و العوامل التي تدعوها إلى الاستثمار في الخارج، و يقسم هذا المنهج العوامل و الدوافع إلى ثلاث مجموعات على النحو التالي[2]:

المجموعة الأولى: عوامل تتصل بالمزايا المكانية للدولة المستضيفة للاستثمار:

- حجم السوق و مدى اتساعه و نموه.
- توافر المدخلات اللازمة للإنتاج و المواد الأولية.
- الاستقرار السياسي.
- الإعفاءات الضريبية و الجمركية التي تمنحها الدولة المستضيفة للمستثمر الأجنبي.

---

[1]- سامي سلامة نعمان، المصدر المذكور سابقا، ص 99-100 -بتصرف-.

[2] -منى حسيني عمار، فياض عبد المنعم، المصدر المذكور سابقا، ص 249.

المجموعة الثانية: عوامل تتضمن المزايا الاحتكارية التي تملكها الشركات المستثمرة:

- التقدم التكنولوجي.
- توافر رؤوس أموال ضخمة لتمويل المشروعات الاستثمارية.
- تخصيص مبالغ كبيرة للإنفاق على الأبحاث و التنمية.
- القدرة على تمييز المنتجات.

المجموعة الثالثة: عوامل أخرى تبرر الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية للشركات المستثمرة:

- تحقيق أرباح كبيرة.
- تبسيط القيود و الإجراءات الحكومية.
- الاستفادة القصوى من براءات الاختراعات في الدول المستثمرة.

و تتمثل المساهمة الايجابية للمنهج العلمي في أنها تبين الاتجاه العام للعوامل المؤثرة في الاستثمار في الخارج و تطور الأهمية النسبية لهذه العوامل عبر الزمن و رغم هذه الايجابية فإن هذا المنهج يمكن أن تسند إليه أوجه القصور التالية[1]:

- يوجه النقد الأول إلى طريقة جمع البيانات (الاستقصاء و المقابلات الشخصية) و التي يمكن أن يشوبها قصور في عدم دقة الإجابات المعطاة من المسئول (الشركة) أو حتى تزييفها، فبعض العوامل يمكن أن تقدر على خلاف الواقع بأكبر من قيمتها الحقيقية بينما يهون من شأنها آخرون.
- و يصل بالنقد الأول إمكانية قيام تداخل و اعتماد سببي بين العوامل، و من شأن النقدين السابقين تقليل مصداقية النتائج المتوصل إليها من خلال الاستقصاءات.

[1]– خليل محمد خليل عطية، المصدر المذكور سابقا، ص138.

- كذلك فهذا المنهج لا يقدم تفسيرا للتوزيع القطاعي القائم للاستثمارات الأجنبية المباشرة أسباب تغير هذا التوزيع عبر الزمن.
- كذلك يفتقد هذا المنهج أيضا العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الأنشطة الأخرى البديلة (التصدير و بيع التراخيص).

و بالتالي لا يقدم هذا المنهج تفسيرا شاملا لأسباب نشأة الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الثاني: النظريات المستندة إلى التحليل الكلي:

تقدم نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى الكلي تحليلا متكاملا، على عكس النهج المستند على مستوى الشركة أن يقدمه، حيث يكون الاستثمار الأجنبي المباشر محكوما بعوامل الاقتصاد الجزئي الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات لغرض الدفاع عن ميزة احتكار القلة، في حين تظهر الآثار الاقتصادية الكلية نتيجة عوامل متعددة متضمنة الارتفاع المستديم في كلف العمل و التقييم الثابت للعملة فضلا عن عامل القيود على التصدير إلى الأسواق الأجنبية.

و من النظريات التي عالجت دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر ضمن إطار موحد على المستوى الاقتصاد الكلي مما يتيح تعميم النتائج هي نظرية الإوز الطائر و ما تلاها من نسخ معادلة أهمها السياسات العامة و فرضية كوجيما.

أولا: نظرية الإوز الطائر: تقدم هذه النظرية وصفا لدورات الصناعات المختلفة خلال مراحل التنمية الاقتصادية، و تتضمن إعادة توطين الصناعات بتبديل مواقعها من بلد لآخر من خلال التجارة و الاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك استجابة للتحولات في قدرة البلدان التنافسية، و وضعت الصيغة الأصلية لنظرية الإوز الطائر في أواخر عقد الثلاثينات من طرف ك.أكاماتسو عندما كانت اليابان ما تزال بلدا فقيرا مقارنة ببلدان أوربا و أمريكا

الشمالية و تسعى للوصول إلى مصافها، يصف النموذج التغير في الهيكل الصناعي خلال الزمن، مبتدءا بالتركيز على صناعة النسيج كثيفة العمل و منتقلا بشكل تدريجي إلى النشاطات التي يرتفع عليها الطلب، مثل الصناعات الكيماوية ثم الصلب ثم السيارات و هكذا، إذ يترفع تدرج كل صناعة حتى أقصى نقطة قبل أن تختفي تدريجيا بسب تناقص القدرة التنافسية، و يتم وصف المراحل المتعاقبة على شكل حرف V مقلوب، و من هنا تشبيه بسرب الإوز الطائر، الشكل نفسه يصف انتقال الصناعات من بلد إلى آخر مما يمثل تطور الصناعة نفسها في بلدان مختلفة عبر الزمن.

و تجدر الإشارة إلى أن الاستثمار الكلي في البلد القائد على وفق هذا النموذج لا يتناقص مع إعادة توطين الصناعات لأن الصناعة يعاد هيكلتها و رفع مستواها على نحو مستمر و يعاد تخصيص الموارد لصالح المنتجات ذات المهارة و التكنولوجيا الأعلى و التي تمثل الميزة النسبية في المرحلة اللاحقة، و عليه فلا توجد مقايضة بين الاستثمار المحلي و الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ يتزايد الاستثمار العالمي بشكل مستمر داعما تدفقات التجارة و على وفق هذه الاعتبارات فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يكون متجها للتجارة و تكميلا لاقتصاد البلد المضيف بسبب آثاره على مستويات المعيشة و الاستخدام[1].

ثانيا: نظريات السياسة العامة: ترى هذه النظرية أن الاقتصاد بجملته يخضع للسياسات العامة الحكومية، و عليه فإن الشركات متعددة الجنسيات هي أدوات للسياسة الخارجية للبلد الأم لهذه الشركات فوفقا لهذه النظريات فإن الاستثمار الخارجي للشركات العملاقة لم ينشأ و يتوسع نتيجة ضرورات اقتصادية فحسب، و إنما كان سياسة اختارتها

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 63-64.

الشركات لكي تستفيد من الحوافز التي قدمتها البلدان الأم و لكي تغري شركاتها بالاستثمار الأجنبي للأهداف التالية[1]:

- تعظيم الأرباح المتحققة على الاستثمار بالمعنى الإجمالي.
- الرغبة في توليد فائض اقتصادي يعود للبلد الأم.
- دوافع حكومية لتشجيع شركات البلد على الاستثمار في الخارج للوصول إلى أسواق جديدة و ضمان الحصول على فرص تسويق بعض المنتجات و الحصول على تدفقات داخلة بسبب تحويل أرباح فروع شركاتها في الخارج لتحسين أوضاع موازين مدفوعاتها، و أخيرا الحصول على نفوذ سياسي و اقتصادي لدى الدول الأخرى.

و لكن هذا الاتجاه تعرض للانتقاد، إذ قد تكون السياسة الحكومية هي أحد الأسباب و لكن ليس ذلك هو السبب الرئيسي، ففي حالات عديدة قامت الشركات الأمريكية في الخارج الإضرار بالمصالح الأمريكية بالمضاربة على الدولار بشكل واسع كما قامت بإنشاء فروعا لها في الخارج تهربا من السياسات الحكومية أكثر مما هو خدمة لها[2].

ثالثا: فرضية كوجيما: اهتم كوجيما بتفسير الاختلافات بين نماذج الاستثمار الأجنبي المباشر الخاصة بالولايات المتحدة الأمريكية و اليابان في البلدان النامية و النتائج المترتبة عنها على التوسع في التجارة الدولية و الرفاه العالمي، و عموما تهتم فرضية كوجيما بالعلاقات الاقتصادية الدولية بين البلدان النامية و النتائج المترتبة عنها على التوسع في التجارة الدولية بين البلدان الصناعية المتقدمة و البلدان النامية، على الرغم من أن يفسر

---

[1]– محمود حسين الوادي و آخرون، العولمة و أبعادها الاقتصادية، عمان، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، 2001، ص 125.

[2]– محمد بن عبد الله النفيسة، المصدر المذكور سابقا، ص 134.

الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه وسيلة لنقل رأس المال و التكنولوجيا و المهارات الإدارية من بلد المنشأ إلى البلد المضيف، فإن يجادل بأنه هناك نوعان من الاستثمار الأجنبي المباشر، الاستثمار الموجه للتجارة، و الاستثمار المناهض للتوجه التجاري.

يكون الاستثمار الأجنبي المباشر موجها للتجارة إذا ولد فائض طلب على الواردات و فائض عرض للصادرات عند معدلات التبادل التجاري الأصلية، و يحصل العكس لو كان الاستثمار الأجنبي المباشر مناهضا للتوجه التجاري، و يعتقد كوجيما أيضا أن الاستثمار الأجنبي المباشر الوجه تجاريا يحقق الرفاه في كل من البلدين المصدر و المضيف، في حين يؤدي النوع الآخر إلى تناقص الرفاه، و حيث أن النوع الأول ينطوي على استثمار في صناعات لا يتمتع فيها البلد المصدر بميزة نسبية من شأنه تعجيل التجارة بين البلدين و تعزيز الهيكلة الصناعية النافعة لكل منهما، على العكس من ذلك، ينطوي النوع الثاني من الاستثمار الأجنبي المباشر على استثمار في صناعات يتمتع البلد المصدر فيها بميزة نسبية، و هكذا تتناقص التجارة الدولية، و تعاد هيكلية الصناعة في اتجاه معاكس لها توصي به اعتبارات الميزة النسبية، و من شأن ذلك تقليل حالة الرفاه في كلا البلدين مسببا مشاكل متعددة (ميزان المدفوعات، تصدير الوظائف، تحفيز الحماية التجارية (البلد الأم)[1].

يلاحظ من النظريات السابقة أنها أعارت لجانب العرض جل الاهتمام، باعتبارها تمثل محددات الدفع للقيام الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين أن محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الدول المضيفة تخضع لمجموعة من الاعتبارات المرتبطة بالجوانب الاقتصادية، السياسية و الاجتماعية و التي تشكل في الحوصلة ما يصطلح بتسميته بالمناخ الاستثماري، و الذي سوف يتم عرضة في الفصل الموالي.

---

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 66–67.

خلاصة الفصل:

مهما اختلف في تعريف ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث العناصر و الأبعاد المكونة له لكن يوجد شبه إجماع على أنه ذلك الاستثمار الذي يكفل لصاحبة الأجنبي عن الاقتصاد الوطني الحق في ممارسة الإشراف و الإدارة لنشاطه، و أن أهم ما يميزه الاستقرار النسبي مقارنة بظاهرة الاستثمار الأجنبي غير المباشر خصوصا و عن باقي التدفقات المالية الخارجية عموما، و قد تعددت الأسباب التي تدفع للقيام بهذا النوع من الاستثمار من اعتبارات داخلية خاصة بالمستثمر ذاته و نشاطه و أخرى خارجية تدفعه أو تحفزه للقيام بهذا الاستثمار من سياسات البلد المنشأ و البلد المستضيف لاستثماره، و كنتيجة للتجاذبات بين إستراتيجية هذا الأخير أي المستثمر الأجنبي المباشر و سياسات البلد المستضيف أفرزت عدة أشكال و أصناف التي تأطر و تنظم نشاطه.

إن تقييم انعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد المضيف كان و لازال موضوع لجدل اقتصادي و حتى سياسي قوي بين المؤيد بشدة من خلال المدرسة الحديثة و يطالب بضرورة تواجده في الاقتصاد الوطني كونه أحسن وسيلة لتصحيح هيكلة الاقتصاد إضافة لكونه مصدر تمويل آمن يخدم التنمية الاقتصادية، و بين المتحفظ أو المعترض على تواجده في الاقتصاد من كونه يشوه الهيكل الاقتصادي.

لقد توالت العديد من النظريات الاقتصادية التي حاولت تفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر و إعطاء فكرة عن الأسباب الكامنة وراء ظهور هذا النوع من الاستثمارات فإختلفت الآراء حولها بإختلاف الزمان و الرواد سواء ما تعلق الأمر بالدولة المضيفة أو الدولة الأم، غير أنه لم تظهر تفسيرات مستقلة إلا غداء بروز الشركات متعددة الجنسيات و تعاظم دورها في الاقتصاد الدولي.

الفصل الثاني

الفصل الثاني: الاطار الميداني للاستثمار الأجنبي المباشر:

تتمايز البيئة الاقتصادية العالمية عن البيئة الاقتصادية الدولية أن الأولى تمثل العلاقات الاقتصادية التي تقوم على النطاق البشري ما بين المجتمعات نفسها، بينما الثانية تمثل العلاقات الاقتصادية ما بين الدول كتكوينات سياسية، حيث لم يعرف العالم درجة من التداخل و الترابط الاقتصادي كما يعرفه الآن و لم يعد يقتصر الأمر على مجرد علاقات اقتصادية بين الدول بل تعدى ذلك لعصر الاقتصاد العالمي.

حيث إن تطورات الاقتصاد العالمي إذ تفتح آفاقا و إمكانات عديدة، فإنها و في الوقت ذاته تطرح مجموعة تحديات لاسيما أمام البلدان النامية أهمها عدم تمكنها من الاحتفاظ باقتصاديات مغلقة في بيئة اقتصادية عالمية تتحرك نحو مزيد من الاندماج الإقليمي و العالمي، و كما لم يعد بالإمكان الانفصال عن المتغيرات العالمية أو تجاهلها لأن معظم البلدان النامية بحاجة للتمويل بسبب نقص المدخرات المحلية فضلا عن تناقص دور و حجم مصادر التمويل الأخرى من جهة، و من جهة أخرى فإن تنامي دور الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي السائر في طريق العولمة آخذ في التزايد، حيث يتواصل نمو الإنتاج العالمي مع تعاظم دور هذه الشركات.

و عليه سنحاول الكشف في هذا الفصل عن تطورات اتجاهات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة و الخارجة عالميا، مع التركيز على طبيعة و خصائص كل مرحلة عموما و الإقتصادية خصوصا، فضلا عن ذلك سنركز الاهتمام في كل مرحلة على المستويات التي بلغتها تدفقاته، و بلدان المنشأ الرئيسية لها و توزيعها الجغرافي و القطاعي.

المبحث الأول: الاتجاهات التاريخية للاستثمار الأجنبي المباشر:

يرجح تاريخ الازدهار الحقيقي للاستثمار الأجنبي المباشر إلى بداية القرن التاسع عشر، حيث كان متزامنا مع قيام الثورة الصناعية، و قد ساعد اتساع التجارة إلى تدفق رؤوس الأموال خارج أوروبا من أجل الاستثمار و كان يقوم بهذا الاستثمار شركات تابعة للدول الاستثمارية.

مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمراحل تاريخية متباينة في ظروفها الاقتصادية و السياسية أثرت في حجمه و طبيعته و هيكله، ففي الفترة الزمنية الواقعة بين عام 1800 و 1914 كانت الظروف الاقتصادية و السياسية ملائمة كانعدام الأخطار المرافقة لتدفقات رأس المال إلى الخارج، على عكس الفترة الواقعة بين الحربية العالميتين الأولى و الثانية بتراجع الاستثمار بسبب ظروف الحرب و عدم وجود الاستقرار السياسي و الاقتصادي و انهيار قاعدة الذهب، مما دفع العديد من الدول المتضررة من الحرب لتصفية استثماراتها في بعض المستعمرات، و قد شهدت هذه الفترة تراجع دور المملكة المتحدة في الاستثمار الأجنبي المباشر لصالح الولايات المتحدة الأمريكية.

أما في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية و حتى نهاية عقد السبعينات، فقد توسع الاستثمار الأجنبي المباشر توسعا كبيرا، و ذلك بالتزامن مع ازدهار التجارة الدولية في منتصف الخمسينات.

المطلب الأول: مرحلة الأولى (1800- 1914):

على عكس ما هو شائع فإن ظاهرة تحويل مراكز الإنتاج إلى الخارج أو ظاهرة التدويل* هي ظاهرة قديمة، إذ تعود إلى العصور القديمة و العصور الوسطى، حيث نجد أن الفينيقيين قاموا بإنشاء مراكز نشاط في الخارج و إنشاء ميناء للصيد في البيرني الفرنسية كما عرفت المدن الجرمانية في العصور الوسطى بتوسيع أنشطتها الإنتاجية في الخارج و حتى في الميدان البنكي، فقد قام الإيطاليون بإنشاء بنوك لهم في مختلف الدول الأوروبية حيث سمح ظهور الشركات البحرية التجارية في القرن السابع عشر بإعطاء دفع جديد لهذه الظاهرة (شركة الهند الشرقية الإنجليزية في 1602 و شركة الهند الشرقية الفرنسية في 1664) و مرحلة جديدة لهذه الظاهرة[1].

الفرع الأول: الظروف الاقتصادية و السياسية:

كان التمويل خلال القرن الـ 19 و قبله تسيطر عليه لندن و أمستردام، و ظل حجم تدفقات رؤوس الأموال صغيرا مقصورا في معظمه داخل أوروبا، و هذا كون الاستثمار كان مرتبط بتطور تكنولوجي بطئ، فظهرت حركة تجارية لرأس المال في صيغة الأوراق المالية من أجل الحصول على عوائد قبل أن تتخذ شكل استثمار أجنبي مباشر، حيث ساهم انتشار المصارف في تطوير حركة رؤوس الأموال الدولية خاصة في المدن الإيطالية و أمستردام

---

*- الفرق بين التدويل (Internationalization) و العولمة (Globalization)، هو أن التدويل في معناها الاقتصادي يشير إلى التوسع الجغرافي في أعمال المنشاة و العمل خارج مجال الحدود الوطنية، في حين أن العولمة تشير إلى زوال الحدود و الحواجز بين الدول و بناء الشبكات و التحالفات.

[1]- إبراهيم شاوش توفيق، العولمة و الشركات متعددة الجنسيات، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2000-2001، ص 74.

و لندن، فكان التاجر هو أول مستثمر دولي بمساعدة أحد أفراد عائلته أو عامل لديه، و قد عبر عنه بالعمر الذهبي للاستثمار الدولي[1].

لكن شكلت الفترة ما قبل الحرب العالمية الأولى الممتدة من عام 1850 إلى غاية 1914 في الواقع مرحلة ازدهار للاستثمارات الدولية، إذ بلغت فيها تلك الاستثمارات قمتها و عرفت نموا معتبر لها، بسبب ملائمة الظروف الاقتصادية و السياسية إلى حد كبير لتدفق الاستثمارات المباشرة آنذاك في ظل حالة من انخفاض بل انعدام الأخطار المصاحبة لهذه التدفقات[2]، و هذا بفضل مساهمة عدة عوامل أخرى شجعت تطور و توسع هذه التدفقات في العلاقات الاقتصادية الدولية و التي من أهمها:

- قيام الثورة الصناعية: و ما نتج عنها من زيادة الإنتاج و الموارد، الأمر الذي نبه رجال الأعمال إلى ضرورة الادخار و الاستثمار في الداخل ثم في الخارج تلبية لمتطلبات الصناعة و التجارة[3].
- الأفكار و المبادئ الاقتصادية الرأسمالية: و ذلك تماشيا مع فلسفة العصر التي دعت إلى المبادرة و الحرية الفردية، التي دعت إلى تحرير الفرد من القيود و تشجيع المبادرة الفردية[4]، و إلى تكريس الربح و الفائدة كهدف رئيسي و إلى الخضوع لقرارات السوق كان الاستثمار في جوهره خاصا إذ يقل في هذه المرحلة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، و بالتالي كانت مبادرة الاستثمار في الخارج للأفراد

---

[1]– فاطمة بن عبد العزيز، المصدر المذكور سابقا، ص 330.

[2]– سورية زرقين، المصدر المذكور سابقا، ص 14.

[3]– دريد محمود السامرائي، المصدر المذكور سابقا، ص 71.

[4]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 23–24.

المصارف و الشركات الخاصة، إلا أنه هناك استثناء وحيد لاستثمار الدولة يتمثل في شراء حصص تابعة لشركة قناة السويس[1].

- حرية انتقال عناصر الإنتاج دوليا: حيث ظلت حركة الاستثمار الدولي قبل 1914 تجري في عالم يؤمن بحرية التبادل في أشمل مظاهرها، حيث لم يكن فيه للحدود الفاصلة بين الدول دور الحواجز أو الموانع، من حرية التبادلات التجارية و عدم وجود عوائق على حركة رؤوس الأموال دوليا[2]، فضلا عن موجه تدفقات أفواج المهاجرين الأوروبيين (أستراليا، كندا، نيوزيلندا، جنوب إفريقيا و الجزائر) و هذا الالتقاء بين أفواج المهاجرين و تدفقات رؤوس الأموال هو الذي ميز هذه الفترة من تاريخ الاستثمار الدولي[3].
- إستقرار النظام النقدي و المالي العالمي: من ثبات أسعار الصرف في ظل قاعدة الذهب و سهولة تحويلها و ما أدى إلى إزالة العوائق أمام حرية تنقل رؤوس الأموال الأمر الذي سهل أمام المصارف ترقية الاستثمار الدولي[4].
- قلة الاستثمار الأجنبي غير المباشر: أي الاستثمار المحفظي في الأوراق المالية فقامت الشركات متعددة الجنسيات بإنشاء فروع لها في الخارج[5]، رغم وجود بعض الاستثناءات كممارسة السلطة الفرنسية الضغط الخفي و المستمر في الفترة الممتدة

---

[1]– خليفة لخميسي، المرجع المذكور سابقا، ص 30–31.

[2]– هناء عبد الغفار، المرجع المذكور سابقا ، ص 23–24.

[3]– خليفة لخميسي، المرجع المذكور سابقا ، ص 32.

[4]– فاطمة بن عبد العزيز، المرجع المذكور سابقا ، ص 330.

[5]– المصدر نفسه، ص 330.

ما بين 1895-1914 على أصحاب الأموال الفرنسية لغرض حملهم على الاكتتاب في القروض الروسية العديدة[1].

- توافر الفرص الاستثمارية في المستعمرات: نتيجة السياسات التوسعية و الاستعمارية التي اتخذتها خصوصا بعض الدول الأوربية لضمان وصولها إلى مثل هذه الأسواق، فلم تعد هذه الدول الصناعية تقنع بالتصدير للخارج، بل أصبحت تبحث عن إنتاج موادها في عين المكان، و هذا اقتربا من الثورات المنجمية و المعدنية أو لتشكيل شبكات تجارية في الأسواق الخارجية التي تستغلها[2]، فضلا عن الحماية الأكيدة من جانب الدول المستعمرة لاستثماراتها الأجنبية، الأمر الذي أدى و لمدة طويلة إلى اقتران الاستثمارات الأجنبية بالظواهر الاستعمارية و اعتبارها وسيلة نهب و تكريس للتبعية[3].

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي: كانت الدول الأوربية و شركاتها المنابع الأولى للاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالمي تلك الحقبة، و تأتي بريطانيا في مقدمتها و أسباب تفوقها كثيرة على الأمم الأخرى إن كانت التاجر العالمي الأول، و لديها شبكة عالمية من المواصلات و المصارف، و تفوقت صناعتها و احتكاراتها، و كان الجنيه الإسترليني العملة الدولية في أسواق رأس المال الرئيسية، و كان الاقتصاد البريطاني ينمو عموما بسرعة و ازداد الدخل القومي الحقيقي ثلاثة أضعاف للمدة 1870-1913 مما دعم الثقة بهذا الاقتصاد[4]، إذ أن الهيمنة المتزايدة للقروض البريطانية في الخارج، و الدور الكبير

---

[1]- خليفة لخميسي، المرجع المذكور سابقا، ص 30-31.

[2]- إبراهيم شاوش توفيق، المرجع المذكور سابقا، ص 74.

[3]- هيل عجمي هيكل، المرجع المذكور سابقا، ص 12.

[4]- هناء عبد الغفار، المرجع المذكور سابقا، ص 23-24.

الذي لعبته هذه الدولة، أو بالأحرى مكانة لندن كسوق التمويل الدولي، اعتبرت أسباب تسريع تدويل الاقتصاد البريطاني من سنة 1850 إلى غاية الحرب العالمية الأولى[1].

إذ امتلك البريطانيون فروع متخصصة في استغلال المواد الأولية خارج الحدود و الذي تركز في المستعمرات البريطانية مثل "Lever" في الزيوت النباتية (صناعة الصابون) و "Cadbery" في المطاط و "Dunlop" في الكاكاو، و نفس الأمر ينسحب على الاستثمارات في المنتجات الزراعية كالسكر في كوبا، الموز في كوستاريكا، الشاي في سيلان و المطاط في ليبيريا، كما كان البريطانيون نشطين جدا في عمليات التنقيب و استغلال المناجم، فقد تركز مناجم الذهب و الماس في جنوب إفريقيا و شرقها تقريبا تحت سيطرتهم، في حين تقاسمت مع الفرنسيين، البلجيكيين و الأمريكيين مخاطر استغلال مناجم النحاس في إفريقيا و جنوب أمريكا، أما أغلبية مناجم ماليزيا و بوليفيا فقد كانت تحت أيدي البريطانيين[2].

إذ بلغت حصة بريطانيا من الاستثمارات الأجنبية التي جرت عام 1914 (42%) من المجموع العالمي الكلي، و بما يمثل 18 مليار دولار وجهت لاستغلال الموارد الطبيعية و الأولية لسد حاجة الصناعات البريطانية، في أواسط القرن التاسع العشر اتجهت كل مدخرات بريطانيا، التي كانت الدائن الرئيس آنذاك، صوب الاستثمار المحلي في بناء السكك الحديدية و المدن، بينما بلغت استثماراتها الخارجية 200 مليون جنيه إسترليني ذهبت معظمها إلى أوروبا، لكن هذا الاتجاه تغير بعد مطلع عقد السبعينات من القرن التاسع عشر بسبب سنوات الازدهار الاقتصادي من جهة، و لارتفاع قيمة ما تغله هذه الاستثمارات من

---

[1]– شهرزاد رواتي، المرجع المذكور سابقا، ص 68.

[2]– فاطمة رحال، المرجع المذكور سابقا، ص 61.

فوائد و حصص أرباح الشركات إلى أقصى مستواها قدرت بـ 100 مليون جنيه إسترليني[1] إذ تراجعت الاستثمارات البريطانية في أوروبا إلى النصف تقريبا، و ارتفعت في البلدان الأخرى إلى خمسة أضعاف حجمها تقريبا و هي الولايات المتحدة الأمريكية و أستراليا و البلدان النامية المنتجة للمواد الأولية في آسيا و أمريكا الجنوبية و إفريقيا الجنوبية، و ذلك حسبما هو موضح في الجدول رقم (2) أدناه:

الجدول رقم (2): حركة و حجم الاستثمارات الدولية للفترة (1800-1914):

البلدان المستثمرة	المبالغ (مليار دولار)	النسبة (%)	البلدان الرئيسية المستثمر فيها
بريطانيا العظمى	18	42	الإمبراطورية البريطانية 47%، الولايات المتحدة 20%، أمريكا اللاتينية 20% أوربا 6%
فرنسا	8.5	19.3	أوروبا 61%، روسيا 25% الإمبراطورية الفرنسية 9%
ألمانيا	6	13.7	أوروبا الوسطى 53%، أمريكا اللاتينية 16% أمريكا الشمالية 15%.
الولايات المتحدة	3.5	7.7	كندا، أمريكا اللاتينية
دول مختلفة منها: بلجيكا البلاد المنخفضة سويسرا	7.5 2 3 1.5	17.7 - - -	- كونغو، أوروبا الغربية، روسيا الإمبراطورية العثمانية، أوروبا

المصدر: جيل برتان، تعريب علي مقلد، الاستثمار الدولي، بيروت، منشورات عويدات، بيروت، 1982، ص 16.

[1]- هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 24.

أما فرنسا التي استحوذت على نحو خمس الاستثمارات الصادرة فضلت الاستثمار في أوروبا (61%)، روسيا (25%) و بعضا من مستعمراتها الأخرى (9%)، في حين اتجهت ألمانيا التي تعتبر ثالث أكبر مستثمر عالمي أنذلك بقيمة 6 مليار دولار إلى أوروبا (53%) و أهمها الإمبراطورية العثمانية نتيجة التقارب السياسي بين الدولتين، بالإضافة إلى البرازيل و بعض دول أمريكا اللاتينية الأخرى (16%) و بنفس النسبة تقريبا إلى دول أمريكا الشمالية.

بينما لحقت الولايات المتحدة بنادي الدول المستثمرة في الخارج بقيمة تراكمية للفترة قدرت بـ 3.5 مليار دولار و التي ركزت نشاطها في القارة الأمريكية خاصة في كندا و المكسيك و كوبا و ذلك طبقا لمذهب مونرو*، و على غرار الاستثمارات البريطانية، فقد تركزت الاستثمارات الأمريكية المباشرة في أنشطة التوزيع من أجل زيادة مبيعاتها في الخارج و لتوسيع سوقها المحلي، إذ كانت تتمتع على المستوى المحلي بوفرة الوارد المعدنية مثل النحاس، الحديد مما جعلها أقل تحفيزا من الشركات البريطانية للبحث عن مصادر تموين أما بلجيكا فقد نشطت في الكونغو و روسيا و أوروبا الغربية، بينما اختارت هولندا الهند الصينية باعتبارها إمبراطوريتها الاستعمارية، أما سويسرا فبقيت في مجال أوروبا.

و لعل أهم ما يلاحظ في تدفق الاستثمارات الأجنبية العالمية حينئذ هو قيام الجزء الأكبر منها بين الدول الرأسمالية القديمة و بينها و بين دول جديدة كالولايات المتحدة الأمريكية، كندا، أستراليا و نيوزيلندا التي استمت هذه الدول بوفرة الموارد المادية و البشرية

---

* – Monroe: في 1823 أعلن الرئيس مونرو عن مبدأ السياسة الخارجية الأمريكية و الذي ينص على فصل الشؤون الأمريكية عن الشؤون الأوروبية و عدم التدخل في الشؤون الأمريكية (سياسة العزلة)، حيث طلب من أوروبا عدم التدخل في الشؤون الأمريكية لاسيما من أجل استرجاع الهيمنة الإسبانية على مستعمراتها القديمة في أمريكا اللاتينية، إذ نادى بشعار "أمريكا للأمريكيين" الذي يسمح بجعل أمريكا منطقة نفوذ و تدخل لصالح الولايات المتحدة.

و بسرعة نموها الاقتصادي، فأنشأت بها مصانع و بنوك، و هياكل قاعدية و تم شراء أسهم الشركات المحلية و غيرها من الاستثمارات التي ساهمت في تحقيق هذه الدول الجديدة تركيز احتكاري لجعلها بدورها دولا مستثمرة في الخارج، أما ما يخص المستعمرات و الدول المتخلفة فلم تحصل إلا على نصيب ضئيل جدا من هذه التدفقات تمثل في أغلبه في مشاريع صناعات إستخراجية.

الفرع الثالث: التوزيع القطاعي:

أما بالتعبير القطاعي فقد تركزت حوالي 55% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المواد الأولية، 20% في السكك الحديدية، 15% في المنتجات الصناعية و 10% في الخدمات (تجارة، بنوك)، إذ كانت الشركات متعددة الجنسيات أنذلك تريد تنظيم فروعها لضمان مصادر التموين بالمواد الأولية، فقد كان 55% من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج يتم في القطاع الأولي.

أما الاستثمارات في الأنشطة الصناعية فقد كانت في الأصل محدودة و التي لم تتعدى 15% بسبب المخاطر المرتفعة التي من المحتمل أن تترتب عنها إلى جانب صعوبة التسيير، غير أنها اتخذت في الاتساع خلال العشرية التي سبقت الحرب العالمية الأولى: مصانع غزل القطن في الهند، معامل الحديد و التعدين، بالإضافة إلى مصانع الورق في كندا و روسيا[1].

أما مبرر الاستثمار في البنيات التحتية فيكمن وراء استغلال الثروات الطبيعية التي كانت تتطلبها الصناعات الغربية، كتشييد شبكات السكك الحديدية لغرض الوصول إلى

[1]– شهرزاد رواتي، مرجع سبق ذكره، ص 69.

ثروات هذه البلاد و إمكانية نقلها و تحويلها[1] من جهة، و من جهة أخرى سمحت الحركات التحررية في أمريكا اللاتينية بين 1817 و 1830 بفتح أفاق جديدة لتدفق الاستثمارات البريطانية، الأمريكية و الألمانية إلى هذه المناطق خاصة في الأرجنتين، البرازيل و المكسيك، و نلاحظ كذلك لجوء بعض الدول و الحكومات إلى الاستثمار الأجنبي لتطوير و تنمية مجتمعاتها، و خير مثال لذلك إسناد مشروع خط بغداد في الإمبراطورية العثمانية لألمانيا، و سياسة سيرجيو ويت في روسيا التي أحدثت نوعا من الثورة الصناعية ابتداء من 1860 بفعل الاستثمارات البلجيكية، البريطانية و الفرنسية هناك في الصناعات الحديدية و المعدنية (حوض Donetz) و في السكك الحديدية (مشروع الخط الذي يقطع سيبريا ابتداء من 1891)، إلا أن هذا الانفتاح تبعه سياسات حمائية مشددة في الميدان الصناعي ابتداء من 1881.

حيث أن السياسات الحمائية التي اتبعتها العديد من الدول المتقدمة قد دفعت بالعديد من الشركات للعمل خارج موطنها الأصلي، مثل شركة "Singer" الأمريكية لآلات الخياطة التي أنشأت مصنعا في مدينة غلاسكو السكتوتلاندية كرد فعل على قرار الحكومة البريطانية آنذاك برفع الرسوم الجمركية على وارداتها من هذه الآلات، ثم لحقت بها شركات أخرى مثل شركة "Ford" الأمريكية للسيارات و شركة "StengHouse" الأمريكية للكوابح الهوائية، ثم "Nobel" و "SKF" في السويد، "Neslté" في سويسرا، و "St Gobins" و "Michlin" في فرنسا، ليصل مخزون الاستثمارات المباشرة في الخارج في 1913 ما يعادل 13% من الناتج الداخلي الخام العالمي، حيث أن النجاح الذي حققته بعض الشركات في الخارج يمكن

[1]– خليفة لخميسي، المصدر المذكور سابقا، ص 32.

اختصاره في بعض الكلمات: منتجات جديدة، أطراف حديثة، و تقنيات بيع و تسويق متطورة[1].

المطلب الثاني: المرحلة الثانية (1915-1945):

تقع هذه المرحلة خلال فترة ما بين الحربين العالميتين و أهم ما ميزها تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أرباع ما كان عليه قبل الحرب، و كان لظروف الحرب العالمية الأولى و عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي و انهيار قاعدة الذهب دور في انكماش هذه الاستثمارات و انخفاض حجم الإقراض الخاص و الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما بدأت الدول المتضررة من الحرب و من ظروف الكساد و انكماش التجارة و الحروب التجارية بتصفية استثماراتها المملوكة لها في بعض المستعمرات، علما أن الثورة الروسية (1917) و زوال الإمبراطورية العثمانية أديا إلى ضياع الجزء الكبير من الثروات الأوروبية و بذلك انقلبت الأدوار التقليدية أهمها خروج الولايات المتحدة دائنة من الحرب.

الفرع الأول: الظروف الاقتصادية و السياسية:

تميزت هذه المرحلة بأحداث جسام أثرت على حركة رؤوس الأموال الدولية عموما و على الاستثمار الأجنبي المباشر خصوصا و التي تمثلت أهما في:

- الاضطرابات السياسية: لقد شهت هذه الفترة اضطراب عنيف في العلاقات السياسية بين الدول خصوصا الأوربية التي كانت قاطرة العالم حينئذ التي أدت إلى قيام الحرب العالمية الأولى، و التي انتهت بخسارة ألمانيا و تدمير اقتصادياتها، كما أن قيام الثورة البلشفية في روسيا و قيام الاتحاد السوفيتي كقوة تحدي اشتراكية جديدة

[1]- إبراهيم شاوش توفيق، المصدر المذكور سابقا، ص 75.

للرأسمالية العالمية، و انهيار الإمبراطورية العثمانية (الرجل المريض) أديا إلى ضياع الجزء الكبير من الثروات الأوروبية.

- أزمة الكساد العظيم 1929: و التي استمرت إلى غاية 1933 و ما ترتب عنها من أزمة نقدية حادة نتجعنها اضطرابات و فوضى بسبب خروج بعض الدول عن قاعدة الذهب و تخفيض البعض الآخر لقيمة عملاتها و تثبيت البعض الآخر لها، مما أثر على حركة رؤوس الأموال دوليا[1].
- انتشار نظم الحمائية: حيث قامت بعض الدول بفرض العديد من القيود على المعاملات الخارجية فزادت الرسوم الجمركية و انتشر نظام الحصص، ليعم عدم استقرار أسعار الصرف مما دفع كل هذا بالعديد من الدول إلى الاعتماد على السياسة الحمائية[2].
- تصفية الاستثمارات: إن تلك الأحداث المسرودة سلفا التي عرفها العالم آنذاك أدت إلى التراجع الحاد للاستثمار الدولي نتيجة تغير السياسات الحكومية و مواقف أصحاب رؤوس الأموال و الذي تبلور من خلال تدهور قيمته التراكمية 3/4 من قيمته الإجمالية، بتصفية الاستثمارات المملوكة للدول المتضررة من الحرب و من الركود التجاري و كذا الحروب التجارية[3]، و بهذا تقلصت في هذه الفترة الاستثمارات بين الدول الأوروبية، حيث وجد البريطانيون أنفسهم مجبرين على تصفية معظم استثماراتهم في الخارج من 45% إلى أقل من 40% لتمويل نفقات الحرب، بحيث لم يحتفظوا سوى بمساهماتهم في شركات بترولية و في مناجم الذهب و المعادن

---

[1]– سورية زرقين، المصدر المذكور سابقا، ص 14.

[2]– فاطمة رحال، المصدر المذكور سابقا، ص 62.

[3]– سورية زرقين، المصدر المذكور سابقا، ص 15.

الأخرى و في مزارع المطاط خاصة في ماليزيا، و نفس الشيء بالنسبة فرنسا التي صفت أكثر من نصف رصيدها الدائن أو بالنسبة للاستثمارات الألمانية في الخارج فقد تم تصفية الجزء الأكبر منها سواء من طرف ألمانيا خلال فترة النزاع، أو فيما بعد عندما قامت البلدان المنتصرة بعملية المصادرة لتنخفض حصتها من 10.5% من المخزون العالمي إلى 1.3%[1].

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي:

رغم الصعوبات التي شهدتها هذه الفترة خاصة بتراجعها خصوصا سنوات الحرب العالمية الأولى و الأحداث السياسية الأخرى و ما نتج عنها خسارة بعض الدول كل مملكاتها و بالأخص تصفية الاستثمارات الأوروبية، إلا أنه خلال سنوات الثلاثينات بدأت الاستثمارات الأجنبية في الارتفاع و هذا راجع إلى الصعود التدريجي و القوي للشركات الأمريكية الذي ميز هذه الحقبة فقد عرفت هذه الشركات كيف تستغل ضعف منافسيها الأوروبيين لتوطد مواقعها على حسابها، إذ ارتفعت حصتها من مخزون الاستثمارات المباشرة في الخارج من أقل من 18.5% إلى 27.5%:

[1]– شهرزاد رواتي، المصدر المذكور سابقا، ص 71.

الجدول رقم (3): مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر للفترة (1914-1938):

الدول	1914	1938
الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر (100%)		
بريطانيا	%45.5	%39.8
الولايات المتحدة الأمريكية	%18.5	%27.7
اليابان	% 0.1	%2.8
ألمانيا	%10.5	%1.3
فرنسا	%12.2	%9.5
دول أخرى	%13.2	%18.5
الدول النامية	%0.00	%0.00
الدول المستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر (100%)		
الدول المتقدمة	%37.3	%34.3
الدول النامية	%62.7	%65.7

المصدر: فارس فضيل، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر و مصر و المملكة العربية السعودية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه، 2005، ص111.

بينما انخفضت حصة بريطانيا من 45% إلى أقل من 40% على الرغم من ذلك بقيت بريطانيا تحتل الصدارة من بين مجموع البلدان المستثمرة في الخارج، و تدهور حصة ألمانيا من 10.5% من المخزون العالمي إلى 1.3%، نتيجة تصفية الجزء الأكبر منها سواء من طرف ألمانيا خلال فترة النزاع، أو فيما بعد عندما قامت البلدان المنتصرة بعملية المصادرة و نفس الأمر ينسحب على فرنسا التي تراجعت حصتها من المخزون العالمي إلى حدود 3%، و في المقابل زيادة مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر لدول أخرى من حدود 13% إلى حدود 19% و التي هي هولندا، بلجيكا و إيطاليا، أما اليابان فقد إنعزلت عن باقي العالم و شكلت منطقة "تجمع أسيوي" يضم بعض البلدان الآسيوية مثل كوريا الجنوبية

لتضاعف بداخلها تحويلات رؤوس الأموال حتى تضمن تزويدها بالمواد المنجمية و الطاقوية[1].

إلى جانب ذلك فقد سجل انعدام مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر في الدول المعروفة حاليا باسم البلدان النامية، لكون كانت معظمها مستعمرة كما سبق الإشارة إليه إلى جانب أن اقتصادياتها كانت مكلمة لاقتصاديات الدول الاستعمارية، و في المقابل تلقت حوالي 63% تقريبا عام 1914 من المخزونات، و لقد استمرت في المجال الزراعي أين استحوذ هذا الأخير على أكبر حصة منها، أين وجهت بصورة خاصة إلى المزارع المتخصصة في إنتاج البن، السكر، الشاي، و كذلك لمجال تربية الأبقار و المواشي و في سنة 1938 قارب مخزون الاستثمار الأجنبي في الدول النامية حدود 65.7% حسبما هو موضح في الجدول السابق، مع الإشارة إلى أن تلك الاستثمارات ما كانت لم تنحصر فقط في المجال الزراعي و تربية المواشي بل توسعت إلى مجالات أخرى مثل استخراج المواد الأولية خاصة[2].

الفرع الثالث: التوزيع القطاعي:

أما فيما يتعلق بالتوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر، فقد تكثف توجيه في المدة ما بين الحربين إلى القطاع الأولي و إنتاج المواد الخام، و كانت أمريكا اللاتينية صاحبة أوفر نصيب من هذه الاستثمارات، و على الرغم من أن الحرب العالمية الأولى أوقفت توسع الشركات متعددة الجنسيات دوليا، لكن بعض القطاعات شهدت ما بين الأعوام 1918-1934 مقادير كبيرة من الاستثمارات المباشرة، شمل معظمها قطاع التصنيع حيث

---

[1]- شهرزاد رواتي، المصدر المذكور سابقا، ص 71.

[2]- فاطمة رحال، المصدر المذكور سابقا، ص 63.

(أقامت شركتي فورد و جنرال موتور عمليات في أوربا و أمريكا اللاتينية و آسيا) و كانت هذه الفترة من أزهى فترات التصنيع في مناطق العالم الأقل نموا، و كذلك كانت فترات الحروب العالمية نفسها، إذ ارتفعت معدلات التصنيع بسبب تراجع معدلات التجارة الدولية إذ قامت الصناعات المحلية لتزويد السكان بما كانوا من قبل يقومون باستيراده[1].

المطلب الثالث: المرحلة الثالثة (1946-1973):

تبدأ هذه المرحلة بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية من وضع أوزارها و التي انتعش الاستثمار الدولي خلال هذه الحقبة نتيجة اشتداد الحاجة للرأس المال بعد الحرب لأغراض الإعمار، بل سميت هذه الفترة بالعصر الذهبي للاقتصاد الدولي، إذ شهد خلالها زيادة حجم التجارة و انتعاش اقتصاديات أوروبا الغربية و اليابان، فضلا عن زيادة الاستثمارات اللازمة للتنقيب عن البترول و المعادن بشكل هائل من البلدان الغنية، بلغ متوسط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر 3.3 مليار دولار للفترة 1951-1955 ثم ارتفع إلى 14 مليار دولار في عام 1965، ليصل إلى 380 مليار دولار بنهاية 1978 مقارنة بالمقدار العالمي السنوي للاستثمار في أقصى درجات نشاطه بين عامي 1925-1929 و البالغ 3 مليار دولار.

الفرع الأول: الظروف الاقتصادية و السياسية:

من أهم مميزات هذه المرحلة هي سيطرة الشركات الأمريكية على الاستثمار الأجنبي المباشر، فضلا عن تغير أبعاد و طبيعة التجارة الدولية بسبب تزايد الاستثمار الأجنبي المباشر بمعدلات أسرع من تزايد التجارة الدولية و الإنتاج الصناعي بسبب انتهاج العديد من البلدان سياسات تقييدية و هذا كله نتيجة مجموعة من العوامل التي كان لها دور فاعل

[1]-جلال آمين، المصدر المذكور سابقا، ص 155.

و صدى عميق في تحريك و تغيير أوضاع الاستثمار الدولي، و التي يمكن حصر أهمها في النقاط التالية:

- انعكاسات الحرب: اندلاع الحرب العالمية الثانية عرقل من جديد حركة نمو الاستثمارات الأجنبية في العالم، لكن هذه المرة خرجت منها الدول الأوروبية أكثر دمارا و ضعفا و عاجزة عن القيام باستثمارات داخل و خارج أوطانها بسبب حجم النفقات التي ابتلعه الحرب، و كذا حجم الدمار الذي أحدثته، فضلا عن الديون التي أنهكت هذه البلدان و بلدان الأخرى، مما أدى إلى اشتداد الطلب على رؤوس الأموال و ميول نحو التخلي عن مشاريع جديدة، فقد عرف الطلب الدولي عليه (الاستثمارات و رؤوس الأموال) تزايد مستمر مقارنة بالعرض، و هذا عكس الأوضاع التي سادت قبل 1914[1].

فاتجهت مختلف الدول بعد الحرب العالمية الثانية إلى تنظيم أوضاعها و القيام بعمليات التعمير و بذلك أصبحت أوروبا منبعا لحركة الاستثمارات الأجنبية خاصة الأمريكية لإعادة بناء أوروبا من جديد، فتكدس الدولار الأمريكي في أوروبا و اضمحل دور الجنيه الإسترليني مع نهاية الخمسينات من القرن الماضي و كثر استعمال الدولار الأمريكي ليظهر مع مرور الزمن مصطلح الدولار الأوروبي[*] و عندما استقرت الأوضاع السياسية و النقدية نسبيا بدأت تظهر الاتفاقيات

---

[1]– خليفة لخميسي، المصدر المذكور سابقا، ص 33.

[*]– Euro-Dollar: حيث أطلق هذا المصطلح على الودائع المصرفية بالدولار في بنوك خارج الولايات المتحدة الأمريكية (مصارف أجنبية أو فرع لمصرف أمريكي في الخارج)، و إنتشرت الظاهرة إلى خارج أوروبا بنفس التسمية، و يرى البعض أن تسمية الدولار الأوروبي قد ترجع للاتحاد السوفيتي سابقا الذي كان يحتفظ بدولاراته في أوروبا في مصرف شمال باريس و يعرف برقيا بعبارة "EuroBank"، و من ثم انتشرت التسمية و يرى البعض الآخر أيضا أن بنوك الدولة في دول أوروبا الشرقية سابقا كانت تضع جزء من ودائعها الدولارية كذلك في مصرف شمال باريس.

و التكتلات الاقتصادية و أهمها اتفاقية السوق الأوروبية المشتركة في 1957 و التي كان لها أثر على التبادل و على حركات رؤوس الأموال الأجنبية[1].

- تطورات الحرب الباردة: حيث انقسم العالم بعد الحرب العالمية الثانية إلى معسكرين تحكمه الثنائية القطبية بين المعسكر الشرقي بقيادة الإتحاد السوفيتي و المدافع عن القيم الشيوعية و الاشتراكية المناوئة لقيم المعسكر الغربي المنادي للقيم الديمقراطية الرأسمالية بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية التي شرعت في تحقيق إستراتيجية شاملة استهدفت تدعيم موقعها الاقتصادي و السياسي في العالم، أما وسائلها فكانت المساعدات المالية و المادية الممنوحة في إطار مشروع مارشال* و الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فبواسطة هذا مشروع الذي قدر بـ 13 مليار دولار خلال الفترة (1948-1959) دعمت النظم الديمقراطية و الرأسمالية عند حلفائها الأوربيين، بما فيها ألمانيا التي أعادت إدماجها في النظام الدولي، بهدف تشكيل كتلة تواجه توسع نفوذ الإتحاد السوفياتي و مبادئه الاشتراكية التي تتعارض مع مبادئ حرية المبادرة و البحث عن الربح، و في سياق نفس الفكرة وضعت برامج و مساعدات الدول الواقعة على الحدود الحساسة كاليابان و دول أمريكا اللاتينية[2].

- ظهور كتلة العالم الثالث: خلال العقد الذي تلا نهاية الحرب العالمية الثانية بقيت معظم الدول المستعمرة تتلقى المزيد من الاستثمارات المباشرة ذات الطابع

---

[1]- سورية زرقين، المصدر المذكور سابقا، ص 15.

*- اسم الشهرة لبرنامج المعونة الخاصة إلى أوروبا خلال الفترة الممتدة من 1948 إلى 1953 تحت إسم برنامج الولايات المتحدة الأمريكية للإنعاش الأوروبي " USA European Recovery Program" و هذا نسبة للجنرال جورج مارشال الذي شغل منصب وزير خارجية الولايات المتحدة آنذاك، و تعود الفكرة لأول مرة لبرنامج خطاب ألقاه بجامعة هارفارد في جوان 1947.

[2]- ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 4.

الاستعماري، و التي كانت موجهة خصوصا نحو القطاعات ذات الصناعات الإستخراجية مثل البترول، الحديد...الخ، لكن مع بداية تلاشي الإمبراطوريات الاستعمارية و تفككها تدريجيا مع المنتصف الثاني من عقد الخمسينات أدى ذلك إلى بداية استقلال السياسي لبعض الدول المستعمرة و تخلصها من الاستعمار لتتسارع الخطى نحو تشكيل "العالم الثالث"، بموجب مؤتمر باندونغ 1955 الذي سرعان ما اتبعتها دول أخرى استقلالها مع مطلع الستينيات[1].

و سرعان ما توصلت كذلك عبر صياغة إستراتيجية تتوافق و بناء اقتصادياتها و من ثم البحث عن السبل الكفيلة لتحقيق التنمية الشاملة المستندة إلى نماذج الاقتصاد الموجه، أو حتى تلك نماذج الاقتصاد الرأسمالي لكن المستند إلى الاقتصاد المغلق فكان تماشيا مع ذلك نفورها شبه التام اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر و اتجاه الكثير منها إلى معاداته عبر استخدام أساليب التأميم و الاستيلاء و التقييد بطريقة مباشرة خاصة تلك الدول المتأثرة بالتأثير الشيوعي (الصين، كوبا كوريا الشمالية، و شمال الفيتنام)، أو بطريقة غير مباشرة مثل فرض ضرائب عالية و تطبيق أنظمة حوافز معقدة (مصر، الهند، العراق و الشيلي)، و كانت المبررات تكمن في الآثار السلبية التي تنجر عن النوع من الاستثمار مثل خلق التبعية الاقتصادية و التدخل السياسي و إضعاف الشركات المحلية، فضلا عن الحد من فقدان الثروات الطبيعية و تشجيع أصحاب المشاريع المحليين من جهة، و من جهة أخرى أدى استمرار الصراعات الداخلية و عدم الاستقرار السياسي و الأمني في بعض الدول الناشئة إلى صرف أنظار الدول المتقدمة بما فيه الكثير من الشركات

[1]– فاطمة رحال، المصدر المذكور سابقا، ص 64.

الأجنبية المنتسبة إليها عن الاستثمار فيها، لذلك انخفضت تدفقاته الواردة إلى الدول النامية من 65% سنة 1938 إلى 50% سنة 1960 لتصل إلى 30.9% سنة 1970.[1]

و رأت الدول النامية اقتراض رؤوس الأموال أحسن من استقبالها للاستثمارات الأجنبية، لأنها تعتبرها أقل تكلفة من الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تطفأ القروض المصرفية و يزول عبؤها الخارجي، في حين تستمر خدمة الدين الاستثمار المباشر فيما تعلق بتحمل أعبائه و تحويل أرباحه خاصة مع تدني أسعار الفائدة الحقيقية، و مع الامتيازات و التسهيلات التي تمنحها المنظمات الدولية (صندوق النقد الدولي، البنك العالمي، المجموعة الاقتصادية الأوروبية) في التمويل[2].

- استمرار السياسات التقييدية: حيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر لم يكن حرا خلال هذه الفترة كما كان عليه قبل الحرب الأولى فالعوائق التي صاحبت أزمة 1929 لم تأخذ بالزوال بصورة تدريجية، و ظلت القيود على تحركات رؤوس الأموال الدولية قوية عمليا في بعض الدول الصناعية خصوصا الأوروبية الغربية منها التي سيجت مناخها الاستثماري حتى بداية الثمانيات بسياسات حمائية ضد الأجانب، و التي حاولت الشركات الأمريكية تجازوها عن طريق الاستثمار المباشر الذي سمح بنقل التكنولوجيا التي تملكها نحو أوروبا، بالإضافة إلى الحواجز التي فرضتها الدول النامية حديثة الاستقلال على الاستثمار الأجنبي المباشر الذي اعتبرته إنقاصا من استقلالها السياسي و الاقتصادي، فاتجهت إلى وضع القيود على هذه الاستثمارات

---

[1]– المصدر نفسه، ص 67.

[2]– إبراهيم شاوش، المصدر المذكور سابقا، ص 80.

و لعبت الاستثمارات الخاصة دورا أقل أهمية في الاقتصاد العالمي خلال عقد الخمسينات مقارنة بالعقود التي سبقتها، و لكن هذه الاستثمارات بدأت تزداد أهميتها في أواخر الستينات و أصبحت تهمين على الاستثمارات الأجنبية في الثمانينيات[1].

- إقامة مؤسسات النظام الاقتصادي الدولي الحديث: بما يلائم حركة رؤوس الأموال و النشاطات التوسعية، منبثق عن قرارات مؤتمر بريتون وودز سنة 1944 و بفضل الجهود الأمريكية من جهة و الجهود الخاصة للدول من جهة أخرى، انبثقت من جديد حركة رؤوس الأموال في العالم و ارتفعت بمعدل أسرع بكثير من معدل زيادة التجارة العالمية و الإنتاج الصناعي التي شجعت التدويل التدريجي للاقتصاد العالمي، فقد وفرت هذه المؤسسات المتمثلة في صندوق النقد الدولي و البنك العالمي ومنظمة الجات لاحقا وسط جو من الاستقرار الاقتصادي النسبي، الإطار لعملية تحرير تدريجية لكنها مستمرة اقتصرت في البداية على التجارة و المدفوعات الدولية، ثم امتدت فيما بعد إلى تحركات رأسمال[2].

تعتبر جل الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة عبارة عن استثمارات حكومية أو تلك في إطار متعددة الأطراف بين الحكومات المختلفة التي ارتفعت من 1.9 مليار دولار إلى 3.3 مليار دولار عام 1956 لتصل إلى 6.8 مليار دولار بنهاية 1963، كما يوضحه الجدول التالي:

---

[1]– هيل عجمي هيكل، المصدر المذكور سابقا، ص 14.

[2]– فاطمة رحال، المصدر المذكور سابقا، ص 64.

الجدول رقم (4): حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة (1950-1963):

الوحدة: مليار دولار ()**:** استثمارات البلدان الشرقية

السنوات	استثمارات القطاع العام و من ضمنها المتعددة الأطراف	استثمارات القطاع الخاص	المجموع و ضمنه استثمارات البلدان الشرقية
1955-1950 (المعدل السنوي)	1.9	-	4.5
1956	3.3	2.9	6.2
1957	3.9	3.1	7.1 (0.1)
1958	4.4	2.9	7.3 (0.1)
1959	4.5 (0.3)	2.5	7.0 (0.3)
1960	4.8 (0.3)	2.8	7.6 (0.3)
1961	5.9 (0.25)	3.0	8.9 (0.3)
1962	6.2 (0.40)	2.2	8.4 (0.4)
1963	6.8 (0.65)	2.5	9.3 (0.65)

المصدر: جيل برتان، الاستثمار الدولي، تعريب علي مقلد، منشورات عويدات بيروت، 1982، ص 27.

أما بالنسبة لرؤوس الأموال الخاصة المباشرة فكانت نسبتها من إجمالي صادرات رؤوس الأموال تقدر بـ 38% في المرحلة ما بين 1950 و 1963، بمتوسط التدفق الصافي (1950-1955) مقدر بـ 1.8 مليار دولار ليرتفع إلى ذروته و المقدر بـ 3.1 مليار دولار سنة 1957، ثم يتراجع إلى 2.5 مليار دولار بنهاية 1963، و أن 80% من الاستثمارات الخاصة اتخذت صورة من قبل شركات الأعمال بغية تأسيس و إنشاء شركات و فروع تابعة في الخارج، الذي كان نتيجة بداية بروز حقيقة الشركات متعددة الجنسيات التي أقامت مشروعات تتحكم في الإنتاج و قدمت تسهيلات خدمية خارج البلد الأصل و كان هدفها

احتكار الأسواق الدولية، و كان من أبرز تلك الشركات الأمريكية التي عمدت إلى استثمار أموالها في أوروبا، أما باقي تلك الصادرات فكانت عبارة عن تحويلات حكومية ثنائية (51%) و تدفقات صادرة عن منظمات دولية[1].

كما يشار أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة عن بلدان الكتلة الشرقية و في مقدمتها الإتحاد السوفيتي و دول العالم الثالث لم تقترب حتى ذروتها سنة 1963 من مليار دولار، و ذلك للتوجه و النظرة السلبية اتجاه هذا النوع من الاستثمار، و يرجح في ظل غياب المعطيات أن هذه الاستثمارات كانت بينية بين دول الكتلة.

أما خلال الفترة (1965-1979) ذهب 79% من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المتقدمة، و تركز الباقي في عدد قليل من الدول النامية هي في الغالب الدول مرتفعة الدخل في أمريكا اللاتينية و آسيا، بحيث تراوح حجم هذه التدفقات بين 1.2 مليار دولار كمتوسط سنوي للفترة (1965-1969) و 6.6 مليار دولار كمتوسط سنوي للفترة (1975-1979)، و لم يزدد إلا بنسبة 4% سنويا خلال فترة السبعينات، مما يعكس رقابة الدول النامية على هذه التدفقات و الضوابط التي تضعها الدول الصناعية عليها من جهة أخرى و أما الزيادة المؤقتة في حجم التدفقات فتأتي استجابة للنمو الاقتصادي السريع و السياسة الأكثر ملائمة تجاه الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية ذات الدخل المتوسط[2].

بيد أن من منتصف السبعينات حتى أزمة الديون الدولية انخفضت أهمية التمويل الدولي من خلال محفظة الأوراق المالية و الاستثمار الأجنبي المباشر، و في المقابل تزايدت أهمية القروض المصرفية التي تحمل أسعار فائدة حقيقية منخفضة أو سالبة احيانا[3].

---

[1]- ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 5.

[2]- هيل عجمي هيكل، المصدر المذكور سابقا، ص 21.

[3]- المصدر نفسه، ص 22.

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي:

كما تم الإشارة اليه سلفا أن هذه الفترة شهدت حقيقتين الحقيقية الأولى أن هذه الفترة عرفت انتعاشا و توسعا للاستثمار المباشر الأجنبي خاصة ذلك المجسد بين الدول المتقدمة و الحقيقة الثانية و هي عكس الأولى، فقد عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد للدول النامية تراجعا نسبيا عما كانت عليه في السابق.

حيث في أعقاب الحرب العالمية الثانية تغير نمط الاستثمار الأجنبي المباشر إذ أصبحت الولايات المتحدة الأمريكية المصدر الأساسي لتلك الاستثمارات، بعدما كانت بريطانيا هي الرائدة في هذا النوع من حركات رؤوس الأموال، حيث تجاوزتها خاصة بفضل مشروع مارشال، فضلا عن بروز الشركات الأمريكية الكبرى (IBMFord، Packard ETC،Hewlett) لتصبح بسيطرتها على هذه الظاهرة أول بلد مستثمر في الخارج على حساب بلدان العالم القديم، بارتفاع حجم استثماراتها من 7 مليار دولار في 1946 إلى 54 مليار دولار في 1966 ليصل إلى 70 مليار دولار في 1968، مقابل 30 مليار لبريطانيا و 10 مليارات لفرنسا و 5 مليار دولار لجنوب إفريقيا في نفس السنة[1].

كما عرفت المناطق المستقبلة للاستثمارات هي الأخرى انقلابا حقيقيا، فقد أصبحت أوروبا الغربية و باقي الدول المتقدمة المستقبل الأول لرؤوس الأموال في 1973 بنسبة 72.9% من المخزون العالمي مقابل 32.6% في 1938 [2].

بالإضافة إلى ذلك، توضح الإحصاءات أن تدفقات الاستثمارات المباشر الأجنبي الصادرة من البلدان المتقدمة إلى الخارج شكلت على النحو الآتي: عام 1967 لوحدها

---

[1]– محمد لمين بن لكحل، المصدر المذكور سابقا، ص 6.

[2]– إبراهيم شاوش، المصدر المذكور سابقا، ص 79.

53.8% من إجمالي التدفقات للولايات المتحدة الأمريكية أي ما يعادل 65.6 مليار دولار في حين أن بالنسبة لبريطانيا العظمى 6.16% ما يعادل 5.17 مليار دولار، تليها ألمانيا بـ 5.7% و بمبلغ 5 مليار دولار تقريبا ،ثم فرنسا بـ 2.8% بمبلغ 3 مليارات دولار و أخيرا اليابان 1.4% بما يعادل 1.8 مليار دولار تقريبا، مع الإشارة إلى (2/3) الاستثمارات التي تجسدت طوال سنوات الستينات كانت تتسم بالتقاطع أي الاستثمارات المتقاطعة التي هي عبارة عن الاستثمارات فيما بين الدول المتقدمة نفسها، حسبما يتضح في الجدول التالي[1]:

الجدول رقم (5): التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية خلال السنوات (1960-1966-1970)

الدول الأصلية	الدول المضيفة	1960	1966	1970
الولايات المتحدة الأمريكية	الدول المتقدمة	%58.9	%66.9	%68.7
	الدول النامية	%36.8	%29.4	%25.3
بريطانيا العظمى	الدول المتقدمة	%61.0	%68.3	%73.1
	الدول النامية	%39.0	%30.4	%1.26
ألمانيا	الدول المتقدمة	%61.0	%69.6	%71.9
	الدول النامية	%39.0	%30.4	%28.1
فرنسا	الدول المتقدمة	%61.0	-	%77.8
	الدول النامية	%35.2	-	%16.1
اليابان	الدول المتقدمة	-	%50.9	%45.9
	الدول النامية	-	%49.1	%50.9

المصدر: فارس فضيل، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر و مصر و المملكة العربية السعودية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص115.

[1]- فاطمة رحال، المصدر المذكور سابقا، ص 66.

أي أنه خلال سنوات الستينات كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة من ثلاثة أقطاب رئيسية (الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا الغربية، اليابان)، و التي جعلت من نمط التوزيع الجغرافي لهذه التدفقات يتصف بطابع المقاربة (الجوار)، و كمثال على ذلك تدفق الاستثمار الياباني إلى دول جنوب شرق آسيا (ماليزيا، كوريا الجنوبية، تايلاند...) و توجيه الولايات المتحدة الأمريكية لاستثماراتها إلى دول أمريكا اللاتينية (الأرجنتين، المكسيك البرازيل، فنزويلا...) و الاستثمارات الأوروبية إلى مستعمراتها القديمة مثل الاستثمارات البريطانية المباشرة الموجهة إلى الهند، لكن كل هذا لا يتنافى و حقيقة أن تدفقاته الصادرة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية عرفت تراجعا على ما كانت عليه قبل هذه الفترة[1].

لكن يبدأ تراجع نصيب الولايات المتحدة الأمريكية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بعد منتصف الستينات لصالح كل من اليابان و ألمانيا بعد أن استردت اقتصاديات أوروبا الغربية (خاصة بعد تشكيل السوق الأوربية المشتركة) و اليابان قوتها فقلت الهيمنة الأمريكية عليها من جهة، و من جهة أخرى لتميز الاستثمارات الأمريكية خلال هذه الحقبة بإعادة استثمار أرباح الفروع و ليس عن طريق تصدير رأس مال الشركات الأم، فبدأت حركة معاكسة بزيادة اتجاه رؤوس الأموال الأوروبية إلى الاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية، و فاقت في حالة بعض الدول كهولندا و سويسرا، الاستثمار المباشر الأمريكي فيها و بدأت الصناعات اليابانية هي أخرى بمنافسة الولايات المتحدة بعد أن اعتمدت في الخمسينات على استيراد المعرفة الفنية الأمريكية[2].

---

[1]– فاطمة رحال، المصدر المذكور سابقا، ص 67.

[2]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 32 .

و انطلاقا من بداية عقد السبعينات يشهد هيكل توزيع رؤوس الأموال العالمية بضعة تحويلات من حيث مصدر الاستثمارات الأجنبية، باستمرار تراجع نصيب الولايات المتحدة من 50% سنة 1973 إلى 47.6% سنة 1976 لصالح دول أخرى شرعت بدورها في الاستثمار خارج حدودها، أما الثنائي أوربا الغربية– اليابان فأصبح هدفها شركاتها اقتحام السوق الدولي و احتلال الصدارة في مختلف القطاعات المستقبلية أمام منافسة محلية و أجنبية و خاصة أمريكية، فقوة دولة ما لا تقوم فقط على قدرتها العسكرية بل أيضا على قوتها الاقتصادية و قد كانت رغبة هذه الدول في استرجاع هيبتها و مركزها السابقين و رغبتها في الخروج من النفوذ الاقتصادي الأمريكي و إقامة نوع من التوازن داخل الكتلة الرأسمالية تحفيز لها تشجيع نشاط شركاتها في الخارج[1].

علاوة على ما سبق اندفاع الشركات متعددة الجنسيات إلى البحث عن أسواق تتمتع بالقدرة على التكيف السريع، و خبرة صناعية و تقنية معتبرة و بمرافق قاعدية فعالة، و بنمو اقتصادي معتبر أي أسواق آمنة و ليس كما في السابق عندما كان لب اهتمامها هو المواد الخام الرخيصة، فكانت نتيجة ذلك هو تدعيم مركز الدول المصدرة للاستثمارات الأجنبية كأهم دول مستقبلة له الذي يؤكد أكثر على الطابع الاحتكاري للنشاطات الاستثمارية في الخارج لدى نسبة قليلة من الدول التي لها الإمكانيات و تستجيب لشروط محددة[2].

الفرع الثالث: التوزيع القطاعي:

كما تم الإشارة سابقا فإن جل الاستثمارات الأجنبية المباشرة بعيد الحرب العالمية الثانية كانت أمريكية المصدر، و التي اتجهت في غالبيتها إلى أوروبا في شكل مشروع

---

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 5.

[2]– المصدر نفسه، ص 5.

مارشال من أجل إعادة الاعمار، خاصة بلدان أوروبا الغربية في البنية التحتية أو من أجل إعادة إحياء صناعاتها.

أما بعد منتصف الخمسينات مع استرداد الاقتصاديات الأوروبية و اليابان عافيتها بدأت هي الأخرى بتصدير الاستثمارات المباشرة، فتركزت نسبة 40% من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعة التحويلية و 29% في البترول، و 7% في الصهر و التعدين، و 24% في المجالات الأخرى[1]، و مع ازدهار التجارة الدولية سعت الشركات متعددة الجنسيات للحصول على إمدادات جديدة من المواد الخام و النفط من الدول النامية و التي تركزت هذه الأخيرة خلال عقد الستينات أساسا في مجال البترول (الأخوات السبع)[*].

و لكن تغيير هذا الاتجاه نتيجة حملة التأميمات الكبرى لقطاع الموارد بعد عام 1973، إذ تطور اتجاه الاستثمارات نحو قطاع الخدمات، و ذلك تزامنا مع بداية سياسات خوصصة القطاع العمومي في البلدان المتقدمة، إذ تمت خوصصة قطاع الاتصالات في بريطانيا في عهد مارغريت ثاتشر لشركات أجنبية لتكون بريطانيا أول الدول المطبقة لعمليات الخوصصة[2].

---

[1]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 23.

[*]– The Seven Sisters: و هو مصطلح ابتدعه الإيطالي "إنكريكو ماتي" الذي يشير إلى سبع شركات للنفط سادت في منتصف القرن العشرين في مجالات إنتاج النفط و التكرير و التوزيع، و الذين تمكنوا من الحصول على هيمنة معظم إنتاج دول العالم الثالث من النفط، و كان لها تأثير رافض لبدأ الدول العربية السيطرة على أسعار النفط و الإنتاج من خلال تشكيل منظمة أوبك بصورة رئيسية في بداية عقد الستينات و هي:Esso, Royal Dutch Shell, AIOC, Mobil, Chevron, Gulfoil, Texaco.

[2]– فاطمة بن عبد العزيز، المصدر المذكور سابقا، ص 351.

المبحث الثاني: الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر:

لقد شهد عقد الثمانينيات و التسعينيات تحولين رئيسين في مجال تطور الاستثمار الأجنبي المباشر و هما التحول من الاستثمار العام إلى الاستثمار الخاص، و التحول من القروض المصرفية و استثمارات المحفظة إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما برزت حركة التوسع للشركات الأجنبية مبنية على أشكال و أنماط جديدة من الاستثمار، فهي لا تهدف إلى الاستثمار بغرض التأمين الموارد الطبيعية مدعومة بالقوة و الاحتلال الاستعماري كما كان سائدا خلال الفترات السابقة، و إنما أخذت تتطلع الآن إلى الاستثمار في الأسواق المجزية، في ظل تزايد الاتجاهات الحالية الداعية إلى إعطاء الأولوية لآلية السوق، و إزالة القيود التجارية و غير التجارية عن حركة التجارة و رؤوس الأموال.

مما أدى إلى زيادة دورها و أهميتها في مجال العلاقات الدولية، بحيث أنها تعد الآن إحدى القوى الرئيسية المؤثرة في مجرى التطور الاقتصادي و الاجتماعي و السياسي في العالم، و قد دفع إلى تعاظم قوة هذه الشركات البعض إلى تسميتها بالإمبراطوريات المالية الدولية حيث تمكنت تلك الشركات من إحداث نوع قوى من المزج بين وحدات الإنتاج و المؤسسات المالية على المستوى العالمي، إذ تتسم المنتجات في كل دول العالم ببصمة الشركات العالمية متعددة الجنسيات، إذ لا يكاد يخلو أي منتج من جزء يرجع الفضل في إنتاجه إلى هذه الشركات، و ذلك مهما كان مصدر المنتج، كما نجد في الكثير من الأحيان مساهماتها في تمويل العديد من الاستثمارات الموجهة إلى الإنتاج.

و عليه ارتأينا قبل عرض التطورات الكمية للحركة الاستثمار الأجنبي المباشر و ما نتج عنه من تطور مؤشرات الاقتصاد العالمي، عرض صورة موجزة عن هذه الكيانات من

محاولة ضبط أهم المصطلحات التي أطقت عليها و كذا أهم خصائصها و سماتها التي تميزها عن باقي الكيانات الاقتصادية الأخرى.

المطلب الأول: تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات:

تمثل الشركات دولية النشاط في عالمنا المعاصر و خاصة بعد الحرب العالمية الثانية ظاهرة واسعة انتشار في مجال العلاقات الدولية، بحيث أنها تعد الآن إحدى القوى الرئيسية المؤثرة في مجرى التطور الاقتصادي و الاجتماعي و السياسي في العالم، و قد دفع تعاظم قوة هذه الشركات البعض إلى تسميتها بالإمبراطوريات المالية الدولية حيث تمكنت تلك الشركات من إحداث نوع قوى من المزج بين وحدات الإنتاج والمؤسسات المالية على المستوى العالمي.

إذ تتسم المنتجات في كل دول العالم ببصمة الشركات العالمية متعددة الجنسيات، إذ لا يكاد يخلو أي منتج من جزء يرجع الفضل في إنتاجه إلى هذه الشركات، و ذلك مهما كان مصدر المنتج، كما نجد في الكثير من الأحيان مساهماتها في تمويل العديد من الاستثمارات الموجهة إلى الإنتاج.

الفرع الأول: المصطلحات التي أطلقت على الشركات متعددة الجنسيات:

إن المتتبع للأدب الاقتصادي في مجال العلاقات الدولية يلاحظ تعدد المصطلحات المعبرة عن الشركات العملاقة التي تزاول نشاطها في عدد من الدول، فالبعض يستخدم اصطلاح الشركات عابرة للقوميات أو الجنسيات، بينها فريق آخر يفضل استخدام اصطلاح متعدد القوميات أو الجنسيات بينما فريق ثالث يستخدم اصطلاح دولية النشاط، معبرين جميعهم عن نفس الظاهرة.

و على الرغم مما تقدم إلا أنه قد ظهر أخيرا ميل لاستخدام اصطلاح الشركات دولية النشاط دون غيره من المصطلحات و ذلك لأن هذا الاصطلاح يشير إلى أن هذه الشركات تزاول نشاطها في عدد كبير من الدول المشتركة في المشروع، بينما اصطلاح متعددة الجنسيات قد يوحي بنوع من التجمع الاختياري بأن الشركة تعبر بنشاطها حدودها القومية لتزاوله ربما في دولة أخرى واحدة، في أنه يشير إلى صيغة نمط تقسيم العمل الدولي الذي تعمل تلك الشركات على تحقيقه ألا و هو تدويل العملية الإنتاجية[1]، و الجدول رقم (6) يستعرض أهم المصلحات التي أطلقت على هذا الصنف من الشركات.

الجدول رقم (6): المصطلحات التي أطلقت على الشركات متعددة الجنسيات:

المصطلح	مراحل النشاط
الشركات الأجنبية	وهو المصطلح الأكثر شمولية فهو يحوي كل شركة لها تسهيلات للنشاط خارج البلد الأم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة و مهما كانت طبيعة النشاط: إنتاجي أو تجاري.
الشركات متعددة الجنسيات	يكفي أن ينتقل مستوى النشاط إلى بلدين أجنبيين
الشركات عبر وطنية	و هو المصطلح الأكثر استخداما من طرف الأمم المتحدة خاصة في التقارير التي تصدرها أمانة التجارة و التمويل التنمية
الشركات المتعددة الجنسيات الشمولية	يجب أن يشتمل نشاط هذه الشركات بالإضافة إلى انتقال نشاطها إلى بلدان أجنبية أن يشتمل أيضا على منتجات أخرى من غير المنتج الأصل ومن غير القطاع الأصل أيضا

[1]– عرفات إبراهيم فياض، مرجع سبق ذكره، ص 49–52.

الشركات المتعددة الجنسيات العابرة للقارات	وهي شركات لها فروعا إنتاجية أو تسويقية في العديد من الدول الأجنبية من قارات مختلفة، وهي مرحلة متقدمة من مراحل النشاط لهذه الشركات
الشركات العالمية متعددة الجنسيات	الشركات لها فروعا إنتاجية أو تسويقية في العديد من الدول الأجنبية وفي كل القارات
الشركات المتعددة الجنسيات الكوكبية	وهي شركات لها فروعا إنتاجية أو تسويقية في كل الدول الأجنبية وفي كل قارات العالم الخمس من هذا الكوكب وكمثال على ذلك: شركة كوكاكولا التي وصل نشاطها التسويقي إلى كل منطقة من كوكب الأرض.

المصدر: بوبكر بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات حالة قطاع البترول، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير أطروحة دكتوراه، 2009-2010، ص 72، -بتصرف-.

نخلص مما تقدم إلى أن الشركة دولية النشاط هي شركة تباشر نشاطها بالضرورة في أكثر من دولة و تصنف الدول التي تباشر فيها هذه الشركات نشاطها إلى:

- الدولة الأم: و هي الدولة الأصلية للشركة و التي يوجد فيها التنظيم المركزي للشركة الذي يدير و يراقب الفروع الخارجية.
- الدولة المضيفة: و هي الدولة التي يوجد بها الفروع الخارجية للشركة الأم و تنقسم تلك الفروع إلى عدة أنواع:

- الفرع الأجنبي: و هو جزء من الشركة الأم تملكه ملكية تامة و يخضع لكل رقابتها.
- الفرع شبه مستقل: و هو يقوم بنشاطه مستقلا عن الشركة الأم، و ان كان يخضع لرقابتها في حدود معينة، و تنقسم الفروع شبه مستقلة إلى نوعين

- **الفرع التابع:** و هو الفرع الذي تملكه الشركة الأم 25% من أسهمه التي تؤثر في اختيار مجلس الإدارة و بالتالي تؤثر في سياسة الشركة.
- **الفرع المشترك:** و هو الفرع الذي تملكه الشركة الأم 10% فقط من أسهمه المؤثرة في الإدارة و السياسة الخاصة بالشركة.

مما سبق يمكن القول بأن الشركات دولية النشاط هي شركات مساهمة تتميز بأن إدارتها و ملكية أسهمها تكون في أيدي أفراد من جنسيات مختلفة، كما أن هذه الشركات تباشر نشاطها خارج الحدود القومية للدولة الأم بإقامة فروع تخضع لرقابتها في عدد من الدول المضيفة، و يتم ذلك من خلال تحقيق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة و الذي غالبا ما يؤدي إلى تملك الشركة لأصول ثابتة في تلك الدول، كما تعمل الشركة الأم و فروعها المنتشرة في الدول المضيفة لتحقيق هدف اقتصادي معين، و تحقق وحدة الهدف بوحدة السيطرة على إدارة الشركة و فروعها بحيث تكون كيانا اقتصاديا واحدا.

الفرع الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات:

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بعدة خصائص تنفرد بها عن غيرها من الشركات الأخرى، و هذه الخصائص تستمد من طبيعتها كشركات تعمل في أكثر من دولة، و تحاول السيطرة على الأسواق المحلية للدول التي تعمل بها، كما تتميز بتنوع منتجاتها إذ لم تعد تقتصر على إنتاج سلعة واحدة أو حتى العمل في مجال واحد، بل أصبحت تمارس العديد من الأنشطة المختلفة التي لا رابط بينها سوى تحقيق الربح عن طريق فروعها المنتشرة في أنحاء العالم و التي تسيطر عليها سيطرة كاملة، حيث تعمل جميع هذه الفروع من خلال إستراتيجية موحدة للشركة الأم:

أولا: الطبيعية الاحتكارية: تعد الطبيعة الاحتكارية للشركات متعددة الجنسيات من أبرز سمات هذه الشركات، و تعنى ميلها الشديد نحو العمل في إطار ما يسمى بنظام احتكار القلة، و فيه يخضع السوق لسيطرة عدد قليل من الشركات الكبيرة، الأمر الذي جعل هذه الشركات تعرف في الأدب الاقتصادي بالاحتكارات متعددة الجنسيات، و من أهم مظاهر الطابع الاحتكاري للشركات متعددة الجنسيات هو فرض سيطرتها على أسواق المنتجات التي تقوم بإنتاجها، حيث تفضل هذه الشركات أن تعمل في إطار أسواق احتكار القلة، ففي ظل هذه الأسواق تستطيع هذه الشركات تحقيق معدلات أغلى من الأرباح عن طريق ما يسمى بالربح الاحتكاري تفوق بكثير معدلات الأرباح التي تستطيع تحقيقا في ظل أسواق تنافسية[1].

و تستأثر الشركات الأجنبية المنتسبة، فروع الشركات الأم بأكثر من عشر الناتج المحلي الإجمالي العالمي و ثلث الصادرات العالمية، بل أن الشركات متعددة الجنسيات تستأثر بحصص أكبر في هذه المجاميع العالمية إذا ما أخذنا في الاعتبار قيمة ما تضطلع به هذه الشركات على نطاق العالم من أنشطة ترتبط بعلاقات لا تنطوي على المساهمة في رأس المال مثل عمليات التعاقد من الباطن على المستوى الدولي، الترخيص و عمليات التصنيع بموجب عقد.

حيث تتعدد مقومات الطبيعة الاحتكارية للشركات متعددة الجنسيات، إذ تتميز هذه الشركات بامتلاكها لمقادير ضخمة من رأس المال و مراكز بحوث متطورة، و شبكات تسويق عالية، و جهاز إداري يتميز بالمهارة الشديدة، و شبكات توزيع عالمية، بالإضافة إلى ضخامة أحجامها و تنوع إنتاجها، حيث أحلت هذه الشركات وفورات تنوع الإنتاج محل

---

[1]– سميحة سيد فوزي، المصدر المذكور سابقا، ص 217.

وفورات الحجم فأصبحت الشركات متعددة الجنسيات تنتج العديد من المنتجات التي لا رابط بينها سوى تحقيق الربح، و لعل من أهم مقومات الطبيعة الاحتكارية للشركات:

I. **ضخامة الحجم:** حيث تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها (سواء من حيث حجم المبيعات أو الأصول أو العمالة) مما يمكنها السيطرة على أسواق المنتجات، فقد بلغت قيمة مبيعات أكبر مائة شركة على مستوى العالم في عام 2000 نحو 4318 مليار دولار منها مبيعات خارجية فقط 2.1 مليار دولار، كما أن أكبر شركات هذه المجموعة بلغ حجم مبيعاتها 1198 مليار دولار، بل أن بعض هذه الشركات جينرال موتورز على سبيل المثال حققت إيرادات تفوق الناتج القومي الإجمالي للعديد من الدول[1].

II. **الاندماج و الاستحواذ:** و يعد الاندماج و الاستحواذ أهم الوسائل التي تمكن الشركات دولية النشاط من فرض سيطرتها على السوق أو على الأقل الحصول على نسبة معقولة منه، حيث شهد عام 2000 موجه كبيرة من الاندماج و الاستحواذ وصلت قيمته ما يزيد على تريليون دولار وصل عدد العمليات التي تعدت قيمتها مليار دولار إلى 175 عملية، و شهد الاقتصاد العالمي بعد ذلك انحصار نسبي في عمليات الاندماج و الاستحواذ إلى غاية عام 2005 و شهد موجة جديدة من الاندماجات و الاستحواذ، حيث بلغت قيمة هذه العمليات 716 مليار دولار و كان العدد الإجمالي للعمليات 6134 عملية منها عملية تجاوزت قيمتها مليار دولار[2].

---

[1]– منور أوسرير، الشركات متعددة الجنسيات و دورها في الاقتصاد الدولي، ع 5، المركز الجامعي خميس مليانة، مجلة جديد الاقتصاد، 2005، ص 10.

[2]– سامي سلامة نعمان، المصدر المذكور سابقا، ص 58.

و تشهد السوق العالمية الآن العديد من الأمثلة على تركز السوق و انحسار المنافسة في عدد قليل من الشركات دولية النشاط العملاقة، ففي مجال صناعة طائرة الركاب التي تزيد سعتها على مائة مقعد يلاحظ أن السوق العالمية لهذه الصناعات مقسمة بين شركتين فقط هما: شركة بوينغ و تبلغ حصتها من السوق العالمية 70%، و الثانية شركة إيرباص AIRBUS و تستحوذ على النسبة الباقية 30% من السوق العالمية، و في مجال صناعة المحركات النفاثة AERO-ENGINE تستحوذ شركة جينيرال إلكتريك GE على حصة تبلغ 53% من السوق العالمية لهذه الصناعة كما تستحوذ شركة رولز رويز ROLLS-ROYS على 34% من السوق العالمية، و في مجال تكنولوجيا المعلومات تستحوذ شركة ميكروسوفت على 85% من سوق نظم تشغيل الكمبيوتر و في مجال صناعة التليفونات المحمولة تستحوذ ثلاث شركات (نوكيا موتورلا، اريكسون) على ما يقرب من 60% من سوق هذه الصناعة، و في مجال صناعة الدواء تسيطر أكبر عشرة شركات على 48% من السوق العالمية، و تسيطر شركة GlaxoSmithKline بمفردها على 49% من أدوية Anti-herpes و 39% من أدوية الربوK هذه الأمثلة و غيرها تدلل على اتجاه السوق في ظل النظم الرأسمالية نحو التركز الشديد عن طريق التوسع في خطوط الإنتاج المملوكة للشركة، أو عن طريق الاستحواذ على الشركات القائمة و ضم حصتها إلى الشركة المستحوذة، و في بعض الأحيان عن طريق الممارسات غير التنافسية التي تؤدي إلى خروج الشركات الصغيرة أو متوسطة الحجم من السوق[1].

[1]– سميحة السيد فوزي، المصدر المذكور سابقا، ص 218.

III. **التحالفات الإستراتيجية:** و هي عبارة عن اتفاقات بين عدد من الشركات لتكوين علاقات جديدة و بينهم هذه العلاقات تكون معقدة بطبيعتها نظرا لضخامتها و لتنوع المشاركين فيها، و اتساع مداها و هي تهدف إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الإستراتيجية مالية أو غير مالية، و هي غير قابلة للتطوير باستمرار و من أهم مزايا التحالفات الإستراتيجية هو الحصول على نصيب أكبر من سوق السلعة مزيد من الاستقرار للشركة، بالإضافة إلى تخفيض المخاطر و هناك العديد من الأمثلة على التحالفات الإستراتيجية سواء على المستوى الدولي أو على المستوى المحلي كالتحالف الذي عقد بين شركة ميكروسوفت و NBC (شركة تلفزيون أمريكية) قدمت هذه الأخيرة قدراتها في مجال التحرير، بينما قدمت شركة ميكروسوفت قدراتها في مجال برامج الكمبيوتر و كونا تحالف ناجح عرف بـMSNBC.com كذلك الحال في التحالف بين شركة Ariba إحدى شركات الإنترنت و شركة Dell للكمبيوتر و بنك أمريكا، على المستوى المحلي هناك تحالف بين البنك الأهلي المصري و بين مستشفى دار الفؤاد و الذي بموجبه يصدر البنك بطاقة تمكن حاملها من تلقي العلاج بالمستشفى و دفع تكاليفه بالقسط دون فوائد و بدون أي زيادة في التكاليف[1].

ثانيا:عالمية الشركات متعددة الجنسيات: تتسم هذه الشركات من حيث امتداد فروعها إلى دول عدة بالعالمية، حيث تنتشر فروعها في كافة بلدان العالم المتقدم منها و النامي كما أن الملكية و السيطرة عليها موزعة أيضا في العديد من الدول المتقدمة، و يمكن القول أن هناك ثمة ثلاثة عناصر أساسية في نظم الإنتاج الدولية تتسم بأهمية حاسمة في هذا

[1]– عبد المجيد عبد المطلب، المرجع المذكور سابقا، ص 168.

المضمار و هي: التحكم أو الملكية و السيطرة، الانتشار الجغرافي و تنوع الإنتاج، و الاتجاه المتزايد نحو الاستثمار في الخدمات.

I. **الملكية و السيطرة:** يمكن القول أن الشركات متعددة الجنسيات موزعة ثلاثيا بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان و الاتحاد الأوروبي، حيث أن 85 شركة من المائة الأكبر في العالم موجودة في هذا الثلاثي بل أن خمس دول فقط هي الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان و فرنسا و المملكة المتحدة و ألمانيا تضم 73 شركة من المائة.

و لا يختلف الأمر بالنسبة لأكبر 650 شركة على مستوى العالم من حيث توزيع هذه الشركات على الدول المتقدمة و النامية، تشكل مصدرا ناشئا هاما من مصادر الاستثمار الأجنبي المباشر فالشركات الأجنبية التابعة لها و التي تبلغ أكثر من 8500 شركة تنتشر في جميع أنحاء المعمورة بما يدخلها في اتصال مع عدد كبير من الاقتصاديات المضيفة، و في حين أن عدد هذه الشركات عبر الوطنية صغير نسبيا أقل من 1% من مجموع الشركات عبر الوطنية، فإن استثمارها الأجنبي المباشر كبير إذ بلغ زهاء 11% من التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2010 و انعكاسا لهذا الوضع، كان عدد الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول هو 19 من بين أكبر 100 شركة عبر وطنية، إذ تشكل الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول مجموعة متنوعة، بحيث تستضيف الاقتصاديات النامية و الاقتصاديات الانتقالية أكثر من نصف هذه الشركات (52%)، و إن كانت

البلدان المتقدمة ما زالت تحتفظ بعدد هام من الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول*، إذ أن ممارسات الشركات متعددة الجنسيات تتميز بخاصتين هما[1]:

1- تركز استثماراتها في الدول المتقدمة: فغالبية استثمارات هذه الشركات تخرج من الدول المتقدمة و تذهب في ذات الوقت إلى دول من نفس المجموعة، على الرغم من تغير هذا الاتجاه نسبيا كما سنرى لاحقا في التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة، أي أن الدول المتقدمة تعتبر مرسل و مستقبل لمعظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة فقد بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2000 ما قيمته 1.3 تريليون دولار، 85% منه خرجت من الدول المتقدمة و استقبلت نفس المجموعة 75% من جملة الاستثمارات الأجنبية المباشرة للشركة دولية النشاط في نفس العام و يمكن تفسير هذه الظاهرة بعدة أسباب أهمها:

أ- تقارب مراحل النمو الاقتصادي بين الدول المتقدمة بعضها البعض، مقارنة بالدول النامية التي مازالت في معظمها في المراحل الأولى للنمو الاقتصادي.

ب- اتساع السوق في الدول المتقدمة مقارنة بالدول النامية، مما يعطي الفرصة للشركات الدولية للتوسع في الاستثمار و الإنتاج في دولتها الأم و الدول المتقدمة الأخرى، حيث يوجد الطلب على منتجاتها و من ثم تستطيع تصريفها و يرجع السبب في اتساع السوق في الدول المتقدمة الأخرى إلى ارتفاع الدخول

---

* - لمزيد من الإيضاح يمكن الإطلاع على الملحق رقم (1) حول توزيع الشركات متعددة الجنسيات المملوكة للدول.

[1] - سميحة السيد فوزي، المرجع المذكور سابقا، ص 219.

الحقيقية بها، و بالتالي تزيد القدرة الشرائية للأفراد فيزداد الطلب على السلع و الخدمات.

ت- حرية الإنتاج من العوامل الأساسية التي تؤدي إلى اتساع و كبر حجم السوق حيث تعتبر حرية الإنتاج و تملك الأفراد و الشركات لوسائل الإنتاج من الخصائص المميزة للنظام الرأسمالي الذي تتبناه هذه الدول على الوجه الآخر تعاني الدول النامية من البطالة و بالتالي انخفاض الدخول و ضيق السوق بها.

ث- تتمتع الدول المتقدمة بالاستقرار السياسي و الاقتصادي مما يشجع الشركات دولية النشاط على أن توجه استثماراتها إليها، على عكس الحال في الدول النامية التي يعاني معظمها من عدم الاستقرار السياسي و الحروب الأهلية فضلا عن عدم الاستقرار الاقتصادي مما يجعلها بيئة غير جاذبة للاستثمارات الأجنبية و الشركات الدولية.

ج- التقارب الثقافي و التكنولوجي بين هذه الدول بالإضافة إلى التشابه الكبير فيما بينها من ناحية النظم الإدارية و القانونية، مما يقلل من مخاطر الاستثمار الشركات دولية النشاط حيث تعتبر التقارب الثقافي من العوامل المحورية في حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2- انفتاح النظم المالية و التجارية بين الشركات الكبرى: حيث تمتلك كل شركة نسبة من أسهم الشركات الأخرى في ذات المجال أو حتى في مجال آخر، فعلى سبيل المثال نجد أن قطاع AUDI في شركة VOLKSWAGEN مشروع ينتج سيارات PORSCH، و بشركة VOLKSWAGEN مشروع مع شركة FORD في البرازيل، و هذه الأخيرة تتعاون مع شركة NISSAN في إنتاج

سيارة Minivans جديدة، و شركة NISSAN تمتلك 5% من شركة FUGI التي تنتج سيارات Subaru و هذه الأخيرة لها مشروع مشترك مع Isuzu في الولايات المتحدة و GM تمتلك 38% من Isuzu.

I. **الانتشار الجغرافي:** إذا كانت ملكية الشركات دولية النشاط لا تتمدد جغرافيا، بحيث تتملكها الدول النامية أو دولا أخرى غير الدول المتقدمة اقتصاديا، إلا أن فروع تلك الشركات قامت بهذه المهمة، حيث تبدو هذه الشركات العملاقة و كأنها كائنات ضخمة تقف بأرجلها في الدول المالكة لها و تمد أذراعها الطويلة (فروعها) إلى الدول الأخرى، و من ثم فلم يعد موضع قدم لم تفتش فيها هذه الشركات عن مواد أولية (شركات التنقيب عن البترول أو المعادن) أو عن مكان تصرف فيها منتجاتها المصنعة، حيث بلغ عدد فروع الشركات دولية النشاط المنتشرة حول العالم ما يقرب من 77000 فرع آخر عام 2005، و يرجع ذلك إلى سببين أساسين[1]:

1- اعتماد الشركات دولية النشاط على العمليات كثيفة الاستخدام لرأس المال، و كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا المتطورة، التي تؤدي إلى التوفير في استخدام الأيدي العاملة.

2- تفضيل الشركات دولية النشاط أسلوب الاندماج و الاستحواذ في استثماراتها الأجنبية المباشرة، فقد بلغت قيمة الصفقات الاندماج و الاستحواذ 716 مليار دولار من إجمالي 916 مليار دولار استثمارات أجنبية مباشرة بنسبة 78% و ذلك عام 2005، بما يترتب على ذلك من زيادة في حجم الأصول و المبيعات سواء الإجمالية أو

[1]- منور أوسرير، المصدر المذكور سابقا، ص 12.

الأجنبية، دون إيجاد فرص عمل جديدة، بل عادة ما يصاحب ذلك تخفيض في عدد الوظائف في الشركة المستحوذ عليها.

و يمكن القول أن الشركات متعددة الجنسيات لا تعترف بالعوائق الجغرافية أو السياسية التي تعوق انتشارها، فمن أجل جني الأرباح تقوم هذه الشركات بعمل أي شيء و لو تطلب الأمر الانقلاب العسكري في شيلي الذي أطاح بالزعيم الليندي، و أيضا إسقاط حكومة محمد مصدق في إيران نتيجة إقدام الأول على تأميم شركة الاتصالات الأمريكية ITT، و الثاني على تأميم الشركة المشتركة البترولية الإيرانية البريطانية Iranien-Angelo.

II. **تنوع منتجات الشركة متعددة الجنسيات:** سعت الشركات متعددة الجنسيات إلى إحلال وفورات تنوع الإنتاج محل وفورات الحجم، أو بالأحرى أضافت لوفورات الحجم أو النطاق وفورات التنوع، فلم تعد الشركات متعددة الجنسيات تقتصر على منتج واحد أو مجال واحد (صناعي أو زراعي أو خدمي) بل أصبحت هذه الشركات تمارس العديد من الأنشطة التي لا رابط بينها سوى تحقيق الربح، فالشركة الدولية للاتصالاتITT تمتلك مثلا شبكة فنادق شيراتون المنتشرة في العالم و تقوم بالعمل في مجال التأمين و الصناعات الغذائية و المستحضرات الصيدلية، و شركة ليون لمياه الشرب تمتلك مثلا عددا كبيرا من الصحف، و قد انتشرت في الفترة الأخيرة ظاهرة جديدة في الإنتاج بالنسبة لهذه الشركات و هو ظاهرة توزيع الإنتاج بحيث أصبح المنتج النهائي ينتج في العديد من الدول تتخصص كل منها في إنتاج جزء من المنتج النهائي، و بعد ذلك تأتي عملية تجميع هذه الأجزاء من كافة المصانع

التي قامت بصناعة هذه الأجزاء لكي يخرج المنتج النهائي اشتركت فيه العديد من الدول، و مثال ذلك السيارة الفاخرة BMW التي يساهم في إنتاجها أكثر من 280 مصنع في العالم[1].

و كما ذكرنا في الفصل الأول أن هذه العملية يطلق عليها عملية توزيع أو تقسيم الإنتاج بين العديد من الدول مصطلح التجميع أو الإنتاج بالمشاركة، و قد تطورت هذه الظاهرة منذ منتصف الستينات من القرن الماضي لتأخذ شكلا آخر أكثر تقدما من ذي قبل، حيث بدأت الشركات متعددة الجنسيات تنقل جزءا من أنشطتها إلى الدول النامية ذات الأجور المنخفضة، بالمقارنة بالدول الصناعية المتقدمة التي تتبعها هذه الشركات، و في نفس الوقت تتمتع العمالة بقدر كبير من المهارة و التعليم، فاتجهت هذه الشركات إلى دول جنوب شرق آسيا، خاصة هونج كونج و تايلاند و ماليزيا و سنغافورة، و أقامت العديد من الفروع التابعة لها لتجميع العديد من المنتجات مثل الأجهزة الكهربائية كأجهزة الراديو و التلفزيون و الكاميرات و آلات الخياطة و الآلات الكاتبة و الساعات و غيرها، ثم بعد ذلك صناعة بعض أجزاء و مكونات السيارات و الطائرات و الأجهزة الإلكترونية كأجهزة الاتصال و الحسابات و أجهزة الكمبيوتر و غيرها.

و عند منتصف التسعينيات بدأت ظاهرة تأخذ شكلا آخر، حيث بدأت الشركات متعددة الجنسيات تتخلى عن العديد من الأنشطة التي كانت تتم داخل الشركة، إلى شركات مستقلة عنها و متخصصة أكثر في إنتاج أحد المكونات أو الأجزاء التي

---

[1]– علاء الدين ناطورية، العولمة و أثرها في العالم الثالث (التحدي و الاستجابة)، طرابلس الغرب، دار الزهران للنشر و التوزيع، 2001، ص 53–57.

تدخل في إنتاج السلعة أو المنتج النهائي للشركة، و ذلك نظرا إلى ما تتمتع به هذه الشركة من ميزة نسبية و تنافسية تجعل من الأفضل و الأرخص للشركة الدولية أن تشتري هذه المكون عن أن تنتجه بنفسها، و بالتالي أصبحت عملية تدويل الإنتاج تتم ليس فقط بين فروع الشركة الدولية المنتشرة بين مختلف الدول، و لكن بين الشركة الدولية و شركات أخرى، قد تكون هذه الأخيرة شركات دولية أو مجرد شركات محلية لديها من الإمكانيات و المهارات ما يجعلها تندمج في العملية الإنتاجية على المستوى الدولي[1].

ثالثا: مركزية الإدارة و عالمية التخطيط: إن الهدف الرئيسي لتوسع الشركات دولية النشاط و انتشارها خارج دولتها، و إنشاء العديد من الفروع المملوكة لها في الدول المختلفة هو تعظيم فرص الحصول على الربح (سواء كان الربح هدفا في ذاته أو كان وسيلة لتحقيق غاية كبيرة هي بناء إمبراطورية كبيرة للشركة) لذلك يتعين أن تتضافر جهود الشركات الوليدة لزيادة أرباح الشركة الأم دون ما اعتبارا لمصالح هذه الفروع أو مصالح الدول المضيفة التي تعمل فيها.

فتقييم كل شركة من هذه الشركات الوليدة لا يتم عن طريق ما تحققه من نتائج فردية أو ذاتية، و إنما من خلال مساهمتها في تحقيق أهداف الشركة الأم، إذ قد تقتضى المصلحة الكلية للشركة الأم التضحية بمصلحة إحدى الشركات الوليدة أو أكثر في سبيل تحقيق مصلحة الشركة الأم، ذلك أن إستراتيجية الشركة الأم إستراتيجية كلية تحدد على نطاق عالمي دون النظر إلى المصالح الجزئية للفروع أو المساهمين المحليين في هذه الفروع أو المقرضين المحليين، فالشركات متعددة الجنسيات تتميز بوحدة السيطرة و الإدارة

[1]– سامي سلامة نعمان، المصدر المذكور سابقا، ص 59.

التي تخضع لها الشركات الوليدة المنتشرة في أنحاء العالم، و هي ضرورة تفرضها وحدة الإستراتيجية الإنتاجية العالمية التي تعمل في إطارها الشركات متعددة الجنسيات، فالشركات الوليدة ليست إلا مجرد وحدات يكمل بعضها بعضا من الناحية الاقتصادية (فهي أشبه ما تكون بأعضاء في جسد واحد تسير وفقا لإرادة واحدة)، كل ذلك على الرغم مما قد يبدو من وجود نوع من الاستقلال للفرع من ناحية تمتعه بالشخصية المعنوية المستقلة أو بذمة مالية منفصلة، أو مجلس إدارة أو جمعية عمومية، كل ذلك من ناحية الظاهر بيد أن الأمر كله بيد صانع القرار في الشركة الأم[1].

أيضا تعد مسألة التحويل أو التسعير التحويلي (أسعار الصفقات المتبادلة بين الفروع و بعضها بعضا أو بين الفروع و الشركة الأم) من الموضوعات الهامة التي يتم معالجتها على المستوى الكلي للشركة لا على المستوى الجزئي الخاص بكل فرع على حدة)، حيث تستخدم الشركات متعددة الجنسيات هذه الأسعار في تعظيم أرباحها، عن طريق تحويل الأرباح من الدول ذات العبء الضريبي المرتفع إلى الدول ذات العبء الضريبي المنخفض مستخدمة أسعار التحويل كأداة لتحقيق هذا التحويل.

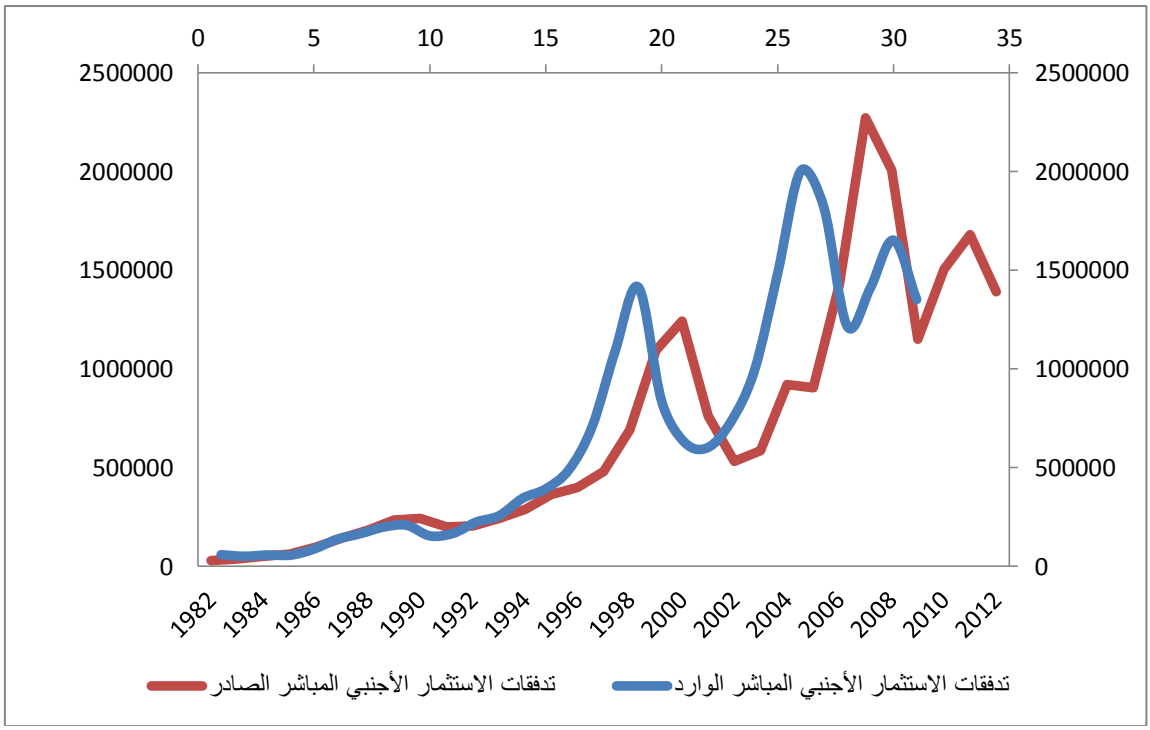
المطلب الثاني: التطورات الكمية الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر:

لقد اعتبرنا أن الاتجاهات الحديثة لهذا الاستثمار تنطلق منذ بداية عقد الثمانيات بسبب تبلور ظاهرة التدويل الاقتصادي للإنتاج من جهة، و من جهة أخرى بعد أن كان التدويل الاقتصادي يرتكز في القرن التاسع عشر و ربعي القرن العشرين على تدويل التبادل السلعي و تدويل الاقتراض.

---

[1]– عبد المجيد عبد المطلب، المرجع المذكور سابقا، ص 168.

حيث تضاعفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم بأربع مرات بين الأعوام 1982 و 1990 متزايدة بمعدل متوسط سنوي قدره 15% لتصل إلى 207 مليار دولار، و اتسمت هذه التدفقات بانتعاشها في بداية العقد (1979-1981) ثم تراجعت تراجع حادا بعد عام 1981 و عادت لترتفع مرة أخرى منذ عام 1982، ثم أصبح نموها مذهلا بعد عام 1986 لتصل إلى الذروة عام 1990، حسبما يوضحه الشكل الموالي:



الشكل رقم (4): التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر للفترة (82-2012):

المصدر: من إعداد الباحث* اعتمادا على قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية:

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89 (24/07/2013)

* - يمكن الإطلاع على الملحق رقم (2).

حيث أن هذا النمو يفوق ثلاث مرات أسرع من نمو الصادرات و مرتين أسرع من الاستثمار المحلي و أربع مرات أسرع من نمو الناتج العالمي و مرة و نصف أسرع من نمو الناتج العالمي و مرة و نصف أسرع من نمو مدفوعات التكنولوجيا (رسوم التراخيص و حقوق الاختراع)[1].

إن انتعاش تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر منذ منتصف عقد الثمانيات كان ظاهرة تخص البلدان المتقدمة بالدرجة الأساس، حيث نمت التدفقات فيها على نحو أسرع من البلدان النامية، و ذلك لتحولات و تغيرات على الساحة الدولية شهدتها هذه الحقبة التي تفسر هذه الظاهرة:

- التحسن في وضع الاقتصاد العالمي: إذ ارتفعت معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي في البلدان المتقدمة و البلدان النامية من 1.3% و 1% على التوالي خلال المدة (1981-1983) إلى 3.3% و 2.5% للمدة 1984-1986، كما تزايد حجم التجارة العالمية من 0.5% للمدة ذاتها.
- التغيرات في السياسات الاقتصادية: و المتعلقة بتحرير أنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر، مثل قرار اليابان بإلغاء الرقابة على حركة رؤوس الأموال و التغير في السياسات التجارية و الضريبية و كذلك إزالة الرقابة و الحواجز التجارية حفزت الاستثمار المباشر الياباني في الولايات المتحدة أو لكيلهما في الاتحاد الأوروبي.

فضلا عن قيام العديد من الدول النامية بإجراء إصلاحات اقتصادية و تغييرات هيكلية في اقتصادياتها لإحلال نظام السوق بدلا من الاعتماد على الدولة في إدارة النشاط الاقتصادي مما ترتب عليه التخلص من بعض القيود التي كانت

[1]- World investment report 1991, The trends in foreign direct investment (overview),New York and Geneva, Unctad, 1991, p 2-3.

تعوق تلك الاستثمارات إلى داخل أراضيها، فأخذت العديد تتجه تدريجيا نحو سياسات أكثر انفتاحا في مجال التجارة و الاستثمار كسياسة تشجيع الصادرات و أدخلت العديد من التعديلات على قوانين الاستثمار، بهدف تهيئة المناخ الاستثماري الملائم لاستقطاب تدفقات الاستثمار الأجنبي[1].

- التغيرات في إستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات: فضلا عن تحرير السياسات الاقتصادية من قبل الدول، أدى التغير التكنولوجي السريع و تزايد حدة المنافسة إلى إجبار الشركات على البحث عن سبل جديدة لزيادة كفاءتها و إمكانياتها، بما في ذلك عن طريق توسيع نطاق وصولها إلى المستوى الدولي و الوصول إلى أسواق جديدة في مرحلة مبكرة و تحويل بعض الأنشطة الإنتاجية من أجل تخفيض التكاليف[2]، و هذا يؤدي إلى اتخاذ أشكال جديدة للإنتاج الدولي على مستوى ترتيبات الملكية و ترتيبات تعاقدية جديدة.

علما أن كثير من الأحيان يؤدي التباطؤ الاقتصادي إلى زيادة حدة التنافس مما يزيد الحاجة للبحث عن مواقع أقل تكلفة و كذلك البحث عن المناطق الأقل أجرا كما يؤدي إلى زيادة الانتقال من الدول التي تعاني ركودا إلى دول أكثر نموا و هو ما حصل في اليابان نتيجة للركود الاقتصادي و اتجاه التدفق الاستثماري للشركات عبر الوطنية إلى الصين حيث معدل النمو أعلى[3].

---

[1]– عصام مندور، المصدر المذكور سابقا، ص 172.

[2]– سلام الربضي، النفوذ العالمي للشركات عبر الوطنية (إشكالية العلاقة بين الدولة و رأس المال)، بيروت، دار المنهل اللبناني، 2009، ص 138.

[3]– المصدر نفسه، ص 139.

- الربحية المتزايدة للاستثمار الأجنبي المباشر: أيضا محدد مهم لتوسع التدفقات الخارجة عالميا مثلا كان معدل العائد على الاستثمار المباشر الأمريكي في الخارج 11.3% للمدة 1981-1983 و أصبح 14.8% للمدة 1984-1987 و في عام 1984 وحده ارتفع إلى 18.4%، كذلك مثلت الأرباح المعاد استثمارها المصدر الأولي لتمويل استثمارات الشركات متعددة الجنسيات (باستثناء حالة اليابان لصغر حجم التدفقات منها نسبيا و لم تولد أرباحا و تدفقات نقدية مرتفعة)، فمثلا مولت الولايات المتحدة 80% من استثماراتها في الخارج عام 1987 من الأرباح المعادة من أوروبا الغربية، و كندا، و اليابان، و الاقتصاديات حديثة التصنيع و أمريكا اللاتينية.
- التحرك السياسي اتجاه أقلمة الأسواق: في أمريكا الشمالية و أوروبا الغربية بقيام النافتا "اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية"، و برنامج السوق الموحدة في الإتحاد الأوروبي و توسعه إلى "إتحاد التجارة الحرة الأوروبي"، متزامنا مع الاندماج الكبير في الأسواق المالية الدولية.
- بروز دور الاستثمار الأجنبي المباشر كمصدر تمويل خارجي بديل: للإقراض الخاص بسبب أزمة المديونية التي حصلت في مطلع العقد و جعلت البلدان النامية الطرف الأضعف على صعيد المساومة، و لاسيما في ظل تباطؤ المعونات الدولية من جهة، و حقيقة اتجاه معدلات الادخار إلى الانخفاض دوليا، و لاسيما في الدول الصناعية الكبرى، و بالخصوص الولايات المتحدة الأمريكية التي أصبحت مستوردا صافيا لرأس المال خلال الثمانيات.

أما عقد التسعينات فقد تميز خمسه الأول بالتراجع الطفيف لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بالتراجع من 207 مليار دولار عام 1990 إلى دون 155 مليار دولار عام 1991، و يعود ذلك في جزء منه إلى التباطؤ الاقتصادي العالمي إذ انخفض معدل النمو السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر الكلي في الخارج من (24.7%) إلى (12.7%) لنفس المدة، و يعود ذلك في جزء منه إلى التباطؤ الاقتصادي العالمي إذ انخفض معدل النمو السنوي للناتج المحلي العالمي من 10.8% إلى 4.3% للمدة أعلاه.

لكن بدأ من عام 1993، حدث انعطاف مفاجئ في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول المتقدمة و النامية على السواء، و كانت الدول المتقدمة القوة الرئيسية وراء هذا التصاعد، إذ بلغت تدفقاته الصادرة 242 مليار دولار (بزيادة مقدراها 42% عن عام 1992) و تدفقاته الصادرة 2.3 مليار دولار (بزيادة مقدراها 19 % عن عام 1991) و تدفقات الواردة 57 مليار دولار (زيادة قدرها 34%)، ترجع أسباب هذا التزايد في الاستجابة لليبرالية الكبيرة التي طالت الاستثمار الأجنبي، نظرا لاستمرار إزالة الحواجز المعيقة للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المتقدمة و النامية على حد سواء[1]، فضلا عن أن عددا متزايدا من الشركات بما فيها شركات البلدان النامية، قد أصبح أكثر نشاطا على الصعيد العالمي استجابة لضغوط المنافسة، و التحرير، و لانفتاح مجالات جديدة للاستثمار من جهة، و من جهة أخرى الدور الذي لعبته إطار منظمة التجارة العالمية في تسهيل التجارة و الاستثمار على الصعيد العالمي، فلا تزال هناك مجموعة من الدول النامية و لأسباب غير اقتصادية، لا تمتلك القناعة بأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر

[1]– بول هيرست، جراهام طومبسون، تعريب: فالح عبد الجبار، ما العولمة؟ الاقتصاد العالمي و إمكانات التحكم، بغداد، منشورات الجمل، 2009، ص 125.

إلا أن رغبتها في الحصول على عضوية منظمة التجارة الدولية، قد فرضت عليها اتخاذ بعض الإجراءات الهادفة إلى تخفيف القيود على التجارة و الاستثمار، حيث شهد عام 2001 إدخال 208 بندا من التغييرات التنظيمية للاستثمار في 71 بلدا، و كان 90% من هذه التغييرات تهدف إلى جعل مناخ الاستثمار أكثر ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر[1] من خلال إلغاء القيود على المدفوعات الخاصة بمعاملات الحساب الجاري و الضوابط على تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية للداخل[2].

يشار أن عام 1997 شهد خليطا معقدا من التغيرات الاقتصادية، الأزمة المالية في آسيا، و الكساد الاقتصادي الأسوأ في اليابان، و النمو الاقتصادي المرتفع المستمر في الولايات المتحدة الأمريكية و الانتعاش الاقتصادي القوي في الاتحاد الأوروبي و أمريكا اللاتينية و انخفاض أسعار السلع و البترول مما أثر على اقتصاديات إفريقيا و غرب أسيا و الهبوط الاقتصادي في أوربا الوسطى و الشرقية للمرة الأولى منذ نهاية التخطيط المركزي على الرغم من هذه النتائج المتنوعة في الأقاليم المختلفة، فقد استمر الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو في الأقاليم جميعها، مع التغيرات النسبية للبلدان المضيفة المختلفة و كذلك سرعة نموه[3]، إذ فاقت قيمة التدفقات الواردة عتبة 1 تريليون دولار نهاية 1999 لتصل 1.4 تريليون دولار في عام الموالي، و هو ما يوضح إلى مدى اندماج البلدان في الاقتصاد العالمي المعولم[4].

---

[1]– عصام مندور، المصدر المذكور سابقا، ص 173.

[2]– هيل عجمي هيكل، المصدر المذكور سابقا، ص 24.

[3]– هناء عبد الغفار، المصدر المذكور سابقا، ص 47.

[4]– تقرير الاستثمار العالمي 2001، تشجيع الروابط، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، 2001، ص 8.

نفس الأمر شهدته بداية الألفية الجديدة حيث تراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من قرابة 760 مليار دولار عام 2001 إلى دون 530 مليار دولار عام 2002، و كذلك الأمر بالنسبة إلى الوارد الذي تراجع بقرابة 110 مليار دولار لنفس الفترة و قد تمثل العامل الرئيسي في هذا الانخفاض في تباطؤ النمو الاقتصادي في معظم أنحاء العالم أما العوامل التي حظيت أيضا بالقدر ذاته من الأهمية، فقد تمثلت في انخفاض تقديرات سوق الأوراق المالية و تحقيق الشركات لمستوى أدنى من الربحية و تباطؤ سرعة إعادة هيكلية الشركات في بعض الصناعات و توقف عملية الخصخصة في بعض البلدان[1].

و بناءا على ما سبق عمدت الكثير من الحكومات إثر مواجهتها تراجعا في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تسريع عملية تحرير نظم الاستثمار الأجنبي المباشر و إدخال 70 بلدا لـ 236 تعديلا تنظيما من أصل 248 في عام 2002 لتيسير عملية تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، و قد اعتبرت آسيا واحدة من أسرع المناطق المضيفة للاستثمار تحريرا، أما بلدان أمريكا اللاتينية و منطقة البحر الكاريبي فقد ذهبت إلى أبعد من الانفتاح لاجتذاب الاستثمار الأجنبي، فاعتمدت على إستراتيجيات توجه إلى المزيد من التركيز على اختيار الأهداف و على عملية الترويج[2].

لكنه بدءا من عام 2004 شهدت تدفقات الاستثمار الواردة تحسنا ملحوظا بنسبة 20%، و تساعد كثير من العوامل في شرح السبب في أن نمو الاستثمار الأجنبي المباشر كان بارزا بشكل خاص في البلدان النامية في عام 2004، فالضغوط التنافسية الكثيفة في كثير من الصناعات حدت بالشركات إلى استكشاف طرق جديدة لتحسين قدرتها التنافسية

---

[1]– تقرير الاستثمار العالمي 2003، سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التنمية من المنظورين الوطني و الدولي، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، 2003، ص 1.

[2]– المصدر نفسه، ص 13.

و تتمثل بعض هذه الطرق في توسيع العملياتفي الأسواق السريعة النمو بالاقتصاديات الناشئة بغية زيادة المبيعات، و في ترشيد الأنشطة الإنتاجية بغية جني وفورات الحجم و تخفيض تكاليف الإنتاج، كذلك أدى ارتفاع أسعار كثير من السلع الأساسية إلى حفز توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان الغنية بالموارد الطبيعية مثل النفط و المعادن و كانت الزيادة في التدفقات الداخلة في عام 2004، في بعض الاقتصاديات المتقدمة فضلا عن بعض الاقتصاديات النامية، ترتبط بحدوث طفرة في نشاط عمليات اندماج و شراء الشركات عبر الحدود، و استمر جانب الاستثمار التأسيسي في الارتفاع للعام الثالث على التوالي في عام 2004[1].

أما التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر فقد ازدادت في عام 2004 بنسبة 17% إلى 730 مليار دولار، فإن استثمار رأس المال السهمي هيمنة على المستوى العالمي من بين الأشكال الرئيسية الثلاثة لتمويل الاستثمار الأجنبي المباشر، فأثناء العقد الماضي، بلغ نصيبه نحو ثلثي مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي، أما نصيبا الشكلين الآخرين من الاستثمار الأجنبي المباشر –و هما القروض المعقودة داخل الشركة و العائدات المعاد استثمارها– فكان في المتوسط 23% و 12% على التوالي، و يتقلب هذه الشكلين تقلبا واسعا، و هو ما يعكس التغيرات السنوية في الأرباح و عائدات الأسهم المعادة إلى الوطن أو الحاجة إلى تسديد القروض، و توجد اختلافات ملحوظة في نمط تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر بين البلدان المتقدمة و البلدان النامية، فالعائدات المعاد استثمارها تتسم على نحو ثابت بأنها أكثر أهمية في البلدان الأخيرة[2].

---

[1]– تقرير الاستثمار العالمي 2005، الشركات عبر الوطنية و تطوير أنشطة البحث و التطوير، نيويورك جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، ص 1–2.

[2]– المصدر نفسه، ص 13.

و من المحركات الارتفاع في التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر تزايد أرباح الشركات في جميع أنحاء العالم و ما أسفر عنه من ارتفاع في أسعار الأسهم أدى إلى زيادة في قيمة عمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود، إذ ظلت تمثل حصة كبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، و لكن الاستثمار التأسيسي زاد أيضا، لاسيما في اقتصاديات البلدان النامية و في الاقتصاديات الانتقالية، و نتيجة لارتفاع أرباح الشركات أصبحت الحصائل المعاد استثمارها عنصرا هاما من عناصر الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، فمثلت 30% تقريبا من إجمالي التدفقات الداخلة على الصعيد العالمي في عام 2006، و قرابة 50% من تلك التدفقات في البلدان النامية وحدها[1].

في أعقاب أربع سنوات متتالية من النمو، سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية الداخلة زيادة بنسبة 30% في عام 2007 لتصل ذروة التدفقات الواردة خلال الفترة المدروسة إلى2 تريليون دولار، حيث ظهرت سمة جديدة للاستثمار الأجنبي المباشر العالمي تتمثل في ظهور صناديق الثورة السيادية كمستثمرة مباشرة فهذه الصناديق التي استفادت من التراكم السريع للاحتياطات في السنوات الأخيرة (و التي يبلغ مجموع الأصول التي تديرها 5 تريليونات دولار) تنزع إلى التمتع بقدرة أكبر على المخاطرة و بإمكانيات تحقيق عوائد أكبر مقارنة بالاحتياطات الرسمية التقليدية التي تديرها السلطة النقدية و على الرغم من أن تاريخ صناديق الثورة السيادية يعود إلى فترة الخمسينات من القرن الماضي، فإنها لم تجتذب الاهتمام العالمي إلا في السنوات الأخيرة في أعقاب دخولها في بعض أنشطة عمليات الاندماج و الشراء الكبيرة عبر الحدود و ما قامت به من عمليات ضخ رئيسية لرؤوس

[1]– تقرير الاستثمار العالمي 2007، الشركات عبر الوطنية و الصناعات الإستخراجية و التنمية، نيويورك جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، الأمم المتحدة، 2007، ص 7.

الأموال في بعض المؤسسات المالية المتعثرة في البلدان المتقدمة[1]، و كان نمو أنشطة هذه الصناديق المسجل في الآونة الأخيرة ناشئا عن التراكم السريع للاحتياطات بفضل فوائض الصادرات، و التغيرات في العوامل الاقتصادية الأساسية العالمية و ظهور فرص استثمارية جديدة في الشركات المالية الضعيفة هيكليا[2].

لكن في أواخر عام 2008 و الأشهر القليلة الأولى من عام 2009، سجلت حالات انخفاض لا يستهان بها في العناصر الثلاثة جميعها (الاستثمارات السهمية، و رؤوس الأموال الأخرى –بصفة رئيسية القروض داخل الشركات–، و الحصائل المعاد استثمارها) لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى 1.2 تريليون دولار أو الصادرة إلى 1.1 تريليون دولار، بسبب الأزمة المالية و الاقتصادية* التي اضطلعت بها الصناديق الخاصة

---

[1]– تقرير الاستثمار العالمي 2008، الشركات عبر الوطنية و تحديات البنية التحتية، نيويورك، جنيف 2008، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، الأمم المتحدة، ص 9.

[2]–المصدر نفسه، ص 9.

*– في سبتمبر 2008 بدأت أزمة مالية عالمية و التي اعتبرت الأسوأ من نوعها منذ زمن الكساد الكبير سنة 1929، ابتدأت الأزمة أولا بالولايات المتحدة الأمريكية ثم امتدت إلى دول العالم ليشمل الدول الأوروبية و الدول الآسيوية و الدول النامية التي ترتبط اقتصادياتها مباشرة بالاقتصاد الأمريكي، لذلك نلاحظ أن القطاع المالي في الدول الصناعية و أوروبا الغربية و خصوصا كان من أول المتأثرين بالأزمة الأمريكية نظرا لطبيعة العمليات المالية و المصرفية التي تحتم السرعة في تنفيذ العمليات مما أدى إلى السرعة الكبيرة في انتقال الأزمة المالية أيضا، و بعد انتقال العدوى المالية من الاقتصاد الأمريكي إلى الاقتصاديات الصناعية، بدأ تأثر الجانب الحقيقي من الاقتصاديات الغربية من خلال قناتين:الأولى: هو تأثر قطاعاتها الحقيقية جراء الانقباض الائتماني و شح السيولة في قطاعاتها المالية المحلية مما أدى إلى تراجع التمويل اللازم لعمليات النمو و التوسع في الوحدات الاقتصادية الحقيقية التي تعتمد على السوق المحلية، أما القناة الثانية: تتمثل في تأثر الوحدات الإنتاجية المعتمدة على التصدير بتراجع الطلب الكلي في السوق الأمريكية التي تمثل محركا لنمو الاقتصاد العالمي، إذن هناك تفاوت في السرعة و التأثير في عملية انتقال الأزمة المالية و الاقتصادية من الاقتصاد الأمريكي إلى الاقتصاديات الصناعية، هذا التفاوت في سرعة و عمق انتقال الأزمة المالية و الاقتصادية يزداد عند الاقتصاديات الصاعدة و النامية، لأن هياكلها الاقتصادية تختلف عن الهياكل للدول الصناعية نظرا لاختلاف مرحلة النمو الاقتصادي و مدى الاعتماد على ميزات نسبية و تنافسية.

من قبيل صناديق الثروات السيادية أو صناديق رأس المال السهمي الخاص، و يعود السبب الرئيسي لهذا الانخفاض الحاد إلى أن تمويل عمليات شراء كامل الأسهم بتسهيلات اقراضية و هذا التمويل الذي أسهم الإسهام الأكبر في نمو عمليات اندماج الشركات و حيازتها عبر الحدود من قبل هذه الصناديق نموا كبيرا في السنوات السابقة، قد نضب تقريبا في النصف الثاني من عام 2008.

حيث أن هذا الاستثمار ليس هو سبب هذه الأزمة، غير أن بعض التدابير السياساتية الوطنية ذات الطابع الأعم (برامج الإنقاذ الوطنية، برامج تحفيز الاقتصاد) التي تم الأخذ بها تصديا للأزمة يحتمل أن يكون لها أثر في الاستثمار الأجنبي المباشر و عمليات الشركات متعددة الجنسيات بشكل غير مباشر[1] على النحو التالي:

- هبوط الاستثمارات السهمية مع عمليات اندماج الشركات و حيازتها عبر الحدود و عمل تدني أرباح الشركات الأجنبية المنتسبة على تدني الحصائل المعاد استثمارها، ما أسهم في الهبوط بنسبة 46% الذي شهدته الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من البلدان المتقدمة في الربع الأول من عام 2009.
- و في بعض الحالات أفضت إعادة هيكلة الشركات الأم و مقارها إلى سداد الشركات الأجنبية المنتسبة قروضها غير المسددة و إلى تخفيض في صافي تدفقات رؤوس الأموال داخل الشركات من الشركات عبر الوطنية إلى شركاتها الأجنبية المنتسبة، و منذ منتصف عام 2008 ما برحت عمليات تصفية الاستثمارات، بما فيها الاستثمارات المعادة إلى أوطانها، و القروض العكسية

[1]– تقرير الاستثمار العالمي 2009، الشركات عبر الوطنية و الإنتاج الزراعي و التنمية،نيويورك، جنيف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، الأمم المتحدة، 2009، ص 17.

داخل الشركات، و عمليات سداد القروض إلى الشركات الأم، تتجاوز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الإجمالية في عدد من البلدان.

- فضلا عن سعي الشركات متعددة الجنسيات إلى الحد من تكاليف التشغيل و التخلي عن الأنشطة غير الأساسية، و في بعض الأحيان إلى الانخراط في عمليات إعادة هيكلة على كامل نطاق صناعة ما.

غير أن ما شهده عام 2008 من ركود اقتصادي حاد في البلدان المتقدمة و من انتكاس عالمي في أسعار الأسهم قد أفضى إلى خسائر كبيرة في استثمارات صناديق الثروات السيادية (و يرجع ذلك جزئيا إلى تركز الاستثمارات تركزا عاليا في صناعة الخدمات المالية و التجارية)، الأمر الذي أدى إلى إحداث ركود في خطى نمو ما تقوم به تلك الصناديق من صفقات اندماج شركات و حيازتها عبر الحدود، فضلا عن ذلك فإن كبر حجم صناديق الثروات السيادية و نواياها التي تعتبر غير اقتصادية قد أثارت قلقا في عدد من البلدان و قصد تبديد هذا القلق وافق عدد من صناديق الثروات السيادية في أكتوبر 2008 على مجموعة من المبادئ و الممارسات التي تحظى بقبول عام و هي ما تسمى بمبادئ سانتياغو[1].

هذه التطورات جميعها، فضلا عن آثار الأزمة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و أنشطة الشركات عبر الوطنية، قد خلقت آثارا متباينة في نمط الاستثمار الأجنبي المباشر حسب كل إقليم على حدة، فعلى سبيل المثال تباطؤ خطى النمو الاقتصادي في جميع بلدان جنوب شرق أوروبا و رابطة الدول المستقلة، و الهبوط في أسعار السلع الأساسية، إلى جانب الاستنفاد الكامل تقريبا لفرص الخصخصة الرئيسية، هي عوامل تحتمل أن تفضي

[1]- المصدر نفسه، ص 11.

إلى تناقص كبير في الاستثمار الأجنبي المباشر في الإقليم، فكما يتأثر الاستثمار الأجنبي المباشر سلبا بتراجع النمو الاقتصادي فإن تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى تراجع النمو الاقتصادي للدول التي يتراجع فيها الاستثمار الأجنبي المباشر بنسب حادة[1].

غير أنه بدأ من عام 2010 تعافت التدفقات الواردة و الصادرة مجددا إلى 1.4 و 1.5 تريليون دولار على الترتيب، نظرا لبعض التغييرات الرئيسية في الأنماط العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر و هي تغييرات سبقت الأزمة العالمية، أولا استمرار الزيادة في الوزن النسبي للاقتصاديات النامية و الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية كمقصد و مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر، فهذه الاقتصاديات التي استوعبت قرابة نصف تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الداخل في عام 2009 تقود الانتعاش في الاستثمار الأجنبي المباشر، ثانيا: من غير المتوقع تغيير اتجاه الانخفاض الإضافي الذي حدث مؤخرا في الاستثمار الأجنبي المباشر التصنيعي، بالقياس إلى الاستثمار الأجنبي المباشر المضطلع به في قطاع الخدمات و في القطاع الأولي، ثالثا: فإن الأزمة على الرغم من تأثيرها الشديد على الاستثمار الأجنبي المباشر، لم تقف التدويل المتزايد للإنتاج[2].

و في عام 2012 و للمرة الأولى تمكنت الاقتصاديات النامية من تلقي ما يقرب من نصف التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر على صعيد العالم – كما سيتم إيضاحه أكثر في التوزيع الجغرافي– حيث ولدت هذه الاقتصاديات مستويات قياسية من التدفقات الخارجية من الاستثمار الأجنبي المباشر، التي وجه كثير منها على بلدان أخرى في الجنوب، و هذا يشكل برهانا آخر على تنامي أهمية الاقتصاديات مستويات قياسية من

---

[1]– عصام مندور، المصدر المذكور سابقا، ص 205.

[2]– تقرير الاستثمار العالمي2010، الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون،نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، الأمم المتحدة، 2010، ص 1.

التدفقات الخارجية من الاستثمار الأجنبي المباشر، التي وجه كثير منها إلى بلدان أخرى في الجنوب، و هذا يشكل برهانا آخر على تنامي أهمية الاقتصاديات النامية بالنسبة إلى الاقتصاد العالمي، و أهمية التعاون و الاستثمار بين الجنوب و الجنوب بالنسبة إلى التنمية المستدامة.

المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر و تعاظم ظاهرة التدويل:

إن الاتجاه التصاعدي لحجم الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي يرجع لتعاظم ظاهرة التدويل في الاقتصاد العالمي برمته، بارتفاع مستوى النشاط الاقتصادي للشركات الأجنبية المنتسبة عبر كل المؤشرات الكبرى للإنتاج الدولي، حيث وظفت هذه الشركات المنتسبة أكثر من 69 مليون عامل، محققة مبيعات بقيمة 28 تريليون دولار بقيمة مضافة قدرها 7 تريلون دولار، بزيادة قدرها 21% عن مستوى عام 2006 حسبما يوضحه الجدول رقم (7) أدناه:

إذ تساهم هذه الشركات في زيادة صادرات الدول المضيفة، بتصدير ما قيمته 637 مليار دولار عام 1982، لتزايد 2572 مليار دولار عام 2000 ثم إلى أكثر من 86 تريليون دولار عام 2011 و بما يمثل نسبتي 30% و 50.8% من إجمالي الصادرات العالمية في هذين العامين، ليس ذلك فحسب بل أن معدل السنوي لنمو صادرات الفروع الأجنبية بلغ أكثر من أربعة أمثال معدل نمو الصادرات العالمية عام 1999.

و تعمل الشركات عبر الوطنية على نحو متزايد مع الاقتصاديات النامية و الاقتصاديات الانتقالية عن طريق صفقات آخذة في الاتساع من نماذج الإنتاج و الاستثمار مثل التصنيع التعاقدي و الزراعة التعاقدية و الاستعانة بمصادر خارجية لتقديم الخدمات و منح الامتيازات و منح التراخيص و هذه الظواهر الجديدة نسبيا تطرح فرصا أمام

الاقتصاديات النامية و الاقتصاديات الانتقالية تسمح لها بتعميق اندماجها في الاقتصاد العالمي المتطور بسرعة، و بتعزيز إمكانات طاقتها الإنتاجية الناشئة محليا و بتحسين قدرتها التنافسية الدولية[1].

فضلا عن أن تزايد النشاط الاندماج و الشراء عبر الحدود يشكل دعما للزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، فقد زادت هذه المعاملات زيادة بارزة منذ عام 2006 من حيث القيمة (بنسبة 14%فبلغ عددها 6974) و بذلك قاربت الذروة السابقة في عمليات الاندماج و الشراء التي شهدتها عام 2000، و محرك هذا النمو هو ارتفاع قيم الأسهم في أسواق الأسهم، و تزايد أرباح الشركات، و وجود ظروف تمويل مؤاتية، و خلافا لازدهار عمليات الاندماج و الشراء في أواخر التسعينيات، كانت عمليات الاندماج و الشراء هذه المرة تمول في معظمها بالنقد و الديون، و ليس من خلال تبادل الأسهم فقد سجلت في عام 2006 زيادة الصفقات الكبرى التي بلغ عددها 172 صفقة (وهي الصفقات التي تتجاوز قيمة كل منها مليار دولار)، و هذا يمثل نحو ثلثي القيمة الإجمالية لعمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود، لكنها تراجع حاد عام 2011 إلى 520 مليار دولار لأسباب سالفة الذكر.

[1]– تقرير الاستثمار العالمي 2011، أشكال الإنتاج الدولي و التنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، 2011، ص 5.

الجدول رقم (7): مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر و الإنتاج الدولي (1982-2012):

البند	القيمة بالأسعار الجارية (مليار دولار)				معدل النمو السنوي (%)				
	1982	1990	2006	2011	1990-86	1995-91	00-96	2004	2010
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة	58	207	1411	1524	23.6	22.1	39.9	27.9	4.9
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة	28	239	1323	1524	25.9	16.5	36.1	63.5	13.1
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل	789	1941	12370	20438	15.1	8.6	16.1	17.3	6.6
رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج	579	1785	12756	21168	18.1	10.6	17.2	16.4	6.3
الدخل من التدفقات الداخلة	44	74	12756	1359	10.2	35.3	13.1	31.3	20.3
الدخل من التدفقات الخارجة	46	120	950	1470	18.7	20.2	10.2	42.4	20.6
عمليات اندماج و شراء الشركات عبر الحدود	..	200	1038	526	26.6	19.5	51.5	37.6	35.7
المبيعات للشركات المنتسبة	2841	6126	25844	27877	19.3	8.8	8.4	15.0	9.1
الناتج الإجمالي للشركات المنتسبة الأجنبية	676	1501	5049	7358	17.0	6.7	7.3	15.9	8.3
مجموع أصول الشركات المنتسبة	2606	6036	55718	82131	17.7	13.7	19.3	1.0-	6.3
صادرات الشركات المنتسبة الأجنبية	766	1523	4950	7358	21.7	8.4	3.9	21.2	18.6
العمالة لدى الشركات المنتسبة الأجنبية (مليون عامل)	21524	25103	70003	69660	5.3	5.5	11.5	3.7	2.3
الناتج المحلي الإجمالي	12083	22163	48925	69660	9.4	5.9	1.3	12.6	8.6
إجمالي تكوين رأس المال الثابت	2798	5102	10922	15770	10.0	5.4	1.1	15.2	9.5
عائدات الإتاوات و رسوم التراخيص	9	29	142	242	21.1	14.6	8.1	23.7	1.7

Source: Based on; Wir 2012, UNCTAD, New York, Geneva, 2012, P 24./Wir 2008, UNCTAD, New York, Geneva, 2008, P 10.

و قد حرك هذا التوسع في الإنتاج الدولي مجموعة من العوامل التي تؤدي أدوارا مختلفة بحسب مختلف الصناعات و مختلف البلدان، و هناك ثلاثة عوامل تشكل القوى الدفعة الرئيسية و أولها تحرير السياسات العامة، أي فتح الأسواق المالية و السماح بجميع أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر و بالترتيبات التي لا تشتمل على المساهمة في رأس المال ففي عام 2001 مثلا أدخل 71 بلدا 208 تغييرات على القوانين الناظمة للاستثمار الأجنبي المباشر و قد أدخل ما يزيد عن 90 في المائة من هذه التغييرات بهدف جعل المناخ الاستثماري أكثر مواتاة للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.

يضاف إلى ذلك أن ما يصل إلى 97 بلدا من البلدان قد أقدمت في السنة الماضية على إبرام 157 اتفاقية من اتفاقيات الاستثمار الثنائية، و بذلك وصل مجموع هذه الاتفاقيات إلى 2099 اتفاقية بحلول نهاية عام 2012 كما تم إبرام 67 اتفاقية جديدة من اتفاقيات الازدواج الضريبي، و علاوة على ذلك احتلت قضية الاستثمار مكانة بارزة في المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية الذي عقد في الدوحة بقطر في نوفمبر 2011 و ينطوي جزء من عمل المتابعة على بذل جهد كبير لمساعدة البلدان النامية في إجراء تقييم أفضل لما يترتب على توثيق التعاون المتعدد الأطراف في مجال الاستثمار من آثار على عملية التنمية فيها.

و تتمثل القوة الدافعة الثانية في التغير التكنولوجي السريع مع ما ينطوي عليه من تكاليف و مخاطر متزايدة، مما يحتم على الشركات أن تسعى إلى استكشاف الأسواق العالمية و الاستفادة منها و تقاسم التكاليف و المخاطر، و من جهة ثانية فإن انخفاض تكاليف النقل و الاتصال أي تلاشي المسافات قد جعل من دمج العمليات البعيدة و شحن المنتجات، و المكونات عبر العالم سعيا إلى تحقيق الكفاءة عملية اقتصادية و هذا يسهم

بصفة خاصة في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر الساعي إلى تحقيق الكفاءة، مع ما يترتب على ذلك من آثار هامة بالنسبة للقدرة التنافسية للبلدان في مجال التصدير.

أما القوة الدافعة الثالثة و هي نتيجة للقوتين السابقتين فتتمثل في تزايد المنافسة، إذ إن احتدام المنافسة يجبر الشركات على البحث عن سبل جديدة لزيادة كفاءتها، بما في ذلك عن طريق توسيع نطاق وصولها على المستوى الدولي إلى أسواق جديدة في مرحلة مبكرة و تحويل بعض الأنشطة الإنتاجية من أجل خفض التكاليف، كما أنه يؤدي إلى اتخاذ الإنتاج الدولي أشكالا جديدة تشتمل على ترتيبات ملكية و ترتيبات تعاقدية جديدة و نقل الأنشطة الجديدة إلى مواقع جديدة في الخارج.

و قد أدى التباطؤ الاقتصادي إلى زيادة حدة الضغوط التنافسية، مما أدى إلى تزايد الحاجة إلى البحث عن المواقع أقل تكلفة، و قد يسفر هذا عن تزايد الاستثمار الأجنبي المباشر في الأنشطة التي تستفيد من نقل المواقع إلى الاقتصاديات المنخفضة الأجور أو التوسع فيها، كما أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الخارج قد تتزايد من البلدان التي يكون فيها نمو الأسواق المحلية أبطأ من نمو الأسواق الأجنبية، و هناك علامات تدل على أن كلا العاملين قد أسهما في حدوث الزيادة التي سجلت مؤخرا في الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه من اليابان إلى الصين و في زيادة التدفقات إلى أوروبا الوسطى و الشرقية[1].

[1]– تقرير الاستثمار العالمي 2007، الشركات متعددة الجنسيات و القدرة التنافسية التصديرية، نيويورك جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، 2007، ص 5–10 –بتصرف–.

المبحث الثاني: الجغرافيا الاقتصادية الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر:

إن التغيرات في البيئة الاقتصادية العالمية من تحسن في وضع الاقتصاد العالمي و ما تبعها من التغييرات في السياسات الاقتصادية خاصة تلك المتعلقة بتحرير أنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر خصوصا بعد بروزه كمصدر تمويل خارجي بديل، و ما تبعه من قيام العديد من الدول النامية بإجراء إصلاحات اقتصادية و تغييرات هيكلية في اقتصادياتها و اتجاه تدريجيا نحو سياسات أكثر انفتاحا في مجال التجارة و الاستثمار كسياسة تشجيع الصادرات، و إدخال العديد من التعديلات على قوانين الاستثمار، فضلا عن التغيرات في إستراتيجيات الشركات عبر الوطنية بالتحول نحو الأنشطة و اتخاذ أشكال جديدة للإنتاج الدولي خاصة بعد أن لعبت هذه الأخيرة دورا فعالا في خلق حقل أو إطار قانوني دولي واحد يحكم العالم بهدف تحويل الاقتصاد العالمي إلى سوق واحدة تتحرك فيه بفعالية و مرونة كافية في مجال الاستثمار دون قيود.

فأدت كل هذه المستجدات المتتابعة إلى التغير في الهيكل الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي من التحول في مراكز استقطابه أو حتى تلك المصدرة له، فضلا عن التغير الجذري للقطاعات الاقتصادية المكونة له، إذ سنحاول في هذا المبحث اعتمادا على قاعدة بيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية استنباط هذه الاتجاهات الجغرافية و دعم تحليلها بمختلف التقارير الاستثمار العالمي السنوية الصادرة عن منظمة المؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية*.

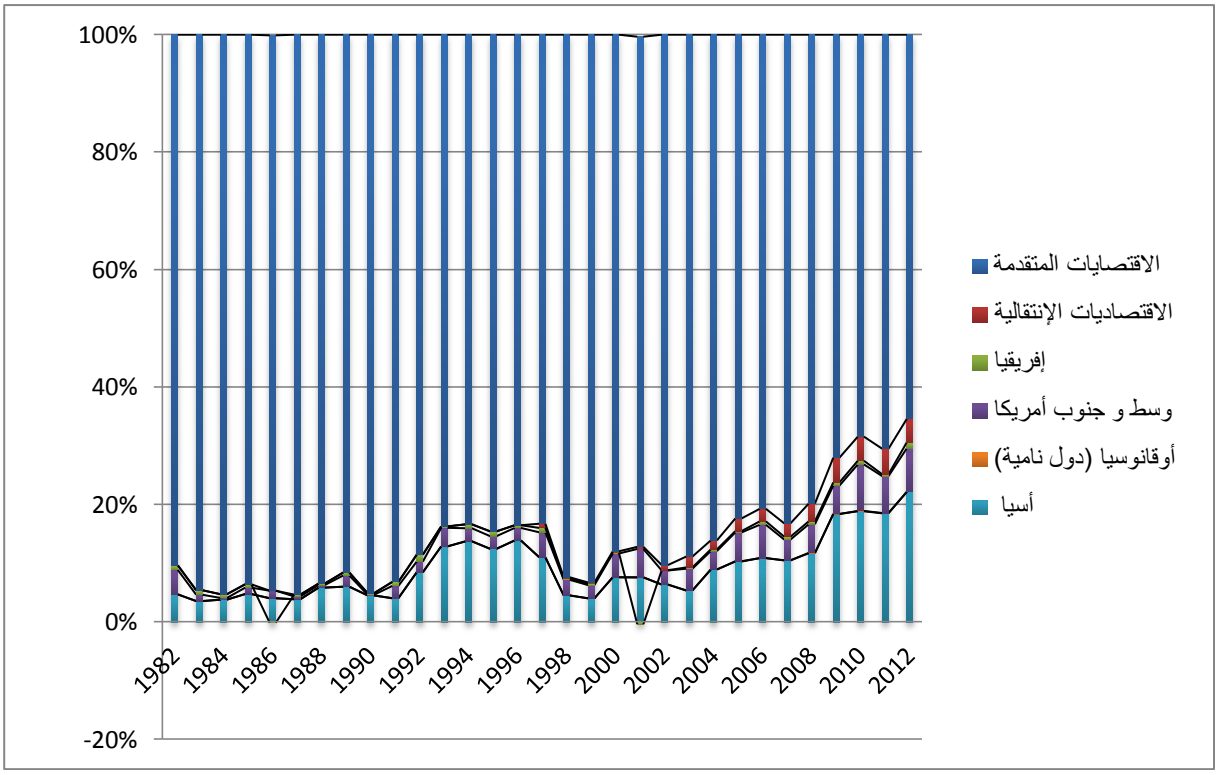
---

* – بدأ أول صدور لتقرير الاستثمار العالمي عام 1991 من قبل مركز الشركات متعددة الجنسيات التابع لمجلس الأمم المتحدة الاقتصادي و الاجتماعي (UNCTC) لرصد عمليات الشركات متعددة الجنسيات في أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر و الدور المتعاظم الذي بدأ يأخذه هذا الاستثمار متفوقا على مساهمة التجارة في دعم الإنتاج الدولي و تحفيز النمو العالمي، لتتولى أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية

المطلب الأول: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر:

على عكس الاتجاهات التاريخية للاستثمار الأجنبي المباشر أين كان تصديره حكرا و حصرا على الدول المتقدمة خصوصا الثنائي الأمريكي- الأوربي، ثم دخول اليابان كطرف ثالث في إطار أطروحة الإوز الطائر الأسيوي مع بداية السبعينات، تغيرات هذه المعادلة في الاتجاهات الحديثة و البداية كانت من الاقتصاديات الآسيوية مع بداية عقد الثمانيات بنسبة 5%، لتتضاعف إلى أكثر من 10% خلال التسعينات إلى غاية أزمتها المالية التي تراجعت فيها، ثم عادت لتستأنفها لتصل إلى أربعة أضعاف أي تصدير قرابة خمس الاستثمارات العالمية، فيما سارت على نفس خطاها كل من الاقتصاديات أمريكا اللاتينية مع بداية عقد التسعينات و الاقتصاديات الانتقالية مع بداية الألفية الجديدة.

(UNCTAD) إصدار التقرير منذ عام 1993 بعد أن حل مركز الشركات متعددة الجنسيات و حولت مهامه إلى الأونكتاد، و منذ ذلك الحين عملت الاونكتاد على تطوير التقرير باستمرار مما جعله يأخذ طابعا ذا أهمية متزايدة و أصبح مرجعا أساسيا في متابعة حجم و اتجاه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا و رصد الاتجاهات الجديدة و التطورات التشريعية و القانونية الخاصة بالاستثمار و أبعادها المختلفة و أثر ذلك على السياسات المتعلقة بالاستثمار و التنمية و الروابط الأمامية و الخلفية و التنافسية و العمالة و البيئة، و قد تضاعف حجم التقرير بزيادة المواضيع المتداخلة مع الاستثمار الأجنبي المباشر إذ ارتفع من حوالي 100 صفحة عام 1991 إلى ما بين 400-500 صفحة لاحقا، حيث حافظ التقرير على الإطار العام الذي بدأ به منذ عام 1991 إلا أنه يشهد مع كل إصدار تطويرا مستمرا في العرض و المحتوى ويشتمل على قسمين: القسم الأول يتضمن رصد التطورات العالمية و الإقليمية و متابعة أنشطة الشركات متعددة الجنسيات و مؤشر عبور الجنسيات (التغلغل) في الاقتصاد العالمي و التطورات التشريعية الموائمة للاستثمار أما القسم الثاني منه فيتناول معالجة تفصيلية للمحور الرئيسي الذي يتم اختياره كل عام و الاستنتاجات و التوصيات و السياسيات، كما يحتوي أيضا على الملحق الذي يشتمل على مجموعة تفصيلية من الجداول الإحصائية حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و تقسيمه الجغرافي و القطاعي و عمليات الاندماج و التملك كبائع و كمشتر و على ملخص للمنهج المستخدم و مصادر المعلومات القطرية و الدولية و المراجع الأخرى، و يشتمل أخيرا على استبيان لرصد آراء مستخدمي التقرير لغرض التطوير المستمر، للعلم أن التقرير يحرص في كل إصدار على اختيار محور رئيسي يرتبط بالاستثمار الأجنبي المباشر.



الشكل رقم (5): التوزيع الإقليمي للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عالميا:

المصدر: من إعداد الباحث* اعتمادا على قاعدة بيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية:

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89(24/07/2013).

يشار أنه تتعدد الأسباب التي تدفع إلى تصدير الاستثمارات المباشرة خارج حدود اقتصاد المنشأ من طبيعة النشاط التي تتطلب نقل مراكز الاستهلاك، أو لعدم استيعاب السوق المحلي لمنتجات المنشأة، أو رغبة في تدنئه التكاليف التي تدخل في سلسلة الإنتاج من العمالة إلى المواد الأولية، أو حتى ما تعلق منها بتحجيم المخاطر المرتبطة بالنشاط من خلال توزيعه على أنحاء مختلفة من المعمورة هذا من جهة الاعتبارات الداخلية المتعلقة بالمنشأة.

و من جهة أخرى قد يؤدي تصدير الاستثمارات المباشرة لدوافع ما تعلق بالسياسات على غرار سياسة الدولة الأم لاعتبارات اقتصادية كفتح أسواق جديدة و زيادة حجم تجارتها

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (3).

الدولية أو تيسير و تأمين الحصول على المواد الخام بأسعار معتدلة، أو لاعتبارات سياسية و ما تعلق بزيادة النفوذ على المسرح العالمي، أو حتى السياسات المتعلقة بالدول المضيفة على غرار تجاوز حواجز التجارية.

أولا: الاقتصاديات المتقدمة: عموما حافظت الدول المتقدمة على صدارتها في تصدير الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الاتجاهات الحديثة و لو أن حصتها تراجعت من متوسط قدره 95% إلى 90% إلى 80% خلال الثمانيات و التسعينات و الألفية على التوالي، لصالح الدول النامية و بالخصوص الآسيوية منها حسبما يظهره الشكل السابق، إذ تتباين تصدير الاستثمارات بين أقاليم المجموعة، حيث ترجع أكثر من نصفها إلى الاقتصاديات الأوربية ثم تليها اقتصاديات شمال أمريكا بمقدار الثلث، و البقية للاقتصاديات المتقدمة في آسيا و أوقانوسيا*.

لكن كاقتصاديات انفرادية كانت الولايات المتحدة و خمسة بلدان من بلدان الاتحاد الأوروبي (بريطانيا، فرنسا، ألمانيا، هولندا سويسرا) من بين أكبر اقتصاديات العالم العشرة المستثمرة في الخارج، لتصل إلى 686 مليار دولار رغم محاولة بعض البلدان الأخرى تصدير كم هائل من الاستثمارات على غرار إسبانيا التي واصلت شركاتها توسعها في الخارج بوتيرة سريعة لتصل استثماراتها الخارجية إلى 90 مليار دولار.

و من بين البلدان المتقدمة الأخرى زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من اليابان بداء من عام 2001، بل حافظت على هذا الاتجاه التصاعدي بينما انخفض فيها الاستثمار المحلي و كذلك الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد الذي كاد ينعدم إليها

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (4).

أما تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من أستراليا و نيوزيلندا فقد ازدادت و اتجهت إلى دول الجوار إذ تربطهما روابط اقتصادية أوثق بمنطقة آسيا و المحيط الهادئ.

لقد أدى النمو السريع للاستثمار الأجنبي المتجه إلى الخارج من الدول المتقدمة خلال العقد الماضي إلى تقليص الوظائف ببلدان المنشأ خاصة خلال فترات التراجع الاقتصادي لانتقال نصيب متزايد من عمالة الشركات عبر الوطنية التابعة لهذه البلدان إلى الخارج، مما أحي أوجه الإزعاج طويلة الأمد في البلدان المتقدمة بشأن تأثير التدويل المتزايد للإنتاج على العمالة في بلد المنشأ، و كنتيجة لذلك تراجعت التدفقات الصادرة من الولايات المتحدة، فقد ساهم "القانون الأمريكي لإنشاء الوظائف" لعام 2004 في هذا الانخفاض لأنه سمح بفرض ضرائب على العائدات المحولة من الفروع الأجنبية للشركات الأمريكية إلى الوطن بنسبة أقل من المعتاد، مما أدى إلى انخفاض لا نظير له في العائدات المعاد استثمارها.

و خلال الأزمة المالية لسنة 2008 و ما تبعها من الانتكاسة الاقتصادية انخفضت التدفقات الصادرة عن الاقتصاديات المتقدمة، التي كانت محرك انتعاش الاستثمار الأجنبي المباشر حتى 2010 بنسبة 23% لتستقر عند عتبة 909 مليار دولار رغم محافظتها كمجموعة على مركزها بوصفها أكبر مستثمر صاف في الخارج، حيث سجل الإتحاد الأوربي تراجع قدره 40%، فيما سجلت الولايات المتحدة الأمريكية تراجع قدره 17%، أما النسبة المتبقية فترجع للبلدان المتقدمة الأخرى، و السبب الرئيسي وراء ذلك هو تصفية الاستثمارات و استمرار الشركات عبر الوطنية المملوكة للبلدان المتقدمة في إتباع نهج التريث و الترقب.

ثانيا: آسيا: أما فيما يخص الاستثمارات الصادرة عن آسيا فقد تركز خروجها من منطقة شرق ثم تلتها منطقة جنوب شرق آسيا، فمنطقة غرب آسيا ثم بدرجة أقل بكثير

جنوب آسيا*، حيث راكمت العديد من بلدان المنطقة أرصدة كبيرة من العملة الأجنبية، الأمر الذي أفضى إلى المزيد من تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر.

إذ تعتبر هونغ كونغ (الصين) هي المصدر الأكبر للاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة و في القارة إجمالا ثم تلتها الصين الشعبية، الذي أحد أهم محركاته الرئيسية هو الطلب المتنامي على الموارد الطبيعية سواء عن طريق التكتلات مثل تكتل "سي آي تي آي سي" (CITIC)، أو عن صناديق الثروة السيادية مثل مؤسسة الاستثمار الصينية، و قد أدى ذلك إلى إجراء استثمارات هامة في أمريكا اللاتينية و في الاقتصاديات الانتقالية كقيام شركة CNPC الصينية بشراء شركة بيتروكازاخستان (Petrokazakhstan) في عام 2005، أو حتى في بلدان المتقدمة من خلال عمليات الاندماج و الاحتياز ضخمة لدوافع آخرى خصوصا محاولة حيازة الأصول الإستراتيجية كشراء لشركات تابعة للولايات المتحدة و الاتحاد الأوروبي من جانب شركات عبر وطنية صينية، كقيام شركة لينوفو (الصين) بشراء شعبة الحواسيب الشخصية لشركة آي بي إم (الولايات المتحدة) في عام 2010.

أما منطقة جنوب شرق آسيا فتعتبر سنغافورة و ماليزيا من أهم البلدان المصدر للاستثمارات المباشرة، من خلال شركات المعادن التي تعمل بنشاط على نحو بارز في ضمان الوصول إلى الثروات المعدنية في الخارج، مثل الحديد و النحاس، و في مجال الصناعة التحويلية ظلت شركاتها تعمل بنشاط في الاستحواذ على شركات كبيرة في العالم المتقدم و لكنها تواجها نكسات سياسية متزايدة، و قد انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة في قطاع الخدمات، لكن عمليات اندماج و احتياز الشركات عبر الحدود في صناعات الخدمات مثل الاتصالات قد ظلت تتزايد، كقيام شركة تيماسيك (Temasek)

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (6).

السنغافورية باستثمار في شركة Merrill Lynch الأمريكية، و شراء 11,5% من أسهم شركة ستاندرد تشاترد (StandardChartered) البريطانية.

في حين منطقة غرب آسيا (الكويت، و المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، و قطر، البحرين، عمان، بهذا الترتيب) مثلت ما نسبته 94% من تلك التدفقات الخارجة، فمعظم الاستثمارات الصادرة عنها تقودها بصورة رئيسية كيانات تخضع لسيطرة الحكومة، ما فتئت إعادة توجيه بعض فوائضها النفطية الوطنية لدعم اقتصادياتها المحلية و انتهاج سياسات التنويع الاقتصادي، بعدما جرت العادة على إيداع معظم دولارات نفط المنطقة في المصارف و شراء أسهم الحافظات المالية في الخارج لاسيما في الولايات المتحدة، بإتباع إستراتيجية مزدوجة هي: الاستثمار في بلدان عربية أخرى بغية دعم اقتصادياتها المحلية الصغيرة، و الاستثمار أيضا في بلدان متقدمة بحثا عن أصول إستراتيجية من أجل التنمية و تنويع القدرات الصناعية في أوطانها، و قد انتهجت هذه السياسة على نحو متزايد بقصد إنشاء قدرات إنتاجية مفتقدة محليا، مثل صناعات السيارات و الطاقة البديلة و الالكترونيات، شراء شركة موانئ دبي العالمية لشركة بي أندأو(P&O) و شراء شركة اتصالات الكويت المتنقلة (Kuwait's Mobile Telecommunications) لشركة سيلتيلإنترناشيونل (CeltelInternational) الهولندية، أو حتى رغبة في إقامة علاقات اقتصادية متينة مع العملاقين الآسيويين الناشئين (الصين و الهند) كقيام شركة أرامكو السعودية بشراء حصة بنسبة 25% من مصنع لتكرير النفط في فوجيان بالصين و احتمال عقد شراكة بين السعودية و شركة ONGC الهندية في مصنع لتكرير النفط في أندرا براديش بالهند.

في حين أن منطقة جنوب آسيا هي أقل المناطق تصديرا للاستثمارات المباشرة في القارة حيث كانت الهند المصدر الأكبر بقيام شركاتها عبر الوطنية و استثمار مبالغ كبيرة في الموارد الطبيعية في مناطق متفرقة، و بصورة رئيسية في البلدان الإفريقية و الاتحاد الروسي، و مثال ذلك مجموعة "ريلاينس" (RelianceGroup)، أو حتى الاستثمار في الدول المتقدمة من خلال عمليات الإحتيازات كقيام شركة تاتا ستيل بشراء مجموعة كورس (المملكة المتحدة و هولندا) بمبلغ 11 مليار دولار، و حيازة شركة تاتا موتورز لشركة Jaguar Cars (المملكة المتحدة) بمبلغ 2.3 مليار دولار.

و يشكل بروز هذين البلدين كمصدرين هامين من مصادر الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من المنطقة، و استمر تزايد الاستثمار الأجنبي المباشر من الهند و الصين سعيا وراء الموارد، و إضافة إلى ذلك فإن الجهود التي تبذلها المشاريع الصينية المملوكة للدولة و مجموعات الشركات الهندية المملوكة للقطاع الخاص من أجل اكتساب أصول إستراتيجية في الخارج.

ثالثا: أمريكا اللاتينية: رغم الحصة المتواضعة لمنطقة وسط و جنوب أمريكا في تصدير الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لكنها في زيادة مضطرة بدأ من عام 2003 بسبب بروز الشركات عبر الوطنية التابعة للمنطقة معظمها برازيلية و مكسيكية، حيث قفزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة للخارج من متوسط قدره 15 مليار دولار سنويا في الفترة (1991–2000) إلى 48 مليار دولار سنويا في الفترة (2003–2009) و بصورة رئيسية نحو اقتصاديات متقدمة، حيث أن مصدر أكثر من نصف هذه التدفقات الصادرة هو المراكز المالية الخارجية، و النصف الآخر للشركات المحلية.

أمريكا اللاتينية شهد بعض التغيرات بعدما كان موجهة بصورة رئيسية نحو الصناعات الإستخراجية، تليها الصناعات التحويلية القائمة على الموارد الطبيعية ثم قطاع الاتصالات و كانت التدفقات البرازيلية هي الأكبر في المنطقة، حيث بلغت 28 مليار دولار عام 2012 و هو أعلى مستوى تسجله على الإطلاق لتتجاوز لأول مرة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إليها، و هذا يرجع أساسا إلى شراء شركت إنكو (و هي شركة منتجي النيكل الكندية) من قبل شركة CVRD للتعدين، حيث شكلت هذه العملية أكبر صفقات تعقدها شركة من شركات البلدان النامية على الإطلاق، و هناك شركات لاتينية أخرى من الأرجنتين و شيلي و المكسيك و فنزويلا، قد سعت أيضا و على نحو متزايد إلى تدويل عملياتها من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، متنافسة على مركز القيادة في صناعات كالنفط و الغاز و استخراج المعادن و الاسمنت، و الصلب، و الأغذية و المشروبات علاوة على ذلك بدأت العديد من الشركات الأمريكية اللاتينية الجديدة في الظهور في قطاعات جديدة مثل البرمجيات و المنتجات البتروكيميائية و أنواع الوقود الحيوي.

رابعا: الاقتصاديات الانتقالية: تشكل الاقتصاديات الانتقالية و التي هي الاقتصاديات الاشتراكية السابقة المتكونة من رابطة الدول المستقلة* و أوروبا الوسطى و الشرقية، حيث برزت هذه الاقتصاديات بتصدير الاستثمارات الأجنبية المباشرة بداء من عام 2002 لو بنسبة محتشمة لكن بلغ مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من منطقة جنوب–شرق أوروبا و رابطة الدول المستقلة 51 مليار دولار، و يعتبر الاتحاد الروسي المصدر الرئيسي للاستثمارات بنسبة 92% في المنطقة إذ وصل إلى 46 مليار دولار في عام 2007

* –CIS: منظمة دولية أورو–أسيوية، مقرها مينسك (روسيا البيضاء)، كإتحاد شبه رسمي بديل عن الإتحاد السوفياتي المتفكك و هذه الدول هي روسيا الاتحادية و بيلاروسيا، أوكرانيا، مولدافيا، جورجيا، آرمنينيا أذربيجان، تركمسان، أوزبكستان، كازاخستان، طاجاكستان، قرغيزيا.

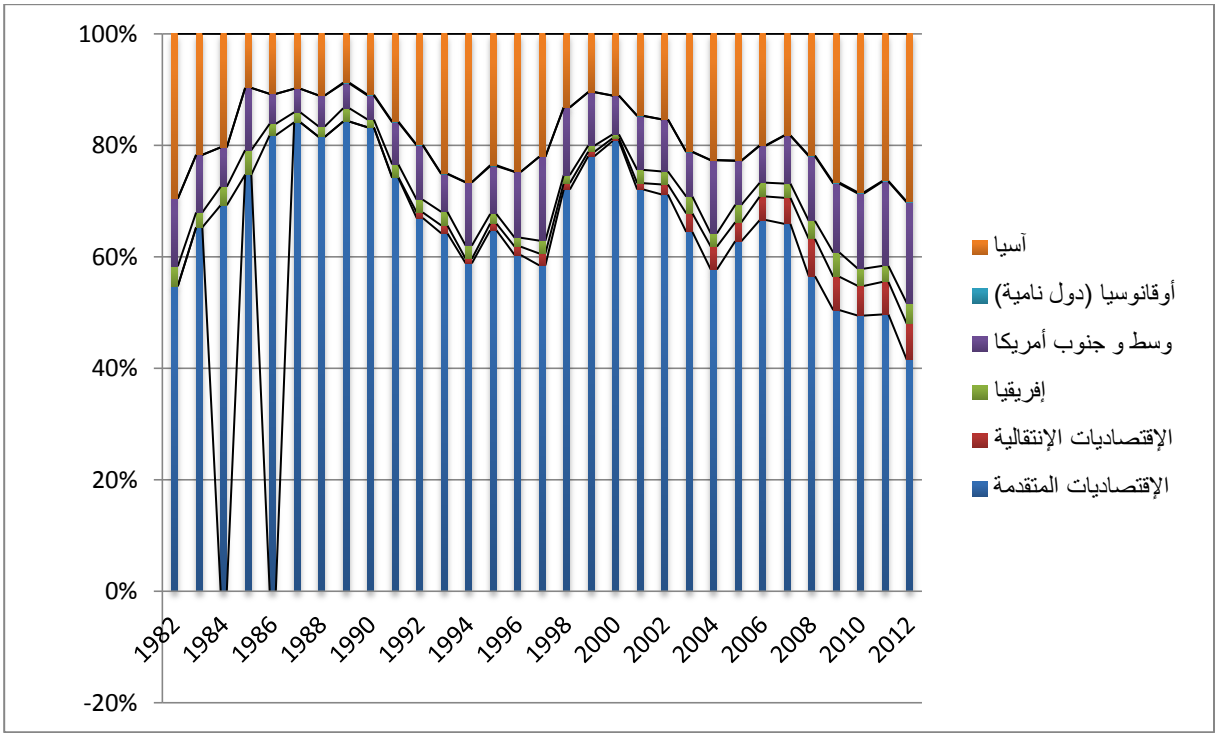
حيث و سعت الشركات عبر الوطنية الروسية نطاق عملياتها لتشمل أفريقيا بهدف زيادة إمداداتها من المواد الخام و وصولها إلى السلع الأساسية الإستراتيجية، قصد دعم جهودها الرامية إلى زيادة وجودها في مجال العمليات المتممة للإنتاج في صناعة الطاقة و أنشطتها في إنتاج المنتجات ذات القيمة المضافة في صناعة المعادن في البلدان المتقدمة، فضلا عن سعيها للحصول على الابتكارات التكنولوجية و على المعارف المتقدمة في مجالي التسويق و الإدارة، بالإضافة إلى بعض الاستثمارات الصادرة من كازاخستان.

و كان الباعث وراء الاستثمار الأجنبي المباشر من جانب الشركات الروسية هو الرغبة في كسب مواقع في الاتحاد الأوروبي الموسع، و الرغبة في السيطرة على سلاسل القيمة الخاصة بها على نطاق العالم إذ تسعى شركات عبر وطنية أخرى من بلدان أخرى في أوروبا الوسطى و الشرقية إلى تحسين قدرتها التنافسية عن طريق التركيز في استثماراتها على بلدان الدخل الأدنى في أوروبا الوسطى و الشرقية أو على البلدان النامية.

خامسا:إفريقيا: رغم تواضع حصة إفريقيا من تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عالميا التي لم تتجاوز في أحسن الأحوال ما نسبته 1% خلال نفس الفترة المدروسة، فإن العديد من الشركات عبر الوطنية الإفريقية قد عززت تدويل عملياتها، خاصة عمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود كعملية شراء شركة اوراسكوم Orascom لشركة ويندتليكوم و نيكازيوني WindTelecommunicazioni الإيطالية عبر شركة ويدر إنفستمنت المصرية، و يشار أن معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من القارة مصدره جنوب إفريقيا التي هي رائد الاستثمار في إفريقيا و إلى بقية البلدان النامية الأخرى.

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد:

إن الصور العالمية الحديثة لتدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد تكشف عن واقع إقليمي أكثر تباينا منه عن الصادر، فتظهر بلدان جديدة باعتبارها اقتصاديات هامة كاقتصاديات مضيفة، رغم احتفاظ البلدان المتقدمة بحصة الأسد في استيراده، لكن ما فتئت حصتها بالتراجع لصالح الاقتصاديات النامية و الانتقالية بداء من بداية عقد التسعينات التي شهدت ذروة عمليات الخوصصة و إعادة الهيكلة وصولا إلى عقد الألفية الجديدة التي تجاوزت فيها حصة هذه الاقتصاديات الأخيرة مجتمعة حصة الاقتصاديات المتقدمة.



الشكل رقم (6): التوزيع الإقليمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا (1982-2012):

المصدر: من إعداد الباحث* اعتمادا على قاعدة بيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية.

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88(24/07/2013).

*- يمكن الإطلاع على الملحق رقم (8).

أولا: أوقانونيا: و هي التسمية المستخدمة للبلدان الجزرية النامية في من منطقة المحيط الهادي و البالغ عددها 29 بلدا، فمن الناحية التقليدية لم ينظر إلى هذه البلدان على أنها جهات جذابة للاستثمار الأجنبي المباشر، إذ أن المثالب الجغرافية المتواصلة فيها علاوة على أوجه الضعف الهيكلي قد أعاقت أداءها الاقتصادي، رغم بذلها جهد جهيد لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر لكنالحجم الصغير لأسواقها الداخلية، و مواردها الطبيعية و البشرية المحدودة، و التكاليف العالية لمعاملاتها مثل تكاليف النقل هي أمور قد ثبطت الاستثمار الأجنبي المباشر.

رغم ارتفع حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى هذه البلدان من 339 مليون دولار عام 2006 إلى 4.1 مليار دولار عام 2010، لكنها ظلت موجه بشكل كبير إلى التنظيمات المنخفضة الضرائب على التوالي إلى جزر الباهاما، ترينيداد، توباغو و بربادوس، فضلا عن صناعة التعدين و أنشطة تجهيز السمك على الشواطئ في بابوا غينيا الجديدة و جزر مارشال، بالإضافة إلى السياحة في فيجي و فانواتو.

و نظرا إلى أن هذه البلدان معرضة بصفة خاصة للمعاناة من آثار تغيير المناخ فإنها تتطلع إلى اجتذاب الاستثمارات من جانب الشركات عبر الوطنية التي يمكن أن تقدم إسهاما في التكيف مع تغيير المناخ عن طريق تعبئة موارد مالية و تكنولوجية، و تنفيذ مبادرات في مجالات التكيف، و تحسين قدرات التكيف المحلية.

ثانيا: إفريقيا: كما يتضح من المنحى السابق أن المنطقة الإفريقية كانت أقل مناطق اجتذابا للاستثمارات الأجنبية المباشرة على النطاق العالمي باقترابها فقط من نسبة 3% في ذروة التدفقات، و ذلك بسبب تجزؤ الأسواق و ضعف البنية الأساسية و قلة العمال المهرة لمعظم اقتصادياتها، على الرغم من الاتجاه التصاعدي لهذه التدفقات، حيث ارتفعت من

215 مليون دولار عام 1982 إلى أكثر من ملياران عام 1992 إلى قرابة 28 مليار عام 2002، إلى 50 مليار دولار عام 2012.

بحيث اتجهت جلها هذه الاستثمارات إلى مجال الموارد الطبيعية، خاصة بعد ارتفاع أسعار المعادن و النفط و زيادة ربحية الاستثمار في القطاع الأولي، مما أغرى الشركات الوطنية بالحفاظ على المستويات المرتفعة نسبيا للاستثمار في مشاريع الاستكشاف الجديدة أو إلى زيادة الإنتاج القائم، بالإضافة إلى عمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود التي سجلت رقما قياسيا ببلوغها 18 مليار دولار، التي قامت بأغلبها من بلدان شركات عبر الوطنية الآسيوية.

لكن بداء من 2003 قامت العديد من بلدان القارة بتدابير عديدة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر و من ثم تحسين أثره على تنميتها الاقتصادية، التي ترجمت على الأطر التنظيمية كزيادة تحرير نظم الاستثمار الأجنبي المباشر لديها، و استئناف بعضها لبرامج الخصخصة، فضلا عن اختتام عدة بلدان لمفاوضات المتعلقة باتفاقات تحرير التجارة و الخدمات، و توقيع العديد من اتفاقيات الثنائية المتعلقة بتشجيع الاستثمار و تفادي الازدواج الضريبي، و قيام أخرى بإنشاء مناطق اقتصادية حرة.

و كنتيجة لما سبق ارتفع حجم الاستثمار ارتفاعا حادا من 17 مليار دولار عام 2004 إلى 31 مليار دولار في عام 2005، حيث كانت جنوب إفريقيا أكبر متلق بـ 21% (6,4 مليارات دولار) من مجموع التدفقات الواردة إلى المنطقة خاصة بعد شراء مصرف باركليس (المملكة المتحدة) لشركة أبسا (جنوب إفريقيا)، في حين كانت مصر ثاني أكبر متلق ثم تليها نيجيريا.

و كانت الشركات عبر الوطنية من الولايات المتحدة و أوروبا المستثمرة الرئيسية في المنطقة يليها المستثمرون الأفارقة، و بخاصة من جنوب إفريقيا، أما الشركات عبر الوطنية من آسيا كالصين (Gnooc)، ماليزيا (Petronas)، الهند (Ongc Videsh) و أخرى من مجلس التعاون الخليجي الذين يعتبرون من أنشط المستثمرون، إلا أن إفريقيا لا تشكل إلا جزءا ضئيلا من استثماراهم الأجنبي المباشر، بحيث ركزت هذه الشركات على استخراج النفط و الغاز و على مشاريع البنية التحتية، كما أبدت الشركات عبر الوطنية من الاقتصاديات الانتقالية اهتمامها بالمنطقة، و قام أيضا المستثمرون من الجنوب الإفريقي و شمال إفريقيا بزيادة دورهم في المنطقة و يمكن أن يؤدي تنسيق اتفاقات التجارة الإقليمية في إفريقيا على تحقيق مزيد من إمكانات الاستثمار المباشر داخل القارة.

و قد أفضى ارتفاع أسعار السلع الأساسية و الطلب الكبير على النفط إلى زيادة في أنشطة التنقيب في عدد من البلدان الإفريقية، من بينها الجزائر و ليبيا و السودان و غينيا الاستوائية و مصر و موريتانيا و نيجيريا لتصل ذروة التدفقات إلى 68 مليار دولار عام 2009، مثلث أكثر من 48% في هذا القطاع فضلا عن الأنشطة الاستخراجية في بلدان مثل جمهورية كونغو الديمقراطية و موريتانيا و موزامبيق، أوغندا، تشاد، و غينيا الاستوائية مصر و نيجيريا، و نظرا لظهور الطبقة المتوسطة في عدد من بلدان القارة فتوجهت بقية الاستثمارات إلى صناعة الخدمات على غرار العمل المصرفي و التمويل و النقل، و تجارة التجزئة، و الاتصالات، في حين توجهت استثمارات ضئيلة جدا صوب الصناعات التحويلية كإنشاء شركات السيارات عبر الوطنية لمرافق إنتاج موجهة نحو التصدير في جنوب إفريقيا خاصة في ضل قانون الولايات المتحدة المتعلق بالنمو و الفرص في إفريقيا بهدف توسيع نطاق الإنتاج في القارة.

ثالثا: الاقتصاديات الانتقالية: يعتبر الاتحاد الروسي و رومانيا و كازاخستان و أوكرانيا و بلغاريا أكبر خمسة بلدان متلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة الاقتصاديات الانتقالية بنسبة فاقت 84% من مجموع الإقليم، حيث شكلت الاستثمارات الموجه إلى الإتحاد الروسي قرابة 62% لتصل إلى 52 مليار دولار، و يتوقع أن تزداد هذه التدفقات خاصة في ظل سعي انضمام الإتحاد الروسي إلى منظمة التجارة العالمية، بتعزز ثقة المستثمرين الأجانب و تحسن البيئة الاستثمارية الشاملة من خلال تقليص القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي في عدد من القطاعات خاصة الخدمية منها.

إذ كانت هذه التدفقات الداخلة مدفوعة بالرغبة في الحصول على الموارد الطبيعية الضخمة في المنطقة و في إمكانية الوصول إلى أسواق المستهلكين المحلية الآخذة في النمو، و بالرغبة في الاستفادة من الفرص التجارية الناشئة عن تحرير صناعات مختارة من القيود، أما التدفقات المتدفقة إلى جنوب شرق أوروبا كانت مرتبطة بعمليات الخصخصة و إعادة الهيكلة، خاصة المنظمة منها إلى الإتحاد على غرار رومانيا و بلغاريا كشرط أساسي للانضمام، فضلا عن مجال التصنيع مدعوما بتكاليف الإنتاج التنافسية و الطريق المفتوح إلى أسواق الإتحاد.

في حين أن معظم تغييرات السياسة الوطنية في الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية كانت موجهة في عام 2007 نحو زيادة الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر،من قبيل توليد الطاقة الكهربائية و الأعمال المصرفية و تجارة التجزئة و الاتصالات، إذ أبرمت هذه بلدان في الإقليم 25 معاهدة ازدواج ضريبي و 19 معاهدة استثمار ثنائية في عام 2008، إلا أنه أجرت بعض البلدان الغنية بالموارد الطبيعية تغييرات سياساتية معينة تتعامل مع المستثمرين الأجانب تعاملا أقل رعاية، من قبيل تشديد قيودها

على الموارد الطبيعية من خلال التشريع، إذ لكل بلد أولويات مختلفة على صعيد السياسات العامة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد و حتى الصادر، مما يعكس تفاوت هياكلها الاقتصادية و بيئاتها المؤسسية ففي الاقتصاديات القائمة على الموارد الطبيعية مثل الاتحاد الروسي و أذربيجان و كازاخستان، تتعلق معظم قضايا السياسة العامة بإدارة العائدات الاستثنائية التي جنتها من ارتفاع أسعار النفط الدولية و بتحديد أو إعادة تحديد دور الدولة.

أما من حيث التوزيع القطاعي فقد تركزت هذه التدفقات على القطاعين الخدمي و الأولي، إذ كان قطاع الخدمات قطاعا مزدهرا منذ السنوات الأولى للألفية الجديدة خصوصا في الصناعة المصرفية تغذيه في ذلك عمليات كبيرة في مجالي إعادة الهيكلة و الخصخصة، و نتيجة لذلك كانت كيانات أجنبية في نهاية 2008 تمتلك 90% من الأصول المصرفية في منطقة شرق أوروبا، أما القطاع الأولي فقد تلقى حصة أكبر من التدفقات الداخلة نتيجة للارتفاع الشديد في الطلب على الموارد الطبيعية، خاصة في بعض اقتصاديات رابطة الدول المستقلة المعتمدة على الموارد الطبيعية مثل الاتحاد الروسي.

و تعتبر البلدان المتقدمة و بصفة أساسية الدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي أهم مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر بأعلى حصة من المشاريع (التي تضم عمليات الاندماج و التملك عبر الحدود و الاستثمارات في المجالات الجديدة)، رغم أن المشاريع التي يقوم بها مستثمرون من الاقتصاديات النامية و الانتقالية اكتسبت أهمية خاصة من شرق آسيا.

رابعا:أمريكا اللاتينية: تعتبر هذه المنطقة الثالثة عالميا في اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ على مر عقدي الثمانيات و التسعينات اعتبرت منطقة جنوب أمريكا الوجه الأولى للاستثمارات الأجنبية المباشرة بأكثر من 50% من التدفقات على المستوى

القاري، ثم منطقة وسط أمريكا بحوالي 40% و أخيرا دول حوض الكاريبي بنسبة 10% لكن مع حلول الألفية الجديدة تغير هذا التوزيع، فمع احتفاظ منطقة الجنوب بحصتها تراجع حصة دول الوسط بمتوسط قدره 20% لصالح حوض الكاريبي التي بلغت حصتها 40% في ذروتها.

فبعدما كانت مستوى التدفقات إلى أمريكا الوسطى و الكاريبي مرتبطة بمعدلات نمو اقتصاد الولايات المتحدة و عملته أصبحت أكثر انفتاحا على العالم خصوصا بعد ارتفاع أسعار السلع الأساسية (لثرائها النفط و الغاز و المعادن الفلزية) و النمو الاقتصادي القوي على المستوى دون الإقليمي، فضلا عن طبقتها الوسطى التي تنمو بسرعة مما أغرى الشركات عبر الوطنية بزيادة أرباحها من خلال الاستثمار بالمنطقة.

حيث تعتبر البرازيل و المكسيك أكثر البلدان استقطابا، إذ بلغت التدفقات الداخلة إليهما 18 مليار دولار و 17 مليار دولار على التوالي، تليهما شيلي و جزيرة فيرجين البريطانية و الأرجنتين و كولومبيا، و ثمة سمتان ميزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى المنطقة، و هما أن الاستثمارات التأسيسية أصبحت أكثر أهمية من عمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود، و أن الإيرادات المعاد استثمارها أصبحت تشكل مكونا متزايد الأهمية (المكون الأكبر في أمريكا الجنوبية وحدها)، يشار أن تدفقات الاستثمار في المنطقة شهدت بعض التراجع بسبب الكساد أو النمو البطيء في عدة بلدان في المنطقة في أعقاب أزمة الأرجنتين و ما ترافق مع ضعف الانتعاش الاقتصادي في الاتحاد الأوروبي (و هو المصدر الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى المنطقة، بصرف النظر عن الولايات المتحدة).

إذ أن إتمام تشييد خط أنابيب نفط الخام هو السبب الذي يفسر الزيادة التي حدثت في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر، فيما قامت عدد من البلدان بتعديل تشريعاته و نظمه الضريبية لزيادة نصيب الدولة من الإيرادات المتحققة من الموارد الطبيعية غير المتجددة، بل أن من الدول من اتجه إلى استخدام أكبر للسياسة الصناعية، باتخاذ سلسلة من التدابير من شأنها بناء القدرات الإنتاجية و إعطاء دفعة لقطاع التصنيع و تتضمن هذه التدابير حواجز جمركية أعلى و معايير أكثر تقييدا لمنح التراخيص مع زيادة تفضيل الإنتاج المحلي في المشتريات العامة، و قد تدفع هذه السياسات الاستثمار الأجنبي المباشر لـ" تخطي الحواجز" في الإقليم كما يبدو أن لها تأثيرا على الخطط الاستثمارية للشركات، و كنتيجة لذلك أعلنت الشركات عبر الوطنية العاملة في مجال صناعة السيارات و الحاسوب و الآلات الزراعية عن خطط استثمارية في المنطقة، و يقوم بهذه الاستثمارات مستثمرون تقليديون من أوروبا و أمريكا الشمالية في الإقليم، و تستثمر بالإقليم أيضا شركات عبر وطنية من البلدان النامية و اليابان.

و رغم محاولة دول المنطقة محاكاة التعاون الاقتصادي الإقليمي العالمي من أجل دعم الاستثمار البيني و اجتذاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، إلا أنه منيت كل المحاولات بعدة نكسات باستثناء تكتل النافتا، فعلى سبيل المثال توقفت المفاوضات بشأن إبرام اتفاق تجارة حرة بين 34 بلدا من بلدان الأمريكيتين بسبب معارضة خمسة بلدان (بما فيها الأرجنتين و البرازيل) فيما علقت محادثات التجارة الحرة بين إكوادور و الولايات المتحدة إثر تملك حكومة إكوادور البنية الأساسية الإنتاجية لشركة (OccidentPetroleum).

و شهدت أمريكا اللاتينية و الكاريبي أيضا طفرة في الاستثمارات من جانب شركات عبر وطنية لبلدان أسيوية نامية و خاصة في المشاريع الباحثة عن الموارد كما رأينا سابقا

حيث قفزت عمليات احتياز الشركات من جانب الشركات عبر الوطنية الآسيوية إلى 20 مليار دولار عام 2010 و بلغت نسبة هذه العمليات أكثر من 60%من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى المنطقة، مما أخل بالتركيبة الميزان التجاري لبعض بلدان المنطقة، فمعظم ما تصدره أمريكا الجنوبية هو سلع أساسية بينما تستورد سلعا مصنوعة.

أما الصناعات الاستخراجية كما شرحنا سابقا زاد فيها الاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة لارتفاع أسعار السلع الأساسية، فاختلفت الصورة بين قطاع النفط و الغاز و قطاع استخراج المعادن، ففي هذا القطاع الأخير توجد إمكانيات أكبر لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل، حيث لا توجد شركات رئيسية مملوكة للدولة في هذه المنطقة باستثناء شركة كوديلكو Codelco في تشيلي، أما في قطاع النفط و الغاز فإن المركز المهيمن أو حتى الوجود الحصري لشركات النفط و الغاز المملوكة للدولة يحد من الفرص المتاحة للمستثمرين الأجانب، و قد ازدادت هذه الحالة حدة في عام 2007 حيث قام عدد من البلدان كبوليفيا و جمهورية فنزويلا البوليفارية و إكوادور بإجراء تغييرات في السياسة العامة لزيادة الضرائب و فرض المزيد من القيود على الاستثمار الأجنبي في قطاع النفط و الغاز أو حظر هذا الاستثمار، و كان نتيجة ذلك انسحاب بعض الشركات عبر الوطنية من المنطقة مثل انسحاب شركتي السويس (Suez) و (Edf) الفرنسيتين من الأرجنتين.

فيما تلقى قطاع الصناعة التحويلية ما يزيد قليلا عن 40% من التدفقات الواردة، بما فيها عدد كبير نسبيا من عمليات الاندماج و الشراء مثل استحواذ شركة ساب ميلر (Sabmiller) لمصانع للجعة في كولومبيا و بيرو، و قيام شركة (grupotechint) (الأرجنتين) بشراء شركة صنع الصلب (Hylsamex) (المكسيك)، و شراء شركة (Camargocorrea) (البرازيل) لشركة صنع الإسمنت (lomanegra) (الأرجنتين)، لكن

اللافت للأمر كما سبق شرحه أن هذه أنشطة مرتبطة ارتباطا وثيقا بالدورة الاقتصادية لدى الولايات المتحدة، لكن رغم ذلك فهي في تزايد مثل صناعات السيارات في البرازيل، بفضل تدابير السياسة الصناعية الجديدة، فيما باتت عملية الاستعانة بمصادر خارجية في الجوار تزيد باتجاه المكسيك.

خامسا: أسيا: إذ تحتل المرتبة الثانية عالميا في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بعد الدول المتقدمة بقرابة خمس الاستثمارات العالمية حسبما الشكل رقم (6)، و ذلك لاحتواء المنطقة على عدة اقتصاديات ناشطة التي تتباين حصتها على حسب مستوى نموها و طبيعة الاستثمارات المتوجه إليها*.

تعتبر منطقة شرق آسيا أكثر المناطق اجتذابا للاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصعيد القاري أو حتى على صعيد الدول النامية جمعاء بسبب العملاق الاقتصادي الصين التي وصلت التدفقات إليها لأكثر من 106 مليار دولار، و النمور الاقتصادية الثلاث هونغ كونغ، كوريا الجنوبية و تايوان، حيث ابتدأت هذه المنطقة باجتذاب الاستثمارات الأجنبية من الناحية الكمية ثم شهدت تحولا أكبر نحو الأنشطة التي تعتمد على كثافة المعرفة و على القيمة المضافة المرتفعة، خاصة مع الارتفاع المستمر في الأجور و تكاليف الإنتاج، فإن التصنيع كثيف العمالة قد تراجع و تحول إلى المناطق المجاورة الأقل نموا حيث تحولت هذه التدفقات نحو الصناعات العالية التقنية كمشروع شركة إيرباص (Airbus) لإنشاء مصنع تجميع لطائرتها من طراز A320 في الصين، فضلا عن التحول صوب قطاع الخدمات لاسيما الأعمال المصرفية و الاتصالات و العقارات، خاصة مع رفع الصين للقيود الجغرافية التي كانت مفروضة على عمليات المصارف الأجنبية و وكالات السفر، في حين

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (9).

تعتبر هونغ كونغ ثاني مستقطب للاستثمارات الأجنبية المباشرة التي وصلت إلى 64 مليار دولار، بسبب الانتعاش بعد الاضطراب الاقتصادي و تخطيط الشركات عبر الوطنية للاستثمار في الصين إلى ترك أموالها في هونغ كونغ تحسبا لانضمام الصين المتوقع إلى منظمة التجارة العالمية.

و استمر نصيب منطقة جنوب شرق آسيا من مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على بلدان آسيا النامي في التراجع، و استقر في عام 2000 عند 10%، مقابل أكثر من 30% في منتصف التسعينيات، و يعزى هذا بدرجة كبيرة إلى زيادة التدفقات الوافدة إلى بلدان أخرى في المنطقة و تصفية الاستثمارات الضخمة في اندونيسيا منذ بداية الأزمة المالية عام 1997، حيث تعتبر على التوالي سنغافورة، ماليزيا، فيتنام، تايلاند و إندونيسيا أكثر الاقتصاديات اجتذابا للاستثمارات المباشرة الباحثة عن الأسواق في منطقة جنوب شرق آسيا، لاسيما في صناعات السيارات و الإلكترونيات و الصلب و البيتروكيماويات، رغم سعي هذه البلدان لاجتذاب الاستثمارات ذات الكفاءة فأضحت فيتنام على سبيل المثال موقعا مفضلا من قبل شركات مثل إنتل (Intel) التي استثمرت حوالي 300 مليون دولار في أول مصنع لتجميع أشباه الموصلات في هذا البلد.

و بفضل استمرار جهود إعادة الهيكلة على نطاق المنطقة، شكلت بلدان منخفضة الدخل مثل الفلبين و كمبوديا و ميانمار مناطق جذب للاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات في المراتب الدنيا و ذات اليد العاملة الكثيفة.

و قد أفاد الاستثمار المتنامي داخل منطقة كأداة لنشر التكنولوجيا، و إعادة تدوير المزايا النسبية و دعم القدرة التنافسية، كما أفاد فيما تبع ذلك من رفع مستوى الصناعات في البلدان التي تمر الآن بمراحل مختلفة من التنمية، خاصة بعد سلسلة التغيرات في مجال

السياسات على الصعيدين الوطني و الإقليمي إلى تيسير نمو كل من التدفقات الداخلة و التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر منها التكامل الإقليمي على غرار رابطة أمم جنوب شرقي آسيا (آسيان)، و توقيع هذه الأخيرة مع الصين على إقامة منطقة تجارة حرة عام 2010، كما قامت سبعة بلدان من المنظمة بالتوقيع على اتفاقات للتجارة الحرة مع الولايات المتحدة.

أما منطقة غرب آسيا التي كانت تضاحي منطقة شرق آسيا في اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة قبل منتصف الثمانيات بأكثر من 60%، فقد تتراجعت حصتها دون 10% خلال عقد التسعينات ثم ما لبتث أن استعادت مكانتها في استقطاب الاستثمار الأجنبية المباشرة، بتحول تركيا و بلوغ حجم التدفقات إليها بـ 20 مليار دولار، فيما احتلت المملكة العربية السعودية المركز الثاني بـ 18 مليار دولار (و في هذا زيادة بمبلغ 51% مقارنة بمستويات العام 2005)، و تلتها الإمارات العربية المتحدة حيث اجتذبت المناطق الحرة حصة كبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إليها نظرا لأن بلدان المنطقة ظلت إلى حد بعيد بمنأى عن تأثير أزمة الرهون العقارية، فضلا عن أن هناك عددا كبيرا من مشاريع الاستثمار داخل المنطقة التي هي في طريقها إلى التنفيذ.

و ظلت الخدمات تشكل القطاع الغالب بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر في غربي آسيا، فاتجهت نسبة كبيرة منها إلى الخدمات المالية جراء سياسات التخصيص و التحرير في عدد من بلدان المنطقة، و أبرمت أيضا بضع صفقات كبيرة في صناعات الاتصالات في الأردن و تركيا، و نجحت جهود بلدان الخليج المبذولة لتنويع أنشطتها الإنتاجية خارج إطار الأنشطة المتصلة بالنفط في اجتذاب مزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى

قطاع الصناعة، و في أثناء النصف الأول من عام 2007 زادت قيمة عمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود بنسبة قاربت 3% مقارنة بالفترة المقابلة لها.

رغم أن دول منطقة جنوب آسيا هي أقل المناطق اجتذابا للاستثمارات الأجنبية المباشرة في القارة الآسيوية لتحديات مختلفة منها المخاطر السياسية و العقبات أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، لكن حصتها أخذت تتصاعدا بداء من عام 2001 لتفوق نسبة 10% بعدما لم تكن تتجاوز 2% و 5% في عقدي الثمانيات والتسعينات على التوالي حيث استقطبت الهند أكثر من 80% من تلك الاستثمارات بداء من منتصف عقد التسعينات، على الرغم من أن باكستان كانت الوجهة الأولى في قبل تلك الفترة بأكثر من 40%، لكن حصتها تراجعت إلى ما دون 10%، يشار أن إيران كانت المستقطب الأول خلال عقد السبعينات لتتراجع بعدها في الثمانيات و كادت أن تنعدم خلال التسعينات، لكن استرجعت حصتها خلال عقد الألفية إلى قرابة 10% و ترجع هذه التذبذبات لتوتر علاقاتها السياسية مع الاقتصاديات الكبرى خاصة الغربية منها.

أما من الناحية القطاعية فقد تراجعت حصة التصنيع من التدفقات بمقدار الثلثين تقريبا، بينما ارتفعت مبيعات الاندماج و التملك عبر الحدود في الصناعات الإستخراجية و احتلت الاستثمارات في الخدمات قمة التدفقات نتيجة اتخاذ خطوات مهمة في هذا الاتجاه كسماح الهند بالاستثمار الأجنبي المباشر في تجارة التجزئة تحت علامة واحدة، إضافة إلى الاستثمار في قطاع البناء، فضلا عن عمليات اندماج الشركات و شرائها عبر الحدود في قطاع الخدمات بالإقليم و استأثر هذا القطاع بالنصيب الأكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض الاقتصاديات مع أن الاستثمارات في المصارف تراجعت نتيجة للأزمة المالية العالمية.

و على العموم تظل إمكانيات دخول تدفقات جديدة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المنطقة واعدة جدا، و قد كان النمو الاقتصادي المطّرد، و التغيرات الديمغرافية و المشاعر المواتية فيما يخص نشاط الأعمال، و توفر فرص استثمارية جديدة من بين العوامل الرئيسية التي أسهمت في الأداء الجيد الذي سجلته هذه المنطقة.

سادسا: الاقتصاديات المتقدمة: وصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى البلدان المتقدمة 33 لتصل إلى 1248 مليار دولارو هو رقم قياسي جديد عام 2007 حيث أن هذه التدفقات الداخلة متباينا فيما بين المناطق الفرعية تباين شديد، إذ استحوذت أوروبا كمجموعة على قرابة النصف منها (531 مليار دولار، منها 39 مليار دولار نحو الأعضاء العشرة الجدد في الإتحاد الأوروبي)، في حين أن أمريكا الشمالية (وم أ، كندا برمودا) على قرابة الثلث، و قرابة العشر نحو أوقانوسيا (أستراليا و نيوزلندا)، في حين اتجهت مبالغ قليلة باتجاه أسيا (اليابان، إسرائيل)*.

رغم زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المتقدمة في جميع القطاعات الثلاثة: الأولي و الصناعة و الخدمات، لكن تماشيا مع الاتجاه العالمي زاد الاستثمار في الموارد الطبيعية زيادة كبيرة، بسبب ارتفاع أسعار السلع الأساسية و جهود الدمج، خصوصا في البلدان المتقدمة الغنية بالموارد الطبيعية وعلى رأسها أستراليا و كندا و الو.م.أ، في مجالي النفط و الغاز و خاصة أنواع غير تقليدية من وقود الحفريات، و في معادن مثل الفحم و النحاس و خام الحديد.

بيد أنه في قطاع الصناعة عززت بعض بلدان الاتحاد الأوروبي الجديدة (لاسيما بولندا و الجمهورية التشيكية و سلوفاكيا و هنغاريا) وضعها كمواقع مفضلة لإنتاج السيارات

---

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (11).

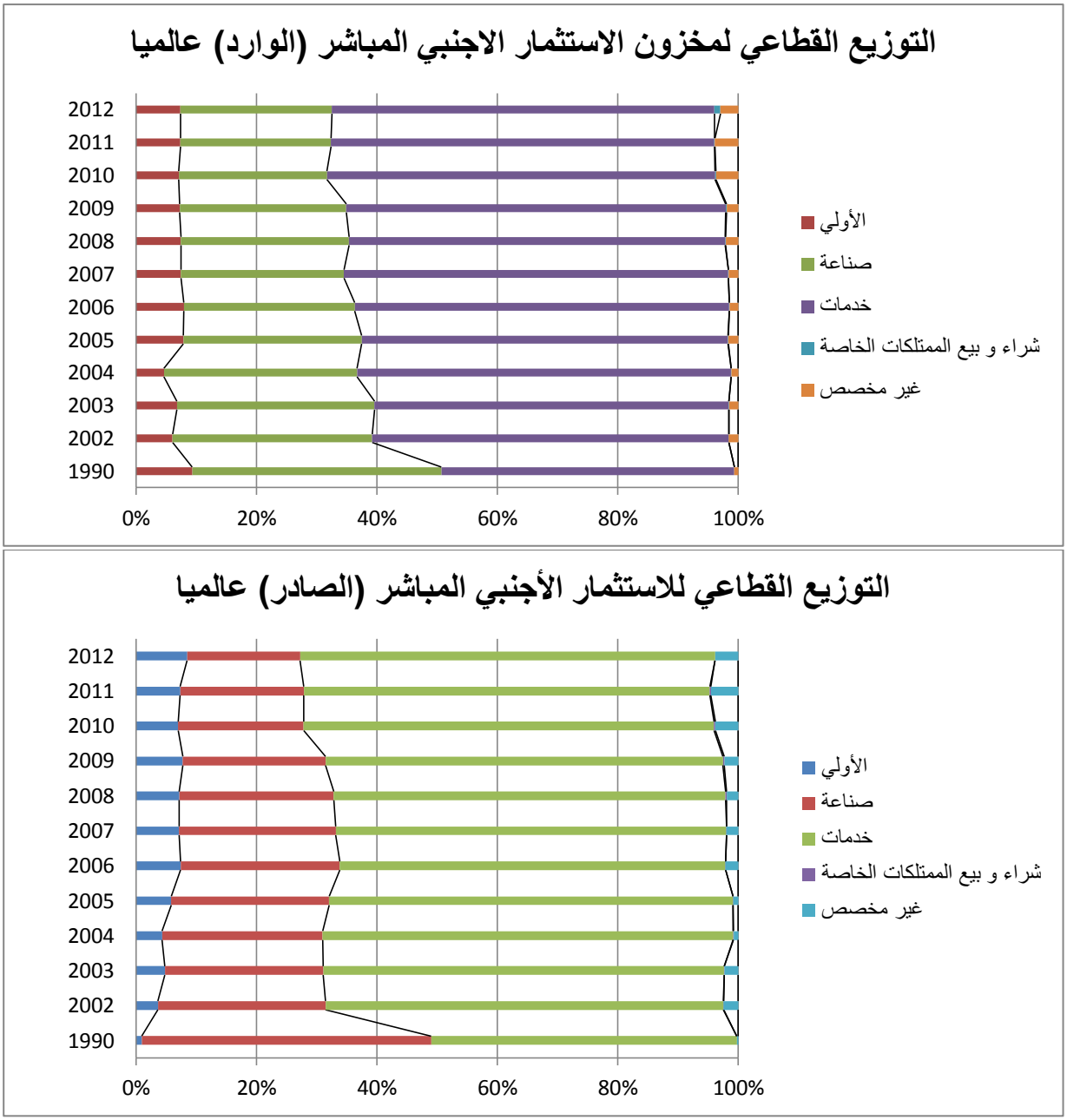
فشركة Hyundai Motors مثلا أعلنت عن خطط لإنشاء مصانع جديدة في الجمهورية التشيكية و سلوفاكيا، و يرجح أن يحافظ الأعضاء الجدد في الاتحاد الأوروبي على ميزاتهم النسبية لبعض الوقت (فمتوسط الأجور في هذه البلدان على سبيل المثال يبلغ 30% من متوسط الأجور في البلدان الأقدم في الاتحاد الأوروبي).

على الرغم من أن نسبة أكبر بكثير من 90% من جميع التدفقات إلى البلدان المتقدمة قد وردت من بلدان متقدمة أخرى، فقد كانت هناك أيضا عدة استثمارات هامة من قبل شركات عبر وطنية من البلدان النامية، بما فيها شراء شركة لينوفو (lenovo) (الصين) لشعبة الحواسيب الشخصية في شركة آي بي إم (IBM) و شراء شركة أوراسكوم المصرية لشركة Italian Wind Telecomunicazioni عبر شركة WeatherInvestments لكن منذ عام 2005 جرت نقاشات سياسية مكثفة بشأن مختلف جوانب الاستثمار الأجنبي المباشر و لاسيما عمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود في البلدان المتقدمة، فهواجس الأمن القومي مثلا أفضت إلى وقف شراء شركة CNOOV (الصين) لشركة Unocal (الولايات المتحدة) و حاولت حكومتي إسبانيا و فرنسا منع قيام شركات من بلدان أوروبية أخرى بشراء شركتي إنديسيا (Endesa) و السويس (Suez) على التوالي بغرض السيطر و اتخذت خطوات لحماية شركتيهما الوطنيتين الرائدتين، في حين أجلت اليابان الموافقة على عمليات اندماج و شراء من خلال تحويل الأسهم و اعتمدت بعض القيود في صناعة التجزئة.

المطلب الثالث: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر:

كذلك فإن تطورات البيئة الاقتصادية العالمية أثرت على التكوين القطاعي لتوجهات الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ أن لتضاعف تدفقاته في العقود الثلاثة الأخيرة يرجع حقيقة إلى زيادة تدفقاته في قطاع الخدمات أساسا بعدما كان مهشما سابقا و التركز في القطاعات الإنتاجية، و بخاصة الاستخراجية منها ثم التحويلية مستغلا للمزايا النسبية للبلد المضيف.

و يرجع هذا التوجه القطاعي الحديث لمجموعة من العوامل لكن أهمها صعود حصة قطاع الخدمات في التكوين القطاعي للاقتصاديات بشكل عام، فضلا عن السماح بالاستثمار الأجنبي المباشر من قبل الدول المتقدمة و النامية على السواء خصوصا بعد التوقع على اتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات من طرف منظمة التجارة العالمية بالإضافة إلى الانتشار الواسع لعمليات التملك و الاندماج.



الشكل رقم (7): التوزيع القطاعي للتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا (1990-2012):

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا* على تجميع البيانات من إصدارات الاستثمار العالمي للفترة (2004-2014)**.

---

*- يمكن الإطلاع على الملحق رقم (13) و الملحق رقم (14).

**-ولما كانت البيانات عن التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر محدودة، فقد اعتمدت هذه التقارير على الملاحظات من البيانات المتعلقة بعمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود التي كان نصيبها في التدفقات الواردة كبيرا.

حيث يشير الشكل أعلاه إلى أن التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم كانت متفاوتة في العقدين الأخريين، بحيث كان قطاع الخدمات يشكل حصة الأسد فيها، بنصيب مضطرد إذ بلغ في عام 1990 أقل من النصف، و بحلول عام 2002 كان قد ارتفع إلى أكثر من 60% أو ما يقدر بأربعة تريليونات دولار ليتجاوز عتبة 65% مع نهاية 2012، بمبلغ فائق 14 تريليون دولار، و خلال الفترة نفسها انخفض نصيب القطاع الأولي في رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي إلى أقل من 6 إلى 4%، لكن عاد ليرتفع إلى أكثر من 7% عام 2012، لكن مع الارتفاع في المبالغ المستثمرة من 18 مليار دولار إلى 1.7 تريليون عام 2012، و نفس الشيء ينسحب على قطاع التصنيع، إذ تراجع من حدود 40% إلى أقل 30% عام 2002، ثم دون 25% عام 2012، مع أنه تضاعفات المبالغ المستثمرة في هذا القطاع بحوالي 15 مرة، من قرابة 10 مليارات دولار عام 1990 إلى أكثر من 15 تريليون دولار عام 2012.

الفرع الأول: قطاع الخدمات:

حيث تهمين البلدان المتقدمة على التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات و لكن هذا الاستثمار أصبح موزعا فيما بينها توزيعا أكثر استواء، فمنذ بضعة عقود كانت شركات من الولايات المتحدة تحوز كامل رصيد التدفقات الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، و بحلول عام 2002 ظهرت اليابان و الاتحاد الأوروبي كمصدرين هامين في هذا القطاع، كما بدأت تدفقات البلدان النامية الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات تنمو بصورة مرئية ابتداء من التسعينات، فنصيب هذه البلدان من الرصيد العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر الخارج في مجال الخدمات قد قفز من 1% في عام 1990 إلى 10% في عام 2002، أي بوتيرة

أسرع منها في القطاعات الأخرى، بينما نمت أيضا خدمات نشاط الأعمال و خدمات الفنادق و المطاعم و الخدمات المالية، و هو ما يعكس حقيقة أن معظم الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات إنما يبحث عن السوق.

ففي جانب التدفقات الداخلة اتسم توزيع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات بأنه كان أكثر توازنا بصورة نسبية، و إن كانت البلدان المتقدمة (72%) مازالت تستحوذ على النصيب الأكبر، و قد حدث أسرع نمو في أوروبا الغربية و الولايات المتحدة و هو ما يعكس حقيقة أن معظم الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات إنما يبحث عن السوق، حيث أنه في عام 2002 كانت الولايات المتحدة الأمريكية هي أكثر اقتصاد مضيف من حيث حجم رصيدها من التدفقات الداخلة في مجال الخدمات.

إن الذي يفسر اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر صوب قطاع الخدمات هو:

- صعود حصة قطاع الخدمات في الاقتصاديات بشكل عام: فبحلول عام 2001 أصبح نصيب هذا القطاع يبلغ في المتوسط 72% من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان المتقدمة، و 52% في البلدان النامية و 57% في بلدان أوروبا الوسطى و الشرقية.
- عدم قابلية الاتجار بها: إذ يلزم إنتاجها متى و حيث تستهلك، و من ثم فإن الطريقة الرئيسية لجلب الخدمات إلى الأسواق الخارجية هي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة بعدما قامت العديد من البلدان بتحرير نظمها المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، مما جعل من الممكن حدوث تدفقات داخلة أكبر، و لاسيما في الصناعات الخدمية التي كان باب الدخول إليها مغلقا من قبل أمام الأجانب.

- قلة رأس المال نسبيا: حيث أنه قطاع يتطلب رأسمال قليل نسبيا مقارنة بقطاع الصناعة، فضلا عن أنه سريع الربحية و قليل المخاطرة من جهة، و من جهة أخرى لا يتطلب تكنولوجيا عالية مقارنة بقطاع الصناعة، خاصة بالنسبة للدول النامية ذات الفوائض المالية.
- عمليات الشراء و الاندماج: في الواقع فإن معظم هذه العمليات أثناء النصف الثاني من التسعينات قد حدثت في الخدمات ثم أصبحت طريقة واسعة الاستعمال لدخول الشركات عبر الوطنية، حين كان نصيب الخدمات في أواخر الثمانينات يبلغ نحو 40% من عملية اندماج و شراء الشركات عبر الحدود على نطاق العالم، فإن نصيبها قد ارتفع إلى أكثر من 60% بحلول نهاية التسعينات، و حتى الثمانينات كانت عمليات اندماج و شراء الشركات عبر الحدود قاصرة بشكل حصري تقريبا على الشركات عبر الوطنية التابعة للولايات المتحدة، لكن في الفترة (2001-2003) أصبحت الشركات عبر الوطنية التابعة للاتحاد الأوروبي هي الجهات الفاعلة المهيمنة ببلوغ نصيبها 61% من جميع عمليات اندماج و شراء الشركات عبر الحدود على نطاق العالم، يشار أن هذه العمليات مارست دورا بارزا في التوسع الخارجي للخدمات من جانب شركات عبر وطنية يوجد مقرها في البلدان النامية.

و عادة ما تميل الشركات عبر الوطنية إلى دخول الأسواق الجديدة عن طريق عمليات اندماج و شراء الشركات عبر الحدود بدلا من الاستثمار الأجنبي المباشر التأسيسي الجديد في صناعات خدمات مثل الأعمال المصرفية و الاتصالات و المياه.

كذلك فإن تركيبة الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات تغيرت، فبعدما كان يتركز الاستثمار في مجال التجارة و النشاط المالي عام 1990 بحوالي 65% و 59% تراجع إلى 47% و 35% من التدفقات في عام 2002، لحساب خدمات نشاط الأعمال بـ 9 مرات (بما في ذلك خدمات الشركات التي تقوم على تكنولوجيا المعلومات) التي صارت أكثر بروزا في هذا الصدد، فضلا عن صناعات الخدمية مثل الاتصالات التي تضاعفت بـ 16 مرة، و الكهرباء و المياه التي ارتفعت بـ 14 مرة خلال نفس الفترة لكن هذه الأخيرة ترتبط أساسا بالاستثمار في البنية التحتية.

الفرع الثاني: قطاع البنية التحتية:

بينما يشكل الاستثمار في صناعات البنية التحتية نسبة سريعة التزايد من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، فعلى مدى الفترة 1990–2006 زادت قيمته على نطاق العالم، بمقدار 31 مرة لتصل إلى 786 مليار دولار، كما زادت قيمته في البلدان النامية بمقدار 29 مرة لتصل إلى ما يقدر بنحو 199 مليار دولار، و بخاصة في قطاعي الكهرباء و الاتصالات، بينما كانت الزيادة أقل بكثير في قطاعي النقل و المياه، ليبلغ نصيبه في 2012 قرابة 10% مقارنة بنسبة 2% فقط في عام 1990.

إذ أدركت هذه الأخيرة أن توفير البنية التحتية ذات النوعية الجيدة هو شرط مسبق لتحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، بل إنه يعتبر أحد الشروط المسبقة الرئيسية لتمكينها من التعجيل بوتيرة تنميتها أو الحفاظ عليها، بعدما كانت حتى نهاية فترة الثمانينيات تندرج عموما في نطاق اختصاص الدولة، و كانت تتخذ أحيانا شكل الشركات، بكونها عادة ما تكون معقدة و قائمة على استخدام مكثف جدا لرأس المال، فضلا عن اتسامها بطابع الاحتكار، و الأهم أنها في كثير من المجتمعات ينظر إمكانية الوصول إلى خدماتها

بوصفها مسألة اجتماعية و سياسية، إذ تعتبر هذه الخدمات من المنافع العامة التي ينبغي أن تكون متاحة لجميع المستخدمين بينما يعتبر بعضها مثل إمدادات المياه حقا من حقوق الإنسان.

لكن فشل جلها إن لم نقل كلها في تحقيقها جعلها تواكب التطورات العالمية حول دور الدولة عموما، و في مجال صناعات البنية التحتية خصوصا، بتحريرها تدريجيا على القطاع الخاص بما فيما ذلك الشركات عبر الوطنية سواء عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر (التي غلب عليها امتيازات عقود B.O.T) أو حتى عن طريق الاستثمار في صناديق الأسهم.

حيث استثمرت الشركات متعددة الجنسيات نحو 246 مليار دولار حيث تركزت في أمريكا اللاتينية و منطقة البحر الكاريبي بين عام 1996-2000 (شكلت حصة المنطقة ما نسبته 67%من مجموع الالتزامات) و لكن نصيب الشركات عبر الوطنية في مشاريع المشاركة الخاصة في البنية التحتية سجل منذ بداية القرن الجديد نموا أسرع نسبيا في أفريقيا و آسيا، بينما ظلت مجموعة أقل البلدان نموا مهمشة بصورة عامة في عملية عولمة الاستثمار في صناعات البنية التحتية، حيث شكل نصيبها نحو 2% فقط من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في البنية التحتية في البلدان النامية في عام 2006[*].

إذ شكلت صناعة الاتصالات صناعة البنية التحتية الوحيدة التي كان فيها الاستثمار الأجنبي المباشر هو الشكل المهيمن لدخول الشركات عبر الوطنية إلى الاقتصاديات النامية و الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية، ثم صناعة الكهرباء، ثم قطاع المياه (كثر عليها طابع الإدارة و التأجير) تليها مشاريع الخصخصة و المشاريع التأسيسية.

---

[*]- يمكن الإطلاع على الملحق رقم (15).

الفرع الثالث: البحث التطوير:

إن استحداث المعرفة محرك للنمو الاقتصادي و لا يمكن لأي بلد بمفرده أن ينتج كل ما يحتاج إليه من معرفة للحفاظ على قدرته التنافسية و لنموه بطريقة مطردة، و ليس البحث و التطوير سوى أحد مصادر ابتكار المعرفة، و لكنه مصدر هام و يتخذ أشكالا شتى: البحوث الأساسية، البحوث التطبيقية، و تطوير المنتجات و العمليات، حيث أن البحوث الأساسية يضطلع بها القطاع العام، و من الناحية الميدانية نما الإنفاق العالمي عليها نموا سريعا خلال العقد الماضي ليصل إلى نحو 677 مليار دولار في عام 2002، إذ تقود الولايات المتحدة أكثر من أربعة أخماس مجموع الإنفاق العالمي، و لا يرد ضمن أكبر عشرة بلدان سوى بلديي ناميين (الصين و جمهورية كوريا)، بيد أن نصيب البلدان المتقدمة قد انخفض من 97% في عام 1991 إلى 91% في عام 2002، في حين أن نصيب آسيا النامية قد ارتفع من 2%إلى 6%، أما الشكلين الآخرين من البحوث اللذان يدخلان في صميم القدرة التنافسية لكثير من الشركات، و في المراحل المبكرة من النشاط التكنولوجي، إذ أن نصيبها بلغ قرابة نصف الإنفاق العالمي على البحث و التطوير، كما بلغ على الأقل ثلثي إنفاق مؤسسات الأعمال على البحث و التطوير (الذي يقدر بـ 450 مليار دولار) و هذان النصيبان أعلى بكثير في عدد من الاقتصاديات، و في الواقع فإن إنفاق بعض الشركات عبر الوطنية الكبيرة على البحث و التطوير أعلى من إنفاق كثير في البلدان* حيث قامت ست شركات عبر وطنية (فورد و فايزر، و دايملر–كرايزلر، و سيمنز، تويوتا و جنرال موتورز) بإنفاق أكثر من 5 مليارات دولار على البحث و التطوير عام 2003، في حين لم يكن مجموع الإنفاق على البحث و التطوير لدى الاقتصاديات النامية قريبا

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (16).

من 5 مليارات دولار أو يتجاوزها إلا في البرازيل و الصين و جمهورية كوريا و مقاطعة تايوان الصينية، و كانت أكبر الجهات المنفقة على البحث و التطوير في العالم تتركز في بضع صناعات، و لاسيما معدات تكنولوجيا المعلومات، و صناعة السيارات و المواد الصيدلانية و التكنولوجية الإحيائية.

و كنتيجة لما تقدم، أصبحت الكثير من البلدان تتوق للارتباط بشبكات الابتكار الدولية و يقوم الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج و الداخل بهذه المهمة أي تدويل البحث و التطوير، إذ توسعت هذه العملية بنقلها إلى أماكن جديدة (خارج إطار الثالوث المعروف أمريكا الشمالية و أوروبا و منطقة آسيا– المحيط الهادي) التي دفعت بتفاعل بين عوامل الدفع و الجذب، ففي جانب الدفع فإن احتدام المنافسة و ارتفاع تكاليف البحث و التطوير في البلدان المتقدمة و ندرة القوى العاملة الهندسية و العلمية إلى جانب التعقيد المتزايد للبحث و التطوير هي أمور تعزيز حتمية التخصص فضلا عن تدويل أعمال البحث و التطوير، و في جانب الجذب فإن التوافر المتنامي للمهارات و القوى العاملة العلمية و الهندسية بتكاليف تنافسية، و العولمة الجارية لعمليات التصنيع، و الأسواق الكبيرة السريعة النمو في بعض البلدان النامية هي أمور تزيد من القدرة التنافسية لهذه البلدان كمواقع جديدة.

و هو ما يعكس زيادة تدويل البحث و التطوير من جانب الشركات التابعة الأجنبية على نطاق العالم من مبلغ يقدر بـ 30 مليار إلى 67 مليار دولار (أو من 10% إلى 16% من نشاط البحث و التطوير الذي تقوم به مؤسسات الأعمال العالمية)، و في حين أن الارتفاع كان متواضعا نسبيا في البلدان المضيفة المتقدمة، على نقيض العالم النامي الذي ازداد من 2% إلى 18% فيما بين عامي 1996–2002*، إذ حدث تباين كبير في نصيب

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (17).

نشاط البحث و التطوير الذي تقوم به الشركات الأجنبية التابعة الأجنبية في البلدان المختلفة، ففي عام 2003 كان نصيب الشركات التابعة الأجنبية أكثر من نصف مجموع نشاط البحث و التطوير الذي تقوم به مؤسسات الأعمال في ايرلندا و هنغاريا و سنغافورة و بلغ نحو 40% في أستراليا و البرازيل و الجمهورية التشيكية و السويد و المملكة المتحدة و على العكس من ذلك فإنه ظل أقل من 10% في شيلي و اليونان و الهند و اليابان و جمهورية كوريا*.

أما من الناحية القطاعية فيختلف نشاط البحث و التطوير المضطلع به في المواقع المختلفة اختلافا كبيرا تبعا للمنطقة و الاقتصاد إذ برزت في آسيا أربعة اقتصاديات بارزة هي الصين و الهند و جمهورية كوريا و مقاطعة تايوان الصينية التي أصبحت ذات أهمية متزايدة في إطار الشبكات العالمية للبحث و التطوير التابعة للشركات عبر الوطنية، على غرار شركة "موتورولا" التي أنشأت أول مختبر للبحث و التطوير لها عام 1993، ليصل عدد وحدات البحث و التطوير الأجنبي في الصين إلى نحو 700 وحدة، كما أن أنشطة البحث و التطوير الهندية التابعة لشركة جنرال إلكتريك– و هي أكبر شركة عبر وطنية في العالم– تستخدم في مجالات متنوعة مثل محركات الطائرات و السلع الاستهلاكية المعمرة و الأجهزة الطبية، و جميع شركات المواد الصيدلانية مثل شركات أسترا–زينيكا، و إيلي ليللي و غلاسكو–سميث–كلين، و نوفارتيس و فايزر، و سانوفي–أفينتيس، بالإضافة إلى أنشطة بحثية سريرية في الهند و مركز العالمي الابتكارية التي تجرى في بنغلاور بالهند و بعض أنشطة البحث و التطوير الإبتكارية التي تجري هناك هي من أحدث نوع و صناعة أشباه المواصلات، فضلا عن فبينما كان من أولى الصناعات التي تنتقل الإنتاج إلى بلدان

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (18).

نامية فضلا عن بعض اقتصاديات جنوبي شرق آسيا على غرار مركز تويوتا التقني لآسيا و المحيط الهادي في تايلند، بل ظهرت شركات جديدة من جمهورية كوريا و مقاطعة تايوان الصينية، و إلى حد أقل من الصين و الهند تقف الآن على الحدود التكنولوجية المتقدمة لأعمال التصميم.

أما في منطقة أمريكا اللاتينية و الكاريبي فلم تقم الشركات عبر الوطنية إلا بتدويل قدر محدود أنشطة البحث و التطوير فيها التي تقتصر تكييف التكنولوجيات أو المنتج مع الأسواق المحلية، و التي يطلق عليها في سياق أمريكا اللاتينية مصطلح "التكييف الاستوائي"*، رغم أنه توجد بعض الاستثناءات الهامة في البرازيل و المكسيك بصورة خاصة التي اتجهت بشكل خاص إلى الكيمياويات و معدات النقل التي بلغ نصيبها معا أكثر جميع أنشطة البحث و التطوير التي اضطلعت بها شركات تابعة أجنبية إلى الولايات المتحدة، إذ تتنافس شركة جنرال موتورز في البرازيل مع الشركات التابعة الأخرى لشركة جنرال موتورز في الولايات المتحدة و أوروبا و آسيا على الحق في تصميم و تصنيع سيارات جديدة و القيام بأنشطة أساسية أخرى من أجل الشركة العالمية، أما في إفريقيا فيتسم عنصر البحث و التطوير من الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه منخفض جدا بصورة عامة، باستثناء بعض البلدان مثل المغرب كشركة إس تي ميكروإلكترونيكس (STMicroelectronics) بقدر من أعمالها المتعلقة بتصميم أشباه المواصلات في الرباط، في حين أن نشاط البحث و التطوير الذي تقوم به شركات عبر وطنية منعدم تقريبا في جنوب إفريقيا، و هذا يرجع جزئيا إلى ضعف القدرات المحلية في مجال البحث و التطوير، كما يرجع في كثير من الحالات إلى عدم وجود آليات مؤسسية تستحدث حوافز تكفي لدفع المستثمرين إلى تكريس موارد للبحث

---

*- Tropicalization.

و التطوير، و في بعض البلدان الأعضاء الجدد بالإتحاد الأوروبي، ظهرت الشركات التابعة الأجنبية باعتبارها جهات فاعلة هامة في مجال البحث و التطوير، ففي الجمهورية التشيكية و هنغاريا و بولندا كثيرا ما يرتبط نشاط البحث و التطوير الذي تقوم به الشركات التابعة الأجنبية بالتصنيع، و لاسيما في مجال صناعات السيارات و الإلكترونيات، و تقوم بعض الشركات التابعة أيضا بأنشطة بحث و تطوير من أجل الأسواق الإقليمية أو العالمية.

الفرع الرابع: قطاع الصناعة:

أما قطاع الصناعة فرغم ترجع حصته من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الاتجاهات الحديثة إلا أنه عموما حافظت تركيبة القطاع على نفس الحصص* باستثناء بعض الصناعات التحويلية على غرار صناعة الأنسجة و الملبوسات التي ارتفعت من نسبة قدرها 3.6% عام 1990 إلى نسبة قاربت على 12%، في حين تراجعت الصناعات الصيدلانية و المستحضرات الطبية من 19% إلى 16.86% خلال نفس الفترة المدروسة.

أما في مجال الأنشطة الاستخراجية التي تحولت لاحقا إلى صناعات قائمة فقد كان لمشاركة الشركات عبر الوطنية تاريخ في التجارب المتفاوتة كما سبق عرضه في الاتجاهات التاريخية، باستحواذها على النصيب الأكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة لتوسع الدولي للشركات التابعة للقوى الاستعمارية، لكن حصول المستعمرات السابقة على الاستقلال في أعقاب الحرب العالمية الثانية و إنشاء منظمة البلدان المصدرة للنفط أوبك، أخذت هيمنة هذه الشركات عبر الوطنية في التقلص، كما تراجعت حصة الصناعات الاستخراجية في الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم منذ منتصف السبعينيات من القرن الماضي

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (19).

و بصفة خاصة سجلت حصة قطاع النفط و الغاز و استخراج المعادن في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي انخفاضا مطردا بينما سجلت القطاعات الأخرى نموا بوتيرة أسرع بكثير نتيجة لارتفاع أسعار المعادن سجلت حصة الصناعات الإستخراجية في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي زيادة في الآونة الأخيرة، رغم أنها لا تزال أدنى بكثير من حصة كل من قطاعي الخدمات و الصناعة.

إذ تتسم أسواق المعادن العالمية بتوزيع جغرافي غير متكافئ للاحتياطات و الإنتاج و الاستهلاك فبعض البلدان النامية و الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية هي منتجة رئيسية و مصدرة صافية لمختلف المعادن، في حين أن البلدان المتقدمة و الاقتصاديات الناشئة السريعة النمو هي المستهلكة و المستوردة إزاء أمن الامتدادات كما أنها تثير اهتمام لدى البلدان المصدرة إزاء إمكانية الوصول إلى هذه الأسواق، و تعتبر إمدادات المعادن أمرا أساسيا بالنسبة للتنمية الاقتصادية إذ لا يمكن لأي اقتصاد حديث أن يعمل دون أن يتمكن من الحصول على هذه المواد الخام على نحو كاف و آمن و متيسر من حيث التكلفة و يمكن للشركات عبر الوطنية أن تؤدي في هذا السياق دورا هاما بالنسبة للبلدان المضيفة و بلد المنشأ على السواء فبالنسبة للبلدان المضيفة التي تفتقر إلى القدرات المحلية الضرورية لتحويل مواردها الطبيعية إلى سلع تجارية يمكن للشركات عبر الوطنية أن تجلب رؤوس الأموال و التقنيات اللازمة فضلا عن إتاحة الوصل إلى الأسواق، و بالنسبة لبلدان المنشأ يمكن للشركات عبر الوطنية أن تكون بمثابة أداة لتأمين الحصول على الإمدادات الأجنبية و الواقع أن بعض أكبر الشركات عبر الوطنية في العالم تنشط في قطاع الصناعات الإستخراجية، و هناك عدد كبير من الشركات عبر الوطنية الجديدة التي بدأت تعمل في

قطاع استخراج الموارد في العقد الماضي و من بينها شركات من البلدان النامية و الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية.

لا تزال البلدان المتقدمة جل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعات الإستخراجية، و هو ما يفسره جزئيا النشاط الكبير لعمليات الاندماج و الشراء عبر الحدود إلا أن حصة هذه البلدان في التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الداخل في هذه الصناعات قد انخفضت من نحو 90% عام 1990 إلى 70% عام 2005، أما حصة البلدان النامية و الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية كوجهات لاستثمارات الشركات عبر الوطنية في قطاع الصناعات الإستخراجية فقد زادت على مدى العقدين الماضيين فبين عام 1990 و عام 2000، بزيادة حصتها المشتركة المقدرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة في هذه الصناعات بأكثر من الضعف، ثم عادت فزادت خلال الفترة بين عام 2000 و 2005 بمقدار النصف، و عقب ظهور اكتشافات معدنية جديدة، ظهر عدد من البلدان الجديدة المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر بما فيها بلدان من أقل البلدان نموا مثل تشاد و غينيا الاستوائية و مالي، و خلال هذه الفترة أصبح الاتحاد الروسي و غيره من البلدان الأعضاء في رابطة الدول المستقلة و جهات هامة أيضا لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعات الإستخراجية.

إن الدوافع و العوامل المحددة لاستثمارات الشركات عبر الوطنية العاملة في قطاع الصناعة الإستخراجية تختلف بحسب الأنشطة و الصناعات و الشركات، فدوافع السعي إلى الحصول على الموارد الطبيعية تهمين على الاستثمار الأجنبي المباشر و غيره من أشكال مشاركة الشركات عبر الوطنية في أنشطة العمليات الرئيسية السابقة للإنتاج (أنشطة التنقيب و الاستخراج) فقد تسعى الشركة عبر الوطنية إلى الحصول على الموارد من أجل تلبية

احتياجاتها هي لأغراض ما تقوم به من عمليات متممة للإنتاج أنشطة التكرير أو الصناعة التحويلية، و لبيع المعادن مباشرة في أسواق البلدان المضيفة أو بلدان المنشأ أو الأسواق الدولية، أو لتأمين المتطلبات الإستراتيجية لبلد منشئها (كما تحددها حكومة البلد) فيما يخص موارد الطاقة أو المعادن الأخرى، و قد كان هذا الاعتبار الأخير دافعا رئيسيا للتوسع في الخارج من قبل الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة في آسيا على سبيل المثال.

إن الطريقة التي تنظم بها المشاركة الأجنبية في صناعات الإستخراجية قد تغيرت على مر الزمن، و ما زالت متباينة تباينا ملحوظا بين بلد و آخر، و الطرق المتبعة في ذلك تتراوح من الحظر التام للاستثمار الأجنبي في استخراج الموارد (كما في حالة النفط في المكسيك و المملكة العربية السعودية) إلى الاعتماد اعتمادا تاما تقريبا على الشركات عبر الوطنية (كما في حالة تعدين الفلزات في غانا و مالي، أو استخراج النفط و الغاز في الأرجنتين و بيرو)، و ثمة قوانين و لوائح و عقود شتى ناظمة لمشاركة الشركات عبر الوطنية، و إضافة إلى ذلك فإن بلدانا كثيرة قد دخلت في اتفاقات استثمار دولية ذات صلة بعمليات و آثار الشركات عبر الوطنية العاملة في مجال الصناعات الإستخراجية.

أما في قطاع النفط و الغاز تظل الشركات الخاصة تمثل أكبر الشركات من حيث الأصول الأجنبية فعلى سبيل المثال أدرجت عشر شركات من هذه الشركات على قائمة الأونكتاد التي تضم أكبر 100 شركة من الشركات عبر الوطنية في العالم (مرتبة بحسب الأصول الأجنبية) في عام 2005، إلا أنه من حيث الإنتاج لم تعد الشركات عبر الوطنية التابعة للبلدان المتقدمة تندرج ضمن أكبر الشركات في العالم ففي عام 2005 كانت الشركات الثلاث التي تعد أكبر منتجة للنفط و الغاز في العالم هي جميعها شركات مملوكة للدولة التي توجد مقارها في بلدان نامية أو في اقتصاديات تمر بمرحلة انتقالية: آرامكو

السعودية Saudi Aramco (المملكة العربية السعودية)، Garprom (الاتحاد الروسي) و شركة النفط الإيرانية الوطنية National Iranian Oil Comapany، فقد بلغ الإنتاج السنوي لشركة آرامكو السعودية في عام 2005 أكثر من ضعف الإنتاج السنوي لأكبر شركة خاصة لإنتاج النفط و الغاز، و هي شركة Exxonmobil (الولايات المتحدة)، و من بين أكبر 50 شركة منتجة، شكلت الشركات التي تملك الدولة أغلبية أسهمها ما يزيد عن النصف، بينما كانت هناك 23 شركة توجد مقارها في بلدان نامية، و 12 شركة في جنوب – شرق أوروبا و رابطة الدول المستقلة، أما الشركات المتبقية و عددها 15 شركة فيوجد مقرها في بلدان متقدمة.

و في صناعة النفط و الغاز تعمل الشركات عبر الوطنية بموجب ترتيبات تعاقدية مختلفة الأنواع كالامتيازات و المشاريع المشتركة و اتفاقات المشاركة في الإنتاج و في عقود الخدمة، و عموما كانت اتفاقات المشاركة في الإنتاج أكثر هذه الأشكال شيوعا، حيث استأثرت بأكثر من 50% من جميع العقود بمشاركة شركات عبر وطنية أجنبية في الاقتصاديات النامية المنتجة الرئيسية للنفط و الغاز، و كانت تلك الاتفاقات هي الشكل الرئيسي من أشكال التعاقد في بلدان كإندونيسيا و ليبيا و السودان و الصين و العراق و غينيا الاستوائية و فيتنام و قطر، أما الأشكال الأخرى من الترتيبات التعاقدية و الأكثر استخداما هما الامتيازات و المشاريع المشتركة، و هما السائدان في الاتحاد الروسي و أنغولا و البرازيل و الجزائر و فنزويلا و كازاخستان، و عقود الخدمة هي أقل شيوعا لكنها متواجدة في جمهورية إيران الإسلامية و الكويت على سبيل المثال*.

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (20).

و تتمتع الشركات عبر الوطنية التقليدية منها و الجديدة بميزة تجعلها في وضع أقوى مقارنة بالشركات المحلية في البلدان المضيفة، و هي ميزة تتمثل في قدرتها على الوصول إلى الموارد المالية، و قد تساعد الخبرة الدولية في مجال المشاريع الإستخراجية في زيادة قدرة الشركات عبر الوطنية على الافتراض أو جمع الأموال من خلال أسواق رأس المال، كما أنه يمكن ربط القوة المالية بالترتيبات المؤسسية المتوفرة لدى بلد المنشأ، أو حتى الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة في بعض الاقتصاديات الناشئة تستفيد من الدعم المالي الذي تقدمه حكوماتها و الذي قد يمكنها من تحمل قدر أكبر من المخاطر لدى الاستثمار في الخارج و من دفع مبالغ أكبر مقابل الحصول على الموارد.

و عدا عن بعض الاستثناءات الهامة لا تتسم التكنولوجيا المسجلة ببراءات إلا بأهمية محدودة نسبيا كميزة ناشئة عن الملكية تحديدا و ذلك بالنسبة لتدويل عمليات معظم الشركات العاملة في قطاع الإستخراجية فالتكنولوجيات المستخدمة في معظم عمليات استخراج المعادن و أنشطة استخراج النفط و الغاز قد أصبحت معروفة تماما و يمكن الحصول عليها في الأسواق المفتوحة، غير بعض الاستثناءات مثل المشاريع المتصلة بأنشطة الحفر في المناطق المغمورة العميقة و إنتاج الغاز الطبيعي المسال و تطوير مصادر الطاقة غير التقليدية.

بل أن هناك العديد من العوامل المحددة التي تكمن خلف أداء البلدان الغنية بالموارد و هي عوامل تتصل بقوى العرض و الطلب العالمية و بإخفاقات السياسة العامة و ليس بمشاركة الشركات عبر الوطنية بحد ذاتها، و مع ذلك فإن الشركات عبر الوطنية يمكن أن تؤثر في النتائج فبإمكانها أن تكمل الاستثمار المحلي و أن تعزز الإنتاج من خلال الإسهام برأس المال و التكنولوجيا و المهارات الإدارية.

و تمس الحاجة إلى هذه المجموعة من الأصول بصورة عامة في البلدان المنخفضة الدخل التي تفتقر إلى القدرات المحلية و من جهة ثانية فإن الاعتماد على الشركات عبر الوطنية قد يؤدي أيضا إلى إثارة هواجس تتصل بعدم تكافؤ مواطن القوى التفاوضية و مستوى الملكية و السيطرة على الموارد غير المتجددة، كما تتصل بتقاسم الدخل الريعي و ممارسات التسعير التحويلي، و مختلف التكاليف البيئية و الاجتماعية.

الفرع الخامس: قطاع الزراعة:

رغم أن حصة الاستثمار الأجنبي المباشر من الزراعة على الصعيد العالمي لا تزال صغيرة إذا ما قورنت بمجموع الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، بحث لم تكن لتتجاوز مليار دولار في السنة، غير أن هذه القيمة زادت ثلاثة أضعاف لتبغ 3 مليارات دولار سنويا بحلول الفترة (2005–2007)، و ذلك بغية:

- تلبية احتياجات الأسواق الناشئة: المقترنة بالطلب المتنامي سريعا على المحاصيل الغذائية و بارتفاع الواردات منها في بلدان مختلفة.
- تلبية الطلب المتزايد على إنتاج الوقود الحيوي: مما أدى إلى استثمار قدر وافر من الأموال في البلدان النامية في زراعة قصب السكر خصوصا في أمريكا الجنوبية و الحبوب (كالذرة) و الحبوب الزيتية (كفول الصويا) خصوصا في إفريقيا، إلى جانب المحاصيل غير الغذائية كالجاتروفا و هي اتجاهات تتداخل مع الارتفاع السريع في أسعار الأغذية على مدى السنوات القليلة الماضية و ما نجم عنه من حالات نقص في السلع، كالأرز، و هو ما أوجد عددا من "المستثمرين الجدد" و أطلق أيضا عددا من الاستثمارات المباشرة المضارباتية في الزراعة و الأراضي.

- تعويض حالات النقص في الأراضي و الموارد المائية: في بعض بلدان المصدر التي أصبحت غالبيتها دول نامية.

فمن جانب التدفقات الواردة أصبحت الزراعة تستأثر بنصيب كبير نسبيا في البلدان المتدنية الدخل حيث يرجع ارتفاع حصة هذه البلدان إلى عوامل من قبيل هيكل الاقتصاد الداخلي و توفر الأراضي الزراعية (أغلبها معروضة للإيجار الطويل الأجل) و السياسات الوطنية (بما ذلك الاستثمار في الزراعة) على غرار جمهورية تنزانيا المتحدة و جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية و كمبوديا و مالاوي و الموزمبيق و إكوادور و إندونيسيا و بابوا غينيا الجديدة و فيتنام و هندوراس، من أجل توفير الغذاء و استئصال الفقر و الجوع و إتاحة فرص العمل للجماهير و بخاصة سكان الأرياف، و بذالك يساهم هذا القطاع بشكل كبير في نموها الاقتصادي و تدر عليها قدرا كبيرا من العملة الصعبة على العديد من هذه البلدان حيث عمدت هذه البلدان على توليفة شراكة القطاعين الخاص و العام مع القطاع الأجنبي من خلال أنشطة الزراعة التعاقدية التي أهم ما يميزها التوزيع الجغرافي العالمي و كثافة نشاطها القطري، و شمولية السلع الأساسية و أنواع الشركات عبر الوطنية المتعاملة معها.

و يمكن تعريف الزراعة التعاقدية على أنها ترتيبات تعاقدية غير سهمية يكون المزارعون طرفا فيها مع فروع تابعة لشركات عبر وطنية (أو عملاء بالنيابة عن تلك الشركات) يوافق بموجبها الطرف الأول على تسليم الطرف الثاني كمية من المنتجات الزراعية حسبما يتفق عليه من سعر و معايير نوعية و تاريخ تسليم و غير ذلك من مواصفات المنتج و توفره بصورة أفضل من الأسواق الفورية، و هي تتطلب في الوقت ذاته رؤوس أموال أقل، و تكتنفها مخاطر أقل و تتسم بمرونة أكبر من تلك التي يتيحها استئجار الأراضي أو امتلاكها، أما من جانب المزارعين فبإمكان الزراعية التعاقدية أن توفر دخلا

قابلا للتنبؤ، و أن تتيح إمكانية الولوج إلى الأسواق و الحصول على دعم الشركات عبر الوطنية في مجالات متعددة كالاقتراض و استخدام الأساليب التقنية الحديثة.

و تنتشر الشركات عبر الوطنية التي تقوم بأنشطة زراعية تعاقدية في شتى أنحاء العالم في أكثر من 110 من البلدان في إفريقيا و آسيا و أمريكا اللاتينية، فمثلا كان لشركة معالجة الأغذية Nestlé (سويسرا) عقود مع أكثر من 600000 مزرعة في عام 2008 في أكثر من 80 من الاقتصاديات النامية و الانتقالية بصفتها موردة مباشرة لسلع أساسية زراعية مختلفة، و بالمثل فإن لشركة Olam (سنغافورة) شبكة عالمية النطاق من التعاقدات الزراعية تضم نحو 200000 مورد من 60 بلدا (أغلبهم من البلدان النامية).

و أنشطة الزراعة التعاقدية كثيفة استخدام في بلدان عديدة ناشئة و أشد فقرا، ففي البرازيل مثلا تصدر نسبة 75%من منتجات الدواجن و 35% من إنتاج فول الصويا عن طريق الزراعة التعاقدية، بما فيها العقود المبرمة من قبل شركات عبر وطنية، و تشهد فيتنام وضعا مشابها، إذ تشترى نسبة 90%من القطن و الحليب الطازج و 50% من الشاي و 40% من الأرز عن طريق عقود في إطار الزراعة التعاقدية و في كينيا يتم إنتاج نحو 60%من الشاي و السكر بهذه الطريقة.

و علاوة على ذلك تشمل ترتيبات الزراعة التعاقدية طائفة متنوعة من السلع الأساسية من المواشي إلى المحاصيل النقدية، مرورا بالمحصول من الأغذية الأساسية فشركة Olam مثلا تبيع في السوق العالمية 18 سلعة أساسية (منها جوز الكاجو و القطن و التوابل و القهوة و الكاكاو و السكر)، و بالمثل فإن المحاصيل الزراعية تكون ثلثي المواد الأولية التي تستخدمها شركة Unilever (المملكة المتحدة/هولندا)، و من جملة تلك المواد الأولية زيت النخيل و غيره من الزيوت الصالحة للأكل، و الشاي و غيره من أعشاب النقع

و الطماطم و البازلاء، و مجموعة كبيرة من الخضر الأخرى، و تشترى هذه السلع من 100000 من المزارع الصغيرة و من مزارع أكبر مساحة في البلدان النامية و من موردين آخرين.

فضلا أن هذه الأنشطة تمكن مختلف أنواع الشركات عبر الوطنية الموجودة في المراحل النهائية من سلاسل قيمة الأعمال التجارية الزراعية، بما فيها صانعو الأغذية و منتجو الوقود الإحيائي و البائعون بالتقسيط و غيرهم، من تأمين المدخلات الزراعية من مزارعين محليين في بلدان متلقية مختلفة التي فاقت 40 مليار دولار سنويا من التدفقات من الفترة 2005 إلى 2007.

بيد أنه غلب على توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في قطاع الزراعة الطابع الإقليمي، فدول أمريكا الجنوبية اجتذبت الاستثمار الأجنبي المباشر إلى طائفة واسعة من المنتجات كالقمح و الأرز و قصب السكر و الفواكه و الزهور و فول الصويا و اللحوم و منتجات الدواجن، بينما ركزت الشركات عبر الوطنية في بلدان أمريكا الوسطى أكثر على الفواكه و قصب السكر و في أفريقيا أبدى المستثمرون الأجانب اهتماما خاصا بالمحاصيل الأساسية كالأرز و القمح و المحاصيل الزيتية، بيد أن لتلك الشركات أيضا دور في زراعة قصب السكر و القطن في لإفريقيا الجنوبية و في زراعة الأزهار شرق إفريقيا، و قد استهدف المستثمرون الأجانب في جنوب آسيا تركيزا أكبر على المحاصيل النقدية و اللحوم و منتجات الدواجن، في حين تؤدي الشركات عبر الوطنية في الاقتصاديات الانتقالية دورا كبيرا في إنتاج منتجات الحليب، رغم أنها تسعى منذ وقت إلى الاستثمار كذلك في القمح و الحبوب.

أما من جانب تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الزراعة أصبح الأمن الغذائي بدوره محركا رئيسيا للاستثمار، لاسيما جمهورية كوريا، الصين و بلدان مجلس التعاون الخليجي الخمسة (باستثناء عمان) بالإضافة إلى ليبيا، إذ ارتأت هذه البلدان و لو بدرجات متفاوتة أن الاستثمار المباشر تخولها السيطرة على إنتاج المحاصيل و إعادة تصدير المنتجات إلى اقتصاديات أوطانها، و هو أكثر السبل فعالية لضمان الأمن الغذائي لسكانها، و بالنسبة للعديد من تلك البلدان لم يكن العامل أو المحرك الأكثر حسما وراء الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر في الزراعة هو توفر الأراضي في حد ذاتها، بل هو توفر الموارد المائية لري الأراضي.

و عليه صارت أغلب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة و الواردة في قطاع الزراعي تتم بين بلدان الجنوب، و أن هذا الاتجاه مهيأ للاستمرار على المدى البعيد، فمن باب الذكر لا الحصر استثمار شركة "SimeDarby" (ماليزيا) لـ 800 مليون دولار في مزرعة في ليبيريا في عام 2009، و الاستثمارات الصينية و الزراعة التعاقدية لسلع أساسية كالذرة و السكر و المطاط في منطقة الميكونغ، و بخاصة في كمبوديا و جمهورية لاو الديموقراطية الشعبية، و توسع لشركة Zambeef (زامبيا) إقليميا إلى غانا و نيجيريا و توسع شركة GrupoBimbo (المكسيك) عبر أنحاء أمريكا اللاتينية و منطقة الكاريبي فضلا عن أن معظم مصادر عمليات الاندماج و الاستيلاء على شركات عبر الحدود يقوم بها مستثمرون من الدول النامية، الذي بلغت قيمته 1577 مليون دولار، بأكثر من 40% من المجموع العالمي (4563 مليون دولار).

و إلى جانب الشركات عبر الوطنية التقليدية العاملة في مجال الزراعة، هناك مستثمرون جدد ينشطون أكثر في ميدان الزراعة، كالشركات المملوكة للدول و صناديق

الثروات السيادية و المؤسسات الدولية، و أهم ما يحرك هؤلاء المستثمرين الجدد هو التوليفة المركبة من الخطر و الفرصة، فصندوق Agricapital مثلا (و هو صندوق مملوك لدولة يوجد مقره في البحرين)، يستثمر في المحاصيل الغذائية ما وراء البحار من أجل دعم سياسات حكومته المتعلقة بالأمن الغذائي، و في الوقت ذاته ترى جهات فاعلة أخرى في توريد الأغذية إلى أسواق العالم الفتية فرصة مربحة، مما يحفز الشركات و الصناديق على الاستثمار العالمي في الزراعة.

خلاصة الفصل:

يرجح تاريخ الازدهار الحقيقي للاستثمار الأجنبي المباشر إلى بداية القرن التاسع عشر، حينما كان متزامنا مع قيام الثورة الصناعية، و قد مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمراحل تاريخية متباينة في ظروفها الاقتصادية و السياسية أثرت في حجمه و طبيعته و هيكله فضلا عن جهة تصديره.

لقد شهدت البيئة الاقتصادية العالمية متغيرات عديدة خلال العقود الثلاثة الأخيرة أثرت على حجم الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الزيادة المضطردة، باستفحال دور الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاديات الدولية أكانت الدولة الأم أم المستضيفة، فضلا عن بروز الاستثمار الأجنبي المباشر كمصدر تمويل خارجي بديل و آمن عن المديونية التي أوقعت العديد من الدول في مصيدة عدم القدرة على السداد أو الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة التي كانت كبوة التنمية في اقتصاديات جنوب شرق آسيا، و بذلك دخل العالم في مرحلة التدويل الشامل فكانت رد فعل الدول بالتحرك السياسي نحو أقملة الأسواق التي كانت لها تأثيرات جلية على حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة داخل هذه التكتلات خاصة مع انتشار الاتفاقيات الثنائية و متعددة الأطراف لتشجع الاستثمار الأجنبي المباشر برعاية المؤسسات الدولية على غرار مجموعة البنك الدولي و منظمة التجارة العالمية.

و نتيجة لما سبق تغير الهيكل الجغرافي الاقتصادي للاستثمار الأجنبي المباشر سواء من جهة استقطابه أو حتى تصديره، كما اتضح أيضا استحواذ قطاع الخدمات على أكثر من ثلاثة أرباع الاستثمارات الأجنبية المباشرة بل كانت السبب في زيادة حجمه نتيجة عوامل متعددة أهمها تحول هذا القطاع إلى المكون الرئيسي لجل الاقتصاديات العالمية و السماح للاستثمار الأجنبي فيه خصوصا عن طريق الاندماج و التملك.

الفصل الثالث

الفصل الثالث: تطورات المناخ الاستثماري في ظل المستجدات العالمية:

مع دخول العالم مرحلة التدويل الشامل انتقل التنافس الشديد بين الشركات للاستثمار في الخارج و الظفر بفرصة لتدويل أنشطتها الإنتاجية و التجارية، إلى الدول التي تسعى جاهدة لاستقطاب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة بحيث أصبح مناخها الاستثماري الذي يعتبر محصلة إدارة جيدة للاقتصاد الوطني و هو نتاج تفاعل العوامل الاقتصادية الاجتماعية و السياسية مما تؤثر على ثقة المستثمر و تعمل على تشجيعه و تحفيزه إلى استثمار أمواله في دولة ما دون الأخرى.

و تعد الظروف السالفة الذكر عناصر متداخلة تؤثر و تتأثر ببعضها البعض و معظمها عناصر متغيرة يخلق تفاعلها و تداعياتها أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة و تترجم محصلتها كعناصر جاذبة أو طاردة للاستثمار.

و عليه سنحاول في هذا الفصل التطرق بالتفصيل إلى المناخ الاستثماري من حيث تقديم الأبعاد المكونة له في المبحث الأول، فضلا عن المشجعات التي يحظى بها دون غيره في المبحث الثاني من خلال المحفزات التي يحتويها و كذا الأساليب المستخدمة للترويج له بالإضافة إلى أهم الطرق المستخدمة لاستقطاب أنواع معينة من الاستثمارات دون غيرها على حسب حاجة البلد و نموه الاقتصادي لها في حين أن المبحث الثالث و الأخير يتطرق بالمسح الشامل لكافة المؤشرات المركبة الحديثة الأكثر رواجا و استخدما للتعبير عن المناخ الاستثماري في الأوساط الدولية.

المبحث الأول: تقديم المناخ الاستثماري:

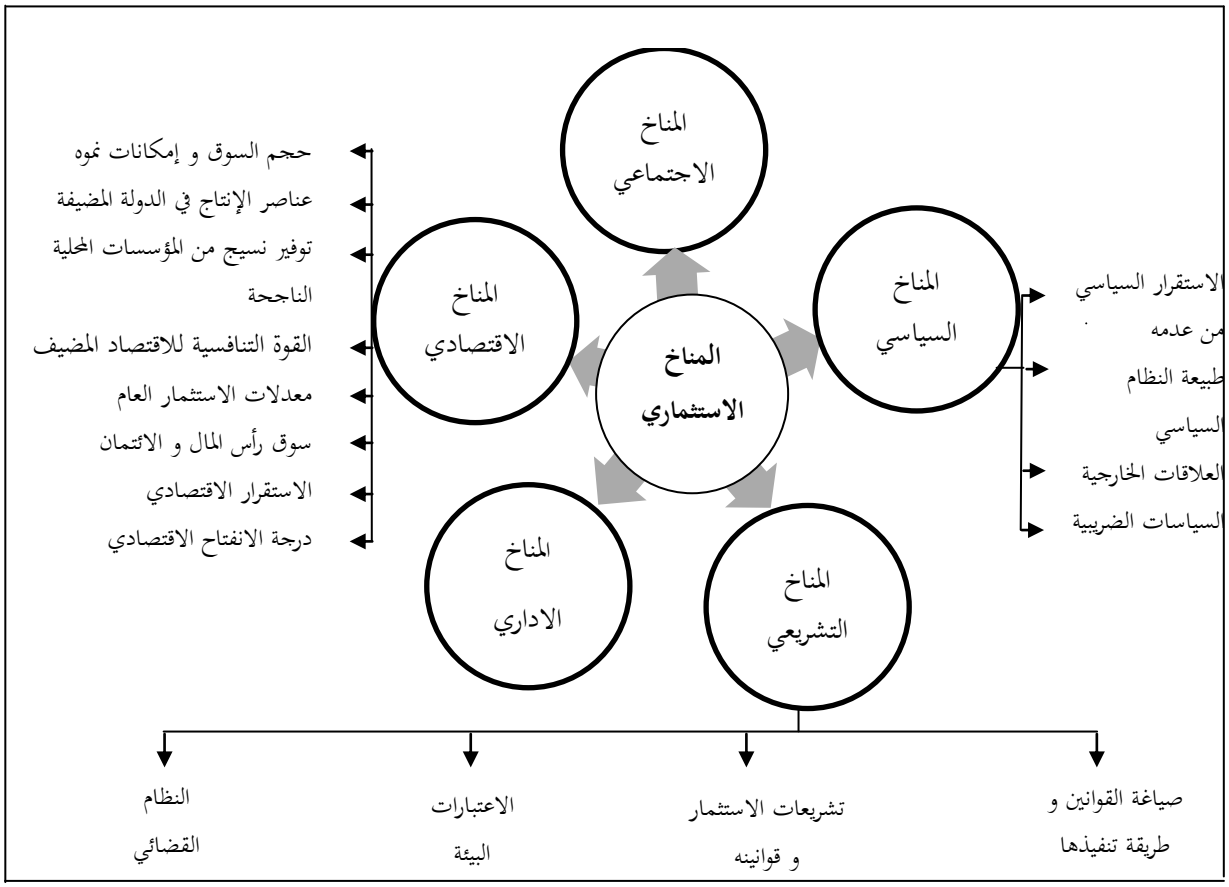
إن كفاءة سياسيات الاستثمار تتوقف على مناخ الاستثمار الذي يحوي المؤشرات و الأدوات التي تؤدي إلى نجاح سياسات الاستثمارات في تحقيق أهدافها من عدمه، حيث البيئة الاستثمارية أو المناخ الاستثماري يشكل الالتزام الميداني لهذه السياسيات، و عليه نتعرض إلى هذه العوامل التي يتضمنها المناخ الاستثماري في هذا المبحث، من خلال تقديم عام للمناخ الاستثماري و أهم مكوناته في المطلب الأول أما المطلب الثاني فنتطرق إلى أنواع المناخ الاستثماري، في حين يعالج المطلب الثالث القيود التي يمكن أن تعترض أداء و إنجاز الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المطلب الأول: مفهوم المناخ الاستثماري:

يضم مناخ الاستثمارات كل السياسات و المؤشرات و الأدوات التي تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة و أشكاله و طرق تنظيمه و تشجيعه، و كذلك السياسات الاقتصادية الكلية الأخرى، كالسياسة المالية و النقدية و التجارية بالإضافة إلى الأنظمة الاقتصادية و القانونية و السياسية، فهذه المكونات تتفاعل مع بعضها خلال مرحلة معينة لتكون و تهيئ بيئة مشجعة و مواتية و صالحة من عدمها، كما تتوقف منافع الاستثمار الأجنبي المباشر لهذه الدولة على مدى ملائمة هذه العوامل التي تسعى الدولة لبلوغها من خلال السياسات الاستثمارية و التي هي مجموعة القواعد و التوجيهات التي تحكم العملية الاستثمارية من حيث حجم و أوليات الاستثمار و توزيعه القطاعي و الإقليمي، جنسيته، ملكيته، و نمطه و مصادر تمويله، و تستهدف تقوية حوافز الاستثمار و إزالة العقبات التي تعوق القرارات الاستثمارية.

المطلب الثاني: أنواع المناخ الاستثماري:

يعتبر المناخ الاستثماري محصلة إدارة جيدة للاقتصاد الوطني و هو نتاج تفاعل العوامل الاقتصادية الاجتماعية و السياسية و التي تؤثر على ثقة المستثمر و تعمل على تشجيعه و تحفيزه إلى استثمار أمواله في دولة ما دون الأخرى، هذا بالإضافة إلى العناصر المكونة له، و مقومات نجاحه التي تعمل من خلال مجموعة القوانين و السياسات و المؤسسات الاقتصادية، التي يمكن أن تؤثر على فرص نجاح المشروع الاستثماري في منطقة أو دولة معنية، و تعد الظروف السالفة الذكر عناصر متداخلة تؤثر و تتأثر ببعضها البعض، و معظمها عناصر متغيرة يخلق تفاعلها و تداعياتها أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة و تترجم محصلتها كعناصر جاذبة أو طاردة للاستثمار، حيث يظهر الشكل أدناه أهم هذه المكونات:



الشكل رقم (8): مكونات المناخ الاستثماري:

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مفاهيم لاحقة.

الفرع الأول: المناخ الاقتصادي:

يشمل المحيط الاقتصادي كل العوامل ذات البعد الاقتصادي و التي تشكل في مجملها محيطا مشجعا للاستثمار الأجنبي المباشر أو محيطا منفرا له[1].

أولا: حجم السوق و إمكانات نموه: يعد حجم السوق أحد المتغيرات المهمة التي تؤثر في تحديد حجم الاستثمارات الأجنبية، و ذلك لأنه يحدد مدى تحقيق المشروع لاقتصاديات الحجم، فعندما يكون حجم السوق كبيرا يعني هذا انه بحاجة إلى استثمارات أولية كبيرة لتغطية متطلباته الأولية، و هنا تنخفض التكاليف الإنتاجية إلى حدها الأدنى، و تزداد كمية

[1]– أزهار سعادو، مرجع سبق ذكره، ص 37.

الإنتاج بنسبة أكبر من الزيادة في التكاليف الكلية مما يزيد من الأرباح المتحققة من المشروع[1].

لكن لا يهم حجم السوق في حد ذاته بقدر ما يهم أكثر تطوره و نموه الذي يؤدي إلى المزيد من تدفق الاستثمار الأجنبي، و من أهم المقاييس المستخدمة لحجم السوق تتمثل في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الذي يمكن اعتباره مؤشرا للطلب التجاري أما المقياس الثاني فيتمثل في عدد السكان الذي يعتبر مؤشرا لحجم السوق و توجد علاقة قوية بين هذين المقياسين و الاستثمار الأجنبي المباشر حيث أن ارتفاعها معا أو على الأقل الأول فيعني ارتفاع فرص التقدم و التحسن في الاقتصاد و زيادة الحاجة إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لإشباع رغبات المواطنين التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات[2]، أي أن نمو مستوى الناتج المحلي الإجمالي يؤدي إلى زيادة مستوى دخل الفرد مما يجعله يتطلع إلى أنماط استهلاكية جديدة، و بالتالي يصبح بحاجة إلى استثمارات أولية لتغطية الطلبات المتزايدة في البلد المضيف، و بذلك فإن حجم الناتج المحلي الإجمالي و مستوى نموه المتحقق يعتبر من أهم المتغيرات التي تؤثر في حجم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى البلد[3].

إذن ديناميكية الأسواق هي التي تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر و هذا ما يميز أسواق دول جنوب شرق أسيا و جعلها من بين الدول الأكثر استقطابا، في حين أن الأسواق الصغيرة يكون التصدير عادة هو الطريقة المفضلة للنفاذ إليها، من خلال الموزعين

---

[1]– محمد بن عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، ط1، عمان،دار النفائس للنشر و التوزيع، 2005، ص 65–66.

[2]– عمر صقر، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة،الإسكندرية، الدار الجامعية، 2003، ص 51.

[3]– محمد بن عبد العزيز عبد الله عبد، المصدر المذكور سابقا، ص 52.

أو الوكلاء، و قد تختار الشركة النفاذ عن طريق الترخيص أو بعض الموزعين أو الوكلاء أو بعض الترتيبات التعاقدية الأخرى، على العكس تفضل الشركة النفاذ عن طريق فروع مملوكة لها إذا كان حجم السوق في الدولة المعنية كبير[1].

ثانيا:عناصر الإنتاج في الدولة المضيفة: تعتبر الطاقة الإنتاجية للدولة أحد العوامل المحددة للاستثمار الأجنبي المباشر حيث أن المستويات المرتفعة من البنية التحتية و إنتاجية العامل يعتبران عنصران أساسيان يحددان قدرة الدولة على الإنتاج المحتمل[2]:

ا. **البنية أساسية مناسبة:** البنية الأساسية هي العصب الرئيسي لأي عملية تنمية اقتصادية و لها دور ملحوظ في تعظيم قدرة الدولة على جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر فتوفر قاعدة متطورة لوسائل الاتصال (الهاتف، الانترنت) و المواصلات (البرية، الجوية، البحرية) المواد الخام (بترول، غاز، ماء، كهرباء)، إمكانية الحصول على العقارات و الأراضي بأسعار معقولة كلها عناصر تساهم في تخفيض تكلفة الأعمال للمستثمر و من ثم رفع معدل العائد على الاستثمار الخاص، فخطوط النقل الحديثة بأنواعها المختلفة تسهل من عملية الوصول داخل الدولة المضيفة و كذلك العالم الخارجي، كما أن وجود وسائل اتصالات ذات كفاءة عالية (خاصة اتصالات دولية) تمكن من سهولة و سرعة الاتصال اتصالات بين فروع

---

[1]– سامي سلامة نعمان، المصدر المذكور سابقا، ص 114.

[2]– خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري، المصدر المذكور سابقا، ص 28.

الشركات الأجنبية في الدولة المضيفة و المركز الرئيسي في الدولة الأم فضلا عن أنها تسهل في عملية تبادل المعلومات و البيانات[1].

إذ تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على وجود الكمية و النوعية المناسبة من البنية الأساسية، بالإضافة إلى المهارات و التكنولوجيا، و فقر البنية الأساسية للخدمات تجعل الشركات تبذل جهدا أكبر لتحصيل المعلومات و الحصول على المدخلات و توصيل منتجاتها للاسواق، تستطيع هذه التكاليف الإضافية أن تمحو الميزة النسبية للشركات، و إذا ما كانت مرتفعة قد تمنع الشركات من الاستثمار أو الدخول إلى السوق على الإطلاق، و تؤكد مسوح مناخ الاستثمار أن قضايا البنية الأساسية مثل الطاقة الكهربائية، وقت و تكلفة النقل، و الوصول لتكنولوجيا الاتصالات تعتبر محددا رئيسيا لتنافسية و ربحية الشركات، كما توفر مؤشرا لقدرة الدولة على توفير خدمات البنية الأساسية للمنظمين، و تقدم إرشادا مفيدا حول التحديات المتوقعة[2].

II. **تاهيل اليد العاملة:** و لعل من العناصر المهمة التي تنظر إليها الشركات عنصر العمل، فالسعر النهائي لأي سلعة يتوقف بشكل كبير على عنصر العمل و يتأثر السعر بالارتفاع أو الانخفاض في مستوى الأجور و بمدى توافر العمالة و إنتاجيتها، حيث تتمثل العمالة الماهرة بالتحكم في مختلف القدرات الفنية و الإدارية و التنظيمية، و يأتي التعليم و التدريب المهني

---

[1]– أزهار سعادو، مرجع سبق ذكره، ص 37–38.

[2]– نيكولاس ستارن، تعريب: مروة سعودي، مريم رؤوف فرح، مناخ الاستثمار: دروس و تحديات التحديات و الفرص،المجلد التاسع عشر، العدد الثاني، القاهرة، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، القاهرة، 2011، ص 184.

و البيئة الثقافية في صدارة العوامل المؤثرة في مستوى إنتاجية العامل، فارتفاع نسبة التعليم و زيادة الاهتمام بالتدريب المهني، و انتشار ثقافة الإنتاج و الجودة يزيد من مهارة العمالة المؤهلة و المدربة، حيث أن البحث عن تدنئه التكاليف عن طريق عن طريق عنصر العمل غير مؤهل و منخفض التكلفة أصبح لا يحتل إلا مكانة ثانوية في تحديد توجيهات الاستثمار الأجنبي (عكس ما كان يحدث في بداية الستينيات)، فأغلب المستثمرين الأجانب يفضلون العنصر البشري ذو الكفاءة العالية، لأنهم يجدون صعوبة الحصول على مستشارين محليين يتقنون العمل و فنون إدارة الوظيفة خاصة من يمارسون النشاط السياحي أو البنوك، الالكترونيات و الأدوية[1]، خاصة إذا كانت الدولة الأم تعاني نقص في العمالة أو ارتفاع في المستوى العام للأجور.

و هو ما ينسحب على الحالة النمور الآسيوية و في مقدمتها (هونغ كونغ، كوريا الجنوبية، تايوان، سنغافورة) نظرا لتمتعها بالبنية الأساسية المناسبة و عنصر العمل (الرخيص و الماهر)، الأمر الذي دفع الشركات متعددة الجنسيات الأوربية و الآسيوية إلى نقل عملياتها الإنتاجية و توطينها بهذه الدول[2].

ثالثا: توفير نسيج من المؤسسات المحلية الناجحة: الذي يفتح الفرصة أمام الشركات العالمية للقيام بعمليات الاندماج و التملك، و التي من مزايا وجودها القيام بدور

---

[1]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 37–38.

[2]– سامي سلامة نعمان، المصدر المذكور سابقا، ص 114، –بتصرف–.

المورد الوسيط للمؤسسات الكبيرة مما يؤدي إلى خفض التكاليف الثابتة التي كانت من حق المؤسسات الكبيرة[1].

رابعا: القوة التنافسية للاقتصاد المضيف: تمثل القوة التنافسية للاقتصاد المضيف أحد العوامل الرئيسية في جذب الاستثمارات الأجنبية، ذلك أنه كلما تحسن المركز التنافسي للاقتصاد المضيف كلما كان ذلك مدعاة للمزيد من الاستثمارات الأجنبية، و العكس صحيح و لعل هذا يرجع إلى أن ازدياد المركز التنافسي معناه ازدياد قوة و قدرة الاقتصاد المضيف على مواجهة أية ظروف خارجية و امتصاصها، مما يشجع على المزيد من فرص الاستثمار لضمان تحقيق الربحية المطلوبة التي يسعى من أجلها المستثمر الأجنبي[2].

خامسا: معدلات الاستثمار العام: قد تؤثر نسبة المصروفات الاستثمارية العامة إلى الناتج المحلي الإجمالي على نشاط الاستثمارات الخاصة، فقد يكون نشاط الاستثمار العام مكملا للاستثمار الخاص و من ثم دعمه و تشجيعه إذا شملت تلك الاستثمارات إنفاقا على البنية الأساسية مثل المدارس و شبكات النقل، و المياه و مرافق الصرف الصحي، و تأمين الطاقة و وسائل الاتصال و وسائل التخلص من النفايات، فالمشاريع في هذه المجالات تميل إلى رفع معدل العائد المتوقع على الاستثمار الخاص، و من ثم تشجع على زيادة معدلات هذه الاستثمارات، إلا أن معظم الدول و خاصة ذات الدخل المنخفض تعاني في هذا الجانب، و لتعويض هذا النقص لجأ بعض من هذه الدول إلى إقامة منطقة تجهيز

---

[1]– مفتاح صالح، بن سمينة دلال، المصدر المذكور سابقا، ص 111.

[2]– نزيه مبروك، المصدر المذكور سابقا، ص 88.

للصادرات بتكاليف عمالة منخفضة و مرافق إدارية تتمشى مع الوضعية القانونية للمنطقة كوسيلة لجذب المستثمرين الأجانب[1].

سادسا: سوق رأس المال و الائتمان: إن قوة رأس المال يحمل قدرا من الأهمية بالنسبة للمستثمرين الأجانب حيث يمكنهم الحصول على العملات الصعبة بأسعار فائدة منخفضة، إذ أن الأسواق المالية المستقرة لها أثر إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر كما يمكنهم الدخول بأسهم شركاتهم فيها[2]، و وجود سوق رأس مال ضعيف، خاصة إذا كان سعر الفائدة المحلي عاليا، يجعل الشركات الأجنبية تعتمد على التمويل الذاتي بدلا من التمويل المحلي، فمهمة سوق رأس المال هي مساندة و تدعيم عمل أنشطة الشركات الأجنبية و توفير المعلومات حول النظام المالي للبلد المضيف[3].

سابعا: الاستقرار الاقتصادي: إن وجود بيئة اقتصادية كلية مرحبة بالاستثمار و تتمتع بالاستقرار و الثبات تعد من العناصر الأساسية في تشجيع الاستثمار بصفة خاصة فالدول التي يتم إداراتها اقتصاديا على نحو سليم تكون أقل احتمالا لتعرضها لاضطرابات في أدائها الاقتصادي الذي من شأنه أن يؤثر سلبا على ربحية الشركات المحلية و الأجنبية على السواء، إن وجود بيئة اقتصادية كلية مرحبة بالاستثمار و تتمتع بالاستقرار و الثبات، من العناصر الأساسية في تشجيع الاستثمار بصفة عامة و الاستثمار الأجنبي بصفة خاصة لأنها تعطي إشارات سليمة لكل من المستثمر المحلي و الأجنبي، فالركود الاقتصادي يؤثر بالسلب على الاقتصاد الوطني و الشركات الأجنبية جزء من هذا الكل، خاصة تلك التي تخدم السوق المحلي، و كلما كان النمو الاقتصادي يشهد تطورا، و تساهم قاعدة الإنتاج

---

[1]– محمد بن عبد العزيز عبد الله عبد، المصدر المذكور سابقا، ص 73.

[2]– خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري، المصدر المذكور سابقا، ص 23–24.

[3]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص38.

المحلي في توليده كلما كان ذلك مشجعا لأن الاستثمار يميل أن يتبع النمو لا أن يقوده[1] في حين أن التقلبات الاقتصادية تزيد من شكوك المستثمرين مما يؤدي إلى تخفيض حجم استثماراتهم أو الانسحاب من تلك الدول أما في الدول التي لم يستثمروا فيها بعد، فهم لا يقدمون على المخاطرة برؤوس أموالهم إلى أن تصبح أوضاعها الاقتصادية أكثر استقرارا.

و من أهم المؤشرات الاقتصادية المعتمدة في الحكم على استقرار الاقتصاد و المساعدة على الاستثمار:

ا. **مستوى سعر الصرف:** حيث يؤثر ارتفاع سعر الصرف أو انخفاضة تأثيرا مباشرا على التكلفة الحقيقية لعناصر الإنتاج و العمالة و المواد و الأجور و تكاليف النقل، و بالتالي تختلف التكاليف من دولة لأخرى مما يؤدي إلى عدول القرار الاستثماري عن الاستثمار في دولة معينة و يتحول إلى دولة أخرى، و إن التغير في سعر الصرف تأثيرا في سعر الفائدة، و بالتالي فإن كلفة الاستثمار سوف تختلف مما ينعكس على الاستثمار المحلي و الأجنبي و كذلك يؤثر على الصناعة المحلية، إذ الانخفاض في سعر الصرف يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للصناعة المحلية، و بالتالي التأثير إيجابيا على قطاع الصادرات و الميزان التجاري و بالتالي على النشاط الاستثماري في البلد، حتى أن للتغيرات المفاجئة أو غير المتوقعة في أسعار الصرف بالزيادة أو النقصان، تأثير على المستثمرين أنفسهم حيث يؤثر في قدرتهم على تقدير حجم ثرواتهم مما ينعكس و يؤثر على القرار الاستثماري[2].

---

[1]– المرجع نفسه،ص 37.

[2]– محمد بن عبد العزيز عبد الله عبد، المصدر المذكور سابقا، ص 68.

II. **التضخم:** يسهم التضخم بدور فعال في التأثير على توقعات المستثمرين و المستهلكين حيث تتسم بالحذر، و بالتالي فإن أجواء غير مستقرة ستميز النشاط الاقتصادي الأمر الذي سيؤدي في النهاية إلى نتائج عكسية غير مرغوبة على صعيد الاستثمارات المحلية و الأجنبية، ذلك أنه يؤثر على توقعات الأسعار النسبية و رفعه لمخاطر الاستثمار في المشاريع الاستثمارية طويلة المدى، و تشويه المعلومات التي تعرب عنها الأسعار السائدة في الاقتصاديات المضيفة، بالإضافة لهذا غالبا ما تعتبر معدلات التضخم المرتفعة مؤشرا على عدم استقرار الاقتصاد الكلي و كلاهما يساهم في خلق مناخ استثماري غير جذاب و ينتج عن التضخم أيضا الإفراط في الطلب كنتيجة لزيادة الإنفاق الاستهلاكي و الاستثماري العام و الخاص، و كذلك ارتفاع الأجور، و غيرها من التكاليف بمعدلات تفوق زيادة الإنتاجية فالتضخم يؤثر سلبا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة[1].

III. **عناصر الاقتصاد الكلي و السياسات الاقتصادية:** توازن الميزانية العامة توازن ميزان المدفوعات، السياسات الاستثمارية، سياسة التجارة الخارجية السياسة الضريبة، سياسة الخوصصة السياسة التمويلية[2]، إضافة إلى جهاز مالي قادر على تحقيق الاستقرار في جهاز الأسعار و تحقيق التشغيل الكامل، و ذلك بتحقيق التوازنات المالية المؤدية لهدف النمو المطلوب

---

[1]– المصدر نفسه، ص 71.

[2]– مفتاح صالح، بن سمينة دلال، المصدر المذكور سابقا، ص 110.

و المعتمد على الهيكل الضريبي و تنظيم أولويات الإنفاق الحكومي، علاوة عن سلطة نقدية محققة للاستقرار النقدي مستخدمة بذلك أدوات السياسة النقدية لتحقيق أهداف النمو، و المساهمة في تحقيق استقرار اقتصادي و خلق مناخ استثماري جاذب لرؤوس الأموال الأجنبية[1].

ثامنا: درجة الانفتاح الاقتصادي: يقصد بها مدى انفتاح الاقتصاد المضيف على الخارج و حجم تعامله معه، فرؤوس الأموال الأجنبية كنتيجة طبيعية تتجه نحو الاقتصاديات المنفتحة على الخارج و تتبع وسائل تشجيع و جذب للاستثمارات الأجنبية، أما نظرية التمييز الجمركي فإنها تتوقع أن البلدان التي تضع قيودا و تفرض الكثير من الحواجز الجمركية و غير الجمركية على الواردات بهدف الإبقاء على اقتصادياتها مغلقة أمام التجارة العالمية، تتجه إليها الاستثمارات الأجنبية و رؤوس الأموال الأجنبية حتى يقوموا بالإنتاج و التوزيع داخل تلك الدول تخطيا منهم لتلك الحواجز المفروضة على حركة التجارة و يسمى هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر الذي بهذه السياسة بالاستثمار "القفز على الضريبة الجمركية"[2].

و ينظر تيار آخر إلى حركتي الصادرات و الاستثمار الأجنبي كحركتين مكملتين لبعضهما أكثر منها بديلتين، و ذلك من خلال قيام البلدان بتصدير سلعها المصنعة و نصف المصنعة بواسطة شركاتها المتواجدة في الخارج، بعد أن تقوم هذه الشركات بمعالجة ما يلزم من تلك المنتجات قبل طرحها في السوق وبالتالي فإن وجود درجة عالية من

---

[1]– علي لطفي، المصدر المذكور سابقا، ص 31–33.

[2]– صقر عمر، المصدر المذكور سابقا، ص 54.

الانغلاق سيؤدي إلى الحد من وجود هذه الاستثمارات و ليس تشجيعها، و هناك عدة مؤشرات لهذا الانفتاح[1]:

- نسبة الواردات من الناتج المحلي الإجمالي.
- حاصل جمع الواردات مع الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.
- حاصل الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.

و اتجاه الاقتصاد للتعامل مع العالم الخارجي معناه عدم وجود أية قيود على حركة التبادل التجاري أو عناصر الإنتاج الأمر الذي يضمن حسن الكفاءة الاقتصادية في توجيهها، و عدم وجود أية إختلالات في هذه الأسواق (عناصر الإنتاج)، و بما أن المستثمر الأجنبي يسعى لتحقيق أفضل ربحية ممكنة، فإنه يهتم بالكفاءة الاقتصادية بعيدا عن فرض القيود[2]، و هو ما يسمح له و بالخصوص الشركات متعددة الجنسيات إلى التكامل الأفقي أو الرأسي، فالشركات تحتاج للعبور إلى الأسواق المحلية و الأجنبية من أجل الحصول على المدخلات و توزيع منتجاتها[3].

الفرع الثاني: المناخ السياسي:

تمثل الظروف السياسية، بالإضافة إلى الاقتصادية، من ضمن الشروط القبيلة الواجب توافرها من أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و التي لا يمكن في حال عدم توفرها انتظار قدوم المستثمرين وطنيين كانوا أم أجانب، فتوفر استقرار النظام السياسي يعتبر شرطا أساسيا لا يمكن الاستغناء عنه و يتوقف عليه الاستثمار، فحتى إذا كانت المردودية المتوقعة

---

[1]– محمد بن عبد العزيز عبد الله عبد، المصدر المذكور سابقا، ص 72.

[2]– نزيه مبروك، المصدر المذكور سابقا، ص 87–88.

[3]– خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري، المصدر المذكور سابقا، ص 23.

للاستثمار كبيرة فلا يمكن الاستثمار في ظل غياب مناخ سياسي ملائم[1]، و يتمثل في مختلف العوامل ذات البعد السياسي كالاستقرار السياسي و الأمني الداخلي و الخارجي الذي يؤدي إلى ازدهار النشاط الاقتصادي، و كذالك حدة الشعور الوطني المتمثل في وضع المصالح الوطنية فوق كل اعتبار عالمي و كلما زاد حدة تعمقت المشاكل مع الشراكة الأجنبية بالإضافة إلى حضور مؤسسات الدولة من عدمها[2].

أولا: الاستقرار السياسي من عدمه: و هو ثاني أهم شروط الاستقطاب، كون أن السياسة هي ما يسير و يدير شؤون البلاد في مختلف المجالات الاقتصادية، المالية الاجتماعية، و من تجنيد القدرات و تكييفها تبعا للمتطلبات و الظروف، فإن استمراريتها النسبية و وضوحها تضمن للمستثمر الأجنبي مناخا مستقرا و فرصا أكبر لمضاعفة الأرباح في حين يعرف الاستقرار السياسي على أنه: عدم استخدام العنف لأغراض سياسية و لجوء القوى و الجماعات السياسية إلى الأساليب الدستورية في حل الصراع، و قدرة مؤسسات النظام السياسي على الاستجابة للمطالب المقدمة إليه و النابعة من البيئتين الداخلية و الخارجية[3].

فإذا كان الوضع السياسي يتميز بوضوح قواعد اللعبة السياسية، و كذلك الاستقرار على المستوى الداخلي و الإقليمي، أي أنه خال من العوامل المولدة للنزاعات الداخلية

---

[1]– عبد المطلب عبد المجيد، السياسات الاقتصادية،الإسكندرية، الدار الجامعية، 2000، ص 391.

[2]– سمير يحياوي، العولمة و تأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية حالة الجزائر، جامعة الجزائر،كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، 2006–2007، ص 72–73 – بتصرف–.

[3]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 81.

و الإقليمية، فإنه يوصف بالوضع السياسي المستقر و المشجع[1]، على عكس حالة اللاستقرار السياسي الذي ينفر المستثمرين الأجانب فهو كثير الطبيعة المتغيرة النظام الدستوري و كثرة التحديات له حينما يفتقد النظام السياسي للشرعية و الفاعلية و التعاقب مما يظهر عدم امتلاكه القوة و لا القدرة لمواجهة حاجات و مطالب المجتمع و كذا المرونة في التكيف مع الظروف المتغيرة، كما أن للاستقرار السياسي يحدث عندما تكون المؤسسات السياسية عاجزة عن إرضاء رغبات و أمال الجماهير مما يخلق لديهم و بدرجات متفاوتة حالة من النفور السياسي، و من ثم تكون حالة النزاع بين الحكومات و جماعات القوى المعارضة لها العنف من خلال مساندة و دعم التطرف السياسي أو الانحياز للحركات التي تتخذ من التطرف سبيلا لنضالها أو عبر زعزعة الوضع القائم، كذلك تراه نظريات التحديث وجود عناصر الاضطراب داخل النظام و هذا ناتج التوازن بين مختلف القوى و ذلك بصورة غير سليمة مما يعرض النظام للخطر، و يمكن أن يأخذ عدم الاستقرار السياسي صورة أو أكثر من الصور التالية[2]:

- عدم الاستقرار الحكومي: و هو التغيير التشريع في الهيئات الحاكمة، سياسيين و إداريين، و تختلف أسباب هذا التغير باختلاف أسباب الأزمة، فيعود إما لغياب إجماع حول تقسيم السلطة أو حول السياسة المتبعة، و هنا تتبع التغيرات الحكومية تغير موازين القوى داخل السلطة، أو لفشل الهيئات الحاكمة في حل مشكل أو أية أزمة اقتصادية–اجتماعية، فيصبح تغير الحكومات تقنية لمنع

[1]– خديجي عبد القادر، دراسة الحوافز الممنوحة للاستثمار في البلدن النامية و تأثيرها في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر دارسة حالة الجزائر،كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير،رسالة ماجستير، 2000–2001، ص 59.

[2]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 83–85.

انفجار غضب الشعب و منعه من إلقاء التهمة على السلطة، فلا يكون لدى الشعب الوقت الكافي لتقييم نتائج الحكومة و محاسبتها، لتستبدل بفريق جديد و اقتراحات جديدة و ما يتبقى إلا انتظار نتائج هذه السياسة الجديدة.

- العنف السياسي: كثيرا ما تكون مؤشرات عنيفة نسبيا للتنديد السياسي و الفوضى الاجتماعية فتأخذ عدة أشكال كالمظاهرات السياسية، أعمال الشغب و السطو و التخريب و التدمير، الأعمال الإرهابية، الاغتيالات سواء ارتكبت من طرف منددين للسلطة أو للسلطة نفسها ضد من يهددها.
- الحروب الأهلية و الحركات الانفصالية: و هي الحروب الداخلية التي تهز الدولة في أركانها (الشعب، الحدود الإقليمية، السلطة و سيادتها)، مهما كان السبب اثنيا، اقتصاديا أو سياسيا فتتواجه فيه بالأسلحة أطراف من نفس الشعب و تصبح الدولة هشة و مفككة تهتم بحل النزاع و ضمان الوحدة أكثر من البحث عن تسيير الشؤون الاقتصادية.
- الانقلابات العسكرية: و هي تتغير مفاجئ في السلطة تحدث عندما تخرق الهيئات العسكرية القواعد الدستورية و تلجأ للقوة للاستحواذ على الحكم فرض نفوذها على السياسات المتبعة.

كل هذه الأشكال من لا استقرار سياسي، تساهم في إحقاق ظروف سيئة لقيام أي استثمار أجنبي أو وطني إذ أنها تسبب الغموض و الإبهام في الوضعية الحاضرة و المستقبلية للبلد، فلا يمكن معرفة كم سيدوم حكم الفئة المهيمنة و هل ستفي الفئة الجديدة بوعود سابقتيها، و يستحيل وضع سياسة اقتصادية واضحة و مستقرة، فيمكن أن تحول أن السياسة من تشجيع الاستثمارات إلى منعها أو العكس، كذلك توجه الحكومات إلى التردد من

اتخاذ تدابير قد تؤدي إلى إبعادها، فيؤدي ذلك إلى شلل سير الأعمال و تطورها، كما يمكن أن تتعرض الاستثمارات للأعمال التخريبية إذا لم تكن الدولة المضيفة قد أخذت تدابير لحمايتها، فالأمن و التوتر لا يسمحان بتحقيق نمو اقتصادي و لو ضعيف، لتعدد العراقيل و لا يسمح بتولي الأرباح بل الخسائر، و قد كان تميز المناطق النامية بعدم الاستقرار السياسي و كثرة الحروب بمختلف مظاهرها أحد أسباب تخلفها و بقائها مهمشة عن التحولات الدولية الواقعة في ميادين الاقتصاد و التكنولوجيا و عن التدفقات المالية الخاصة، فلم يعد التاريخ المفسر الوحيد لوضعيتها.

ثانيا:طبيعة النظام السياسي: كذلك فإن النظام السياسي الذي تنتهجه الدولة يكون له تأثير على اتجاه الاستثمارات الأجنبية، فالدولة الديمقراطية توفر قدرا من الأمان لرأس المال الوطني و الأجنبي، و تتسم سياستها بالوضوح و احترام الحقوق، و الالتزام بنصوص الدستور و القانون، مما يجعل المستثمر يشعر بالأمان مما يشجعه على استثمار أمواله في تلك الدولة، و ذلك بخلاف النظم الدكتاتورية التي ينفرد قادتها بالقرار السياسي دون الرجوع إلى الشعب، و لا يسود فيها احترام الحقوق، مما يعرض رأس المال للخطر، و بالتالي يعرض المستثمر الأجنبي عن توجيه نشاطه نحو تلك البلاد[1].

غير أنه ظهر تياران حول تأثير الديمقراطية على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر حيث استندت معظم النظريات التي تؤمن بأن الديمقراطية تأثيرا إيجابيا على تدفق

[1]– نزيه مبروك، المصدر المذكور سابقا، ص 91.

الاستثمارات الأجنبية المباشرة على عدة مقاربات ترتبط في معظمها بتخفيض درجة المخاطر السياسية، و حماية الحقوق و الممتلكات، و التي يمكن إيجازها فيما يلي[1]:

- تعكس الديمقراطية مصداقية السياسات العامة للدولة، و مدى الاستمرارية التي تتصف بها هذه السياسات.
- تساهم الديمقراطية في تحسين مستوى التنمية البشرية و بالتالي زيادة معدلات النمو الاقتصادي و الذي يعد من أهم العوامل المحددة لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- تؤثر الأنظمة الديمقراطية على قرارات الشركات متعددة الجنسيات بشأن شكل و نمط الدخول إلى أسواق الدول المضيفة.
- حيث أنها تساهم في التقليل من المخاطر، و على النقيض من ذلك تتميز أنظمة الحكم المتسلط (غير الديمقراطية) بارتفاع درجة مخاطرها السياسية.
- تعكس الديمقراطية كفاءة الأطر المؤسسية التشريعية و القانونية و القضائية و بالتالي مكافحة الفساد و البيروقراطية، و ذلك لما تتميز به الأنظمة الديمقراطية من استقلالية القضاء و عدم تحيزه، و تفعيل دور القانون و مصداقيته في تنفيذ الأحكام، و ينطوي ذلك بالضرورة على توفير الثقة و الأمان للمستثمر الأجنبي في حماية حقوقه و مملكاته بالاقتصاد المضيف، هذا إلى جانب عدم تعرضه للممارسات المرتبطة بالفساد و البيروقراطية.

---

[1]– صادق صفيح، تحليل تأثير مستوى الديمقراطية على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة –دراسة قياسية–، ع 12، البويرة، جامعة أكلي محند أولحاج، مجلة معارف، السنة السابعة، جوان 2012، ص 119–120، –بتصرف–.

في حين استندت الآراء المعارضة للدور الإيجابي للديمقراطية في جذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى النظريات التي فسرت دوافع و محددات الشركات متعددة الجنسيات و هي بصدد اتخاذ قراراتها بالاستثمار في الخارج و أهمها النظرية الانتقائية لداننج و التي أشارت في هذا الصدد إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد دالة في ثلاثة متغيرات كما يلي:

- المزايا الاحتكارية التي تتملكها الشركات المستثمرة.
- الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية (إحلال السوق).
- مزايا التوطن التي تتمتع بها الدول المضيفة.

و أن تكون من أهم العوامل التي تعوق تدفقاته إلى الدول الديمقراطية، حيث تعد الديمقراطية بمثابة قيدا على السلطات الحاكمة في السماح للشركات متعددة الجنسيات بالتمتع بوضع احتكاري في الاقتصاد المضيف، و ذلك في ضوء ما تتسم به مبادئ الديمقراطية من ضرورة انتهاج السلطات الحاكمة لسياسات تشجيع على المنافسة و التحرير و في ضوء ذلك تكون السلطات الحاكمة مجبرة على وضع سياسات و سن تشريعات تحد من حرية هذه الشركات في استخدام أو الاستفادة من مزاياها الاحتكارية بالصورة التي تمكنها من التمتع بوضع احتكاري في الاقتصاد المضيف[1].

ثالثا:العلاقات الخارجية: إن للعلاقات الدبلوماسية الحكومية بين كل من الدولة الأم و الدولة المضيفة مثل علاقات التبادل العلمي الثقافي أثر في قرارات الشركات الأجنبية في دولة ما دون الأخرى، فالترويج للاستثمار من خلال القنوات الرسمية الحكومية يمكن أن

[1]– زكريا بله باسي، الحوكمة و علاقتها بالاستثمارات الأجنبية المباشرة –حالة الجزائر–، جامعة الجزائر 3 كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجيستير، 2010–2011، ص 83.

يوفر معلومات أكثر عن المناخ الاستثمار بالدولة المضيفة، و هذا ما يقلل من عنصري المخاطرة و تكلفة الحصول على المعلومات، كذلك المستثمر يمكن أن يحصل على مساندة أكبر بسبب العلاقة القوية و الطبية بين الدولة الأم و الدولة المضيفة، و تتمثل الاتفاقيات الثنائية أحد صور التعاون فقوة العلاقات الدبلوماسية يفترض أن يكون لديها التأثير الأوقع خاصة في ظل انفتاح الاقتصاد الدولي[1]، أما على مستوى الاتفاقيات المتعددة فيمكن أن تعتبر الاتحادات الإقليمية من أهم الظواهر التي شهدها العالم خلال التسعينات فنجاح تجربة الإتحاد الأوربي خلال الخمسين عاما شجع الكثير من المناطق على الدخول التسعينات اتحادات إقليمية اقتصادية، حيث أن الاتحاد الإقليمي يشجع حرية تحرك السلع و الخدمات و رؤوس الأموال، و يساهم في زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من و إلى دول المنطقة، و كذلك الاستثمار من خارج المنطقة، حيث تزول العقبات و القيود أمام التجارة و الاستثمار، و يشجع الشركات للقيام باستثماراتها نحو البلد المضيف (المندمج في إتحاد إقليمي) للاستفادة من مميزاته التنافسية مقارنة بدول المنطقة، و تقلل التكاليف بالنسبة للشركات الأجنبية نتيجة قربها من مناطق مصادر المواد الإنتاجية و أسواق التصدير[2]، كما يتيح للشركات الاستفادة من وفرات الحجم الكبير للإنتاج و البنية التحتية، و خفض التكلفة و عدم اليقين في المناطق ذات الفساد الحكومي و التدخل الحكومي في القطاع الخاص و ضعف حماية حقوق الملكية الفكرية[3].

---

[1]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 39.

[2]– رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، الإسكندرية، الدار الجامعية 2002، ص 321–322.

[3]– خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري، المصدر المذكور سابقا، ص 27.

رابعا:السياسة الضريبية: يتأثر العائد الصافي على الاستثمار الأجنبي المباشر بالنظام الضريبي في كلا من الدولة الأم و الدولة المضيفة، كما تؤثر السياسيات الضريبية على حوافز الدخول في الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يتأثر هذا العائد أيضا بطريقة تمويل هذا الاستثمار، يشار أن هناك منهجين بدلتين لتجنب الضريبة المزدوجة على الدخل المكتسب في الخارج، لو أن الدولة الأم و الدول المضيفة تفرض ضريبة على مكاسب الشركات متعددة الجنسيات، فكلا من المنهجين يسلمان بأنه من الحق الأساسي للدولة المضيفة أن تفرض ضريبة على الدخل المكتسب في الخارج من خلال سيادتها الوطنية لكن الاختلاف بينهما يرتكز فيما يتعلق بأساس نسبة دخل الضريبة التي تتجمع في الدولة الأم، ففي ظل المنهج الإقليمي، الدولة الأم لا تفرض ضريبة على الدخل المكتسب في الخارج، أما في ظل منهج الإقامة العامة، تفرض الدولة الأم ضريبة على الدخل المكتسب في الخارج[1].

الفرع الثالث: المناخ التشريعي:

فالاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن ينمو بكثرة إذا تمكن البلد المستضيف من وضع نظام تشريعي متوازن فتوفر مناخ تشريعي جذاب يمثل أهمية كبرى في قرارات الشركات الأجنبية لأنها الضمانة الأساسية لحقوقهم، كما انه من حق المستثمرين سواء محليين أو أجانب أن يضمنوا أو يدركوا أن القواعد التي يعملون واضحة ميسرة و تطبق بشكل عادل فمن منظور المستثمرين الأجانب على وجه الخصوص أن تعدد القوانين و التشريعات تخلق حالة من التشويه، و هو ما يرفع التكلفة و يؤدي بالشركات الأجنبية و السوق العامة إلى العمل بأقل تكلفة.

---

[1]– المصدر نفسه، ص 24.

أولا: صياغة القوانين و طريقة تنفيذها: حيث يتم تنفيذ أغلب السياسات الاقتصادية من خلال القوانين و اللوائح، و يساعد التحليل الاقتصادي على إرشاد صناع السياسة و هم يضعون مثل هذه القوانين و القواعد، لتتناسب مع الثقافة القانونية المحلية، و المتطلبات الدستورية، و هذا ما يقتضي بالإضافة إلى تحليل السياسة الاقتصادية، مهارة قانونية متخصصة[1].

ثانيا: تشريعات الاستثمار و قوانينه: و يتجسد في القانون الرئيسي للاستثمار في أي دولة من الدول بغض النظر عن تسميته، بالإضافة إلى مجموعة من القوانين و التشريعات المكملة مثل (قانون النقد الأجنبي، البنوك، قانون الضرائب، و الجمارك، و غيرها من القوانين المؤثرة على قرارات الاستثمار)، و يحمل قانون الاستثمار و القوانين المكملة له مجالات الاستثمار و تنظيمه في الداخل، و كذا الاستثمار في المناطق الحرة، و تجدد مجموعة من الضمانات و المزايا و الإعفاءات.

و لكي يكون الإطار التشريعي للاستثمار جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر لابد أن يتوفر على عدة مقومات أهمها[2]:

- وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح و الاستقرار، و عدم التعارض أو التضارب مع التشريعات الأخرى ذات الارتباط.
- أن يكون قانون الاستثمار متوافقا مع القواعد و التنظيمات الدولية الصادرة لحكم و حماية الاستثمار، و يضمن إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي.

---

[1]– خديجي عبد القادر، المصدر المذكور سابقا، ص 64.

[2]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 40.

- أن يتضمن ضمانات كافية لحماية المستثمر الأجنبي من المخاطر مثل التأميم المصادرة فرض الحراسة، نزع الملكية، يكفل للمستثمر حرية تحويل الأرباح للخارج و حرية دخول رأس المال، فضلا عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية، و منع احتمال سرقة ابتكارات الشركات أو حقوق الاختراع.

ثالثا:الاعتبارات البيئية: تعتبر الفروق الدولية في تشريعات حماية البيئة كعامل من عوامل توطين الاستثمار الأجنبي المباشر و تؤثر في حركته الدولية، إذ ينتقل إلى الدول التي تنخفض فيها هذه التشريعات و تطبيقاتها، فإذا ما كانت الفروق في تكاليف حماية البيئة هي انعكاس في القدرة الامتصاصية أو في التفضيلات البيئية، فإن من شأن إعادة توزيع الاستثمارات الأجنبية على هذا النحو رفع كفاءة استخدام الموارد البيئية، و بوجه عام تزيد حركة إعادة توطين الاستثمار الأجنبي المباشر كلما اتسعت الفروق الدولية في حماية البيئة[1].

رابعا:النظام القضائي: حيث أن وجود نظام قضائي فاسد مصحوبا بعدم التناسق فيما بين القوانين و التشريعات المختلفة التي قد تتعارض في بعض الأحيان مع أحكام الدستور يجعل مسألة سيادة القانون موضع شك، و أمر لا يمكن الاعتماد عليه في ضمان حماية حقوق المواطنين و تحقيق التوزيع العادل للثروة، و بالتالي يعد ذلك بمثابة أحد معوقات القيام بعمليات الاستثمار و الإنتاج، و قد يعود السبب في ذلك إلى تشكيك المستثمرين بصفة عامة من المصداقية في تنفيذ العقود و التعاقدات طويلة الأجل، فضلا عن عدم

[1]– خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري، المصدر المذكور سابقا، ص 25.

المصداقية في القواعد القوانين المعلنة فيما يتعلق بسياسات الاستثمار و الحوافز المرتبطة بها و التمييز في المعاملة ما بين المستثمرين المحليين و الأجانب[1].

إذ يعتبر وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين و التعاقدات، و حل المنازعات التي ينشأ بين المستثمر الأجنبي و الدولة المضيفة بكفاءة عالية كعامل جذب مهم، فعادة ما يشتكي المستثمر الأجنبي من بطء النظام القضائي في البث في بعض القضايا، فالإسراع بالفصل في القضايا عامل مهم لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر فنجد من يوصي بوضع خاص للقضايا التجارية و الضريبية ذات العنصر الأجنبي حتى يتمكن من الفصل فيها بسرعة و بإجراءات محدودة و تكلفة أقل، و هذا يتطلب وجود نظام قضائي مكون من قضاة و محامين متدربين و متخصصين في التخصصات الحديثة مثل: التجارة الإلكترونية أو التحكيم و التمويل الدولي و حماية الأسرار التجارية.

الفرع الرابع: المناخ الإداري:

يعتبر النظام الإداري السائد في الدولة من العوامل المهمة لخلق مناخ (بيئة) إدارية جاذبة للاستثمار فالمقصود بالبيئة الإدارية للاستثمار الأجنبي المباشر: هو الجهاز الإداري أو مختلف الإدارات (عمومية، حكومية) التي لها علاقة مباشرة مع العملية الاستثمارية حيث تعتبر الإدارة مكان ممارسة و إنجاز عملية الاستثمار، و التي يلجأ إليها أي مستثمر سواء وطني أو أجنبي منذ بداية العملية الاستثمارية أي منذ إجراءات الدخول و طلب التصريح إلى غاية بداية عمل المشروع.

و قد تكون هذه الإدارة مالية (البنوك، المصارف، الجمارك، الضرائب، العقارات) أو إدارة محلية (ولاية، دائرة، بلدية) و التي تكون عادة مقر لمختلف المشاريع الاستثمارية

---

[1]– زكريا بله باسي، المصدر المذكور سابقا، ص 70.

يقصدها المستثمر الأجنبي لاستكمال التراخيص اللازمة لإنجاز مشروعه، كما نجد أيضا الهيئات ذات الطابع الإداري و التي أنشئت خصيصا لخدمة المستثمر سواء الوطني أو أجنبي[1].

و من أهم مظاهر البيئة الإدارية وجود أجهزة حكومية تقوم على العملية الإدارية بطريقة تقلل من الزمن المطلوب للحصول على الترخيص لإنشاء المشروع للاستثمار، كما يتطلب ذلك تخفيض أو القضاء على بيروقراطية الجهاز الحكومي، و محاربة الفساد المالي و الإداري في الأجهزة الحكومية، كما أن كفاءة الجهاز الإداري القائم على أمر الاستثمار فيما يتصل بالتخطيط، و التنفيذ و المتابعة و الترويج و غيرها يعتبر متطلب رئيسي لخلق بيئة إدارية جاذبة للاستثمار[2]، نظرا لتأثيرها على تكلفة المعاملات و على تقليل أو زيادة درجة التيقن بالنسبة للمستثمرين المحتملين، فكلما كان النظام الإداري القائم على إدارة الاستثمار يتميز بسلاسة الإجراءات و وضوحها، و عدم تفشي ظاهرة البيروقراطية، و تبسيط قواعد الموافقة على الاستثمار من خلال إنشاء مراكز الخطوة الواحدة داخل الدولة، كلما أدى ذلك إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و العكس الصحيح[3].

فغالبا ما يراعي المستثمر الأجنبي في بحثه عن المناخ الاستثماري الملائم، اعتبارات أهمها حصوله و بصفة ميسرة على التراخيص اللازمة لإنجاز مشروعه، و كفالة راحة تامة له و لمستخدميه الأجانب من فنيين و إداريين، و ذلك إبتداءا من إجراءات الدخول إلى البلد

---

[1]– أزهار سعادو، المرجع المذكور سابقا، ص 46.

[2]– يعقوب علي جانقي، علم الدين عبد الله بانقا، تقييم تجربة السودان في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و انعكاسها على الوضع الاقتصادي،القاهرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مؤتمر الاستثمار و التمويل بعنوان الاستثمار الأجنبي المباشر FDI، 2008، ص 6.

[3]– أوسرير منور، عليان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر،ع 2، الشلف،جامعة حسيبة بن بوعلي كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير،مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، 2005، ص 119.

و الإقامة فيه إلى اعتماد ملف الاستثمار، و كلما كانت الفترة التي تتم فيها إجراءات القبول و الاعتماد قصيرة و التكاليف المصاحبة لها قليلة كلما كانت هذه الإجراءات ذات فعالية و مصداقية بالنسبة للمستثمر الأجنبي.

و هذا ما دفع بعض البلدان إلى إنشاء وزارة كاملة تهتم بسير عملية الاستثمار الأجنبي، من أجل كسر و التقليل من حدة بيروقراطية البيئة الإدارية، إذ أن العديد من الدول التي توجد بها وزارات و هيئات و مصالح مسؤولة عن متابعة و تنفيذ قوانين و تشريعات الاستثمار، و ذلك ما يولد تضارب الاختصاصات بين هذه المؤسسات، و هذا ما يجعل خطوات إقرار الموافقات و التراخيص الخاصة بالمشاريع الاستثمارية الوطنية أو الأجنبية تلازمها العديد من الإجراءات الإدارية المطولة، التي تنتهي بدخول المستثمر في دوامة الحلقة الدائرية المفرغة للتعقيدات الإدارية، و هي الحلقة التي تعتبر كل خطوة إدارية بمثابة إحدى الحلقات هذه الدائرة، و تكون نتيجة للحلقة السابقة عليها و سببا للحلقة التالية لها و هكذا يجد المستثمر المحلي أو الأجنبي نفسه تائها بين حلقات المتتابعة التي تؤدي إلى زيادة تحرزاته و تردده في اتخاذ قرار الاستثمار المقترح و الذي تبنت جدواه الاقتصادية طبقا للدراسات التي أجريت له، فإذا أضفنا إلى ذلك ما هو متعارف عليه بين الاقتصاديين من أن رأس المال حذر بطبعه اتضح خطورة هذا التضارب في الاختصاصات بين الهيئات المنوط بها شؤون الاستثمار، و الآثار السلبية لظاهرة بيروقراطية الاستثمار التي تكاثفت في صنعها الأجهزة و النظم الإدارية[1].

[1]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 47–49.

الفرع الخامس: المناخ الاجتماعي:

يتمثل هذا المناخ في مجموعة العوامل المؤثرة على نشاط المشروع و إمكانية تكامله و مقدار التعاون المطلوب من طرف الجبهة الشعبية، و يقصد بذلك السلوكيات و الاتجاهات المحلية للبلد المضيف القادرة على التأثير عن دخول الاستثمار الأجنبي المباشر[1]، حيث يلعب دورا لا يستهان به و يؤثر و يتأثر بالمناخ السياسي و المناخ الاقتصادي على السواء فهناك عدة دراسات تعتبر أن الاستثمار الاجتماعي يشكل للشركات الأجنبية عامل أساسي قبل القيام بأي مشروع في بلد ما، و مرجع هذا الاهتمام هو إمكانية تعرض هذه الشركات إلى مخاطر يصعب عليها التحكم فيها[2]، فالاعتداءات الأمنية مثلا تؤثر بالسلب على سمعة الدولة المضيفة، و يمكن أن تصنف كسوق خطرة، فعدم الاستقرار الاجتماعي يؤثر على الاقتصاد بأكمله و من ثم على توقعات النمو الاقتصادي للدولة المضيفة حيث يتضرر القطاع المحلي الذي يشكل في بعض الأحيان مصدرا للمدخلات الإنتاجية للشركات الأجنبية، بحيث تختلف أهمية العامل الأمني من قطاع أو نشاط لآخر فقطاعات السياحة و البنوك أكثر اعتبارا للوضع الأمني و ذلك بالمقارنة مع الشركات التي تعمل في قطاع التصنيع و استخراج البترول حيث تتم عملياته بعدا عن المناطق الحضرية.

و المصدر الرئيسي لذلك هو انعدام الاستقرار الاجتماعي، هذا الأخير الذي يتجسد من خلال درجة تماسك الجبهة الاجتماعية و تنميتها، حيث يتعين على الدولة أن تعطي أولوية للقواعد الأساسية من خلال الحد من الفقر و عدم المساواة، فقد يكون هناك نفوذ لفئة

---

[1]– السيد متولي عبد القادر، المصدر المذكور سابقا، ص 201.

[2]– صفية والي، دور التحفيزات الجبائية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة مقارنة الجزائر–تونس المدية،جامعة يحي فارس، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير،رسالة ماجستير ، 2011–2012، ص 58.

قليلة أو معينة على حساب باقي الفئة الاجتماعية تضغط على الحكومات للأخذ بالسياسات و البرامج التي تفيدها، و كثيرا ما ينجم عن ضعف مؤسسات الدولة و تعسفها شعور بالتهميش مما يولد مشاكل اجتماعية ترفع من معدلات الجريمة و العنف تجعل من المحيط الاجتماعي محيطا منفرا للاستثمار بصفة عامة و الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص الذي يكون بحاجة إلى تغطية تكاليف جديدة بأجهزة الأمن و الحراسة.

و الخلاصة أن توفير الأمن الاجتماعي، و نشر الطمأنينة بين أفراد المجتمع و تأمين حد معقول من الاستقرار، من متطلبات الأساسية من اجل إيجاد بيئة استثمارية محفزة و هناك عدة مؤشرات لمتابعة مدى تحقيق الاستقرار السياسي و الاجتماعي التي تقاس من خلال نسب تمثيل الجماعات المختلفة مقارنة بنسبهم إلى مجموع السكان (جماعات عرقية طائفية، قومية)، إضافة إلى نسبة تمثيل الفئات الفقيرة (عمال، صغار الفلاحين) و هذا في المجالس النيابية، فضلا عن نسبة تمثيل الجماعات المختلفة في الوظائف الحكومية القيادية مقارنة بنسبهم إلى مجموع السكان، و أخيرا عدد الإضرابات و الاعتصامات و التظاهرات و ما إلى ذلك من مظاهر الاحتجاج و السخط الاجتماعي[1].

و عادة ما يقاس المناخ الاجتماعي بالمؤشرات التالية[2]:

- دور النقابات العمالية و التدريبية و الحرفية المستخدمة.
- السياسة التعليمية و التدريبية و الحرفية المستخدمة.
- معدل النمو السكاني و مقدار المشاركة في عملية التنمية الاقتصادية.
- درجة الوعي الصحي و مقدار التأمينات الاجتماعية المتبعة.

---

[1]– أزهار سعادو، المصدر المذكور سابقا، ص 36.

[2]– علي لطفي، المصدر المذكور سابقا، ص 30.

- درجة الوعي الشعبي بجهود الحكومة و تنفيذها لخطط و برامج التنمية.
- درجة الوعي بعناصر و مقومات التقدم الاقتصادي مثل درجة التفهم للدول المضيفة للشركات متعددة الجنسيات و دورها داخل الدولة.

المطلب الثالث: قيود المناخ الاستثماري:

عموما يحتاج الاستثمار الأجنبي إلى بعض الحوافز و التسهيلات و الامتيازات و الضمانات، فالأولى لتحقيق أقصى الأرباح الممكنة، و استمرارية و نمو الإنتاج، أما الضمانات فتمنح لحماية رأس المال المالي و المعرفة التكنولوجية ضد خطر التهديد أو عدم الاستقرار أو الخسارة (استرداد رأس المال و تحويل الأرباح) إلا أنه غالبا ما يواجه المستثمر الأجنبي بعض القيود التي تفرضها البلدان المضيفة، و قد خصصنا هذا المطلب لمعرفة هذه القيود.

تعتبر السياسات و الإجراءات الحاكمة أو المنظمة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة عموما من بين أهم العوامل المؤثرة في توطن هذا النوع من الاستثمارات فالدولة المضيفة قد تتمتع بالكثير من المزايا و الخصائص الجغرافية و البشرية و التسويقية غير أنها تفشل في جذب رؤوس الأموال الأجنبية إليها بسبب القيود المفروضة على استثمار هذه الأموال داخل أراضيها، و يمكن بصفة مبدئية عرض بعض هذه القيود الشائعة كالتالي:

- عدم السماح للمستثمر الأجنبي بتملك الأراضي أو المباني.
- قلة عدد أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر المسموح بها بصفة عامة.
- القيود المفروضة على تحويل الأرباح و المرتبات الخاصة بالعاملين الأجانب.
- إصرار الحكومة المضيفة على شرط المشاركة في مشروعات الاستثمار.

الفرع الأول: القيود على الملكية:

قبل قيام الشركة الأجنبية بتأسيس منشأة تابعة في دولة ما ينبغي أن تحصل على موافقة من هيئات حكومية متنوعة، حيث تعتقد دول مضيفة كثيرة أن تكاليف الشركات الأجنبية يمكن تدنيتها بفرض قيود على حصة الملكية الأجنبية، فبعض الدول مثل البرازيل و مصر و الهند و المكسيك تحتفظ بصناعات رئيسية تكون في الغالب مملوكة للدولة، و في دول أخرى يسمح للمستثمر الأجنبي بامتلاك حصة أدنى في المشروع، إلا إذا تم الاتفاق على أن إنتاج الصناعة موجه أساسا للتصدير، و في دولة أمريكا اللاتينية يطلب من الشركات الأجنبية تخفيض رقابتها بصورة تدريجية[1]، من خلال أحد الممارسات الشائعة و هي تشجيع المشروعات المشتركة التي تتوزع فيها الملكية بين الشركة متعددة الجنسيات الأجنبية و الشركات المحلية (و مجموعة من المستثمرين المحليين) أو الحكومة المضيفة نفسها، و يمكن أيضا توزيع الملكية من خلال بيع الأسهم للجمهور داخل الدولة المضيفة حيث حددت سابقا اليابان الملكية الأجنبية بنسبة 49% رأس المال الشركة الإجمالي[2]، عن طريق طرح أسهم هذه الشركات للاكتتاب المحلي، و من أمثلة ذلك أن الهند قد نجحت بين عامي 1977 و 1980 في تنفيذ برنامج شامل كان الهدف منه تخفيض الملكية الأجنبية في أكثر من 400 شركة أجنبية، و ذلك باستخدام بعض الوسائل و القوانين حيث تم تقليص الملكية الأجنبية لهذه الشركات إلى نسب 74% و 50% و 40% حسب طبيعة و نشاط الشركة، و تم تنفيذ تلك المطالب عن طريق طرح الأسهم للاكتتاب العام على الشعب الهندي، و نفس النسبة تسود غالبية قوانين الدول العربية لا يجوز تجاوزها أبدا كـ 49%

---

[1]– هيل عجمي جميل، المصدر المذكور سابقا، ص 40.

[2]– جون هدرسون، المصدر المذكور سابقا، ص 736–737.

للشريك الأجنبي و 51% للشريك المحلي، و في العديد من الدول النامية فالمكسيك أصدرت قانون الاستثمارات الأجنبية لعام 1977 الذي حددت فيه نسبة المساهمة الأجنبية و الرقابة الإدارية في المشاريع الجديدة بما يعادل 49%[1].

و من الطرق الأخرى التي تستخدمها الحكومات المضيفة لتقييد الملكية الأجنبية تشجيع تنظيمات التراخيص التي تقوم بمقتضاها الشركة المتعددة الجنسيات، بدلا من تأسيسها لمنشأة تابعة، ببيع ترخيص لمنشأة محلية و تسمح لها بتوزيع سلعة الشركة المتعددة الجنسيات مستخدمة علامتها التجارية، و في الحقيقة قد تبيع الشركة المتعددة الجنسيات ترخيصا لشركة محلية و ذلك بإمدادها بالتكنولوجيا التي تحتاجها لإنتاج السلعة، و قد قامت اليابان تاريخيا بتشجيع التراخيص بدلا من الاستثمار الأجنبي المباشر في محاولة منها لحفز النشاط الاقتصادي المحلي، بينما تحصل في نفس الوقت على كثير من السلع و التكنولوجيا الأجنبية[2].

الفرع الثاني: القيود على المشاركة:

تخلف المحاولات الحقيقية للرقابة على الشركات متعددة الجنسيات و تقييدها من بلد إلى آخر و من صناعة لأخرى حتى في داخل الدولة نفسها، كما يعتمد الاختلاف على بعض الخصائص المحددة للسياسات الداخلية و الخارجية للدولة المضيفة مثل تاريخ الدولة الاقتصادي، سلوك الاستثمار الأجنبي السابق، المفاهيم و المعتقدات السائدة في الدولة

---

[1]– محمد بن عبد الله النفيسة، المرجع المذكور سابقا، ص 325–326.

[2]– جون هدرسون، المرجع المذكور سابقا، ص 736–737.

المضيفة و غير ذلك، و لكن هناك عاملان أساسيان لتحديد وسائل الرقابة على الاستثمار الأجنبي المباشر و هما[1]:

أولا: مستوى نمو الدولة الاقتصادي: و ذلك لأن الرقابة في الدول المضيفة المتقدمة تختلف عن الرقابة في الدول النامية، و الرقابة في الدول الحديثة النمو تختلف عن الرقابة في الدول شديدة التخلف فلكل دولة مستوى من التقدم و التطور الاقتصادي تحرص على تحسينه كل يوم، كما تختلف حاجات الدول، فلكل دولة ظروفها و خصائصها الاقتصادية و من خلال هذا الواقع يكمن أن تتفاوض الدولة المضيفة بشكل أفضل مع هذه الشركات.

ثانيا: عمر الاستثمار الأجنبي: و ذلك لأن الدول التي لها خبرة سابقة في التعامل مع هذا الاستثمار تختلف عن الدول الحديثة في التعامل معه، و الدول التي لديها تشريعات و قوانين واضحة و صريحة في التعامل مع هذا النوع من الاستثمار منذ سنين عديدة تختلف عن الدول التي لازلت في مرحلة دراسة مثل هذه القوانين.

و عموما هناك أربع مراحل تمر بها الاستثمارات الأجنبية هي:

- المرحلة الأولى: الوقت الذي تبحث فيه الدولة المضيفة عن استثمارات: في هذه المرحلة يكون مركز الدولة التفاوضي ضعيفا، لذلك فإنه على تلك الدول التي تقع في هذه المرحلة إتباع سياسات أكثر مرونة من أجل جذب الاستثمارات، و غالبا ما تكون سياسات الباب المفتوح و تقديم الحوافز الضريبية و الاستثناءات القانونية من أبرز مظاهر هذه المرحلة، و هناك الكثير من الدول النامية لا تزال في هذه المرحلة مثل معظم دول أمريكا الوسطى، و دول جنوب الصحراء الأفريقية

[1]– محمد بن عبد الله النفيسة، المرجع المذكور سابقا،ص 322–324.

و أكثر دول آسيا، حيث لا تزال هذه الدول تحاول جذب الاستثمارات الأجنبية إليها بحيث تفرض القليل من القيود و تقدم الكثير من الحوافز.

- المرحلة الثانية: مرحلة نجاح الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدولة المضيفة: عندما تنجح الاستثمارات الأجنبية في دولة ما، فإنها تكون موقعا مغريا للشركات المتعددة الجنسيات من هنا تبدأ الدولة المضيفة في إجبار المستثمر الأجنبي المباشر على التقيد بالقوانين و القيود العامة مثل الضرائب و قواعد ممارسة العمل و غير ذلك، و من أمثلة ذلك هذه الدول دول الخليج العربي و اندونيسيا و نيجيريا حيث لا تزال هذه الدول ترحب بالاستثمارات الأجنبية و لكنها تطبق بعض القيود مثل تحديد نسبة المساهمة الأجنبية في بعض القطاعات.
- المرحلة الثالثة: مرحلة توثيق الروابط بين الاستثمارات و الاقتصاد المحلي: في هذه المرحلة و من أجل تحسين الفوائد الاقتصادية الوطنية، فإن الحكومات و الدول المضيفة تحاول تطوير الروابط و تحسين التفاعل بين المستثمر الأجنبي و الاقتصاديات المحلية عن طريق الكثير من القيود، مثل استخدام الموارد المحلية و تدريب العمالة المحلية و تشجيع الفعاليات الاقتصادية في الدولة المضيفة، و من أمثلة هذه المرحلة كثير من الدول كتركيا و البرازيل و المكسيك و كوريا الجنوبية و غيرها.
- المرحلة الرابعة: مرحلة المشاركة الفعالة مع المستثمر الأجنبي: في هذه المرحلة تسعى الحكومات المضيفة إلى المشاركة الفعالة مع الشركات متعددة الجنسيات حيث تطالب بالملكية الحقيقية لنسبة من الأسهم و تشارك مع هذه الشركات في اتخاذ القرارات و تتحكم في الكميات و الإنتاج و التطوير، و هي مرحلة متقدمة

جدا لم تصل إليها الكثير من الدول النامية و لكنها مطبقة في الاستثمارات الأجنبية بين الدول المتقدمة مع بعضها البعض و لكن توجد بعض الدول النامية مؤهلة لمثل هذه المرحلة مثل الهند و الصين و البرازيل و المكسيك حيث تتحكم هذه الدول الآن في الاستثمارات الأجنبية الموجودة في أراضيها تحكما فعالا، و إن كانت تسيطر عليها بنسب متفاوتة.

و على الرغم من أن بلدنا نامية عديدة قد أخذت منذ بداية السبعينات في إصدار التشريعات القانونية المنظمة لدخول الاستثمارات الأجنبية و الترحيب بها، فإن هذه البلدان لم تحدد المرحلة التي يجب أن تنطلق منها في التعامل مع هذه الاستثمارات، بل ركزت على توفير أكبر قدر ممكن من الإغراءات الضريبية و الجمركية و انحصر الأمر فيها يبدو على مجرد الحرص على دخول الاستثمارات الأجنبية بكثافة بشكل جعلها مقيدة بهذه التشريعات و لا تستطيع الفكاك منها رغم مرور العديد من السنوات على الاستثمارات الأجنبية فيها و سبب ذلك أن الشركات متعددة الجنسيات لا يمكن أن تتنازل بسهولة عن امتيازات قد حصلت عليها منذ سنين عديدة.

الفرع الثالث: القيود على الأنشطة:

حالما توطن الشركة متعددة الجنسيات شركة تابعة لها في دولة مضيفة، فإن حكومة هذه الدولة يمكنها أن تفرض قيودا على عمليات هذا الشركة التابعة، وحضر الدخول في بعض أنواع من النشاطات الإنتاجية كإنتاج الأسلحة أو المرافق العامة[1]، و من المتطلبات المحلية المرغوب فيها أن تستخدم الشركة التابعة حجما معينا من الموارد الإنتاجية المحلية في عملياتها الإنتاجية، و هي إحدى الوسائل الشائعة التي تحاول عن طريقها الحكومات

[1]– هيل عجمي جميل، المرجع المذكور سابقا، ص 40–41.

المضيفة حفز مساهمة الفرع للاقتصاد المحلي و هناك طريقة أخرى تلجأ إليها الدول المضيفة لتشجيع المشاركة المحلية هي شروط التوظف، و في ظل مثل هذا الشرط ينبغي أن توظف نسبة معينة من القوى العاملة في المنشأة التابعة من مواطني الدولة المضيفة فعلى سبيل المثال تصر المكسيك أن يشكل المواطنون على الأقل نسبة 90% من القوى العاملة للشركة التابعة الأجنبية المتوطنة داخل حدودها[1]، كما تعرض الشركات متعددة الجنسيات مرتبات و أجورا مرتفعة مقارنة مع المرتبات المنخفضة السائدة في الدول النامية مما تهدف الدول المضيفة إلى تجنب عدم المساواة الصارخة في الأجور و المستحقات بين العمال الصناعيين في هذه الشركات و القطاعات الأخرى الأكثر فقرا من الشعب، أو بين هؤلاء العمال و أقرانهم في الصناعات الوطنية، و إلا تكونت داخل الدولة طبقات معينة خاصة لديها الدخل المرتفع مما قد يخلف آثارا اجتماعية ضارة على باقي قطاعات المجتمع الفقيرة[2]، و في دول مثل الأرجنتين و كينيا و بيرو و تركيا تم تحديد حجم القروض المحلية التي يسمح للمستثمر الأجنبي بالحصول عليها من السوق المحلية، و تعتبر هذه الإجراءات معوقات مهمة تأخذها الشركات الأجنبية في الاعتبار عند تحديد أماكن الاستثمار[3].

و لأن الفروع الأجنبية يمكنها تغيير وضع ميزان المدفوعات للدولة المضيفة تغييرا جذريا، كل من الميزان التجاري و ميزان رأس المال فإن الدول المضيفة تفرض دائما قيودا على النشاطات الدولية لتلك المنشآت التابعة في محاولة منها لتقليل أي ضعف محتمل لوضع ميزان المدفوعات، و مثل هذه القيود تتضمن تحديد حجم الأرباح و رأس المال الذي يسمح للمنشأة التابعة بتحويله للخارج، بالإضافة إلى تحديد حجم مدفوعات الملكية المسموح

---

[1]– جون هدرسون، المرجع المذكور سابقا، ص 738.

[2]– محمد بن عبد الله النفيسة، المرجع المذكور سابقا، ص 326–327.

[3]– هيل عجمي جميل، المرجع المذكور سابقا، ص 40–41.

لشركاتها الأم، و تقتضي الحكومات المضيفة غالبا بأن تكون صادرات المنشآت التابعة كمية صغيرة من إنتاجها، بإضافة إلى أنها تفرض حدا على حجم السلع التي ربما تستوردها المنشآت التابعة[1]، و كما أشير سلفا أن مثل هذه القيود المفروضة على التجارة على الأقل داخل الشركة المتعددة الجنسيات يمكن التغلب عليها بدرجة من الحلية عن طريق ممارسات السعر التحويلي للشركات المتعددة الجنسيات، و تميز الحكومات المضيفة على نحو متزايد هذه الممارسات تقوم بتبني سياسات لمواجهتها.

الفرع الرابع: القيود على المنافسة:

عموما و في مجال المنافسة تلزم الدول المضيفة الاستثمارات الأجنبية المباشرة و الشركات متعددة الجنسيات خصوصا و فروعها بالامتناع عن القيام بأية نشاطات تحد من عملية المنافسة الحرة و من أمثلة ذالك الاستيلاء على شركات أخرى بقصد احتكار السوق أو الامتناع عن تقديم السلع و الخدمات لأسباب غير مقبولة، فضلا عن الامتناع من تأييد الاتحادات الاحتكارية المحلية أو الدولية و التي يجب يكون هدفها القضاء على المنافسة الحرة[2].

---

[1]– جون هدرسون، المرجع المذكور سابقا، ص 738.

[2]– محمد بن عبد الله النفيسة، المرجع المذكور سابقا، ص 326–327.

المبحث الثاني: تشجيع المناخ الاستثماري:

لقد أصبح جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مجالا واسعا للمنافسة بين معظم دول العالم المتقدمة و النامية على حد سواء، و لأجل ذلك تعكف العديد من الدول و بغض النظر عن مراحل النمو التي تخطتها، على وضع إستراتيجيات متكاملة لجذب الاستثمار الأجنبي بمختلف أشكاله من خلال تحفيز مناخها الاستثماري، إذ أنه عموما يحتاج الاستثمار الأجنبي إلى بعض الحوافز و التسهيلات و الامتيازات و الضمانات فالأولى لتحقيق أقصى الأرباح الممكنة، و استمرارية و نمو الإنتاج، أما الضمانات فتمنح لحماية رأس المال المالي و المعرفة التكنولوجية ضد خطر التهديد أو عدم الاستقرار أو الخسارة (استرداد رأس المال و تحويل الأرباح).

غير أن هذه الحوافز تبقى مجهولة لدى العديد من المستثمرين الدوليين ما لم تقم الدولة المضيفة بجهود ترويجية لمناخها الاستثماري، مستخدمة مختلف الأدوات التسويقية في سبيل اجتذاب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الناحية الكمية.

بل أبعد من ذلك، يمكن للدولة المضيفة إتباع أسلوبا يستبق الأحداث نحو اجتذاب هذه الاستثمارات كنقطة انطلاق لها و من ثم تمضي إلى استهداف المستثمرين الأجانب على مستوى الصناعات و الشركات كي تلبي احتياجاتهم المحددة من حيث المواقع على مستوى النشاط و التجميع، و ذلك في ضوء الأولويات الإنمائية للبلد المعني، و هذا ما يضمن لها اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر من الناحية النوعية.

المطلب الأول: تحفيز المناخ الاستثماري:

إن البيئة الاستثمارية المحفزة للاستثمار الأجنبي، شرط ضروري لجذب هذه الاستثمارات –كما سبق ذكره– لكنها تبقى شرطا غير كافي في ظل وضعية التنافس بين الدول لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لذلك هناك حزمة من الحوافز المختلفة تقدمها هذه الدول، حسب سياستها و أولويتها، و أهدافها الاقتصادية.

لكن الإفراط و المغالاة في تقديم الحوافز قد يؤدي إلى مزيد من الأعباء على الدول المضيفة، و بالتالي فقد أصبحت مسألة تقديم حوافز الاستثمار موضع خلاف سواء من الدول و الحكومات أو على مستوى المفكرون و الاقتصاديون حيث تختلف وجهات نظرهم و تتباين فيما يتعلق بذلك القضية ما بين مؤيد و معارض و محايد ومن ثم فإن تلك القضية تحتاج لمزيد من الإيضاح و البحث و الدراسة.

الفرع الأول: مفهوم الحوافز المقدمة للاستثمار الأجنبي المباشر:

أولا: مفهوم حافز الاستثمار: حافز الاستثمار هو ميزة اقتصادية قابلة للتقدير بقيمة نقدية تقدمها الدولة المضيفة للاستثمارات الأجنبية الوافدة إليها، أو لبعض من هذه الاستثمارات و يتم تحديدها وفقا لمعيار موضوعي أو جغرافي، كأن تهدف الدولة المضيفة مثلا إلى استقطاب استثمارات في مجالات تقنية معينة أو تهدف إلى إتاحة الفرصة لأكبر عدد ممكن من العمالة، أو الرغبة في توجيه الاستثمارات الأجنبية إلى نوع معين من الأنشطة الاقتصادية أو الدخول في مجالات يعزف الاستثمار الوطني الدخول إليها[1]، كذلك سعي الدولة لتنمية مناطق معينة، فتقرر مثل هذه المزايا لحفز الاستثمارات لتحقيق الغاية

[1]– سامية دحماني، تقييم مناخ الاستثمار و دوره في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر حالة الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية العشرية 1988–1998، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 2001، ص 131.

التي تهدف إليها الدولة المضيفة، و يعتبر التصدير واحد من أهم الأهداف التي تسعى الدولة لتحقيقه من خلال استضافتها للاستثمارات الأجنبية المباشرة، و يمكن أن تتعدد الحوافز للاستثمار سواء كانت بغرض تحقيق الأهداف التي ذكرناها، أو بهدف تحقيق المنافسة في جذب الاستثمارات الأجنبية خاصة بعد أن أصبح واضحا الدور الذي يلعبه الاستثمار المباشر في التنمية الاقتصادية[1].

ثانيا: مفهوم العائد الإيجابي لحوافز الاستثمار: إن الحافز يمكن أن يكون له عائد إيجابي على الدول المضيفة إذا كانت تكلفته منحه أقل من المردود الذي يعود على المجتمع من المشروع الاقتصادي رغم أن هناك عوائد معنوية قد لا يمكن التعرف على معيار قيمي لحساب قيمتها أو تقييمها ماديا، و لكن يجب دائما أن يراعي في منح الحافز أن يحقق العائد الإيجابي، و لن يتحقق ذلك إذا كانت تكلفة الحافز نفسه أعلى من المردود منه[2].

الفرع الثاني: أشكال الحوافز المقدمة:

رغم أن التجارب العملية تدل على أن الحوافز أصبحت أقل فاعلية و غير مؤكدة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أشارت إلى أن المديرين التنفيذيين في دوائر الأعمال في الشركات الأجنبية يميلون إلى تجاهل الحوافز أو التقليل من أهميتها عند اتخاذ القرارات المتعلقة بمكان الاستثمار، حيث يرون أن الحوافز أمر عابر و سريع الزوال، و مع ذلك هناك دراسة قامت بها مؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي أفادت أن الحوافز

---

[1]– خديجي عبد القادر، المصدر المذكور سابقا، ص 72.

[2]– المصدر نفسه، ص 73.

يمكن أن تؤثر في قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها و ربما تختار الشركات الاستثمار في الدولة الأكثر جاذبية بالنسبة إلى حوافز الاستثمار[1].

أولا: الحوافز المالية: و تعتبر الحوافز المالية من أهم العوامل التي تأثر على جذب الاستثمارات الأجنبية –إذ تشتمل على التخفيضات و الإعفاءات الضريبية و الجمركية المختلفة– و ذلك نظرا لتأثيرها المباشر على معدل العائد من النشاط الاستثماري[2]، و الحافز المالي يكون لمدة محددة، قصيرة و متوسطة أو طويلة الأجل، و تتفاوت حسب القطاع الذي توجه له الاستثمارات، فمثلا الاستثمارات من قطاع الزراعة و الصيد يحظى بأكبر مدة إعفاء ضريبي، في حين قطاع الصناعة، الإسكان و السياحة تعفى لمدد متوسطة، و قطاع الخدمات يعفى لمدد قصيرة، و في جميع الأحوال تتراوح مدد الإعفاء الكامل 3 سنوات إلى 20 سنة، و تختلف المدة من دولة إلى أخرى، و قد يستمر الإعفاء طوال مدة وجود الاستثمار.

حيث لجأت العديد من الدول سواء المتقدمة أو النامية إلى الحوافز الضريبية لتحقيق بعض الأغراض الاقتصادية و التي من أهمها تشجيع الاستثمار و الادخار، على نحو يؤدي إلى نمو الإنتاجية الوطنية و زيادة المقدرة التكليفية للاقتصاد الوطني و زيادة الدخل القومي نتيجة قيام المشروعات الجديدة أو التوسع في المشروعات القائمة، التي تشجع المستثمر الوطني و الأجنبي خصوصا بدفعه إلى إصدار قراره الاستثماري، و كلما تنوعت أشكال

---

[1]– هيل عجمي جميل، المصدر المذكور سابقا، ص 39.

[2]– عبد القادر خديجي، المصدر المذكور سابقا، ص77.

و صور الحوافز الضريبية زادت معها جاذبية المناخ الاستثماري الأجنبي المباشر، التي عموما تأخذ الأشكال التالية[1]:

I. **الأسعار الضريبية التمييزية:** حيث يمكن استخدام الأسعار الضريبية كأداة لجذب المشروعات الاستثمارية، و ذلك من خلال تقرير معاملة متميزة لنوع معين من النشاط أو مجموعة معينة من المكلفين، و تتمثل إما في التمييز عند تحديد سعر الضريبة، أو الخفض الحكمي لمبلغ الضريبة المحددة وفقا للسعر العادي.

II. **الإجازة الضريبية:** يقصد بالإجازة الضريبية منح المشروعات الاستثمارية إعفاء ضريبي لعدد من السنوات في بداية حياتها الإنتاجية، و استنادا إلى هذا المفهوم فإنه يمكن استخدام الإجازة الضريبية بطريقة تسمح لما بأن تمارس دورا هاما في التأثير على حجم الاستثمارات و توزيعها بين القطاعات المختلفة، و أيضا في التقليل من المخاطر التي يتحملها المستثمر بالنسبة للاستثمارات الجديدة، و تزيد العائد الصافي و ذات سيولة ذاتية للمشروعات التي تتمتع بها و خاصة المشروعات التي تحقق أرباحا في بداية حياتها الإنتاجية لما يشجع المستثمر على الاستثمار في الدولة التي تعطي هذا الحافز.

III. **الاستهلاك المعجل:** يقصد بالاستهلاك المعجل كحافز ضريبي كافة الطريق التي تؤدي إلى استهلاك قيمة التكلفة التاريخية للأصول الرأسمالية خلال فترة زمنية أقل من فترة حياتها الإنتاجية المقدرة، واستخدام الاستهلاك المعجل يمكن أن يؤثر على قرار الاستثمار، حيث يستخدم كحافز ضريبي يحد من الآثار السلبية لضريبة الدخل، و يحقق العديد من الآثار الايجابية ذلك أن نمط الاستهلاك

[1]– نزيه مبروك، المصدر المذكور سابقا، ص 122–153 –بتصرف–.

المستخدم يمكن أن يؤثر على كل من مقدار الضريبة الذي يتحمله المستثمر و توقيت دفع الضريبة، لذلك يستخدم الاستهلاك المعجل لتشجيع الاستثمارات الخاصة (الأجنبية و الوطنية) و توجيهها نحو الأنشطة الاقتصادية التي من شأنها أن تحقق مزيدا من الفاعلية في عملية التنمية الاقتصادية.

IV. **الائتمان الاستثماري:** و هو السماح بخصم نسبة معينة من قيمة الأصول الرأسمالية الجديدة المشتراة من الضريبة المستحقة على المستثمر، الأمر الذي يترتب عليه التخفيض من الضريبة دون أن يصاحب ذلك تخفيض فعلي في وعاء الضريبة.

V. **ترحيل الخسائر:** لاشك أن أي عملية استثمار تكون محفوفة بالعديد من المخاطر التي قد تؤدي بالمستثمر إلى تحقيق الخسائر بدلا من تحقيق الأرباح، و قد لا يستطيع المستثمر الاستمرار في الإنتاج فلا يجد مناصا من تصفية المشروع و لكن قد يستمر المستثمر في الإنتاج بالرغم من وجود الخسائر أملا في تحقيق الربح في فترات قادمة و ينجح بالفعل في ذلك، هنا قد يكون محفزا للمستثمر على الاستمرار في الإنتاج أن يقرر له المشروع الحق في خصم الخسائر التي تعرض لها من أرباح السنوات السابقة أو اللاحقة، ومن ثم يضيق الوعاء الضريبي إلى حد قد لا يتحمل معه المستثمر أية ضريبة رغم تحقيق الربح، نظرا لأن اعتبار الخسائر ضمن التكاليف واجبها الخصم قد يستغرق تماما الأرباح المحققة، و لا شك أن هذا الحافز من شأنه أن يشجع المستثمر سواء على اتخاذ قرار الاستثمار في البداية، أو على الاستمرار في الإنتاج رغم الصعوبات التي يواجهه و الخسائر التي قد تلحق به بعد قيامه بالإنتاج فعلا.

و رغم أن انخفاض المعدلات الضريبية قد يحسن الربحية على المدى القصير فإن المستفيدين الرئيسيين هي الشركات الرابحة فعليا، و بالتالي لا تحتاج إلى حوافز و لا توجد شواهد قاطعة على أن الحوافز الضريبية تزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر على الأمد الطويل، و نظرا لأن التخفيضات الضريبية تفتت التحصيل الضريبي فقد اضطرت دول عديدة إلى إلغاء هذه الحوافز بعد تدهور إيراداتها خلال مرحلة التحول الاقتصادي نظرا المشاكل و العيوب على سبيل المثال لا الحصر[1]:

- مشكلة تاريخ بدء الإجازة الضريبية فهل تحتسب من تاريخ الحصول على الموافقة بإنجاز المشروع أم تاريخ بداية الإنتاج.
- تداخل فترات الإعفاء عند السماح الإعفاء ثاني للأرباح المعاد استثمارها، إذ يصعب تحديد الأرباح التي تنتج من إعادة استثمار الأرباح.
- عند تحقق أرباح ضئيلة من المشروع الاستثماري أو خسائر في السنوات الأولى من بدء النشاطات فهذه الخسائر لا يتحقق عليها ضرائب في الأصل.
- عند انتهاء الإجازة الضريبية، إشكال بداية احتساب أقساط الإهتلاك لآلات المشروع للوصول لوعاء الضريبة على الأرباح، فإذا كانت فترة الإجازة 5 سنوات، فهل تحتسب قسط الاهتلاك للآلات في المشروع باعتباره القسط السادس لإهتلاك الآلة أم باعتباره القسط الأول:

• إذا اعتبر قسطا سادسا للإهتلاك، سيؤدي ذلك إلى مضاعفة الخسائر التي تحملها المشروع في السنوات الأولى.

[1]– فطيمة بن عبد العزيز، المصدر المذكور سابقا، ص 259–260.

- و إذا اعتبر قسطا أولا على الإهتلاك، سوف يدفع المستثمر للاحتفاظ بآلات المشروع بعد انتهاء عمرها الإنتاجي حتى تنتهي أقساط الإهتلاك الضريبي.
- و اللجوء من قبل المستثمر إلى تصفية المشروع بعد نهاية الإجازة الضريبية خاص إذا كان المشروع تجاريا أو صناعات استهلاكية، و ربما إنشاء مشروع آخر جديد للتمتع بالإجازة من جديد في نفس الدولة أو الانتقال لدولة أخرى ليتمتع بإعفاء جديد.

و لتحقيق ذلك يتطلب الأمر أن تضطلع بقوانين تشجيعية لتهيئة المناخ المناسب على المعوقات الإدارية و الإجرائية التي قد تواجه المستثمر الأجنبي.

ثانيا: حوافز تمويلية: و تتضمن قيام حكومات الدول المضيفة بتزويد المستثمر الأجنبي لأموال مباشرة و قد تكون على سبيل المثال في شكل استثمار أو تسهيلات ائتمانية مدعمة، بهدف تمويل استثمارات أجنبية جديدة و عمليات معينة أو لاستعادة تكاليف رأس المال أو العمليات، و تشمل أنواع الحوافز التمويلية و الموجهه للاستثمار الأجنبي المباشر الدعمو الاعتماد الحكومي بأسعار فائدة مدعومة والمشاركة في رأس المال و التأمين الحكومي بمعدلات تفضيلية[1]، و في هذا المجال تشير بعض تجارب الدول النامية في أمريكا اللاتينية و شرق آسيا و الشرق الأوسط إلى قيام بعض حكومات تلك الدول بتقديم حوافز تتضمن تقديم تسهيلات الحصول على القروض من البنوك الوطنية و تخفيض معدلات

[1]– سليمان عمر محمد الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر و حقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي و الاقتصاد الوضعي، عمان، الأكاديميون للنشر و التوزيع، 2009، ص 31–32.

الفائدة، فضلا عن تقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث و الدراسات اللازمة لإقامة المشروع و التوسعات في المستقبل في مجالات النشاط المختلفة[1].

لكن غالبا ما تجد الدول النامية صعوبة في تقديم الحافز التمويلي لافتقار مواردها لتقديم مثل هذا النوع من الحوافز، في حين يكون الأمر أسهل بالنسبة للدول الصناعية و ربما يكون ذلك واحد من أهم الأسباب التي تجعل من هذه الدول مناطق جذب للاستثمار المباشر، بل ابتكرت بعض هذه الدول حوافز مالية جديدة أفرزتها التجارب العملية، و هي منح أولوية الشراء من منتجات مشروعات الاستثمار حتى لو كانت بأسعار أعلى من مثيلتها المستوردة[2].

ثالثا: الحوافز الأخرى: هناك بعض الحوافز التي يتعذر تصنيفها تحت جنس معين من الحوافز، و لكنها تشترك فيما بينها بخاصية التعميم لفرض زيادة ربحية الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي ينوي جذبها عن طريق مساهمات غير تمويلية[3]، حيث قد تقوم حكومة الدولة المضيفة على سبيل المثال بتزويد المستثمرين بالأراضي و البنية الأساسية بأسعار أقل من أسعارها التجارية، و ربما تقوم تلك الحكومة بمنح الشركة الأجنبية امتيازا فيما يتعلق بمركزها في السوق، و قد يكون ذلك في صورة المعاملة التفضيلية بخصوص المشتريات الحكومية أو منحها مركز احتكاري في السوق أم قفل السوق بالنسبة لمن يرغب في ممارسة نفس النوع من النشاط، كما قد يكون في صورة الحماية من منافسة الواردات أو معاملة تنظيمية خاصة للشركة الأجنبية، و من ناحية أخرى قد تلجأ بعض حكومات الدول المضيفة إلى تخفيض الرسوم أو الإعفاء منها نهائيا و الخاصة و استخدام و استغلال منافع المرافق

---

[1]– عبد المطلب عبد المجيد، المصدر المذكور سابقا، ص 55.

[2]– عبد القادر خديجي، المصدر المذكور سابقا، ص 78.

[3]– سليمان عمر محمد الهادي، المصدر المذكور سابقا، ص 32.

العامة كالمياه و الكهرباء و غيرها و تخفيض قيمة الإيجارات للعقارات كالأراضي الخاصة بمشروعات الاستثمار، بالإضافة إلى إعفاء مشروعات الاستثمار الأجنبي من تطبيق قوانين العمل السائدة و المعمول بها في المشروعات الوطنية[1].

كما سبق الإشارة إلى أنه سعيا من جانب الدول المضيفة و خاصة النامية لجذب المستثمرين الأجانب و من ثم مشروعات الاستثمار في مختلف أوجه النشاط لخدمة أغراض التنمية تقدم الكثير من أنواع الحوافز و التسهيلات و الامتيازات لهؤلاء المستثمرين، هذا و لم يقتصر الأمر على قيام الدول المضيفة بتقديم الحوافز للمستثمرين، بل أن الحكومات الأم للشركات الدولية أو المتعددة الجنسيات تمنح الكثير من أنواع الحوافز و التسهيلات لتشجيع شركاتها الوطنية لغزو الأسواق الأجنبية سواء كان من خلال الاستثمار المباشر أو غير المباشر بغرض تحقيق بعض الأهداف الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية، فالمملكة المتحدة على سبيل المثال يوجد بها أجهزة قومية تقدم ليس فقط المعلومات المتكاملة عن الأسواق الأجنبية، و احتمالات فرص الاستثمار فيها أو التصدير إليها بل أيضا تقوم بصرف تعويضات قد تصل إلى 90% من حجم الاستثمار الكلي للشركات في حالة تعرض مشروعاتها لأي نوع من الأخطار، و من أمثلة هذه الأجهزة المجلس البريطاني للتجارة الخارجية كما تقوم غرف التجارة و الصناعة بالمملكة و كذلك مجلس التجارة الخارجية بتنظيم رحلات و زيارات مجانية للمستثمرين لكثير من الدول، بهدف تعريفهم بخصائصها الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية و مجالات الاستثمار فيها...الخ[2].

---

[1]– عبد المطلب عبد المجيد، المصدر المذكور سابقا، ص 50.

[2]– عبد السلام أبو القحف، إقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، الإسكندرية، مكتبة الإشعاع، 2001 ص 342–347.

إلا أنه يلاحظ بأن البلدان النامية تجد سهولة في تقديم الحوافز المالية لأن ذلك قد لا يكلفها أعباء مالية، و ذلك مقارنة بالحوافز التمويلية التي تشكل عائقا نظرا لافتقارها للموارد المالية اللازمة، و هناك من يميز بين الحوافز الجيدة و السيئة للاستثمار على النحو التالي[1]:

I. الحوافز الجيدة أو المنشطة للاستثمار: هي تلك الحوافز القادرة على تهيئة المناخ لتحقيق النمو القابل للاستمرار، و التي تؤدي إلى تدفق الاستثمارات الأجنبية المتسق مع أهداف التنمية الشاملة، و تكون هذه الحوافز جيدة بالنسبة للمستثمرين الأجانب و المحليين، وتتضمن ما يلي:

- وجود استثمارات حكومية في الهياكل القاعدية و تشجيع القطاع الخاص (الخصخصة) في دخول هذا المجال (كالصحة و التعليم).
- هيكل ضريبي يشجع تمويل الاستثمار و لا يقدم مزايا أكثر للتمويل بالعجز.
- السياسات التي تعزز استقرار الاقتصاد الكلي و القدرة على التنبؤ.
- درجة عالية من الانفتاح الاقتصادي.

II. الحوافز السيئة أو المعوقة للاستثمار: و تنجح فقط في جذب التدفقات المالية ذات الطابع المضاربي في المدى القصير، و هي لا تعزز النمو القابل للاستمرار و تتسبب في خلق آثار سلبية على هيكلية الاقتصاد الكلي وذلك بظهور مظاهر الضعف في الجوانب النقدية و المالية و ميزان المدفوعات، و من بين الحوافز[2]:

- حماية جمركية.

---

[1]– سامية دحماني، المصدر المذكور سابقا، ص 133.

[2]– المصدر نفسه، ص 133.

- إعفاء ضريبي مؤقت، و جداول اهتلاك معجلة لأغراض ضريبية محلية.
- تخفيض جمركي على المكونات و الآلات و المواد الخام.
- حصة استيراد محمية.

و تجدر الإشارة إلى أن عملية تحفيز المناخ الاستثماري تخضع أحيانا إلى إعتبارات الإقتصاد السياسي، اين تقوم بعض القوى ذات التأثير داخل الاقتصاد الوطني، و المستفيدة من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، بالضغط على حكوماتها لمنح المزيد من الحوافز و التسهيلات لتلك المشاريع، خاصة إذا كانت بدرجة مبالغ فيها، إذ يتحمل نتائجها السلبية بقية فئات المجتمع[1].

لذلك ينبغي عند منح الحوافز مراعاة ما إذا كان الحافز يحقق عائدا إيجابيا على البلد المضيف، و لن يتحقق ذلك إلا إذا كانت تكلفة منح الحافز أقل من المردود أو الفائدة التي تعود على المجتمع من المشروع الاستثماري و يمكن معرفة إن كان الحافز حقق دوره الاقتصادي لمصلحة البلد اعتمادا على الفرق الإيجابي.

الفرع الثالث: الضمانات المقدمة للاستثمار الأجنبي المباشر:

تعد الامتيازات الممنوحة عاملا جذابا و محفزا يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر غير أنها لا تكفي لحمايته، مما يستدعي تقديم ضمانات تؤمن هذه الاستثمارات، و تجعلها في إطار تسوده الثقة المتبادلة و الالتزام بمضمون الاتفاقيات المنصوص عليها قانونا على الصعيد الداخلي (تتمثل في الحماية القانونية التي يقرها المشرع و التي تنص عليها القوانين

[1]– محمد زيدان، الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات التي تمر بمرحلة إنتقال (نظرة للمكاسب و المخاطر)،ع 01، الشلف، جامعة حسبية بن علي، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، 2004، ص 125–126 –بتصرف–.

إلى جانب الضمان القضائي الذي يحدد سلطة التحكيم و إجراءاته) و ضمانات أخرى على الصعيد الدولي[1].

أولا: الضمانات المادية: حيث تمثل مجموعة من الضمانات التي تصب في الشكل المادي على غرار ضمانات بحرية تحويل رأس المال و عوائده من مضمون التحويل و كذا العملية التي يتم بها التحويل آجال التحويل، فضلا عن ضمان تعويض عن الأضرار التي تصيب الاستثمار بسبب الإخلال بالالتزامات المتعاقدة عليها أو بسبب الخسائر الناجمة عن تغيير سعر الصرف[2].

ثانيا: الضمانات القانونية: و تمتثل عموما في ضمانات كالحماية ضد المخاطر غير التجارية التعويض في حالة التأميم، التحويل الحر لنواتج تصفية الاستثمار، و الإتاوات و مداخيل أخرى، حق التصرف في الاستثمار بالبيع أو التصفية أو التنازل، و تجمع غالبية الضمانات بصراحة القوانين على عدم إجازة تأميم الاستثمارات الأجنبية أو مصادرتها أو الحجز على أموالها أو فرض الحراسة عليها ما لم يقم المستثمر الأجنبي بمخالفة قوانين البلاد أو الإضرار بالمصالح الوطنية وبناء على حكم قضائي، و الحق في التعويض المناسب و الفعلي و الفوري عند إخلال بأي ضمانات و عند نزع الملكية القانونية أو التأميم[3]، لكن يعاب على أن كل الاتفاقيات نصت على مبدأ التعويض إلا أنها لم تأخذ بنفس التعريف من جهة، و من جهة أخرى كيفية تحديد التعويض، أخذت الاتفاقيات بصفة عامة

---

[1]– فاطمة بن عبد العزيز، المصدر المذكور سابقا، ص 261.

[2]– خديجي عبد القادر، المصدر المذكور سابقا، ص 78–80.

[3]– سامية دحماني، المصدر المذكور سابقا، ص 134.

بالسعر التجاري للمؤسسات عوض القيمة المحاسبة للأصول التي يتم نزعها و اختلفت الاتفاقيات في معالجة تأخر الدفع[1].

ثالثا: الضمانات القضائية: يتمثل الضمان القضائي في المحاكم المختصة أو في التحكيم الدولي وفق ما تقرره الاتفاقيات الدولية و الثنائية، إذ يعرض أي نزاع بين المستثمر الأجنبي و الدولة المضيفة، إما بفعل المستثمر و إما نتيجة لإجراء اتخذته الحكومة المضيف ضده على المحاكم المختصة أو الاتفاقيات الثنائية أو المتعددة الأطراف (التي سنطرق لها في الفصل الموالي) التي أبرمتها الدولة المتعلقة بالصلح أو التحكيم أو اتفاق خاص ينص على شرط التحكيم للجوء إلى التحكيم الدولي، تمثل الضمان القضائي في توضيح الطرق التي يتم من خلالها حل النزاعات المتعلقة بالاستثمارات و تشمل المسائل التالية[2]:

- حل النزاعات التي يمكن أن تقع بين المستثمر الأجنبي و الدولة المضيفة له و ذلك عن طريق هيئة قضائية أو تحكمية.
- تحديد القانون الواجب تطبيقه إذا كان النزاع موجه إلى المحاكم الوطنية فإنه يطبق القانون الوطني الداخلي، أما إذا طرح أمام التحكيم المؤسساتي، فنظام التحكيم الذي يختاره الطرفين هو الذي يطبق.
- و القيمة القانونية للقرار التحكيمي يقلل من احتمال حدوث تغييرات كبيرة في أسعار الصرف و الفائدة، و بذلك تقلل الحكومات من ضرورة تقديم ضمانات

---

[1]– خديجي عبد القادر، المصدر المذكور سابقا، ص 78–79.

[2]– فاطمة بن عبد العزيز، المصدر المذكور سابقا، ص 262–263.

لسعر الصرف أو بإنهاء قابلية التحويل للعملة، كما يساعد وجود جهاز خاص للمعلومات يزود المستثمرون بالبيانات الحديثة على اتخاذ قراراتهم المستقبلية.

المطلب الثاني: الترويج للمناخ الاستثماري:

بعد أن تساوت الدول في عروضها المحفزة للاستثمار الأجنبي المباشر و ازدادت حدة التنافس بينها أصبح من الضروري تمييز البلد عن غيره من البلدان لصبح موقعا مستهدفا للاستثمار، و هذا يعني من الضروري تمييز مواصفات معينة للدولة المعنية لتسويقها في أوساط المستثمرين المحتملين، و لفت انتباه المستثمر الذي اتخم من كثرة العروض التي يتلقاها من مختلف الدول التي تحاول جذبه لموقعها، مع الالتفات إلى العوامل غير الملموسة التي تعنى بالانطباع العام و الهوية و الثقافة و الفنون و التراث و الترفيه و إيجابية المشاعر و ذلك إلى جانب توفير و إبراز بيانات أساسية مجدية للاقتصاد الكلي.

الفرع الأول: إنشاء هيئات و أجهزة الاستثمار:

حيث أن مسؤولية تسويق الإقليم الاقتصادي لقطر أو اقتصاد ما كموقع جاذب للاستثمار، تقع بالدرجة الأولى على عاتق هيئات تشجيع الاستثمار و إن كانت تمتد لتشمل كافة الأطراف الأخرى المعنية بعملية تشجيع و جذب الاستثمار الأجنبي المباشر داخل هذا القطر، إلا أن هيئة تشجيع الاستثمار تضطلع بمسئولية رسم و تحسين ملامح صورة متكاملة للاقتصاد الذي تنتمي إليه بحيث تغطي كافة الجوانب السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية، و تتركز غايتها الأساسية في زيادة حصة القطر من تدفقات الاستثمار

الأجنبي، و تستخدم في سبيل تحقيق هذه الغاية مجموعة متنوعة من الأساليب و التقنيات المستخدمة للترويج للاستثمار[1].

و في هذا الإطار تقوم الدول المضيفة بصفة عامة بإنشاء أجهزة و هيئات حكومية تكون مهمتها الأساسية هي تخطيط و تنظيم و توجيه الاستثمارات الأجنبية، فضلا عن تسويق و ترويج مشروعات الاستثمار و التعريف بالسوق في الداخل و الخارج، كما تقوم بعض الوحدات التابعة لهذه الهيئات باختيار مستوى و نوع التكنولوجيا التي تتلائم و متطلبات التنمية و المتغيرات الثقافية و الاجتماعية بالدولة[2].

غير أن العديد من هيئات ترويج الاستثمار (IPAs)* تعتبر حديثة العهد نسبيا، حيث ظهر معظمها بعد منتصف عام 1990، و خصوصا في البلدان النامية و تلك التي تمر اقتصادياتها بمرحلة انتقالية، و ذلك بالمقارنة بجهات الترويج للتجارة*، إلا أن هذا المجال

---

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2009، تطور الآليات و التقنيات الحديثة للترويج للاستثمار، العدد الفصلي الأول، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، السنة السابعة و العشرون 2009، ص 6.

[2]– أبو القحف عبد السلام، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، المرجع المذكور سابقا، ص 265.

*- Investment Promotion AuthoritieS.

* – إن الاهتمام بالتجارة بدأ دوليا قبل الاهتمام بالاستثمار، فالتجارة نشاط أقدم بكثير من الاستثمار الأجنبي المباشر، بل تعود عولمة الاقتصاد الدولي كما رأينا في مطلع القرن العشرين و التي تعززت بعد الحرب العالمية الثانية في جزء كبير منها إلى حركة التجارة، ثم تلاها بروز الاستثمار الأجنبي المباشر كظاهرة رئيسية، و لذا ليس من المستغرب أن يكون نشاط الترويج للتجارة ذات التاريخ الطويل أقدم بكثير و معروفا، سواء فيما بين واضعي السياسات أو عامة الجمهور من الترويج للاستثمار، فكثير من البلدان و لاسيما بعثاتها الدبلوماسية لديها تاريخ طويل في الترويج للصادرات، و بالتالي قد يكون لدى الدبلوماسيين القدرة على الحصول على فهم أفضل للترويج للتجارة من الترويج للاستثمار.

يشهد حاليا تطورات مهنية و مستجدات متسارعة، حيث تتعدد و تتنوع مجالات و أنشطة تلك الوكالات سواء بطبيعتها أو بحسب الدول و التكتلات الاقتصادية[1].

فاستهداف المستثمر المحتمل و الحالي و توليد الاستثمار مرهون بمدى نجاح و تركيز الرسالة التسويقية المعتمدة و تلبيتها لاحتياجات المستثمرين و دقة قاعدة البيانات التسويقية، و درجة المهنية التي يتسم بها العاملون في هيئات تشجيع الاستثمار في التعامل مع المستثمرين و خدمتهم، فضلا عن نجاعة و فعالية أنشطة المتابعة و التقييم و التقويم التي تقوم بها تلك الهيئات لتحسين أدائها[2]، و عليه تقع تقنية بناء الانطباع العام ضمن عملية متتابعة أو متوازية من الأنشطة الترويجية التي تسعى إلى تحقيق عدد من الأهداف أبرزها[3]:

- تجسير الفجوة بين الانطباع السلبي الذي قد يتكون لدى المستثمرين المحتملين عن القطر كموقع مضيف للاستثمار و الواقع القائم، أو تحسين الصورة العامة عن القطر كموقع مضيف للاستثمار.
- توضيح سياسة الحكومة اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر.
- معالجة نقص المعلومات ذات الصلة بالاستثمار و القطاعات و الإنتاجية و الإنتاج عن البلد.

---

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2010، الفصل بين هيئات تشجيع الاستثمار و التجارة أم الجمع بينهما تحت مظلة واحدة؟، العدد الفصلي الأول، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، السنة الثلاثون، 2010، ص 5.

[2]– فهد راشد الإبراهيم، تحدي تطوير جهات الترويج للاستثمار في ظل المتغيرات العربية،، العدد الفصلي الثالث، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، السنة الثلاثون، 2012، ص 3.

[3]– نشرة ضمان الاستثمار 2012، المصدر المذكور سابقا، ص7.

- إبراز أي تطور ملحوظ في بيئة الاستثمار سواء على المستوى التشريعي أو الإجرائي.
- تمييز البلد أو الاقتصاد المعني كموقع فريد و جاذب للاستثمار.

إذ أن زيادة تنافسية هيئة ما أو جهة الترويج للاستثمار من أهم السياسات الاستباقية الفاعلة التي يستوجب انتهاجها لجذب المزيد من الاستثمارات و التدفقات الخارجية إلى الاقتصاد و للتعرف بحجم و طبيعة الفرص الاستثمارية طويلة الأجل التي تتيحها المنطقة[1] و هذا ما تبين من خلال تجارب العديد من الدول في مجال ترويج الاستثمار مع انتهاء عقد التسعينات أن الدور التوعوي و الإصلاحي (بمعنى إصلاح السياسات المعتمدة و تقويمها) لجهاز الترويج للاستثمار، قد أصبح في أولوية وظائفه الأساسية و في صميم عملية الترويج، و هذا يعني أن قيادة الإصلاح الإداري و إصلاح السياسات أصبحا جزءا لا يتجزأ من عملية الترويج الصحيحة و المتكاملة، خصوصا مع عدم جدوى بناء انطباع إيجابي للقطر و استهداف المستثمر و خدمته في ظل وجود معوقات بيروقراطية و إطار مؤسسي و إجرائي و تشريعي غير مناسب، و يشمل الدور الترويجي و إصلاح السياسات الذي يقوم له جهاز الترويج للاستثمار التالي[2]:

- إعطاء أولوية لتبني السياسات المفضية إلى تحسين مناخ الاستثمار بصورة متواصلة.
- التعرف على المعوقات التي يواجهها المستثمر و المعوقات المستجدة قبل أن تصبح موضع شكوى من قبل المستثمر (الأجنبي و المحلي).

---

[1]– فهد راشد الإبراهيم، المصدر المذكور سابقا، ص 3.

[2]– نشرة ضمان الاستثمار 2012، أهداف و أدوات الترويج للاستثمار و متطلباته، المصدر المذكور سابقا ، ص 7.

- العمل على الإقلال من الحواجز البيروقراطية و الإجراءات غير الضرورية و المكررة.
- تحسين الخدمات المقدمة للمستثمر المحتمل و لأصحاب المشاريع القائمة.
- الدخول في تفاصيل العملية الاستثمارية على كافة المستويات خاصة على مستوى الإدارات و الوزارات.
- التصدي لعلاج القضايا الخاصة بالبنية التحتية و الاتصالات.
- لعب دور العنصر المساعد مع الأطراف الأخرى.
- إعداد و تنظيم بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر بالتنسيق بينه و بين الأطراف الحكومية الأخرى من أجل تعزيز شفافية و مصداقية تلك البيانات و استكمال "سجل الاستثمار".

و يتطلب قيام جهاز الترويج للاستثمار بالدور الترويجي توافر مجموعة من الشروط أبرزها[1]:

- ضمان الدعم من أعلى المستويات.
- رصد على أساس علمي للإجراءات و معالجتها.
- المثابرة و التمتع بأمد طويل للعمل الإصلاحي المتدرج.
- العمل على مراحل محددة مربوطة بنتائج معنية لقياس الأداء.
- تحمل الضغوط لتحقيق النتائج المتوخاة.
- إستمزاج رأس القطاع الخاص.
- توافر موارد مالية و بشرية و لوجستية مناسبة.

[1]– المصدر نفسه، ص 7–8.

- بناء شراكات فعالة مع الجهات ذات الصلة (الأطراف الحكومية المعنية بالاستثمار) و المستثمرين.

فعلى صعيد الجهات ذات الصلة، يجب بناء شراكات مع الأطراف الحكومية المعنية بالاستثمار و العديد من الأطراف الأخرى، تستند إلى تحديد و متابعة هدف مشترك تلتقي من خلاله مع الأطراف الأخرى في البلد في إطار إستراتيجية الترويج المتكاملة للاستثمار لأن أكثر أجهزة الترويج للاستثمار فعالية في العالم لا تستطيع منفردة توصيل حزمة الخدمات المتكاملة التي يتطلبها التعامل مع المستثمر الأجنبي.

و تهدف أجهزة الترويج من وراء الشراكات مع الجهات ذات الصلة تحقيق عدد من الأهداف أبرزها ما يلي:

- مواجهة مشكلة محدودية الموارد المالية و فرص التمويل غير المباشر.
- تجنب تضارب الصلاحيات و تعزيز التعاون.
- الحصول على المعلومات المتخصصة المطلوبة.
- حل مشاكل المستثمرين مع أطراف متعددة و بشكل سريع.
- الإلمام بكافة مراحل العملية الاستثمارية على أرض الواقع.
- تعزيز القدرات الذاتية البشرية لجهاز الترويج من خلال الاتصال المستثمر و تبادل الخبرات و المعلومات مع الجهات الأخرى ذات الصلة.

أما على صعيد العلاقة مع المستثمر، فيجب أن تشمل الشراكة شبكة العلاقات بالمستثمرين القائمين و المحتملين في الداخل و الخارج و ذلك للتعرف على العقبات التي تستدعي تغيرات في سياسة معنية أو تغيرات تنظيمية لتحسين رضا المستثمرين الحاليين و جعل مناخ الاستثمار أكثر جاذبية لجميع المستثمرين المحليين و الأجانب.

هذا و يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من الشراكات التي يمكن أن يطورها جهاز الترويج للاستثمار من أجل تحسين فعاليته من خلالها و ذلك وفق طبيعة المهام المناطة بجهاز أو هيئة الترويج و هي[1]:

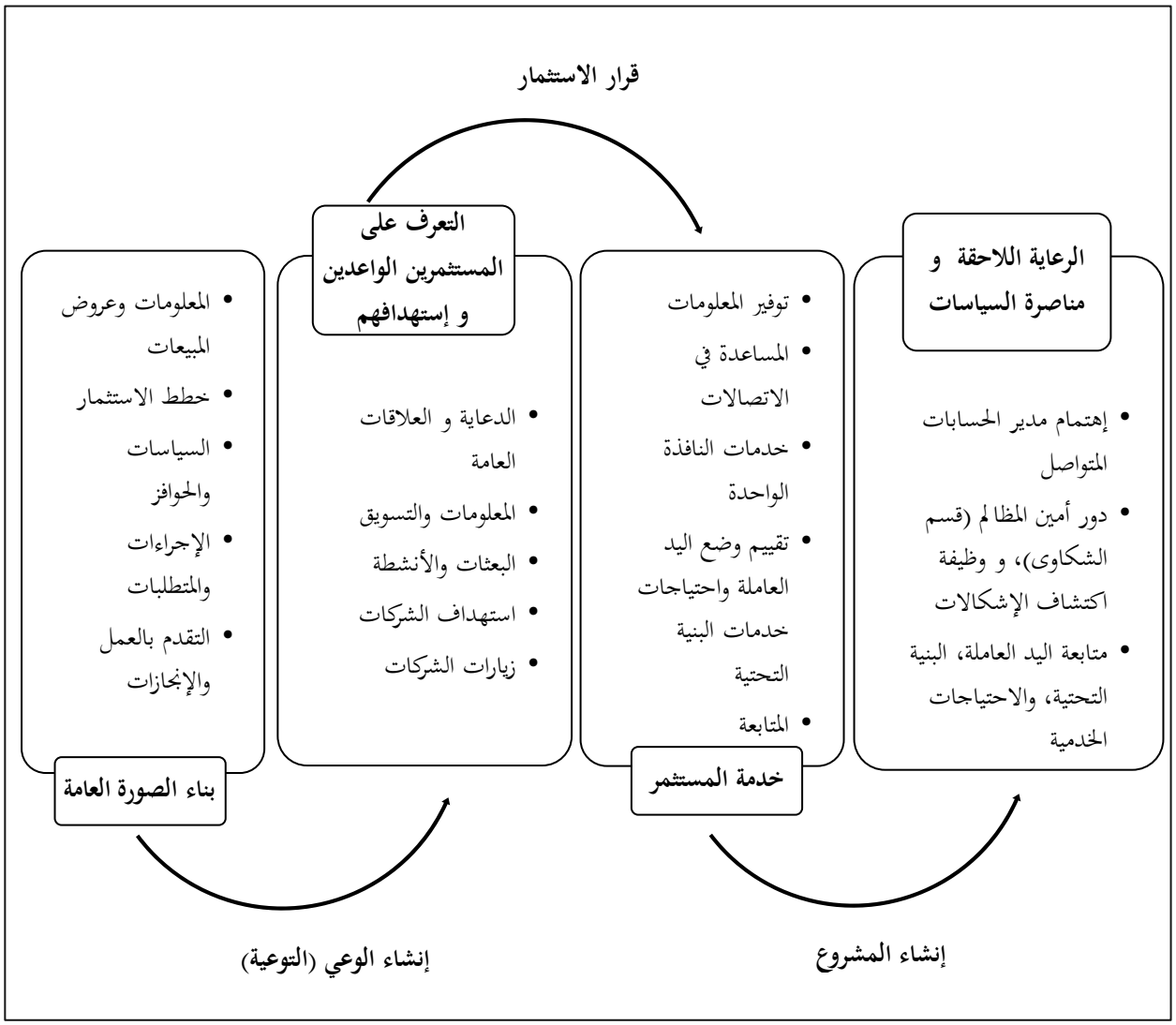
- شراكات تطوير "المنتج" أو بناء الانطباع.
- شركات "التسويق" أو توليد الاستثمار.
- شراكات "خدمة العملاء" أو خدمة و رعاية المستثمر القائم و المحتمل.
- أدوات الترويج للاستثمار و بناء الانطباع العام للبلد المضيف.

الفرع الثاني: مراحل الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر:

إن مسؤولية تسويق الإقليم الاقتصادي لقطر أو اقتصاد ما، كموقع جاذب للاستثمار لا تقع على عاتق هيئات تشجيع الاستثمار بمفردها، بل تمتد لتشمل كافة الأطراف الأخرى المعنية بعملية تشجيع و جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، داخل هذا القطر حيث تتكامل أدوار و مسئوليات هذه الأطراف و تقف على قدم المساواة من حيث درجة الأهمية و التأثير لتعمل ضمن منظومة واحدة تكون مسئولة عن رسم و تحسين ملامح صورة متكاملة لهذا القطر تغطي كافة الجوانب السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية، و تتوحد غايتها الأساسية في زيادة حصة القطر من تدفقات الاستثمار الأجنبي إليها مهما تنوعت الأساليب و التقنيات المستخدمة للترويج من قبل هذه الأطراف على مختلف توجهاتها، و تشمل عملية الترويج للاستثمار، أربع مراحل أساسية حسبما هو موضح في الشكل رقم (9) أدناه:

---

[1]– المصدر نفسه، ص 8.



الشكل رقم (9): مراحل الترويج لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر:

المصدر: مركز مشروعات الدولية الخاصة، أداوت تشجيع الاستثمار الاجنبي المباشر، القاهرة، ديسمبر 2009، ص 9.

حيث تشمل عملية الترويج للمناخ الاستثماري أربع مراحل أساسية[1]:

أولا: بناء الانطباع العام عن القطر: و تسويقه كموقع مضيف للاستثمار، و إبراز الصور الايجابية للدولة في الأسواق المستهدفة و تعزيز الوعي بأهمية الاستثمار الأجنبي

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2008، دور هيئات تشجيع الاستثمار (IPAs) و أثرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، العدد الفصلي الثاني، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات السنة السادسة و العشرين، 2008، ص 18.

المباشر في تنمية هذا البلد، بحيث يتم تعريف المستثمرين على أوسع نطاق ممكن بالوضع الاقتصاد في القطر أو سياسات الحكومة المساندة للاستثمار، و عرض القطاعات و الفرص الاستثمارية الواعدة من أجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية، و من أجل توفير ذلك تقوم هذه الهيئة بعدة أنشطة ترويجية على المستوى المحلي و الخارجي تشمل مختلف وسائل ترويج الاستثمار خاصة الإعلانات في هذه المرحلة، بهدف التحديد الدقيق للمزايا النسبية و التنافسية للدولة و قطاعاتها و أنشطتها المختلفة، و أن تدفع بهذه الدولة إلى مقدمة المتنافسين على جذب المستثمرين المحتملين و الدخول في لائحة خيارات المستثمرين الأجانب.

ثانيا: استهداف المستثمر المحتمل: و الحالي و توليد الاستثمار، و تكون فاعلية تقنية توليد الاستثمار مرهونة بمدى ملائمة مناخ الاستثمار لاحتياجات و متطلبات أنواع معنية من القطاعات الصناعية و الشركات، كما تتأثر بعدة عوامل منها مدى نجاح و تركيز الرسالة التسويقية و تلبيتها لاحتياجات المستثمرين، دقة قاعدة البيانات التسويقية، درجة المهنية التي يتسم بها أسلوب هيئة تشجيع الاستثمار في التعامل مع المستثمرين المحتملين و القائمين، فضلا عن فعالية أنشطة المتابعة التي تقوم بها هيئة تشجيع الاستثمار خاصة ما يتعلق منها بتوسيع القاعدة الاستثمارية و العلاقات التي تكونها.

ثالثا: خدمة المستثمر: و تعتبر هذه المرحلة شخصية الطابع أكثر من المراحل الأخرى، لأنها تتضمن تطوير علاقة على أساس "شخص– لشخص" بين كل من الشركة و شخص محدد داخل هيئة تشجيع الاستثمار، لذا تعمل هيئة تشجيع الاستثمار على التأكد من أن زيارة الشركة للقطر ستسيير بسلاسة و أن انطباع ممثلي الشركة سيكون إيجابيا عند مغادرتهم، إذ عندما تقرر الشركة المستهدفة القيام بزيارة القطر، فإنها تبتغي تحقيق عدة

أهداف في آن واحد مثل: تقييم ظروف العمل في القطر، تقييم أوضاع العمالة الماهرة و كلفتها، مدى توفر المرافق المناسبة، مدى توفر مدخلات الإنتاج المحلية، تقييم نوعية الخدمة المقدمة من قبل هيئة تشجيع الاستثمار و نوعية الحياة في القطر و حتى المشاعر السائدة نحو إقامة الأجانب في القطر، و لهذا تعتبر الخدمة الجيدة و العناية المستمرة التي تقدمها الهيئة للمستثمرين القائمين (الفعلي) حاسمة في تكوين انطباع إيجابي لديهم ينقلونه إلى المستثمر المحتمل عند الاجتماع به، و لذا يجب على هيئة تشجيع الاستثمار و حتى المؤسسات الحكومية ذات الصلة، رعاية و متابعة خدمة المستثمر الأجنبي و كسب رضاه و الحرص على تذليل العقبات التي تعترض تدفق الاستثمارات الأجنبية، و هكذا تم استحداث في هذا الإطار[1]:

I. **الحكومة الالكترونية:** و هي النسخة الافتراضية للحكومة الحقيقية الكلاسيكية و يمكن تعريفها على أنها "تقوم بتقديم خدمات القطاع العام على اختلافها عبر وسائل تكنولوجية متقدمة و منها شبكة الانترنت، و بالتالي فإن الحكومة الالكترونية توفر لجمهور المستخدمين (المواطنين، الشركات، الإدارات،...) عدة خدمات عامة ضمن باقات خدمية تعكس حاجاتهم وليس الجهة الحكومية التي تقدمها، فعلى سبيل المثال يحتاج المستثمر الأجنبي إلى تأشيرة دخول الدولة المضيفة، ترخيص ممارسة العمل، تسجيل الشركة،...إلخ، و من ثم فأن للحكومة الالكترونية مزايا و فوائد بالنسبة للمستثمر و للدولة المضيفة.

II. **النافذة الموحدة:** تعتبر خدمة النافذة الموحدة الآلية التي يمكن للمستثمر اللجوء إليها للحصول على كافة الوثائق و الموافقات و التراخيص المطلوبة لدى هيئة

[1]– كريمة فرحي، المصدر المذكور سابقا، ص 167–172–بتصرف–.

واحدة غالبا ما تكون هيئة تشجيع الاستثمار، و هناك من يسميها "خدمة الشباك الواحد" الذي يتولى توفير كافة التراخيص و التصاريح المطلوبة للمستثمرين و تفيد خدمة الشباك الواحد في التقليل من عدد و طول الخطوات الإجرائية و الإدارية المطلوبة، لأن هذا الشباك يعتمد على تجميع أقسام الإدارات المختلفة التي كان على المستثمر الاتصال بإدارتها من أجل الحصول على التراخيص و الموافقات من مكان واحد، إلا أنه في بعض الأحيان تشكل خدمة الشباك الواحد عقبة أخرى، على المستثمر الأجنبي أن يتجاوزها لاستكمال إجراءات المشروع الاستثماري، و ذلك في حالة:

- عدم التنسيق فيما بين مكاتب الشباك الواحد و مع المؤسسات الحكومية المختلفة.
- قد يطبق كل مسؤول أسلوبه في العمل دون أن يبدي أي اهتمام بالكيان الموحد.
- قد يتم انتداب صغار الموظفين من طرف مسؤولي الإدارات للعمل في الشباك و ذلك بسبب نظرتهم المحدودة و الاستهزاء بالدور المنوط لهؤلاء الموظفين لدى الشباك.
- نقل البيروقراطية التي كانت تمارس على مستوى مقرات الإدارات المختلفة إلى مكاتب الشباك الواحد.

III. **نظام المتابعة:** يهدف هذا النظام إلى متابعة مراحل الاستثمار من بداية التأسيس إلى ما بعد الإنتاج، ليتجاوز الصعوبات التي تواجهه، بحيث يتم تعيين مندوب لكل منطقة من مناطق الاستثمار و ذلك لمتابعة مستثمري المنطقة

و رصد أهم المشكلات التي تواجههم، و علاوة على ذلك يمكن لأي شركة أجنبية أن يهتم بها خبير استثمار ليعالج أي شكوى تتقدم بها، و هذا وفق برنامج الاستثمار لدى مكتب مفوض الاستثمار.

ثالثا: العمل على إصلاح السياسات الاقتصادية: فمما لا شك فيه و تؤكده الدراسات الحديثة أن الدولة التي دأبت على انتهاج برامج إصلاح اقتصادي و تخطوا خطوات واسعة نحو المزيد من الانفتاح و الاندماج مع العالم الخارجي، تتمتع بقدرة أكثر من غيرها على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن الدول التي تتمتع فوق ذلك بمميزات إضافية أخرى من أهمها على سبيل المثال لا الحصر: توافر عناصر الإنتاج من عمالة مؤهلة و مدربة و مدخلات إنتاج محلية، و بكلفة مناسبة و ارتفاع درجة مرونة بيئة الأعمال لديه و تفعيل المنافسة، فهي دول تحظى بقدرات أكبر على لفت انتباه و نظر و فكر المستثمر الأجنبي الباحث عن الفرصة الاستثمارية الجادة، و استقطاب تلك النوعية من الاستثمارات الأجنبية التي تتميز بارتفاع القيمة المضافة المتولدة عنها.

الفرع الثالث: تقنيات الترويج لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن مسؤولية تسويق الإقليم الاقتصادي لقطر أو اقتصاد ما كموقع جاذب للاستثمار تقع بالدرجة الأولى على عاتق هيئات تشجيع الاستثمار و إن كانت تمتد لتشمل كافة الأطراف الأخرى المعنية بعملية تشجيع و جذب الاستثمار الأجنبي المباشر داخل هذا القطر، إلا أن هيئة تشجيع الاستثمار تضطلع بمسئولية رسم و تحسين ملامح صورة متكاملة للاقتصاد الذي تنتمي إليه بحيث تغطي كافة الجوانب و تتركز غايتها الأساسية في

زيادة حصة القطر من تدفقات الاستثمار الأجنبي و تستخدم في سبيل تحقيق هذه الغاية مجموعة متنوعة من الأساليب و التقنيات المستخدمة للترويج للاستثمار[1].

فعملية الترويج للاستثمار وفق أفضل الممارسات و المعايير قد تكون مكلفة جدا إلا أن ربحيتها تفوق أي عملية إنفاق أخرى مثلما أوضحته مجموعة من الدراسات التي أجرتها مؤخرا جامعة أكسفورد، و التي أفادت بأن كل دولار واحد يتم إنفاقه على ترويج الاستثمار يؤدي إلى زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بقيمة تزيد عن 150 دولار كمتوسط لأكبر التأثيرات الحدية التي تم تقديرها انطلاقا من ظروف تمويلية متواضعة لجهة الترويج للاستثمار[2].

و على صعيد أدوات الترويج للاستثمار و بناء الانطباع العام عن البلد المضيف المستخدمة من قبل الجهات الترويج فهي متنوعة و يمكن تقسيمها إلى أدوات الترويج المباشر و أدوات الترويج غير المباشر.

أولا: أدوات الترويج المباشر: حيث تقوم الجهة بإتباع عدد كبير من وسائل الاتصال المباشر مع المستثمرين المحتملين في مختلف بلدان العالم و يتضمن أبرزها ما يلي[3]:

ا. لقاء المستثمرين: وجها لوجه في اجتماعات خاصة في الداخل أو الخارج مع الغرف التجارية و اتحادات المستثمرين و كل تنظيمات رجال الأعمال

---

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2009، تطور الآليات و التقنيات الحديثة للترويج للاستثمار، المصدر المذكور سابقا، ص 6.

[2]– فهد راشد الإبراهيم، تحدي تطوير جهات الترويج للاستثمار في ظل المتغيرات العربية، العدد الفصلي الثالث، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، السنة الثلاثون، 2012، ص 3.

[3]– نشرة ضمان الاستثمار 2012، أهداف و أدوات الترويج للاستثمار و متطلباته، المصدر المذكور سابقا، ص 7.

أو مقابلة مسئولي شركات استثمارية عالمية و إقليمية كبرى للحديث حول فرص و قطاعات محددة.

II. تنظيم أحداث و ملتقيات: و ورش عمل متخصصة للترويج و عرض فرص الاستثمار ذات الأولوية و دعوة مجموعات من المستثمرين المستهدفين.

III. تنظيم و الاشتراك في المؤتمرات: و الندوات و المعارض و الفعاليات العامة التي تحظى بحضور مكثف من رجال الأعمال و المستثمرين.

IV. التواصل الإلكتروني: أو البريدي أو الهاتف المباشر مع قوائم محددة و منتقاة مع المستثمرين و رجال الأعمال عبر إرسال مواد تعريفية وفق آلية واضحة تحدد نوعية المواد و دورية التواصل.

ثانيا: الترويج غير المباشر:من خلال التواصل مع المجتمع الاقتصادي بشكل عام عبر وسائل الاتصال الجماهيري العامة و المتخصصة و تشمل ما يلي[1]:

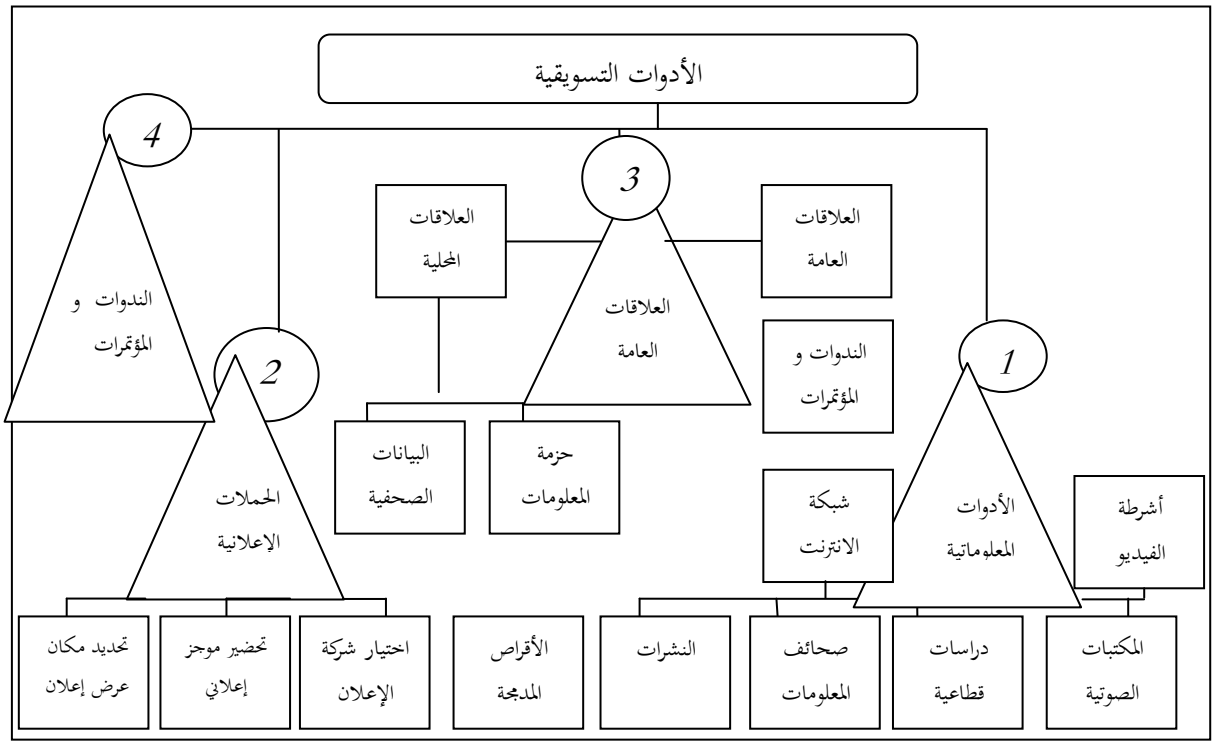
I. الحملات الإعلانية مدفوعة الأجر: في مختلف وسائل الإعلام المقروءة و المسموعة و المرئية و الالكترونية و التي يتم تنفيذها عادة عبر وكالات عالمية متخصصة خصوصا و أنها غالبا ما تستهدف وسائل الإعلام الدولية في أكثر من بلد و لاسيما البلدان المصدرة لرؤوس الأموال.

II. حملات العلاقات العامة المحلية و العالمية: و التي تستهدف التواصل مع مختلف وسائل الإعلام و لكن عبر مواد تحريرية و معلومات قابلة للنشر الصحفي و الإعلامي دون مقابل رسمي لتلك الوسائل و يشمل ذلك نشر

[1]– المصدر نفسه، ص 8.

التقارير التعريفية و المعلوماتية المتخصصة عن البلد و إجراء المقابلات مع المسئولين و نشر مقالات و تحقيقات عن مناخ الاستثمار و تطوراته.

الشكل رقم (10): الأدوات التسويقية المستخدمة لترويج مناخ الاستثمار:



الشكل رقم (10): الأدوات التسويقية المستخدمة لترويج مناخ الاستثمار:

المصدر: نشرة ضمان الاستثمار 2009، تطور الآليات و التقنيات الحديثة للترويج للاستثمار، العدد الفصلي الأول، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، السنة السابعة و العشرون، 2009، ص 7.

ثالثا: التمثيل الخارجي: يشار أن هيئات تشجيع الاستثمار يمكن أن تعتمد على إحدى الوسيلتين لترويج المناخ الاستثماري للبلد في الخارج من خلال[1]:

ا. الوفود الاستثمارية: تشارك في الوفود الاستثمارية الشركات المحلية أو الأجنبية التي لها فرصا فعلية للاستثمار، و هم سفراء القطاع الخاص الذين يتحدثون

[1]– كريمة فرحي، المصدر المذكور سابقا، ص 157–162.

عن تجربتهم الإيجابية في البلد وجها لوجه مع مجموعة المستثمرين المحتملين و عادة ما يرحب بهذه الشركات للمشاركة للشعور بأهمية مساهمتها في دعم جهود الدولة في جذب المزيد من الاستثمار، و بالتالي يقوم هذا الأسلوب على إشراك قطاع الأعمال في الأنشطة الترويجية لهيئة تشجيع الاستثمار.

II. التمثيل الخارجي: يكون ترويج الاستثمار بنظام التمثيل الخارجي من خلال شبكة من المكاتب الخارجية التي تتنوع بين:

- مكاتب خارجية تابعة لهيئة تشجيع الاستثمار.
- توكيل الممثلين للهيئة سواء شركات أو أشخاص.
- السفارات أو القنصليات أو البعثات التجارية (المكاتب التجارية)، و تشير البيانات المتوفرة من مصادر عالمية أن 47% من هيئات تشجيع الاستثمار متقدمة لها مكاتب خارجية مقابل 23% بالنسبة لهيئات تشجيع الاستثمار في الدول النامية، و أن 95% من هذه الأخيرة تستخدم السفارات مقابل 76% في الدول المتقدمة، و يميز هذا النظام عن باقي وسائل ترويج الاستثمار ما يلي:

- تعتمد المكاتب الخارجية على الاستطلاع المبكر في أوساط المستثمرين المحتملين في الخارج و تعريفهم على الفرص الاستثمارية للبلد المضيف للاستثمار.
- تحسين صور مناخ الاستثمار للبلد المضيف مباشرة للمستثمرين المحتملين.

و كحقيقة واقعة (حسبما موضح في الشكل رقم (10)) و في ضوء الأدوات التسويقية المتعارف عليها و الأكثر استخدما من قبل هيئات تشجيع الاستثمار حول العالم، و التي تشمل العلاقات العامة الأدوات المعلوماتية، الحملات الإعلامية و الندوات و المؤتمرات يتضح أن المواقع الشبكية لهيئات تشجيع الاستثمار تستطيع الضلوع بتنفيذ العديد من المسئوليات من خلال شبكة المعلومات الدولية (الانترنت) سواء بتغطية هذه الأدوات التسويقية بطريقة مباشرة كما في حالة الأدوات المعلوماتية (التي تشمل على شرائط فيديو أقراص مدمجة، كتيبات تعريفية، نشرات، دراسات قطاعية و صحائف المعلومات) و الحملات الإعلامية أو تغطيتها بطريقة غير مباشرة كما في حالة العلاقات العامة و الندوات و المؤتمرات[1]، لكن يتم كل هذا بعد بناء الانطباع العام للدولة كمضيفة للاستثمار حيث إن الموقع الشبكي لهيئة تشجيع الاستثمار في حد ذاته لن يكون فعالا بمفرده في بناء الانطباع العام لأنه من المستبعد أن يلجأ المستثمرون إلى زيارة الموقع الشبكي ما يكن لديهم رغبة مبدئية في التعرف على القطر كموقع استثماري محتمل.

و هذا ما يستلزم بناء موقع شبكي تتوفر به أفضل المواصفات التي تؤهله للعمل بفعالية و كفاءة يقف ورائه مجموعة من الكوادر المؤهلة القادرة على التواصل مع المستثمر الأجنبي و الرد على استفساراته و تقديم الخدمات اللازمة له خلال فترة ما قبل و ما بعد قرار الاستثمار، لذا تعمل هيئة تشجيع الاستثمار على التأكد من أن زيارة المستثمر لموقعها الشبكي ستسير بسلاسة، و أن انطباعه سيكون إيجابيا، و هذا ما أكدته أحدث الدراسات

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2009، تطور الآليات و التقنيات الحديثة للترويج للاستثمار، المصدر المذكور سابقا، ص 6.

و نتائجها يتضح أن ترويج القطر من خلال الموقع الشبكي لهيئة تشجيع الاستثمار أصبح علما يدرس خاصة فيما يتعلق بتصميم الموقع و تجهيز الإطارات التي تقف وراءه[1].

المطلب الثالث: استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر:

تقوم هيئات تشجيع الاستثمار بأسلوب الاستهداف لضمان تحقيق الروابط بين الاستثمار الأجنبي المباشر و بين الأهداف التنموية المراد تحقيقها، فتنطوي عملية استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر على مزايا من جهة، و مخاطر من جهة أخرى بالنسبة للبلد المضيف، و هي ليست حديثة العهد حسب ما توضحه بعض التجارب الدولية التي تبنت هذا الأسلوب منذ فترة ليس بالقريبة.

الفرع الأول: مفهوم أسلوب استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر:

يمكن تعريف أسلوب استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه استخدام الموارد الترويجية المختلفة لجذب أنواع معينة من الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل عام و ذلك لتحقيق أهداف اقتصادية محددة، و الاستفادة من مزايا الموقع و خفض مخاطر الاستثمار مقارنة بالدول الأخرى[2]، فضلا عن توجيه الحوافز بشكل أكبر للأنشطة التي ترغب الدولة المضيفة في اجتذاب هذا الاستثمار إليها بينما تتشدد في الأنشطة التي لا ترغب في مساهمتها فيها[3].

---

[1]– المصدر نفسه، ص 7، ص9.

[2]– طارق نوير، سياسة استهداف جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و الأهداف الإنمائية للدول النامية (مع الإشارة إلى مصر)، القاهرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، ورقة بحثية قدمت إلى مؤتمر الاستثمار و التمويل FDI، 2006، ص 2.

[3]– حسنى مهران، الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر و إمكانات تطويره في ضوء التطورات المحلية و الإقليمية و الدولية، ع 01، القاهرة، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، 2000، ص 35.

و عليه ترتكز فلسفة أسلوب استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر على جذب أنواع معينة من الاستثمار الأجنبي المباشر، و توجه إليها مختلف الحوافز و الأنشطة الترويجية دون غيرها من الأنواع، بحيث تساهم هذه الأنواع في تحقيق الأهداف الإنمائية[1].

الفرع الثاني: تقييم أسلوب استهداف:

تسعى هيئات تشجيع الاستثمار من وراء أسلوب الاستهداف إلى تحقيق الأهداف التالية:

- ربط الحوافز بمستوى الأداء: في المشروعات المطلوب توجيه الاستثمار إليها.
- تحقيق الأهداف الإستراتيجية للدولة: يساهم أسلوب الاستهداف في تحقيق مجموعة من الأهداف الإنمائية للدولة كتلك الأنشطة التي تتسم بارتفاع علاقتها التشابكية الأمامية و الخلفية، و التي تنتج بغرض التصدير مقارنة بتلك الموجه أساسا للسوق المحلي و ذات الفنون الإنتاجية المكثفة للعمل مقارنة بتلك المكثفة لرأس المال، بما يمكن من المساهمة في تخفيض حدة أزمة البطالة[2].
- كسب مكانة على خريطة الأسواق العالمية: بفضل هذا الأسلوب، تخصيص كل دولة في المجالات و الأنشطة التي تتمتع فيها بكفاءة و مزايا نسبية و تنافسية، مما يجعلها الوجهة الأكثر استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر في تلك المجالات.

---

[1]– كريمة فرحي، المصدر المذكور سابقا، ص 153.

[2]– حسنى مهران، المصدر المذكور سابقا، ص 35.

- تخفيض التكاليف: تكون التكاليف عند تبني أسلوب الاستهداف منخفضة مقارنة بتكاليف السياسات التقليدية التي تعمل على تشجيع الاستثمار بصفة عامة حيث يقتصر منح الحوافز المالية و الضريبية على الأنشطة المستهدفة فقط بدلا من توزيعها على جميع مجالات الاستثمار، و تسخر هيئة تشجيع الاستثمار حجما أقل من مواردها (الميزانية، موارد بشرية، إمكانات تقنية...الخ) في إطار الأنشطة الترويجية، و تكون أكثر فعالية بدلا من تركيزها على كل أنواع الاستثمار[1].

و لإنجاح هذا الأسلوب من طرف الدولة المضيفة، يجب أن تتصف بالمرونة طبقا للأوضاع الاقتصادية و المالية و التقنية المتوفرة لكل مرحلة مع مواكبة الأوضاع السائدة[2].

لكن رغم هذه المزايا التي يوفرها أسلوب الاستهداف إلا أنه ينطوي على العديد من المخاطر بالنسبة للبلد المضيف من بينها[3]:

- احتمال توجيه أنشطة الترويج على نحو خاطئ إلى الشركات التي لا تحقق الهدف المرجو منه.
- عدم الرغبة المستثمرين الأجانب الاستثمار في البلد المضيف أو في القطاعات المستهدفة.
- إهدار الموارد في حال فشل استقطاب الاستثمار الأجنبية المباشرة.

---

[1]– طارق نوير، المصدر المذكور سابقا، ص 3–7 –بتصرف–.

[2]– بلال بوجمعة، سياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر لتحقيق الأهداف الإنمائية بالجزائر (دراسة تطبيقية للفترة 1986–2011)، تلمسان، جامعة أبي بكر بلقايد،كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه، 2012–2013، ص 6–7.

[3]– طارق نوير، المصدر المذكور سابقا، ص 2.

و للتقليل من هذه المخاطر يجب أن يكون أسلوب الاستهداف واقعيا و مبنيا على فهم دقيق و عميق لخصائص البلد المضيف (نقاط الضعف و القوة)، و مقارنتها بخصائص و إمكانات الدول المنافسة حتى يمكن تحديد نوعية الاستثمار المستهدف الذي يؤمن تحقيق الأهداف التنموية المطلوبة و المحددة.

الفرع الثالث: عرض بعض التجارب الدولية:

و الواقع أن بعض البلدان وضعت برامج محددة للروابط تتضمن مجموعة من تدابير السياسات المختلفة و تستهدف صناعات و شركات مختارة، و أول من وضع هذه البرامج بلدان تتمتع بوجود كبير في الخارج و بقاعدة متطورة (نسبيا) من المؤسسات المحلية، على غرار أيرلندا و الجمهورية التشيكية و سنغافورة و ماليزيا و المكسيك و المملكة المتحدة و هنغاريا، و نظمت بعض البرامج على المستوى الوطني و نفذ غيرها في شكل مبادرات إقليمية أو محلية، و تشترك هذه البرامج في ثلاثة عناصر هي: توفير معلومات عن الأسواق و الأعمال التجارية و المواءمة، و تقديم المساعدة الإدارية أو التقنية و التدريب، و في بعض الأحيان الدعم أو الحوافز المالية، و تضمنت بعض البرامج أيضا أنشطة لترويج الاستثمار الأجنبي المباشر و اجتذاب المستثمرين الأجانب إلى صناعات مستهدفة، و في كل حالة من هذه الحالات، لا تنشأ روابط مستدامة ما لم يستفد منها كل من الشركات الأجنبية و الشركات المحلية[1].

فعلى سبيل المثال أدى استهداف الشركات الأجنبية إلى تحقيق نجاح تأمين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى كل من كوستاريكا منذ عام 1986، بعدما قررت السلطات الحكومية فيها بالتنسيق مع مجلس الاستثمار الكوستاريكي (سندي) جذب الاستثمار الأجنبي

[1]– تقرير الاستثمار العالمي 2001، المصدر المذكور سابقا، ص 36-37.

المباشر إلى القطاعات ذات الأولوية التي تتغير بتغير أهداف التنمية أخذا في الاعتبار المزايا النسبية لكوستاريكا، و كانت القطاعات ذات الأولوية المستهدفة القطاع الزراعي إضافة إلى قطاعي الصناعة و السياحة، و لقد حققت نجاحا ملحوظا بعد تبني أسلوب الاستهداف حيث تم جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية في الصناعات الإنتاجية التصديرية التي تستهدف الأسواق العالمية، و قد إتضح ذلك من خلال العلاقة الطردية بين نمو تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر و نمو الصادرات، كما مكن هذا الأسلوب من تنويع عائدات البلاد من العملات الأجنبية، إلى جانب تغير التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المتدفقة من الاستثمار الأجنبي المباشر لقطاع الزراعة الذي كان يستحوذ على 50% الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 1986 إلى القطاع الصناعي الذي أصبح يستحوذ على أكثر من 80% من الاستثمار الأجنبي المتدفق في عام 1999، مما جعل الاقتصاد الكوستاريكي اقتصاد شبه صناعي بوجود شركات تكنولوجيا متقدمة مثل إنتل و باكستر.

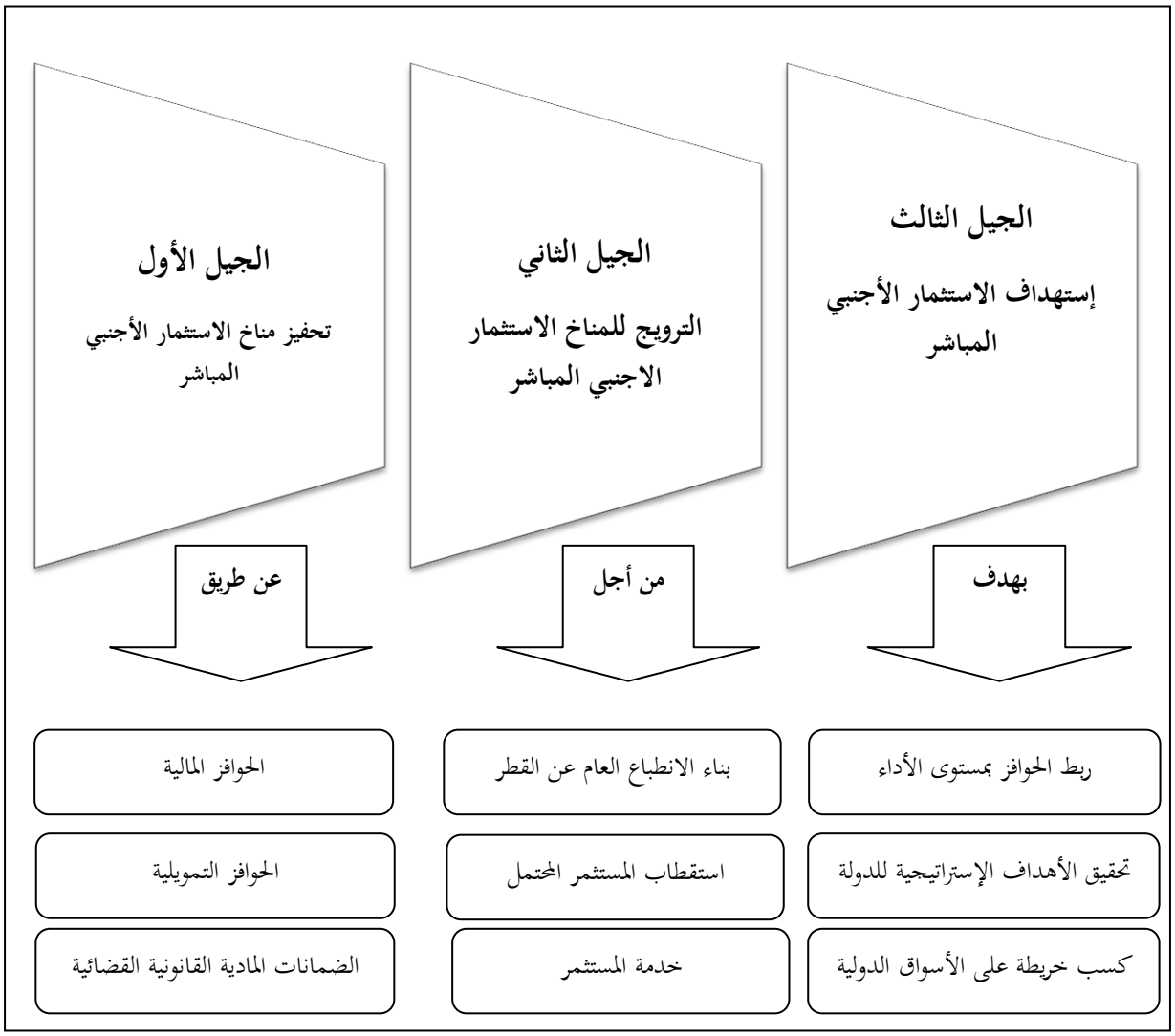
و عمل مجلس تشجيع الاستثمار في تايلندا، و هو الهيئة المكلفة بالاستهداف و تحسين الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث الكم و الجودة و ذلك لدعم عملية التنمية المستدامة للاقتصاد التايلاندي حيث قام بتحديد خمسة صناعات مستهدفة هي صناعة المواد الغذائية، صناعة السيارات، صناعة الأزياء خاصة في الجلود الملابس صناعة الإلكترونيات و تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات، الخدمات ذات القيمة المضافة العالية كما قام بتحديد ثلاثة أقاليم رئيسية و عددا من الدول الأم للاستثمار الأجنبي المباشر، و هي إقليم أوروبا و يشمل كل الدول الأوروبية، إقليم أسيا و يشمل كل من اليابان، الصين سنغافورة، تايوان و كوريا، و إقليم أمريكا الشمالية و يشمل كل من الولايات المتحدة الأمريكية و كندا، و قد تم وضع السياسات التسويقية الخاصة بكل صناعة مستهدفة.

كما اعتمدت سنغافورة أيضا أسلوب الاستهداف في اتجاه الانتقال من اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعات الخفيفة إلى قطاع الصناعة القائمة على كثافة رأس المال و على كثافة المعارف كقطاع الإلكترونيات بهدف جلب صناعات جديدة إلى سنغافورة[1].

و عليه إتضح من أسلوب الاستهداف أنه أحدث جيل من السياسات التي تتبعها وكالات تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، بإتباع أسلوب يستبق الأحداث نحو اجتذاب هذه الاستثمارات كنقطة انطلاق لها، و من ثم تمضي إلى استهداف المستثمرين الأجانب على مستوى الصناعات و الشركات كي تلبي احتياجاتهم المحددة من حيث المواقع على مستوى النشاط و التجميع، و ذلك في ضوء الأولويات الإنمائية للبلد المعني، و مما يساعد مثل هذه الإستراتيجية إلى حد بعيد قدرة البلد على تغذية تجمعات محددة تقوم على الميزات التنافسية للبلد، و الاستفادة من الميل الطبيعي لدى الشركات للتجمع و التي تكتسب في نهاية المطاف اسما تجاريا، و بذلك تتجاوز الجيلين الأول و الثاني من سياسات تشجيع الاستثمار، التي اعتمدت العديد من البلدان سياسات تتجه نحو السوق، بتحرير نظم الاستثمار الأجنبي المباشر فيها للتخفيف من القيود المفروضة على الاستثمار الوارد و تعزيز معايير معاملة المستثمرين الأجانب و إعطاء دور أكبر لقوى السوق في تخصيص الموارد، و قد اتخذت جميع البلدان تقريبا –بدرجات متفاوتة– خطوات في هذا الاتجاه و تستطيع بعض البلدان قطع شوط كبير في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر بهذه الخطوات في الجيل الأول، أما الجيل الثاني من سياسات تشجيع الاستثمار فقطعت الحكومات شوطا أبعد، و سعت بصورة نشطة لاجتذاب هذه الاستثمارات، من خلال تسويق

[1]– كريمة فرحي، المصدر المذكور سابقا، ص 157.

بلدانها و يؤدي هذا الأسلوب إلى إقامة وكالات وطنية لتشجيع الاستثمارات، إذ تضم الرابطة العالمية لوكالات تشجيع الاستثمار التي أنشئت عام 1995، حتى الفترة الراهنة أكثر من 100 عضو، و الشكل التالي يلخص تطور الأجيال الثالث لتشجيع مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر.

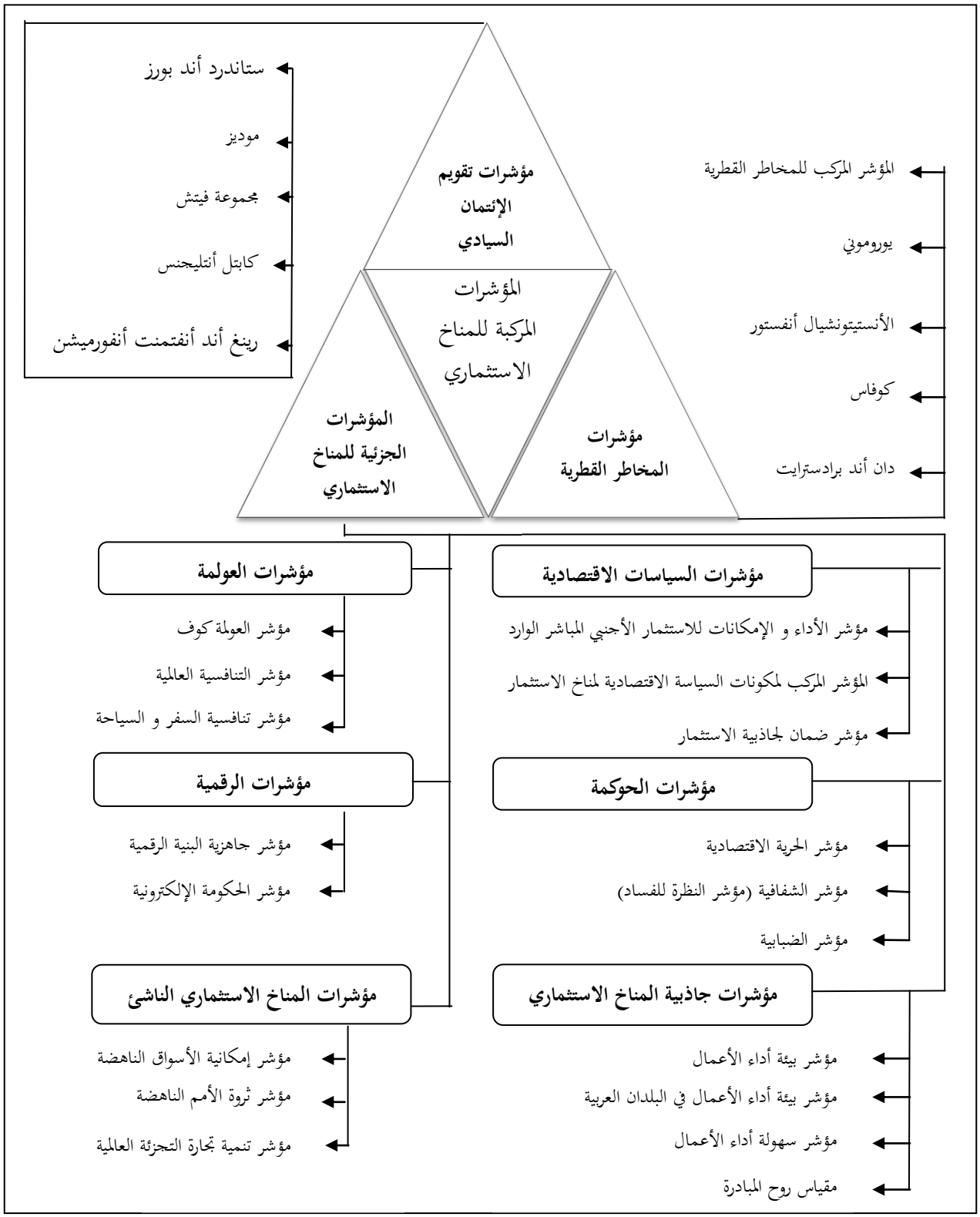


الشكل رقم (11): تطور مراحل تشجيع المناخ الاستثماري:

المرجع: من إعداد الباحث اعتمادا على مفاهيم سابقة.

المبحث الثالث: المؤشرات المركبة لقياس المناخ الاستثماري:

تعتبر جاذبية الدول للاستثمار الأجنبي مفهوما متعدد الجوانب يشمل مجموعة من المجالات الاقتصادية و الاجتماعية و المؤسسية، مما أدى إلى وجود رؤى متعددة بين المهتمين بتحديد مقومات الجاذبية و قياسها و استخلاص السياسات الأكثر ملائمة و نجاعة في استقطاب حصة أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر، و المقصود بقياس جاذبية الدول للاستثمار الأجنبي هو حصر كل العوامل المؤثرة في قدرة و إمكانيات دولة ما على أن تكون جاذبة للاستثمارات من الخارج من الأخذ في الاعتبار رصد تلك المؤثرات استنادا لمؤشرات و بيانات قابلة للقياس وفق أسلوب كمي يراعي القواعد الأساسية المعتمدة في هذا المجال، فضلا عن التوازنات المتوسطة و الطويلة المدى كدرجة المخاطر التي تشوب الاقتصاد المضيف و التي تتحدها وكالات تنقيط معتمدة عالميا، إذ يوضح الشكل الموالي إلى مختلف المؤشرات التي يتعمد عليها.



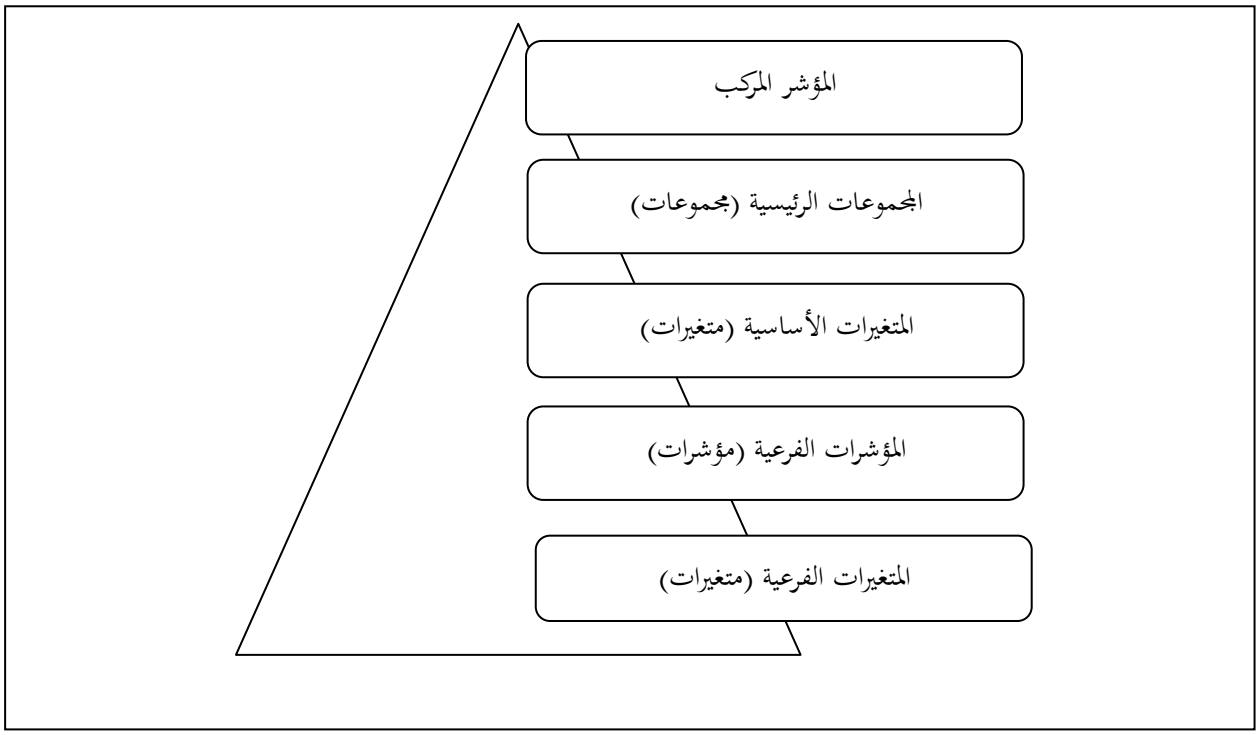
الشكل رقم (12): أهم المؤشرات المركبة لقياس المناخ الاستثماري:

المرجع: من إعداد الباحث اعتمادا على مفاهيم لاحقة.

المطلب الأول: مفهوم المؤشرات المركبة:

الفرع الأول: تعريف المؤشر:

المؤشر المركب هو بمنزلة المقياس الكمي المجمع الذي يحتوي على عدد من المؤشرات الفردية أو الفرعية التي تعكس جوانب أو أبعاد الظاهرة محل الاهتمام بحيث يتم دمج هذه المؤشرات المنفصلة بالاستناد إلى نموذج معين للحصول على مؤشر مركب يعبر عن الاتجاه العام المشترك لتلك المؤشرات الفرعية، و هو بذلك يعمل على تجميع المعلومات و عرضها بشكل مبسط يسهل فهمه و تفسيره.

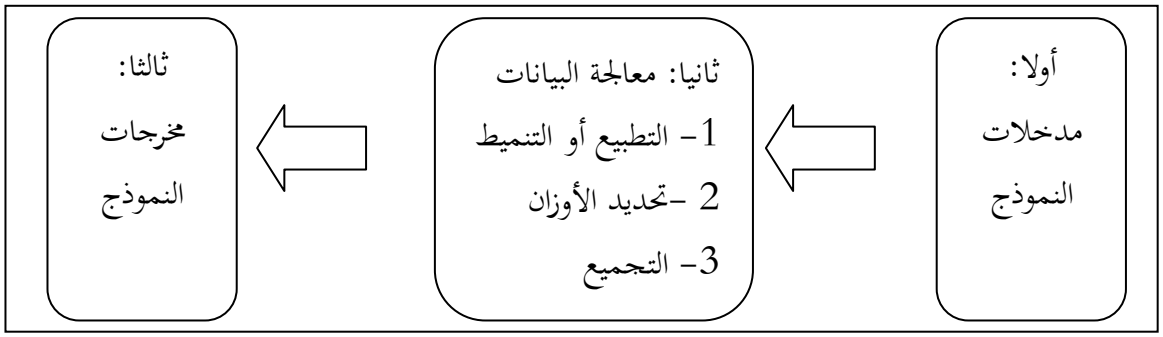


الشكل رقم (13): مكونات المؤشر المركب:

المرجع: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2013، مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار 2012-2013، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، الكويت، 2013 ص 22.

الفرع الثاني: خطوات بناء المؤشر المركب:

يتعين على الراغب في بناء مؤشر مركب يمكن الاعتماد عليه و الوثوق في نتائجه إتباع خطوات أساسية في شكل تسلسل يبدأ بتشكيل إطار نظري جيد و ينتهي بالعرض البياني للمؤشر المركب بطريقة تسهل فهمه للمستخدمين و ذلك حسبما موضح في الشكل رقم (14) أدناه:



الشكل رقم (14): خطوات بناء المؤشر المركب:

المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2013، مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار 2012-2013، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، الكويت، 2013 ص 23.

فحسبما يوضحه الشكل السابق فإن المراحل الكبرى لبناء المؤشر المركب نتيجة لعملية قوامها المراحل الثلاث التالية:

- مدخلات العملية: حيث تتعبر المدخلات هي المؤشرات الفرعية، و التي يتوقف اختيارها على التراكم المعرفي حول الظاهرة محل البحث.
- معالجة المدخلات: ثم تتوجه هذه المدخلات أو المؤشرات الفرعية في معظم الحالات إلى مرحلة التطبيع أو التنميط و تحديد الأوزان و التجميع.

- مخرجات العملية: الحصول على المؤشر المركب الذي يمثل المخرج النهائي من هذه العملية.

أما المراحل التفصيلية للعملية فهي على النحو التالي:

أولا: بناء الإطار النظري: يعد بناء أو إعتماد إطار نظري سليم بمثابة نقطة البداية لتطوير مؤشر مركب جيد: و المقصود بالسليم الإطار النظري الذي يمكن من التعريف بالظاهرة محل الإهتمام و بمكوناتها الفرعية بدقة و بوضوح، و من إنتقاء المؤشرات الفرعية المناسبة و من تحديد الأوزان التي تعكس الأهمية النسبية لتلك المؤشرات، و الطريقة المثلى في هذا الصدد تكمن في التركيز عند تصميم الإطار النظري على ما هو مرغوب في قياسه و ليس على ما هو متوافر من بيانات و مؤشرات، و لمزيد من الشفافية و الوضوح بخصوص هذه الخطوة الهامة من خطوات بناء المؤشر المركب بفضل الالتزام بما يلي:

I. **تعريف المفاهيم:** يجب أن يشير التعريف إلى كيفية بناء الإطار النظري و كيفية ربط المؤشرات الفرعية مع بعضها البعض.

II. **تحديد المجموعات الثانوية:** عادة ما تجزأ المفاهيم المتعددة الأبعاد إلى مجموعات فرعية و لا يشترط في هذه المجموعات أن تكون مستقلة إحصائيا عن بعضها البعض، إلا أنه إذا وجدت إرتباطات بينها، فلابد من وصف تلك الارتباطات و توضيحها بدقة، فمثل هذا الوصف يساعد المستخدم على فهم القوة المحركة وراء المؤشر بالإضافة إلى كونه يسهل من عملية تحديد الأوزان النسبية المناسبة للعوامل المختلفة.

III. **وضع المعايير اللازمة لإختيار المؤشرات الأساسية:** يجب على صانع المؤشر المركب أن يقوم بتحديد مجموعة من المعايير التي تكون بمثابة

المرشد لتحديد ما إذا كان مؤشر فرعي معين يجب أن يدخل في تكوين المؤشر المركب أم يستبعد.

IV. **توثيق الإطار النظري:** يعطي هذا التوثيق فكرة شاملة عن الهدف من بناء المؤشر المركب في سياق سهل و واضح يمكن من خلاله فهم كيفية بناء المؤشر المركب و الغرض منه، و يكمن الهدف الأساسي من توثيق الإطار النظري في إعطاء مستخدمي المؤشر المركب معلومات كافية حتى يمكنهم تقرير ما إذا كانت البيانات المقدمة من خلال هذا المؤشر ملائمة للاستخدام المقصود.

ثانيا: إختيار المؤشرات الفرعية الجيدة و السليمة: بالتأكد من أهميتها و ارتباطها بالظاهرة محل الدراسة، و إمكانية تحليلها، و حداثتها، و سهولة الوصول إليها.

ثالثا: المعالجة الأولية للبيانات: و إمكانية تحليلها، و حداثتها، و سهولة الوصول إليها.

رابعا: التطبيع أو التنميط: حيث يتم عادة توحيد المقياس المستخدم للمؤشرات الفرعية المكونة للمؤشر المركب ثم اختيار طريقة التنميط المناسبة من بين مجموعة من الطرق (إعطاء الرتب، الدرجة المعيارية، إعادة القياس، البعد عن النقطة المرجعية، المؤشرات الدورية) و ذلك بعد تنفيذ جميع اختيارات قياس الحساسية لتقييم تأثير هذه الطرق على النتائج.

خامسا: تحديد الأوزان الترجيحية للمؤشرات الفرعية: في كثير من الأحوال تكون بعض المؤشرات الفرعية أكثر أهمية من المؤشرات الأخرى للتعبير عن الظاهرة محل الاهتمام الأمر الذي يجب مراعاته عند اختيار الأوزان الترجيحية للمؤشرات الفرعية، و تؤثر الأوزان

بناءا على طرق سلمية و مدروسة بعانية، و على الرغم من عدم وجود إجماع كامل على الوسيلة المستخدمة لتحديد الأوزان، فإن ذلك لا يعيق استخدام المؤشرات المركبة بقدر ما يبرز أخطار استخدام أو تحديد أوزان انطلاقا من آراء شخصية، و بالتالي لتجنب هذه الأخطار كان لابد عند اختيار الأوزان أن يتم توضيح كل الافتراضات و التطبيقات المستخدمة و اختبار قوتها، كما يجب أن تتسم الطرق المستخدمة بالشفافية و الصلابة.

سادسا: التجميع: يتم تجميع المؤشرات الفرعية لبناء المؤشر المركب بعد اختيار الطريقة المناسبة من بين عدة طرق متاحة مثل التجميع الإضافي، التجميع المضاعف اتجاه المعايير المتعددة غير التعويضية و التجميع الهندسي.

سابعا: اختيار مدى ملائمة المنهجية المختارة: لبناء المؤشر المركب مع المنهجيات الأخرى المكنة و التي لم يتم إتباعها و ذلك من خلال تطبيق أسلوبين للتحليل و هما:

I. **تحليل عدم التأكد:** و يركز على كيفية ظهور عوامل الإدخال غير المؤكدة التي يقصد بها أي شئ يمكن تغييره قبل تنفيذ نموذج تكوين المؤشر المركب و مدى تأثيره على قيمة المؤشر المركب.
II. **تحليل الحساسية:** الذي يدرس مقدار إسهام كل عامل من عوامل الإدخال غير المؤكدة فرديا في تباين المخرجات.

المطلب الثاني: مؤشرات تقويم المخاطر القطرية و الائتمان السيادي:

تسعى الشركات و المؤسسات المالية التي تعمل في مجال الإقراض و الاستثمار الدولي إلى تعظيم المردود المادي للعمليات التي تقوم بها، من خلال تطبيق أفضل الممارسات في مجال السياسات الاحترازية بهدف تقليل المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها هذه العمليات بصرف النظر عن المدى الجغرافي أو نوع النشاط الاقتصادي التي تغطيه

و تستهدف الدراسات التي تدور حول المخاطر القطرية تحديد العلاقة التي تربط العوائد المتوقعة للاستثمار و الإقراض بالمخاطر المحيطة بهذه العمليات.

و من أجل تحديد هذه العلاقة التي قد تؤثر سلبا أو إيجابا يجب الأخذ بعين الاعتبار عدة عوامل منها ما يتعلق بالمؤشرات المالية و المؤشرات الاقتصادية للقطر، و نظرا لأن الكثير من هذه العمليات يتم خارج الحدود الدولية، فقد أصبح من الضروري أن تؤخذ الأمور السياسية الداخلية و الخارجية للدولة بعين الاعتبار عند دراسة المخاطر القطرية.

الفرع الأول: مؤشرات تقويم المخاطر القطرية:

أولا: المؤشر المركب للمخاطر القطرية: يعتبر هذا المؤشر أداة فنية مهمة لتحليل المخاطر القطرية في المؤسسات المالية، خاصة تلك التي تعمل في مجال ضمان المخاطر السياسية (مخاطر غير تجارية)، و في مجال التأمين و إعادة التأمين كما يعتبر مؤشرا مهما للباحثين و المستثمرين و أصحاب القرار للاستفادة منه في مخططاتهم باعتباره مؤشرا شهريا، حيث يصدر عن مجموعة (بي آر اس)* من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية منذ عام 1980، و يتضمن الدليل المؤشر المركب للمخاطر القطرية لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار في أو التعامل تجاريا مع القطر و قدرته على مقابلة التزاماته المالية و سدادها من خلال إعطاء قيم عددية (تسمى نقاط مخاطر) لعدد من مكونات المخاطر القطرية تحت ثلاث مجموعات أو ثلاث مؤشرات فرعية هي: مؤشر تقييم المخاطر السياسية (يشكل 50% من المؤشر المركب)، و مؤشر تقييم المخاطر الاقتصادية (يشكل 25 %) و مؤشر تقييم المخاطر المالية (يشكل 25%)[1]، حسب الجدول التالي:

---

*- Political Risk Services (P.R.S).

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2001، ص 126-127.

الجدول رقم (8): مكونات المؤشر المركب للمخاطر القطرية:

مكونات مؤشر المخاطر السياسية (الحد الأقصى 100 نقطة)			**مكونات مؤشر المخاطر الاقتصادية** (الحد الأقصى 50 نقطة)		
التسلسل	**المكون**	**النقاط**	**تسلسل**	**المكون**	**النقاط**
1	درجة استقرار الحكومة	12	**1**	معدل دخل الفرد	5
2	الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية	12	**2**	معدل النمو الاقتصادي الحقيقي	10
3	خريطة الاستثمار	12	**3**	معدل التضخم	10
4	وجود نزاعات داخلية	12	**4**	نسبة العجز/ فائض الميزانية الحكومية إلى الناتج المحلي الإجمالي	15
5	وجود نزاعات خارجية	12	**5**	نسبة وضع ميزان الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي	10
6	الفساد	06	**مكونات مؤشر المخاطر المالية** (الحد الأقصى 50 نقطة)		
7	دور الجيش في السياسة	06	**تسلسل**	**المكون**	**النقاط**
8	دور الدين في السياسة	06	**1**	نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي	5
9	سيادة القانون و النظام	06	**2**	نسبة خدمة الدين الخارجي إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات	10
10	الاضطرابات العرقية	06	**3**	نسبة ميزان الحساب الجاري إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات	10
11	مصداقية الممارسات الديمقراطية	06	**4**	عدد الأشهر من الواردات التي تغطيها احتياطات الدولة	15
12	نوعية البيروقراطية	04	**5**	استقرار أسعار الصرف	10

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001 الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2001، ص 126-127.

حيث يتميز المؤشر بترجيح المؤشرات الجزئية المكونة له، فعلى صعيد المخاطر السياسية أعطيت ترجيحات أقصها 12 نقطة للاستقرار الداخلي لكل عنصر الممثل في الاستقرار الحكومي و ما يتبعها من استقرار الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية، إضافة لوجود نزاعات داخلية، أما الاستقرار الخارجي فكان مرجح من خلال النزاعات الخارجية، كما أعطيت ترجيحات أقل بنصف أي 6 نقاط للتركيبة السياسية للمجتمع من خلال حضور كل الجيش و الجماعات الدينية في الحياة السياسية كل على حدا، فضلا عن انعكاسات الممارسة الديمقراطية و ما يتبعها من سيادة القانون و النظام في المجتمع من خلال رضا جميع شرائح المجتمع باختلاف تركيبتها، هذه الأخيرة التي أعطي لها ترجيح من خلال الاضطرابات العرقية، و أخيرا مدى استشراء الفساد في دواليب المجتمع بست نقاط و إعطاء ترجيح بأربع نقاط نوع البيروقراطية كانعكاس لنوعية الفساد (السياسي، إداري أو غيره).

أما على صعيد المخاطر الاقتصادية فقد أعطي أكبر ترجح لمؤشر نسبة ميزان الحساب الجاري إلى إجمالي الصادرات السلع و الخدمات بـ 15 نقطة، لمعرفة تركيبة ميزان المدفوعات و نسبة الصادرات من السلع المنظورة و غير المنظورة (الخدمات)، أما أصغر ترجيح فكان لعدد الأشهر من الواردات و التي تغطيها احتياجات الدولة لمواجهة في حالة الاضطرابات و الأزمات بـ 5 نقاط، في حين أعطي ترجيحات متوسطة بـ 10 نقاط لاستقرار معدل سعر الصرف، و أيضا نسبة خدمة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي و خدمة الدين الخارجي إلى إجمالي الصادرات السلع و الخدمات.

و يغطي المؤشر 140 دولة منها 18 دولة عربية، و يقسم المؤشر الدول حسب درجة المخاطرة إلى المجموعات، و كلما ارتفع رصيد المؤشر المركب قلت درجة المخاطرة حسبما يلي[1]:

- من صفر إلى 49.4 نقطة درجة مخاطرة مرتفعة جدا.
- من 50 إلى 59.5 نقطة درجة مخاطرة مرتفعة.
- من 60 إلى 69.5 نقطة درجة مخاطرة معتدلة.
- من 70 إلى 79.5 نقطة درجة مخاطرة منخفضة.
- من 80 إلى 100نقطة درجة مخاطرة منخفضة جدا.

ثانيا: مؤشر اليورموني للمخاطر القطرية: يقيس هذا المؤشر قدرة الدولة على الوفاء بالتزاماتها المالية كخدمة للديون الأجنبية، و سداد قيمة الواردات أو السماح بتحويل الأرباح و من ثم فهو يعكس مدى جاذبية مناخ الاستثمار في البلد أو في القطر، حيث يصدر مرتين سنويا (مارس و سبتمبر) عن مجلة " اليورموني"[2]، و هو يغطي 185 دولة من ضمنها 20 دولة عربية، و يستند المؤشر إلى تسعة مؤشرات فرعية ذات أوزان مختلفة و هي موضحة في الجدول التالي:

---

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات الكويت، 2001، ص 126–127.

[2]- EuroMoney.

الجدول رقم (9): مكونات مؤشر اليورموني للمخاطر القطرية:

المكون	النسبة المئوية (%)	المكون	النسبة المئوية (%)
المخاطر السياسية	25	توافر التمويل من القطاع المصرفي للمدى الطويل	10
الأداء الاقتصادي	25	توافر التمويل قصير المدى	05
مؤشرات المديونية	10	توافر الأسواق الرأسمالية	05
التقييم الائتماني للقطر	10	معدل الخصم عند التنازل	05

المصدر:من إعداد الباحث اعتمادا على: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001 المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، الكويت، 2001، ص 126-127.

أما دليل المؤشر فإنه يرتب الدول وفق النسبة المئوية التي تسجلها من الإجمالي 100%، حيث كلما ارتفعت النسبة المئوية دل ذلك على انخفاض مخاطر عدم السداد و الإيفاء بالتزامات القطر.

ثالثا: مؤشر كوفاس للمخاطر القطرية: يقيس هذا المؤشر مخاطر قدرة الدول على السداد قصيرة الأجل للشركات العاملة في هذه الدول، و يبرز مدى تأثير الالتزامات المالية للشركات بأداء الاقتصاد الكلي و بالأوضاع السياسية المحلية و بيئة أداء الأعمال و السجل التاريخي لنحو 41 مليون شركة حول العالم في الوفاء بالتزاماتها المالية في تواريخ الاستحقاق، و تصنف الدول إلى مجموعتين رئيستين: مجموعة الدرجة الاستثمارية (A) و التي بدورها تتفرع إلى أربعة فروع من A1 إلى A4، و مجموعة درجة المضاربة و يشار

إليها بالأحرف B,C,D و يغطي المؤشر 165 دولة من ضمنها 19 دولة عربية[1]، و ذلك حسبما يوضح الجدول التالي:

الجدول رقم (10): تصنيفات مؤشر كوفاس للمخاطر القطرية:

الدرجة	التوصيف
مجموعة الدرجة الاستثمارية	
A1	البيئة السياسية و الاقتصادية مستقرة و سجل السداد جيد جدا و أن إمكانية بروز مخاطر عدم السداد ضعيفة جدا.
A2	احتمال عدد السداد يبقى ضعيفا جدا حتى في حالة وجود بيئة سياسية و اقتصادية اقل استقرارا أو بروز سجل مدفوعات لدولة ما بدرجة تقل نسبيا عن الدول المصنفة ضمن A1.
A3	بروز بعض الظروف السياسية و الاقتصادية غير الملائمة قد يؤدي بسجل المدفوعات المنخفض أصلا لأن يصبح أكثر انخفاضا من الفئات السابقة، رغم استمرار استبعاد إمكانية عدم القدرة على السداد.
A4	سجل المدفوعات المتقطع قد يصبح أسوأ حالا مع تدهور الأوضاع السياسية و الاقتصادية و غم ذالك فإن إمكانية عدم السداد تبقى مقبولة جدا.
مجموعة درجة المضاربة	
B	يرجح أن يكون للبيئة السياسية و الاقتصادية غير المستقرة تاثير أكبر على سجل السداد السيئ أصلا.
C	قد يؤدي البيئة السياسية و الاقتصادية شديدة التقلب إلى تدهور أكبر في سجل السداد السيئ أصلا.
D	ستؤدي درجة المخاطرة العالية للبيئة السياسية و الاقتصادية في دولة ما إلى جعل سجل السداد السيئ جدا.

المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2007، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، الكويت، 2007، ص 251.

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2008، ص 127.

رابعا: مؤشر الأنستيتيوشنال أنفستور للتقويم القطري: يصدر عن مجلة "الأنستيتوثنال أنفستور" منذ عام 1998 مرتين سنويا، و يتم احتساب المؤشر المكون من 100 نقطة مئوية بالاستناد على مسوح استقصائية يتم الحصول عليها من قبل كبار الاقتصاديين و المحللين في البنوك العالمية و الشركات المالية الكبرى[1].

خامسا: مؤشر وكالة دان أند براد ستريت للمخاطر القطرية: تركز الوكالة على تقويم المخاطر البينية المرتبطة بعمليات التبادل عبر الحدود و ليس على قدرة سداد أصل الدين و الفوائد لأدوات الدين في السندات و القروض، و بذلك تكون متخصصة بتوفير معلومات عن المستوردين لصالح المصدرين و كذلك للمستثمرين الذين يرغبون بالحصول على معلومات عن شركة محلية يرغبون بالتعامل معها خارج أقطارهم، حيث يعتمد المؤشر على أربع مجموعات تغطي المخاطر السياسية (البيئة المؤسسية، سياسة الدول الداخلية، استقرار الوضع السياسي و الاجتماعي، السياسة الخارجية)، المخاطر الاقتصادية الكلية (معدل النمو الاقتصادي للمدى القصير، هيكل أسعار الفائدة، الإصلاح الاقتصادي الهيكلي، معدل النمو الاقتصادي للمدى الطويل)، المخاطر الخارجية (وضع التجارة الخارجية، وضع الحساب الجاري، وضع الحساب الرأسمالي، احتمالات العجز عن سداد الديون، سعر صرف العملة المحلية)، و المخاطر التجارية (الوضع الائتماني الإجمالي، السياسة الضريبية استقرار القطاع المصرفي، الفساد).

---

[1]– المصدر نفسه، ص 128.

أما عن استخدام المؤشر فتقسم المخاطر إلى سبع مجموعات DB7-DB1 بداخل المجموعة مستويات مخاطرة تتراوح بين A-D بحيث تكون الدول الحاصلة على DB1 هي الأقل مخاطرة في حين تكون DB7 الأعلى مخاطرة[1].

الفرع الثاني: مؤشرات التقويم الائتماني السيادي:

أصبح التقييم الإئتماني السيادي للدول من أهل العوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار و التجارة و الاعمال لإنشاء المشاريع و تنفيذ المعاملات الدولية من قبل المستثمرين و المصدرين و رجال الأعمال و الشركات، و خاصة الشركات متعددة الجنسيات و تسعى جميع دول العالم و خاصة الناشئة و النامية إلى الحصول على تصنيفات إئتمانية سيادية مرتفعة، حدها الأدنى تصنيف "درجة الاستثمار" مع محاولة تجنب الحصول على تصنيفات متدنية تبدأ من "درجة المضاربة" فأقل.

و تعود تلك الأهمية المتنامية للتصنيفات السيادية إلى دورها الكبير في تحديد قدرة الدولة و مؤسستها الحكومية و الخاصة في الحصول على القروض و رؤوس الأموال بل و إجراء التعاملات التجارية و المالية الدولية كما يتضح من الأبعاد الدولية[2]:

- إمكانية حصول الدولة على القروض الدولية: بأدواتها المختلفة من أسواق رأس المال العالمية، حيث أن العديد من المقرضين حول العالم يتخذون قرارات منح القروض بناءا على التصنيف الائتماني الممنوح للدولة و مؤسستها.

---

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2007، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2007، ص 250.

[2]– فهد راشد الإبراهيم، التصنيف الائتماني السيادي للدول و دوره في حركة الاستثمار و التجارة، نشرة ضمان الاستثمار 2010، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، السنة الثامنة و العشرون، العدد الفصلي الثاني 2010، ص3.

- تحديد تكلفة الاقتراض الخارجي: بأدواته المختلفة سواء المباشرة رغم تضاؤل حصتها في رأس المال المتدفق إلى الدول النامية، أو غير المباشرة خصوصا مع انتشار ظاهرة إصدار الدول سندات دولارية سيادية في الأسواق العالمية رأس المال، حيث لعب التصنيف الائتماني السيادي دورا جوهريا في تحديد هامش سعر فائدة الإقراض فوق سعر فائدة على القروض المصرفية المشتركة المقدمة للدول النامية خلال العقدين الآخرين.
- الاستثمار الأجنبي: يعتمد المستثمر الدولي في بناء محفظة استثماراته على التصنيف الائتماني السيادي الممنوح للمصارف و المؤسسات و الشركات التي تعمل بها و الأدوات المالية المصدرة عن تلك الكيانات الاقتصادية، خصوصا و أن التصنيف السيادي يمثل تقييما محايدا و موثقا لمدى مرونة مناخها الاستثماري و بيئة ممارسة أعمالها و خاصة فيما يتعلق بجواز ملكية الأجانب و كذالك مدى السماح بتحويل رأس المال المستثمر و عوائده، إضافة إلى قدرة الدولة على سداد التزاماتها في مواعيد استحقاقها، خصوصا مع تزايد حصة الاستثمار الأجنبي المباشر و استثمارات محفظة الأوراق المالية في تدفقات رأس المال العالمية.
- التجارة الخارجية: حيث أن العديد من المصدرين حول العالم يتخذون قرارات تنفيذ المعاملات الدولية بناءا على التصنيف الائتماني الممنوح لدولة المستورد، و كذلك الجهة التي تقوم بالاستيراد.

و تأسيسا على ما سبق، فإن بناء مؤشر التصنيف الائتماني السيادي يستلزم دراسة العوامل الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية التي تؤثر في التصنيف السيادي لاقتصاد ما

و كذلك مدى اتساق هذه العوامل مع النظريات الاقتصادية التي تم تطويرها عن الملاءة المالية للاقتصاديات، و تشير الدراسات التي حاولت الإجابة عن هذا الاستفسار إلى منهجيات و نماذج قياس التصنيف الائتماني السيادي المطبقة لدى العديد من وكالات التصنيف العالمية تركز على قياس قدرة الدول و رغبتها في خدمة التزاماتها المالية الخارجية، و لكن تلك المنهجيات مختلفة عن بعضها البعض و خاصة بالنسبة للأوزان و الترجيحات للعوامل الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية.

و عادة ما تقاس قدرة الدولة على الوفاء بالتزاماتها الخارجية وفقا لمواعيد الاستحقاق بمؤشرات الاقتصاد الكلي و على رأسها: معدل النمو الاقتصادي، نصيب الفرد من الدخل القومي، الاحتياطات الدولية من العملات الأجنبية الرئيسية، نسبة الديون الخارجية من الناتج المحلي الإجمالي، نسبة مدفوعات الأقساط و الفوائد من صادرات الدولة، أما رغبة الدولة في خدمة التزاماتها الخارجية، فتقاس في الغالب بمؤشرات سياسية مثل التشريعات المعمول بها تجاه المقرضين و المستثمرين الأجانب و السياسات و التحركات المحتملة من قبل الأحزاب السياسية المعارضة، كما يمكن الاستدلال عليها بمؤشرات أخرى مثل التأخير في سداد الالتزامات الخارجية عن مواعيد استحقاقها، الدخول في مفاوضات إعادة جدولة الديون المستحقة مع الدائنين.

و نظرا للإدراك المتزايد من قبل المؤسسات و الجهات الفاعلة في الأعمال حول العالم لأهمية هذا النوع من الدراسات المتخصصة و المستقلة ظهرت الحاجة لوجود مؤسسات متخصصة و مستقلة تتمتع بالمصداقية العالية للقيام بمثل تلك الأعمال حول العالم و تزايدت أعداد وكالات التصنيف الائتماني العالمي و تنوعت لتقدم خدماتها في هذا المجال و تتنافس فيما بينها لتقديم تقييمات واقعية و مستقلة و أكثر شمولا للمؤشرات و المتغيرات

السياسية الداخلية و الخارجية و كذلك المتغيرات الأخرى و منها الاجتماعية و ذلك ما يلبي حاجة قطاع الأعمال في العالم و التي من أهمها[1]:

أولا:ستاندرد أند بورز: أنشئت عام 1941، بعد اندماج شركة ستاندرد للإحصاء و شركة بور للنشر، و بدأت بتصنيف الأسواق الناشئة عام 1977 و لها 17 مكتبا في 13 دولة، و قد قيمت أكثر من 400 إصدار في 45 دولة من الأسواق الناشئة.

ثانيا:موديز: أنشئت سنة 1900، و لها 10 مكاتب عالمية، و تعمل في 50 سوقا ناشئة، و قيمت 80 دولة تقييما سياديا، تتعامل مع أكثر من 30000 للمعلومات.

ثالثا:مجموعة فيتش: تكونت في نهاية عام 2000، من إدماج 3 شركات، و مقرها لندن و نيويورك، و لها 40 مكتب عالميا، و قيمت 1600 مؤسسة مالية و 1000 شركة و 70 دولة تقييما سياديا، و 1400 مؤسسة شبه حكومية و عامة.

رابعا:كابتل أنتليجانس: أنشئت عام 1985 و مقرها قبرص، و تغطي أساسا منطقة البحر الأبيض المتوسط و دول الخليج، و قد اتجهت في وقت لاحق لتغطية أسواق ناشئة أخرى، و قيمت أكثر من 350 مؤسسة مالية في 39 سوقا ناشئا و لديها مكاتب في كل من هونغ كونغ و الهند.

خامسا: وكالة ريتنغ أند أنفستمنت أنفورميشن اليابانية: أنشئت سنة 1998، من اندماج وكالتين يابانيتين، و قد أصدرت 3800 تقييم لإصدارات من قبل 1200 مؤسسة مالية منها 900 في اليابان، و تنفرد بتقديم خدمة تقييم قدرة دفع مطالبات التأمين.

---

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2007، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2007، ص 94-95.

و على الرغم من وجود علاقة دقيقة بين التقييم الائتماني لدولة ما و المتغيرات الاقتصادية و المالية، فإن الواقع العملي يشير إلى حقيقة مؤداها أن تقديرات خبراء تحليل المخاطر القطرية في وكالات التصنيف تلعب دورا هاما في تقييم بعض المتغيرات الداخلة في تكوين الأوزان و الأهمية النسبية لمختلف المتغيرات الداخلة في تكوين نظام التصنيف العالمية، خصوصا مع نشوب الأزمة المالية و الاقتصادية العالمية في الآونة الأخيرة و ظهور عدة ملامح تثبت وقوع بضعها في أخطاء فنية جسمية أدت إلى خسائر ضخمة على المستوى الدولي و العالمي، و لعل آخر هذه الهجمات رغم عدم استنادها لحجة قوية تتمثل في دعوة وزير الخارجية الفرنسية إلى مراقبة وكالات التصنيف العالمية، و اتهامها بأن تخفيض التصنيف السيادي على التمويل اللازم من الأسواق الدولية، و من ثم ساهم ذلك في تفاقم أزمته الاقتصادية و تراجع قيمة اليورو أمام العملات الرئيسية الأخرى[1].

المطلب الثالث: المؤشرات الجزئية للمناخ الاستثماري:

إذا كانت مؤشرات المخاطر القطرية و كذا مؤشرات تقويم الائتمان السيادي تحاول إعطاء صورة خارجية عامة للبلد المعني من أجل تعاملاته الدولية على غرار المبادلات و القروض الدولية و حتى الأسواق المالية، فإن مؤشرات المناخ الاستثماري تحاول إعطاء صورة داخلية و خارجية خاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر التي هي عديدة بتعدد الزوايا التي تطرح تقوم عليها، فمنها ما تعلق بالسياسات الاقتصادية و تأثيرها بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و منها من تحاول قياس جاذبيته من خلال بيئة الأعمال بالتطرق لكل جزئية من جزئياته، و أخرى تركز على المناخ الاستثماري من جانب الحوكمة ما تعلق من

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2010، السنة الثامنة و العشرون، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثاني 2010، ص 16.

الحرية الاقتصادية و الشفافية و نقيضتها، فضلا عن التي المناخ الاستثماري بالعولمة و أخرى بالرقمية و أخيرا تلك التي تعني بقياس المناخ الاستثماري للدول الناشئة.

الفرع الأول: مؤشرات السياسات الاقتصادية:

أولا: مؤشر الأداء و مؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد:

لمعرفة مدى جهود القطر في استقطاب رأس المال الأجنبي من جهة، و مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في النشاط المحلي و الخارجي، و خلق وظائف في سوق العمل من جهة ثانية، أطلقت أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (اوكنتاد) لأول مرة في تقرير الاستثمار الدولي عام 2001 مؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد لمعرفة مدى جهود القطر في استقطاب رأس المال الأجنبي من جهة، و مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في النشاط المحلي و الخارجي، و خلق وظائف في سوق العمل من جهة ثانية، لكن في العام الموالي تم مراجعة و تطوير المؤشر ضمن تقرير الاستثمار الدولي عام 2002 ليصبح مؤشرين هما مؤشر الأداء للاستثمار الأجنبي المباشر، و مؤشر الإمكانات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد*.

و يستفاد من ترتيب الدول من أصل 140 قطرا ضمن هذين المؤشرين، مقارنة أداء القطر لتحديد وضعه في مصفوفة الاستثمار على مستوى العالم، حيث يستند مؤشر الأداء إلى قسمة حصة القطر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا و يؤخذ متوسط ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية أو التطورات التي تحدث لأول مرة، في حين مؤشر الإمكانات فيستند إلى 8 عوامل هي: معدل الناتج المحلي، متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، عدد خطوط الهاتف الثابت لكل ألف نسمة، حجم

---

*- FDI Performance Index and FDI Potential Index.

استهلاك الطاقة التجارية، نسبة الإنفاق على البحوث و التطوير للدخل الوطني، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا للسكان، تصنيف القطر السيادي، و قد جمعت البيانات للمؤشرين المذكورين لفترتين زمنيتين: الأولى من 1988 إلى 1990، و الثانية من 1998 إلى 2000 و ذلك للمقارنة بين الفترتين.

أما عن استخدام المؤشر فوفق مؤشر الأداء: أن حصول الدولة على معدل واحد (1) فما فوق، يعني انسجام قوتها الاقتصادية مع قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية، و ما دون ذلك يعني أن وضعها ضعيف من حيث قدرتها على جذب استثمار الأجنبي المباشر.

و وفق مؤشر الإمكانات: يتراوح الرصيد بين صفر و واحد، و يحتسب من قسمة الفرق بين قيمة المتغير في القطر، و أدنى قيمة له على الفرق بين أعلى قيمة للمتغير و أدنى قيمة له.

من مقارنة وضع القطر وفق مؤشر الأداء و مؤشر الإمكانات، يكون ضمن إحدى مجموعات الأربع التالية، ضمن المصفوفة التالية[1]:

- مجموعة الدول السباقة: و هي التي تحظى بمؤشر أداء مرتفع، و مؤشر إمكانات مرتفع.
- مجموعة الدول المتجاورة و إمكاناتها: التي تحظى بمؤشر أداء مرتفع، و مؤشر إمكانات منخفض.
- مجموعة الدول ما دون إمكاناتها: التي تحظى بمؤشر أداء منخفض، و مؤشر إمكانات مرتفع.

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2002، ص 119.

- مجموعة الدول المتدنية الأداء: التي تحظى بمؤشر منخفض، و مؤشر إمكانات منخفض أيضا.

ثانيا: المؤشر المركب لمكونات السياسة الاقتصادية لمناخ الاستثمار: في محاولة لقياس أداء الاقتصاديات العربية و توصيف مناخها الاستثماري، قامت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار منذ عام 1996 بوضع مؤشر مركب يقيس درجة التحسن أو التراجع في مناخ الاستثمار للدول العربية، و تستند المنهجية التي تم اعتمادها لتعريف البيئة الاقتصادية المستقرة و المحفزة و الجاذبة للاستثمار، على أنها تلك التي تتميز بعدم وجود عجز في الميزانية العامة، يقابله عجز مقبول في ميزان المدفوعات، و معدلات متدنية للتضخم و سعر صرف غير مغال فيه، و بنية سياسية و مؤسسية مستقرة و شفافة و يمكن التنبؤ بها لأغراض التخطيط المالي، التجاري و الاستثماري.

تقع الخصائص الأربع ضمن السياسات الاقتصادية و تمثل محصلة و نتائج لسياسات تم إتباعها خلال فترات زمنية محددة و يمكن الاعتداد بها و مقارنتها مع فترات سابقة، شمل المؤشر المركب ثلاث مجموعات هي مجموعة السياسات المالية، مجموعة السياسات النقدية، و مجموعة سياسات المعاملات الخارجية، أما فيما يتعلق بالتطورات النوعية و المتعددة التي تؤثر في مجال المناخ مثل درجة الاستقرار السياسي، و التطورات التشريعية و المؤسسية، و تنمية الموارد البشرية و ما يتم من خطوات في مجال الترويج للقطر أو قطاعات الاقتصاد أو المشاريع فإن المؤشر لا يعكسها و تعمل المؤسسة على ترقية أسلوب

تقديرها لقياس كفاءة و فاعلية هذه النظم بإعطاء درجات دنيا و أخرى قصوى لتضمينها تدريجيا في حساب المؤشر المركب[1].

حيث يشمل المؤشر المركب ثلاث مجموعات هي: مجموعة السياسات المالية مجموعة السياسات النقدية و مجموعة سياسات المعاملات الخارجية، و التي هي كالتالي[2]:

I. **مؤشر السياسة المالية (رصيد الميزانية العامة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي):** يستخدم لتلخيص تطورات السياسة المالية في سعيها نحو تأسيس التوازن الداخلي للاقتصاد، و تعطى الدرجات حسب تغير هذا المؤشر على النحو التالي:

- ❖ انخفاض العجز بأقل من نقطة مئوية إلى ارتفاع بنقطة مئوية واحدة = صفر.
- ❖ ارتفاع العجز بأكثر من نقطة مئوية إلى أقل من خمس نقاط مئوية = سالب درجة واحدة.
- ❖ ارتفاع العجز من خمس نقاط مئوية إلى أقل من عشر نقاط مئوية = سالب درجتين.
- ❖ انخفاض العجز بنقطة مئوية إلى نقطتين و نصف النقطة = درجة واحدة.
- ❖ انخفاض العجز بنقطتين مئويتين إلى ثلاث نقاط و نصف النقطة = درجتان.
- ❖ انخفاض العجز بأكثر من ثلاث نقاط و نصف النقطة المئوية = ثلاث درجات.

---

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2001، ص 23.

[2]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، المصدر المذكور سابقا، ص 28.

II. **مؤشر السياسة النقدية (معدل التضخم):** يستخدم هذا المؤشر لتلخيص تطورات السياسة النقدية في سعيها نحو تدعيم استقرار التوازن الداخلي للاقتصاد الوطني، و تعطى الدرجات حسب تغير هذا المؤشر على النحو التالي:

- ❖ انخفاض معدل التضخم بأقل من نقطة مئوية إلى ارتفاع بأربع نقاط و النصف النقطة = صفر.
- ❖ انخفاض معدل التضخم بنقطة مئوية إلى أقل من خمس نقاط = درجة واحدة.
- ❖ انخفاض معدل التضخم بخمس نقاط مئوية إلى أقل من خمسة و عشرين نقطة مئوية = درجتان.
- ❖ انخفاض معدل التضخم بأكثر من خمسة وعشرين نقطة مئوية = ثلاث درجات.

III. **مؤشر سياسة التوازن الخارجي (رصيد الحساب الجاري لميزان المدفوعات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي):** و يستخدم هذا المؤشر لتلخيص تطورات سياسة سعر الصرف في سعيها نحو تحقيق التوازن الخارجي للاقتصاد الوطني، و تعطى الدرجات حسب تغير هذا المؤشر على النحو التالي:

- ❖ ارتفاع العجز بنقطتين و نصف النقطة إلى أقل من خمس نقاط = سالب درجة واحدة.
- ❖ ارتفاع العجز من خمس نقاط مئوية إلى أقل من عشر نقاط = سالب درجتين.
- ❖ ارتفاع العجز بأكثر من عشر نقاط = سالب ثلاثة درجات.

- ❖ انخفاض العجز بأقل من نقطة مئوية واحدة إلى ارتفاع بنقطتين = صفر.
- ❖ انخفاض العجز بنقطة مئوية واحدة إلى أقل من نقطتين = درجة واحدة.
- ❖ انخفاض العجز بنقطتين مئويتين إلى أقل من أربع نقاط = درجتان –

انخفاض العجز بأكثر من أربع نقاط مئوية = ثلاث درجات.

و يعرف المؤشر المركب حسابيا بأنه متوسط (المتوسط الحسابي) المؤشرات الثلاثة الفرعية، و يتم قياس التطورات في مناخ الاستثمار باستخدام قيمة المؤشر المركب على النحو التالي[1]:

- أقل من 01: عدم تحسن مناخ الاستثمار.
- من 01 إلى 02: تحسن مناخ الاستثمار.
- من 02 إلى 03: تحسن كبير في مناخ الاستثمار.

ثالثا: مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار: يستند بناء مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار إلى تعريف تم تبنيه بعد استقراء الأدبيات التي تناولت الموضوع، حيث ينظر للجاذبية الدولية على أنها قدرة زمنية محددة على جذب المشاريع الاستثمارية و الفرص الاقتصادية المجدية في مجالات متعددة و استقطاب عناصر الإنتاج المتنقلة من شركات و رؤوس أموال و خبرات و مبدعين في مختلف الميادين، كما توضح الأدبيات الاقتصادية المتخصصة أن جاذبية الدول للاستثمار الأجنبي ذات صلة وثيقة بثلاث مجموعات رئيسية من المحددات تتألف كل مجموعة من عدد من المكونات الأساسية (المعبر عنها بالمؤشرات الفرعية) و كل مكون من عدد من المتغيرات الأساسية و الفرعية التي تساهم في حصر العوامل

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2006، ص 147.

الكلية و المؤسسية و المعايير المتعمدة من طرف المحرك و الفاعل الرئيسي في مجال الاستثمار الأجنبي، أي الشركات المتعددة الجنسيات عند تقييمها لوضع الدولة المضيفة المحتملة للاستثمار.

و عليه يتكون مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار من 3 مجموعات رئيسية يندرج تحتها 10 مكونات أساسية (مؤشرات فرعية) تتفرع بدورها إلى 114 متغيرا كميا، غالبيتها العظمى متوسط قيمة المتغير خلال السنوات الثلاث من 2009 إلى 2011، و ذلك لتعزيز قوة النتائج و تقليل آثار التقلبات في البيانات الناجمة عن الصدمات الخارجية و الداخلية و التي قد تبعد مؤقتا بعض المتغيرات عن مستواها العادي، تم تجميعها من مصادر و قواعد بيانات دولية و إقليمية و محلية، تقيس في مجموعها قدرة الدول على جذب الاستثمار الأجنبي على النحو التالي:

- مجموعة المتطلبات الأساسية أو المسبقة: تمثل الشروط المسبقة اللازم من أجل جذب الاستثمار الأجنبي و التي لا يمكن في حال عدم توافرها قدوم المستثمرين وطنيين كانوا أم أجانب، و تضم تلك المتطلبات 4 مكونات أساسية تضم 64 متغيرا.
- العوامل الكامنة: و تتمثل بالأساس في المعايير الممتدة من قبل الشركات المتعددة الجنسيات أو الشركات عابرات الدول و القارات لاختيار الموقع الملائم لتنفيذ الاستثمار و تتضمن بدورها أربع مكونات رئيسية.
- العوامل الخارجية الإيجابية: تمثل مختلف العوامل التي ترصد الاختلافات بين الدول على صعيد عوامل التميز و التقدم التكنولوجي و طبيعة العلاقات الخارجية في المجال الاقتصادي، و لاسيما على صعيد كثافة الاتفاقات الثنائية و كذلك

الدور المهم الذي تقوم به الشركات متعددة الجنسيات في تشجيع المزيد من الاستثمارات الأجنبية بأثر المحاكاة.

الفرع الثاني: مؤشرات الحوكمة:

أولا: مؤشر الحرية الاقتصادية: تعنى الحرية الاقتصادية عموما حماية حقوق الملكية الخاصة للأصول و توفير مجالات لحرية الاختيار الاقتصادي للأفراد و تعزيز روح المبادرة و الإبداع، كما تعني غياب الإكراه القسري للحكومة في عمليات الإنتاج و التوزيع و الاستهلاك للسلع و الخدمات، من غير مستلزمات حماية المصلحة العامة، حيث تساهم الحرية الاقتصادية في إعطاء صورة عامة حول مناخ الاستثمار في القطر لكونه يأخذ بالاعتبار التطورات المتعلقة بالمعوقات الإدارية و البيروقراطية و وجود عوائق للتجارة و مدى سيادة القانون و قوانين العمالة[1].

تأسيسا على ما سبق يصدر معهد هيرتاج و بالتعاون مع صحيفة وول ستريت جورنال منذ عام 1995 مؤشر الحرية الاقتصادية لأفراد المجتمع، و يغطي المؤشر 161 دولة و تدخل 156 دولة في مؤشر عام 2001 بينها 20 دولة عربية، و قد تصاعد مؤخرا اهتمام الدول بموقعها في هذا المؤشر و قياس درجة تحسنها في مجال الحرية الاقتصادية نظرا لازدياد أهميته و تتبعه من قبل المستثمرين بالدرجة الأولى، و كذلك أصحاب القرار و المسئولين لجهة خلق انطباع إيجابي عن القطر يدعم عمليات الترويج للاستثمار

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2004، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، الكويت، السنة الثانية و العشرون، العدد الفصلي الأولى 2004، ص10.

لاستقطاب حصة متزايدة من الاستثمار الأجنبي المباشر[1]، و يستند المؤشر إلى عشرة عوامل حسبما هي موضحة في الجدول أدناه:

الجدول رقم (11): مكونات و دليل استخدام مؤشر الحرية الاقتصادية:

مكونات المؤشر	دليل الاستخدام
– السياسة التجارية (معدل التعريفة الجمركية و وجود حواجز غير جمركية). – وضع الإدارة المالية لموازنة الدولة (الهيكل الضريبي للأفراد و الشركات). – حجم مساهمة القطاع العام في الاقتصاد. – السياسة النقدية (معدل التضخم) – تدفق الاستثمارات الخاصة و الاستثمار الأجنبي المباشر. – وضع القطاع المصرفي و التمويل. – مستوى الأجور و الأسعار. – حقوق الملكية الفكرية. – التشريعات و الإجراءات الإدارية و البيروقراطية. – أنشطة السوق السوداء.	• [1– 1.95] يدل على حرية اقتصادية كاملة. • [2.95–.2] يدل على حرية اقتصادية شبه كاملة. • [3.95–3] يدل على حرية اقتصادية ضعيفة. • [4– 5.00] يدل على انعدام الحرية.

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، الكويت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2001، ص80.

أما عن دليل استخدام مؤشر الحرية الاقتصادية فتمنح هذه المكونات أوزانا متساوية و يحتسب المؤشر بأخذ متوسط هذه المؤشرات الفرعية حسبما يوضحه الجدول رقم (11) أعلاه.

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، المصدر المذكور سابقا، ص 80–81.

ثانيا: مؤشر الشفافية (مؤشر النظرة للفساد): تصدر منظمة الشفافية الدولية التي تأسست عام 1993، بإعتبارها منظمة غير حكومية مؤشر الشفافية (مؤشر النظرة للفساد)* منذ عام 1995، كمؤشر مركب يعكس درجة محاربة الفساد و تعزيز الشفافية في هذه الممارسات و يغطي المؤشر 91 دولة منها 4 دول عربية فقط.

حيث يستند المؤشر إلى 14 مسحا ميدانيا، قامت به 7 مؤسسات دولية مستقلة ترصد آراء المستثمرين المحليين و الأجانب و المتعاملين مع الإدارات الحكومية المعنية و الخبراء و المحللين حول الإجراءات المتبعة، و درجة المعاناة التي تعترضهم في تنفيذها، و أرائهم حول نظرتهم في مدى تفشي الفساد و الرشوة، كما أدخلت مؤشر بيئة أداء الأعمال و مؤشر الضبابية لأول مرة، و لابد لقبول الدولة في المؤشر من أن يكون قد تم فيها إجراء 3 مسوحات للرأي حول النظرة للفساد على الأقل، و تنقيط المؤشر فالنقطة صفر يعني درجة فساد عالية، و النقطة 10 تعني درجة شفافية عالية، بينما ما بين النقطتين السابقتين (0-10)، فتعكس مستويات متدرجة من الشفافية (النظرة للفساد).

و تتابع المنظمة الجهود القطرية لمحاربة الفساد مثل القوانين التي صدرت في أكثر من دولة و التي تجر دفع الرشاوي من قبل الشركات الأجنبية إلى كبار الموظفين الحكوميين، و مدى توافق ذلك مع سياسات محاربة غسيل الأموال مع العمل على زيادة الوعي بمحاربة الفساد على كافة الأصعدة و تعزيز ربط المساعدة المقدمة من المؤسسات المالية الدولية بمدى تبني الدولة لبرنامج محاربة الفساد و مدى النجاح في تطبيقه الفعلي و محاسبة المسؤولين المتهمين بالفساد[1].

---

*- Corruption Perception Index (CPI).

[1]- مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، المصدر المذكور سابقا، ص 88-89.

ثالثا: مؤشر الضبابية: تصدر شركة "برايس ووتر هاوس كويرز" مؤشر الضبابية أو عدم الوضوح منذ عام 2001، لغرض قياس درجة الوضوح و الدقة في الممارسات السائدة و المتعارف عليها في الدول و تأثيرها على كلفة رأس المال من حيث الكلفة الاقتصادية لرأس المال، دون الخوض في الاعتبارات الأخلاقية السياسية و الثقافية لهذه الممارسات و جاء إطلاقها للمؤشر في إطار دراسة متكاملة قامت بها حول تأثير التغير في السياسات و درجة الشفافية على النمو الاقتصادي و الاستثمار، و قد غطى المسح 35 دولة تتوزع بين 10 دول من أمريكا اللاتينية، و 12 دولة من آسيا، و 3 دول من أفريقيا، و 9 دول من أوربا و الولايات المتحدة الأمريكية من أمريكا الشمالية، أما خلال 2004 فارتفع عدد الدول المغطاة إلى 48 دولة، من بينها ثلاث دول عربية هي السعودية و مصر و لبنان.

و تسند المعلومات المستقاة إلى مسح ميدانية موجهة و تحليل من كبار الخبراء الاقتصاديين، و قد ساهمت منظمة الشفافية الدولية في دعم هذا المؤشر الذي يتأثر بمعيار مؤشر الشفافية (أو النظرة للفساد) الذي تصدره هذه المنظمة سنويا، حيث تمنح هذه المكونات أوزانا متساوية، و المتمثلة في (الفساد، النظام القضائي، السياسة الاقتصادية الكلية و من ضمنها السياسة المالية للحكومة، و معايير المحاسبة من ضمنها سلامة ممارسة الشركات و توافر المعلومات و أخيرا الإطار المؤسسي)، و يتضمن مؤشر الشفافية نسب التأثير الضريبي و التأثير على كلفة رأس المال و التأثير على حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تخسره الدول سنويا وفق سيناريو الحد الأدنى و سيناريو الحد الأعلى.

أما عن دليل استخدام الدليل فالنسبة المنخفضة من المؤشر تدل على ارتفاع درجة الوضوح و الشفافية و صلاح الحكم و الإدارة، و العكس صحيح إذ تشير النسبة المرتفعة على خطورة حالة الضبابية و عدم الوضوح في الدول، و يعتبر مؤشر الضبابية أداة تحليلية

مهمة في خدمة الحكومات لتحديد أبرز معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر و يفيد بأنه كلما ركزت الدولة على الشفافية و محاربة الفساد و تحسين البيئة التشريعية و المؤسسية و الاقتصادية و أفضل الممارسات المحاسبية المالية زادت قدرتها على استقطاب التدفقات الاستثمارية التي تدعم النمو الاقتصادي و تعزز الازدهار[1].

الفرع الثالث: مؤشرات جاذبية المناخ الاستثماري:

أولا: مؤشر بيئة أداء الأعمال: تصدر مؤسسة (يكونومست لنتيلجانس يونت) العالمية مؤشر بيئة أداء الأعمال، لغرض رصد نوعية و جاذبية بيئة الأعمال و قدرتها على استقطاب الاستثمارات الأجنبية، و طبيعة المعوقات التي تعترضها داخل القطر المضيف للاستثمار، إذ يغطي المؤشر 60 دولة، و يستند المؤشر إلى مكونات تشمل 70 عنصرا تؤثر (إيجابا و سلبا) على أداء بنية الأعمال، و التي يعرضها الجدول أدناه أهم محاورها الرئيسية فضلا عن دليل استخدامه:

[1]– المصدر نفسه، ص 94–95.

الجدول رقم (12): أهم مكونات مؤشر بيئة أداء الأعمال و دليل استخدامه:

مكونات المؤشر	دليل الاستخدام
- توافر البيئة المؤسسية الملائمة للاستثمار. - موقف الحكومة من الاستثمار الأجنبي. - وجود سوق عمالة مؤهلة و مرنة. - وجود سوق رأسمالية متطورة. - تكاليف أداء الأعمال. - كلفة استخدام الخدمات (مياه، كهرباء، اتصالات....). - البنية التحتية للنقل و شبكات الطرق.	• (<5.0) ضعيف جدا. • (5.0-5.4) ضعيف. • (5.5-6.4) معتدل. • (6.5-8.0) جيد.

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على: مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001 الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2001، ص80.

و يستند المؤشر إلى مؤشر جاري يعكس متوسط الأداء خلال السنوات الخمس الماضية، و مؤشر مستقبلي يستند إلى الاستشراف المستقبلي خلال السنوات الخمس القادمة مع تبيان احتمال حدوث تغيرات ترجع إلى بروز تطورات سياسية و اقتصادية غير متوقعة تؤثر على هذه التوقعات، أما عن دليل استخدامه فقد اعتمد في المؤشر على خمس مستويات تعكس تباين درجة جاذبية القطر لأداء الأعمال كما موضح في الجدول رقم (12) أعلاه.

ثانيا: مؤشر بيئة الأعمال في البلدان العربية: إن توفر بيئة ملائمة للأعمال تشكل عاملا بالغ الأهمية في تحسين مناخ الاستثمار، و من ثم زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية و تعزيز تنافسية البلد، في هذا السياق استطاع فريق عمل التنافسية التابع للمعهد العربي للتخطيط بالكويت، تطوير مؤشر مركب يتكون من مؤشرين فرعيين (مؤشر التنافسية الجارية، و مؤشر التنافسية الكامنة) و يندرج تحت كل منها مؤشرات فرعية أخرى، تشتمل على 65 مكونا تشكل جميعها المؤشر الإجمالي[1]:

ا. **مؤشر التنافسية الجارية:** يتكون من أربع مؤشرات فرعية تشمل:

1- **مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي:** يتكون من متوسط 7 متغيرات هي: معدل النمو الحقيقي، نسبة الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي، استقرار أسعار الصرف، نسبة الموازنة الناتج المحلي الإجمالي، و معدل تخفيض العملة.

2- **مؤشر بيئة الأعمال:** يشمل متوسط أربع مؤشرات تحت فرعية هي:

أ- **مؤشر البنية التحتية لنقل و توزيع السلع:** يتكون من 10 متغيرات هي: عدد الموانئ و طاقتها السنوية، نسبة الطرق المعبدة، سنوات الانتظار للحصول على خط هاتف طاقة الشحن الجوي، طاقة نقل المسافرين جويا رحلات الطيران، طول السكك الحديدية و طاقتها في نقل المسافرين، طول السكك الحديدية و طاقتها في نقل السلع حصة المركبات التجارية للفرد و استهلاك الطاقة الكهربائي للفرد.

ب- **مؤشر تدخل الحكومة في الاقتصاد:** يتكون من أربع متغيرات هي: نسبة الإنفاق العام للناتج المحلي الإجمالي، نسبة الأجور و المرتبات للناتج

[1]- محمد قويدري، المصدر المذكور سابقا، ص 159-160.

المحلي الإجمالي، حصة استثمار القطاع العام لإجمالي الاستثمار، نسبة الإعانات و التحويلات للناتج المحلي الإجمالي.

ت- **مؤشر الحاكمية و فعالية المؤسسات:** يتكون من ثلاث متغيرات هي: الفساد الإداري، احترام القانون و النظام، و البيروقراطية.

ث- **مؤشر جاذبية الاستثمار:** يتكون من 8 متغيرات هي: حجم الأسواق المالية، سيولة الأسواق المالية، نسبة مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر للناتج المحلي الإجمالي، حصة القطاع الخاص من الائتمان المحلي جاذبية الاستثمار، مؤشر الجدارة الائتمانية، نسبة استثمار المحفظة للناتج المحلي الإجمالي، نسبة إيرادات الضرائب للناتج المحلي الإجمالي.

3- **مؤشر ديناميكية الأسواق و المنتجات و التخصص:** يتكون من 11 متغيرا هي: الميزان التجاري للناتج المحلي الإجمالي، حصة الصادرات العربية من التجارة العالمية، معدل نمو حصة الصادرات التحويلية، الصادرات للفرد سرعة التكامل التجاري، معدل نمو الصادرات التحويلية، الصادرات للفرد سرعة التكامل التجاري، معدل نمو الصادرات الناجم عن التنويع، متوسط التعريفة الجمركية، و نسبة السلع المصنعة المصدرة.

4- **مؤشر الإنتاجية و التكلفة:** يتكون من 9 متغيرات هي: معدل الضريبة حصة الصناعات التمويلية، معدل نمو الصناعات التحويلية، إنتاجية العمل في القطاع التحويلي، معدل الأجور، نسبة الأجور في القيمة المضافة، سعر الصرف الحقيقي، الإنتاجية الكلية للعوامل و أسعار الفائدة على الإقراض.

II. **مؤشر التنافسية الكامنة:** و هو المؤشر الفرعي الثاني فيتكون من ثلاثة مؤشرات تحت فرعية هي:

1- **مؤشر الطاقة الإبتكارية و توطين التقنية:** يتكون من متوسط 4 متغيرات هي: نسبة الخريجين في العلوم و التقانة، نسبة الاستثمار الخارجي من إجمالي الواردات، و نسبة الصادرات ذات التقنية العالية.

2- **مؤشر رأس المال البشري:** يتكون من متوسط 5 متغيرات هي: معدل التمدرس في المرحلة الجامعية معدل التمدرس في المرحلة الثانوية، معدل توقع الحياة معدل انخفاض الأمية، معدل الإنفاق على التعليم.

3- **مؤشر نوعية البنية التحتية التقنية:** يتكون من متوسط 4 متغيرات هي: الربط بشبكة الانترنت، عدد أجهزة الحاسوب المستخدمة، كثافة استخدام خطوط الهاتف النقال، عدد الهاتف الثابت لكل ألف شخص.

و تجدر الإشارة إلى أن 16 دولة عربية دخلت التقرير لتوافر البيانات حولها، كما اختيرت كوريا الجنوبية و ماليزيا و تركيا كدول مقارنة عوضا عن المقارنة مع الدول المتقدمة التي تخضع لمعايير مختلفة لغرض جعل دلالة استنتاجات التقرير الأكثر إفادة كوسيلة تحليلية لاتخاذ القرارات الصحيحة أو تحديد اتجاه السياسات المفروض تطبيقها لتعزيز تنافسية القطر.

ثالثا: مؤشر سهولة أداء الأعمال: تؤكد معظم التجارب العملية و الروئ الأكاديمية أن تقدم الدول في مختلف المجالات و خصوصا على الصعيد الاقتصادي يعتمد بالدرجة الأولى على تحسين مناخ الاستثمار و بيئة أداء الأعمال و تشجيع القطاع الخاص على القيام بدور متزايد في خطط و برامج التنمية، و لاسيما في الدول النامية خصوصا و أن

معظم الرؤى الأكاديمية على امتداد الفكر الاقتصادي، و على رأسها أنصار المدرسة المؤسسية سواء القديمة أو الحديثة أجمعوا على أهمية الدور الذي تلعبه المؤسسات في تنفيذ السياسات الموضوعة و تعزيز الكفاءة و النمو و تطور المجتمعات الاقتصادية[1].

تأسيسا على ما سبق أستحدث مؤشر سهولة أداء الأعمال سنة 2005 ضمن تقرير بيئة أداء الأعمال، الذي يصدر سنويا منذ عام 2004 عن مجموعة البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية، و يضع التقرير الذي يمثل نتاج جهود فريق العمل و آلاف من الاقتصاديين البارزين في العالم، معايير موضوعية لأنظمة العمل و يقيس مدى فعاليتها في الدول التي يغطيها المؤشر، و ينظر لهذا المؤشر كأداة استرشادية في تقييم مدى تأثير القوانين و الإجراءات المتصلة بأداء الأعمال على عملية التنمية الاقتصادية في دول العالم و يتيح عقد المقارنات فيما بينها، إضافة إلى استعراض تجارب الإصلاح الناجحة في الدول الأخرى حول العالم[2]، حيث يتكون المؤشر من عشرة مؤشرات فرعية التي تتكون منها قاعدة بيانات بيئة أداء الأعمال، فيقيس المؤشر مدى تأثير القوانين و الإجراءات الحكومية على الأوضاع الاقتصادية، مع التركيز على قطاع المؤسسات الصغيرة و متوسطة الحجم، بهدف وضع أسس للقياس و المقارنة بين أوضاع بيئة الأعمال في الدول المتقدمة و في الدول النامية و قد امتد النطاق الجغرافي للمؤشر ليشمل 183 دولة منها 20 دولة عربية حتى سنة

[1] – فهد راشد الإبراهيم، مؤشرات بيئة أداء الأعمال و تحسين مناخ الاستثمار في الدول العربية، السنة الثامنة و العشرون، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الرابع 2010، ص 3.

[2] – مناخ الاستثمار في الدول العربية 2007، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2007، ص 105.

2009[1]، و الجدول التالي يوضح بالتفصيل إلى العناصر المكونة للمؤشر و للمؤشرات الفرعية العشرة:

الجدول رقم (13): العناصر المكونة لمؤشر سهولة أداء الأعمال:

مكونات المؤشر	عناصر المكونة للمؤشر
مؤشر تأسيس المشروع	عدد الإجراءات، المدة الزمنية، التكلفة (نسبة من الدخل الوطني للفرد)، الحد الأدنى من رأس المال لبدء المشروع (نسبة من الدخل الوطني للفرد).
مؤشر استخراج التراخيص	عدد الإجراءات، المدة الزمنية، التكلفة (نسبة من الدخل الوطني للفرد).
مؤشر توظيف العاملين	مؤشر صعوبة التوظيف، مؤشر صرامة ساعات العمل، مؤشر صعوبة الفصل من العمل، مؤشر صعوبة التوظيف، مؤشر كلفة التعيين (نسبة من الراتب)، مؤشر كلفة الفصل من العمل (أسابيع من الأجر).
مؤشر تسجيل الممتلكات	عدد الإجراءات، المدة الزمنية (يوم العمل)، و الكلفة (بـ 100 من قيمة الممتلكات)
مؤشر الحصول على الائتمان	مؤشر الحقوق القانونية، مؤشر معلومات الائتمان تغطية السجلات العامة (نسبة من البالغين) و تغطية المكاتب الخاصة.

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2009، ص 171.

مؤشر حماية المستثمر	مؤشر مدى الإفصاح، مؤشر مدى المسؤولية المباشرة، و مؤشر قضايا المساهمين (مع المديرين و الموظفين بسبب سوء الإدارة).
مؤشر دفع الضرائب	عدد الضرائب المدفوعة، المدة المستغرقة، و مجموع الضرائب كنسبة من الأرباح التجارية.
مؤشر التجارة عبر الحدود	مستندات التصدير، تكلفة التصدير، مستندات الاستيراد، مدة الاستيراد و تكلفة الاستيراد.
مؤشر إنقاذ العقود	الإجراءات، المدة، و تكلفة حل النزاعات التجارية.
مؤشر إغلاق المشروع	مدة التكلفة (نسبة من الأموال بعد الإفلاس) و نسبة الاسترداد (بالنسبة على الدولار) .

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على نشرة ضمان الاستثمار 2006، السنة الرابعة و العشرين، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثالث 2006، ص11.

و قد ركز التقرير على الإصلاحات التنظيمية التي تهدف إلى توفير المزيد من السهولة في أداء الأعمال، من خلال قياس تأثير الإصلاحات على المؤشرات الفرعية العشرة المكونة لسهولة أداء الأعمال، حيث تم رصد 1000 إجراء إصلاحي لمدة خمس سنوات (2004–2009)، نفذتها 113 دولة خلال تلك الفترة[1].

رابعا: مقياس قوة روح المبادرة: تصدر شركة أرثر أندرسن العالمية و مؤسسة جروث بلس الأوروبية مقياسا سنويا مشتركا منذ عام 2000، لغرض قياس مدى تعمق روح المبادرة

[1]–مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2008، ص 135.

في بيئة الأعمال في أوروبا، لجعلها أكثر تنافسية و قدرة على خلق وظائف جديدة استنادا إلى المبادرات لإنشاء شركات ناشئة سريعة النمو، و من جهة أخرى لقياس مدى نجاح الإصلاحات المؤسسية و التشريعية لدعم بيئة الإبداع، و تعظيم الإفادة من قوة روح المبادرة و يغطي المقياس تسع دول أروبية و معها الولايات المتحدة الأمريكية (كإطار مرجعي) لكون الأخيرة تعتبر الاقتصاد الرائد في روح المبادرة عالميا.

و يستند مقياس المؤشر إلى رصد ثلاث مجالات رئيسية تشمل 19 عنصرا[1]:

- توافر التمويل: الحوافز الضريبية لكل من المستثمرين و رأس المال المخاطر و الاستثمار.
- درجة تنمية رأس المال البشري: برامج مشاركة العاملين، و ضرائب خيارات الأسهم للعاملين، و اقتطاعات الضمان الاجتماعي على خيارات الأسهم و السماح بخصم المستحقات الضريبية على خيارات الأسهم، و وجود تشريعات تنظم خيارات الأسهم، و مدى نفاذ العمالة الأجنبية في سوق العمل المحلية.
- مدى مواءمة بيئة أداء الأعمال: معدلات كل من ضريبة الشركات و ضريبة الربح و ضريبة الثروة، و الإجراءات المطلوبة لتأسيس شركة جديدة، و مدى تطبيق تشريعات قوانين حقوق الملكية الفكرية، و نوعية قوانين العمل بخصوص كل من فصل العمال و تكوين النقابات و طبيعة الكلف الإلزامية المرتبطة بالضمان الاجتماعي و يمنح كل عنصر من هذه العناصر الـ 19 وزنا بقيمة 3

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2006، الكويت، السنة الرابعة و العشرين، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول 2006، ص 14.

نقاط للعنصر، و لذلك فإن مستوى 57 نقطة هو الحد الأقصى لتسجيل النقاط التجميعية الكاملة.

أما عن دليل استخدامه فيحتوي على ثلاث نقاط على النحو التالي:

- نقطة واحدة: تدل على أداء فوق العادة.
- نقطتين: تدل على أداء عادي.
- ثلاث نقاط: تدل على أداء أقل من العادي.

الفرع الرابع: مؤشرات المناخ الاستثماري الناشئ:

أولا: مؤشر إمكانية الأسواق الناهضة: لقد صدر هذا المؤشر عن مركز التعليم و دراسات الاقتصاد الدولي من جامعة ولاية ميتشغان بالولايات المتحدة الأمريكية، حيث يركز على قياس و تصنيف " إمكانية الأسواق " في 24 دولة ناهضة، بهدف تمكين الشركات المتعددة الجنسية من التقييس المقارن لأداء هذه الأسواق مع بعضها البعض و تغطي الدول الداخلة في المؤشر ما يزيد عن نصف تعداد سكان العالم و التي تحتل حصة كبيرة من الناتج الإجمالي العالمي، و قد شهدت اقتصاديتها معدلات نمو مرتفعة و تحريرا متناميا في أسواقها، و يتم الاستناد عند إعداد المؤشر على أحدث بيانات تم استقصاؤها من عدة مصادر منها: البنك الدولي، إتحاد المواصلات الدولي، معهد هريتيج فاريندیشن، و منظمة فريدوم هاوس، و مجلة اليوروموني[1].

أما عن مكونات المؤشر فيحتوي على ثمانية مؤشرات فرعية منحت أوزانا متباينة دخلت في احتساب المؤشر الكلي لإمكانيات السوق، و هذه المؤشرات هي مبينة في الجدول رقم (14) التالي:

---

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2006، المصدر المذكور سابقا، ص 17.

الجدول رقم (14): مكونات و أوزان المؤشرات الفرعية لمؤشر إمكانية الأسواق الناهضة:

المؤشر الفرعي	الوزن	عناصر المؤشر
حجم السوق	%20	عدد السكان في المدن، معدل استهلاك الكهرباء.
معدل نمو السوق	%12	معدل استهلاك مصادر الطاقة التجارية عبر سلسلة زمنية، معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي.
كثافة السوق	%14	معدل دخل الفرد، حصة الاستهلاك الخاص للناتج المحلي الإجمالي.
قابلية السوق الاستهلاكية	%10	حصة الطبقة المتوسطة في الدولة من الاستهلاك/الدخل.
البنية التحتية التجارية للسوق	%14	عدد خطوط الهاتف الثابت، عدد مشتركي الهاتف المحمول، عدد أجهزة الحاسوب، مساحة الطرق المعبدة، عدد مزودي خدمة الإنترنت عدد محلات التجزئة بالنسبة للسكان، عدد أجهزة الهاتف.
كثافة السوق	%10	مؤشر الحرية الاقتصادية الصادر عن معهد هيرتاج. مؤشر الحرية السياسية الصادر عن فريدوم هاوس.
مدى انفتاح السوق	%02	نسبة الواردات من الولايات المتحدة للفرد. حصة التجارة من الناتج المحلي الإجمالي.
المخاطر القطرية	%08	تقويم المخاطر القطرية للدولة وفق مؤشر اليوروموني.

المصدر :نشرة ضمان الاستثمار 2006، السنة الرابعة و العشرين، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول 2006، ص 16.

أما عن دليل استخدام المؤشر فتسجل الدول الداخلة في المؤشر رصيدا يتراوح ما بين 1-100% و كلما ارتفع الرصيد دل على إمكانية أكبر للدولة المضيفة ضمن مجموعة الاقتصاديات الناهضة[1].

ثانيا: مؤشر ثورة الأمم الناهضة: يصدر عن مؤسسة الشؤون المالية مؤشر ثورة الأمم الناهضة (الناشئة): مرتين سنويا في شهري مارس و سبتمبر و ذلك منذ عام 1996 و يهدف إلى التعريف بكيفية تكوين رأس المال و الثورة في الدول الناهضة استنادا إلى فرضية أن تكوين الثورة قائم على تحقيق التوازن الاقتصادي و الاجتماعي و المعرفي.

حيث يتكون المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية تشمل البيئة الاقتصادية (الاقتصاد الوطني، عولمة الاقتصاد، بيئة الأعمال)، البيئة الاجتماعية (الاستقرار و التنمية، الرعاية الصحية، البيئة الطبيعية)، البيئة المعلوماتية (الجاهزية المعلوماتية، البيئة التحتية المعلوماتية، وسائل التبادل المعرفي).

و يدخل في كل مؤشر فرعي 21 متغيرا بإجمالي 63 متغيرا، منحت أوزانا متساوية من صفر إلى 100 بحيث يدل رصيد (صفر) على أسوأ أداء، و رصيد (100) على أفضل أداء، و كلما كان التوازن أكبر زادت فرص تكوين الثورة لتحقيق الاستدامة التنموية على المدى الطويل، و يقارن رصيد المؤشر بنتائج خمس دول مقدمة (اليابان، هولندا، سنغافورة إسبانيا، الولايات المتحدة) اختيرت بهدف قياس المكتسبات التي حققتها الدول النامية و الناهضة مقارنة بالتميز الذي حققته الدول المتقدمة، و يلخص الجدول رقم (15) المكونات الداخلة في المؤشر التي يقاس من خلالها تكوين الثورة و رأس المال:

---

[1]- المصدر نفسه، ص 18.

الجدول رقم (15): المكونات الداخلة في تشكيل مؤشر ثروة الأمم الناهضة:

مؤشر ثروة الأمم الناهضة		
البيئة الاقتصادية	**البيئة الاجتماعية**	**البيئة المعلوماتية**
1-الاقتصاد الوطني: -معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي. -معدل دخل الفرد. -معدل التضخم -معدل التكوين الرأسمالي. -معدل الادخار المحلي الإجمالي. -عجز/فائض الموازنة (التوازن الداخلي). -التوازن الخارجي (ميزان الحساب الجاري). -نسبة الديون الخارجي كنسبة من الصادرات. -عدد أشهر تغطية الاحتياطي الرسمية.	**1-الاستقرار و التنمية:** -توزيع الدخل. -مدى إخلاف أجور الذكور عن الإناث. -مدى اختلاف فرص التعليم الذكور عن الإناث. -معدل البطالة. -نسبة اللاجئين للسكان. -التزامات الحكومية. -مؤشر الحقوق السياسية. -عدد المركبات المستخدمة (لكل 1000 نسمة). -نوعية الطرق.	**1- الجاهزية المعلوماتية:** -معدل قراءة الصحف (لكل 1000 من السكان). -نسبة الأمية. -نسبة طلبة المستوى الثانوي و الموازي (التجاري و الصناعي) -نسبة طلبة العلوم الدقيقة و الهندسة. -مدى استخدام اللغة الإنجليزية كلغة رئيسية في الأعمال.
2- عولمة الاقتصاد: -التجارة الخارجية. -الاستثمار الأجنبي المباشر (كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي). -المحافظ الاستثمارية. -القيمة السوقية لأسواق المال.	**2-الرعاية الصحية:** -معدل العمر المتوقع. -معدل نمو القوة العاملة. -نسبة الإنفاق على البرامج الوطنية للرعاية الصحية من إجمالي مدفوعات الموازنة. -نسبة المتقاعدين للقوة العاملة. -عدد الأطباء (لكل 1000 نسمة). -معدل محصول الحبوب للفرد. -عدد السعرات الحرارية اليومية.	**2- البنية التحتية المعلوماتية:** -عدد أجهزة الحاسوب المنزلية (لكل 1000 نسمة). -عدد الصحف للفرد. -نسبة انتشار الكوابل في المنازل (لكل 1000 نسمة). -مدى تغطية الأقمار الصناعية. -مستوى الخدمات الهاتفية. -أسعار المكالمات الدولية (3 دقائق).

3- بيئة الأعمال:	3- البيئة الطبيعية:	3- وسائل التبادل المعرفي:
-مؤشر الحرية الاقتصادية. -مؤشر الشفافية. -سعر الصرف الحقيقي. -أسعار الفائدة السائدة. -سرعة دوران النقد. -المؤسسات الحكومية (كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي). -حماية الملكية التجارية	-الأراضي المحمية. -إنبعاثات ثاني أكسيد الكربون. -مدى توافر المياه الصالحة للشرب. -التزام الحكومة بالمعايير البيئية.	-عدد الزوار سنويا كنسبة من السكان. -خدمة الإذاعة/ التلفاز (لكل 100 ألف نسمة). -خطوط الهواتف الثابتة (الأرضية) (لكل 1000 نسمة). -الهواتف المحمولة (لكل 1000 نسمة). -الإنفاق الحكومي على تكنولوجيا المعلومات. -مؤشر حرية الصحافة. -مزودو خدمات الإنترنت (لكل 10 آلاف نسمة).

المصدر: نشرة ضمان الاستثمار 2005، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، السنة الثالثة و العشرون، العدد الفصلي الأول 2005، ص 16.

ثالثا: مؤشر تنمية تجارة التجزئة العالمية: غيرت الأزمة المالية العالمية الأخيرة خريطة نشاط قطاع التجزئة في العالم و ذلك لتباين انعكاسات الأزمة على هذا القطاع في الدول النامية عن أدائه في الدول المتقدمة و الكبرى و عادت تجارة التجزئة في معظم الأسواق الناشئة بسرعة إلى مسارها الطبيعي بعد استيعاب آثار الأزمة بفضل قوة الطلب الناجم عن استمرار نمو الطبقة المتوسطة و اشتداد المنافسة فيما بين المستثمرين المحليين و الأجانب أما بالنسبة لأسواق الدول المتقدمة، فقد شهدت تجارة التجزئة فيها تحديات عديدة على أثر تداعيات الأزمة المالية و الاقتصادية و تراجع مستويات الطلب، ترتب عليها انتهاج العديد من شركات بيع التجزئة برامج إعادة هيكلة شملت تقليص عدد المتاجر

أو تخفيض التكاليف و العمالة و تطبيق سياسات ترويجية في شكل عروض تنضوي على تخفيض في الأسعار بشكل مغري، بل أضحى هذا القطاع من القطاعات الجاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في عدد متزايد من الدول النامية و لاسيما خلال السنوات القليلة الماضية، حيث تزايد دخول الشركات العالمية المتخصصة في هذا المجال و لاسيما الفرنسية و البريطانية منها إلى أسواق هذه الدول.

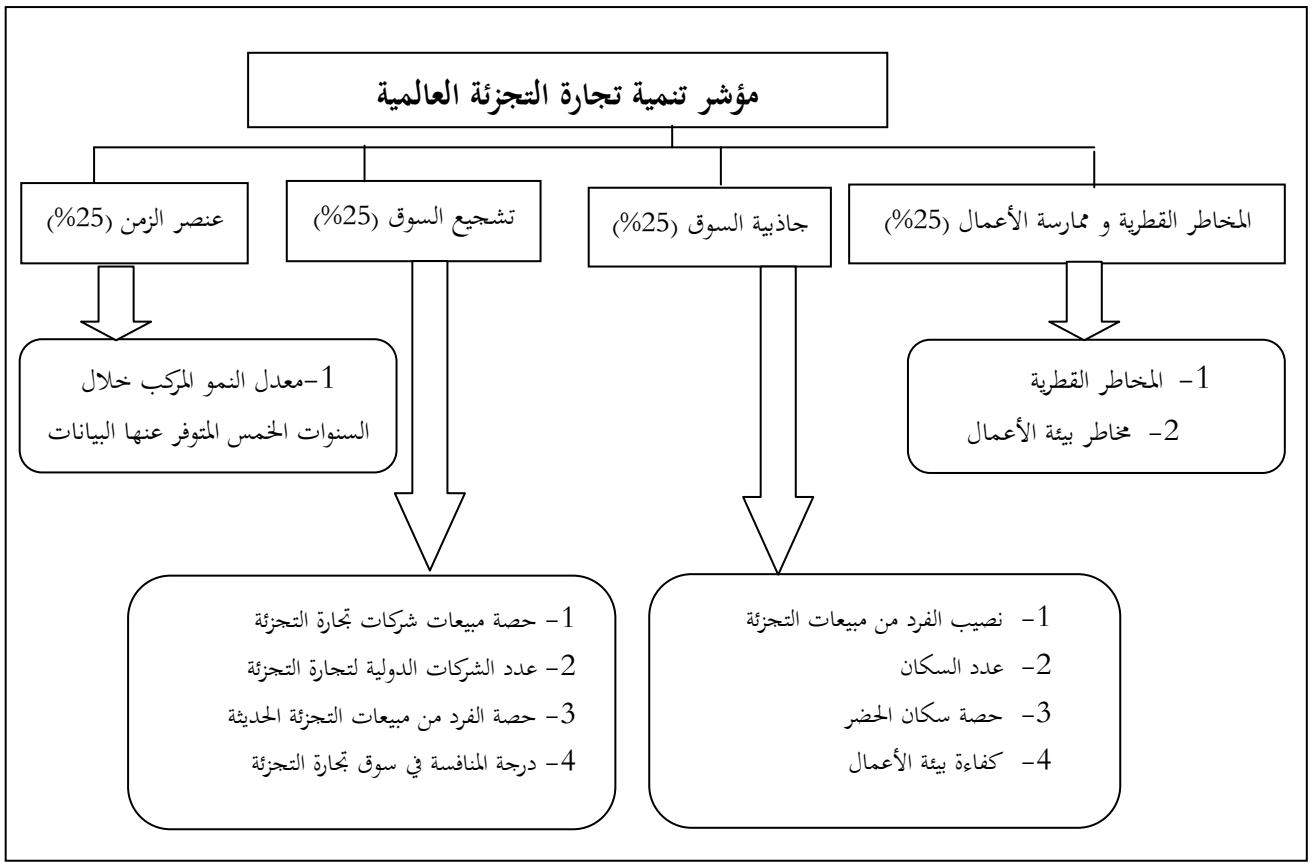
و انطلاقا من الدور المتزايد لهذا القطاع في حركة الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي يصدر سنويا منذ عام 2001 عن شركة A.T Kearney، إحدى الشركات الاستشارية في العلوم الإدارية في العالم و ذات حضور عالمي في قياس أداء الأسواق الرئيسية و الناهضة، و تقديم الاستشارات الإستراتيجية و التنظيمية للشركات الرائدة في هذا المجال مؤشر تنمية تجارة التجزئة العالمية*.

و يهدف المؤشر بشكل رئيسي إلى مساعدة الشركات الدولية لتجارة التجزئة على ترتيب أوليات إستراتيجياتها الاستثمارية في دول الأسواق الناشئة و العالم النامي و كذلك مساعدتها على اتخاذ قرارات استثمارية توسعية و مواصلة نموها، من خلال توفير المعلومات الصحيحة و الدقيقة و رسم الإستراتيجية السليمة في 30 دولة ناشئة حول العالم، منها 7 دول عربية، و قد تم اختيار هذه الدول ضمن هذا المؤشر من قائمة تضمنت 185 دولة حول العالم بعد استيفاء هذه الدول لثلاث معايير، شملت أن تزيد القيمة المقابلة للتصنيف السيادي لهذه الدولة عن 35 درجة ضمن التصنيف الصادر عن اليوروموني، و يزيد عدد سكانها عن مليوني نسمة و يتجاوز نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي 3000 دولار و يقوم هذا المؤشر على فرضية أنه كلما تطورت الأسواق المحلية لتجارة التجزئة و ارتفع

---

*- Global Retail Development Index.

مستوى دخل الفرد في دولة ما، زاد مستوى طلب المستهلك المحلي على المنتجات ذات العلامة التجارية الشهيرة عالميا، و من ثم تشجيع الشركات الدولية لتجارة التجزئة على افتتاح فروع لها في هذه الدولة، و تتراوح قيم هذا المؤشر ما بين 0-100 نقطة و يتم قياسه بالاعتماد على أربعة متغيرات بترجيح متساوي فيما بينها حسبما هو موضح في الشكل رقم (15) أدناه:



الشكل رقم (15): مكونات مؤشر تنمية تجارة التجزئة العالمية:

المصدر: نشرة ضمان الاستثمار 2010، السنة الثامنة و العشرون، الكويت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثالث 2010، ص 18.

الفرع الخامس: مؤشرات الرقمية:

أولا: مؤشر جاهزية البنية الرقمية: منذ بدأ صدور التقرير الدولي لتكنولوجيا المعلومات* عام 2001، عن المنتدى الاقتصادي العالمي**، برزت أهميته كأداة تقييس قيمة و مميزة يتم من خلالها تحديد نقاط قوة و ضعف الدول في مجال تقنيات المعلومات و الاتصالات، و كذلك تقييم مدى تقدمها في هذا الاتجاه، و يسلط التقرير الضوء على الدور الأساسي و الهام الذي يلعبه تطبيق هذه التقنيات و تطويرها كمحفز للنمو و الازدهار الاقتصادي، كما يشير إلى الرابط بين مستوى الجاهزية الرقمية و مستوى التنافسية العالمية و يسعى للكشف عن المعوقات التي تمنع الحكومات، و الأفراد و قطاع الأعمال من الحصول على الفائدة القصوى من هذه التقنيات، حيث أن تأثيرها لم يعد مقتصرا على الناحية الاقتصادية[1]، بل تعداها ليشمل النواحي السياسية و الاجتماعية للمجتمع، إذ أن انتشار الهواتف النقالة على سبيل المثال قد أحدث اختلافا كبيرا بالنسبة للمجتمعات الريفية النائية، بعد أن توافرت لها وسيلة سهلة و متدنية التكلفة نسبيا، للنفاذ إلى الأسواق، و بالمثل ساعد انتشار الإنترنت و أجهزة الكمبيوتر بأسعار معقولة على تغيير أسلوب التعليم تغييرا جذريا في عدد من الدول، و توافرت العديد من المصادر العملية و المدعمة، و أصبح من السهولة إرساء علاقات التعاون و تبادل المعلومات، فضلا عن تأثير هذه التقنيات في تحفيز القدرة على الإبداع و الابتكار، و يمكن القول إن صانعي القرار و رجال الاقتصاد أصبحوا

---

*-The Global Information Technology Report.

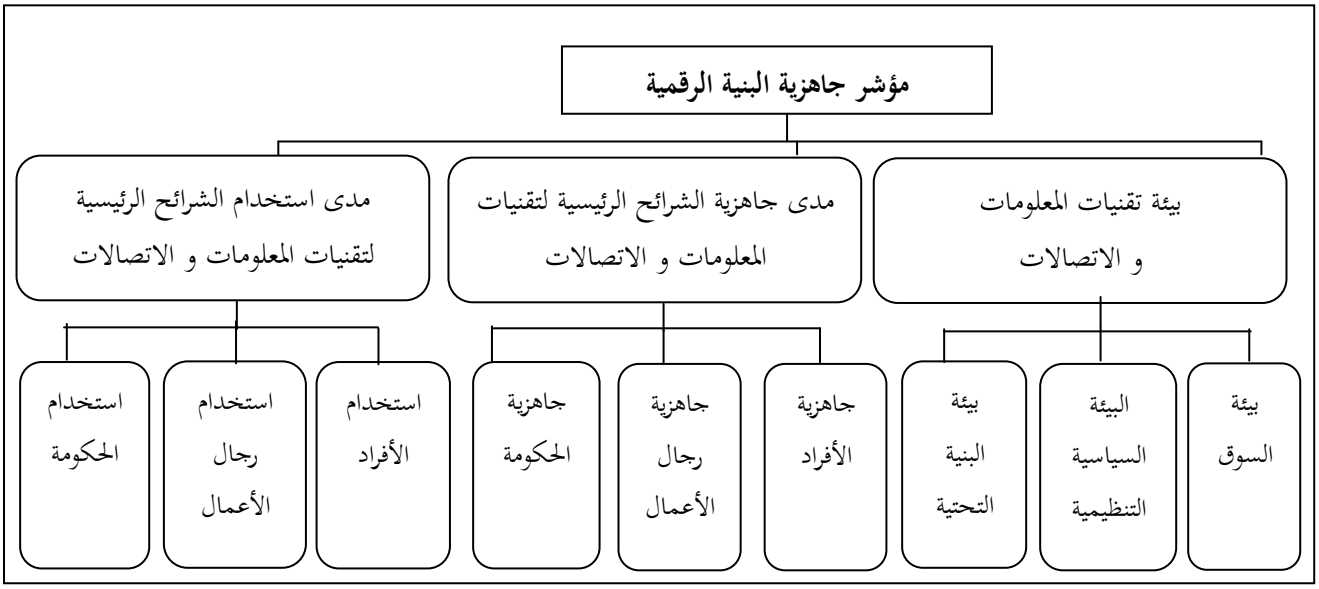
**- World Economic Forum.

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2006، السنة الرابعة و العشرون، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثاني 2006، ص 18.

مدركين مدى الحاجة لإيجاد بيئة تدعم تبني هذه التقنيات و نشر منافعها في كافة قطاعات المجتمع[1].

و يحتوي التقرير الدولي لتقنية المعلومات على مؤشر جاهزية البينة الرقمية*، الذي يقيس مدى جاهزية الدولة للمساهمة و للاستفادة من التطورات المستمرة في هذا القطاع حيث يتركب المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية تحتوي على ثلاث عناصر مشكلة حسبما يوضحه الشكل رقم (16):

الشكل رقم (16): مكونات مؤشر جاهزية البنية الرقمية:



المصدر: نشرة ضمان الاستثمار 2011، ملامح أداء الاستثمار الأجنبي غير المباشر في الدول العربية، السنة التاسعة و العشرون، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثاني 2011، ص 17.

ثانيا: مؤشر جاهزية الحكومة الالكترونية: عرف البنك الدولي الحكومة الالكترونية* بأنها تحول المؤسسات الحكومية إلى الاستخدام المتكامل و المكثف لتكنولوجيا المعلومات

[1]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008،المصدر المذكور سابقا، ص 133–134.

*- Network Readiness Index (NRI).

**- E-Goverment.

و الاتصالات في تقييم الخدمات العامة لجميع المواطنين، خاصة قطاع رجال الأعمال المحلي و الأجنبي بشكل أفضل و أسرع و ادق بغض النظر عن الموقع الجغرافي داخل القطر، و تتمثل أهداف التحول إلى الحكومة الإلكترونية في القطر بتحسين التفاعل مع رجال الأعمال و مجتمع الصناعة، توفير الشفافية في الأداء، تخفيض النفقات تبسيط الإجراءات و تعزيز قناعة المواطن بدور المؤسسات الحكومية الإيجابي في تسهيل معاملاته التي تطال جميع جوانب حياته بشكل عام، و بحسب مصادر البنك الدولي فإن تحقيق هذه الأهداف يؤدي إلى مجموعة من النتائج الاجتماعية و الاقتصادية المرغوبة منها في تحجيم المركزية في الخدمات، القضاء على الفساد (رشوة، محسوبية، بيروقراطية) و التخلص من تضارب البيانات، تنظيم و استغلال المخزون و تنظيم المشتريات و تسجيل العقارات مما يترتب عليه تحقيق عوائد تتمثل بوفورات اقتصادية من خلال توفير الوقت و ساعات العمل المهدورة، و يتربط التحول إلى خدمات الحكومة الإلكترونية بوجود بنية تحتية أساسية لتكنولوجيا المعلومات و الاتصالات تشمل جميع أجهزة و أدوات الاتصال و البرمجيات و الموارد البشرية المدربة[1].

و عليه أصدرت الأمم المتحدة و بالتحديد إدارة الشؤون الاقتصادية و الاجتماعية شعبة الإدارة العامة و إدارة التنمية منذ عام 2002، و بالتعاون مع الجمعية الأمريكية للإدارة العامة مؤشر جاهزية الحكومة الإلكترونية، حيث يقدم هذا المؤشر تقييما موضوعيا للخدمات الإلكترونية التي توفرها الحكومات و يتكون من ثلاث مؤشرات فرعية تضمنت[2]:

---

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2005، السنة الثالثة و العشرين، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الرابع 2005، ص 5.

[2]– مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، المصدر المذكور سابقا، ص 160.

I. **مؤشر خدمة الإنترنت:** و يرصد أربع متغيرات هي تطوير خدمات المعلومات، و تحسين خدمات المعلومات، خدمة المعاملات و نهج الاتصال.

II. **مؤشر البنية التحتية للاتصالات:** و يرصد خمس متغيرات هي: عدد مستخدمي الإنترنت لكل 100 نسمة، مشتركوا الهاتف المحمول لكل 100 نسمة، الحاسوب الشخصي لكل 100 نسمة، و إنترنت النطاق العريض لكل 100 نسمة.

III. **مؤشر رأس المال البشري:** و يرصد متغيرين هما معدل محو أمية البالغين و إجمالي نسبة الالتحاق بالمدارس للابتدائي و الثانوي و العالمي.

الفرع السادس: مؤشرات العولمة:

أولا: مؤشر العولمة "كوف": صدر عن معهد "كوف" السويسري المتخصص بدراسات الدورة الاقتصادية مؤشر يعنى بقياس العولمة و يغطي المؤشر الكلي للعولمة 123 دولة منها 12 دولة عربية، و يستند إلى سلسلة بيانات بدءا من عام 1971، حيث يتم احتساب المؤشر الكلي للعولمة من خلال ثلاثة مؤشرات فرعية تقيس الأبعاد الثلاثة: العولمة الاقتصادية، العولمة الاجتماعية، العولمة السياسية، الموضحة في الجدول رقم (16) أدناه:

الجدول رقم (16): مكونات المؤشرات الفرعية الثلاثة لمؤشر العولمة "كوف":

المؤشر	عناصر المؤشر
مكونات المؤشر الفرعي للعولمة الاقتصادية (8 عناصر) الوزن النسبي 34 %	• حصة التجارة للناتج المحلي الإجمالي. • حصة الاستثمار الأجنبي المباشر للناتج المحلي الإجمالي. • حصة الاستثمار المحلي للناتج المحلي الإجمالي. • دخول الرعايا الأجانب. • عوائق على الإيرادات. • معدل التعريفة الجمركية . • نسبة الضرائب على التجارة الدولية للإيرادات الجارية. • قيود على حساب الرأسمالي.
مكونات المؤشر الفرعي للعولمة الاجتماعية (11 عنصر) الوزن النسبي 37%	• حجم المكالمات مع العالم الخارجي. • نسبة التحويلات للعالم الخارجي. • الحصة من السياحة الدولية. • كلفة المكالمات الهاتفية للولايات المتحدة الأمريكية. • نسبة الأجانب من إجمالي السكان. • عدد خطوط الهاتف الثابت. • عدد مزودي خدمة الإنترنت. • عدد مستخدمي الإنترنت. • عدد مشتركي خدمة الكابل. • عدد الصحف اليومية. • نسبة الاستماع للإذاعة.
مكونات المؤشر الفرعي للعولمة السياسية (3 عناصر) الوزن النسبي 28%	• عدد السفارات في البلد. • عضوية المنظمات الدولية. • المشاركة في بعثات مجلس الأمن الدولي.

المصدر :نشرة ضمان الاستثمار 2006، السنة الرابعة و العشرين، الكويت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول 2006، ص 16.

أما عن دليل استخدام المؤشر، فقد منحت المتغيرات التي تم قياسها تدرجا قياسيا من صفر إلى عشرة، حيث أن القيمة الأعلى هي عشرة و الصفر هي القيمة الأدنى، و تدل القيم الأعلى على درجة عولمة أكبر[1].

ثانيا: مؤشر التنافسية العالمية: يصدر مؤشر التنافسية العالمية ضمن تقرير التنافسية العالمية، الذي يصدر سنويا منذ عام 1979، عن المنتدى الاقتصادي العالمي و الذي تطور خلال العقود الثلاثة الماضية، بحيث أصبح ضمن أهم المؤشرات العالمية ذات المصداقية العالمية لتنافسية الدول، ففي عام 2000 تم تطوير مؤشري تنافسية النمو (اعتمادا على نظرية النمو الاقتصادي)، و تنافسية الأعمال (اعتمادا عوامل الاقتصاد الجزئي التي تدفع نحو تحقيق الازدهار)، و في عام 2004 تم تطوير مؤشر التنافسية العالمية الذي اشتمل على العوامل الاقتصادية ذات العلاقة بالتنافسية على المستويين الكلي و الجزئي و منذ ذلك الحين كان يتم نشره بجانب مؤشر تنافسية الأعمال[2].

و يقدم المؤشر حلته الحالية الذي يعتبر نتاجا للتعاون مع أكاديميين بارزين و معاهد بحوث عالمية، و استطلاع رأي لأكثر من 15 ألف شخصية من كبار رجال الأعمال في 139 دولة يقدم صورة شاملة، تضم عددا كبيرا من المؤشرات المتنوعة التي تغطي عوامل اقتصادية و مؤسسية و سياسات تعلب دورا مهما في تحديد مستوى الإنتاجية و الازدهار في العديد من الدول الصناعية و النامية، و على ذلك يعتبر تقرير التنافسية العالمية بمنزلة أداة في يد صانعي السياسيات في مختلف الدول لتحديد أولويات الإصلاح و خريطة تسلط

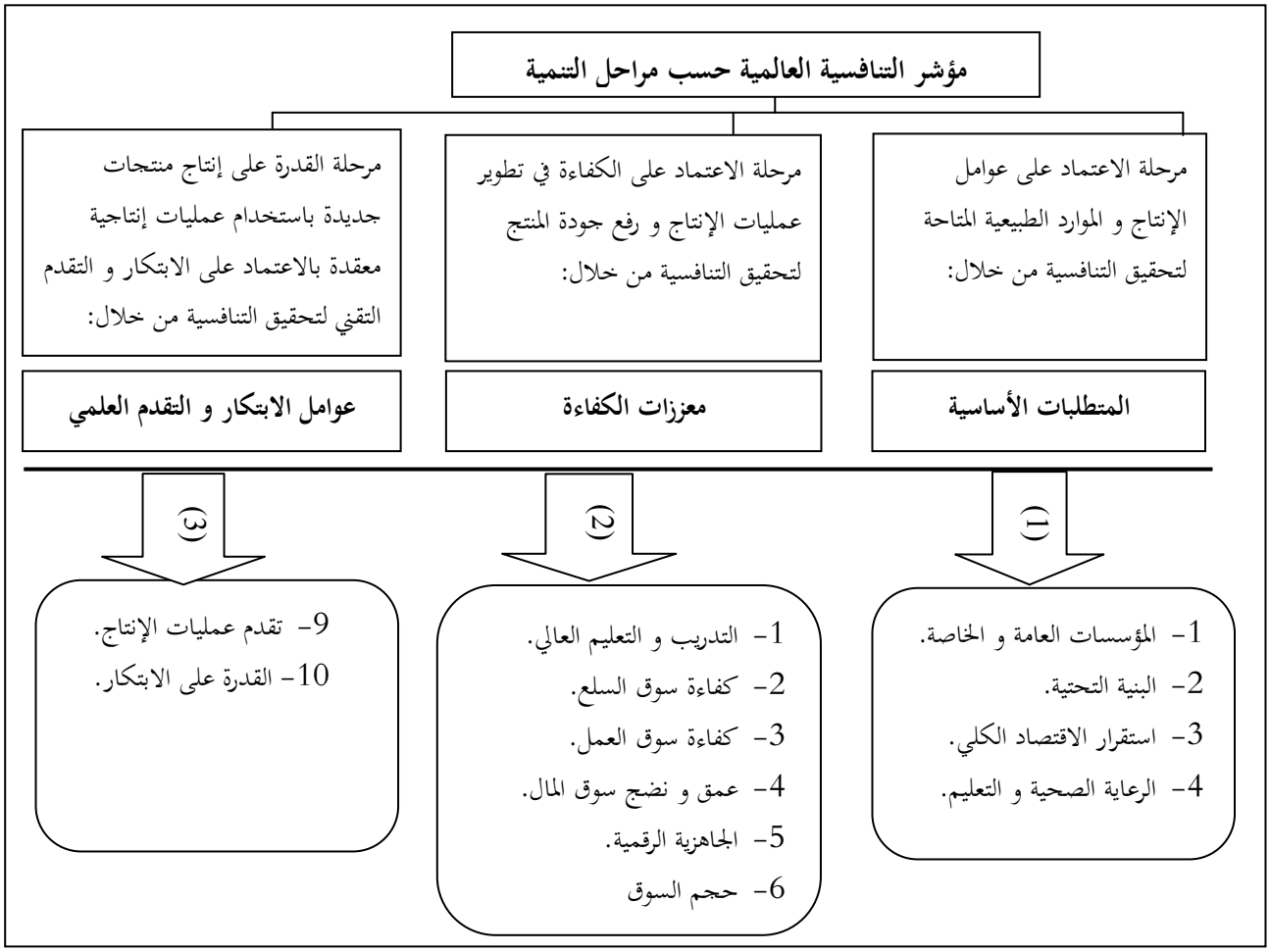
---

[1]– نشرة ضمان الاستثمار 2006، السنة الرابعة و العشرين، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول 2006، ص 16.

[2]– نشرة ضمان الاستثمار 2009، السنة السابعة و العشرون، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول 2009، ص 14.

الضوء على نقاط القوة و الضعف، علاوة على أنه إطار عام للحوار بين الحكومات و مجتمع الأعمال و مؤسسات العمل المدني يعمل كحافز على انتهاج الإصلاحات الهادفة لزيادة الإنتاجية و رفع مستويات الصعيد العالمي[1].

أما عن دليل المؤشر فيتكون –كما هو موضح في الشكل رقم (17)– على ثلاث مجموعات من المؤشرات الفرعية:



الشكل رقم (17): مكونات مؤشر التنافسية العالمية حسب مراحل التنمية:

المصدر: نشرة ضمان الاستثمار 2009، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، الكويت، السنة السابعة و العشرون، العدد الفصلي الأول 2009، ص 15.

[1]–مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2010، ص 159.

فوقفا للمؤشر فإن الاقتصاد الذي يمر بالمرحلة الأولى من التنمية يعتمد على عوامل الإنتاج من عمالة غير مؤهلة و رأس المال المتاح بالإضافة إلى الوارد الطبيعة المتاحة و خلال هذه المرحلة تعتمد الشركات على المنافسة السعرية و بيع السلع الأولوية، و تتسم مستويات إنتاجيتها بالانخفاض، و هو ما يعكسه تراجع مستويات الأجور، و في سبيل الحفاظ على التنافسية في هذه المرحلة يتم الاعتماد على مجموعة مؤشرات المتطلبات.

و كلما ارتفعت مستويات الأجور مع تحقيق التقدم في مراحل التنمية انقلبت الاقتصاديات إلى مرحلة التنمية الثانية، و خلالها تبدأ الاقتصاديات في تطوير عمليات الإنتاج لتصبح أكثر كفاءة و فعالية في المنافسة الدولية، و في هذه المرحلة تعتمد التنافسية الدولية على مجموعة مؤشرات معززات الكفاءة (مدى تطوير التدريب و التعليم العالي، مدى فعالية و كفاءة كل من سوق السلع و سوق العمل، مدى عمق و نضج سوق المال، و مدى القدرة على الاستفادة من التقدم التقني الحالي، بالإضافة إلى مدى اتساع حجم السوق المحلي أو الخارجي.

و في المرحلة الثالثة و الأخيرة من التنمية وفقا لتصنيف المؤشر، ينتقل الاقتصاد إلى مرحلة القدرة على توليد مستويات مرتفعة من الأجور و ما يصاحبها من مستويات معيشية مرتفعة، و في هذه المرحلة تصبح الشركات بفضل التقدم العلمي و التقني و الاهتمام بمجال البحوث و التطوير، قادرة على التوصل إلى ابتكارات فريدة من خلال عمليات إنتاجية معقدة تم تصميمها وفقا لنتائج معتمدة لبحوث عمليات تعتمد مستويات متقدمة من العلم و التقنية.

و وفقا لمنهجية إعداد المؤشر يتم تصنيف الدول التي يغطيها المؤشر ضمن خمس مراحل للتنمية الاقتصادية وفقا لمعيارين هما حصة صادرات السلع الأولية من إجمالي الصادرات السلعية و الخدمية، حيث تصنف الدولة في المرحلة الأولى إذا تجاوزت هذه

الحصة ما نسبته 70% و متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق (دولار أمريكي) على النحو التالي:

1- < 2000 : مرحلة المتطلبات الأساسية.

2- [2000-3000]: مرحلة انتقالية بين المرحلة الأولى و الثالثة.

3- [3000-9000]: مرحلة معززات الكفاءة.

4- [9000-17000]: مرحلة انتقالية بين المرحلة الثالثة و الخامسة.

5- > 17000: مرحلة القدرة على الابتكار و التقدم العلمي و التقني.

و لأغراض حساب المؤشر، تم الدمج فيما بين مجموعات المؤشرات الفرعية و مفهوم مراحل التنمية المشار إليه، حيث يتم إسناد أوزان نسبية لكل دولة حسب مصفوفة مرحلة التنمية الاقتصادية التي تمر بها وفقا لمنهجية التصنيف المعروضة سلفا و مجموعات المؤشرات الفرعية المذكورة، و لأغراض التحديد الدقيق للأوزان النسبية لتي يجب إسنادها لكل مجموعة من مجموعات المؤشرات الفرعية المذكورة، تم اللجوء إلى تقدير دالة الانحدار على متغير نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، كمتغير تابع و كل مجموعة مؤشرات فرعية كمتغيرات مفسرة و من ثم اعتبار قيم المعاملات التي تم تقديرها لكل مرحلة تنمية أوزان نسبية حسبما يوضحه الجدول رقم (17) أدناه:

الجدول رقم (17): نسب ترجيح المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية العالمية:

مجموعة المؤشرات الفرعية	مراحل التنمية الاقتصادية		
	المرحلة الأولى (%)	المرحلة الثانية (%)	المرحلة الثالثة (%)
المتطلبات الأساسية	60	40	20
معززات الكفاءة	50	50	35
الابتكار و التقدم العلمي	30	10	5

المصدر: نشرة ضمان الاستثمار 2009، السنة السابعة و العشرون، الكويت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول 2009، ص 16.

ثالثا: مؤشر تنافسية السفر و السياحة: أصبحت صناعة السفر و السياحة قطاعا رئيسيا في الاقتصاد العالمي و محفزا هاما للنمو الاقتصادي و توفير فرص العمل عالميا و تعتبر هذه الصناعة إحدى أسرع الصناعات نموا من حيث كونها موردا للعملات الأجنبية و توفير فرص عمل جديدة، و يوفر المناخ الملائم للسفر و السياحة فرصا هامة للدول لرفع مستواها المعيشي و بخاصة في الدول النامية، و الحد من وطأة الفقر[1]، كما يساعد في تطوير القطاعات الاقتصادية الأخرى من خلال زيادة الطلب على المواد الأولية مثل الغذاء و الوقود و السلع المصنعة مثل الأثاث المنزلي و المنسوجات، و يحفز النشاط السياحي

[1]–مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، المصدر المذكور سابقا، ص 140.

النمو في المشروعات صغيرة و كبيرة الحجم بدءا من منتجي الهدايا التذكارية و انتهاء بسلسلة الفنادق متعددة الجنسيات[1].

و في السياق ذاته صدر عن المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشر السفر و السياحة* الذي يقيس مدى تنافسية الدول في هذا المجال، و ذلك من خلال قياس أدائها ضمن مكونات هذه الصناعة عالميا، و يستند المؤشر في بياناته إلى مصادر عامة، مؤسسات دولية للسفر و السياحة، خبراء السفر و السياحة نتائج استطلاعات الرأي، و نتائج مسوحات سنوية شاملة أجراها منتدى الاقتصاد العالمي بالتعاون مع شبكة مؤسسات شريكة تعمل في الدول التي شملها التقرير.

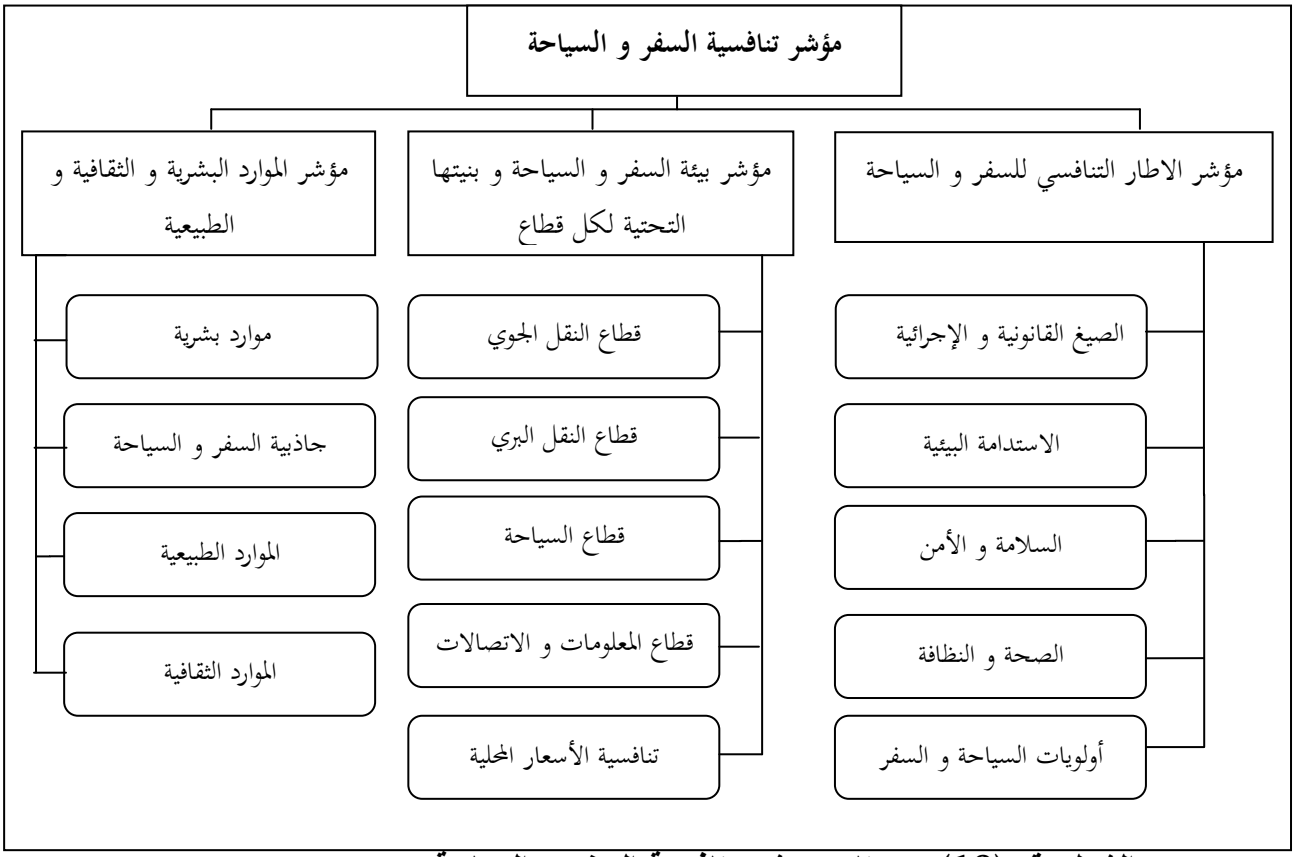
و يهدف المؤشر الذي يغطي 139 دولة حتى عام 2011، إلى توفير أداة إستراتيجية شاملة لقياس العوامل و السياسات التي تساعد على تطوير قطاع السياحة و السفر في جميع أنحاء العالم، و يمكن استخدام النتائج من قبل جميع الجهات المعينة بالسفر و السياحة للعمل على تحسين القدرة التنافسية للقطاع، مما يسهم في نمو و ازدهاره في الدولة. و يتألف المؤشر من 14 عنصرا لقياس التنافسية السفر و السياحة، و تدخل العناصر الأربعة عشر ضمن ثلاثة مؤشرات فرعية على نطاق أوسع تتضمن المتغيرات المتعددة التي تسهل أو تحفز تنافسية السفر و السياحة حسبما يوضحه الشكل رقم (18) أدناه[2]:

---

[1]–مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات الكويت، 2009، ص 176.

*-Travel and Tourism Competitiveness Index (TTCI).

[2]–مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، المصدر المذكور سابقا، ص 174–175.



الشكل رقم (18): مكونات مؤشر تنافسية السفر و السياحة

المصدر: نشرة ضمان الاستثمار 2011، ملامح أداء الاستثمار الأجنبي غير المباشر في الدول العربية، الكويت، السنة التاسعة و العشرون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثاني 2011، ص 14.

خلاصة الفصل:

يعتبر المناخ الاستثماري شرط لازم و أساسي لنجاح أي استثمار و بالخصوص الأجنبي المباشر منه بل أنه المحدد الأول لإقامة هذا الاستثمار من عدمه مهما اختلفت أغراضه، لكن مع ذلك تبقى هذه البيئة تحوي بعض القيود على هذا النوع من الاستثمار لو بدرجات مختلفة حفاظا على المصلحة القومية من القيود على الملكية و ما تبعها من المشاركة فضلا عن بعض الأنواع من الأنشطة و أخيرا على المنافسة.

لقد أدى التنافس الدولي حول اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى عدم الاكتفاء في توفير البيئة المناسبة لنشاطه فلجت العديد من الدول إلى تحفيز مناخها الاستثماري بمجموعة من الإغراءات مجسدة في بعض الحوافز المالية و تمويلية و إتباعها بمجموعة من الضمانات المادية و القانونية و أخرى قضائية، لكن بعد أن تساوت الدول في عروضها و ازدادت حدة التنافس بينها انتقلت إلى الجيل الثاني من تشجيع مناخها استثماري ليصبح موقعا مستهدفا للاستثمار بتميزه عن غيره البلدان و لفت انتباه المستثمر الذي اتخم من كثرة العروض التي يتلقاها من خلال ترويجه في الأوساط الدولية ، بل استحدثت بعض البلدان جيلا ثالثا من تشجيع مناخها الاستثماري بإتباع أسلوب يستبق الأحداث نحو اجتذاب هذه الاستثمارات كنقطة انطلاق لها.

غير أن معرفة المستثمر الأجنبي لمدى ملائمة المناخ الاستثماري لايقتصر فقط على وكالات تشجيع الاستثمار، و إنما الاستعانة بمجموعة من المؤشرات و النتائج التي تعرضها الجهات الدولية المتخصصة التي تعطي صورة أوضح و تساعده في إتخاذ القرار قبل الاقدام على خطوة الاستثمار في بلد ما، التي هي عديدة بتعدد الزوايا التي تطرح منها.

الفصل الرابع

الفصل الرابع: تطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

يحاول الباحث في هذا الفصل من الدراسة تحليل اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الجزائري من خلال تطور السياسات الاقتصادية لجذبه في المبحث الأول و ربط ذلك بالتطورات السياسية ثم الاقتصادية المحلية و الدولية، في حين أن المبحث الثاني لتقييم المناخ الاستثماري في الجزائر من التطرق إلى تدعيم العلاقات الخارجية للجزائر من أجل استقطابه في المطلب الأول، ثم عرض المراحل الثلاث للمناخ بدءا من تحفيزه مرورا بالترويج له و وصولا إلى مرحلة الاستهداف، و أخيرا تقييمه من خلال أهم المؤشرات المتعارف عليها في المطلب الثاني، أما المبحث الثالث فخصص لتقييم نصيب الجزائر من التدفق العالمي الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث تحليله حسب السنوات، حسب المصادر و حسب أهم القطاعات الاقتصادية المتوجه إليها في المطلب الأول، ثم تقييم أدائه و انعكاساته على الاقتصاد الوطني في المطلب الثاني، أما المطلب الثالث لعرض أهم نقائص هذا الأخير المعيقة لجذب المزيد منها.

المبحث الأول: تطور السياسات الاقتصادية الجزائرية اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر:

شهدت جل دول العالم النامي موجة من تذبذبات السياسات الاقتصادية اتجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فاتجهت نحو التصعيد و القطيعة من خلال سلسلة التأميمات خاصة تلك التي تعرض للاستعمار الكولونيالي و ارتباطها باستنزاف الثروات الطبيعية و المواد الأولية خاصة عن طريق الشركات متعددة الجنسيات، ثم ما لبثت هذه السياسات أن اتجهت إلى النقيض الآخر من خلال فتح الأبواب للاستثمارات الأجنبية المباشرة، بل و تهيئة المناخ الاستثماري و تقديم الضمانات و الحوافز، نتيجة فشل نماذج التنمية المستقلة من جهة، و من جهة أخرى للحاجة الماسة لمصدر تمويلي خارجي، الجزائر و كغيرها من الدول النامية سلكت هذا الاتجاه نتيجة أسباب و دواعي معينة يحاول هذا المبحث تحليلها و تقييمها.

المطلب الأول: السياسات الاقتصادية خلال الفترة (1963-1979):

عموما امتازت هذه الفترة بالتمايز بين مرحلتين متباينتين، الأولى تشمل المرحلة التي عقبت الاستقلال الوطني و ما تبعها من عدم الاستقرار السياسي الاقتصادي و حتى الاجتماعي، فضلا عن عدم وضوح النهج السياسي و الاقتصادي المتبع في الدولة الفتية الحديثة، في حين المرحلة الثانية التي بدأت من منتصف عام 1965 فيما سمي بالتصحيح الثوري أين اتضح فيها النهج السياسي و الخيار الاقتصادي المتبع، و ما انجر عنها من استقرار للأوضاع على جميع الأصعدة.

الفرع الأول: المرحلة الأولى (1963-1965):

اتسمت هذه المرحلة بالإبهام و التناقض اتجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ كانت عبارة عن مرحلة انتقالية من نظام استعماري إلى دولة وطنية ذات سيادة، حيث تميزت بالازدواجية السياسة تجاه المستثمر الأجنبي بقوانين تشجع إنشاء الاستثمارات الأجنبية و تضمن لها كامل المساعدات و معاملات سياسية و إدارية تعمل على التراب الوطني و تثبط عزيمة أي مستثمر أجنبي يريد الاستقرار بالجزائر.

أولا: الأوضاع الاقتصادية و السياسية: عقب استقلال الجزائر و خروج الفرنسيين منها بعد إستطان دام 132 سنة، وجدت نفسها أمام مشاكل معضلة، تتمثل أساسا في ميراثها اقتصاد ضعيفا و مشلولا بفعل التبعية الجائرة المفروضة عليها سابقا[1]، تلك التبعية متعددة الجوانب، فمن تبعية مالية مرورا بالتبعية التقنية و وصولا إلى التبعية التجارية التي كانت تخدم في الأصل اقتصاد المستعمر، إضافة إلى عدم التكامل بين مختلف القطاعات و ازدواجيتها حيث هذه الأخيرة تمثل أهم نتيجة هيكلية للنظام الاستعماري و هي تعايش نظامين اقتصاديين أحدهما متطور و آخر متخلف، قطاع حديث يقدم 60% من الإنتاج الزراعي موجه نحو السوق الفرنسية و قطاع متخلف موجه نحو اقتصاد الكفاف[2]، غياب شبه تام للصناعات الأساسية، مع وجود بعض الصناعات التحويلية ذات طبيعة حرفية متمركزة حول الموانئ الرئيسية بيد المعمرين[3].

---

[1] – العيد قعدة، التجربة الصناعية و التنمية المجتمعية في المناطق الداخلية، ع 01، الأغواط، جامعة عمار ثليجي، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2005، ص 144.

[2] – سميرة طالبي، واقع الاقتصاد الجزائري و علاقته بصندوق النقد الدولي، 1986-1998، ج الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، 2010-2011، ص 3-4 -بتصرف-.

[3]– عابد عبد الكريم غريسي، دور الدولة في الاقتصاد (نظرة تحليلة تاريخية) دراسة حالة الجزائر، جامعة تلمسان، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، 2010-2011، ص 66.

لقد عمت الفوضى في الأشهر الأولى للاستقلال، إثر الرحيل السريع للمستوطنين من 50000 إطار عال و 35000 إطار متوسط و 100000 عامل موظف[1] و تخليهم عن المرافق، إضافة إلى نقص أو غياب مسيرين و رجال أعمال وطنين قادرين على استرجاع هذه المهام و ضمان استمرارية العمل فدخل الثوار الجزائريين و المواطنين الجزائريين إلى المزارع و المعامل و المصانع و المنازل و المقاهي، و استولوا عليها بعد أن دمر معظمها و كانت دوائر الدولة و أجهزتها فارغة، فعجزت عن السيطرة على الوضع فأقرت ما أسمته "التسيير الذاتي" الذي تحول لاحقا إلى توجه اشتراكي[2].

أما على الصعيد السياسي فقد شكلت هذه المرحلة الانتقال من نظام استعماري إلى نظام جديد حر و ذي سيادة، فامتازت هذه الفترة الانتقالية بالفوضى و الارتباك نظرا لعدم التمكن من تحضير الجزائريين لمواجهة المعطيات المفاجئة، فكان كل شئ في طور التأسيس و التحديد مع ما يمثل من نقاشات و تساؤلات و خلافات بين مختلف فئات ممثلي الشعب الجزائري، إلى جانب ذلك امتازت الفترة بالاضطرابات و الصراعات سواء الناجمة عن الأعمال الإرهابية و التخريبية التي قامت بها المنظمة المسلحة السرية (O.A.S) المكونة من فرنسيين الذي رفضوا استقلال الجزائر، أو الناجمة عن الصراعات الواقعة داخل الحركة التحريرية، فضلا عن حدث آخر في أكتوبر 1963 ليؤزم الأوضاع، و هو حرب الرمال بين الجزائر و المغرب الأقصى[3].

---

[1]– ناصر يوسف، دينامية التجربة اليابانية في التنمية المركبة دراسة مقارنة بالجزائر و ماليزيا، بيروت مركز دراسات الوحدة العربية، 2010، ص 205.

[2]– يحي أبو زكريا، التجارب الاشتراكية في الجزائر و آثار تحولها إلى سياسات السوق، و أثر العولمة و إعادة الهيكلة، الاسكندرية، بحوث و مناقاشات الندوة الفكرية "دولة الرفاه الاجتماعي" التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية بالتعاون مع المعهد السويدي بالاسكندرية، 2008/11/28، ص 642.

[3]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 129.

ثانيا: الخيار الاشتراكي: وجدت السلطات المتنازعة بينها يومها أمام مهام كبرى ينبغي تنفيذها، سواء تعلق الأمر بالقضاء على الضعف و التشويه اللذان تعرض لهما الاقتصاد الوطني بمعالجة الوضع الاجتماعي المتدهور، أو بتحسين معيشة الجماهير بخلق مناصب الشغل و السكن و تحسين الخدمات الاجتماعية و غيرها سوى بالاعتماد على الخيار الاشتراكي، كمدخل تنموي لما حققه الاتحاد السوفيتي في منتصف القرن العشرين من نجاح اقتصادي أغرى جل دول العالم الثالث المستقلة حديثا على انتهاج الاشتراكية في بعدها الإنمائي و الإداري[1]، رغم أن هذا الخيار لم يكن ناتج أو نابع عن تفويض شعبي لنظام الحكم تاريخئذ و مرجع ذلك الأمية المطبقة آنذاك[2]، لكنه كان يستند لـ "ميثاق طرابلس" الرافض للأيديولوجية الليبرالية قطعا، و شدد على أهمية تدخل الدولة لقيادة عملية التنمية و أيضا لمواجهة آثار التفكك الهيكلي الناجم عن السياسة الاستيطانية[3]، و من زاوية سياسية كان الخيار الاشتراكي للأسباب التالية[4]:

- كونه نظام يعارض النظام الرأسمالي المتبع من قبل المستعمرين و حلفائه.
- لا يقوم على عوامل نقصت أو غابت فيه الجزائر كالقطاع الوطني الخاص.
- وسيلة لتحقيق التنمية، العدالة الاجتماعية و السيادة الوطنية لبناء دولة قوية تراقب و تسير كل مرافق الحياة اليومية و تحمي نفسها من أي عملية استغلالية أو تدخل أجنبي كتدخل شركات أجنبية.

---

[1]– ناصر يوسف، المصدر المذكور سابقا، ص 205، –بتصرف–.

[2]– يحي أبو زكريا، المصدر المذكور سابقا، ص 621.

[3]– نور الدين زمام، السلطة و إشكالية التنمية بالبلدان النامية الجزائر كحالة 1962–1998، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاجتماعية، أطروحة الدكتوراه في علم الاجتماع، 2007–2008، ص 293.

[4]–ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 118.

- نظام متبع في بلدان الحلفاء الشرقيين الذين ساندوا الثوار كما أنه تم اعتبار الاتحاد السوفيتي كالطرف "المعادل" للولايات المتحدة الأمريكية و حلفائها الرأسماليين.

ثالثا: النظرة الجزائرية للاستثمارات الأجنبية: كانت هناك معضلة تواجه الاقتصاد الجزائري تمثلت في سيطرة فرنسا على قطاع الطاقة و بخاصة المحروقات و لسنوات عديدة بالاستفادة من الثروات الطبيعية الجزائرية بعد تضحيتها بمصالحها الزراعية، بينما كانت الشركات تتولى التنقيب عن النفط و تسويقه[1]، المتفق عليها في "اتفاقيات إيفيان"، هذه الاتفاقيات التي بمقتضاها تحتفظ فرنسا ببعض القواعد العسكرية و علاقات اقتصادية متميزة و الوجود الثقافي، من شأنها إبقاء المستعمر الفرنسي في موقف قوي و مهمين، رغم اعترافها بالدولة الجزائرية[2].

كل هذا عزم السلطات الجزائرية على تكريس و حماية السيادة الوطنية، ميلها للتشكيك في نوايا الأجانب إضافة إلى التاريخ الاستعماري و سبل انتزاع الاستقلال بالكفاح المسلح المعنف، و خيار الجزائري للنمط الاشتراكي قد ساهما في زيادة الحساسية التي طبعت العلاقات بين الجزائر و المستثمرين الأجانب الذي يدخلون بصفتهم خواصا، تناقض أولا الخيار الاشتراكي، و بصفتهم أجانب تناقض مرتبط بالعلاقات بين الدول المستقلة حديثا و الشركات الأجنبية، فاعتبرت الجزائر أن استقلالها السياسي لا يتم إلا بإتباعه بالاستقلال الاقتصادي، و اعتمادها على نفسها في تحقيق تنمية تبعد البلاد عن تأثير السوق أو النظام الرأسمالي الدولي، بيد أنه سرعان ما طرأ التناقض بين المبادئ و القناعات و بين واقع كثرة متطلبات التنمية أمام قدرات محلية غير كافية من حيث التمويل و التكنولوجيا و المعارف

---

[1]– يحيى أبو زكريا، المصدر المذكور سابقا، ص 624.

[2]– نور الدين زمام، المصدر المذكور سابقا، ص 292.

التسيرية، فاتضحت الحاجة لاستثمارات أجنبية و أصبحت التصريحات الرسمية تدعوا إلى وجوب تشجيع مثل هذه رؤوس الأموال، رغم ذلك واصلت النصوص و الممارسة تحد وجودها في دور الدعم المكمل للجهود الوطنية و اعتبرتها ظواهر عابرة و مؤقتة[1].

رابعا: التأطير القانوني للاستثمارات الأجنبية: لقد ضلت قوانين الاستثمارات الأجنبية سارية منذ الاستقلال على التشريع الفرنسي الذي عمل على استقطاب العديد من الاستثمارات الأجنبية خصوصا الأوروبية إبان الحرب العالمية الثانية من أجل بناء نسيج صناعي، و السبب استقرار العديد من الأوروبيين مع رؤوس أموالهم، هروبا من معاركهم و حروبهم بدافع الزحف على الذهب الأسود، فوضعت السلطات الفرنسية حينها قوانين الاستثمارات لكل من قطاع المحروقات و قطاعات غير المحروقات مع امتيازات تفضيلية للاستثمارات الفرنسية أكانت عمومية أو خاصة، إلى غاية 26 جويلية 1963 تاريخ صدور أول قانون الاستثمار رقم 63-277 و الهدف من ورائه مخاطبة الرأسمال الأجنبي بعدم مغادرة أرض الوطن[2]، إلا أن هذا القانون يشبه نوعا ما قانون الاستثمارات الذي تركته فرنسا و ذلك لاعتقاد السلطات الجزائرية بقاء بعض أوجه التشريع الفرنسي، حتى إرساء قوانين وطنية تتفق مع الوضعية الجديدة لا يتناقض مع إدارة التحرر طالما أنها تتماشى مع مصالح الدولة الجديدة و مبادئها[3].

يتطرق القانون لكل الاستثمارات الممكنة (حكومية أو خاصة) لكن مع استهداف الاستثمارات الأجنبية أكثر، فنص على حرية الأجانب بالقيام بالاستثمارات في الجزائر

---

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 119.

[2]–عبد الرحمن تومي، واقع و آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (الحلقة الأولى)،ع 08،الجزائر مجلة البصيرة للدراسات، 2010، ص 108.

[3]–ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 120.

أكانت في نشاطات ذات طابع تجاري أو صناعي، بشرط إنتاجيتها و اندراجها ضمن برامج التنمية المسطرة مع عدم منافستها للقطاع العام و عدم التعارض مع تدابير النظام العام و القواعد الثنائية، و اشتراط حصول المستثمر الأجنبي على ترخيص من "اللجنة الوطنية للاستثمار"، و التسجيل في السجل التجاري كشركة أسهم أو ذات مسؤولية محدودة، مقابل ذلك عمل القانون على إظهار أهمية الاستثمارات العمومية و هدف إلى بناء اقتصاد اشتراكي و هذا ما نصت عليه المادة 23، و أقر القانون بإمكانية الاستفادة من امتيازات التمويل بالقروض المحلية و امتيازات ضريبية ملكنها امتيازات مقرونة بالاندراج في برنامج الإستراتيجية التنموية و نقله للتكنولوجيا حديثة و إنشائه لمناصب شغل (100 منصب شغل) مع توفير التكوين اللازم، من جهة أخرى عمل القانون على إخضاع الاستثمارات الأجنبية للقانون الجزائري الذي يكون أول مصدر لتفسير عقد دولي يربط الدولة الجزائرية مع المستثمر الأجنبي وفق مبدأ إقليمية تطبيق القانون، و من ثم يكون حل أي خلاف بينهما أمام محكمة تحكيم جزائرية لا أجنبية أو دولية، إلى جانب هذه الشروط المفروضة على المستثمرين الأجانب قدم القانون امتيازات مثل[1]:

- إقرار حق تحويل الفوائد إلى الخارج لكن في حدود لا تتجاوز 50% من الحجم السنوي الصافي.
- ضمان نظام جبائي مستقر و ثابت لمدة عشر سنوات، و لا تتعدى 15 سنة للشركة التي يفوق حجم استثماراتها خمسة ملايين دج.
- ثبات و استقرار القروض المتوسطة و الطويلة الأجل.

[1]– المصدر نفسه، ص 122.

- الإعفاء الكلي أو الجزئي من الضرائب و الرسوم المطبقة على واردات المواد بشرط وجود اتفاق مسبق بين المستثمرين و الدولة التي لها صلاحية تحديد التزامات الطرفين معا.

جاء هذا القانون في مرحلة تساؤلات و مناقشات، مرحلة ملاحظة الوضعية و تقييمها للوصول إلى حلول تخرج البلاد من مشاكلها، أي مرحلة انتقالية أظهرت للسلطات الجزائرية أنه رغم مواقفها ضد الرأسمالية و الامبريالية و مكوناتها و منها الشركات متعددة الجنسيات و أي مستثمر أجنبي يسعى وراء الربح التوسع كان من الضروري لها العمل على إبقاء الاستثمارات الأجنبية التي كانت مغروسة هنا و جلب أخرى جديدة لدعم الاقتصاد الوطني و تنميته، و كانت الحصيلة توقيع مشروعين جديدين فقط (مشروع CFP و مشروع Amoco)[1].

غير أن هذا القانون فشل في الحد من النزيف الحاد لرؤوس الأموال خارج الجزائر، إذ أن الكفاحات الداخلية إلى جانب المنافسات السياسية لم تكن كافية لطمأنة أصحاب رؤوس الأموال، إذا استمر النزوح إلى الخارج التي بدأت منذ حرب الاستقلال و قد ساعد على ذلك اندماج البنوك الوطنية بشركاتها الأم و كذلك غياب الرقابة على الصرف[2].

نظرا لضعف الإمكانات المادية من ارتفاع تكاليف الإنتاج و نقص الهياكل القاعدية[3] و النقص الحاد في الإمكانات البشرية في تلك الفترة، و نظرا لكون نموذج التنمية لم تكتمل أبعاده بعد، بالإضافة إلى الانشغال الكبير للسلطات الرسمية بمشاكل التنظيم الإداري و الإنتاجي، لذلك كان الهدف من هذا المخطط الثلاثي تحضير الوسائل المادية و البشرية

[1]– محمد السعيد سعيد، المصدر المذكور سابقا، ص 201.
[2]– شهيرة رواتي، المصدر المذكور سابقا، ص 145–146.
[3]– عبد الرحمن تومي، المصدر المذكور سابقا، ص 188.

لانجاز المخططات المقبلة و عزم السلطات الجزائرية على الحد و ترحيل الاستثمارات الأجنبية أو تأميمها[1].

خامسا: النظرة الأجنبية للاستثمار في الجزائر: كان المستثمرون الأجانب ينتظرون تبين الأمور و المواقف النهائية من الحالة الانتقالية التي شهدتها هذه المرحلة، فمن جهة فرضت حالة عدم اليقين فيما يخص النظام السياسي، كما أظهرت احتمال وقوع مشادات مسلحة بين الجزائريين أنفسهم أو قيام حرب مع الجار المغربي، و من جهة أخرى لم تظهر السلطة إستراتيجية تنموية واضحة فيما إذا كان الخيار الاشتراكي الخيار النهائي و كيف ستكون الاشتراكية الجزائرية، و أية سياسة تتخذها اتجاه الاستثمارات الأجنبية.

أما على الصعيد الاقتصادي فقد تميز الاقتصاد الجزائري بمجموعة من العوامل المنفرة أكثر منها جذابة على الشكل التالي[2]: ضيق السوق الداخلي، تمركز قوي للمداخيل في يد فئة قليلة، و فقر حاد في الأرياف إلى جانب تفاقم اللاتوازن الجهوي، غياب اليد العاملة الكفيلة، انتشار الأمية، و رحيل الإطارات نقص البني التحتية في ميدان الاتصال صعوبة توفر مصادر الطاقة، غياب وسائل الدفع الخارجية القادرة على ضمان ترحيل أو تحويل الفوائد نحو البلد الأصل، هشاشة الإدارة و البيئة الثورية السائدة.

الفرع الثاني: المرحلة الثانية (1967-1979):

امتازت هذه المرحلة بسيطرة النظرة السلبية اتجاه الاستثمارات الأجنبية فعمل التشريع على تأميم أصول الشركات الأجنبية العاملة و بالخصوص الفرنسية منها و تقييد حركة تلك الاستثمارات القليلة التي تلقت موافقة السلطة في مرحلة سابقة لدواعي تنموية.

---

[1]- ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 123.

[2]- المصدر نفسه، ص 133.

أولا: تأكيد الخيار الاشتراكي: أهم ما ميز هذه المرحلة تغير النظام السياسي في 19 جوان 1965 فيما سمي بـ "حركة التصحيح الثوري" الذي كانت له انعكاسات على جميع النواحي و على كل الأصعدة، حيث تم تفعيل و تأكيد شعار " الاشتراكية خيار لا بديل عنه"، بإعادة تقسيم الاقتصاد الوطني إلى "قطاعات حيوية" و "قطاعات غير حيوية"، فقد تم اعتبار القطاعات الحيوية امتيازا حصريا للدولة لبعدها و أهميتها الإستراتجية للتنمية الوطنية و التي يجب أن تكون تحت السيادة الوطنية في مأمن عن استغلال الأجنبي، أي أن الاستثمارات العمومية هي أفضل المشاريع تنظيما و تمويلا و أسلمها للسيادة الوطنية، أما القطاعات غير الحيوية أو الثانوية فسمح للقطاع الخاص أن ينشط فيها كفاعل اقتصادي مكمل أو معين لانشغال الدولة بمرافق أكثر أهمية للبلاد مع التفريق بين القطاع الخاص سواء محلي أو أجنبي[1]:

- ملكية خاصة مستغلة: تعمل وفق تسيير رأسمالي و تشغل عددا كبيرا من اليد العاملة، و بخاصة في القطاعات الزراعية و الصناعية فأقرت الدولة وجوب تقليص توسعها و الحد من علاقاتها مع الخارج و إزالتها.
- ملكية خاصة غير مستغلة: تشغل عدد قليلا من اليد العاملة (شخص أو شخصين) غالبا ما تكون من نفس العائلة التي تعيش من إنتاجها، كما هو الحال في القطاعات الحرفية و قد قبلت الدولة وجود هذه الملكية و ضمنت لها التشجيع و الدعم و الحماية.

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 117.

كانت النظرة الجزائرية الرسمية حينها أن التخلف هو نتاج إمبريالية دولية و ليس نتاج تاريخي، نتاج محور التقسيم الدولي للعمل، و أن الاستقلال الاقتصادي الناجع يعتمد على سياستين متكاملتين:

- سياسة داخلية: قائمة على الاعتماد على النفس (الجهود الوطنية) من خلال إتباع تسيير اشتراكي للاقتصاد، التصنيع لإنقاص اعتماد البلاد على منتجات الدول الصناعية، و يكون نجاحها في إحقاق التنمية برهانا على صحة أطروحاتها و مثالا لسياسات الدول النامية الأخرى.
- سياسة خارجية: تعمل على تغيير المحيط الدولي لإحلال نظام اقتصادي دولي جديد يحقق تعاونا دوليا قائما على المساواة و الاحترام المتبادل للسيادة الوطنية يضمن مشاركة كل دول العالم في معالجة القضايا الهامة، لاسيما العالم الثالث الذي همش منها لمدة طويلة يسمح برفع وتر التنمية العامة و التصنيع خاصة من أجل تقليص الهوة بين الدول الغنية و الدول الفقيرة، و كذا إدراج العالم الثالث في السوق الدولية مع دور آخر بدل عن دور تصدير المواد الأولية و تمكينه من توسيع شركائه خارج مجال المستعمر السابق.

ثانيا: تبني نموذج التنمية المستقلة: كان على السلطة الثورية المنبثقة عن حركة 19 جوان الوفاء للإعلان الذي بررت فيه أسلوب استحواذها على الحكم، و من هنا يأتي انخراط الدولة الجزائرية في هذه المرحلة ضمن قائمة البلدان التي تبنت إستراتجية التنمية المستقلة قصد التعجيل بتأسيس الشرعية الثورية التي تتحدى نجاحها عند تجاوز وضعية

التخلف و التبعية الموروثة عن الاستعمار[1]، و بالتالي تحقيق مكسبين تحرير الاقتصاد من التبعية الخارجية من جهة، و استرجاع الثروات الوطنية من جهة أخرى.

في حقيقة الأمر يعتبر هذا المشروع أو الإستراتيجية ثمرة للتحليل الاقتصادي الذي تأثر بالتجربة الصناعية الأوربية في القرن التاسع عشر، الذي نظر إلى التصنيع من زاوية القوة الديناميكية الرئيسية التي بمقدورها دفع عجلة التطور العام للمجتمع بفضل التوسع السريع في عملية الإنتاج و ما صاحبه من تتابع للآثار الاقتصادية و من ثم الاجتماعية على كافة قطاعات المجتمع مما يؤدي في النهاية بإخراج المجتمع من حالة التخلف و التبعية، و إلحاقه بركب البلدان الصناعية المتقدمة.

فالتصنيع كما وضحه "فرنسوا بيرو" هو صيرورة من خلالها تقوم الصناعة الجديدة بإحداث نوع من "آثار الاستقطاب" تؤثر على كافة النشاط الاقتصادي الراكد، فالأنشطة الجديدة التي تمثل أقطاب النمو التي تتكون من صناعات محركة و أساسية بإمكانها التأثير على القطاعات الأخرى التي تنجذب نحوها، و بهذا فهي تحدث "آثار جذب" كما وصفها "أ.هيرشمان"، و عليه فإن نمو و ازدهار هذه الصناعات المحركة يرافقه نمو و ازدهار لصناعات أخرى على حد تصور "فرانسوا بيرو".

لاحقا تم تبني هذه الفكرة من طرف الاقتصادي الفرنسي "ج.دي برنيس" و أطلق عليها اسم "الصناعات المصنعة"، و اقترحها على المخططين الأفارقة من خلال خلق أقطاب صناعية تعتمد على مستوى عال من التكنولوجيا و رؤوس أموال معتبرة[2]، و بالتالي يصبح تدخل الدولة مطلبا ملحا لقيادة العملية، و هذا التدخل يسمح بوضع كافة المقدرات

---

[1]– نور الدين زمام، المصدر المذكور سابقا، ص 306، –بتصرف–.

[2]–علي غربي، أيمينة نزار، التكنولوجيا المستوردة و تنمية الثقافة العمالية بالمؤسسة الصناعية، جامعة الجزائر، مخبر علم الاجتماع الاتصال للبحث و الترجمة، 2002، ص 63.

و الإمكانات الوطنية تحت تصرف المخططين الذي يراهنون على هذا الخيار، و حسب تعبيره فليس هناك إمكانية للتصنيع من دون تخطيط صارم، و تم تبني الجزائر لهذا النموذج رسميا في 1967 و دعمها بمواثيق سياسية[1]، فعليه و بناء على هذا التصور حدد المخططون جملة من الأولويات لتحقيق هذا المشروع التنموي تمثلت في[2]:

- أولوية الاستثمار على الاستهلاك.
- أولوية التصنيع على الزراعة.
- أولوية تطوير قطاع مواد التجهيز على تطوير قطاع مواد الاستهلاك.

ثالثا: التباعد بين الجزائر و الاستثمارات الدولية: أخذت علاقة الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالجزائر عموما و الشركات الدولية منحى التباعد التدريجي، ثم ما لبثت أن تطورت إلى العداوة و القطيعة التامة من خلال التطورات التالية:

أ-**التأميمات:** استكمالا لتكريس الاستقلال الاقتصادي، ارتأت السلطات الجديدة ضرورية تسيير منشآتها و ثرواتها الطبيعية بإداراتها، ووضع حد لسيطرة الأجانب على الاقتصاد الجزائري بأكمله، حيث قامت بسلسلة من عملية تأميم أصول الشركات الأجنبية لاسيما الفرنسية منها، بعد تأميم الأراضي المملوكة من طرف غير الجزائريين، فمس 6500 فرنسي مالكين لـ 1.76 مليون هكتار و 4 مزارع أمريكية بهذا الإجراء، و ذلك دون تعويض على الأراضي بل على المحاصيل التي فقدوها، فتبعها تأميم قاعات السينما، الفنادق و المطاعم، كما أممت بين 1966 و 1968 كل البنوك و الشركات التأمينية الخاصة[3]

---

[1]-العيد قعدة، المصدر المذكور سابقا، ص 145.

[2]-نور الدين زمام، المصدر المذكور سابقا، ص 304، 305، 306 -بتصرف-.

[3]- ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 131.

و بنهاية ماي 1968 تم تأميم كل الموارد الباطنية[1]، و بلغت ذروتها في 1971 عندما عملت على تأميم القطاع العصبي للبلد، ألا و هو قطاع المحروقات.

فبمقتضى مرسوم 03-08-1967، و الذي أوكل لشركة سونطراك احتكار عمليات التوزيع، و بذلك تم تأميم الشركات المكلفة بالتوزيع في البلد، لاحقا و بعد رفض الشركات البترولية الفرنسية تطبيق الأسعار الجديدة المعلنة بـ 2.85 دولار للبرميل بدلا من 2.08 دولار للبرميل أعلن في 24 أفريل 1971 عن التأميم الجزئي للمحروقات، و صاحبه الإلغاء الكلي لنظام الامتيازات بموجب قانون 12 أفريل 1972، و بهذه العملية أصبحت سوناطراك المانح الوحيد للسندات المحمية و صاحب كل العمليات الفورية ماعدا في حالة اتفاقيات خاصة بينها و بين الشريك الأجنبي.

و كما كان متوقع ترتبت ردود فعل دولية من جراء هذه الخطوة في عصر كان سوق البترول الدولي شبه محتكر من طرف كبريات الشركات الدولية الغربية، و بالخصوص الشركات الفرنسية، فهددت بإيقاف تحويلات مالية لمصنع آرزيو، و أيضا بمنع تحويلات اليد العاملة المهاجرة التي ارتفعت إلى حوالي 100 مليار فرنك قديم، كما سعت بريطانيا العظمى من جهتها أيضا إلى إيقاف أية قروض موجه إلى الجزائر، أما الشركات التي تم تأميم فروعها بالجزائر فقررت مقاطعة البترول الجزائري، و ذلك بتهديد الزبائن المحتملين للجزائر بمتابعات قضائية، و قد أثرت هذه المقاطعة على ثلثي إنتاج البترول، فبعد رفض الشركات الفرنسية العرض المقدم من طرف الجزائر و المتمثل في منح تعويض للشركات الأجنبية المقدر بـ 100 مليون دولار تمكنت الجزائر من تنويع شركائها الأجانب من خلال إبرام عقود مع قوى اقتصادية أخرى سيما الولايات المتحدة، الأمر الذي آثار سخطا كبيرا

[1] – نور الدين زمام، المصدر المذكور سابقا، ص 326.

لدى فرنسا و هي ترى تلاشي سيطرتها على الاقتصاد الجزائري و ظهور منافسين لها في سوق البلد.

في بداية الثمانينيات تمكنت الجزائر من استرجاع كافة مجالها البترولي مع تعويض الشركات الأجنبية، و هكذا أصبحت تمتلك طاقة كبيرة من المحروقات سمحت لها بتحسين وضعها الاقتصادي و تشكيل نسيج صناعي متنوع و رفع احتياجاتها من الطاقة[1].

ب- الحملة الديبلوماسية: إلى جانب الإجراءات الاقتصادية، استخدمت الجزائر طاقتها الدبلوماسية من أجل دعم قضاياها حول التنمية الذاتية للدول النامية، و قد بذلت مجهودات كبيرة لإضفاء الجانب الاقتصادي على عمليها الدبلوماسي، و التي تكثفت على إثر قرار التأميم الذي اتخذته في 1971، و نظرا لاعتبارات سياسية و أيديولوجية أولت الجزائر في سياسيتها الخارجية اهتماما فائقا لدول العالم الثالث و الدول الاشتراكية، و قد عملت جاهدة من أجل تعزيز التضامن ما بين دول الجنوب، الأمر الذي أثار عداوة الشركات عبر الوطنية لها و التي كانت ترى بأنها مهددة من جراء الخطابات التي كانت تنادي بها الجزائر حول التنمية، تجلى هذا الاتجاه أساسا عند مطالبة دول العالم الثالث بإقامة نظام اقتصادي جديد الهادف إلى تحرير الدول النامية من نفوذ الشركات عبر الوطنية الغربية، و لهذا الغرض تقلدت الدبلوماسية الجزائر مقدمة الدول المطالبة بنظام دولي جديد و ساهمت كثيرا في تعزيز التضامن في حركة عدم الانحياز، برز العمل الدبلوماسي الجزائري أيضا في إطار منظمة الدول المصدرة للنفط "OPEP" و التي انضمت إليها الجزائر في 1969، و ذلك بغية الحصول على المساعدة و الدعم من قبل الدول الأعضاء في المنظمة إزاء ما يمكن أن تتعرض له من قبل الشركات الدولية، كما أرست مجهوداتها

[1]- شهرزاد رواتي، المصدر المذكور سابقا، ص 142.

حول رفع أسعار النفط منذ 1974، و إمكانية الحصول على ربط تبدلات سعر البترول بالتضخم لتفادي تدوير البترودولارات عبر شبكة البنوك عبر الوطنية الغربية، فاقترحت الجزائر إنشاء صندوق يتم تغذيته مباشرة من طرف " OPEP"، و في مجال التكنولوجيا حفزت الجزائر الدول النامية على النقاش حول مكائد تحويل التكنولوجيا المزعوم، و أخذ العبرة من تجربتها فيما يخص سياسة التصنيع.

يجب الإشارة أن أكبر نجاح حققته هذه الدول و الذي كان باقتراح جزائري هو قرار رفع أسعار النفط الذي مس مصدر طاقة تشغيل القدرة الإنتاجية للدول المصنعة و شركاتها و مصدر أرباحها عندما كان سعرها منخفضا، يضاف أيضا مسألة تسوية النزاعات على أساس تحكيم دولي و التي شكلت نقطة خلاف أخرى بين الجزائر و تلك الأوساط، و ذلك برفض الجزائر مثل هذا الحل لأنها اعتبرتها أداة تحمي مصالح الشركات الدولية على حساب الدولة المستقبلة و تنتهك جزاءا من السيادة، أما الشركات الدولية فكانت تعتبره شرطا أساسيا لضمان حقوقها، يحميها من التشريع الوطني و من تأميمات ممكنة[1].

جـ- إغلاق الحيز القانوني: خلافا لقانون الاستثمار (63-277) تم في هذه المرحلة سن قانون استثمار بديل (66-284 المؤرخ يوم 15 سبتمبر 1966) بما يتوافق و الاتجاهات العامة للإستراتيجية التنموية حيث حددت الأهداف و الطرق، و بدأ التركيز على طبع الاقتصاد الوطني بالنمط الاشتراكي بصفة أكبر و على بناء صناعة قوية و تنظيم الجهود في إطار مخططات محكمة.

بدأت عملية التخطيط بادئ الأمر بشكل متواضع حيث تلخصت في إعداد الميزانية السنوية الخاصة بالتجهيز المسجلة في قوانين المالية، ثم بعد ذلك بدأت بوضع بعض

[1]- ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 120.

التصورات حول الوجهة العامة للتنمية الاقتصادية بعد ملاحظة وجود تنافر في طبيعة و حجم بعض الأنشطة الاقتصادية مثل وجود فائض في إنتاج الخمور و عجز كبير في مجال المنتجات الغذائية، كما ظهرت الحاجة إلى عقلنة الأبنية و ضرورة توجيهها لخدمة السوق المحلي[1]، و قد تم تجسيد ذلك في أرض الواقع بقيام أول إستراتيجية وطنية للتنمية سنة 1965 مع إستراتيجية شاملة طويلة المدى من 1966 إلى 1980، ثم صدور المخطط الثلاثي (1967-1969) فالمخطط الرباعي الأول (1970-1973) و الثاني (1974-1977) المتبنية لإستراتجية النمو غير المتوازن و التي تعني عدم تنمية جميع القطاعات بل إعطاء دفعة قوية للصناعات القاعدية و الصناعات المصنعة.[2]

جاء هذا القانون نتيجة إخفاق سلفه، غير أن هدفه الأساسي تمثل في إشراك الادخار الخاص المحلي، و تم اللجوء لرؤوس الأموال الأجنبية بشكل مساعد فقط، مما يعكس خفض الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر فأنصب اهتمام السلطة الجديدة على استرجاع المناخ المتميز بالثقة، الاستقرار و الحماية، و هو المناخ القادر على تحقيق تدفقات استثمارية معتبرة من أجل تقليص البطالة المرتفعة التي وصلت إلى معدل 63% خلال عشرية الستينات[3]، فحدد في هذا القانون دور رؤوس الأموال الخاصة سواء محلية أو أجنبية كانت في إطار التنمية الاقتصادية و مكانته و أشكاله، و الضمانات الخاصة به حيث جاء

---

[1]- نور الدين زمام، المصدر المذكور سابقا، ص 311.

[2]- صالح تومي، عيسى شقبقب، محاولة بناء نموذج قياسي للإقتصاد الجزائري خلال الفترة (1970-2002)، ع 12، جامعة الجزائر، مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة، 2005، ص 13-14 -بتصرف-.

[3]- رواتي شهيرة، المصدر المذكور سابقا، ص 146.

مختلفا عن سابقه (الساعي فقط إلى الحد من هروب رؤوس الأموال) من خلال المبادئ التي وضعت فيه، و ارتكز هذا القانون على مبدأين أساسين[1]:

- يشير المبدأ الأول: إلى تأكيد الدولة لفكرة احتكار المجالات الحيوية (مادة الثانية) و للمستثمرين حق الاستثمار في قطاعات أخرى بعد الحصول على اعتماد مسبق من قبل السلطات الإدارية (المادة الرابعة)، و يمكن للدولة أن تكون لها مبادرة الاستثمار إما عن طريق الشركات المختلطة و إما عن طريق إجراء مناقصات لإحداث مؤسسات معينة (المادة الخامسة).
- أما المبدأ الثاني: فتمثل في منح الضمانات و الامتيازات، حيث تتمثل الضمانات في المساواة أما القانون لاسيما المساواة أمام القانون الجبائي (المادة العاشرة)، حق تحويل الأرباح الصافية (المادة 11)، و تتمثل هي الأخرى في أنها جبائية تتعلق بالإعفاء التام أو الجزئي أو التناقصي من رسم الانتقال بعوض، و الرسم العقاري (لمدة عشر سنوات) و الرسم على الأرباح الصناعية و التجارية و غيرها (المادة الرابعة عشر)

غير أن نقطة الظل في هذا القانون التي أدت بالتباعد ما بين الجزائر و الاستثمارات الدولية هي اتفاقية التأميم و الفصل فيها يخضع للمحاكم و القانون الجزائري وفق مبدأ إقليمية القانون، و ليس لمبدأ التحكيم الدولي أو متعدد الأطراف لقناعة السلطات بعدم الارتباط مع دول أجنبية أو منظمات دولية باتفاقيات و عقود قد تمس السيادة الوطنية من استقلالية القرار و تزايد للنفوذ الأجنبي بالبلد، لذا تم تفضيل عدم التوقيع على اتفاقية البنك

[1]– طابوش مولود، اثر الشركات المتعدة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية دراسة حالة الجزائر الشلف، جامعة حسيبة بن بوعلي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، 2010–2011، ص 180.

الدولي لإعادة البناء و التنمية و كذا اتفاق التحكيم متعدد الأطراف المحضر من قبل البنك العالمي.

مع أن القانون ضمن عدم تأميم الشركة الجديدة طيلة العشر سنوات الأولى من إنشائها، إلا إذا استلزمت المصلحة العامة ذلك، و في حالة نزع الملكية يكون القرار مرفوقا بنص تشريعي و بتعويض يدفع في مدة تسعة أشهر لا أكثر مع قابلية تحويله إلى الخارج من جهة أخرى يمكن للدولة شراء نصيب المستثمر الأجنبي في الشركة المختلطة بعد سبع سنوات من تأسيسها[1].

رابعا: تقييم الاستثمارات الأجنبية في هذه المرحلة: فيما يتعلق برأس المال الأجنبي لم تعر السياسة الجزائرية طوال المرحلة أي اهتمام للاستثمار الأجنبي المباشر فيما عدا قطاع المحروقات الذي سمح للاستثمار فيه استثناءا، في شكل إقامة شركات مشتركة لغرض تشجيع تحويل التكنولوجيا من خلال مكاتب الدراسات، شركات الهندسة أو بتقديم الخدمات التقنية الصناعية المعقدة، و قد سجلت حينها استثمارات أجنبية مباشرة بحوالي 800 مليون دينار جزائري ما بين 1967 و 1974 و خلق 27300 منصب عمل في حوالي 800 مشروع.

يضاف أن الزيادة المعتبرة في مداخيل الدولة بفضل ارتفاع سعر البترول في 1973 و ارتفاع الجباية البترولية قد سمح بمضاعفة الاستثمارات العمومية التقديرية بأربع مرات ما بين 1974 و 1977، إضافة للتسهيلات الموجودة لدى الأسواق المالية الدولية للحصول على التمويل الخارجي رغم ما يشكله من إخلال بالتوازنات الاقتصادية الكلية، أدى إلى الإبعاد التام لهذا النوع من الاستثمارات في العملية التنموية بالمقابل كانت الجزائر تبحث عن

---

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص124.

خبرات، تكنولوجيا، رؤوس أموال لتطوير الاقتصاد الوطني و خاصة القطاع الصناعي الذي اعتبر محرك التنمية، فكانت الأسباب الداعية لمجيء استثمارات أجنبية تملأ النقائص هي نفسها الموانع أمام مجيئها، إذا إن المستثمرين يبحثون عن أسواق مربحة، دينامية من تحقيق أرباح و فوائد، فوائد كانت ترفضها الدولة باستثناء ما يحقق في قطاع المحروقات أول مصدر محلي لتمويل السياسة الجزائرية.

كل هذه السبل و المبادئ و السياسات المسطرة، عملت إلى تردد معظم المستثمرين الأجانب في الاستثمار بالجزائر لنبذهم تدخل الدولة المفرط، و لعدم ارتياحهم في بيئة تكبت البوادر الخاصة لصالح تسيير مركزي، و تمنع القطاع الخاص من الازدهار لصالح قطاع عمومي له صلاحيات إنهاء أو استحواذ أي كشروع يقام خارج نفوذه، إضافة لعوامل أخرى ساهمت في نفور أو ابتعاد المستثمرين مثل شروط توظيف مجاهدين بغض النظر عن مؤهلاتهم، فرض اجتماعات نقابية، فرض أوقات لتعليم اللغة العربية، مما أدى ببعضهم لاعتبار اليد العاملة الجزائرية أكثر كلفة مما هو في الدول المصنعة[1].

المطلب الثاني: السياسات الاقتصادية خلال الفترة (1980-1989):

خلالها بدأ تغير نظرة النظام السياسي الجديد فيما يخص موقف الجزائر تجاه الاستثمارات الأجنبية رغم انقسامه بين مؤيد و محافظ، بين مؤيد ينشط لتلين و وضع التدابير الضرورية لفتح السوق الجزائرية أمام هذه التدفقات من رؤوس الأموال، بيد أن التيار المحافظ كان أقوى و بقيت المعاملات القديمة تعيق جهود التفتح.

[1]- المصدر نفسه، ص 129.

الفرع الأول:مراجعة السياسات الاقتصادية:

شهدت بداية هذه الفترة تغير النظام السياسي رئيسا و حكومة، و اقترنت بمراجعة السياسات الاقتصادية المتبعة تحت شعار "مراجعة لا تراجع" بالتحول من الإستراتيجية التنموية اللامتوزانة إلى الإستراتيجية التنموية المتوازنة و من التدخل المفرط للدولة في الحياة الاقتصادية إلى الانسحاب التدريجي و تشجيع نمو القطاع الخاص و بأهمية مشاركة الاستثمار الأجنبي في العملية الاقتصادية، و من إستراتيجية الصناعات الثقيلة إلى الصناعات الخفيفة أيضا من "التسيير المركزي" إلى "التسيير اللامركزي"، أما على الصعيد الاستهلاكي تم التحول من إستراتيجية الأولويات الاستثمار على الاستهلاك إلى انتهاج سياسة "من أجل حياة أفضل"، و أخيرا من أولوية تطوير قطاع مواد التجهيز على تطوير قطاع مواد الاستهلاك إلى تبني البرنامج المضاد للندرة المعروف باسم"PAP"[1].

الفرع الثاني: الدواعي الداخلية للانفتاح التدريجي على الاستثمارات الأجنبية:

أولا:التصنيع: تم الإقرار بان التصنيع لم يكن وسيلة إنمائية، بل شكل غاية أيديولوجية في مرحلة سابقة تمثلت في سياسة إحلال الواردات، و أن الجزائر تستورد لمصانعها أكثر مما تنتج، لاعتمادها على خطوة التركيب و إنشاء مركبات ضخمة مع عدم استكمالها بالبحث العلمي، بل أصبحت هياكل لآلات مستوردة تعاني التبعية في كل شيء، إضافة لاستحواذ هذا القطاع على أهم مقدرات البلاد على حساب بل و إهمال بقية القطاعات الأخرى على رأسها الزراعة و الهياكل القاعدية (السكن، الطرقات)[2]، و مولدا لا توازنا في

---

[1] -Programme Anti Pénuire.

[2]– عبد الله بن دعيدة، التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية، بيروت، بحوث و مناقشات الندوة الفكرية "الإصلاحات الاقتصادية و سياسات الخوصصة" التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية

القدرات الإنتاجية بل عجزا في تلبية باقي متطلبات الداخلية للمجتمع، و عاجز أيضا حتى على إيجاد أسواق أجنبية، و عليه تقرر التوقف النسبي في الصناعات الثقيلة بإعادة هيكلة 50 شركة كبرى إلى 300 شركة مصغرة[1] متخصصة في نشاط محدد، و إعطاء الأولوية أكثر للصناعات الخفيفة و للهياكل القاعدية.

ثانيا:التبعية الاقتصادية: لقد كان لتبني نهج التنمية المستقلة فلسفة خلق الاستقلال الاقتصادي و استقلال القرار السياسي للبلد، لكن واقعيا خلقت هذه الفلسفة في حد ذاتها التبعية الاقتصادية في شقيها التصدير و الاستيراد، فمن جهة تحول الاقتصاد الوطني لنمط ريعي من الدرجة الأولى باعتماده على صادرات المحروقات أساسا و توزيع عائداتها المرتبطة طردا مع أسعار النفط الدولية على مختلف المرافق الاقتصادية و الشرائح الاجتماعية، إضافة لفشل السياسة التصنيعية في الوصول لمرحلة "النضج من اجل التصدير"، فأدركت السلطات الجديدة المشكل بإتباع سياسة خفض البترول من التصدير لـ 51 طن سنة 1980 إلى 30 مليون طن في السنة الموالية[2]، و محاولة تنويع مصادر الدخل بالاستثمار و تشجيع النشاطات الأخرى الموجهة نحو التصدير.

و من جهة أخرى، فرضت عملية التصنيع الثقيل اللجوء الزائد عن الحد للخارج من أجل استيراد التكنولوجيا العالية و الاستعمال المفرط للتعاون التقني كحل لملئ الفجوة التكنولوجية دون النظر إلى التكاليف و النفقات الإضافية الباهظة التي تنجم عنها، و إلغاء احتمالية عدم ملائمة هذه التكنولوجيات مع القدرات الوطنية أو حتى مع مستوى اليد العاملة.

بالتعاون مع المركز الوطني للدراسات و التحاليل الخاصة بالتخطيط بالجزائر، مركز دراسات الوحدة العربية، 2004، ص 359.

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص149.

[2]– نور الدين زمام، المصدر المذكور سابقا، ص356–357.

ثالثا: تسييس المشاريع الاقتصادية على حساب جدواها: نظرا لمركزية تسيير الشركات القطاع العام و تمتعها بمزايا نسبية عديدة من احتكار للسوق الداخلية، و انعدام المنافسة و الشفافية، إضافة إلى احتكارها للتجارة الخارجية، تحول تسييرها وفق ما يمليه المنطق السياسي و الاحتياجات الاجتماعية على حساب الجدوى الاقتصادية من التوظيف و المرتبات و الأسعار، إلى درجة وصول نسبة الموظفين غير المنتجين في شركات الدولة خلال السبعينات و بداية الثمانينيات لـ 52% و تمركز جلها في الإدارات العامة للشركات على حساب الوحدات الإنتاجية التي كانت بأمس الحاجة إليهم و هذا ما يخالف القواعد المتبعة دوليا و منطق الشركات و المركبات الكبيرة[1]، ثاني هذه المظاهر تسييس القرار الاقتصادي كاختيار مشروع على أساس اعتبارات سياسية التي كانت عبارة عن مشاريع ضخمة لا تقوم على أي اعتبار أو تحضير عقلاني اقتصادي سوى لأنها تعد أكبر مشروع على المستوى القاري أو الإقليمي.

و نظرا للاعتبارات الثلاث السابقة، بدأ إشراك القطاع الخاص الوطني في العملية الاقتصادية بغية تحقيق الأهداف المسطرة، و الحلول دون النقائص الموجودة بتحديد الميادين (الصيانة، تحويل المواد الفلاحية، النقل البري، الاستهلاك، الصيد، السياحة، البناء..)، من خلال إصدار قانون الاستثمار 82-11 يوم 21 أوت 1982، و إتباعه بقانون 82-13 من نفس السنة الذي يقوم بتأسيس و تنظيم الشركات ذات الاقتصاد المختلط، و الذي يمكن للمستثمر الأجنبي من النشاط بالجزائر فقط في ظل اشتراك مع مؤسسة عمومية في شكل شركة ذات أسهم، شركة ذات اقتصاد مختلط، نصيبه فيها يكون بـ 49 % من الأسهم

---

[1]– الفساد والحكم الصالح في البلاد العربية، بيروت، بحوث و مناقشات الندوة الفكرية التي نظمها مركز دراسات الوحدة بالتعاون مع المعهد السويدي بالإسكندرية، مركز دراسات الوحدة العربية، 2004، ص851.

و 51% الباقية للطرف الجزائري، و نشوء هذه الشراكة يتم بعد موافقة، أولا وزارة الصيانة ثم الاتفاق بين المؤسسة العمومية الوطنية و المستثمر الأجنبي، و أخيرا قرار تأييدي من الوزارات الثلاث: المالية، التخطيط و الوصاية، و مدة حياة الشركة محددة بـ 15 سنة لا أكثر مع إمكانية إطالتها باتفاق إضافي و أحقية الدولة في تأميم أو شراء نصيب المستثمرين الأجانب، مع عدم أحقية الطرف الأجنبي فرض أي توجه أو طريقة عمل، بيد أن القانون فشل في استقطاب المستثمرين الأجانب و إشراكهم في العملية الاقتصادية و النتيجة كانت قيام مشروعين فقط في ظل هذا القانون.

نظرا لظهور عدة عراقيل ميدانية منها مس قدرات المستثمرين الأجانب على الاستفادة من مشاريعهم بأقصى حد، و تحديد نسبة الفوائد المحولة إلى الخارج، حيث لم يكن بإمكانهم إعادة استثمار أرباحهم لاعتبار الشركة المختلطة ملكا للدولة التي لها صلاحية توظيف عوائدها، كذلك لم تكن الدولة تضمن للمستثمرين الأجانب إمكانية احتكارهم لنصيب من السوق الجزائري، الأمر الذي أدى إلى ظهور احتمال منافسة الشركات الوطنية المختلطة للشركة الأم في أسواق أخرى إذا تمكنت من تصدير منتجاتها، و هما حالتان يرفضها المستثمرين الأجانب إذ كان دافع الاستثمار في الخارج هو توسيع الأسواق و التفوق على المنافسين و ليس مساعدتهم على حساب مصالحته الخاصة[1].

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 124.

الفرع الثالث: الدواعي الخارجية للانفتاح التدريجي على الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

أولا:أزمة المديونية الخارجية: لم تكن المديونية الخارجية في اقتصاديات التنمية عامل تخلف بل عامل تنمية وجب تشجيعه من قبل الدول و البنوك و في مقدمتها مجموعة البنك العالمي، إذ أنها آلية دولية لنقل الفوائض المالية إلى الدول و المؤسسات ذات العجوزات المالية، خاصة في ظل الحرب الباردة و محاصرة المد الشيوعي، بيد أن هذا الاعتقاد حطم مع بداية الثمانينيات بإعلان أول دولة نامية "المكسيك" عدم القدرة على السداد و الوفاء بالديون.

الجزائر و كغيرها من الدول النامية اعتبرت أن الاستدانة وسيلة لشراء التنمية، رغم ارتفاع المداخيل مع الصدمة البترولية الأولى سنة 1974، حيث انتقلت الديون من 5 مليار دولار سنة 1974 إلى 9,5 مليار دولار في سنة الموالية، ثم إلى أكثر من 12 مليار دولار سنة 1978 لتصل سنة 1980 إلى 19.365 مليار دولار، فأصبحت القروض الدولية من أهم مصادر تمويل المشاريع، و رغم ارتفاع حجم المديونية فإن السلطات الجزائرية لم ترى حينئذ خطرا أو تهديدا للاقتصاد الوطني، بل عاملا إيجابيا لاعتبارين: أولها عائدات القروض من خلال العملية الإنمائية، و ثانيها المدى الطويل لسدادها التي تمنح الدولة الوقت الكافي لإنجاز المشاريع و الاستفادة من أرباحها، و بنفس المنطلق استمرت السلطات الجديدة في هذه المرحلة مع الصدمة البترولية الخامسة جراء الأزمة الإيرانية اللجوء مرة أخرى للقروض الدولية بقيمة 10,3 مليار دولار للفترة ما بين 1981 و 1984[1]، لكن و كما

[1]– سميرة طالبي، واقع الاقتصاد الجزائري و علاقته بصندوق النقد الدولي 1986–1998، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، 2010–2011، ص 113.

سبق شرح توجهات و سياسات الاقتصادية الجديدة تم توجيه هذه القروض صوب الصناعات الخفيفة و الهياكل القاعدية و المواد الاستهلاكية التي لا تدر بعوائد معتبرة أو سريعة مقارنة مع ما تم استهلاكه لانجازه، تجد هذه الممارسات حدودها مع وقوع الجزائر في منتصف الثمانينيات في مصاعب مالية ضيقت هامش مصاريفها و هددت قدراتها على الوفاء بمستحقاتها.

ثانيا: انخفاض أسعار النفط و قيمة الدولار: حيث تراجعت أسعار النفط في المتوسط من 26 دولار للبرميل سنة 1985 إلى أقل من 8 دولار للبرميل نهاية 1986، و كنتيجة انخفضت الصادرات من 13 مليار دولار إلى 8 مليار دولار خاصة بعد انتهاج السلطات سياسة خفض تصدير النفط، و هو ما كلف الخزينة بشكل تقديري خسارة 40 مليار دولار قبل سقوط أسعار النفط[1]، لكن هذا الانخفاض لم يكن ناتجا عن تدهور أسعار النفط، الذي يمثل أساسي الصادرات الوطنية فحسب، بل كان تدهور قيمة الدولار قد ساهم أيضا في تأزيم هذه الوضعية كونه العملة التي بها تتم عمليات بيع و شراء النفط، و كذلك العملة الرئيسية في المبادلات التجارية العالمية، فلم يعد للدولة القدرة الشرائية التي كانت لديها في السبعينات و الثمانينيات، و لم يعد لها حتى القدرة على ضمان تسديد ديونها.

و نظرا للاعتبارات الخارجية الأنفة الذكر كان رد السلطات بإصدار قانون رقم 86-13 المؤرخ في 19 أوت 1986، يسعى إلى جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة تكون دعما ماليا و معرفيا للمشاريع الحكومية التي أصبحت تنصب في القطاع الاستهلاكي، غير أنه أعاد التأكيد على الشراكة بالأسهم و غالبيتها لصالح الدولة، مع الضمانات المعروفة من

---

[1]- ناصر يوسف، التبعية الاقتصادية و أثرها في صنع القرار السياسي: دراسة حالة الجزائر،ع 191 بيروت، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، 1995/1، ص 121.

حيث تحويل ناتج بيع أسهم المستثمر الأجنبي، و التعويض في حالة التأميم، و التحويل الجزئي لأجور العمال الأجانب، و نظام الضرائب، غير أن الجديد في هذا القانون إنهاء تحديد مدة وجود الشركة بـ 15 سنة و ترك قرار إنهائها للأطراف في حدود 99 سنة، كذلك إلغاء وجوب نقل التكنولوجيا و المعارف و تكوين الموظفين مقابل ذلك أصبح للأطراف حرية تحديد طريقة مساهمة كل منهما و أصبح بإمكان الأجانب المساهمة أكثر في هياكل التسيير.

لكن نظرا لتحكم الدولة في كل المرافق، إضافة للجهاز الإداري الضخم الذي شكل لتسيير مختلف الجوانب الاقتصادية مما أدى إلى ظهور بيروقراطية و ممارسات تساهم أكثر في إبطاء سير إنجاز المشاريع تجاوز النفقات من جهة، و من جهة أخرى إلى تبني المستثمرين الأجانب إن وجدوا لتدابير احتياطية غالبا ما لا تخدم مصالح الجزائر (مثل رفع سعر المكونات المصدرة إليها لاسترجاع بعض الأرباح)، كذلك وجد المستثمرين صعوبات مع المأمورين لنقص خبراتهم أو رفضهم أخذ المسؤولية أو المبادرة أو لنقص هامش حركتهم[1].

المطلب الثالث: السياسات الاقتصادية خلال الفترة (1990-2012):

فيها تم فرض النظرة الايجابية و إحداث القطيعة التامة مع الأفكار القديمة، و وضع قوانين جديدة ألغت سابقاتها لإنشاء نظام يدعم كل فرص تشجيع قدوم المستثمرين الأجانب.

الفرع الأول: المرحلة الأولى (1990-2009):

أولا: محاولات تسريع وتيرة الانفتاح: نظرا لانخفاض مداخيل الخزينة جراء الأزمة النفطية 1986، واجهت السلطات هذا الانخفاض بمزيد من الدين الخارجي قصير المدى

[1]-رواتي شهيرة، المصدر المذكور سابقا، ص 146.

التي لا تقل آجال سدادها عن 18 شهر لاستيراد البضائع اللازمة، و سرعان ما تصل آجال التسديد قروض سنة 1986 بسنة 1988، و ما تم اقتراضه سنة 1987 سنة 1989، دون وجود إمكانيات السداد نظرا لاستقرار أسعار النفط في مستوياتها الدنيا غير أنه مراعاة لسمعة الجزائر الدولية و رفضها المطلق بالتعامل مع المؤسسات المالية الدولية، اختارت السلطات السداد مهما كلف الأمر على حساب التنمية الاقتصادية و الاستقرار الاجتماعي و السياسي، من حيث أنها جندت معظم القدرات المالية لخدمة الديون بدلا من استثماراها في مشاريع تولد إمكانيات التسديد و إمكانيات التنمية و هو ما انجر عنها التطورات التالية:

ا. **الركود الاقتصادي:** كان لخيار التسديد تكلفة اقتصادية باهظة انعكست على ثلاث مظاهر للندرة:

1. **ندرة السكن:** حيث كان قطاع البناء و السكن عاجزا عن الاستجابة لمجتمع يعرف نموا سكنيا معتبرا و لظاهرة النزوح الريفي التيضخمت المدن بما يفوق طاقتها الاستيعابية نتيجة ندرة و غلاء مواد البناء، و تأخر إتمام الإنجازات لأسباب مختلفة.
2. **ندرة السلع الاستهلاكية:** نظرا لمحدودية مردودية النسيج الصناعي باعتماد على الواردات بالنسبة للتجهيز و على صادرات الدولة للتمويل، و قطاع زراعي ذي مردودية مقيدة بمناخ و نسبة أمطار السنة، أدى بانخفاض المداخيل الوطنية و قرار تقليص الواردات إلى تخفيض العرض في الأسواق الأمر الذي زاد حدة مع اشتداد المضاربة و تطور السوق السوداء.
3. **تفشي البطالة:** أدى إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني إلى ندرة حادة في خلق مناصب الشغل نتيجة ضعف القطاع الخاص و الركود الاقتصادي الذي

عرفه القطاع العام، إذ أن قطاع المحروقات بطبيعته قطاع لا يجند الكثير من اليد العاملة و باقية القطاعات الصناعية قد استوعبت أكثر من قدراتها و لم تعد هناك استثمارات كافية لإنعاش نشاطها و منه إنعاش التشغيل[1].

II. **التخلي عن المبادئ الاشتراكية و تبني اقتصاد السوق:** نظرا للتطورات الاقتصادية الأنفة ذكرها و انعكاساتها السلبية على الاستقرار الاجتماعي و بالخصوص تدني المستوى المعشي أدت إلى موجة من التصعيدات و الاضطرابات بلغت ذروتها بداية شهر أكتوبر 1988، على إثرها تم إقرار دستور جديد (23 فيفري 1989) أعاد صياغة النظام السياسي و الاقتصادي للدولة الجزائرية، بإقرار الديمقراطية و التعددية الحزبية هذه الأخيرة التي تتعارض في جوهرها مع اقتصاد الاحتكارات، كون أن المنافسة السياسية تستدعي المنافسة الاقتصادية و عليه تم التخلي عن المبادئ الاشتراكية و تبني اقتصاد السوق.

III. **قانون النقد و القرض كتكريس لمبدأ الانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر:** يعتبر أول مؤشر واضح لنهاية النظام السابق، و بداية عهد اقتصاد السوق حيث النشاطات الاقتصادية أكثر تحررا و انفتاحا على العالم، بإعادة تنظيم النظام النقدي و المالي للبلاد من حيث تنظيمه لسوق المبادلات و المعاملات بين الفعالين الاقتصاديين الوطنين و الأجانب، عموميين أو خواص و إعطاء البنك المركزي (بنك الجزائر) دورا أكثر فعالية، بوصفه المسئول على تسيير سوق الصرف و متابعة تحركات رؤوس الأموال.

---

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 130–138 –بتصرف–.

و قد ذهبت القطيعة مع السابق إلى أبعد من ذلك بعد إلغاء القانون رقم 13-82 المتعلق بالشركات المختلطة و دفعا آخر للاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعة و الخدمات، حيث تم إسقاط القيد الخاص بنصيب مساهمة الرأسمال الأجنبي، و الذي كان لا يتجاوز 49% و انتقل إلى 65%، كما قدم هذا القانون ضمانات متعددة خصوصا بالنسبة للاستثمار الأجنبي كإمكانية تحويل رؤوس الأموال، و كل المداخيل المرتبطة بالاستثمار المعني[1].

IV. **العودة للسياسة النفطية:** في ظل ارتفاع أعباء سداد الديون الخارجية و الرفض القاطع بإعادة جدولتها، دفعت بالسلطات للبحث عن وسيلة سريعة و أكيدة لتعظم الموارد الخارجية، من خلال بيع أصول في قطاع المحروقات القبلية، و فتح مجال استكشاف البترول للاستثمار الأجنبي المباشر، بينما عمليات الإنتاج و العمليات التجارية تتم و تستمر عن طريق الشراكة بواسطة حق الدخول المباشر بإصدار قانون المحروقات 91-21 (4 ديسمبر 1991) و بذلك يشكل هذا القانون تحولا مهما في وضعية الجزائر إزاء الشركات البترولية الدولية.

V. **الانفتاح التام على الاستثمار الأجنبي المباشر:** نتيجة الركود و التراجع الذي عانى منه الاقتصاد الجزائري، و شح العوائد بالعملة الصعبة جعلت السلطات تقدم العديد من التنازلات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي 5 أكتوبر 1993 قام المجلس الأعلى للدولة الذي كان يقود البلاد آنذاك، بمراجعة قانون النقد

[1]- مسكية بوفامة، فوزية غربي، الإصلاحات في قانون الاستثمار الجزائري (1988-2001) و تأثير ذلك على مناخ الاستثمار، العدد 15، جامعة الجزائر، مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة، 2006، ص 35.

و القرض، و إصدار قانون 12/93 و الذي يعد إطارا منظما للاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث يوفر شروط الجذب و الاستقبال بصورة أفضل من القانون السابق لكونه يتناول و لأول مرة نظام المناطق الخاصة و الحرة، و نظام العقود، و يتطرق إلى الاستثمار في الجنوب الكبير و غيره[1]، و الإقرار العديد من ضمانات المستثمرين منها ضمان حق المستثمر في تحويل ما أراد من رؤوس الأموال، و ضمان حق اللجوء للتحكيم الدولي، ضمان حرية تقرير شكل الاستثمار و ضمان عدم تمييز المستثمرين على أساس جنسيتهم أو قدراتهم، بل و إقرار لأول مرة بنظام الحوافز.

ثانيا: الإصلاح الاقتصادي الهيكلي كوسيلة تشجيع: بدأ ثقل المديونية يطرح مشكلا للسلطات إلى الحد الذي وصل فيه الاقتصاد الجزائري لوضعية شبه التوقف عن السداد سنة 1994، مما حذا بالسلطات إلى التفاوض و إعادة جدولة هذه الديون مقابل التزامها ببرنامج الاستقرار الاقتصادي خلال السنة الجارية، و برنامج التعديل الهيكلي للفترة 1995-1998 من طرف صندوق النقد الدولي، التي تهدف إلى تحرير التجارة الخارجية و تدعيم الاستقلالية المالية و الاقتصادية للمؤسسات العمومية، إضافة إلى إجراءات أخرى تتعلق بالإصلاح الجبائي و المصرفي، و كذلك تكريس حرية الاستثمار بالمصادقة على الاتفاقية المتضمنة إعلان الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات و اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات

[1]- عبد الرحمن تومي، واقع و آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، مذكرة ماجستير، 2000-2001، ص 274.

بين الدول و رعايا الدول سنة 1995[1]، حيث طبقت هذه البرامج على مرحلتين، الأولى هي مرحلة مؤقتة و قصيرة المدى (1 افريل 1994 – 21 مارس 1995) و الذي تهدف هذه الأخيرة إلى :

- تحقيق التوازنات الداخلية و الخارجية و ذلك برفع النمو للناتج الداخلي الخام و منه تخفيض معدل التضخم و ذلك باستخدام إعادة توازن الأسعار و مراجعة تخفيضها رفع الدعم عنها[2].
- تخفيف الضغوط الفورية الناتجة عن ارتفاع أعباء الدين الخارجي و ذلك بإعادة جدولة ما يزيد عن 17 مليار دولار على مدى سنوات البرنامج، و أيضا تعديل الأسعار النسبية و تحرير التجارة الخارجية و تخفيض الرسوم الجمركية من 60% إلى أقل من 50% ثم إلى 45%.[3]
- تخفيض قيمة العملة بنسبة 40.17% في افريل 1994، و تعديل قيمة الدينار القابل للتحويل إلى عملة أجنبية و كذلك رفع نسبة الفوائد.
- إلغاء الدعم لمعظم السلع و توسيع ذلك حتى على المواد الأساسية، و تثبت كتلة أجور عمال الوظيف العمومي مع إصلاح شبكة الضمان الاجتماعي و إدخال بعض التعديلات عليها سنة 1992، إضافة إلى ضبط التحويلات الحكومية و تخلي الخزينة عن استثمارات القطاع العام و فتح المجال أمام تمويلات البنوك.

---

[1]– تقرير عن ملتقى التنظيم القانوني لاستثمار في الجزائر الذي عقد بجامعة محمد بوضياف بالمسيلة يومي 29 و 30 أفريل 2002، السنة السابعة و العشرون، جامعة الكويت، كلية العلوم الاجتماعية، مجلة الحقوق، 2003، ص383.

[2]– مدني بن شهرة، سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر و المؤسسات المالية الدولية، الجزائر، دار هومة، 2008، ص120.

[3]–سليم سعداوي، المصدر المذكور سابقا، ص67.

في حين المرحلة الثانية و المرحلة الموسعة لتطبيق الإصلاحات الاقتصادية المعمقة او ما يطلق عليها باسم برنامج التصحيح الهيكلي (أفريل1995-مارس1998)، فالتصحيح الهيكلي في الجزائر كان ضرورة حتمية لا مفر منها، فهو يسمح لها بتطوير اقتصادها و انفتاحه على العالم الخارجي، إذ أنه ضرورة وطنية ناتجة عن الوضعية الاقتصادية المتدهورة و ليس حلا فرض عليها، لذلك فإن هذا البرنامج هو تجسيد للإجراءات المسطرة من أجل إنعاش الاقتصاد الوطني، و لقد تركزت أهدافه على العمل على[1]:

- استقرار الاقتصاد الوطني مع المحافظة على مستوى تشغيل دائم، بالإضافة إلى مواصلة تعميق الإصلاحات الهيكلية للمؤسسات الصناعية و البدء بخوصصة جزء من المؤسسات العمومية، و مواصلة التحرير الاقتصادي و في الوقت نفسه العمل على ضمان الحماية اللازمة للفئات المتضررة، و من أجل تحقيق هذه الأهداف رسمت السلطات سياستين اقتصاديتان: تتمثل الأولى في سياسة اقتصادية ظرفية تتعلق بالتدابير المالية و النقدية التي تسمح بتحقيق النمو الاقتصادي الدائم و تقليص عجز الميزانية فعمدت السلطات إلى:

  - زيادة الموارد عن طريق توسيع الضريبة على القيمة المضافة، و زيادة المردود الضريبي عن طريق مكافحة الغش و التهرب من الضريبة.
  - تقليص النفقات عن طريق تخفيض النفقات الإدارية، و التحكم في كتلة أجور الوظيف العمومي.
  - إزالة دعم أسعار المواد المدعمة، و تقليص نفقات صندوق التطهير المالي للمؤسسات العمومية، مع عقلنه نفقات التجهيز.

[1]- فاطمة دحماني، المصدر المذكور سابقا، ص 56.

أما بالنسبة للسياسة النقدية، فإن السلطات المركزية ركزت على مكافحة التضخم و تخفيضه إلى أقل من 10%، وذلك لضمان الاستقرار في الاقتصاد الوطني[1]، و من أجل تحقيق ذلك فإن السلطات المركزية، اتخذت التدابير النقدية التالية:

- التحكم في السيولة المصرفية و ذلك من أجل ضمان المرونة الكافية لمعدلات الفائدة في ما بين البنوك.
- تكوين سوق القروض، و ذلك عن طريق تقنيات مناقصة القروض لإعادة التمويل.
- إزالة هامش ربح البنوك مع تحرير كلي لمعدلات الفائدة.
- تحقيق معدلات فائدة حقيقية موجبة لاستقطاب الادخار الخاص.

أما بالنسبة لسياسات الاقتصادية على المدى المتوسط، فإن السلطات المركزية عزمت على توفير كل الإمكانيات من أجل تحسين النمو الاقتصادي لهذا حرصت أن يتسم هذا النمو بـ:

- الاستعمال الأمثل للجهاز الإنتاجي، و تحسين المردودية، مع تشغيل كل القطاعات الإنتاجية، و خاصة قطاعات الصناعة و الزراعة و البناء و العمل علي توفير التموين الملائم و الدائم، البعيد عن خطر التقلبات و الصدمات الداخلية و الخارجية.

الاستقرار الدائم مع مراقبة معدل التضخم و هذا يتطلب اللجوء إلى مصادر تموين تعتمد على الادخار، و إلغاء التمويل النقدي التضخمي.

ثالثا: الخوصصة كوسيلة إدماج: أدركت السلطات أهمية هذا الإجراء من كونه أفضل وسيلة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية و دمجها في الاقتصاد الوطني، بحيث تقترح

---

[1]– علي بن عزوز، محاضرات في النظريات و السياسات النقدية، ط 3، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2008، ص 191.

لها وحدات و منشآت جاهزة من المفترض أنها لن تستهلك ما يستهلكه استثمار جديد، و لها قدرات و مرافق و شبكات تسويق أي سوق جاهزة، و قد أجيزت الأشكال المتعددة للخوصصة من بينها التنازل عن طريق البيع بالأسهم، و القيم المنقولة، أو عن طريق المزايدة المحدودة، أو عن طريق التراضي في حالة استحالة تجسيد الشكلين السابقين، إلى جانب ذلك سمح للأجراء العمال بالحصول على 10% من أسهم المؤسسة التي يتم خوصصتها من خلال الأمر 95-22[1]، و من أجل ضمان نجاعة العملية تم تحديد هيئات مكلفة بإتمام هذه العملية و هي: المجلس الوطني لمساهمة الدولة، المجلس الوطني للخوصصة و لجنة مراقبة عمليات الخوصصة، بيد أن هذا الإجراء اصطدم بعدة عراقيل ميدانية كالأزمة الأمنية الحادة، البطالة و وزن النقابة العمالية في القضايا السياسية.

أما على صعيد الخوصصة المالية و لأن البنوك كانت قبل الإصلاحات تفتقر إلى الإطار المؤسساتي و الخبرة و وجود أنظمة غير متوازنة أدت إلى إضعاف موارد هذه البنوك ووصل الأمر إلى أن نسبة 65% من أصولها غير منتجة للفوائد في سنة 1999، و فيما يخص الأطر القانونية، فقد بذلت الجزائر جهودا لتحسين الأوضاع القانونية و التنظيمية للمؤسسات المالية و إعادة صياغتها لتتوافق مع المتطلبات البنكية الحديثة، و لتعكس التوجه الجديد نحو آليات السوق و في هذا الصدد جاء قانون النقد و القرض 90-10 ليشكل الأولوية ضمن تعديل قواعد العمل المصرفي و خاصة البنك المركزي، كما تم اتخاذ عدة تدابير لتشجيع المنافسة في القطاع المصرفي، فقد ادخل تعديل على قانون الاستثمارات عام 1994 هدفه السماح بالمشاركة الأجنبية في رأس مال البنوك المحلية كما تم الترخيص

[1]- مداني بن شهرة، الإصلاح الاقتصادي و سياسة التشغيل (التجربة الجزائرية)، عمان، دار حامد للنشر و التوزيع، 2008، ص 153.

بإنشاء بنوك خاصة في الجزائر و ابتداء من عام 1995 كان أول بنك خاص قد اعتمد في سبتمبر عام 1995، كما صدرت تراخيص ابتداء من عام 1997 بإنشاء بنوك خاصة، أما فيما يتعلق بإعادة هيكلة البنوك العامة، فقد برزت الحاجة لإعادة هيكلتها من اجل استعادة جداولها كأحد متطلبات عملية الإصلاحات، و لتحقيق ذلك تم اتخاذ إجراءات التدقيق و التقييم لمحافظ القروض التي شكلت بدورها الأسس لإعادة هيكلة عمليات البنوك و حساباتها الختامية.

رابعا: التجارة الخارجية كمبدأ للانفتاح: فيما يخص القطاع الخارجي، فقد ركزت السلطات على تحرير التجارة الخارجية، و ذلك ضمن برامج الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية التي التزمت بها من أجل الاندماج الحقيقي في الاقتصاد العالمي، و من ثم تدعيم المناخ الملائم لتسهيل عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر.

و من مجمل الإصلاحات التي نفذت في هذا الشأن تمثلت في تبسيط نظم و إجراءات التجارة، و إلغاء الاحتكار التقليدي للتجارة الخارجية من طرف الدولة[1]، و كذلك رفع القيود الإدارية و المالية و إعادة تنظيم الموزعين و تجارة الجملة و الوكلاء، بالإضافة إلى تشجيع الصادرات من غير المحروقات، و تخفيض مستوى الحماية الجمركية بهدف الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

و عموما بالنظر إلى الإصلاحات الاقتصادية التي تجسدت بخصوص قطاع التجارة الخارجية، مازال هناك الكثير من العمل أمام الجزائر، لأجل التحرير الحقيقي و التام

---

[1]– جيلالي عجة، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص الجزائر، دار الخلدونية للنشر و التوزيع،2007، ص ص121–122 –بتصرف–.

لتجارتها الخارجية، و بذل المزيد من الجهود من أجل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة*.

خامسا: التشريع كدعامة أساسية لاستقطاب: و قصد تذليل العقبات و التخفيف من الإجراءات و العراقيل التي تصادف العمليات الاستثمارية، تم استحداث هيئة مستقلة تحت تسمية وكالة ترقية و تدعيم الاستثمار (APSI)، في شكل شباك وحيد تجمع تحت سقفه كل الإجراءات اللازمة لإعداد و إنجاز الاستثمارات إضافة لتقديم كل التسهيلات من نظام الامتيازات المرتبطة بمختلف الأنظمة التي جاء بها القانون 93-12، ثم طورت بمقتضى الأمر الرئاسي 01-03 المعدل و المتمم لقانون الاستثمار 93-12 إلى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) و منح استقلالية أكبر، إضافة لدعمها بالمجلس الوطني للاستثمار (CNI) يرأسه رئيس الحكومة[1]، و تعديله بالأمر الرئاسي 06-08 المؤرخ في 15 يوليو 2006، الذي قلص إجراءات الاستثمار إلى 10 أيام، إضافة إلى إعفاء لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات و من الرسم على النشاط المهني[2].

الفرع الثاني: المرحلة الثانية (2010-2012):

اتسمت هذه المرحلة بالتغير في معطيات الاقتصاد الجزائري، خاصة من ناحية المؤشرات الكلية بتحقيق فائض مالي معتبر تجاوز حدود عتبة 150 مليار دولار، جراء ارتفاع الأسعار الدولية للمحروقات و التي شكلت أكثر من 98% من الصادرات كما

---

*حيث أن الجزائر عضو مراقب في منظمة التجارة الدولية.

[1]- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، 22 غشت 2001، ص 7.

[2]- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، 19 يوليو 2006، ص 18-19.

سيتضح لاحقا، و بالتالي تراجعت الحاجة لمصادر تمويلية خارجية من جهة، و من جهة أخرى للرغبة في حماية الاقتصاد الوطني من نزيف العملة الصعبة إلى الخارج.

فتم الرجوع مجددا لقاعدة الشراكة "49/51" يكون للشريك الجزائري فيها نسبة لا تقل 51% فيما يخص الأنشطة الإنتاجية، و قاعدة "70/30" تكون حصة الشريك الجزائري نسبة لا تقل عن 30% بالنسبة للأنشطة الاستيرادية[1]، بكل أشكالها (عمومي/عمومي عمومي/خاص، خاص/خاص) عكس اقتصارها سابقا على القطاع العام الجزائري، مع عرضها للدراسة و الموافقة المسبقة على المجلس الوطني للاستثمار، فضلا عن فرض اللجوء إلى التمويل المحلي أي إجبار المؤسسات الأجنبية على تمويل مشاريعها من البنوك الجزائرية و ليست الأجنبية، باستثناء حالات خاصة منها تشكيل رأس المال[2].

فيما عدا ذلك تم الإبقاء على مختلف المزايا و الحوافز بالنسبة للمستثمرين الأجانب التي احتواها قانون الاستثمار 01-03، في تحويل حصته من الأرباح و كذا حصته من الرأسمال في حالة التصفية، و غيرها من الحوافز بشرط تقديم الأفضلية للمقتنيات ذات المصدر الجزائري في حالة وجودها، بالإضافة إلى الضمانات القانونية القضائية كعدم التمييز في المعاملة بين المستثمرين و الحماية ضد المصادرة الإدارية و إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي في حالة النزاع و حق الطعن الإداري و القضائي التي سيتم تفصيلها لاحقا.

---

[1]- الجريدة الرسمية، قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 44، السنة السادسة و الأربعون، 2009، ص 13.

[2]- المصدر المذكور سابقا، ص 13.

المبحث الثاني: تطور المناخ الاستثماري في الجزائر:

إن كفاءة سياسيات الاستثمار تتوقف على المناخ الاستثماري الذي يحوي المؤشرات و الأدوات التي تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة و أشكاله بحيث يخلق تفاعلها و تداعياتها أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة، أي أن البيئة الاستثمارية أو المناخ الاستثماري يشكل الالتزام الميداني لهذه السياسيات، و بالتالي تعمل على إنجاحها و تحقيق أهدافها من عدمها، بل هي محصلة إدارة جيدة للاقتصاد الوطني تؤثر على ثقة المستثمر و تعمل على تشجيعه و تحفيزه إلى استثمار أمواله في دولة ما دون الأخرى.

و عليه نتعرض في هذا المبحث إلى المناخ الاستثماري في الجزائر من خلال تحليل العلاقات الخارجية الجزائرية في إطار ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر، من اتفاقيات الشراكة و كذا التكتلات الجهوية و حتى العالمية، ثم التطرق إلى تطور تشجيع المناخ الاستثماري في الجزائر عبر المراحل الثلاث المتعارف عليها، و أخيرا عرض و تحليل كافة المؤشرات المركبة المتاحة حول المناخ الاستثماري في الجزائر، بعد تحليل المؤشرات الاقتصادية و الاجتماعية الكلية.

المطلب الأول: الجزائر و العلاقات الخارجية في إطار ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر:

تختلف قدرة الدولة على جذب الاستثمار الأجنبي بحسب طبيعة علاقاتها الخارجية و ارتباطها مع الدول، سواء بمواثيق ثنائية في شكل شراكة أو تعاون، مما يعزز ثقة المستثمر أكثر، أو إتفاقيات متعددة التي من أهم مظاهرها الإتحادات الإقليمية التي تشجع أكثر حرية تحرك السلع و الخدمات و رؤوس الأموال من و إلى الإتحاد بزوال العقبات و الحواجز أمام التجارة و الإستثمار.

الفرع الأول: الجزائر و اتفاقيات الشراكة:

إن المعطيات العالمية حاليا، تفرض على الجزائر الدخول في تكتلات جهوية لكي تكسب نوعا من القوة في مواجهة القوى العالمية، و هذا ما فرض عليها التوجه نحو الشراكة الأورومتوسطية و عقد اتفاقية مع الاتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى التكتل الجهوي مع دول المغرب العربي في إطار الاتحاد المغاربي، فضلا عن الاتحاد الإفريقي.

أولا: الجزائر و الشراكة الأورومتوسطية: هي مسار يضم 27 دولة منها 15 دولة أوروبية و 12 دولة مطلة على الجهة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط، تهدف إلى تحقيق مجال تعاون و تفاهم متبادل يعمه الاستقرار، أول ما يمكن قوله هو أن انضمام الجزائر إلى جهود تحقيق هذه الشراكة لا يعبر عن مكانتها و أهميتها في مخططات دول الاتحاد الأوروبي و لا يمثل فرصة رائعة للبلاد لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية فحسب بل يمثل أيضا ضرورة حتمية لتنمية الاقتصاد الوطني و دمجه في السوق العالمية، لكن قبل التطرق لما يمثله المشروع بالنسبة للجزائر يجب التذكير ببعض المعطيات التي تفسر دوافع قيامه

و التوجهات التي تتحكم في إنجازه و كذا الرهانات الكامنة من ورائه، و تتمثل هذه المعطيات في النقاط التالية.

تم الاتفاق على مشروع الشراكة الأورومتوسيطية بمناسبة مؤتمر برشلونة (من 27 و 28 نوفمبر 1995) جمع وزراء خارجية 27 دولة ترغب في إقامة روابط دائمة و متضامنة بينها في إطار شراكة شاملة تضم مختلف المسائل و مختلف الأطراف المعنية سواء السلطات الحاكمة أو المجتمعات المدنية و تهدف إلى[1]:

- تحديد مجال مشترك، آمن و مستقر بفضل تدعيم الحوار السياسي و الأمني، و هنا نجد مختلف الجهود المبذولة للاستقرار الأمني، أو إيجاد حل للهجرة الخفية، و كذا الجهود المبذولة لتدعيم مسار الإصلاحات السياسية و بناء الديمقراطية، و إقامة التعاون القضائي.
- بناء منطقة ازدهار مشترك عن طريق شراكة اقتصادية و مالية و إقامة تدريجيا منطقة تبادل حر من أجل إدماج شركاء جنوب المتوسط إلى القطب الرئيسي في المنطقة أي الاتحاد الأوروبي، و تضم الجهود المتعلقة بهذا الهدف كل ما يخص: الاستثمار، المعايير الدولية في الإنتاج و التسويق (مثل معيار ISO 9000) طرق إعادة تأهيل القدرات الإنتاجية لدول الجنوب و تشجيع و دعم الشركات و الصناعات المتوسطة و الصغيرة، و دعم القطاع الخاص بتشجيع الخوصصة و المساهمة في تطوير الهياكل القاعدية و الموارد البشرية بما يحقق لتلك الاقتصاديات القدرة التنافسية الضرورية.

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 219.

- إحقاق التقارب بين الشعوب بواسطة شراكة اجتماعية و ثقافية و إنسانية تهدف إلى تمكين تفاهم و التبادلات بين المجتمعات المدنية، و كذا مقاومة المواقف العنصرية و الأفكار المسبقة.

فمن جهة كان بالإمكان الجزائر أن تستفيد من المساعدات و الدعائم المختلفة (مالية، تقنية، مادية) المقدمة من قبل الشركاء الأوروبيين للخروج من العزلة و الأزمة التي وقعت فيها، من خلال إعادة تأهيل نسيجها الصناعي و تطوير قدراتها الإنتاجية و اكتساب التقنيات و المعارف الضرورية لمواجهة المنافسة الدولية، سواء في الأسواق المحلية أو الجهوية أو الأجنبية، فتصبح بفضل المزايا فضلا عن انتمائها لمجموعة اقتصادية جهوية دولة أكثر جاذبية للمستثمرين الأجانب، و من جهة أخرى قد يمثل دخول الجزائر في المشروع خطرا عليها، إن لم تتمكن من مواجهة الضغوطات و المتطلبات الجديدة، فيجب التذكير أن من أهداف المشروع تحقيق منطقة تبادل حرة تنتقل فيها السلع بكل حرية بعد أنه يتم رفع الحواجز الجمركية، و إذا كان لمثل هذا المشروع فوائد كبيرة لدول تتحلى بهيكل تصدير متوازن و متنوع، فإنه ذو عواقب وخيمة على دولة تتحلى بقطاع إنتاجي ضعيف و غير منافس، تستورد أكثر مما تصدر، و الجزائر في هذه الحالة إذ تعتمد في صادراتها بأكثر من 90% على على المحروقات التي تخضع في أوروبا لرسوم جمركية قاسية غير معنية بتدابير تحقيق منطقة تبادل حرة، و باقي الصادرات غير النفطية ضئيلة جدا يصعب عليها إيجاد أسواق واسعة، هذا إضافة إلى أن أول زبون للجزائر (63.25% سنة 2000) و أول ممون لها (87% سنة 1997) هو الاتحاد الأوروبي و أن الرسوم الجمركية تمثل مصدر عوائد مقدر بأكثر من مليار دولار سنويا و النتيجة تكون لا محالة غزو السلع الأوروبية للأسواق الجزائرية على حساب المنتجات الوطنية، و منه انهيار طيات واسعة من

القدرات الإنتاجية الوطنية و بالطبع سيؤدي ذلك إلى تشديد الأزمة عرقلة اندماجها الاقتصادي العالمي و تكريس تبعيتها و خضوعها للدول المصنعة، لذا عملت الجزائر جاهدة خلال المفاوضات مع الشركاء الأوروبيين على فرض الحلول التي ستضمن لها كل الفرص و من بين هذه المسائل التي أكد عليها الوفد الجزائري ما يلي[1]:

- ضرورة الأخذ بعين الاعتبار خصوصيات الاقتصاد الجزائري من حيث هيكلته، بعده الاجتماعي هيكل صادراته القائم على المحروقات، طبيعة المشاكل السائدة في البلاد...إلخ من الخصائص التي لا تتمتع بها الدول المتوسطية الأخرى التي وقعت مع الاتحاد عقود الشراكة (كتونس، المغرب، الأردن، إسرائيل....).
- ضرورة تفضيل الاستثمارات الأجنبية على المساعدات و القروض لما تولده من منافع أجنبية ففي نظر السلطات الوطنية سينجز عن الاستثمارات نجاح برنامج إعادة الهيكلة الصناعية و سيتحقق التطور النوعي و الكمي السريع للسلعة الجزائرية، و منه سيتم إسراع دخولها في السواق الدولية: الأمر الذي سيوفر بدوره إمكانيات تسريع مسار تفكيك الحواجز الجمركية و إحقاق منطقة استقرار و ازدهار.
- ضرورة إدخال مسألة المديونية الخارجية ضمن مواضيع الحوار بهدف إيجاد حل ناجع يخفف من ثقلها، سواء بمحو جزء منها أو بتحويلها لاستثمارات مباشرة أو غير مباشرة.
- إلى جانب وضع شبكة أمنية تدعو الجزائر لتسهيل و تبسيط تنقل الأشخاص بينها و بين دول الاتحاد، و ذلك بتطبيق نفس الإجراءات المخصصة للمواطنين التونسيين

[1]– المصدر نفسه، ص 221.

و المغاربة، بغية التخفيف من الضغوطات الاجتماعية و وضع حد لتوجه الشركاء الأوروبيين إلى إقامة عملية انتقاء المترشحين للهجرة وفق شروط التكوين و الكفاءة.

و قد وجدت هذه المطالب في بادئ الأمر رفضا أو ترددا من قبل الطرف الأوروبي (خاصة فيما يتعلق بمسائل المديونية، الاستثمارات و الهجرة) مما أدى إلى عرقلة نوعا ما المفاوضات، و الأسباب عديدة، فمثلا بالنسبة للمديونية تفضل أوروبا إبقاء معالجتها في إطار المؤسسات المالية الدولية لما تقدمه من ضمانات من حيث التسديد و فرض الإصلاحات بالنسبة للاستثمارات، و لتجسيد هذه الأهداف قررت الدول الأعضاء في الاتحاد إقامة مشروع مساعدات مثل الذي وضعته لدول أوروبا الوسطى و الشرقية "PHARE" بينما يكون المشروع المخصص لدول جنوب البحر المتوسط تحت مسمى ميدا MEDA شاملا لمختلف الميادين و محددا تبعا لخصائص و حاجيات كل دولة مستفيدة أي أن يكون كدعم لسياسة إصلاحية شاملة تتقدم على وتيرة مقررة بصفة مشتركة، من خلال رصد مبلغ 4.6 مليار أورو كمساعدة مالية للمساهمة في تحمل جزء من تكاليف الانفتاح، على مرحلتين (1995-1999) و (2000-2006) و قد مثلت نسبة المدفوعات من تعهدات برنامج MEDA 1، بالنسبة للجزائر ما نسبته 18.41% وفي برنامج MEDA 2 بلغت هذه النسبة 17.99[1].

و تجدر الإشارة إلى أن مناطق التبادل الحر لها جوانب سلبية و جوانب إيجابية حيث تتمثل هذه الأخيرة في التقليل من الإيرادات العامة بسبب إلغاء الرسوم الجمركية بالإضافة إلى تقليل أرباح الصادرات و اختفاء نظام الحماية بالنسبة للمنتج الوطني

[1]- إبراهيم عبد الحفيظي، دراسة تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل العولمة الاقتصادية، جامعة بن يوسف بن خدة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، 2007-2008، ص 130-131- بتصرف-.

أين تظهر المنافسة التي لا تكون في صالح الدول المتوسطية النامية، و هذا بسبب عدم التكافؤ في الإمكانات الإنتاجية، من هذا المنطلق "تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تعامل كعامل ماكرو اقتصادي قادر على إظهار الجانب الإيجابي لمنطقة التبادل الحر"، و بذلك تم إنشاء عدة مشاريع استثمارية على غرار مشروع ANIMA، الذي أعلنت عنه في سبتمبر 2002 لمدة 3 سنوات عن طريق اللجنة الأوروبية، بهدف إنشاء شبكة لتطوير و تحسين الشراكة بين الوكالات الأوروبية و المتوسطية من أجل تطوير الاستثمارات، فضلا عن تحقيق هدف إنهائي يتمثل في تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المنطقة المتوسطية[1].

حيث يتيح اتفاق الشراكة فرص التصدير بدخول أفضل إلى أسواق البلدان الأوروبية الـ 25 التي يبلغ عدد سكانها 450 مليون نسمة، بسبب إعفاء المنتجات الصناعية من الرسوم الجمركية و الدخول التفضيلي الممنوح للمنتجات الفلاحية و المنتجات الصيدلية، و على المدى المتوسط سيؤدي انخفاض تكلفة الإنتاج في الجزائر أثناء اقتناء التجهيزات المستوردة إلى تحسين في التنافسية الداخلية و الخارجية للمؤسسات الوطنية، و بالرغم من هذه الإيجابيات النظرية التي يتيحها اتفاق الشراكة للمؤسسات الجزائرية فالواقع الفعلي يبيّن أنها ستكون عرضة لمنافسة غير عادلة، لأنها تواجه مؤسسات اقتصادية يزيد عددها في الاتحاد الأوروبي عن 7.9 مليون مؤسسة، منها 31000 مؤسسة يزيد عدد عمالها عن 250 و تتميز بكفاءتها العالية، و إنتاجيتها المرتفعة، و قدراتها التقنية و الإدارية و التسويقية الكبيرة تطورت آليات اندماجها و ارتباطها، في حين أن المؤسسات الجزائرية محدودة الفعالية

[1]– فواد محفوظي، المصدر المذكور سابقا، ص 49.

على كافة المستويات السابقة، مما يجعل نتائج المنافسة الاقتصادية في المنطقة الحرة محسومة لصالح الأطراف القوية[1].

ثانيا: الشراكة مع الإتحاد الأوروبي: نظرا لأهمية العلاقات بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي، و قوة هذا الأخير على الساحة الدولية، قامت الجزائر بخطوة إيجابية في إطار الشراكة مع هذا الاتحاد و ذلك بمقتضى الإتفاقية الموقعة في 19 ديسمبر 2001، و دخولها حيز التنفيذ 01 سبتمبر 2005 تهدف إلى إدماج الاقتصاد الوطني في المنظومة الدولية.

فقد دخل مشروع الشراكة ضمن أولويات السلطات الجزائرية، إذ بعد مفاوضات عسيرة ضمن 17 عشرة جولة، تم عقد الاتفاق خلال سنة 2002 بعد المصادقة عليه في 19 ديسمبر 2001، و قد شمل هذا الاتفاق 110 بندا، نال المحور الاقتصادي الحظ الأوفر و فيما يخص انتقال رؤوس الأموال، فقد تضمن البند 39 بالتحديد حرية تنقل رؤوس الأموال الخاصة بالاستثمار المباشر في الجزائر، و نظرا لما يفرضه اتفاق الشراكة هذا من رهانات على الاقتصاد الجزائري، خاصة فيما يتعلق بالنتائج المتوقعة جراء إنشاء منطقة التبادل الحر في غضون سنة 2010، فإن الجزائر مطالبة بتثمين هذا الاتفاق من خلال الاستفادة من تجارب الدول التي سبقت[2].

إن انضمام الشراكة الأورومتوسطية، و دخول اتفاقية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي حيز التنفيذ من شأنه خلق مناخ استثماري متكامل بين الشمال الذي يمثل الأموال و التكنولوجيا، و بين الجنوب الذي يملك الأسواق الداخلية و الثروات الطبيعية و البشرية و هذا من شأنه تحفيز المستثمرين الأوروبيين على الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

---

[1]– إبراهيم عبد الحفيظي، المصدر المذكور سابقا، ص 132.

[2]– محمد قويدري، المصدر المذكور سابقا، ص 228–229.

ثالثا: مشروع إزنشتات[*]:أو المعروف حاليا بـ : "برنامج التعاون الاقتصادي بين إفريقيا الشمالية و الولايات المتحدة"[**]، حيث جاء هذا المشروع بمبادرة من نائب كاتب الدولة الأمريكي للشؤون الاقتصادية ستيوارت إيزنشتات في جوان 1998 يهدف إلى تحقيق شراكة اقتصادية تجمع الولايات المتحدة و ثلاث (03) دول المغرب العربي: الجزائر، تونس و المغرب، يتم فيها ترقية القطاع الخاص أساسا عن طريق تقديم مساعدات تقنية، بحيث يقوم المشروع على أربع وسائل[1]:

- تدعيم الحوار على أعلى المستويات.
- تسريع الإصلاحات الهيكلية.
- دور القطاع الخاص.
- تفكيك الحواجز الواقعة بين المنطقة الجهوية و التي تعرقل التجارة و الاستثمار لكن ليست لهذه الوسائل منفعة حقيقية في نظر واشنطن، إذا لم تؤدي إلى تحقيق كتلة اقتصادية جهوية بأتم معنى الكلمة، حيث أن الهدف الرئيس ليس تحقيق علاقات اقتصادية ثنائية تجمع الولايات المتحدة و دول مغاربية، بل الهدف الرئيسي هو بناء كتلة اقتصادية مغاربية تتعامل معها الولايات المتحدة كسوق واحد و ليس كسوق مغاربي مجزئ، و لهذا السبب دائما ما تحاول الولايات المتحدة فرض هذا الحل على الأطراف الجهوية سواء خلال تشجيع كل من الجزائر و المغرب الأقصى على المصالحة، أو باشتراط منح القروض بتطور الجهود في إحقاق التكامل، أو بالتذكير ككيان جهوي عندما يحاول ممثلوا دول المنطقة التكلم عن بلدهم بمفرده.

---

[*]- Eizebstat.

[**]- United States North Africa Economic Program (USNAEP).

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 222.

بالإمكان تفسير هذه النظرة أو هذه الإرادة في إقامة كتلة اقتصادية في شمال إفريقيا بعدة عوامل أهمها: تصورها للعلاقات الاقتصادية الدولية، حيث تعتبر أنه من الأفضل أن تتم بين كتل جهوية تكون أحسن ضامن للتنمية، وقد كانت هذه هي الإستراتيجية الأمريكية عقب الحرب الكبرى الثانية حين استعمل مخطط مارشال لإقامة منطقة تبادل حر جهوي في أوروبا، يكون مرحلة رئيسية و ضرورية لتحقيق تبادل حر عالمي ينعش التجارة العالمية.

إلى جانب ذلك فهناك عوامل أخرى ترتبط هي أيضا بإستراتيجية واشنطن في ضمان هيمنتها على العالم و أين تجد للجزائر مكانة و أهمية قد تعود عليها بالفائدة في استقطاب الاستثمارات الأجنبية و تتمثل في[1]:

- ضرورة تدعيم المصالح الأمريكية: في كل من الأسواق الأوروبية و الإفريقية، حيث تعتبر أن قيام سوق جهوية واسعة لا تسهل عملية ترويج المنتجات الأمريكية في المنطقة فحسب، بل تمكن أيضا من ترويجها في الأسواق المجاورة، ألا و هي أسواق الاتحاد الأوروبي (خصمها الاقتصادي)، و أسواق إفريقيا بفضل الميزة و العلاقات التجارية التقليدية، و تكون الجزائرية في مرتبة معتبرة لتحقيق ذلك لتميزها بهذه الخصائص و خاصية أخرى هي الطاقة.
- ضرورة مراقبة أو التحكم في مصادر الطاقة: خاصة عندما تكون هذه المصادر هي التي تمون خصومها الاقتصاديين و معروف أن الجزائر هي أهم ممون لأوروبا بالطاقة.

أي أن تظهر حسن نيتها و إرادتها في المشاركة في هذا المشروع بالتوافق مع التصور الأمريكي، رغم أن مشروع إيزنشتات اتجه أكثر إلى ضمان الهيمنة التجارية للولايات المتحدة

---

[1]- المصدر نفسه، ص 223-224 -بتصرف-.

فإنه بإمكان الجزائر الاستفادة منه من حيث الاستثمارات التي ستتخصص لها و كذا الاستثمارات التي ستستقطب بعد إنشاء السوق المغاربية.

رابعا: منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى: و التي تشتهر باسم "جافتا"*، و هي حلف اقتصادي بين الدول العربية للتكامل الاقتصادي و التبادل التجاري منخفض الرسوم الجمركية، دخلت منظمة التجارة الحرة العربية الكبرى حيز التنفيذ ابتداءا من جانفي 2005 و قد وقعت الاتفاقية برعاية الجامعة العربية في القمة العربية في عمان 1997، و بتوقيع 17 دولة عليها لإنشاء سوق عربية مشتركة لتواجه التكتلات العالمية، كان الاتفاق على تخفيض الرسوم على المنتجات ذات المنشاة العربي و إنشاء منطقة تجارة حرة عربية للاستيراد و التصدير[1].

الفرع الثاني: الجزائر و التكتلات الجهوية:

تدرك الدول المتقدمة و النامية على حد سواء أنه لا سبيل لمواجهة التكلفة المرتفعة للمنافسة العالمية المتزايدة إلا من خلال الدخول في تكتلات اقتصادية إقليمية قوية تتيح لها استغلال وفورات الحجم و التخصص الإنتاجي القائم على المزايا النسبية التي تتمتع بها و تعزز تنافسيتها عالميا، و هو ما تعكسه خريطة العالم الاقتصادية حاليا و التي تبدو كما لو كان قد أعيد رسم حدودها بحيث أصبحت تتكون من مجموعة من الكيانات الاقتصادية العملاقة.

أولا: الإتحاد المغاربي: تعتبر منطقة المغرب العربي منطقة جد إستراتيجية للاستثمار و قد حددت الاتفاقية المبرمة في 17 فيفري 1989 بمراكش أن كل من الجزائر، تونس

---

* - **G**reater **A**rab **F**ree **T**rade **A**rea (**GAFTA**).

[1] http://en.wikipedia.org/wiki/Council_of_Arab_Economic_Unity#Greater_Arab_Free_Trade_Area (02/03/2014).

المغرب، لبيا، موريتانيا، و التي كانت تهدف إلى إنشاء منطقة لتبادل الحر، وحدة جمركية سوق مشتركة، أي تحقيق اقتصاد مشترك، و قد جاءت هذه الاتفاقية بعد أحكام في ما يخص الاستثمار المغاربي، حيث نصت على وجوب احترام القانون الداخلي لكل دولة في مجال الاستثمار، و تكريس مبدأ حرية الاستثمار، بالإضافة إلى إقرار عدة ضمانات مثل حرية تحويل العوائد و التعويض في حالة نزع الملكية أو التأميم، و ما يكرس حقيقة هذا الاندماج، و هو ما نصت عليه الاتفاقية من خلال تمتع المستثمر المغاربي بنفس الامتيازات الممنوحة للمستثمر الوطني أي انه بعامل معاملة المستثمر الوطني لا معاملة المستثمر الأجنبي[1]، و لكن هل فعلا يحقق هذا الاتحاد مفهوم التكتل؟

من حيث تقييم المسار فلا تزال منظمة إتحاد المغرب العربي قائمة رغم أنها لم تحقق لغاية الآن أي تطور ملحوظ في علاقتها الاقتصادية، فلا تزال المبادلات التجارية دون نسبة 5% من مجموع مبادلات الأعضاء مع الخارج، لم يتم إنجاز مشاريع مشتركة و لم ترفع الحواجز الجمركية ... الخ، و السبب هو أيضا وجود عراقيل جمدت تطور الإتحاد تعود معظمها إلى[2]:

- تقييد ديناميكية المنظمة بقرارات رؤساء و ملوك المنطقة الذين كانوا في معظم الأحيان في خلافات شخصية و خلافات إستراتيجية نابعة عن التاريخ القديم (مسألة الحدود) أو التاريخ المعاصر (قضية الصحراء الغربية).
- عدم تشجيع دور القطاع الخاص كمحرك أو كقاعدة للروابط الاقتصادية الجهوي.

---

[1]– فواد محفوظي، المصدر المذكور سابقا، ص 50.

[2]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 224.

- وقوع دول المنطقة في أزمات اقتصادية و اجتماعية حادة جندت القدرات و الموارد الوطنية على حساب الأهداف التكميلية.
- قيام المشكل الأمني الذي أدى إلى غلق الحدود و هذا بغض النظر عن الخلافات التقليدية التي شجعت على مثل هذا القرار.
- تفضيل دول المنطقة التوجه للأسواق الأجنبية.

مما أدى إلى إفراغ الجهود من معناها و إفقاد أمل قيام كيان اقتصادي مزدهر، غير أنه على ضوء التحولات الدولية و دخول المغرب العربي في إصلاحات تهدف إلى تقليص دور الدولة في الشؤون الاقتصادية و استبدالها بالقطاع الخاص، يمكن توقع تحولات في سير نشاط الاتحاد بما يحي المشروع من جديد و يمده بعدا يتلاءم مع منطق العولمة و الجهوية السائد، فيتحول من مجال شبه محظور على الاستثمارات الأجنبية سابقا إلى مجال واسع يقدم كل الضمانات لاستقطابها و ذلك في إطار جهود مشتركة و منسقة، إنه من صالح الجزائر أن يتم تحقيق مثل هذا التكامل الجهوي، ذلك أنه سيقيم أكثر الجهود التي بذلتها لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية من خلال تعزيزه لمكانتها في أنظار الأوساط المالية الدولية التي تعتبر أنها البلد الوحيد في المنطقة القادر على جر الاقتصاديات المجاورة نحو إنجاح التكتل نظرا لما يتمتع به من مزايا و قدرات، و أنه سيكون من الأساسي الاستثمار بالجزائر إذا أرادت توسع نفوذها إلى الأسواق المغاربية المجاورة الأخرى.

ثانيا:الإتحاد الإفريقي: هو منظمة دولية تتألف من 52 دولة إفريقية، تأسس الإتحاد في 9 جويلية 2002، متشكلا خلفا لمنظمة الوحدة الأفريقية، تتخذ أهم قرارات الإتحاد في اجتماع نصف سنوي لرؤساء الدول و ممثلوا حكومات الدول الأعضاء من خلال ما يسمى

بالجمعية العامة للإتحاد الأفريقي[1]، و عموما تكمن أهمية هذا الإتحاد بالنسبة للجزائر فيما يخص الاستثمارات الأجنبية المباشرة[2]:

- سيعزز فرص تدعيم الاقتصاد الجزائري: بفتح أسواق معتبرة أمامه، سواء من حيث التموين أو من حيث تسويق المنتجات، فتصبح دولة ذات نمو جذاب للمستثمرين.
- سيدعم أهمية الجزائر: من حيث كونها أحد أهم الأعضاء المؤثرين في الاتحاد و منه في القارة و كونها على أبواب سوق واسعة متنامية جديدة.

فيبقى أن استفادة الجزائر من مثل هذا البناء ستتوقف على نجاح أعضائه في تحقيق نقلة معتبرة ستلفت انتباه أصحاب رؤوس الأموال إلى ضرورة التموضع في إفريقيا، بعد أن همشت لمدة طويلة عن التدفقات العالمية للاستثمارات الأجنبية.

الفرع الثالث: تحرير التجارة الخارجية و الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية:

و في الأخير بعد أن تطرقنا لمختلف المشاريع الاقتصادية الجهوية التي ترتبط بها الجزائر و التي ينتظر منها أن تساهم في تعزيز جاذبية الجزائر للاستثمارات الأجنبية، وجب التذكير بمشروع اقتصادي آخر ليس له بعد جهوي، لكن له أهميته في إحقاق التنمية (ضمن شروط معينة) و في توزيع الاستثمارات الأجنبية عبر العالم و هو مشروع إحقاق سوق عالمية منظمة من خلال منظمة التجارة العالمية.

أولا: دوافع الانضمام: إن حاجة الدول المصنعة لضمان تنميتها أدى بها إلى التفكير في تحرير تنقل المواد الأولية، السلع، رؤوس الأموال و البشر عبر العالم، و ذلك عن طريق منظمة لها سلطة دولية تعمل على ذلك، و قد تم النجاح في تأسيس هذه المنظمة تحت

---

[1]- http://ar.wikipedia.org/wiki/A7.D9.84.D8.A7.D8.AA.D8.AD.D8.A7.D8.AF (13/05/2014).

[2]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 226.

مسمى "منظمة التجارة الدولية" و نجحت في تحقيق معظم أهدافها، إذ تم تخفيض الرسوم الجمركية إلى حدها الأدنى في العديد من الدول و استبدالها من حيث تحديدها لحجم المبادلات، بالمعايير الدولية التي تحكم عملية الإنتاج و التسويق مثل (ISO 1441, ISO 9000)، و التي تجعل من سلعة ما سلعة مقبولة أو مرفوضة في الأسواق العالمية في كل ذلك وجدت الجزائر انها مرغمة على مسايرة الركب و على تقديم طلب انضمامها لمنظمة التجارة العالمية في فيفري 1996، و ذلك رغم كل ما سيمثل ذلك من ضغوطات على اقتصادها.

إن ما دفع الجزائر لتقديم طلبها هو أن الغالبية الساحقة من الدول التي تتاجر معها قد أصبحت عضو المنظمة (التي تمثل اليوم 90% من حجم التجارة العالمية) و أن عدم انضمامها سيمنعها من الاستفادة من الامتيازات المقدمة في إطارها (الحماية من المنافسة الغير عادلة، تسوية الخلافات التجارية، حماية الملكية الصناعية، مساواة في المعالجة ....) خاصة التعويضات المقدمة للدول النامية، و كذا المساعدات التقنية إعادة تأهيل الشركات الوطنية و التدابير المتخذة باستشارة المؤسسات المالية الدولية للتخفيف من آثار الإصلاحات، إلى جانب ذلك فقد أصبح يتم الإقرار بأن الانضمام للمنظمة يعمل على إنعاش اقتصاديات الدول المتدينة و عدم الانتماء لهذه المنظمة لا يمنحها صورة إيجابية لدى المستثمرين الأجانب و البنوك مما يصعب الأمور في المستقبل عند القيام بأي معاملات اقتصادية كغيرها من الدول النامية، فإن الجزائر في وضعية حساسة من حيث أن المنظمة تعمل على إقامة بيئة تجارية لا تفتح المجال إلا لمن تتوفر فيه شروط التنافسية و الكفاءة و هذا رغم تخصيصها لتدابير تدعم الدول الأكثر تفضيلا خلال فترة انتقالية، و من حيث أن البلاد غير مستعدة بعد لمواجهة المنافسة الدولية، حسبما سنوضحه في المقاربة التالية.

ثانيا: مسار الانضمام: تطرح المنظمة مجموعة من الشروط على الدول التي ترغب في الانضمام إلى عضويتها و هي[1]:

- تقديم تنازلات للتعريفات الجمركية: حيث تشترط المنظمة على الدولة الراغبة في الانضمام إليها تقديم جدول للنازلات يحتوي على تعريفات جمركية تشكل التزامات لا يمكن رفعها من حيث المبدأ، إلا في حالات خاصة.
- تقديم التزامات في الخدمات: تقوم الدولة الراغبة في الانضمام بتقديم جدول الالتزامات التي سوف تتبعها في قطاع الخدمات، يشمل على قائمة بالحواجز و الشروط التي تعترض القطاعات و النشاطات المهنية و الخدماتية، و وضع جدول زمني لإزالتها.
- الالتزام باتفاقيات المنظمة: حيث تتعهد الدولة الراغبة في الانضمام بالتوقيع على بروتوكول يشتمل الموافقة على تطبيق و التزام جميع اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، ما عدا اتفاقية المناقصات الحكومية، و اتفاقية الطائرات المدنية فإنها من الاتفاقيات الاختيارية، و يعني ذلك أنه لا سبيل أمام الدولة الاختيار بين الاتفاقيات بعكس ما كان سائدا اتفاقيات الغات GATT.

و نظرا لهذه الشروط فإن العضوية في منظمة التجارة العالمية تستلزم التفاوض مع مجموعة البلدان الأعضاء في المنظمة للحصول على تأشيرة العضوية، تكون في الغالب مكونة من الدول الصناعية الكبرى، إضافة إلى أهم الدول ذات العلاقات التجارية مع الدول الراغبة في اكتساب العضوية، و تشمل الطلبات قائمة بالسلع و الخدمات التي ستشهد تخفيفا في تعريفاتها الجمركية.

---

[1]– إبراهيم عبد الحفيظي، المصدر المذكور سابقا، ص 134.

و من النتائج الحتمية لهذا الانضمام ضرورة توقيع على الاتفاقيات التالية[1]:

- الاتفاقية العامة لتحرير التجارة GATT.
- الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات GATS.
- الاتفاقية العامة لحقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة ADPIC.

بالنسبة للجزائر بدأت أولى الاتصالات عام 1987 في إطار الاتفاقية قبل أن تتحول إلى منظمة التجارة العالمية في مراكش عام 1996، لتدشن مرحلة الاتصال الرسمي و الفعلي للجزائر مع المنظمة بتشكيل وفد من 70 عضو يمثلون 23 وزارة بما يسمح برعاية مصالح كل قطاع حفاظا على المصلحة العليا للاقتصاد الجزائري، و حتى يومنا هذا ما تزال المفاوضات متواصلة بين الطرفين[2]، و كلما كان الانضمام إلى المنظمة في وقت زمني مناسب كلما كانت نتائج هذا الانضمام إيجابية أكثر و بأضرار أقل على الاقتصاد الوطني و قد جرت المفاوضات وفق المراحل التالية:

- المرحلة الأولى: جرت المفاوضات الأولى متعددة الأطراف سنة 1998، قدمت فيها الجزائر أجوبتها 300 سؤال مطروح من طرف الهيئة الدولية، تتعلق بطبيعة هيكلة الاقتصاد الوطني و تطوره.
- المرحلة الثانية: بالموازاة مع انعقاد مؤتمر سياتل 1999، انطلقت الجزائر في مفاوضات ثنائية، و قامت بتقديم مدونة تتضمن قواعد و مبادئ النظام التجاري الجزائري، كما قدمت أجوبة خاصة طرحها أهم الشركاء التجاريين، و هم الولايات

---

[1]– فواد محفوظي، المصدر المذكور سابقا، ص 48.

[2]– الطاهر شليحي، إشكالية تحقيق اندماج اقتصاديات الدول العربية في الاقتصاد العالمي مع دراسة حالة الاقتصاد الجزائري، جامعة الجزائر ،كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ،رسالة ماجستير، 2006–2007، ص 85.

المتحدة الأمريكية، و الشريك الأوروبي، و في هذه الأثناء توقفت المفاوضات متزامنة مع بدأ المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة الأورو-متوسطية، الذي عقد دون أن يخل بالقواعد التي تفرضها المنظمة.

- المرحلة الثالثة: بعد توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في: 19 أفريل 2002، بدأت الجزائر في إجراء مفاوضات ثنائية أخرى دامت لمدة 18 شهرا حاولت فيها الجزائر أن توفق بين عاملين أساسين هما: الالتزام بتحرير الاقتصاد الوطني من جهة، و توفير وسائل الحفاظ على المصلحة الوطنية من جهة أخرى.
- المرحلة الرابعة: بدأت في 28 نوفمبر 2003 بجنيف و كان الوفد الجزائري مكونا من 28 عضوا يمثلون الإدارة و القطاعات الاقتصادية ذات الأهمية، و قد تضمن جدول الأعمال إلى تأهيل الإطار التشريعي المنظم للتجارة الخارجية، و محادثات متعددة الأطراف مرتبطة بالفلاحة، فضلا عن التطرق إلى المستجدات المتعلقة بمنع استيراد الخمور من قبل البرلمان الجزائري.
- المرحلة الخامسة: بدأت هذه المفاوضات في أكتوبر 2004 بجنيف، و كان أهم ما يميز هذه المرحلة: ان قدمت الجزائر عرض مفاوضات، و التي هي العروض التعريفية الثالثة المقترحة للمنتجات الفلاحية، و الرابعة للخدمات تطبيقا لخفض الرسوم الجمركية المسموح به في المنظمة، أي من 0 إلى 20% للقطاع الصناعي و من 0 إلى 25% للقطاع الفلاحي، و قد توصلت الجزائر في هذه المفاوضات إلى عروض للتعريفات الجمركية مرضية مع الدول الكبرى، و لكن ليس بنسبة 100%.

– شاركت الجزائر في شهر فيفري 2005، في اللقاء الثامن للمفاوضات الثنائية بينها و بين مجموعة 22 دولة المفاوضة، هذا و لا تزال المفاوضات جارية إلى يوم غاية الوقت الراهن.

ثانيا: أسباب تأخر الانضمام: عرف مشروع انضمام الجزائر بعد التأخر و التماطل لأسباب ظاهرية كثيرة تقتصر على ذكر بعضها[1]:

التباين الاقتصادي الكبير بين الجزائر و دول المنظمة، مع تفضيل ضم الدول التي كانت تنتهج السياسة الرأسمالية مسبقا على الدول التي كانت اشتراكية، خصوصا و أنها غير قادرة على توفير الشروط المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فضلا عن الظروف السياسية و الأمنية التي كانت تعانيها الجزائر و التي خلقت جوا من عدم الاستقرار، و أخيرا اتساع الفجوة الرقمية بين الجزائر و بين دول المنظمة، و هو ما يعني تأخرا في تطور التجارة الإلكترونية و عدد الشركات التي تؤسس أعمالها عبر الشبكة العالمية، و ما ينجر عنها من ضعف في الحكومة الإلكترونية و في الشبكات التعليمية و البحثية و الصحية و السياحية.

أما الأسباب الحقيقية التي أعاقت التقدم مفاوضات الانضمام فهي تلك التي تصطدم بجملة من القيود بل من المفارقات التي يعاني منها الاقتصاد الجزائري مع القواعد و الأهداف التي تقرها المنظمة ذاتها، حيث أن الهدف الأساسي للمنظمة هو تحرير

[1]– إبراهيم عبد الحفيظي، المصدر المذكور سابقا، ص 126–128.

المبادلات و تحقيق مزيد من انفتاح الاقتصاديات باعتبار الدور الريادي للأسواق في تحفيز النمو و تحسين الأداء الاقتصادي حيث أنه[1]:

من النظرة الأولى يبدو جليا أن المشكلة بالنسبة للاقتصاد الجزائري حسبما سيفصل شرحه لاحقا لا تطرح بهدف الصيغة أي صيغة الاندماج أو الانفتاح التجاري على السوق العالمية و ذلك لسبب بسيط هو كون الاقتصاد الجزائري في الأصل مفتوحا بدرجة جد مرتفعة تتجاوز نسبة التجارة الخارجية إلى الإنتاج الداخلي الإجمالي 40% و هذه المفارقة تقلب رأسا على عقب حدود إشكالية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

في نفس السياق تعتبر الجزائر بلد أحادي التصدير لمادة أولية هي المحروقات و هي تمثل أكثر من 95% من الصادرات، أكثر من ذلك هذه المادة غير معنية باتفاقيات "الجات" القديمة منها و الجديدة، و على هذا المستوى يتبدد الأمل في انتظار أثر ايجابي ملموس للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، طالما بقيت بنية الصادرات الجزائرية على ما هي عليه.

أما على صعيد الواردات فالجزائر تعتبر من المستوردين الصافيين الأوائل للمواد الغذائية التي تقدر حصتها بحوالي الثلث (3/1) من مجموع الواردات و هو ما يشير إلى الانكشاف الغذائي الكبير للجزائر و ما يترتب عنه من ارتفاع لفاتورة الواردات (2.5 مليار دولار) و في ضوء الاتفاقية الجديدة للجات التي وسعت نطاق تحرير المبادلات ليشمل المواد الزراعية برفع الدعم عليها، من المتوقع أن تزداد هذه الفاتورة بفعل ارتفاع أسعار هذه المواد.

---

[1]– نعيمة بوخالفي، المنظمة العالمية للتجارة و تأثيرها على الاقتصاد الوطني (دراسة حالة الجزائر)، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، 2001–2002، ص 126–127 – بتصرف–.

أما المفارقة الثالثة فتطبع المبادلات التجارية الخارجية استقطاب كبير خاصة اتجاه بلدان الاتحاد الأوروبي التي تستقطب أكثر من 60% من هذه المبادلات، علما أن هذه البلدان هي أعضاء أساسية في المنظمة العالمية للتجارة، و من ثم تبدو مسألة انضمام الجزائر لهذه المنظمة شكلية إلى حين حسم ملف الحوار الجزائري الأوروبي في إطار الشراكة الأورو–متوسطية، باعتبار أن المصالح الكبرى للجزائر تنسج في هذه المنطقة بالذات.

في حين أن المفارقة الرابعة تكمن في الانفتاح الكبير للاقتصاد الجزائري، فإنه بمنظور التحولات العالمية الحالية لا نبالغ إذا قلنا أن الجزائر تعاني من عزلة، بالنظر إلى عدم انتمائها إلى أي تكتل اقتصادي أو تجاري فاعل و غني عن البيان، إن هذه العزلة لا تخدم أي مسعى للتكيّف مع التحولات المذكورة لا باتجاه أوروبا و لا باتجاه المنظمة العالمية للتجارة، لأنها تهشش موضع الجزائر في أي مفاوضات متعددة الأطراف.

و أخيرا تشهد الجزائر منذ سنوات لإصلاحات اقتصادية متعددة، لكن هذه الإصلاحات في مجملها لم تثمر أو بالأصح كانت محدودة الأثر على بنية الإنتاج و القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني، و أنه قائم على 70% من قطاع عمومي راكد، يقوم على تقنيات قديمة و ذات مردودية جد ضعيفة، أما القطاع الخاص فليس متطورا بالقدر الكافي لمواجهة السلع الأجنبية، أي أن الجزائر ليست قادرة على تنويع صادراتها و لا على تقديم سلع تتوافق مع المعايير التي تفرضها الدول المصنعة، كما أنها قد فقدت تقريبا سوقها الداخلي لصالح السلع المستوردة[1]، و إن استطاعت أن تحقق بعض التوازنات الكبرى في إطار برنامج الاستقرار الاقتصادي الكلي مقابل تكلفة اجتماعية باهظة، في حين لم تعرف

[1]– ماريا سرناي، المصدر المذكور سابقا، ص 227.

الإصلاحات الهيكلية أي تقدم محسوس تحديدا إن هذه الأخيرة تعكس مدى الانسجام و التكيف مع ما تقتضيه القواعد.

ثالثا: انعكاسات الانضمام: إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة له عدة انعكاسات، سواء كانت ايجابية أو سلبية على السياسات الصناعية، الزراعية و الخدمية فضلا عن السياسات الجمركية*.

فعلى صعيد السياسات الصناعية بخفض دعم الصناعة في الجزائر، و رفع القيود على التجارة بهذا المجال من دون تحقيق نجاح بارز على صعيد رفع مستوى الكفاءة و الإنتاجية يضعها في معادلة غير متكافئة مع منتجات المشابهة للدول الصناعية و الحديثة و التي بلغت مستوى عالي من الجودة و القدرة على المنافسة بالسعر و النوعية و المهلة و ما ينجر عنه حل الكثير من المؤسسات التي لا تقوى على المنافسة رغم ما ينتج عن تحرير تجارة الخدمات إلى توفير الجو المناسب لعمل المؤسسات الإنتاجية المحلية، و خلق حتما محيط أكثر ملائمة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و خلق تحفيزات جديدة للاستثمار خاصة فيما يتعلق بحماية الملكية الفكرية و ما ينجر عنها من تشجيع لانسياب التكنولوجيا من جهة[1].

أما في مجال السياسة الزراعية، فتعتبر مجال الزراعة من أهم محاولات التفاوض و الأكثر تعقيدا و حساسية، في جولة الأوروغواي نتيجة تباين مصالح الدول المشاركة في المفاوضات و يعتبر الاتفاق على تخفيض قيمة الدعم على المنتجات الزراعية، بمثابة حل

---

* – تم عرض الانعكاسات بشكل عام التي لها علاقة بالاستثمار الأجنبي المباشر.

[1] – فؤاد محفوظي، المصدر المذكور سابقا، ص 48.

توافقي بين مصالح الدول المختلفة، و نتيجة ذلك فإن الاتفاق سيرتب عليه آثار بالغة على الدول التي تنوي الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة على المدى القصير و الطويل.

حيث يسمح للجزائر بصفتها دولة من دول العالم الثالث بتقديم دعم داخلي لإنتاجها الزراعي، غير مسموح به للدول المتقدمة و هو دعم استثمارات التي تتاح للزراعة، و دعم مدخلات الإنتاج الزراعي للمنتجين الفقراء، أو ذوي الدخول المنخفضة، فضلا عن تقديم دعم لتصدير منتجاتها الزراعية غير مسموح به للدول المتقدمة، و قد يأخذ شكل دعم لتخفيض تكلفة تسويق الصادرات، و تكاليف النقل الدولي أو تحديد النقل الداخلي على شحنات التصدير بشروط أفضل من تلك المطبقة على شحنات الاستهلاك المحلي.

إذ تعرف الفلاحة الزراعية في الجزائر باعتمادها الكبير على الظروف المناخية، كما أن قيمة الدعم الحكومي لها لا يتجاوز 2%، و بالتالي فإن تطبيق اتفاق رفع الدعم من شأنه أن يرتب آثار سلبية، و خاصة على المدى القصير، أما على المدى البعيد فمن المحتمل أن يكون لتخفيض الصادرات المدعمة أثرا إيجابي على حجم الإنتاج في الجزائر، و الدول النامية بصفة عامة لأن الآثار الظرفية للصادرات التي يجب أن تخفف ستؤدي إلى جذب الاستثمار في القطاع الزراعي.

و في حالة ما إذا تحسنت الوضعية الزراعية و أفرزت على فائض الإنتاج لغرض تصديره فان الاتفاق سيضمن إمكانية دخول الأسواق الخارجية بسهولة، شريطة أن تكون منتجاتنا قادرة على المنافسة مما يستلزم تحسين الإنتاج للحصول على نوعية عالية تستجيب لمتطلبات السوق و بالتالي إيجاد مكانة لها[1].

[1]– نعيمة بوخالفي، المصدر المذكور سابقا، ص 130–131 –بتصرف–.

أما في مجال الخدمات فينعكس الانضمام على المدى القصير إلى منافسة شديدة و إلى ضغوطات من الشركات الأجنبية، نتيجة تحرير تجارة الخدمات في السوق الوطني و عدم التمييز بين المتعامل المحلي و الأجنبي[1].

و أخيرا فإن هذا الانضمام يلزم على الجزائر تبني قانون جمارك متجانس مع قوانين الدول المنظمة، و الذي من دون شك يجعل ميزانية الدولة تفقد نسبة كبيرة من إيراداتها نتيجة فقدان الرسوم الجمركية، لكن بالموازاة من ذلك فإن الانضمام يفتح المجال و يحفز أكبر تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية و بالتالي هناك إمكانية لتعويض ما تم فقده من الرسوم الجمركية و فتح سوقها على الأسواق العالمية[2].

الفرع الرابع: الاتفاقيات الثنائية و متعددة الأطراف:

بغية تقوية التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية و دعم مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر قامت السلطات الجزائرية بالمصادقة على اتفاقين دوليتين تسمحان لها بضمان حماية للمتعاملين، الأولى هي المصادقة على إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار في 30 أكتوبر 1995، و الثانية بالمصادقة على اتفاقية تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول و رعايا الدول الأخرى في إطار المركز الدولي لتسوية المنازعات في 03 جوان 1992.

يشار أن المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار تأسس عام 1966 و يبلغ عدد أعضائه حاليا 155 دولة موقعة على اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار، منها 144 دولة

---

[1]– سليم بوكزاطة، المنظمة العالمية للتجارة و الإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجيستير، 2004–2005، ص 193–194 –بتصرف–.

[2]– فواد محفوظي، المصدر المذكور سابقا، ص 48.

صدقت على الاتفاقية و أصبحت ضمن الدول المتعاقدة في إطار اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار، حيث يساعد المركز على تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تقديم التسهيلات الدولية لتسوية و توفيق و تحكيم منازعات الاستثمار التي تنشأ بين الدول و المستثمرين الأجانب مما يعمل على تقوية مناخ الثقة المتبادلة بين كلا الطرفين مستندا إلى قاعدة من الأبحاث و النشرات في مجالات قوانين التحكيم و الاستثمار الأجنبي[1].

و من جهة أخرى صادقت السلطات في نفس الفترة تقريبا على إنشاء الشركة الإسلامية لتأمين الاستثمارات و ائتمان الصادرات في 30 أكتوبر 1995، كما أقرت باتفاقية الاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبية، التي اعتمدها مؤتمر الأمم المتحدة في نيويورك، فضلا عن المصادقة على إنشاء المصرف المغاربي للاستثمار و التجارة الخارجية بين دول إتحاد المغرب العربي في رأس العنوف بليبيا[2].

أما على الصعيد الترتيبات الثنائية للتعاون الدولي فقد أبرمت الجزائر على العديد منها بين دول عربية و أخرى أجنبية استهدفت بمجملها 33 اتفاقية لتشجيع و حماية الاستثمارات و 23 اتفاقية تجنب الازدواج الضريبي، 3 اتفاقيات لمنع التهرب الضريبي، فضلا عن 5 اتفاقيات لتعزيز العلاقات الثنائية التجارية و الاقتصادية، و التعاون التقني و تبادل الخبرات[*].

---

[1]– تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2009، ص 102–103.

[2]– الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

http://www.andi.dz/index.php/ar/cadre-juridique/accords-conventions (05/05/2014).

[*]– يمكن الإطلاع على الملحق رقم (21)، الذي يحتوي على جميع الاتفاقيات الثنائية المبرمة.

المطلب الثاني: مشجعات المناخ الاستثماري في الجزائر:

أصبح تشجيع المناخ الاستثماري شرط لازم و أساسي لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر مهما اختلفت دوافعه و أشكاله كنتيجة للمنافسة العالمية الشديدة عليه، و قد ولدت هذه الأخيرة ثلاث أجيال من إستراتيجيات توفير مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر الملائم و الجذاب للدولة المستقطبة عن غيرها من الدول بتحفيزه في الجيل الأول ثم الانتقال إلى الترويج له و العمل على استحداث هيئات خاصة به من أجل استقطاب أكبر كم من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أما الجيل الثالث فلسفته قائمة على استهداف أنماط معينة منه و توليد فكرة الاستثمار في حد ذاتها بدل الاكتفاء بتجسيدها، و عليه سنحاول في هذا المطلب إسقاط هذه التطورات على المناخ الاستثماري في الجزائر.

الفرع الأول: محفزات مناخ الاستثمار في الجزائر:

ظهرت الحاجة إلى تحفيز المناخ الاستثماري في الجزائر مع مطلع التسعينات نتيجة الركود و التراجع الذي عانى منه الاقتصاد الجزائري، و كذا شح العوائد بالعملة الصعبة بإصدار قانون 12/93 الذي يوفر شروط الجذب و الاستقبال (بصورة أفضل من القوانين السابقة) بتناول و لأول مرة نظام المناطق الخاصة و الحرة و نظام العقود، فضلا عن الإقرار العديد من ضمانات المستثمرين منها ضمان حق المستثمر في تحويل ما أراد من رؤوس الأموال و ضمان حق اللجوء للتحكيم الدولي، ضمان حرية تقرير شكل الاستثمار و ضمان عدم تمييز المستثمرين على أساس جنسيتهم أو قدراتهم، بل و إقرار لأول مرة بنظام الحوافز، مع أن هذه التحفيزات تعرضت للتعديل مرتين من خلال الأمر الرئاسي 01-03، و كذا الأمر 06-08 الذي يعتبر أحدث تشريع على النحو التالي:

أولا:المزايا و الحوافز: استنادا إلى المادتين 09 و 11 من الأمر 01-03 منح المشرع الجزائري صنفين من المزايا أدرجهما ضمن نظامين: النظام العام و النظام الاستثنائي.

I. **النظام العام:** و يتعلق بالاستثمارات التي يطلق عليها استثمارات عادية في مرحلة استغلالها من ناحية الاستفادة فإن كل شخص معنوي أو طبيعي، عام أو خاص أجنبي أو وطني ينشأ على شكل مساهمات استثمار عادي خارج المناطق التي يستوجب التطور فيها مساهمات خاصة من الدولة فزيادة على الحوافز الضريبية و الجمركية المنصوص عليها في القانون العام يمكن أن تستفيد الاستثمارات التي حدد الأمر 01-03 نظامها و مفهومها من المزايا التالية[1]:

- تطبيق النسبة المخفضة على القيمة المضافة فيما يخص التجهيزات المستوردة و التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار.
- الإعفاء من الضريبية على القيمة المضافة فيما يخص السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار.
- الإعفاء من دفع رسم نقل الملكية يعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.

II. **النظام الاستثنائي:** و يخص الاستثمارات التي لها أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الجزائري خاصة عندما تستعمل تقنيات عالية (تكنولوجيا عالية)، من شأنها أن تحافظ على البيئة و تدخر الطاقة و تؤدي إلى تحقيق تنمية مستدامة

[1]- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، 19 يوليو 2006، ص 18-19.

أو الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة حيث تستفيد هذه الاستثمارات من المزايا التالية:

- بعنوان انجاز الاستثمارات:

- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية للمقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار.
- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة قدرها 0,2 % فيما يخص عقود و تأسيس و زيادات في رأس المال.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع و الخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو تم اقتناؤها من السوق المحلية، و ذلك عندما تكون هذه السلع و الخدمات موجهة لانجاز عمليات تخضع للضريبة على القيمة المضافة.
- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة.

- بعد معاينة انطلاق الاستغلال:

- الإعفاء لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات و من الضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة و من الدفع الجزافي و من الرسم على النشاط المهني.
- منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن وتسهل الاستثمار مثل تأجيل العجز وأجل الاستهلاك.

ثانيا: الضمانات الخاصة بحماية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: و تتمثل هذه الأخيرة في أن الضمانات الممنوحة و المنصوص عليها قانونيا تنطوي على معاملة الأشخاص الطبيعيين و المعنويين الأجانب بمثل ما يعامل به الأشخاص الطبيعيين و المعنويين الوطنين في مجال الحقوق و الواجبات ذات الصلة بالاستثمار لدى الأمر المؤرخ في 2001/08/20 و القانون التجاري اللذان ينصان على دوام الضمانات التالية[1]:

- عدم المساس بالامتيازات المحصل عليها مع ضمان تحويل رؤوس الأموال و مداخيل المستثمرين أي ضمان تحويل نتيجة الاستثمار.
- لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع مصادرة إدارية، إلا ضمن الحالات التي ينص عليها التشريع المعمول به و يترتب عن ذلك تعويض عادل و منصف.
- لا يمكن أن تطبق أي مراجعات أو إلغاءات قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات التي يتم انجازها في أطار هذا الأمر إلا بطلب من المستثمر بصفة صريحة.

و كما تم عرضه سابقا فأقرت الجزائر مبدأ التحكيم الدولي في عقود الاستثمارات بغية تقوية التعاون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية، و دعم مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر، و في هذا الإطار قامت السلطات الجزائرية بالمصادقة على اتفاقين دوليتين تسمحان لها بضمان حماية للمتعاملين من جهة، و إمكانية اللجوء إلى المركز الدولي لتسوية المنازعات المتعلقة بها حماية للمتعاملين من جهة ثانية.

---

[1]– موسى بودهان، القوانين الأساسية للاستثمار في الدول المغاربية، الجزائر، دار مداني للطباعة و النشر و التوزيع، 2008، ص 42–43.

الفرع الثاني: الترويج لمناخ الاستثمار في الجزائر:

تعد جهود الترويج التي تضطلع بها حكومات الدول ضمن أهم مكونات و إستراتيجيات استقطاب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، و في دول العالم عادة تقع تلك المسئولية بالدرجة الأولى على عاتق هيئات تشجيع الاستثمار، و إن كانت تمتد لتشمل كافة الأطراف الأخرى المعنية، إلا أن هيئة تشجيع الاستثمار تضطلع بمسئولية رسم و تحسين ملامح صورة متكاملة للاقتصاد بحيث تغطي كافة الجوانب السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية، و تتركز غايتها الأساسية في زيادة حصة القطر من تدفقات الاستثمار الأجنبي، و تستخدم في سبيل تحقيق هذه الغاية مجموعة متنوعة من الأساليب و التقنيات المستخدمة للترويج للاستثمار.

أولا: إنشاء هيئات الاستثمار: لقد تطورت عملية إنشاء هيئات و أجهزة الاستثمار في الجزائر بمراحل عدة و بمسميات مختلفة، لكن أنشئت كلها من أجل تذليل العقبات و التخفيف من الإجراءات و العراقيل التي تصادف العمليات الاستثمارية، إذ تم استحداث هيئة مستقلة تحت تسمية وكالة ترقية و تدعيم الاستثمار (APSI)، في شكل شباك وحيد تجمع تحت سقفه كل الإجراءات اللازمة لإعداد و إنجاز الاستثمارات إضافة لتقديم كل التسهيلات من نظام الامتيازات المرتبطة بمختلف الأنظمة التي جاء بها القانون 93-12 ثم طورت بمقتضى الأمر الرئاسي 01-03 المعدل و المتمم لقانون الاستثمار 93-12 إلى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) و منح استقلالية أكبر، إضافة لدعمها بالمجلس الوطني للاستثمار (CNI) الذي يرأسه رئيس الحكومة.

و عليه فالمؤسسات المكلفة بالاستثمار في الجزائر تنقسم إلى مستويين: على المستوى الإستراتيجي و السياسي تتجسد في المجلس الوطني للاستثمار، فضلا عن وزارة

الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمارات، فضلا عن الوزارات القطاعية الأخرى على غرار التجارة، المالية، و أخرى على المستوى التنفيذي و الميداني و هي الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: و التي تتولى ترقية و تطوير و متابعة الاستثمارات و تسيير: نظام تشجيع الاستثمار، و الشبابيك الوحيدة و تسليم قرارت منح الامتيازات، و صندوق دعم الاستثمار.

ا. **وكالة ترقية الاستثمار و دعمه و متابعته (APPSI)**[*]: أنشئت و لأول مرة بالجزائر وكالة وطنية مكلفة بمتابعة الاستثمار بمقتضى المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بالاستثمار، المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 لتدعم فيما بعد المرسوم التنفيذي رقم 94-319 المؤرخ في 17 أكتوبر 1994 غير أنها شرعت فعليا في النشاط في شهر مارس 1995، أشرف عليها رئيس الحكومة، و هي تأخذ شكل شباك وحيد[**]، مجهزة بكافة الوسائل المتاحة لتسهيل عملياتها الترويجية و التنسيقية كما تقوم هذه الوكالة بعدة مهام أهمها[1]:

- تضمن متابعة احترام المستثمرين للالتزامات التي تعهدوا بها بالاتصال مع الإدارات المعنية.
- تحدد المشاريع التي تمثل الأهمية خاصة للاقتصاد، من حجمها و التكنولوجيا المستعملة.

---

[*]- APSSI : Agence de Promotion du Soutien et de Suivi de l'investissement.

[**]APSSI **في شكل شباك وحيدة** : أي أنها تجمع كل الهيئات و الإدارات و المؤسسات المعنية و المكلفة بالاستثمار في الجزائر في شباك واحدة (هيئة واحدة)، و هذا الشباك يضم: وكالة APSSI مصلحة الضرائب، بنك الجزائر، المركز الوطني للسجل التجاري، مصلحة الجمارك، إدارة الأملاك العمومية و البلدية و وزارة البيئة و الشغل.

[1]- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، 5 أكتوبر 1993، ص 5.

- تضمن تنفيذ كل تدابير تنظيمي مرتبط بالاستثمار.
- تقرر منح المزايا المرتبطة بالاستثمارات.
- تسهر على جعل أي قرار تتخذه الوكالة إلزاميا للإدارات و الهيئات الأخرى المعينة بالاستثمار.

II. **المجلس الوطني للاستثمار(CNI)**[*]: هو جهاز حيوي وضع خصيصا لدعم و تطوير الاستثمار تحت إشراف رئيس الحكومة، و لقد انشأ وفقا للأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، مكلف بعدة مهام أهمها[1]:

- اقتراح إستراتجية تطوير الاستثمار.
- تحديد المناطق المعينة بالاستثمار.
- إقرار الإجراءات و المزايا التحفيزية.

III. **الوزارة المنتدبة المكلفة بالمساهمة و ترقية الاستثمار**: و تختصر بـ (MDPPI) رغم أنها كثيرة التغير في المسمى من خلال التعديلات الحكومية المتعاقبة، لكن هي دوما تحت إشراف رئيس الحكومة، و هي مكلفة بعدة مهام أهمها:

- تنسيق الأنظمة المرتبطة بتحضير و تجسيد برامج الخوصصة.
- اقتراح إستراتيجيات ترقية و تطوير الاستثمار.
- تحديد مختلف الامتيازات المتعلقة بالاستثمار: من خلال هذا العرض الموجز لمختلف الهيئات المكلفة بمتابعة و ترقية الاستثمار، يتضح لنا أن هناك 03 وكالات أو أجهزة ANDI، CNI، MDPPI أوكلت إليها عدة مهام كما

---

[*]- le Conseil National de l'Investissement.

[1]- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، 22 غشت 2001، ص 7.

سمحت بموجبها توضيح التشريعات القانونية من مزايا و ضمانات في خدمة المستثمر المحلي و الأجنبي.

IV. **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار(ANDI):** جاءت هذه الوكالة لتحل محل وكالة ترقية الاستثمار الأنفة ذكرها بمقتضي الأمر الرئاسي 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، و هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري في خدمة المستثمرين الوطنيين و الأجانب، تحت إشراف رئيس الحكومة و نظمت هي الأخرى في شكل شباك وحيد كجهاز لا مركزي مكلف بالمهام التالية[1]:

- تستقبل و تنصح و تصطحب المستثمرين على مستوى هياكلها المركزية و الجهوية.
- تطلع المستثمرين من خلال خاصة موقعها على الانترنت و ركائزها الدعائية و مختلف نقاط الاستعلامات بمناسبة ظواهر اقتصادية منظمة في الجزائر و في الخارج.
- تضفي الطابع الرسمي على المزايا التي ينص عليها نظام التشجيع و في أجال قصيرة.
- حرص على التنفيذ المتفق عليه مع مختلف المؤسسات المعنية (الجمارك الضرائب..إلخ) لقرارات التشجيع على الاستثمار.
- تساهم في تنفيذ سياسات و إستراتجيات التنمية بالتآزر مع القطاعات المعنية.

[1] -http://www.andi.dz/index.php/ar/missions-de-l-andi (20/09/2014).

و قد ضمنت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار مكانة داخل شبكات دولية لوكالات ترقية الاستثمار كما تتعاون خاصة مع نظرائها الأوروبيين و العرب و الآسيويين[1]:

- الجمعية العالمية لوكالات ترقية الاستثمارات التي تشمل أكثر من 150 وكالة ترقية استثمار في العالم.
- "أنيما": شركات أورومتوسطية لوكالات ترقية الاستثمار الـ12 بلد للضفة الجنوبية للبحر المتوسط بالشراكة مع وكالات فرنسية و إيطالية و إسبانية.
- "أنيكا": شبكة استثمار، جمعية أنشأت عقب شبكات "أنيما" و وسعت للدول أوروبية أخرى.
- إبرام عدة عقود و اتفاقيات ثنائية مع وكالات ترقية الاستثمار تهدف لتبادل الخبرات و الممارسات الجيدة فيما يخص ترقية الاستثمار.

كما تعمل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار من أجل تقديم خدمات وفقا للمعايير و المقاييس الدولية مع مؤسسات و هيئات دولية مختلفة مثل:

- CNUCED: للاستشارة و الخبرة بمناسبة فحص سياسة الاستثمار في الجزائر.
- ONUDI: لتكوين و إتقان إطارات الوكالة حول مناهج تقييم مشاريع الاستثمارات.
- البنك العالمي من أجل تدقيق سياق إنشاء المؤسسات و اقتراحات بتدابير التحسين في إطار برنامج "القيام بالأعمال".

[1]- http://www.andi.dz/index.php/ar/a-propos (19/09/2014).

كما بدأت الوكالة مؤخرا بعرض الخدمات الإلكترونية لصالح المستثمرين (خدمات عن بعد) التي تسمح بتوفير الوقت و المال للمستثمرين من خلال دراسة ملفاتهم عن طريق الإنترنت من خلال[1]:

- التصريح على إنجاز مشروع استثماري و طلب المزايا.
- تعديل قرارات منح المزايا (تمديد الآجال، تعديل اتصالات المستثمر و المشروع الخ...).
- تعديل قائمة السلع و الخدمات (إضافة معدات، تعديل و استبدال معدات بآخرين...الخ).
- تسيير عمليات نقل الاستثمارات.
- توفير المعلومات عن التقدم المحرز للمشروع.

بالإضافة هذه الأجهزة التي لها علاقة مباشرة بالاستثمار، تتواجد بعض الجهات الأخرى التي لها علاقة غير مباشرة بالاستثمار على غرار الوكالة الوطنية للوساطة و التنظيم العقاري التي تعمل على تسير ما تبقى من أصول المؤسسات العمومية المحلة و كذا الفرص العقارية المتوفرة في المناطق العقارية، المناطق الصناعية و كذا مناطق النشاط، و أيضا تجميع المعلومات الخاصة بالعقار المتوفر و كذا إنشاء بنك بيانات حول هذه المعطيات، فضلا عن تنظيم عمليات بيع العقار[2]، بالإضافة إلى الوكالة الوطنية لتطوير السياحة، لجان المساعدة المحلية لترقية الاستثمار و التنظيم العقاري، و أخيرا الديوان الوطني للأراضي الفلاحية فيما يخص الاستثمارات الزراعية.

---

[1]- http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-en-ligne (20/09/2014).
[2]- http://algerianembassy-kuwait.com/ar/investment/invst-2.ppt p5(21/08/2014).

ثانيا: الترويج لمناخ الاستثمار في الجزائر:

إن الترويج للمناخ الاستثماري عادة ما تتم عبر أربع مراحل أساسية ببناء الإنطباع العام عن القطر من أجل التوعية بأهمية الاستثمار في البلد، و إستهداف المستثمر المحتمل بهدف توليد قرار الاستثمار ثم العمل على خدمته من أجل تجسيد مشروعه و آخيرا العمل الرعاية اللاحقة و مناصرة السياسات، و هذا ما يلاحظ أنها مطبقة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

I. **بناء الانطباع العام عن القطر:** إذ تقوم الوكالة بتسويق الجزائر كموقع مضيف للاستثمار، و إبراز الصور الايجابية للدولة في جميع الأحداث و التظاهرات الاقتصادية بإضافة إلى استخدام سفارات و قنصليات الجزائر في الخارج من أجل المهمة ذاتها، فضلا عن تعزيز الوعي بأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية هذا البلد، كما يتم تعريف المستثمرين بالوضع الاقتصادي أو سياسات الحكومة المشجعة للاستثمار، و عرض القطاعات و الفرص الاستثمارية الواعدة من أجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

II. **استهداف المستثمر المحتمل:** و الحالي و توليد الاستثمار، و تكون فاعلية تقنية توليد الاستثمار مرهونة بمدى ملائمة مناخ الاستثمار لاحتياجات و متطلبات أنواع معنية من القطاعات الصناعية و الشركات، كما تتأثر بعدة عوامل منها مدى نجاح و تركيز الرسالة التسويقية و تلبيتها لاحتياجات المستثمرين، دقة قاعدة البيانات التسويقية، درجة المهنية التي يتسم بها أسلوب هيئة تشجيع الاستثمار في التعامل مع المستثمرين المحتملين و القائمين، فضلا عن فعالية أنشطة المتابعة التي تقوم بها

هيئة تشجيع الاستثمار خاصة ما يتعلق منها بتوسيع القاعدة الاستثمارية و العلاقات التي تكونها.

III. **خدمة المستثمر:** أما فيما يخص هذه المهمة فإن الوكالة تقوم بها في إطار الإمكانيات المتاحة لها إذ تعمل على خدمة المستثمرين من خلال فلسفة تأسيسها بتوفير كافة الوثائق و الموافقات و التراخيص المطلوبة، إذ تفيد هذه الخدمة في التقليل من عدد و طول الخطوات الإجرائية و الإدارية المطلوبة، لأن هذا الشباك يعتمد على تجميع أقسام الإدارات المختلفة التي كان على المستثمر الاتصال بإدارتها من أجل الحصول على التراخيص و الموافقات من مكان واحد.

IV. **نظام المتابعة:** تقوم الوكالة بمتابعة مراحل الاستثمار من بداية التأسيس إلى ما بعد الإنتاج، ليتجاوز الصعوبات التي تواجهه، سواء على مستوى مقرها المركزي أو مراكزها الجهوية (تحت مسمى الشباك اللامركزي) بمتابعة مستثمري المنطقة و تذليل أهم العقبات التي قد تواجههم.

لكن الذي يعاب على الوكالة مقارنة بالوكالات المماثلة و الناشطة على الصعيد العالمي، و إن كان يتجاوزها عدم القدرة على تقديم خدمات الحكومة الإلكترونية و التي تفيد المستثمر الأجنبي المباشر من عدة نواحي لها علاقة بتأسيس و كذا سير مشروعه كتأشيرة الدخول، تراخيص ممارسة العمل، تسجيل الشركة،...إلخ و من ثم فأن للحكومة الالكترونية مزايا و فوائد بالنسبة للمستثمر و للدولة المضيفة و التي يمكن من خلالها استباق و اجتذاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين.

أما فيما يخص التقنيات المستخدمة من طرف الوكالة للترويج لمناخ الاستثمار في الجزائر فيمكن تلخيصها في الجدول رقم (18) أدناه:

الجدول رقم (18): التقنيات المستخدمة لمناخ الاستثمار في الجزائر:

أدوات الترويج المباشر			
لقاء المستثمرين	✓	تنظيم و الاشتراك في المؤتمرات	✓
تنظيم أحداث و ملتقيات	✓	التواصل الإلكتروني	✓
أدوات الترويج غير المباشر			
حملات العلاقات العامة المحلية و العالمية	✓	الحملات الإعلانية مدفوعة الأجر	
التمثيل الخارجي			
التواجد الخارجي		الوفود الاستثمارية	✓
مكاتب خارجية تابعة للوكالة			
توكيل ممثلين للهيئة			
السفارات أو القنصليات أو البعثات التجارية	✓		

المصدر: من استنتاج الباحث اعتمادا على:

الموقع الشبكي للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

http://www.andi.dz/index.php/ar/ (28/08/2014).

تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2001، ص 53.

تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2007، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2007، ص 36.

حيث قامت الوكالة باستخدام أداوت الترويج المباشر على غرار تنظيم أحداث و ملتقيات بهدف إطلاع رجال الأعمال و المستثمرين الأجانب في مجالات الاقتصاد و التجارة و مختلف فرص الاستثمار في الجزائر بدءا من عام 2000 خاصة بعد التحسن الملحوظ في الأوضاع الأمنية، بعرض يوم دراسي حول مناخ الاستثمار في الجزائر فضلا عن المشاركة في 11 مؤتمر كزيارات ترويجية إلى دول أخرى على غرار لبنان، ليبيا الإمارات و بريطانيا، فيما ارتفع عددها إلى 7 زيارات ترويجية، و استقبال 5 وفود ترويجية عام 2006.

كما تعتمد الوكالة خدمة التواصل الإلكتروني كأداة للترويج المباشر، إذ في أحدث تقرير صادر عن "أفضل ممارسات ترويج الاستثمار العالمي" عن مجموعة البنك الدولي بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية و وكالة ضمان الاستثمار متعددة الأطراف، لقياس مدى كيفية أداء هيئات تشجيع الاستثمار بالتعامل مع المستثمرين الأجانب، من خلال تقديم تقييم موضوعي لقياس أداء هيئات تشجيع الاستثمار في 189 دولة في مجال توفير المعلومات للمستثمرين، و ذلك عبر الاستناد إلى قياس أداء مؤشرين رئيسين: الموقع الشبكي للهيئة (يمثل 50% من الأداء الكلي) و التعامل مع طلبات استفسار المستثمرين (و يمثل 50% من الأداء الكلي).

و قام التقرير بإرسال طلبي معلومات لهيئات تشجيع الاستثمار باستخدام نهج "المتسوق السري" و التي تقوم بموجبها إحدى شركات اختيار مواقع الاستثمار العالمية بتقديم استفسارات كما لو كانت تلك الاستفسارات مقدمة من مستثمر غير معلوم، و ركزت هذه الطلبات على قطاعي الزراعة و السياحة، و بغرض تعزيز موضوعية التقييم، كما قام التقرير بتعديل بعض تفاصيل الطلبات بشكل طفيف للدول المتقدمة من جهة، و الدول

النامية من جهة أخرى، و في نهاية تلك العملية تتلقى كل جهة ترويج للاستثمار شاركت في الاستقصاء تقريرا سريا و تفصيليا عن نتائج أدائها، للاستفادة من نتائجه في خطط و برامج تحسين الأداء، و من ثم تصنيف الأداء الكلي للهيئات إلى خمس مستويات، حيث جاءت الجزائر ضمن الفئة الإقليمية "الشرق الأوسط و شمال إفريقيا" التي أحرزت عام 2012 المرتبة الرابعة بمتوسط أداء بلغ 41% و التي تعني أداء متوسط[1].

أما فيما يخص لقاء المستثمرين التي من مفترض أن تكون وجها لوجها في اجتماعات خاصة في الداخل أو الخارج مع الغرف التجارية و اتحادات المستثمرين و كل تنظيمات رجال الأعمال، أو مقابلة مسئولي الشركات الاستثمارية العالمية و إقليمية الكبرى للحديث حول فرص و قطاعات محددة، فلا توجد مصادر مؤكدة تنفي أو تؤكد كل الأساليب السابقة لكن الوكالة تعرض بشكل عام في كل فرصة من فرص الترويج الخارجية إلى هذا المحور دون الخوض في حيثياته[2].

و نفس الأمر ينسحب على أدوات الترويج غير المباشر التي كانت تعتمد عليها الوكالة و اقتصارها على حملات العلاقات العامة المحلية على غرار مختلف الهيئات الإدارية الحكومية التي لها علاقة من قريب أو بعيد بالاستثمار و العالمية كالجمعية العالمية لوكالات ترقية الاستثمارات و هيئتي "أنيما" و "أنيكا"، دون الاعتماد على الحملات الإعلانية مدفوعة الأجر على حسب المعطيات الملموسة و المتاحة.

---

[1]– نشرة ضمان الاستثمار، جهات الترويج للاستثمار في الدول العربية الواقع و التحديات، الكويت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثالث، 2012، ص 12–13 – بتصرف–.

[2]- http://algerianembassy-kuwait.com/ar/investment/invst-2.ppt p25(21/08/2014).

و أخيرا يقتصر التمثيل الخارجي للوكالة على مختلف الهيئات الدبلوماسية الجزائرية كالسفرات أو القنصليات و عدم امتلاكها لفروع أو حتى توكيل ممثلين لها في الخارج، و في هذا الأساس يتضح أن أدوات الوكالة لا تزال جد تقليدية، إذ تحول استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في توليد فكرة الاستثمار في حد ذاتها بدل العمل على تجسيدها، و من ثم يتضح الدور الأساسي لعملية التمثيل الخارجي في استقطاب و استهداف الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الفرع الثالث: استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر:

تقوم هيئات تشجيع الاستثمار بأسلوب الاستهداف لضمان تحقيق الروابط بين الاستثمار الأجنبي المباشر و بين الأهداف التنموية المراد تحقيقها، باستخدام الموارد الترويجية المختلفة لجذب أنواع معينة من الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل عام، و ذلك لتحقيق أهداف اقتصادية محددة، و الاستفادة من مزايا الموقع و خفض مخاطر الاستثمار مقارنة بالدول الأخرى، فضلا عن توجيه الحوافز بشكل أكبر للأنشطة التي ترغب الدولة المضيفة في اجتذاب هذا الاستثمار إليها بينما تتشدد في الأنشطة التي لا ترغب في مساهمتها فيها، و عليه ترتكز فلسفة أسلوب استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر على جذب أنواع معينة من الاستثمار الأجنبي المباشر، و توجه إليها مختلف الحوافز و الأنشطة الترويجية دون غيرها من الأنواع، بحيث تساهم هذه الأنواع في تحقيق الأهداف الإنمائية.

إذ من الناحية القانونية و خصوصا بعد الانفتاح العام على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فلم تكن تحتوي على معاملة تميزية فيما يخص قطاعات الاستثمارات، بل كانت الغاية جلب أقصى قدر ممكن منها مهما كانت طبيعتها أو شكلها نظرا للحاجة التمويلية

الخارجية أنذلك، لكن بعد صدور قانون الاستثمار 01-03، بدأت تتجه النصوص القانونية بالتمييز و التفرقة بين الاستثمارات بإعطاء حوافز مالية و حتى تمويلية أكبر بالنسبة للاستثمارات التي أهمية بالنسبة للاقتصاد الجزائري بشكل عام، خاصة عندما تستعمل تقنيات عالية (تكنولوجيا عالية) و التي تحافظ على البيئة و تدخر الطاقة و تؤدي إلى تحقيق تنمية مستدامة، أو تلك الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة فيما عدل الأمر الرئاسي رقم 06-08، قانون الاستثمار و استثنى بعض الأنشطة التي لا تستفيد من الحوافز المالية مهما كانت طبيعتها سواء وطنية أو أجنبية كانت.

بيد أن من الناحية الترويجية اهتمت السلطات على حسب مراحل التنمية و متطلباتها خلال هذه الفترة بتسليط الترويج الأكثر على بعض الأنشطة دون سواها حسبما يوضحه الجدول رقم (19) أدناه:

الجدول رقم (19): الفرص الاستثمارية المعروضة قطاعيا في الجزائر حتى 2009:

الزراعة و الصيد	✓	**السيارات و المحركات**	✓
الطاقة و المياه و البيئة	✓	**قطاع النقل الجوي**	
المحاجر و الرخام		**صناعة الحديد و الصلب**	✓
التعدين و الكيماويات و البلاستيك و السماد	✓	**الخدمات العامة و النقل و الخدمات اللوجيستية**	✓
العلوم الحيوية	✓	**بنوك و تأمين و خدمات مالية**	
المنسوجات و الملابس و الجلود		**قطاع تجارة التجزئة**	
تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و خدمات الأعمال	✓	**العقار و السياحة**	✓
		الكهرباء و الإلكترونيات	✓

المصدر: تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2009، ص 155، ص 110.

أما بعد عام 2009، أصبحت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار حلقة وصل و ربط للمشاريع التي تتطابق مع السياسات التنموية للبلاد، في إطار تجسيد قانون المالية التكميلي 2009، فمن خلال التقرير الذي وضعته الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، و الذي وزعته على مجموعة من سفارات الجزائر في العالم أوضح أنه يهتم باستهداف الاستثمار الأجنبية المباشرة في شكل شراكة، تحت مسمى شراكة متوازية "رابح– رابح"[1]، باستخدام مختلف تكنولوجيات الإعلام و الاتصال تحت مسمى "بورصة الشراكة"[2].

[1]- http://algerianembassy-saudi.com/PDF/investir%20en%20algerie.pdf (19/08/2014).
[2]- http://algerianembassy-kuwait.com/ar/investment/invst-2.ppt p24(21/08/2014).

إذ تستهدف المشاريع التي تتطابق مع الإستراتيجيات التنموية، الإقليمية أو القطاعية منها للبلاد، و التي لها أدنى انعكاسات سلبية على ميزان المدفوعات، فضلا عن تحويلها للمعرفة و التكنولوجيا، و الأهم تعويض الاستيراد و فتح أسواق جديدة على المستوى العالمي، من خلال المراحل التالية[1]:

- جمع أفكار المشاريع.
- تعريف الأهداف المسطرة للشراكة.
- إحصاء مقتضيات المستثمرين المحليين.
- تحديد مشاركة المستثمرين المحليين.
- إيجاد شركاء من بين المستثمرين الأجانب.
- تسهيل الاتصالات بين المستثمرين.
- تنظيم لقاءات ثنائية بين المستثمرين بطلب منهم.
- جمع المعلومات الاقتصادية حول المؤسسات الوطنية و الأجنبية.

المطلب الثالث: مؤشرات المناخ الاستثماري في الجزائر:

تعتبر جاذبية الدولة للاستثمار الأجنبي المباشر مفهوما متعدد الجوانب يشمل مجموعة من المجالات الاقتصادية و الاجتماعية و المؤسسية، أي حصر تلك العوامل المؤثرة في قدرة و إمكانيات دولة ما على أن تكون جاذبة للاستثمارات من الخارج، من الأخذ في الاعتبار رصد تلك المؤثرات استنادا لمؤشرات و بيانات قابلة للقياس وفق أسلوب كمي يراعي القواعد الأساسية المعتمدة.

---

[1]-Bid, p24 .

و على هذا الأساس يحاول الباحث في هذا المطلب تبيان و تسليط الضوء على هذه المؤشرات في الجزائر بتحليلها و ربطها بالمناخ الاستثماري، بدءا من المؤشرات الاقتصادية و الاجتماعية الكلية*، ثم التطرق إلى وضعية الجزائر في مختلف المؤشرات التي تحددها وكالات التنقيط المعتمدة عالميا من مختلف التوازنات المتوسطة و طويلة المدى التي تشوب الاقتصاد الجزائري على غرار المخاطر القطرية و الائتمان السيادي، و أخيرا تلك المؤشرات المحسنة لقرار الاستثمار في البلد.

الفرع الأول: المؤشرات الاقتصادية و الاجتماعية:

يتأثر الاقتصاد الجزائري بسلة من العناصر الاقتصادية و السياسية و الأمنية التي ينتج تفاعلها معا حالة هذا الاقتصاد و مؤشرات أدائه، و تكتسب متابعة تطور الاقتصاد الجزائري أهميتها من عدة مراحل: الأول هو أن هذا الاقتصاد مر بمرحلة انتقال و تحول من اقتصاد قائم على التخطيط المركزي و القطاع العام إلى اقتصاد يتم تحريره بمعدلات سريعة في القطاعات غير المرتبطة بالموارد الطبيعية من النفط و الغاز، و الثاني هو أن هذا الاقتصاد الذي كانت توقعات الجهات الدولية، و على رأسها الأمم المتحدة، ترشحه للتحول إلى اقتصاد صناعي متقدم بحلول عام 2000 مازال اقتصادا يتحرك صعودا و نزولا على ضوء حركة أسعار النفط و الغاز و إيرادات الجزائر من تصديرهما، شأنه في ذلك شأن الاقتصاديات النامية أو حتى الأقل نموا التي تعاني العديد من الإختلالات الهيكلية التي لا يمكن أن تخفيها.

---

* – نظرا لطبيعة الموضوع توخى الباحث الابتعاد قدر الإمكان عن المؤشرات الجزئية، حتى لا تتحول الدراسة إلى دراسة مقارنة أو لدراسة جدوى المشاريع.

أولا: الأداء الاقتصادي: كما تم الإشارة له في المبحث السابق أن معدل النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي الجزائري كان قد تدهور مجسدا حالة الركود العميق الذي عانى منه الاقتصاد الجزائري في النصف الثاني من ثمانينيات القرن العشرين حيث وصل هذا بالمستويات السلبية، و هذا التدهور يعد أمرا صادما لبلد كان يحقق واحد من أعلى معدلات النمو الاقتصادي في العالم لمدة لا تقل 15 عاما خلال الفترة من عام 1965 حتى عام 1970، حيث بلغ متوسط معدل النمو السنوي للناتج المحلي الإجمالي الجزائري في الفترة المذكورة نحو 6.8%.

رغم تطبيق جملة من البرامج التنموية فقد شهد معدل النمو الاقتصادي تغيرات ملموسة لكنه ظل متذبذب بين ضعفه تارة و سلبيته تارة أخرى، حيث كان في بداية التسعينات متدهورا كثيرا نظرا لتحرير الاقتصاد الوطني و الانسحاب التدريجي للدولة بوصوله إلى دون 2% بالسالب، و هي أضعف نسبة عرفها النمو الاقتصادي الجزائري عام 1993، لكنه عاد و ارتفع إلى 0.9% عام 1994 ثم إلى 3.8% عام 1995، و وصل إلى 5.1% عام 1998، أما في سنة 2000 فقد انخفضت نسبة النمو إلى 2.4%.

لكن ما فتئ أن حقق الناتج المحلي الإجمالي الجزائري زيادات قوية و مطردة منذ بدء الطفرة النفطية الأخيرة في عام 2003 بوصوله إلى قرابة 7%*، إذ تضاعف بـ 104.9% إذا تم مقارنته بين عامي 2006 و2002 لكنه يبقى أقل من معدلات التي تحققها الاقتصاديات السريعة النمو في شرق و جنوب شرق آسيا، و بقدر ما يمكن اعتبار هذه الزيادة الكبيرة أمرا إيجابيا للغاية، فإن البيانات الخاصة بهيكل الناتج المحلي الإجمالي الجزائري تشير إلى أن هذا الاقتصاد مازال اقتصاد أوليا يعتمد بصورة أساسية على استخراج

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (22).

النفط و الغاز الطبيعي، لعدم ظهور القواعد الصناعية و الخدمية المتطورة التي تمكنه من النمو الذاتي المتواصل، إذ تراجعت حصة قطاع الصناعة من قرابة الخمس خلال عقد الثمانيات إلى دون ما دون العشر خلال عقد التسعينات نتيجة إعادة الهيكلة كما سبق شرحه، فيما أن قطاعه فلاحي لا يزال مرهون بالعوامل المناخية أهمها كمية الأمطار المتساقطة، و الذي لم يشكل حتى عشر إجمالي الناتج الإجمالي طيلة العقود الثلاث الأخيرة، فيما ترجع بقية النسب إلى القطاعات الأخرى غير المنتجة إنتاجا ملموسا بعيد عن الإنفاق العام* على غرار التشييد، النقل و المواصلات، خدمات التخزين، الخدمات الحكومية و التمويل و الخدمات المالية.

ثانيا: نصيب الفرد من الدخل الوطني: خلال سنوات الركود الذي ضرب الاقتصاد الجزائري و النصف الثاني من ثمانينيات القرن العشرين، في وقت ينمو فيه معدلات السكان بمعدلات مرتفعة، تراجع متوسط نصيب الفرد من 2614 دولار عام 1985 الى 1980 دولار لعام 1991.

و بناءا على هذا التراجع، انتقلت الجزائر من مصاف دول الدخل المتوسط المرتفع التي كانت توضع فيه طوال سبعينات و ثمانينيات القرن العشرين، إلى دول الدخل المتوسط المنخفض منذ بداية تسعينات القرن الماضي و حتى عام 2006، قبل أن تعود مجددا خلال عام 2007 إلى دول الدخل المتوسط المرتفع على ضوء استمرار ارتفاع أسعار النفط لمستويات قياسية.

ثالثا: تنمية الموارد البشرية: حسب مؤشر التنمية البشرية فإن الجزائر فقد صنفت ضمن الفئة الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة طوال العقود الثلاثة الأخيرة، إذ تراوح قيمة

---

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (22).

المؤشر خلال عقد الثمانيات بين مجال [0.5-0.6]، ليترفع قيمة المؤشر إلى مجال [0.6-0.7] خلال التسعينات، أما خلال عقد الألفية فقد ارتفع إلى مجال [0.7-0.8]، لكن ظل تصنيف الجزائر ضمن فئة الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة، يشار أن الدول التي حصلت على مؤشر قيمته 0.8 فما فوق تصنف ضمن الدول ذات التنمية البشرية العالية أما التي تقع بين 0.5 و أقل من 0.8 فهي ذات التنمية البشرية المتوسطة، في حين أن الدول ذات التنمية البشرية الضعيفة هي التي دون 0.5، و يقاس المؤشر بناءا على مجموعة العوامل من أهمها الدخل، التعليم، العمر، الصحة و الفوارق بين الجنسين و التمكين و سوق العمل، و الإنفاق العام و الابتكار و التكنولوجيا، و الاستدامة البيئة و التكامل الاجتماعي.

رابعا: الأوضاع المالية: لقد سجلت الموازنة العامة عموما فائضا خلال الفترة (2006-2010)* و يعزى هذا إلى ارتفاع أسعار النفط العالمية، حيث بلغت المحروقات حوالي 80% من الإيرادات الكلية عام 2008، و هذا ما يفسر تسجيل عجز قدره 4.9 مليار دولار كنتيجة لانخفاض الإيرادات البترولية من جهة و ارتفاع في النفقات العامة للدولة التي يتطلبها البرنامج الخماسي الجديد للاستثمارات العمومية إلى جانب الزيادة المعتبرة لنفقات مستخدمي الدولة الناتجة عن أنظمتهم التعويضية الجديدة من جهة أخرى[1].

يشار أن السلطات قد تخلت عن سياسة الدعم التي كانت منتهجة قبل الإصلاحات الهيكلية عن طريق ضغط الإنفاق، لكن رغم ذلك تم الاستمرار في تسجيل عجز في رصيد الميزانية مع نهاية عقد التسعينات كنتيجة لانخفاض الإيرادات العامة بسبب انخفاض أسعار

---

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (24).

[1] – جمال الدين بورافع، قانون المالية التكميلي يؤكد توجه الدولة الجزائرية لمضاعفة الإنفاق و الاستثمار الجزائر، مجلة الأبحاث الاقتصادية، فيفري 2012، ص 5.

النفط، و نظرا لتفوق الجباية البترولية في موارد الميزانية العامة و خضوعها لتقلبات أسعار النفط، فقررت السلطات العمومية عام 2000 إنشاء صندوق ضبط الموارد*، بغرض الحد من هشاشة المالية العامة أمام الصدمات الخارجية.

خامسا: الأوضاع النقدية: يؤثر التضخم على درجة المخاطرة بالنسبة للمستثمرين المحليين و الأجانب حول مستقبل و اتجاه السياسة النقدية، و يؤثر كذلك على تراكم المحددات الأخرى للنمو، كما يسيء التضخم إلى درجة أداء الاقتصاد الكلي في الأجل الطويل بالنسبة للأسواق الاقتصادية بواسطة التقليص من إنتاجية العوامل الكلية، فالمستويات المرتفعة للتضخم تحث على تغير الأسعار و الذي يكون مكلفا للمؤسسات، كما أنه يعمم كذلك أخطاء تنبؤ كبيرة من خلال تشويه محتوى المعلومات في الأسعار[1].

لقد انطلق التضخم في الجزائر مع بداية عقد الثمانيات الذي كان متذبذبا صعودا و نزولا عند حدود 5-12%، ثم برز هيجانه خلال عقد التسعينات إذا فاق حدود 30% عام 1992 بعد تحرير الأسعار عام 1993*، فضلا عن زيادة العرض النقدي (الإصدار النقدي) كنتيجة لعجوزات الميزانية الكبيرة و المستمرة في ضل غياب أسواق للاستدانة و بنوك الإقراض[2]، حيث تضاعفت حجم الكتلة النقدية المعروضة من 308 مليون دج عام 1989 إلى 675 مليون دج عام 1994.

---

* – أنشئ في إطار قانون المالية التكميلي لعام 2000، و الذي يزود من الفائض في الإيرادات الجبائية للمحروقات عندما تتجاوز هذه الإيرادات مبلغ الإيرادات عند السعر المرجعي المحدد بـ 19 دولار للبرميل و بالتالي ادخار الفوائض المالية لسنوات ارتفاع أسعاره و استعمالها في امتصاص أثر الانخفاض في الجباية البترولية عند تدني أسعارها، و منه ضمان قابلية استمرار سياسة الميزانية في المديين المتوسط و الطويل.

[1] – صالح تومي، ماذا تحقق في الجزائر بعد أكثر من عقد من التحول الاقتصادي؟، العدد 11، مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة، جامعة الجزائر، 2004، ص 19.

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (25).

[2] – صالح تومي، المصدر المذكور سابقا، ص 20.

ثم واصل هذا المؤشر عند مستوى مرتفع بقرابة 30%، قبل أن يبدأ في التراجع السريع بعد ذلك في ظل تطبيق سياسات اقتصادية تستهدف السيطرة عليه عن طريق التطهير النقدي و المالي، الذي وضع في إطار برنامج الاستقرار الاقتصادي الكلي من طرف المؤسسات المالية الدولية من خلال الامتصاص التدريجي لفوائض السيولة.

في حين عرفت معدلات التضخم تذبذبات بسيطة خلال عقد الألفية، برغم صعود هذا المؤشر في عام 2011 إلى 4.5%، حيث أخذ التضخم الداخلي مكان التضخم المستورد الذي كان تظهر أثاره على أسعار التجزئة نسبيا، ثم عاد للارتفاع مجددا متأثرا بارتفاع أسعار العديد من المواد و المنتجات سنة 2010 على المستوى الدولي، لكنه ما زال في حدود يمكن السيطرة عليها علما بأن هذه الزيادة مرتبطة بارتفاع أسعار النفط و زيادة الدخل بصورة أسرع من معدلات زيادة الإنتاج، و هو ما يتطلب زيادة معدل الاستثمار في الجزائر بالاعتماد على المعدل المرتفع للادخار.

سادسا: سياسة سعر الصرف: نتيجة لانخفاض السيولة النقدية بفعل انخفاض أسعار المحروقات سنة 1986، و تدهور قيمة الدولار الأمريكي باعتباره الأداة الأساسية للمعاملات مع الخارج، فإن الدينار الجزائري بدأ يعرف انخفاضات متتالية، و بدأت تتخذ إجراءات أخرى تنصب في الاتجاه العام الذي شرع فيه و التوجه نحو اقتصاد السوق، و هكذا بموجب نظام البنوك و القرض لعام 1986، فإنه أصبح للبنوك التجارية و البنك المركزي دورا أكثر أهمية و أصبحت البنوك تكتسب بعض الصلاحيات في مجال الصرف كما أصبحت تشارك في إعداد التشريعات و التنظيمات المتعلقة بالصرف و التجارة الخارجية التي أسندت إلى البنك المركزي، و أمام الصعوبات المتزايدة التي أصبحت تواجه الجزائر في مجال المالية الخارجية، فإن الدائنين الخارجيين طالبوا معايير تثبت الدينار، و عليه انخفضت قيمة الدينار

مقابل الدولار بين ديسمبر 1987 إلى 1991 بنحو 103%، و تتالت بعد ذلك تخفيضات الدينار للتوجه به إلى السعر التوازني.

أما خلال مرحلة تطبيق برامج التعديل الهيكلي من خلال مجموعة الإجراءات أساسها الإجراء التخفيضي المتركز على أسلوب المرونات، حيث بعد صدور قانون النقد و القرض لسنة 1990، و مع الدخول في مرحلة الاتفاقات مع المؤسسات النقدية الدولية، خاصة بعد إبرام اتفاق ستاند–باي 1994 و اتفاق برنامج التعديل الهيكلي 1995، شرع في تخفيضات مهمة في قيمة الدينار الجزائري و الاتجاه به نحو التحويل، حيث رفعت القيود التي كانت مفروضة على المؤسسات و أصبحت مسئولة عن الالتزامات التي تربطها مع قطاع الخارج كما ألغي نظام الرقابة المسبقة على الصرف المتعلق بالاتفاقيات بين المؤسسات العمومية الاقتصادية و المؤسسات الأجنبية و استبدل نظام المراقبة المسبقة بنظام آخر يعرف بنظام الموازنات بالعملة الصعبة، حيث يجري تصحيح مراعاة لاحتياجات كل مؤسسة و المتوفر و المترقب من العملات الأجنبية، و وفقا لمبدأ البحث عن التوازن الخارجي تطبيقا لنظرية أسلوب المرونات، طلب من السلطات العمومية تخفيض قيمة الدينار بـ 7.3% في مارس 1994 و 40.17% في أفريل من نفس السنة أي نسبة 47.47% خلال شهرين، حيث أن برنامج التحويلات حدد مجموعة من الأهداف التي يجب الالتزام بالوصول إليها[1]، و قد استمر سعر الصرف في ارتفاع إلى غاية بداية الألفية الجديدة أين أصبح يتحرك صعودا و نزولا في حدود 65 و 78 دينار.

[1] – محمد راتول، الدينار الجزائري بين نظرية أسلوب المرونات و إعادة التقويم، الشلف، جامعة حسيبة بن بوعلي، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، ص 245–246.

سابعا: التجارة الخارجية: أما فيما يخص التجارة الخارجية، فقد كانت الواردات خلال عقد الثمانيات تفوق بقليل حجم الصادرات لتخفيض حجم النفط من جهة في بداية العقد، ثم لانهيار أسعاره في منتصف العقد، مما أدى إلى تحقيق عجز تجاري طول هذه الفترة، لكن بداء من عقد التسعينات تغيرت المعادلة بارتفاع طفيف لحجم الصادرات عن الواردات و ذلك لانسحاب الدولة من قطاع التوريد و تحرير بفتحه على القطاع الخاص، فتراجع العجز بدءا من عام 1992 رغم عدم تحقيق فائض معتبر طوال العقد، إلى غاية بداية الألفية الجديدة التي حقق فيها فائض تجاري معتبر نتيجة تضاعف الصادرات المطرد مع الطفرة النفطية في بداية العقد و استمر الحال إلى غاية الأزمة المالية العالية التي حقق فيها عجز بسيط، ثم استأنف الفائض التجاري بعد ذلك لكن اللافت للنظر تضاعف حجم الواردات خلال عقد الألفية الجديدة في ظل اقتصاد يعتمد على أكثر 98% من صادراته على المحروقات[*].

ثامنا: الديون الخارجية: و من المؤكد أن هذا الفائض الكبير و المطرد في ميزان الحساب الجاري الجزائري خلال الألفية الجديدة، فضلا عن الزيادة المطردة من الاحتياطات الرسمية بدءا من عام 2000 من قرابة 13 مليار دولار وصولا لأكثر من 190 مليار دولار عام 2011[**]، قد هيأ الشروط المالية لتقليص الديون الخارجية الجزائرية على نحو سريع بل أدى إلى التسديد المسبق للديون في عام 2006 إلى أن وصلت 5.27 مليار دولار في عام 2010، و شكل أساسا لتزايد الاعتماد على الذات في تمويل الإنفاق العام الجاري و الاستثماري، و بالتالي تحررت الجزائر من عبء المديونية التي لازمته لسنوات عديدة

---

[*] – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (27).

[**] – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (24).

و أصبحت تقوم بتمويل استثماراتها من خلال مدخراتها المحلية خاصة أنها تحقق معدلا مرتفعا للادخار يتجاوز معدل الاستثمار كثيرا[1].

تاسعا: مؤشرات المحيط المؤسساتي: لقد بلغ عدد المؤسسات العاملة في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى 329338 مؤسسة، موظفة بذلك 865932 شخص و بقيمة استثمارات 15700 مليون دولار، و مساهمة بأكثر من 77% في تكوين الناتج المحلي الإجمالي.

أما التوزيع القطاعي فقد بلغت نسبة نشاطها في قطاع الخدمات 44% من إجمالي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، يليه قطاع البناء و الأشغال العمومية و الري 33% و تتنوع المؤسسات المتبقية على قطاعات الصناعة 23% منها الصناعات الغذائية و النسيج و الجلود و الكيماويات و الكهرباء و الحديد و الإلكترونيات و غيرها.

و قد شهدت الجزائر خلال عام 2005، إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، لمتابعة برامج تأهيل هذه المؤسسات، و تقديم خدمات الاستشارة و الدراسات و تنسيق النشاطات و متابعتها مع الأطراف الأخرى (مراكز التسهيل و الحاضنات التي تدعى بالمشاتل)، علما بأنه يحكم قطاع الأعمال الصغيرة و المتوسطة في الجزائر القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لعام 2001، و قد ألحق قطاع الصناعات التقليدية بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أسست وزارة معنية بها و واصلت الحكومة جهودها خلال العام لترقية المحيط الذي تنشط به المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، خاصة لتسهيل فرص التمويل من خلال صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، برأس مال 30 مليار دينار جزائري، و صندوق رأس المال

[1] – تقرير الاتجاهات الاقتصادية الإستراتيجية، المصدر المذكور سابقا، ص 169.

المخاطر بقيمة 3.5 مليار دينار، و صندوق لضمان القروض البنكية الموجهة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (تأسس في مارس 2004)، أما لجهة تبسيط الإجراءات الإدارية فقد أنشأت الحكومة مراكز لتسهيل إجراءات تأسيس المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تقديم خدمات الدعم و التوجيه و الإعلام، و قامت بإنشاء حاضنات للأعمال في المناطق الصناعية الرئيسية لاستقبال و تدريب حاملي أفكار المشاريع، و مساندتهم لتنفيذها على أرض الواقع، كما تم إنشاء 48 مديرية ولائية كمنشط و المنابع لمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، التي ستستفيد من برنامج تأهيل حكومي سينفق منه بمعدل مليار دينار سنويا حتى عام 2017، و قد ركزت الجزائر على تعزيز قطاع المناولة و الشراكة لأهميته في تعزيز الكفاءة الإنتاجية و الترابطات الأفقية و الرأسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و عمليات الشراكة بين القطاعين العام و الخاص و مع الشركاء الأجانب، و عززت الجزائر خلال العام سعيها لبناء نظام معلومات اقتصادي و إحصائي فعال لتوفير المعلومات اللازمة، كما عززت تعاونها مع أطراف دولية مثل برنامج "ميدا" الذي سبق شرحه في إطار التعاون الأورو–متوسطي، و البنك الإسلامي للتنمية، و البنك الدولي (في إطلاق بارومیتر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة) و منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (يونيدو) و كذلك من خلال التعاون الثنائي مع دول لها تجارب ناجحة مثل كندا و فرنسا و إيطاليا و ماليزيا و تركيا و إندونيسيا، و عمدت الحكومة إلى وضع خطة عمل لترقية الابتكار لدى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إقامة شبكات ربط و علاقات شراكة متواصلة مع مراكز البحث و المراكز الجامعية[1].

[1]– تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، 2005، ص 79–82 –بتصرف–.

أما المحيط التقني فتبلغ نسبة المتعلمين نحو 70% من السكان، كما تحاول الجزائر مواكبة التطورات التكنولوجية في العالم من اتصالات حديثة و معلوماتية مختلفة[1].

عاشرا: مؤشرات البنية التحتية: إن توفير البنية التحتية ذات النوعية الجيدة هو شرط مسبق لتحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، بل إنه يعتبر أحد الشروط المسبقة الرئيسية لتمكين البلدان النامية من التعجيل بوتيرة تنميتها أو الحفاظ عليها و تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية التي حددتها الأمم المتحدة.

إذ تتوفر الجزائر على 17 ميناء، و ترتبت بالمرتبة 35 عالميا في مؤشر جودة ارتباط الموانئ البحرية بشبكات الشحن العالمية[2]، كما تتوفر على 41 مطار منها 11 دولي و طريق سيار يربط شرق البلاد بغربها، في إنتظار إنجاز طريق آخر يربط شمال البلاد بجنوبها، و نفس الشئ ينسحب على خط السكك الحديدية بوجود خط يربط الشرق بالغرب و المناطق الشرقية الجنوبية بالشمالية، و أخرى غربية شمالية بغربية جنوبية، في إنتظار إنجاز آخرى تربط الشمال الوسطي بالجنوب الوسطي، كما تحتوي على مناطق للأنشطة الصناعية الممركزة بالخصوص في شمال البلاد، التي كانت مخصصة للصناعات الثقيلة في العهد الإشتراكي.

الفرع الثاني: وضعية الجزائر في مؤشرات المخاطر القطرية:

بعد عرض الصورة الداخلية للجزائر من خلال بعض المؤشرات الاقتصادية لكنها تضل غير كافية، بل يستلزم التطرق للنظرة أو الصورة الخارجية لها و خصوصا تلك المرتبطة بمخاطر البلد، إذ تسعى الشركات التي تعمل في مجال الاستثمار الدولي إلى

---

[1] – مفتاح صالح، دلال يسمينة، المصدر المذكور سابقا، ص 119.

[2] – تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، المصدر المذكور سابقا، ص 194.

تعظيم المردود المادي للعمليات التي تقوم بها، من خلال تطبيق أفضل الممارسات في مجال السياسات الاحترازية بهدف تقليل المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها هذه العمليات بصرف النظر عن المدى الجغرافي أو نوع النشاط الاقتصادي التي تغطيه و تستهدف الدراسات التي تدور حول المخاطر القطرية تحديد العلاقة التي تربط العوائد المتوقعة للاستثمار و الإقراض بالمخاطر المحيطة بهذه العمليات.

غير أن فشل الباحث في الحصول على تصنيفات مختلف الوكالات خلال فترة قيد الدراسة للمناخ الاستثماري في الجزائر، ألزمه باستنتاج هذه التصنيفات من مختلف التقارير مناخ الاستثمار في الدول العربية الصادرة بدءا من عام 2000 إلى غاية 2012، و هي الأخرى تحتوي على بعضها في أعوام معينة دون أعوام أخرى، حسبما يظهره الجدول رقم (20) أدناه.

الجدول رقم (20): وضعية الجزائر في مؤشرات المخاطر القطرية

(2000-2011):

المؤشر/ العام	2000	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
المركب للمخاطر القطرية	منخفضة	معتدلة	معتدلة	معتدلة	منخفضة	منخفضة	منخفضة	منخفضة	منخفضة	منخفضة	منخفضة	منخفضة
يوروموني	–	–	–	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	–	–	مرتفعة
الأنستيتيوشال أنفستور	–	–	–	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	معتدلة	معتدلة	–
كوفاس	–	–	–	B-C	B-C	A2-A4	A2-A4	A2-A4	A2-A4	A2-A4	A2-A4	A4
دان أند نراد ستراييت	–	–	–	–	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	مرتفعة	شبه مرتفعة	شبه مرتفعة

المصدر: من إعداد و تجميع الباحث اعتمادا على تقارير مناخ الاستثمار في الدول العربية (2000-2012).

فوفق المؤشر المركب للمخاطر القطرية، قد صنفت الجزائر ضمن البلدان منخفضة المخاطر خلال عقد ألفية باستثناء أعوام 2001، 2002 و 2003 التي صنفت فيها ضمن البلدان معتدلة المخاطر، حيث يعطي هذا المؤشر ترجيح بنسبة 50% للمخاطر السياسية فيما النصف الآخر بين المخاطر الاقتصادية و كذا المالية، و هذا ما يفسر تصنيف الجزائر ضمن البلدان المنخفضة المخاطر، لاستقرار البيئة السياسية جزئيا خلال العقد الألفية الجديدة.

في حين صنف مؤشر اليوروموني الجزائر ضمن البلدان مرتفعة المخاطر طلية عقد الألفية، رغم ارتفاع رصيدها في المؤشر إلى مجال 40 نقطة مئوية خلال 2003-2011 و ذلك لتقليل هذا الأخير من أهمية المخاطر السياسية إلى ربع الترجيع، و التركيز على

المخاطر الاقتصادية كالأداء الاقتصادي و مؤشرات المديونية، فضلا عن التقييم الائتماني للقطر الذي يستثني الجزائر تماما من تقييمها كما سيتضح لاحقا، أما الربع الأخير من الترجيحات فترجع إلى المخاطر التمويلية على غرار توافر التمويل من القطاع المصرفي للمدى الطويل، و توافر التمويل قصير المدى و كذا توافرها من الأسواق المالية و أخير معدل الخصم عند التنازل إذ لا تزال المعاملات التمويلية في الجزائر جد تقليدية و بطيئة و هذا يفسر عدم بلوغ الجزائر إلى مجال 50 نقطة مئوية التي تعكس البلد على أنه أقل خطورة.

و نفس الأمر ينسحب على المؤشرات الثلاثة المتبقية التي تعتمد على طرق أخرى في تقييم المخاطر القطرية بتصنيف الجزائر ضمن البلدان مرتفعة المخاطر خلال الفترة الممتدة من 2003 إلى 2011، و لو أن هذه المخاطرة انخفضت في حدتها من مرتفعة إلى معتدلة بدءا من عام 2009، وفق المؤشر الصادر عن مجلة الأنستيتونسينال أنفستور الذي يعتمد على مسوح استقصائية يتم الحصول عليها من قبل كبار الاقتصاديين و المحللين في البنوك العالمية و الشركات المالية الكبرى، أو مؤشر كوفاس الذي يقيس مخاطر قدرة الدول على السداد قصيرة الأجل للشركات (التي بلغ عددها 41 مليون شركة حول العالم) العاملة في هذه الدول، و يبرز مدى تأثير الالتزامات المالية للشركات بأداء الاقتصاد الكلي و بالأوضاع السياسية المحلية في الوفاء بالتزاماتها المالية في تواريخ الاستحقاق، إذ صنفت الجزائر ضمن مجموعة درجة المضاربة خلال عامي 2003 و 2004، فيما ارتقت إلى مجموعة الدرجة الاستثمارية خلال الفترة (2005–2011) بين مجال (A2-A4) ذات المخاطر المعتدلة التي تستبعد احتمالية عدم القدرة على السداد للدولة حتى في حالة وجود بيئة سياسية و اقتصادية أقل استقرارا، فضلا عن المؤشر الصادر عن وكالة دان أند

برادستراي‍ت التي تركز على تقويم المخاطر البينية المرتبطة بعمليات التبادل عبر الحدود و ليس على قدرة سداد أصل الدين و الفوائد لأدوات الدين في السندات و القروض، إذ صنفت الجزائر ضمن البلدان عالية المخاطر خلال الفترة 2004-2009، ثم تصنيف مخاطرها بشبه المرتفعة لانتقالها من المستوى DB5d إلى مستوى أحسن و هو DB5a خلال عامي 2010 و 2011.

و كخلاصة من مؤشرات تقويم المخاطر القطرية السالف عرضها، نجد تقاطع ثلاث مؤشرات في تصنيف الجزائر ضمن درجة المخاطر المرتفعة خلال الفترة (2003-2009) بينما مؤشرين آخرين تقاطعا في تصنيف الجزائر ضمن المخاطر المنخفضة، أي في درجة الاستثمار سنتي 2005-2011.

و بالرجوع إلى أرصدة مختلف مؤشرات تقويم المخاطر الذي يتحسن معظمها من سنة إلى أخرى، يمكننا استنتاج أن الجزائر ستخرج عن قريب من دائرة المخاطر المرتفعة ذات الصلة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أقل مخاطرة أو مخاطر منخفضة.

الفرع الثالث: وضعية الجزائر في مؤشرات الائتمان السيادي:

إن التقييم الائتماني السيادي للدول من أهل العوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار و التجارة و الأعمال لإنشاء المشاريع و تنفيذ المعاملات الدولية من قبل المستثمرين و المصدرين و رجال الأعمال و الشركات، و خاصة الشركات متعددة الجنسيات، إذ تسعى جميع دول العالم و خاصة الناشئة و النامية إلى الحصول على تصنيفات ائتمانية سيادية مرتفعة، حدها الأدنى تصنيف "درجة الاستثمار" مع محاولة تجنب الحصول على تصنيفات متدنية تبدأ من "درجة المضاربة" فأقل.

و تعود تلك الأهمية المتنامية للتصنيفات السيادية إلى دورها الكبير في تحديد قدرة الدولة و مؤسستها الحكومية و الخاصة في الحصول على القروض و رؤوس الأموال بل و إجراء التعاملات التجارية و المالية الدولية على غرار الاستثمار الأجنبي و التجارة الخارجية.

بيد أنه لم يتم تصنيف الجزائر في أي من مؤشرات الائتمان السيادي الخمس التي سبق شرحها في الفصل الثالث، و التي هي كابيتال إنتيليجانس، موديز، ستاندرد أند بورز مجموعة فيتش و أخيرا وكالة ريتنغ اليابانية.

الفرع الرابع: وضعية الجزائر في المؤشرات الجزئية للمناخ الاستثماري:

تعتبر وضعية الدول و تصنيفها في المؤشرات الدولية المركبة من أهم الوسائل المبدئية لاتخاذ قرار الاستثمار في دولة دون غيرها على الرغم من اختلاف دوافع المستثمر في حد ذاته، و بذلك أصبحت جل الدول خاصة تلك التي تحاول استقطاب أكبر كم من الاستثمار الأجنبي المباشر تسعى للحصول على المراتب المتقدمة، بل ظهرت بعض المؤشرات التي تعنى بقياس المناخ الاستثماري في هذه الدول.

بيد أنه لم يتم تصنيف الجزائر في غالبية هذه المؤشرات و إن كان كذلك فلفترات متقطعة، و ذلك لعدم توفرها الدوري لبيانات التي تطلبها الهيئات الصادرة لهذه المؤشرات في أغلب الأحيان من جهة، أو لحداثة استخدام هذه المؤشرات من جهة أخرى.

الجدول رقم (21): وضعية الجزائر في المؤشرات المركبة لقياس المناخ الاستثماري (2001-2011):

(): تشير إلى الرصيد في المؤشر

المؤشر/عام	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
مؤشرات السياسات الاقتصادية											
مؤشر الأداء	–	–	–	–	118	117	128	115	82	102	–
الإمكانيات	–	–	–	–	66	67	69	71	77	–	–
مؤشرات الحوكمة											
الحرية الاقتصادية	(57)	(61)	(57.7)	(58.1)	(53)	(55)	(55)	(56)	(56)	(56)	(52.4)
الشفافية	–	–	(2.6)	(2.7)	2.8	(3.1)	(3.0)	(3.2)	(2.8)	(2.9)	(2.9)
مؤشرات جاذبية المناخ الاستثماري											
بيئة الأعمال	–	–	–	–	–	–	–	–	–	136	136
بيئة الأعمال في الدول العربية	–	–	13 (0.37)	–	–	–	–	–	20 (0.2)	–	24 (0.36)
سهولة الأعمال	–	–	–	–	128	123	116	125	136	134	148
روح المبادرة	81	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
مؤشرات العولمة											
التنافسية العالمية	–	–	–	71	82	76 (3.98)	–	81	99	83 (3.95)	86 (3.96)
تنافسية السفر و السياحة	–	–	–	–	–	93 (3.67)	93 (3.67)	102 (3.5)	115 (3.31)	113 (3.37)	113 (3.37)
مؤشرات الرقمية											
جاهزية البنية	–	–	–	80 (0.66)	87 (0.72)	–	80	88	108 (3.14)	113 (3.05)	117 (3.17)

الرقمية										
الحكومة الالكترونية	–	–	91 (0.37)	118 (0.32)	123 (3.37)	–	–	121 (0.35)	131	121	–
مؤشرات المناخ الاستثماري الناشئ										
ثروة الأمم الناهضة	–	–	43 (1348)	43 (1336)	–	–	–	–	–	–	–
تنمية تجارة التجزئة العالمية	–	–	–	–	–	–	25	12	11	21	–

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على:

تجميع المعطيات المتاحة من مختلف تقارير مناخ الاستثمار في الدول العربية السنوية الصادرة من (2000–2012).

http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year (07/05/14)
http://www.transparency.org/research/cpi (07/05/14)
http://www.arab-api.org/images/publication/pdfs/310/310_compissue2012.pdf
http://arabic.doingbusiness.org/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Overview/DB07-Overview-Arabic.pdf
http://www.atkearney.com/consumer-products/global-retail-development-index
http://www.iaigc.net/?id=7&sid=4
http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2003/Survey/Complete-Survey.pdf
http://www.weforum.org/reports/global-information-technology-report
http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2028.xls (24/11/14)

بالنسبة لمؤشرات السياسات الاقتصادية، و البداية مع المؤشر الصادر عن الأونكتاد الذي له شقين، الأول يقيس مدى جهود القطر في استقطابه للاستثمار الأجنبي المباشر بقسمة حصة القطر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا و أخذ متوسط ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية، و الثاني هو مؤشر الإمكانيات الذي يعتمد

في 4 عوامل اقتصادية كلية، بالإضافة إلى نسبة الإنفاق على البحث و التطوير و نسبة الملتحقين بالدراسات العليا، و كذا تصنيف القطر السيادي لقياس هذه الإمكانيات، فكان تصنيف الجزائر ضمن مؤشر الأداء متحسن من 119 عام 2000 إلى 118 ثم 82 في عامي 2005 و 2009، لكنها يظل هذا التصنيف ضمن الأداء المنخفض، و نفس الشيء ينسحب على مؤشر الإمكانيات من مرتبة 86 عام 2000 إلى 66 عام 2005، ثم الارتفاع مجددا إلى المرتبة 77 عام 2009، لكنها ضمن فئة ذات الإمكانيات العالية، فالنتيجة أن صنفت الجزائر خلال النصف الأول من عقد الألفية ضمن المجموعة الرابعة ذات الأداء المنخفض، ثم تحولت في النصف الآخر من العقد إلى المجموعة الثانية أي تلك التي دون إمكاناتها، بسبب التحسن في المؤشرات الاقتصادية الكلية التي سبق عرضها فضلا عن المؤشرات الأخرى التي تدخل ضمن نطاق هذا المؤشر، يشار أن بلدان كاليابان و إيطاليا صنفت أيضا ضمن المجموعة الثانية.

في حين اكتفى المؤشر المركب لمكونات السياسة الاقتصادية لمناخ الاستثمار الصادر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات بإشارة إلى التحسن الكبير في السياسات المحسنة لمناخ الاستثمار في الجزائر خلال عامي 2006 و 2007 على وجهة الخصوص.

أما بالنسبة لمؤشرات الحوكمة فقد ترتبت الجزائر طوال العقد السابقة ضمن الفئة ذات الحرية الاقتصادية الضعيفة، برصيد متوسط قدره 58 حسب مؤشر الحرية الاقتصادية الصادر عن معهد هيرتاج، و نفس الأمر ينطبق على مؤشر الشفافية الصادر عن منظمة الشفافية الدولية، الذي أشار إلى اتسام البيئة الاستثمارية في الجزائر بانخفاض الشفافية لحصولها على رصيد قدره في المتوسط 2.8 طوال العقد السابق.

بالإضافة إلى ما سبق، فإن المناخ الاستثماري في الجزائر قد اتصف بعدم جاذبيته تماما، بترتيبه في ذيل الترتيب في كل المؤشرات المتعلقة بهذا الجانب، إذ حسب مؤشر بيئة أداء الأعمال الصادر عن مؤسسة يكونومست إنتجالنس يونت التي رتبت الجزائر فقط خلال عامي 2010 و 2011 في الرتبة 136، بل حتى أنها صنفت في ذيل الترتيب ضمن دول متجانسة، من خلال مؤشر بيئة الأعمال في الدول العربية الذي بدأ صدوره عام 2003 مرة كل ثلاثة سنوات، و قد تراجعت فيه الجزائر مرتبة و رصيدا من المرتبة 13 إلى 20 إلى 24 عامي 2006 و 2011، إذ ترتبت قبلها بلدان كتونس و لبنان عام 2003، و يعنى المؤشر بقياس تنافسية البلدان العربية و مقارنتها بثلاث الدول في نفس أداءها تقريبا عوضا عن المقارنة مع الدول المتقدمة التي تخضع لمعايير مختلفة، و يعتمد المؤشر على صنفين من التنافسية الجارية التي لها علاقة بالأداء الاقتصادي الكلي و بيئة الأعمال تصنيفها ضمن نفس المجموعة من الدول، خصوصا بعد أن أضاف إليه عام 2012 دول عدة على غرار (الصين، الشيلي، الأرجنتين، البرازيل، اليونان، ايرلندا، المكسيك، البرتغال و جنوب إفريقيا)، فضلا عن مؤشر سهولة أداء الأعمال الصادر عن مجموعة البنك الدولي و مؤسسة التمويل الدولية الذي يقيس كل جوانب البيئة الاستثمارية بمختلف مراحلها من تأسيس المشروع حتى إغلاقه، فقد صنف الجزائر أيضا في المراتب المتدنية و التي استمرت في دنوها من المرتبة 128 عام 2005 إلى 148 عام 2011، و هذا نظرا لارتفاع مدة تنفيذ العقود من 407 يوم عام 2005، إلى 630 يوم عام 2010، رغم انخفاض المسجل في عدد الإجراءات و كذا التحسن الملاحظ بالنسبة لأغلب المؤشرات الفرعية، و كنتيجة صنف مقياس قوة روح المبادرة الصادر عن مؤسسة جروث بلس الأوربية الجزائر في المرتبة

86 عام 2002 ضمن فئة الدول ذات القدرات الإبداعية الضعيفة من خلال ثلاث محاور توافر التمويل، درجة تنمية رأس المال البشري و مدى مواءمة بيئة أداء الأعمال.

أما وضعية الجزائر في مؤشرات العولمة فالأمر غير مختلف، إذ تظهر هي أخرى عدم التنافسية الاقتصاد الجزائري على الصعيد العالمي بتأرجحه صعودا نزولا في المراتب المتوسطة، لاعتماده أساسا على المتطلبات الأساسية أي الاعتماد على عوامل الإنتاج و الموارد الطبيعية المتاحة لتحقيق التنافسية، و هذا ما قلل تنافسيته لعدم اعتماده على معززات الكفاءة و عوامل الابتكار و التقدم العلمي، أما بالنسبة لمؤشر تنافسية السياحة و السفر فقد تراجع رصيد الجزائر طوال السنوات الخمس الأخيرة، مما جعلها أيضا تتراجع و تفقد تلك التنافسية في هذا المجال لصالح دول أخرى من المرتبة 93 عالميا عام 2006 إلى 115 عام 2011.

من جهة أخرى تشير المؤشرات الرقمية بتراجع و تأخر الجزائر في جاهزيتها للمساهمة و للاستفادة من التطورات المستمرة في المجال الرقمي، و منه استخدامها من طرف الأفراد و رجال الأعمال و الحكومة و الدليل على ذلك تراجع الرصيد و عليه المرتبة من 80 عام 2004 إلى المرتبة 2011، بل حتى مؤشر جاهزية الحكومة الإلكترونية يظهرها في الفئة الأدنى من حيث جاهزيتها لهذا البعد، التي أخذت عموما المرتبة 80 عالميا فما فوق ثم تلاها التراجع الكبير من الرتبة 91 عام 2003 إلى 121 عام 2010 .

و حتى إذا قيس المناخ الاستثماري في الجزائر مقارنة بالمناخ الاستثماري في الدول الناشئة الأخرى، فهو الآخر في المراتب الدنيا إن وجد، على غرار مؤشر إمكانية الأسواق الناهضة الصادر عن مركز التعليم و دراسات الاقتصاد الدولي من جامعة ميتشغان الذي يغطي 24 دولة ناشئة، لم تكن الجزائر منها رغم وجود مصر، و تصدر اقتصاديات الناشئة

الأسيوية الثلاثة هونغ كونغ، سنغافورة و الصين في السنوات العشر الأخيرة، فيما ظهرت الجزائر خلال عامي 2003 و عام 2004 في مؤشر ثروة الأمم الناهضة برتبة 43 الذي يهتم بدراسة بيئة الأعمال في البلدان الناشئة من كل جوانبها الاقتصادية و الاجتماعية و حتى المعلوماتية، فيما حظيت الجزائر بمراتب متقدمة في مؤشر تنمية تجزئة التجارة العالمية 12 و 11 من 30 دولة ناشئة عامي 2008 و 2009، إذ تقوم فلسفة المؤشر على أنه كلما تطورت الأسواق المحلية لتجارة التجزئة زاد مستوى طلب المستهلك المحلي على المنتجات ذات العلامة التجارية الشهيرة عالميا، و من ثم تشجع الشركات الدولية لتجارة التجزئة على إفتتاح فروع لها في هذه الدولة.

المبحث الثالث: تقييم الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

إن النجاح في إستقطاب الكم العالي من الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي لهو نتاج للسياسات الإستثمارية الناجحة من حيث المنطلق، ثم البيئة أو المناخ الاستثماري الملائم من حيث أنها الإلتزام الميداني لهذه السياسات، غير أن إنسياب هذا الكم العالي من الإستثمارات إلى الإقتصاد القومي لا يعني بالضرورة منفعته عليه، بل يعود قد عليه بالضرر.

و عليه نتعرض في هذا المبحث إلى عرض حصة الجزائر من التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، ثم محاولة تقييم آثارها و إنعكاساتها على الإقتصاد الوطني، و آخيرا محاولة معرفة الأسباب و نقائص هذا الأخير المعرقلة لإستقطاب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.

يشار أن الاستثمارات المباشرة الصادرة عن الجزائر هي جدا متواضعة، إذ كانت كذلك طيلة عقد الثمانيات بمتوسط قدره 10 مليون دولار،و بحصة عالمية لم تكن للتجاوز 1‰ في ذروة تصدير هذه الاستثمارات، في حين كانت شبه منعدمة خلال عقد التسعينات، لكن خلال الألفية الجديدة عادت إلى الزيادة المطردة جراء الطفرة في أسعار المحروقات من جهة، و تحقيق الفوائض المالية في الجزائر من جهة أخرى، فارتفعت من 98 مليون دولار عام 2002 إلى 253 مليون دولار عام 2002 وصولا إلى أكثر من نصف مليار دولار عام 2011، لكن رغم هذا الارتفاع النسبي في المبالغ لكن بنسبة متدنية من الحصة العالمية، إذ لم تكن للتجاوز هي الأخرى 3‰*، و سبب هذا التدني أن جل الفوائض المالية للجزائر تصدر في شكل استثمارات غير مباشرة (استثمارات المحفظة) و بخاصة شراء أذونات

* – يمكن الإطلاع على الملحق رقم (29).

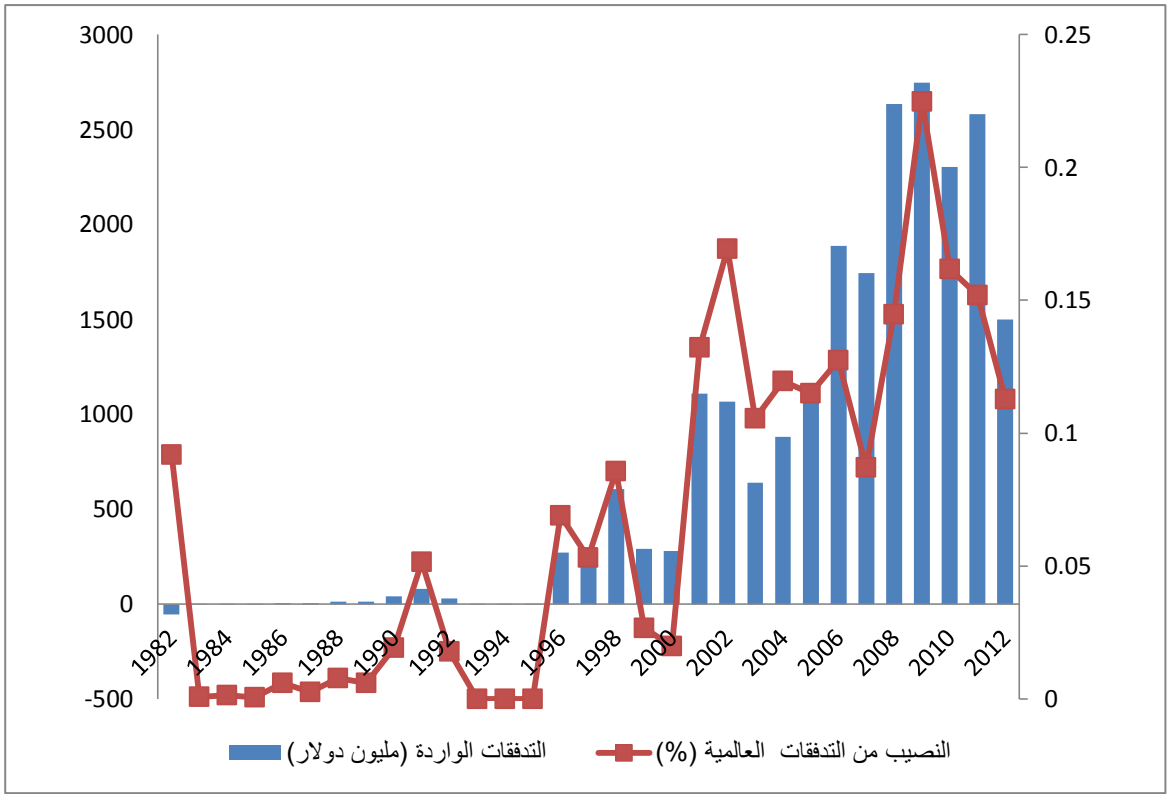
الخزانة الأمريكية لضمان عائدها و قلة مخاطرها، بالإضافة إلى عدم توفر الجزائر على مؤسسات إستراتيجية كبرى لها القدرة و حتى الرخصة للاستثمار في الخارج، باستثناء الشركة المحتكرة لقطاع المحروقات شركة "سونطراك" في مجال أنشطة الاستكشاف و التنقيب التي تمثل الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر في الخارج، و مساهمتها في امتلاك جزء من رأسمال شركات أخرى، كما تمتلك شركة طيران داخلي هي شركة "طاسيلي" التي لها مشروع مستقبلي لتحويلها إلى شركة طيران دولية. لكن هذا الإتجاه يناقض اتجاهات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الدول النامية أو حتى الانتقالية التي أصبحت تصدر ما قرابة خمس الاستثمارات العالمية، و التي تحركها دوافع مختلفة منها أمن إمدادات الطاقة، الأمن الغذائي، اكتساب الأصول الإستراتيجية و أخيرا دوافع تعظيم الربحية.

المطلب الأول: نصيب الجزائر من التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر:

من أجل عرض تقييم حصة الجزائر من التدفق العالمي للإستثمار الأجنبي المباشر سنعتمد على بيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية في عرض حصتها فيما يخص التدفق حسب السنوات، و دعمها بحصيلة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار فيما يخص التدفق حسب المصدر و أخيرا التدفق حسب القطاعات الاقتصادية المستثمر فيها.

الفرع الأول: تحليل التدفقات حسب السنوات:

لقد شهدت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر شبه انعدام قبل فترة منتصف التسعينات حسبما يوضحه المنحى التالي:



الشكل رقم (19): تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر للفترة (2012-1982)

المصدر: من إعداد الباحث* اعتمادا على قاعدة بيانات الأمم المتحدة للتجارة:

http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.a=&sCS_ChosenLang=fr(25/07/2014)

و يرجع ذلك لطبيعة السياسات الاقتصادية حسبما أوضحناه آنفا و اقتصار هذه التدفقات على الشركات المختلطة مع القطاع العام التي لا تتعدى نسبة 49%، رغم فشل قانون الاستثمارات 82-13 و رغبة السلطات في الاستفادة من التمويل الخارجي، عقب أزمة انخفاض أسعار النفط و الدولار و ما أنجر عليها من تبعات سلبية على الاقتصاد الجزائري، بإصدارها لقانون استثمارات 86-13 لكن هذا الأخير لم يحقق التطلعات المرجوة رغم تسجيل تدفق استثماري متصاعد 7.3 مليون دولار سنة 1987 إلى 21 مليون دولار

* - يمكن الإطلاع على الملحق رقم (30).

بنهاية 1989، فضلا عن ذلك بنصيب جد متدني من الحصة العالمية التي قدرت بـ 7‰ في ذروتها، في الوقت الذي شهد حركته عالميا زيادة مطردة لظهوره كمصدر تمويل خارجي بديل، بالنسبة للدولة متقدمة أو النامية على حد سواء، فضلا عن تغير السياسات اتجاهه بالانفتاح التام عليه، إذ نجحت مجموعة من الدول النامية و على رأسها النمور الأسيوية الأربع في استقطاب الجيل الأول من هذه الاستثمارات القائم على البعد الكمي في الصناعات التحويلية، و بخاصة ما تعلق بتدني التكاليف فضلا عن استقطابه في مجال البنى التحتية، و ذلك بهيئة مناخها الاستثماري و العمل على تشجيعه ببعض من الحوافز و المزايا.

بيد أنه رغم التأكد و اتجاه صوب اقتصاد السوق من خلال قانون النقد و القرض 90-10 عام 1990، و السماح بل و تشجيع استقطاب الاستثمار الأجنبي، لكن يلاحظ تسجيل تدفق استثماري ضعيف قدر بـ 80 مليون دولار عام 1991، خاصة مع إصدار حكومة "غزالي" لقانون المحروقات 91-21، القاضي بتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مجال المحروقات القبلية أي الاستكشاف و التنقيب، ثم ما لبثت أن تراجعت عملية التدفق الاستثماري الخارجي، و يكمن إرجاع ذلك لعوامل عدة أهمها بداية تنفيذ الإصلاحات بالتعاون مع صندوق النقد الدولي عبر برامج التثبيت و التعديل الهيكلي، لمعالجة الاختلالات المختلفة التي شكلت عائقا أمام المستثمرين الأجانب، إلى جانب عدم توافر الأمن و الاستقرار، و كذلك شبه العزلة التي فرضت عليها من قبل الكثير من دول العالم و بالخصوص الغربية منها و بالتالي جعلت من الجزائر بلدا غير مستقر لا اقتصاديا و لا أمنيا و لا سياسيا يمتاز بالكثير من المخاطر، كل هذا برر تقليص عمليات الشركات الأجنبية إلى أدنى حد ممكن و القطاع الوحيد الذي تواصلت فيه الاستثمارات المباشرة

الأجنبية هو قطاع النفط و الغاز، بما في ذلك صيانة المنشآت التي تمتلكها الشركات الأجنبية.

و لكن بداية من عام 1996 بدأ يتجلى التحسن في حجم التدفقات الواردة على خلفية إقرار الجزائر للتحكيم الدولي بالمصادقة على اتفاقية "واشطن" لتسوية المنازعات بين الدول عام 1995 مع الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات التابع للصندوق النقد الدولي، و هذا بعد تطبيق مشروطية هذا الأخير مقابل إعادة جدولة الديون الخارجية، إضافة لرغبة السلطات في إدماج عنصر الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال برامج خوصصة المؤسسات العمومية، رغم ما واجهته هذه البرامج من صعوبات ميدانية أهمها تزايد ظاهرة البطالة و وزن النقابة العمالية في القضايا السياسية، و قد بلغت ذروة التدفقات عام 1998 بـ 600 مليون دولار ثم ما لبثت إن تراجعت في السنة الموالية، لكن بحصة عالميةجد متدنية لم تتجاوز 8‰.

أما فترة ما بعد 2001 أين سجل تطورا مرئيا قي تدفقاتها و بشكل متسارع، و يرجع ذلك إلى طبيعة الإجراءات التحفيزية التي اعتمدتها الحكومة الجزائرية، من خلال تطبيق الأمر الرئاسي 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، الأمر الذي شجع بعض المستثمرين الأجانب إلى توجيه استثماراتهم نحو الجزائر إضافة إلى الاستقرار الجزئي الذي شهدته بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية في إطار برنامج دعم الانتعاش الاقتصادي كما سبق تفصيله، كالنمو الاقتصادي و التوازن الداخلي و الخارجي، ارتفاع احتياطي الصرف و تقلص نسبة التضخم و حجم المديونية الخارجية، خاصة بعدما رخص نادي باريس في جويلية 2000 إدماج بند للتحويل ضمن اتفاقيات إعادة الجدولة، و تطبيقا لهذا البند أبرمت الجزائر العديد اتفاقيات ثنائية لتحويل الديون مع فرنسا و إيطاليا و إسبانيا، و قد تم تحويل

61 مليون أورو بين كل من فرنسا و الجزائر، و 84 مليون أورو بين الجزائر و إيطاليا من خلال 34 مشروع مسجل في ميزانية الدولة[1]، في حين حولت ما قيمته 40 مليون دولار مع إسبانيا[2].

و انطلاقا من عام 2004، شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر توسعا خاصة بالنسبة للقطاعات خارج الطاقة و المناجم، أين سجلت ما قيمته 154 مليار دينار جزائري مقابل 112 مليار دينار جزائري، و أهم أسباب هذا الارتفاع تعود إلى بيع الرخصة الثانية للهاتف النقال لشركة "أوراسكوم المصرية" و خصخصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار لشركة "أسبات" الهندية، إلى جانب خصخصة المؤسسة الوطنية للمنظفات "ENAD" لصالح شركة "هنكل" الألمانية، و استمر هذا الارتفاع إلى غاية 2006، السنة التي سجل فيها قيمة استثمارات أجنبية مباشرة حوالي ثلاث مرات المبلغ المسجل خلال سنة 2003 (634 مليون دولار أمريكي) خاصة مع إصدار الأمر الرئاسي 06-08 الذي يعدل و يتمم الأمر 01-03 بمزيد من الحوافز و الضمانات، و تقليص للإجراءات الإدارية إلى 72 ساعة بعدما كانت في حدود 30 يوم، إضافة لإعفاء ضريبي على أرباح الشركات و الرسم على النشاط المهني لمدة عشر سنوات.

و استمرت هذه الزيادة لتصل رقما قياسيا تجاوز 3 مليار دولار خلال عامي 2008 و 2009، بالرغم من أن العالم مر خلال هذه الفترة بأزمة مالية و اقتصادية حادة كما سبق تفصيله في الفصل الثاني، بتراجع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بنسبة 40% على المستوى العالمي، كما انهارت أسعار البترول من 147 دولار للبرميل في جويلية 2008

---

[1]- أسماء حدانة، المصدر المذكور سابقا، ص157-160.

[2]- محمد قويدري، المصدر المذكور سابقا، ص 227.

إلى أقل من 50 دولار للبرميل في 2009، و هذا ما يفسر إرتفاع حصة الجزائر من التدفقات العالمية إلى قرابة ربع (4/1)%.

لكن بدأ من النصف الأول لسنة 2010، تراجع مستوى التدفق إلى 2.3 مليار دولار بسبب تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية، بالإضافة إلى الأزمة المالية التي مرت بها شركة "بريتش بتروليوم" إحدى أكبر الشركات البترولية المستثمرة في قطاع المحروقات من جهة[1]، و من جهة أخرى للإجراءات الاقتصادية التحفظية التي اتخذتها الحكومة الجزائرية على خلفية انهيار أسعار البترول و حماية الاقتصاد الوطني من نزيف تحويل العملة الصعبة إلى الخارج، و المتمثلة في العودة لقاعدة الشراكة "49/51" يكون للشريك الجزائري فيها نسبة لا تقل 51% فيما يخص الأنشطة الإنتاجية، و قاعدة "70/30" تكون حصة الشريك الجزائري نسبة لا تقل عن 30% بالنسبة للأنشطة الاستيرادية، إضافة لفرض التمويل الداخلي أي إجبار المؤسسات الأجنبية على تمويل مشاريعها من البنوك الجزائرية و ليست الأجنبية[2].

رغم تسجيل تحسن في التدفق الاستثماري إلى 2.7 مليار دولار سنة 2011، لكنه ما لبث أن تراجع إلى أقل من 1.6 دولار مليون دولار في السنة الموالية، و ذلك راجع لدخول مشاريع في قطاعي البتروكيماويات و تحليه المياه مرحلة الإنجاز، و أيضا لرفع رأسمال

[1]– الاستثمارات الأجنبية تصل إلى مستويات قياسية في 2008 و تتراجع في 2010، الجزائر، مجلة أبحاث اقتصادية، فيفري 2011، ع 29، ص 64.

[2]- http://www.aljazeera.net/ebusiness/pages/5898f33a-4993-441c-aefb-3ed1b8e28366(05/03/2014).

البنوك الأجنبية العاملة في الجزائر لرأسمالها[1]، و يعزز هذا الإتجاه تراجع و عودة الحصة العالمية إلى 0.1% من التدفقات العالمية.

الفرع الثاني: تحليل التدفقات حسب المصدر:

نظرا لغياب إحصاءات شاملة عن تطور مصادر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر سوف يعتمد على فترتين لاختلاف مرجع التقرير:

أولا: مصادر الاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة (1998-2001): حسب التقرير الذي أعدته منظمة الأمم المتحدة للتجارة و التنمية بعنوان اختبار السياسات الاستثمارية في الجزائر سنة 2004، فقد تمثلت أهم البلدان المستثمرة في الجزائر إلى:

الجدول رقم (22): مصادر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر (98-01):

البلد	1998	1999	2000	2001	الإجمالي
الولايات المتحدة	256981	89882	205664	354369	906806
مصر	51	3	100	362992	363146
فرنسا	76656	13746	49472	80413	344001
إسبانيا	16209	16373	35596	152867	221045
إيطاليا	92820	11800	9262	34383	148265
ألمانيا	20062	7836	66509	37791	132198
هولندا	2812	623	1308	71944	76687
المملكة المتحدة	36015	2001	14206	23254	75476
اليابان	16648	2787	21092	8818	49345
بلجيكا	14648	571	4484	12384	32041

Source: Examen de la politique de l'investissement de l'Algérie,2004, New York, Genève, conférence des nations unies sur la commerce et de la développement, Nation unies, p 12.

[1]- مصطفى مقيدش، رفع رؤوس أموال البنوك الأجنبية ساهم في رفع الاستثمارات الأجنبية، العدد 29 الجزائر، مجلة بحوث اقتصادية، فيفري 2011، ص 65-66.

حسبما يلاحظ من الجدول أعلاه تصدر الولايات المتحدة الأمريكية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر للفترة الممتدة من 1998 لغاية 2001، بمبلغ جاوز 900 مليون دولار، و تركز جلها في قطاع المحروقات، إما في شكل فروع الشركات على غرار شركة (Petrofac resources international INC) في مجال البحث و التنقيب خصوصا بعدما فتح قانون المحروقات 91-21 المجال للاستكشاف و التنقيب أمام الاستثمارات الأجنبية، أو في شكل شراكة مع المجمع الوطني "سوناطراك" كمشروعي (Andarko) و (Lasmo)، إضافة لنشاطها في بعض مجالات أخرى كقطاع الكيمياء و الصيدلة (Pfizzer)، و ذلك في إطار دعم برنامج التعاون الاقتصادي بين إفريقيا الشمالية و الولايات المتحدة الأمريكية "USNAEP" بمبادرة من نائب كاتب الدولة الأمريكي للشؤون الاقتصادية في جوان 1998.

في حين احتلت مصر المرتبة الثانية، بملغ تراكمي قدر حوالي 363 مليون دولار رغم انخفاضها إلى حوالي 3 ملايين دولار سنة 1999، لكنها ارتفعت مباشرة إلى 362 مليون سنة 2001، و سبب ذلك بيع الرخصة الثانية للهاتف النقال لشركة "أوراسكوم" المصرية، في إطار ترقية الاستثمارات العربية البينية، خاصة بعدما أبرمت الجزائر الاتفاقية الموحدة للاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية في 1998.

فرنسا التي تعتبر الشريك الاقتصادي التقليدي الأول بالنسبة الجزائر، بحكم التاريخ الاستعماري خاصة بالنسبة الواردات، لكن فيما يخص الاستثمارات انقطعت هذه العلاقة نهائيا بعد حملت التأميمات، التي شملت أصول شركاتها العاملة بالجزائر، خصوصا في قطاع المحروقات و الطاقة، لكن عادت شركتها الدولية (Elf-Tatalfina) للنشاط في قطاع المحروقات، بعد إصدار قانون المحروقات 91-21، إضافة إلى قطاعات آخرى على غرار

الصناعات الغذائية (Danoun) و الميكانيكية (Michelin)، كما سجلت دخول المشاريع الاسبانية (Cepsa) و الايطالية (Agip) و هذا في إطار تنفيذ الاتفاقيات الثنائية بين البلدين على إنفراد، و أيضا تنفيذا لمشروع الشراكة الارومتوسطية، علما أن هذه الدول الثلاث (فرنسا، إسبانيا، إيطاليا) شكلت أكبر دائني الجزائر، حيث علمت سنة 2000 على تحويل الجزء الأعظم من ديونها إلى استثمارات مباشرة كما تم شرحه سلفا.

كما سجل دخول الاستثمارات الألمانية بقيمة تراكمية فاقت 132 مليون دولار في شكل خوصصة المؤسسات العمومية، على غرار المؤسسة الوطنية للمنظفات لصالح شركة (Henkel)، إضافة لمشاريع الشراكة في مجال الغازات الصناعية (Messer) مع المجمع الوطني "سوناطراك"، أما الاستثمارات البريطانية فقد شكلت حضورا قويا من خلال العملاق بريتش بتروليوم (BP)، في حين أن المشاريع الهولندية و اليابانية فكانت ممثلة بشركتي (Amoco) و (Teikok Oil) على التوالي و أخيرا سجل تدفق محتشم للاستثمارات البلجيكية بمبلغ لا يتعدى 32 مليون دولار للسنوات الأربع رغم إبرام الجزائر لاتفاقية تشجيع الاستثمارات المباشرة مع الاتحاد البلجيكي- اللوكسمبورغي (U.E.B.L) في 21 أفريل 1991.

ثانيا: مصادر الاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة (2002-2012): حسب التقرير الصادر في حصيلة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار خلال العقد الفارط الموضح في الشكل رقم (20) أدناه، فإن أوروبا أخذت الريادة في قائمة المناطق الأكثر استثمارا بالجزائر للفترة الممتدة من 2002 إلى غاية 2012، إذ أحصت الوكالة الوطنية خلال عشر سنوات 228 استثمارا أوروبيا، منها 185 مشروعا تابعة لبلدان الاتحاد الأوربي و على رأسها كل من إسبانيا و فرنسا بنسبة 17% و 7% على الترتيب، فيما جاءت الدول العربية في المرتبة

الثانية بـ 153 مشروعا بمبلغ استثمار يفوق ذلك المسجل لدى الأوربيين، حيث بلغ أزيد من 1.1 مليار دج، جلها يرجع للكويت 23% و مصر 17% و العربية السعودية 6%[1] و وفرت المشاريع العربية بالجزائر أكثر من 44 ألف منصب شغل، و لعل يرجع هذا إلى طبيعة العلاقات الخارجية التفضيلية للإستثمارات العربية في إطار الإستثمارات العربية البينية.

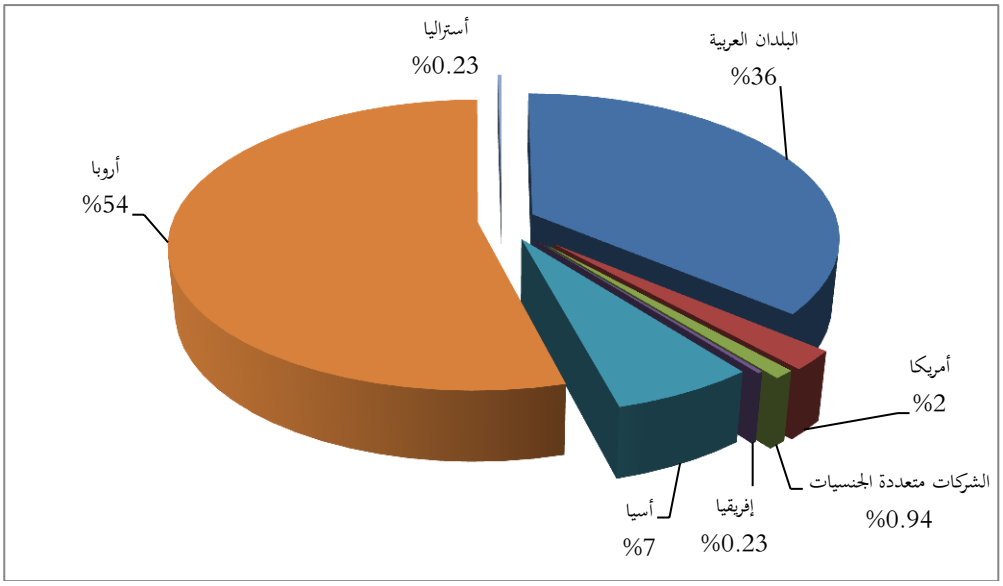
بينما حلت الاستثمارات الآسيوية بإستثناء العربية منها المرتبة الثالثة بـ 27 مشروعا استثماريا بملغ قارب نصف مليار دج، و بلغ العدد من الأمريكيتين 9 مشاريع و 04 مشاريع بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات رغم أن تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لسنة 2008 أشار إلى تواجد 65 شركة متعددة الجنسيات في جميع القطاعات بين زميلة أو منتسبة أو حتى فرع[2]، فيما سجل مشروع واحد من أستراليا (BHP)، و آخر إفريقيا المتمثل في شركة (Kahrama) لتحلية المياه و إنتاج الكهرباء[3].

---

[1]- l'investissement direct étranger (IDE) en Algérie, Planet Expert, partenaire des PME a l'international ;
http://www.planet-expert.com/fr/pays/algerie/investissement-direct-etranger-ide (07/03/2014).

[2]– تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008،الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و إئتمان الصادارات، 2008، ص 63.

[3]–في آخر حصيلة للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، جريدة المساء، 2013/02/17:
http://www.el-massa.com/ar/pdf/2013/02_13/Massa17_02_13.pdf(06/03/2014).



الشكل رقم (20): مصادر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر للفترة (2002-2012)

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements

(05/03/2014)

الفرع الثالث: تحليل التدفقات حسب القطاعات:

عادة ما يتوزع الاستثمار الأجنبي المباشر على مختلف القطاعات الاقتصادية، تبعا للغرض الذي تسعى إليه هذه الاستثمارات، بدءا بالاستثمار الباحث عن الثروات الطبيعة و مرورا بالباحث عن الأسواق، و كذا الباحث عن الكفاءة في الأداء، و أخيرا الاستثمار الباحث عن أصول إستراتيجية، و على هذا الأساس تم تحليل التدفقات حسب القطاعات إلى قطاع المحروقات و الطاقة و تحليل التدفقات في بقية القطاعات الاقتصادية:

أولا: قطاع المحروقات و الطاقة: بمقتضى اتفاقيات "ايفيان" المنشأة للاستقلال الجزائري شكل هذا القطاع احتكارا على الشركات الفرنسية وفقا لنظام الامتيازات من خلال البحث، التنقيب و الإنتاج و حتى التسويق مقابل عمولة بسيطة للخزينة العامة، لكن مع صدور المرسوم الرئاسي رقم 03-08-1967 الذي أوكل لشركة "سوناطراك" احتكار

عمليات التوزيع و بهذا تم تأميم الشركة المكلفة بالتوزيع في البلد، لاحقا و بعد رفض الشركات البترولية الفرنسية تطبيق الأسعار الجديدة المعلنة بـ 2,85 دولار للبرميل بدلا من 2,08 دولار للبرميل أعلن عن التأميم الجزئي للمحروقات، ثم صاحبه الإلغاء الكلي لنظام الامتيازات بموجب قانون 12 افريل 1972، و بهذه العملية أصبحت "سوناطراك" المانح الوحيد للسندات المحمية و صاحب كل العمليات الفورية فيما عدا حالة الاتفاقيات خاصة بينها و بين شريك أجنبي.

استمر انغلاق الجزائر على الاستثمار الأجنبي المباشر عموما و في قطاع المحروقات خصوصا فيما عدا بعض مشاريع الانجاز، إلى غاية إصدار قانون المحروقات 91-21، نظرا للأوضاع المزرية الناتجة عن أزمة انهيار النفط عام 1986، مما دفع بالسلطات لفتح المجال أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مجال المحروقات القبلية بينما عمليات الإنتاج و العمليات التجارية تتم و تستمر عن طريق الشراكة مع المجمع الوطني "سوناطراك" بواسطة حق الدخول المباشر، و في هذا الصدد تم تسجيل دخول عدة مشاريع أجنبية للاستثمار في هذا المجال على رأسها الأمريكية (Andarko) و (Lasmo) و (Burlington) إضافة لـ (Halliburton)، و الاستثمارات الكندية (Talisman) و (First Calgary Pertoleums Ltd)، و أيضا الشركات الأوربية التي سبق عرضها في الفقرة السابقة.

تم تعديل قانون المحروقات 91-21 بقانون 05-07 في 25 أفريل ،2005 حيث جاء هذا القانون كرد فعل من الدولة الجزائرية إستجابة للضغوط التي خلفتها العولمة، في إطار الانفتاح على الاقتصاد العالمي و تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر و استقطاب الشركات متعددة الجنسيات، في جو المنافسة الحادة على عقود البحث و التنقيب

أو الاستغلال و أهم بنوده يتمثل في: رفع احتكار موارد المحروقات عن الشركة الوطنية "سوناطراك"، و إرجاع هذا الحق للدولة من خلال إنشاء وكالتين الأولى: الوكالة الوطنية لمراقبة النشاطات و ضبطها في مجال المحروقات و تدعى "سلطة ضبط المحروقات" و الثانية الوكالة الوطنية لتثمين موارد المحروقات و تدعى اختصارا "ألنفط"، كما عرف القانون صاحب الامتياز و المتعاقد على أنه أي طرف قادر على تحمل الأخطار و التكاليف و الخسائر، لكن تم تدارك هذا القانون بتعديله مجددا بأمر رئاسي رقم 06-10 الصادر في 29 جويلية 2006، حيث سمح هذا الأمر لشركة "سونطراك" باسترجاع زمام الأمور على قطاع المحروقات في إطار التنمية المستدامة، و هي إشارة إلى عدم منح حرية مطلقة لنشاط الشركات الأجنبية في قطاع المحروقات في الجزائر تفاديا لعقود الاستغلال التي قد تعجل من نضوب هذه الثروة من جهة، و من تحويل أرباح خيالية لصالح الشركات الأجنبية من جهة أخرى، كما تضمن القانون وجوب شراكة أجنبية مع المجمع الوطني "سوناطراك" بما لا يقل عن 51%، و قد تم تسجيل دخول 21 شركة دولية وفق هذه الصيغة حتى نهاية 2008، و ما يلفت الانتباه دخول شركات بترولية من دول نامية على غرار الماليزية (Petronas CB HD) و الفيتنامية (PetroVietnam)[1].

ثانيا: قطاعات خارج المحروقات و الطاقة: لم تشهد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر حضورا في قطاعات غير المحروقات و الطاقة بشكل ملحوظ إلا بعد سنة 2001، و صدور الأمر 01-03 المتمم لقانون الاستثمار 1993 حسبما يوضحه الجدول رقم (23):

---

[1]- بوبكر بعداش، المصدر المذكور سابقا، ص236-241 -بتصرف-.

الجدول رقم (23): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر

(2012-2002)

قطاع النشاط	المشاريع		المبلغ (مليون دج)	
	العدد	النسبة	العدد	النسبة
الصناعة	220	%53.65	599200	%74.61
الخدمات	97	%23.65	167118	%20.81
البناء، الأشغال العمومية، الري	63	%15.36	12082	%1.50
النقل	16	%3.9	3991	%0.49
الفلاحة	6	%1.46	887	%0.11
الصحة	5	%1.21	6192	%0.77
السياحة	3	%0.73	13587	%1.69
المجموع	410	%100	803057	%100

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements

(07/03/2014)

وفقا للجدول أعلاه بلغت استثمارات القطاع الصناعي إلى نسبة 53.65% من إجمالي التدفقات و بقيمة قاربت على 600 مليار دج، من خلال 220 مشروع موزعة على:

الصناعات الغذائية على غرار شركة "دانون" الفرنسية التي وقعت اتفاق شراكة مع شركة "جرجرة" سنة 2000، و الصناعات الكيماوية من خلال مشروع شركة "هنكل" الألمانية التي دخلت بنسبة عالية في رأسمال المؤسسة الوطنية للتطهير و منتجات الصيانة "ENAD"، إضافة للصناعات الميكانيكية من خلال مشرع "ميشلان"، و صناعة الحديد و الصلب من خلال مشروع الشركة الهندية "ISPAT"، و ذلك في إطار تعزيز استثمار

جنوب–جنوب بالتنازل عن 70% من رأسمال الشركة العمومية للحديد و الصلب "Sidar"عام 2000، و مشروع الشركة الجزائرية للإسمنت "ACC" التابعة لمجمع أوراسكوم المصري، و مشروع شركة "كنوف" في مجال صناعة الجبس بوهران بالشراكة الألمانية مع شركة "سودبياك"، و أيضا في مجال صناعة التبغ و الكبريت من خلال الشركة الجزائرية الإماراتية، إضافة إلى المشروع الفرنسي "Bel Algerian" المنشأة في إطار اتفاقية تحويل الديون الفرنسية إلى استثمارات، بإضافة إلى مجموعة "Messer" و "Lindte" الألمانية في صناعة الغازات الصناعية.

و على عكس التدفقات القطاعية العالمية للاستثمارات الأجنبية المباشرة فقد احتل قطاع الخدمات المرتبة الثانية في الجزائر من خلال 97 مشروع بقيمة قدرت بـ 167118 مليون دج أي بنسبة 21.02% من إجمالي التدفقات، و بالدرجة الأولى الخدمات البنكية على غرار "Citi Bank" الأمريكي، و الفرنسيان "Société General" و " Bnp Paribas" و مصرف "ABC Bank" البحريني و في مجال الصيرفة الإسلامية بنك البركة السعودي بالشراكة مع بنك الفلاحة و التنمية الريفية و كذلك مصرف السلام الإماراتي.

في حين احتل قطاع الأشغال العمومية و التشييد و الري المرتبة الثالثة في التدفقات بنسبة بلغت 15.36% و بمبلغ قدره 12082 مليون دج، و من أهم إنجازاته طريق السيار شرق–غرب و كذا برنامج مليون وحدة سكنية الذي مدد إلى البرنامج الخماسي الحالي و فندق "شيراطون" و وزارة المالية عن طريق الشركة "Snc Lavalin" الكندية، و مشروع "سيال" الفرنسي في مجال التزويد بالمياه الشروب، إضافة لمشروع "Lonics" الأمريكي في مجال تحليه مياه البحر، فضلا عن دخول شركة موانئ دبي العالمية عن طريق عقد

"B.O.T" لتطوير ميناء جن جن[1]، إلا أن هذه العقود تبقى قليلة الحضور في الإقتصاد الجزائري على غير الدول الآخرى التي سبق شرحها في الفصل الثاني، لعدة إعتبارات منها توافر الموارد المالية من أجل إنجاز مثل هذه البنى.

و في مجال النقل تم تسجيل 16 مشروع فقط بقيمة 10319 مليون دج، و على رأسها مشروع النقل الجوي الفرنسي "Aigle Azur" إضافة للخطوط الجوية الأخرى (الإماراتية، القطرية، الفرنسية البريطانية...الخ) غير أن هذا الاستثمارات في هذا القطاع تبقى ضعيفة رغم أهميتها الاقتصادية و ذلك لاحتكار الشركات الوطنية لمختلف طرق النقل خاصة النقل البحري.

من جهة أخرى لا يزال قطاع الزراعة يعاني التهميش بسبالاهتمام بالقطاعات المنافسة الأخربرغم وجود بعض المحفزات القانونية على غرار المردودية، فضلا عن مشكل تملك الأراضي و مدة استغلالها و الغياب التام لعقود الزراعة التعاقدية التي إستفادت منها دول عدة في إستقطاب الاستثمارات الزراعية كل هذه الأسباب جعلت من قطاع الزراعة مهمشا رغم الإمكانيات و المؤهلات الضخمة التي تتمتع بها الجزائر.

أما في مجال الصحة فتبقى نسبة التدفقات في هذا القطاع ضعيفة جدا بحيث قدرت ب 1.21% و بقيمة 6192 مليون دج بنهاية 2012، و من أهم هذه الاستثمارات مخبر "Solu Pharm" الكويتي و مخبر "APS" لإنتاج الأنسولين، و استثمارات مخابر

[1]– تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لسنة 2010، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و إئتمان الصادرات، 2010، ص 210.

"Aventis" الفرنسية، و مخابر "Pifizer" الأمريكية بالشراكة مع المجمع الوطني "صيدال"[1].

و ما يثير الانتباه في الحصيلة أن الاستثمارات الأجنبية في قطاع السياحة رغم قلتها بثلاث مشاريع فقط، فإن المبلغ المخصص لها قدر بأزيد من 13 مليون دج، أي 3% مقارنة بباقي القطاعات الأخرى على غرار النقل و الفلاحة و الصحة، من خلال تسجيل مشروع إنشاء مركب سياحي بسيدي فرج و كذلك المشروع الفرنسي "Accor" باسم "Sofitel" إضافة لسلسة الفنادق الدولية على غرار "Sheraton" و الاسبانية "Mercure".

يشار أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار أوضحت أن الأرقام المقدمة في الحصيلة الخاصة بفترة 2002-2012 تم تحينيها بأخذ المشاريع الملغاة بعين الاعتبار[2]، مما يدفعنا للإفتراض إلى عدم دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر في مجال البحث و التطوير التي أصبحت جل دول العالم تعمل جاهدة من أجل إستقابها قصد الإندماج في منظومة الإبتكار العالمية و من ثم العمل على إكتساب التكنولوجيا ثم توطينها لاحقا.

---

[1]- Algeria, pharmaceuticals and healthcare report,, Q1, London, Business monitor international LTD, 2011.

[2]- في آخر حصيلة للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، جريدة المساء، 2013/02/17:
http://www.el-massa.com/ar/pdf/2013/02_13/Massa17_02_13.pdf(06/03/2014)

المطلب الثاني: انعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الجزائري:

عديدة تلك البلدان التي تستقطب كما هائلا من الاستثمارات الأجنبية المباشرة و في جل القطاعات الاقتصادية، لكن ليس كلها يعود بالنفع عليها، فقد تكون فقط من أجل خدمة المستثمر الأجنبي المباشر عموما و الشركات متعددة الجنسيات خصوصا، و من أمثلة ذلك تايلاند و البرازيل، إذ رغم تحقيق ناتج إجمالي المحلي معتبر بفضلها، إلا أن عائداتها على الاقتصاد المحلي غير معتبر لعدم عدالة إعادة توزيعه و من ثم سنحاول في هذا المطلب قياس أثر و أداء الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر في ضوء البيانات المتوفرة.

لكن نظرا لشح و غياب الإحصائيات و البيانات فإنه يصعب قياس انعكاسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الاقتصاد الجزائري بشكل مؤكد بعيدا عن طرح الفرضيات، كغياب إحصائيات عن حجم الصادرات من الاستثمار الأجنبي المباشر و كذا التحويلات الخارجية للمشاريع الأجنبية لرؤوس الأموال في شكل أرباح أو تكاليف، و بالتالي يصعب قياس أثره على التوازن الخارجي (ميزان المدفوعات) للاقتصاد الجزائري من جهة إضافة للضرائب المحصلة من الاستثمارات الأجنبية و كذا حجم الادخار الناجم عنها حجم الإنتاج من السلع و الخدامات الموجه للسوق المحلي و بالتالي قياس الأثر على التوازنات الداخلية للاقتصاد الجزائري من جهة أخرى، لكن سنكتفي بعرض الأثر على الاستثمار المحلي و كذا التشغيل.

الفرع الأول: المساهمة في تكوين الناتج المحلي الخام (النمو الاقتصادي):

رغم تحسن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر بدءا من سنة 1996 في صيغ عدة، لكن تبقى نسبة مشاركته في النمو الاقتصادي ضعيفا جدا لم تتجاوز في ذروتها 2.52%، و التي كانت في سنتي 2001 و 2009 و التي هي بالمقابل تمثل ذروة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاد الجزائري.

الجدول رقم (24): نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) في تكوين الناتج المحلي الخام (GDP):

السنوات	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
FDI/GDP	%0.57	%0.53	%1.2	%0.59	%2.02	%1.87	%0.93	%1.03
السنوات	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
FDI/GDP	%1.12	%1.57	%1.35	%1.56	%2.22	%1.44	%1.36	%0.77

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات البنك العالمي بالنسبة للجزائر:

http://data.worldbank.org/country/algeria (27/02/2014).

الفرع الثاني: الآثار على الاستثمار المحلي و التشغيل: حسب حصيلة الصادرة عن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، فقد شكل عنصر الاستثمار الأجنبي المباشر ضآلة حضور في الاقتصاد الجزائري بنسبة لم تتجاوز 1.28% من إجمالي الاستثمارات للعقد الفارط (2002-2012)، رغم محاولة السلطات إدراج هذا العنصر في الاقتصاد الوطني بشكل أكبر حسبما موضح في الجدول رقم (25) أدناه:

الجدول رقم (25): وضعية المشاريع الاستثمارية المسجلة في الجزائر

(2012-2002)

الاستثمار	المشاريع		المبلغ (مليون دج)		التشغيل	
	العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة
الاستثمار المحلي	31594	%98.71	1743783	%68.46	866563	%85.63
الاستثمارات الأجنبية (مباشرة + شراكة)	410	%1.28	803057	%31.53	42959	%14.36
المجموع الإجمالي	32004	%100	2546840	%100	299115	%100

http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements

(07/03/2014)

لكن اللافت للنظر ضخامة مبلغ هذه الاستثمارات بـ 803057 مليون دج مشكلة ثلث قيمة الاستثمارات الإجمالية و هذا دليل واضح على نشاطها في قطاعات حيوية ذات تكلفة عالية لم تكن موجود من قبل أصلا، إما لعجز القطاع الخاص في إنشائها أو التخلي عنها من قبل القطاع العام في فترات السابقة، و بهذا تسقط فرضية آثر المزاحمة على الاستثمار المحلي و عرقلة الصناعات المحلية الناشئة، بل على العكس و في ظل الظروف الملموسة نظرا لغياب إحصائيات كافية، و حسبما وضح سابقا في التوزيع القطاعي لهذه الاستثمارات يلتمس أنها حققت أثر إيجابي على الاستثمارات المحلية من خلال المنافسة أو الشراكة، في إدخال نوعية ملموسة في جميع القطاعات خاصة قطاع الخدمات، كخدمات شركة "سيال" في مجال توزيع و تصريف المياه، أو في مجال المصرفية، حيث ألزمت خدمات البنوك الأجنبية الناشطة البنوك المحلية على تطوير خدمات بما يتماشى و المتطلبات التسويقية

أو لشركة الخطوط الجوية الجزائرية في تحسين خدماتها بل و تجديد أسطولها خاصة في مجال الخطوط الدولية شديدة المنافسة، أو شركة "موبليس" في تحسين عروضها بدأ من دخول المنافس الأجنبي الأول "أوراسكوم" و ازدادت حدة المنافسة بعد دخول المنافس الأجنبي الثاني "الوطنية للاتصالات"، أو حتى شركة " اتصالات الجزائر" و تحسينها لخدماتها بشكل ملحوظ في الفترة الأخيرة، أما بالنسبة للاستثمارات الأجنبية في شكل شراكة فقد استفادت الشركات المحلية في تحسين كفاءة استخدام مواردها و منتجاتها على غرار شركة المنظفات الجزائرية مع الشريك "هنكل"، أو شركة "جرجرة" بالشراكة مع "دانون" أو حتى الشركة الوطنية للكوابل.

أما على صعيد التشغيل و البعد الوظيفي، فقد وفرت الاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة المدروسة قرابة 42959 منصب عمل، مشكلة نسبة قاربت 15% من إجمالي مناصب الشغل المستحدثة خلال نفس الفترة، و هي نسبة معتبرة في امتصاص البطالة التي يعاني منها الاقتصاد الجزائري رغم ارتفاع قيمة هذه المشاريع، و هذا ما يدفع لتبني فرضية استخدام الاستثمارات الأجنبية للفنون الإنتاجية المكثفة لرأس المال على حساب الفنون الإنتاجية المكثفة للعمل علما أن الاقتصاد الجزائري لا ينقصه التمويل في هذه الفترة بقدر ما تنقصه الاستثمارات.

و خلاصة يمكن اعتبار أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة شكلت بعدا سلبيا فيما يخص التشغيل، لكن هذا لا يلغي إيجابية و ميزة تنمية و تدريب الموارد البشرية المشتغلة في هذه المشاريع.

المطلب الثالث: نقائص الاقتصاد الجزائري المعيقة لإستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر:

رغم الجهود المبذولة من طرف السلطات المتعاقبة في تشجيع المناخ الاستثماري من تحفيزه و الترويج له فضلا عن إستهدافه، يبقى هدف إستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و إدماجه في الاقتصاد الوطني غير محقق بصورة المراد لها، نتيجة مجموعة من المفارقات و النقائص و حتى التناقضات التي تميز هذا الأخير، باختلاف جوانبها من اقتصادية سياسية و حتى اجتماعية و ثقافية التي تبدو ظاهريا المتسببة في تصنيف الجزائر ذيل الترتيب كل المؤشرات المركبة لقياس المناخ الاستثماري و جعلت بيئتها الاستثمارية بيئة منفرة أكثر منها جذابة:

الفرع الأول: النقائص الاقتصادية:

- المنافسة الحادة للقطاع الموازي: حسب التصريحات الرسمية أن هذا القطاع في الجزائر يسيطر لوحده على 40% من الكتلة النقدية المتداولة في السوق الوطنية، و يشغل حوالي 17.2% من حجم العمالة بأجور جد ضئيلة و بدون تغطية اجتماعية[1]، إضافة إلى التهرب من دفع الرسوم الجمركية و الضريبية و عدم الفوترة و الدفع بطرق غير رسمية، مما أدى إلى إغراق السوق بهذه السلع و بأسعار تنافسية مما شكل عامل طرد حقيقي بالنسبة للمستثمرين الأجانب.

[1]– محفوظي فؤاد، المصدر المذكور سابقا، ص 135.

- عدم نضج القطاع الخاص: عادة ما يحبذ المستثمرين الأجانب التعامل مع قطاع وطني خاص لتقارب الرؤية و المصالح، لكن نظرا لهيمنة القطاع العام بنسبة 80% من النشاطات الإنتاجية و تقديم السلطة نظرتها و مصالحها على حاجات و مطالب أرباب العمل، لازال القطاع الخاص في الجزائر ضعيفا و مقيدا باعتبارات سياسية، و نشاطه في المجالات ذات ربحية سريعة و عالية مقابل إحجامه عن التوجه صوب استثمارات ثقيلة مقابل ربحية طويلة أو بطيئة نسبيا، و هذا التوجه لا يدعم توجه الاقتصاد الوطني إلى دور المستهلك برفع نصيب الاستيراد، بل يدعم أيضا توجه المستثمرين الأجانب للنظر للاقتصاد الجزائري كسوق لمنتجاتهم و ليس قاعدة لفروعهم المنتجة.
- معضلة العقار: نظرا لما يحتويه هذا العنصر من أهمية امتلاكه بدلا من إيجاره، من تدنئة التكاليف و البعد عن النزاعات القضائية إلا أنه في الجزائر و مهما كانت طبيعة المشروع الاستثماري أو ميدان نشاطه (صناعي، تجاري، خدمات) فإن المستثمر الأجنبي يلقى صعوبات و مشاكل عويصة مع العقار، بل عدم حتى توفر مكاتب و محلات تجارية لائقة للإيجار، مما أجبر العديد من المؤسسات الأجنبية لتهيئة شقق و فيلات سكنية و تحويلها إلى مكاتب إدارية و بتكاليف جد عالية نظرا للندرة المتميزة في هذا المجال.
- مشكلة المناطق الصناعية: حيث أن الكثير منها لا يشجع على الاستثمار بسبب ما تعانيه من نقص في التجهيز القاعدي للبنية التحتية و سوء تسيرها مقارنة بالتلك الموجودة على الصعيد العالمي بل منها إستحدث مناطق صناعية قطاعية على غرار العناقيد الصناعية في السويد.

- مشكل الموانئ: و إن كانت إحدى عوامل نجاح استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر تتوقف على مدى احترام و توفير الموانئ للمقاييس الدولية ، فإن الموانئ الجزائرية تعمل دون هذه المقاييس من المداومة المنقطعة و عدم تسليم في الوقت المحدد للحاويات و توفير البنية التحتية التي تسهل عمل الميناء و التحكم في إرساء السفن، إضافة لارتفاع الرسوم الجمركية على مداخلات الإنتاج و طول الفترة التي تستغرقها عملية الإفراج عن البضائع، و ارتفاع العمولات في التخليص الجمركي في بعض الموانئ و المطارات، من العوامل المعوقة للاستثمار في الجزائر لأنها ترفع من تكاليف الإنتاج و تؤثر سلبيا على قرار المستثمر في توطين صناعته في الجزائر.

الفرع الثاني: النقائص التمويلية:

- نقائص المنظومة المصرفية: قبل الصدمة البترولية الأولى كانت البنوك الجزائرية مجرد الموزع و القابض لرؤوس الأموال وفقا لاعتبارات لم تكن لتأخذ الربح أو الفائدة كمعيار أساسي، لكن بتطبيق الإصلاحات الهيكلية تغيرت وظيفتها و أصبحت تنشط وفق المنطق الليبرالي و ما يشكله من عامل المخاطرة في المعاملات الاقتصادية، إلا أنه لا تزال تتصرف كما في الماضي لرفضها أخذ المخاطرة بتمويل و تدعيم مستثمر و أجنبي بالخصوص، دون تقديم كل الضمانات المتصورة، لدرجة أنها تجعل من اللجوء لها غير ضروري و بالخصوص عدم تقديم التمويل اللازم على الأقل في الآجال المطلوبة يضاف لذلك مشكلة اعتمادها على وسائل الدفع التقليدية و عدم عصرنتها مع المستجدات التكنولوجية و الالكترونية.
- انعدام سوق رؤوس الأموال حقيقة: لقد ظل الاقتصاد الجزائري حبيس اقتصاد المديونية في تشكيلته المالية، رغم محاولة السلطات المتعاقبة تنشيط مثل هذه سوق، من خلال

فتح المجال لأشكال الشركات ذات أسهم و إمكانية فتح رأسمالها و إنشاء بورصة للقيم المنقولة و الخوصصة، بيد أن النتائج لم تكن بمستوى التوقعات و تراوح بورصة الجزائر مكانها في مرحلة المخاض، لعدم وصول معظم الشركات إلى المستوى المؤهل للدخول من الناحية المالية أو التنظيمية، رغم أن البعض يرى القليل من التبسيط و التليين كاف لتنشيطها و تطويرها إضافة إلى عزوف المتعاملين الاقتصاديين عن دخول كالمؤسسات المالية غير النقدية (التأمين و صناديق المعاشات) لما تجنده من رؤوس الأموال معتبرة.

الفرع الثالث: النقائص القانونية:

- تعدد القوانين و القرارات الاقتصادية و تضاربها:إن غزارة القوانين المتتالية و تضاربها و تضارب بعض القرارات الاقتصادية المتصلة بالاستثمار و التراجع في بعضها، خلقت نوعا من الانطباع بعدم الاستقرار البيئة القانونية مما نتج عنه تأجيل العمليات الاستثمارية الأجنبية التي تتطلب على الأقل أفاقا مستقرة على المدى المتوسط، و كان آخرها العودة لقاعدة الشراكة 51/49.
- مشكل النظام القضائي: يفتقر النظام القضائي إلى الخبرة و المعرفة الجيدة بالقضايا التجارية المرتبطة بالاستثمار، حيث لا توجد محاكم مؤهلة للتعامل مع بعض القضايا التجارية مثل المنافسة، و مكافحة الإغراق و قضايا البنوك، أعمال المقاولات إلى غير ذلك.

الفرع الرابع: النقائص الإدارية و المؤسساتية:

- عدم توفر المعلومات الكافية للمستثمر عن السوق المحلية و عدم دقتها: نظرا لأهمية المعلومة الاقتصادية و إستراتيجياتها في رسم الخطط و اتخاذ القرارات على أسس موضوعية، من تقدير احتياجات السوق بدقة و كذا عدد المنافسين (دراسات الجدوى) إلا أن الوضع في الجزائر مغاير تماما، فإضافة لعدم توفر قاعدة البيانات لكافة المجلات الاقتصادية التي يطلبها المستثمرين لتقديم فرص الاستثمار خاصة صغار المستثمرين، خلقت طبيعة النظام نوع من سلوك الكتمان في العمل و تغطية الأمور بطابع السرية، ففي مناسبات عديدة حاول المستثمرين و شركائهم الحصول عن معلومات محددة من إدارات و مصالح حكومية دون جدوى، بحجة أنها معلومات خاصة يمنع الإفصاح عنها علنا رغم أن مثل هذه المعطيات منشورة في الدول الأجنبية فتزيد من صعوبة العمل في جو تسوده حرب الأرقام و السرية و بل و تضاربها في كثير من الأحيان إن وجدت.
- تفشي البيروقراطية في الأجهزة و المصالح الحكومية: إضافة لظاهرة اللامبالاة و التهرب من المسؤولية تعرف الإدارة الجزائرية بثقلها و جمودها، و ما يترتب عنها من نشوء البيروقراطية التي نشأت أصلا من رغبة السلطات في وقت سابق الهيمنة على مختلف مرافق الحياة اليومية، ثم الرغبة في التخفيف من ضغوط البطالة ثم الرغبة في محاربة البيروقراطية بواسطة إجراءات بيروقراطية.
- كثرة الإجراءات الإدارية و تعقدها: رغم إحداث العديد من الأجهزة الإدارية المتعاقبة ذات الصلاحيات الموسعة لتسهيل، و تذليل العقبات أمام العملية الاستثمارية في الجزائر و كان آخرها "الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار" بيد أن النتائج لم تعكس الطموحات

بل اعتبر العديد من المسئولين أن وكالة نفسها عبارة عن مكتب إداري لإيداع التصريحات بالاستثمار يبطئ و يعقد الإجراءات أكثر مما يبسطها.

- عدم كفاية الترويج للاستثمار الأجنبي: و يتمثل في قلة الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر داخل الجزائر و خارجها لاتصاف المناخ العالمي بالمنافسة الشديدة لجذب هذه الاستثمارات، إضافة لعجز الهيئات الدبلوماسية الجزائرية في الخارج لبناء انطباع إيجابيو جذاب للقطر و توليد المشروعات الاستثمارية إتجاه الجزائر.
- عدم توافر مراكز و قنوات التسويق و عدم فاعليتها: و يتمثل في عدم وجود شركات متخصصة في مجال تسويق المنتجات لتتولى القيام بتوفير دراسات تسويقية عن احتياجات الأسواق الخارجية لكل سوق و لكل سلعة على حدة، و التعرف على أذواق المستهلكين، حجم و طبيعة الطلب و خصائص الإنتاج المنافس، و القيام بالتعبئة و التغليف الفعال للسلع المختلفة و تهيئة البيانات الكاملة عن المنتج فضلا عن القيام بالإعلان و الدعاية للمنتج في الأسواق الخارجية بما في ذلك التسويق الالكتروني للمنتجات.

الفرع الخامس: النقائص الاجتماعية:

- عدم تلبية نظام التعليم لاسيما التعليم الحرفي لمتطلبات سوق العمل: رغم الميزة النسبية التي تتمتع العمالة الجزائرية في انخفاض تكلفتها لكن لازالت الجامعات الجزائرية تخرج فقط موظفي القطاع العام، الأمر الذي ترتب عليه وجود طاقات بشرية هائلة و فاعلة غير أنها تحتاج لإعادة توجيه لمتطلبات السوق الحالي، إضافة لضعف مراكز التكوين المهني و الحرفي و عدم فعالية برامجها التدريبية و عدم مرونتها بما يتماشى مع المستجدات التقنية و الفنية.

- ضعف كفاءة أنشطة البحث العلمي و التكنولوجي: يعد الإنفاق على البحوث و التطوير منخفض نسبيا في الجزائر مقارنة بدول نامية أخرى تسعى لاستهداف الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال هذا القطاع، و توسيعها لمناطق صناعية تقنية و على رأسها النمور الأسيوية الأربع، و دول أروبا الشرقية فضلا عن بلدان أمريكا اللاتينية.

خلاصة الفصل:

الجزائر و كغيرها من الدول النامية المتجه شرقا غداة استقلالها، اتخذت الموقف السلبي من الاستثمارات الأجنبية عموما و من الشركات الدولية خصوصا، ثم لبث أن تطور هذا الاتجاه إلى التصعيد و القطيعة التامة بتبني نموذج التنمية المستقلة اللامتوازنة اعتمادا على التصنيع الثقيل كدافع قوي للعجلة التنموية، انطلاقا من القدرات الذاتية ثم لاحقا بالرهان على المديونية الخارجية التي ما لبثت أن تراكمت و تعاظمت إلى درجة أن كلفت الاقتصاد الجزائري لاحقا التغيرات الهيكلية و الجذرية نتيجة وصول أدائه لعدم القدرة على السداد و الانفتاح التام على الاستثمارات الأجنبية المباشرة بل و تشجعيها.

لقد مر المناخ الاستثماري في الجزائر بالتطورات نفسها التي حدثت على الصعيد العالمي، إذ إبتدأت السلطات بحفيزه و إعطاء العديد من المزايا و الضمانات، و دعمت هذه الإتجاهات بتعزيز العلاقات الخارجية من خلال الشراكة و التكتلات الجهوية و العالمية فضلا عن إبرام العديد من الإتفاقيات الثنائية لتعزيز الاستثمار الثنائي، ثم إتجهت بإستخدام مختلف الوسائل التسويقية المتعارف عليها للترويج للمناخ الاستثماري للجزائر على الصعيد العالمي و إن كانت بدرجة أقل من تلك المعتمدة بها في دول ناشئة آخرى على غرار الحكومة الإلكترونية. رغم تدني البيئة الإستثمارية على الصعيد العالمي وفق مختلف المؤشرات المعنية بقياسها و تصنيفها في ذيل الترتيب، إلا أن السلطات إنتقلت إلى إستراتيجية إستهداف الاستثمار الأجنبي المباشر ليس من باب الرغبة في التوجه إلى النوعية بل نظرا للراحة المالية التي أصبحت تنعم بها مجددا.

و كنتيجة لما سبق، تميزت الاستثمارات الأجنبية المباشرة بضآلة حضورها في الاقتصاد الجزائري بنسبة لم تقارب 2% من إجمالي الاستثمارات خارج المحروقات

رغم تميز هذه الاستثمارات بالتنوع في مصادرها الأصلية من جهة، و من جهة أخرى بالتنوع من حيث التواجد في جميع القطاعات الاقتصادية بعدما شكل قطاع المحروقات و الطاقة الاتجاه الوحيد لها. و رغم صعوبة قياس أثرها على الاقتصاد الوطني بعيدا عن الافتراضات لغياب البيانات الكافية إلا أنها انعكست إيجابيا من خلال توفير رأس المال و المساهمة في تكوين الناتج المحلي الخام، يضاف إلى ذلك عدم مزاحمة الاستثمار المحلي و عرقلة الصناعات المحلية الناشئة للعقد الفارط، و أخيرا المساهمة في توفير مناصب الشغل رغم أنها من الاستثمارات التي اعتمدت على الفنون المكثفة لرأس المال بدل اليد العاملة، و يرجع ضعف انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و أدائه إلى مجموعة من النقائص المميزة للاقتصاد الوطني و التي أهمها: ضعف القطاع الخاص، المنافسة الحادة للقطاع الموازي و انعدام سوق حقيقة للرؤوس الأموال، تقليدية المعاملات المصرفية، إضافة إلى مجموعة من العراقيل الأخرى ككثرة القرارات الاقتصادية و تضاربها، ضعف تكوين اليد العاملة خاصة في المجال الحرفي و التقني و أخيرا بيروقراطية المعاملات الإدارية.

الخاتمة العامة

حاول الباحث من منوال هذه الدراسة في الفصول الأربعة التوصل إلى مجموعة من النتائج من خلالها يمكن أن يؤكد صحة أو عدم صحة الفرضيات المعتمدة، و التي على أساسها يمكن تقديم جملة من المقترحات و التوصيات المفيدة لتحسين المناخ الاستثماري في الجزائر و من ثم تعظيم نصيبها من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

نتائج الدراسة:

- لا يوجد إجماع في تحديد مفهوم للاستثمار الأجنبي المباشر، و تتعدد دوافع قيامه لاعتبارات داخلية و أخرى خارجية، فضلا عن تعدد أشكاله و صيغه حسب المليكة و التواجد الخاص في البلد المضيف و الاستثمار العابر للقارات.
- إن تقييم إنعكاسات الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد المضيف كان و لازال موضوع لجدل إقتصادي، و حتى سياسي قوي بين المؤيد بشدة و بين المعارض أو المتحفظ على تواجده في الاقتصاد المضيف، لسلبياته و المخاطر الناجمة، و لو أن نفس الأمر ينسحب على المستثمر الأجنبي المباشر من خلال تعرضه لمجموعة من المخاطر داخل البلد المضيف.
- شهدت البيئة الاقتصادية العالمية متغيرات عديدة خلال العقود الثلاثة الاخيرة أثرت على حجم الاستثمار الاجنبي المباشر نحو الزيادة المضطدرة، بإستفحال الشركات متعددة الجنسيات في الاقتصاديات الدولية و الوطنية، فضلا عن بروزه كمصدر تمويل خارجي بديل عن التدفقات الدولية الأخرى.
- و عليه تغير الهيكل الجغرافي الاقتصادي العالمي له سواء من جهة إستقطابه أو تصديره، أو حتى تركيبته القطاعية، بإستحواذ قطاع الخدمات على أكثر من ثلاثة أرباعه، و بتحرك قرابة ثلاث أرباعه بين الدول المتقدمة، و اللافت ما يربوا على ثلث

مصدره الدول النامية و الاقتصاديات الإنتقالية التي تحركها دوافع غير إقتصادية كإتساب الاصول الاستراتيجية و دوافع الأمن القومي.

- أدى التنافس الدولي حول إجتذاب الاستثمار الاجنبي المباشر إلى عدم الاكتفاء في توفير البيئة المناسبة لنشاطه، فلجت العديد من الدول إلى تشجيع مناخها الاستثماري من خلال تحفيزه في الجيل الأول، أما الجيل الثاني فلجت إلى الترويج له قصد التعريف به في الاوساط الدولية، و أخيرا اللجوء إلى إستهدافه في الجيل الثالث بإتباع أسلوب يستبق الأحداث نحو إجتذاب هذه الاستثمارات كنقطة إنطلاق لها.
- غير أن معرفة المستثمر الأجنبي المباشر لمدى ملائمة المناخ الاستثماري لا يقتصر على فقط على مشجعات الدولة المضيفة، و إنما الاستعانة بمجموعة من المؤشرات و النتائج التي تعرضها الجهات الدولية المتخصصة التي تعطي صورة أوضح و أكثر دقة قبل الاقدام على خطوة الاستثمار في بلد ما.
- الجزائر و كغيرها من الدول النامية المتجه شرقا غداة إستقلالها، إتخذت الموقف السلبي من الاستثمارات الأجنبية و الشركات متعددة الجنسيات، و تفضيل التنمية المستقلة للامتوازنة (التصنيع) بالاعتماد على القدرات الذاتية و الرهان على المديونية الخارجية التي كلفت الاقتصاد الجزائري لاحقا التغيرات الهيكلية نتيجة عدم قدرته على السداد و من ثم الإنفتاح التام على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بل و تشجيعها.
- لقد مر المناخ الاستثماري في الجزائر بالتطورات نفسها التي حدثت على الصعيد العالمي، بداءا من تحفيزه و إعطاء العديد من المزايا و الضمانات، فضلا عن الترويج له، و أخيرا تبني أسلوب الإستهداف ليس من باب التوجه نحو النوعية، بل نظرا للراحة المالية التي أصبح الاقتصاد ينعم بها مجددا.

- لقد تميزت الاستثمارات الأجنبية المباشرة بضآلة حضورها في الاقتصاد الجزائري بنسبة لم تقارب 2 بالمئة من إجمالي الاستثمارات خارج المحروقات رغم التنوع في المصادر و القطاعات المتوجه إليها.
- رغم صعوبة قياس أثرها على الاقتصاد الوطني بعيدا عن الافتراضات لغياب البيانات الكافية، إلا أنها إنعكست إيجابيا من خلال توفير رأس المال و المساهمة في تكوين الناتج المحلي الخام، يضاف إلى ذلك عدم مزاحمة الاستثمار المحلي و عرقلة الصناعات المحلية الناشئة للعقد الفارط، و أخيرا المساهمة في توفير مناصب الشغل رغم أنها من الاستثمارات التي إعتمدت على الفنون المكثفة لرأس المال بدل اليد العاملة.

اختبار الفرضيات:

من خلال الدراسة و التحليل اللذين تما في فصول هذا البحث، تمكنا من البرهنة على صحة بعض الفرضيات الموضوعة و بطلان بعضها الآخر، نوردها على النحو التالي:

- الفرضية الأولى: و هي مؤكدة لكن في جانب واحد من خلال أن الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة لزيادة الكفاءة في تخصيص الموارد العالمية النادرة و تحفيز النمو الاقتصادي في العديد من دول العالم لكن ثبت العكس بحجة أنه مصدر تمويلي غير منشئ للديون و يتسم بالاستقرار مقارنة بالمصادر التمويلية الأخرى، و لكنه في الواقع ليس أكثرها استقرارا بل أقلها تقلبا، و هناك مخاطر تنجم عن الاعتماد المفرط عليها أهمها تعرض البلد المضيف لصعوبات في ميزان المدفوعات فضلا عن استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر كإحدى وسائل الضغط لتقليص دور الحكومات في إدارة الاقتصاد من خلال برامج الإصلاح

الاقتصادي، و الأهم أن تشابك اقتصاديات البلدان المضيفة مع الاقتصاد العالمي عبر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر يعرضها إلى موجات جديدة من الصدمات الخارجية كما أنه يؤدي إلى توسيع آثار الصدمات الداخلية.

- الفرضية الثانية: و هي مؤكدة أيضا، و تمت البرهنة على ذلك الفصل الثاني من خلال تأثر اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد و الصادر عالميا من الناحية التوزيع الكمي و القطاعي و حتى الجغرافي نتيجة تغيرات البيئة الاقتصادية العالمية دوريا من عقد لأكثر و بالتالي التأثير على أداء الاقتصاد العالمي برمته، لكن في الإتجاه التصاعدي المضطرد في ظل مستجدات البيئة الإقتصادية العالمية الراهنة.
- الفرضية الثالثة: اتضح بطلانها إذ أن تحفيز البيئة الإستثمارية غير كافي بل يسلتزم على البلد المضيف القيام بإستراتيجيات آخرى على غرار الجهود الترويجية للتعريف بمناخه الاستثماري من أجل إستقطاب الكم العالي من الاستثمار الأجنبي المباشر، ثم لاحقا القيام بإستراتيجية إستهدافه من أجل الإتجاه النوعي له، على أنه أصبح تصنيف الدول و ترتيبها في المؤشرات المركبة الدولية يلعب دورا هام في توليد قرار الاستثمار بها.
- الفرضية الربعة: اتضح صدق هذه الفرضية، حيث أن السياسات الاقتصادية اتجاه الاستثمارات الأجنبية كانت قائمة على اعتبارات سياسية و تاريخية و قد عمق هذا الاتجاه الخيار الاشتراكي من جهة و من جهة أخرى عدم الحاجة لمصدر تمويلي خارجي نتيجة الطبيعة الريعية للاقتصاد الجزائري، ثم تغيرت هذه السياسات إلى النقيض الآخر بالتشجيع المكثف لهذا العنصر، كما أن المناخ

الاستثماري الأجنبي المباشر في الجزائر رغم جاذبية من الناحية النظرية من خلال حوافزه مالية و التمويلية، ضماناته القانونية و القضائية، و كذا مختلف و الجهود التي قامت بها مختلف أجهزة الاستثمار المتعاقبة إلا المفارقات الاقتصاد الجزائري التي تم عرضها في المطلب الأخير من الفصل الرابع جعلت منه مناخا طارد للاستثمارات الأجنبية المباشرة غير تلك التي تتجه إلى بعض القطاعات المعينة.

التوصيات:

و على ضوء النتائج السابقة يقدم الباحث المقترحات التالية:

أولا:المقترحات السياسية:

- دعم القطاع الخاص: إن نتيجة ريادة القطاع الخاص في جميع الاقتصاديات المتقدمة و حتى الناشئة كان بسبب الدعم الكامل بمختلف جوانبه من طرف الدولة، بل في مرحلة من مراحل كان منشئ من طرف الدولة ثم خصص، و عليه نفس الأمر ينسحب على الحالة الجزائرية فقد خطت خطوات بل قفزات في مجال إنشاء الشركات الكبرى بميزانية تعدت 120 مليار دولار بين عقدي السبعينات و الثمانيات، لكنها فشلت فشلا ذريعا في عملية الخوصصة (في الواقع تصفية) تلك الشركات التي كانت لها حظوظ كبرى في التحول لشركات دولية النشاط، و تحولت هياكلها لمخازن لسلع مستوردة يعاد تسويقها في الاقتصاد الوطني، علما أن برامج الإصلاح الهيكلية لا ترمي إلى تقويض القطاع العمومي و إنما الحد من احتكاره للنشاط الاقتصادي على حساب القطاع الخاص، لذا يقترح الباحث تحويل استثمارات الدولة الجزائرية المتحصل عليها في حدود مائتي مليار دولار جراء عائدات المحروقات من شكل الاستثمار الأجنبي غير المباشر إلى الاستثمار

الأجنبي المباشر بإنشاء شركات في إطار القطاع العام ثم العمل على تنشيط الخصخصة مع وضع ضمانات فعالة للحماية من المنافسة في حالة حدوث احتكارات أثناء عملية الخصخصة، مع الاستمرار في ضمان حقوق العاملين و استخدام عوائد العملية في إنشاء شركات أخرى، بل دفعها لتدويل نشاطها في غزو الأسواق الناشئة و المتقدمة بشتى السبل من الاستثمار المباشر، بشراء أصول الشركات المفلسة خصوصا أوقات الأزمات، الاستثمار الثنائي، الاستثمار المشترك و غيرها من الأشكال الأخرى.

- تبني سياسة إحلال الواردات: رغم تبني هذه السياسة في السبعينيات بالاستثمار العام في جميع القطاعات الحيوية، إلا أنه تم التخلي عنها لأسباب عديدةأهمها نقص المعرفة و قلة الخبرة، لكن نظرا للارتفاع الرهيب للواردات من السلع الاستهلاكية في الفترة الأخيرة نتيجة التحرير التام الذي عرفه هذا القطاع، و ما تبعه من إخلال لبقية القطاعات (سوق العمل، نزيف العملة الصعبة، نزيف الادخار الوطني، فقدان تنافسية القطاعات الأخرى) يستلزم على السلطات تبني هذه السياسة و بشكل استعجالي من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر و في القريب المتوسط تبني سياسة تشجيع الصادرات.
- التوزيع الجغرافي العادل للاستثمار الأجنبي المباشر: بإعداد و صياغة خريطة قطاعية و جغرافية توضح فرص الاستثمار المتاحة في ضوء الموارد الطبيعية و البشرية و أيضا في ضوء أهداف خطط التنمية الاقتصادية و الاجتماعية و منح إعفاءات أكثر جاذبية للمستثمرين الذين يقومون بتنمية المناطق النائية.
- تطبيق سياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر: من أجل الإتجاه النوعي لها و ليس لإعتبارات أخرى، بحيث تعطى الحوافز و الأنشطة الترويجية بشكل أكبر للأنشطة

المنعدمة في الجزائر، و ربطها بمعاملة تفضيلية بالتي لها علاقة تشابكيه أمامية و خلفية في الاقتصاد و المستخدمة للفنون الإنتاجية المكثفة للعمل المحلي، مقارنة بتلك المكثفة لرأس المال و في مرحلة لاحقة المنتجة بغرض التصدير بتلك الموجه للسوق المحلي، إضافة لربط الحوافز بمستوى الأداء في المشروعات المطلوب توجيه الاستثمار إليها و العكس بالتشدد في الأنشطة غير المرغوب فيها.

ثانيا: المقترحات البنيوية:

- حل مشكلة العقار: يبدو أن مشكل العقار يصعب حله في المدى القصير نظرا لتعقده و استلزام تأهب الدولة بكامل هياكلها و طاقتها لحل الارتفاع الجنوني و الخيالي لأسعاره لكن على الأقل من أجل جلب الاستثمارات الأجنبية الفعالة و الكبرى بمنح حق استغلال الأراضي و العقار طيلة مدة المشروع الاستثماري.
- توفير المناطق الصناعية و المناطق الحرة النشيطة: بضرورة توفيرها على مختلف الخدمات و المرافق الصناعية اللازمة لإقامة البنيان الصناعي الأمثل، بحيث تتساوى فيها الامتيازات المقدمة للمستثمرين الأجانب كافة دون أدنى فوارق في الحقوق و الامتيازات.
- زيادة مرونة قواعد العمل: و ذلك حتى تميل الشركات إلى العمل في ظل النظام غير الرسمي من ناحية، و من ناحية أخرى حتى لا تضطر الشركات إلى اتخاذ قرارات استثمارية مشوهة مثل الاتجاه نحو استخدام التكنولوجيا كثيفة رأس المال.
- تحسين خدمات البنية التحتية: لقد تحسنت خدمات البنية التحتية بشكل هائل خلال العقد الجاري، إلا أنها تتطلب الاستمرار في ضخ المزيد من الاستثمارات عن طريق عقود

الإنشاء المحولة و منها التحسن في الجانب الكمي و حتى النوعي لها من خلال إجراءات الصيانة و التطوير.

ثالثا: المقترحات الإدارية:

- الإسراع في إنشاء الحكومة الالكترونية: لما لها من مزايا عديدة على الأداء الإقتصادي عموما و الإدري خصوصا، إذ يقلل من العوائق البيروقراطية إن لم نقل يقضي عليها فضلا عن ذلك يسهل على السلطات تجسيد سياساتها المختلفة منها السياسات الإستثمارية، و بالتالي تسهل عملية خدمات ما قبل و بعد الاستثمار، فضلا عن ترقية أسلوب الترويج الإلكتروني للمناخ الاستثماري في البلد.

ثالثا: المقترحات القانونية:

- إصلاح البيئة التشريعية و القانونية: بتوفير الضمانات اللازمة للمستثمر الأجنبي من حيث استقرار السياسات الحكومية و سياسات الاستثمار على وجه الخصوص و استقرار التشريعات و القوانين و اللوائح المنظمة لعملية الاستثمار الأجنبي، و عدم تضاربها مع التشريعات الأخرى، و بما يتوافق مع القواعد و التنظيمات الدولية الصادرة لحكم و حماية الاستثمار خاصة نسبة ملكية المشروع و ربطها بمدى إستراتيجية و أهمية القطاع و مجال النشاط.
- تعزيز النظام القضائي: باستقلاليته و قدرته على تنفيذ القوانين و حل النزاعات التي قد تنشأ بين المستثمر الأجنبي و بين الدولة بجدارة عالية.

رابعا :المقترحات الدبلوماسية:

- تأهيل التمثيل الخارجي: و ذلك لاستطلاع المبكر في أوساط المستثمرين المحتلمين في الخارج و تعريفهم بالفرص الاستثمارية في الجزائر، بتأسيس مكاتب خارجية تابعة للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، أو توكيل ممثلين سواء شركات أو أشخاص، و بالخصوص زيادة كفاءة السفارات و القنصليات و البعثات التجارية في مجال الإستثمار.

نقائص الدراسة:

يعتقد الباحث أنه قد عالج الموضوع من جميع جوانبه، غير أنه في المبحث الثالث من الفصل الرابع سجل بعض النقائص نظرا لشح و غياب الإحصائيات و البيانات، فإنه يصعب قياس انعكاسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الاقتصاد الجزائري بشكل مؤكد بعيدا عن طرح الفرضيات، كغياب إحصائيات عن حجم الصادرات من الاستثمار الأجنبي المباشر و كذا التحويلات الخارجية للمشاريع الأجنبية لرؤوس الأموال في شكل أرباح أو تكاليف، و بالتالي يصعب قياس أثره على التوازن الخارجي (ميزان المدفوعات) للاقتصاد الجزائري من جهة، إضافة للضرائب المحصلة من الاستثمارات الأجنبية و كذا حجم الادخار الناجم عنها، حجم الإنتاج من السلع و الخدامات الموجه للسوق المحلي و بالتالي قياس الأثر على التوازنات الداخلية للاقتصاد الجزائري من جهة أخرى.

آفاق الدراسة:

نظرا لطموح الباحث في مواصلة موضوع الدراسة خلال مشواره الأكاديمي فإنه يقترح موضوع أشمل و أدق و المتمثل في: "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق الرفاهية العالمية".

المراجع المعتمدة

المراجع باللغة العربية:

1. الإبراهيم، فهد راشد، التصنيف الائتماني السيادي للدول و دوره في حركة الاستثمار و التجارة، نشرة ضمان الاستثمار 2010، السنة الثامنة و العشرون، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثاني، (2010).
2. الإبراهيم، فهد راشد، تحدي تطوير جهات الترويج للاستثمار في ظل المتغيرات العربية الكويت، السنة الثلاثون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثالث، (2012).
3. الإبراهيم، فهد راشد، مؤشرات بيئة أداء الأعمال و تحسين مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، السنة الثامنة و العشرون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الرابع، (2010).
4. أبو القحف، عبد السلام ، إقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع الإسكندرية، (2003).
5. أبو زكريا، يحي، التجارب الاشتراكية في الجزائر و آثار تحولها إلى سياسات السوق و أثر العولمة و إعادة الهيكلة، الإسكندرية، بحوث و مناقاشات الندوة الفكرية "دولة الرفاه الاجتماعي" التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية بالتعاون مع المعهد السويدي بالإسكندرية، (2008/11/28).
6. أحمد، أحمد عبد الرحمن ، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، الرياض، دار المريخ للنشر، (2009).
7. الاستثمارات الأجنبية تصل إلى مستويات قياسية في 2008 و تتراجع في 2010 الجزائر، ع 29، مجلة أبحاث اقتصادية، (فيفري 2011).

8. الأسرج، حسين عبد المطلب، سياسات تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، العدد 83، الكويت، سلسة بنك الكويت الصناعي، 2005.

9. الاقداحي، هشام محمود، العلاقات الاقتصادية الدولية المعاصرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، (2009).

10. أوسرير، منور، الشركات متعددة الجنسيات و دورها في الاقتصاد الدولي، ع5 المركز الجامعي خميس مليانة، مجلة جديد الاقتصاد، (2005).

11. أوسرير، منور، عليان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، ع 2، الشلف جامعة حسيبة بن بوعلي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، (2005).

12. باتر، محمد وردم، العالم ليس للبيع مخاطر العولمة على التنمية المستدامة، بيروت الأهلية للطباعة و النشر، (2003).

13. الباجوري، خالد عبد الوهاب البندراي، الاستثمارات الأجنبية المباشرة و دورها في النمو الاقتصادي في مصر، ع 3، جامعة مستغانم، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، مجلة الإستراتجية و التنمية، (2012).

14. باسي، زكريا بله، الحوكمة و علاقتها بالاستثمارات الأجنبية المباشرة –حالة الجزائر–، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير (2010-2011).

15. البلاوي، حازم، الاقتصاد العربي في عصر العولمة، ط 1، أبو ظبي، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية، (2003).

16. البلاوي، حازم، دليل الرجل العادي إلى التعبير الاقتصادي، القاهرة، دار الشروق (1993).

17. برتان، جيل، تعريب: علي المقلد، الاستثمار الدولي، ط 2، بيروت، باريس منشورات عويدات، (1982).

18. البرزنجي، زوان حسن عبد الكريم، دور الاستثمار المحلي و الأجنبي في تنمية اقتصاديات إقليم كردستان العراق، الدنمرك، الأكاديمية العربية المفتوحة، رسالة ماجستير، (2005-2006).

19. البكري، كامل، التجارة الخارجية و التمويل، الإسكندرية، الدار الجامعية، (2001).

20. البكري، كامل، مبادئ الاقتصاد، الإسكندرية، الدار الجامعية، 1987.

21. بن دعيدة، عبد الله، التجربة الجزائرية في الإصلاحات الاقتصادية، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، بحوث و مناقشات الندوة الفكرية "الإصلاحات الاقتصادية و سياسات الخوصصة" التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية بالتعاون مع المركز الوطني للدراسات و التحاليل الخاصة بالتخطيط بالجزائر، (2004).

22. بن شهرة، مداني، الإصلاح الاقتصادي و سياسة التشغيل (التجربة الجزائرية) عمان، دار حامد للنشر و التوزيع، (2008).

23. بن شهرة، مدني، سياسة الإصلاح الاقتصادي في الجزائر و المؤسسات المالية الدولية، الجزائر، دار هومة، (2008).

24. بن عبد، العزيز فطيمة، فعالية الاستثمار الاجنبي المباشر و آثاره على إقتصاديات الدول النامية (حالة الجزائر)، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير أطروحة دكتوراه، (2004-2005).

25. بن عزوز، بن علي، محاضرات في النظريات و السياسات النقدية، ط 3، الجزائر ديوان المطبوعات الجامعية، (2008).

26. بوبكر، بعداش، مظاهر العولمة من خلال نشاط الشركات العالمية متعددة الجنسيات حالة قطاع البترول، جامعة الجزائر3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه،(2009-2010).

27. بوجمعة، بلال، سياسة استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر لتحقيق الأهداف الإنمائية بالجزائر (دراسة تطبيقية للفترة 1986-2011)، تلمسان، جامعة أبي بكر بلقايد، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه،(2012-2013).

28. بوخالفي، نعيمة، المنظمة العالمية للتجارة و تأثيرها على الاقتصاد الوطني (دراسة حالة الجزائر)، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2001-2002).

29. بودهان، موسى، القوانين الأساسية للاستثمار في الدول المغاربية، الجزائر، دار مداني للطباعة و النشر و التوزيع، (2008).

30. بوفامة، مسكية، فوزية غربي، الإصلاحات في قانون الاستثمار الجزائري (1988-2001) و تأثير ذلك على مناخ الاستثمار، العدد 15، جامعة الجزائر، مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة، 2006.

31. بوكزاطة، سليم، المنظمة العالمية للتجارة و الإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2004-2005).

32. بيوض، محمد العيد، تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي و التنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية دراسة مقارنة، سطيف، جامعة فرحات عباس، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجيستير، (2010-2011).

33. تقرير الاستثمار العالمي 2001، تشجيع الروابط، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، (2001).

34. تقرير الاستثمار العالمي 2002، الشركات متعددة الجنسيات و القدرة التنافسية التصديرية، نيويورك و جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، (2002).

35. تقرير الاستثمار العالمي 2003، سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التنمية من المنظورين الوطني و الدولي، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، (2003).

36. تقرير الاستثمار العالمي 2004، التحول نحو الخدمات، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، (2004).

37. تقرير الاستثمار العالمي 2005، الشركات عبر الوطنية و تطوير أنشطة البحث و التطوير، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، (2005).

38. تقرير الاستثمار العالمي 2006، الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية و الانتقالية و آثاره على التنمية، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، (2006).

39. تقرير الاستثمار العالمي 2007، الشركات عبر الوطنية و الصناعات الإستخراجية و التنمية، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، الأمم المتحدة (2007).

40. تقرير الاستثمار العالمي 2008، الشركات عبر الوطنية و تحديات البنية التحتية نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، الأمم المتحدة، (2008).

41. تقرير الاستثمار العالمي 2009، الشركات عبر الوطنية و الإنتاج الزراعي و التنمية، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، الأمم المتحدة (2009).

42. تقرير الاستثمار العالمي 2010، الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون، نيويورك جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، الأمم المتحدة، (2010).

43. تقرير الاستثمار العالمي 2011، أشكال الإنتاج الدولي و التنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال، نيويورك و جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (2011).

44. تقرير الاستثمار العالمي 2012، نحو جيل جديد من سياسات الاستثمار، نيويورك و جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، (2012).

45. تقرير الاستثمار العالمي 2013، سلاسل القيمة العالمية: الاستثمار و التجارة من أجل التنمية، نيويورك و جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، (2013).

46. تقرير عن ملتقى التنظيم القانوني لاستثمار في الجزائر الذي عقد بجامعة محمد بوضياف بالمسيلة يومي 29 و 30 أفريل 2002، السنة السابعة و العشرون، جامعة الكويت، كلية العلوم الاجتماعية، مجلة الحقوق، (2003).

47. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، (2001).

48. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، (2002).

49. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، (2003).

50. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، (2004).

51. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات (2005).

52. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2006، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، (2006).

53. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2007، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، (2007).

54. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2008، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و و ائتمان الصادرات، (2008).

55. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، (2009).

56. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2010، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، (2010).

57. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2011، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، (2011).

58. تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2012 و 2013، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و إئتمان الصادرات، (2013).

59. توفيق، إبراهيم شاوش، العولمة و الشركات متعددة الجنسيات، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2000-2001).

60. تومي، عبد الرحمن، واقع و آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، مذكرة ماجستير، (2000-2001).

61. تومي، عبد الرحمن، واقع و آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (الحلقة الأولى)، ع 08، الجزائر، مجلة البصيرة للدراسات، 2010.

62. جانقي، يعقوب علي، علم الدين عبد الله بانقا، تقييم تجربة السودان في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و انعكاسها على الوضع الاقتصادي، القاهرة، المنظمة

العربية للتنمية الإدارية، مؤتمر الاستثمار و التمويل بعنوان الاستثمار الأجنبي المباشر FDI، (2008).

63. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، (19 يوليو 2006).

64. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 47، (22 غشت 2001).

65. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، (5 أكتوبر 1993).

66. الجريدة الرسمية، قانون المالية التكميلي لسنة 2009، العدد 44، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، السنة السادسة و الأربعون، (2009).

67. جلال، آمين، العولمة و التنمية العربية من حملة نابليون إلى جولة الاروغواي 1798–1998، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، (2001).

68. الجميل، سرمد كوكب، المسؤولية الاجتماعية للاستثمار الأجنبي المباشر تحليل نقدي لمعطيات منظمة التجارة العالمية في عصر العولمة، العراق، جامعة الموصل،كلية الإدارة و الاقتصاد، (دون ذكر التاريخ).

69. جميل، هيل عجمي، الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص في الدول النامية الحجم الاتجاه و المستقبل، أبو ظبي، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الإستراتيجية (1999).

70. الحجار، بسام ، العلاقات الاقتصادية الدولية، بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، 2003.

71. حدانة، أسماء، سياسة تحويل الديون إلى استثمارات أجنبية و أثرها على الاقتصاد الوطني، بسكرة، جامعة محمد خيضر، كلية الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2005-2006).

72. الحسين، عرفات تقي، التمويل الدولي، عمان، دار مجدلاوي، (1999).

73. الحناوي، محمد صالح، أساسيات الاستثمار في الأوراق المالية، ط2، الإسكندرية الدار الجامعية، (1997).

74. خالد، راغب الخطيب، التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات، ط1 عمان، دار البداية ناشرون و موزعون، (2009).

75. خديجي، عبد القادر، دراسة الحوافز الممنوحة للاستثمار في البلدان النامية و تأثيرها في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر دارسة حالة الجزائر، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2000-2001).

76. خصاونة، محمد قاسم ، الاستثمار في المناطق الحرة، ط 1، عمان، دار الفكر 2010.

77. خلف، فليح حسين، التمويل الدولي، عمان، مؤسسة الوراق للنشر و التوزيع (2004).

78. خليل، محمد خليل عطية، الاستثمارات الأجنبية المباشرة بحث في النظرية، جامعة عين شمس، مجلة مصر المعاصرة، (1994).

79. داود، حسام علي و آخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط 1، عمان، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة،(2002).

80. دحماني، سامية ، تقييم مناخ الاستثمار و دوره في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر حالة الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية العشرية 1988-1998، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2001).

81. دياب، محمد، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط 1، بيروت، دار المنهل اللبناني، (2010).

82. رواتي، شهرزاد، تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، جامعة الجزائر،كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، 2000-2002.

83. زرقين، سورية، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصاية للدول النامية –دراسة حالة الجزائر (1999-2006)-، بسكرة، جامعة محمد خيضر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2007-2008).

84. زغدار،أحمد، الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال التحالفات الإستراتيجية لمواجهة المنافسة، العدد 03، ورقلة، جامعة قاصدي مرباح، مجلة الباحث، (2003).

85. زمام، نور الدين، السلطة و إشكالية التنمية بالبلدان النامية الجزائر كحالة 1962-1998، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاجتماعية، أطروحة الدكتوراه في علم الاجتماع (2007-2008).

86. زيدان، محمد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات التي تمر بمرحلة إنتقال (نظرة للمكاسب و المخاطر)، ع 01، جامعة حسبية بن علي، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، الشلف، (2004).

87. سامح، عبد المطلب عامر، إدارة الأعمال الدولية، عمان، دار الفكر، (2010).

88. السامرائي، دريد محمود، الاستثمار الأجنبي: المعوقات و الضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، ط 1، بيروت، (2006).

89. سامي، سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط و أثرها على المنافسة و العمالة بو التصدير في الدول النامية، مصر، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، (2008).

90. ستارن، نيكولاس، تعريب: مروة سعودي، مريم رؤوف فرح، مناخ الاستثمار: دروس و تحديات التحديات و الفرص، العدد الثاني، القاهرة، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، المجلد التاسع عشر، 2011.

91. سرناي، ماريا، الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر التحديات و العراقيل رسالة ماجستير، كلية العلوم السياسية و علوم الاتصال، جامعة الجزائر3، (2000-2001).

92. سعادو، أزهار، دور الإدارة في استقطاب الاستثمار الأجنبي في الجزائر- دراسة حالة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI-، الجزائر، جامعة بن يوسف بن خدة كلية العلوم السياسية و علوم الاتصال، رسالة ماجيستير، (2005-2006).

93. سعيد، محمد السعيد، الشركات عابرة القومية و مستقبل الظاهرة القومية، الكويت المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، 1986.

94. سلام، الربضي، النفوذ العالمي للشركات عبر الوطنية (إشكالية العلاقة بين الدولة و رأس المال)، بيروت، دار المنهل اللبناني، (2009).

95. سليمان، عمر محمد الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر و حقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي و الاقتصاد الوضعي، عمان،الأكاديميون للنشر و التوزيع (2009).

96. شريف، دولار، الشركات متعدد الجنسيات: ما لها و ما عليها؟، مصر، جمعية المهندسين الميكانيكين، المؤتمر الحادي عشر للهندسة الميكانيكية: الصناعة المصرية في القرن الحادي و العشرين و الحفاظ على البيئة، 12-15 مارس (1997).

97. شليحي، الطاهر، إشكالية تحقيق اندماج اقتصاديات الدول العربية في الاقتصاد العالمي مع دراسة حالة الاقتصاد الجزائري، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2006-2007).

98. شموط، مروان، كنجو عبود كنجو، أسس الاستثمار، جامعة القدس المفتوحة الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، القاهرة، 2008.

99. شوقي، ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية مدخل تتابعي، ط1، عمان، الأهلية للنشر و التوزيع، 2002.

100. صادق، صفيح، تحليل تأثير مستوى الديمقراطية على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة -دراسة قياسية-، مجلة معارف، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، السنة السابعة، ع 12، جوان (2012).

101. صالح، تومي، عيسى شقبقب، محاولة بناء نموذج قياسي للإقتصاد الجزائري خلال الفترة (1970-2002)، ع 12، جامعة الجزائر، مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة، (2005).

102. صفوت، أحمد عبد الحفيظ، دور الاستثمار الأجنبي، الاسكندرية، دار المطبوعات الجامعية، 2006.

103. صقر، عمر، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة، الإسكندرية، الدار الجامعية (2003).

104. طابوش، مولود، اثر الشركات المتعدة الجنسيات على التشغيل في الدول النامية دراسة حالة الجزائر، الشلف، جامعة حسيبة بن بوعلي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2010-2011).

105. طالبي، سميرة، واقع الاقتصاد الجزائري و علاقته بصندوق النقد الدولي، 1986-1988، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 3 2010-2011.

106. عارف، دليلة، بحث في الاقتصاد السياسي للتخلف و التقدم و النظام الاقتصادي العالمي، بيروت، دار الطليعة للطباعة و النشر، 1987.

107. عبد الحفيظي، إبراهيم، دراسة تنافسية الاقتصاد الجزائري في ظل العولمة الاقتصادية، الجزائر، جامعة بن يوسف بن خدة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2007-2008).

108. عبد الخالق، عبير محمد علي ، العولمة و أثرها على الطلب الاستهلاكي في الدول النامية مع الإشارة إلى وجهة النظر الإسلامية، الاسكندرية، دار الجامعة الجديدة (2007).

109. عبد السلام، أبو القحف ، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، الاسكندرية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، (1998).

110. عبد السلام، أبو القحف، أساسيات إدارة الأعمال الدولية الأصول العلمية و الأدلة التطبيقية، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية، 2003.

111. عبد السلام، رضا ، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة الإسكندرية، الدار الجامعية، (2002).

112. عبد الغفار، هناء، الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الدولية (الصين نموذجا) بغداد، دار بيت الحكمة، (2002).

113. عبد الله، محمد بن عبد العزيز عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، ط1، عمان، دار النفائس للنشر و التوزيع 2005.

114. عبد الحميد، عبد المطلب ، السياسات الاقتصادية، الإسكندرية، الدار الجامعية (2000).

115. عبد الحميد، عبد المطلب، العولمة الاقتصادية، الإسكندرية، الدار الجامعية (2008).

116. الجيلالي، عجة، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، الجزائر، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، (2007).

117. العجوز، رضا محمد هلال، دور الشركات متعددة الجنسيات في التنمية، كتاب الأهرام الاقتصادي، القاهرة، العدد 240، سبتمبر 2007.

118. العريان، محمد، محمود الجمل، جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية من خلال الاتجاه السياسي نحو السياسات الصحيحة، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، (1997).

119. عصام، عمر مندور، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية، القاهرة، دار التعليم الجامعي للطباعة و النشر و التوزيع، (2009).

120. علاء الدين، ناطورية، العولمة و أثرها في العالم الثالث (التحدي و الاستجابة) طرابلس الغرب، دار الزهران للنشر و التوزيع، (2001).

121. علي، عبد الفتاح، الاقتصاد الدولي نظريات و سياسات، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، (2007).

122. عمار، منى الحسيني، فياض عبد المنعم، محاضرات في الاقتصاد التطبيقي جامعة الأزهر، كلية التجارة، (دون تاريخ).

123. غدير، غدير باسم ، الفجوة التقنية و قيادة العالم في ظل الثورة العلمية، سوريا، دار نينوى للدراسات و النشر و التوزيع، (2006).

124. غربي، علي، أيمينة نزار، التكنولوجيا المستوردة و تنمية الثقافة العمالية بالمؤسسة الصناعية، مخبر علم الاجتماع الاتصال للبحث و الترجمة، جامعة الجزائر، 2002.

125. غريسي، عابد عبد الكريم، دور الدولة في الاقتصاد (نظرة تحليلة تاريخية) دراسة حالة الجزائر، جامعة تلمسان، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير (2010-2011).

126. فرحي، كريمة، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة بين الصين، تركيا، مصر و الجزائر، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه،(2012-2013).

127. الفساد و الحكم الصالح في البلاد العربية، بحوث ومناقشات الندوة الفكرية التي نظمها مركز دراسات الوحدة بالتعاون مع المعهد السويدي بالإسكندرية، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، (2004).

128. فضيل، فارس، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر و مصر و المملكة العربية السعودية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه، (2004-2005).

129. فؤاد مرسي، الرأسمالية تجدد نفسها، الكويت، المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، سلسة عالم المعرفة، (1990).

130. فوزي، سميحة السيد، ظاهرة الشركات دولية النشاط و الدول النامية، مجلة مصر المعاصرة، جامعة عين شمس، (1989).

131. في آخر حصيلة للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، الجزائر، جريدة المساء (2013/02/17).

132. فياض، عرفات ابراهيم، إدارة الأعمال الدولية، ط 1، دار البداية ناشرون و موزعون، (2011).

133. قعدة، العيد، التجربة الصناعية و التنمية المجتمعية في المناطق الداخلية، ع 01 الأغواط، جامعة عمار ثليجي، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، (2005).

134. قويدري، محمد، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و آفاقها في البلدان النامية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه (2004-2005).

135. قيبو، أسمهان، بيئة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: معوقات و تحديات عدد 22، جامعة الجزائر3، مجلة علوم الاقتصاد و التسيير و التجارة، المجلد 2.

136. كريانين، موردخاي، تعريب محمد إبراهيم، علي مسعود، الاقتصاد الدولي مدخل السياسات، العربية السعودية، دار المريخ للنشر، (2007).

137. الكواز، سعد محمد، عمر غازي العبادي، مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة لعينة من الدول العربية، العراق، جامعة الموصل، كلية الادارة و الاقتصاد (2007-2008).

138. لقوي، عبد الحفيظ، مخاطر تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر، سكيكدة، جامعة 20 أوت 1955، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير (2009-2010).

139. متيجي، عمر، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، الأغواط، مطبعة رويغي، (2010).

140. محفوظي، فؤاد، الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة تحليلية تقيمية –حالة الجزائر– جامعة الجزائر3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2012).

141. محمد، عبد العزيز عبد الله عبد، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، الأردن، دار النفائس للنشر و التوزيع، (2005).

142. مخلوفي، عبد السلام، أثر اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة TRIPS على نقل التكنولوجيا، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، أطروحة دكتوراه، (2008-2009).

143. مخلوفي، عبد السلام، سفيان بن عبد العزيز، تأثير معايير المسؤولية الاجتماعية على نشاط الشركات متعددة الجنسيات، جامعة بشار، ورقة مقدمة في الملتقى الدولي الثالث حول منظمات الأعمال و المسؤولية الاجتماعية، (13-14 فيفري 2013).

144. مركز مشروعات الدولية الخاصة، أداوت تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر القاهرة، (ديسمبر 2009).

145. مطر، موسى سعيد، شقيري نوري موسى،ياسر المومني، التمويل الدولي، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، (2008).

146. مفتاح، صالح و دلال يسمينة، واقع و تحديات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية دراسة حالة الجزائر، العددان 43 و 44، بيروت، مجلة بحوث اقتصادية عربية، مركز دراسات الوحدة العربية، (2008).

147. مقيدش، مصطفى، رفع رؤوس أموال البنوك الأجنبية ساهم في رفع الاستثمارات الأجنبية، الجزائر، العدد 29، مجلة بحوث اقتصادية، (فيفري 2011).

148. مندور، أحمد ، مقدمة في الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، الدار الجامعية، (1990).

149. مهران، حسنى، الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر و إمكانات تطويره في ضوء التطورات المحلية و الإقليمية و الدولية، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، القاهرة عدد 01، 2000.

150. موران، ثيودور، تعريب: جورج خوري، منير لطفي، الشركات متعددة الجنسيات الاقتصاد السياسي للاستثمار الأجنبي المباشر، عمان، دار الفارس للنشر و التوزيع (1994).

151. موني، أنابيل، بيبتسي إيفانز، العولمة المفاهيم الأساسية، بيروت، الشبكة العربية للأبحاث و النشر، (2009).

152. ميرونوف، أ.أ. ، الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات، الجزائر ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،(1986).

153. النشاشيبي، حكمت شريف، استثمار الأرصدة و تطوير الأسواق المالية العربية المؤسسة العربية للدراسات و النشر، بيروت، (1980).

154. نشرة ضمان الاستثمار، الفصل بين هيئات تشجيع الاستثمار و التجارة أم الجمع بينهما تحت مظلة واحدة؟، الكويت، السنة الثلاثون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول، (2010).

155. نشرة ضمان الاستثمار، الكويت، السنة الثالثة و العشرون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول، (2005).

156. نشرة ضمان الاستثمار، الكويت، السنة الثالثة و العشرين، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الرابع، (2005).

157. نشرة ضمان الاستثمار، الكويت، السنة الثامنة و العشرون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثاني، (2010).

158. نشرة ضمان الاستثمار، الكويت، السنة الثامنة و العشرون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثالث، (2010).

159. نشرة ضمان الاستثمار، الكويت، السنة الثانية و العشرون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول، (2004).

160. نشرة ضمان الاستثمار، الكويت، السنة الرابعة و العشرين، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول، (2006).

161. نشرة ضمان الاستثمار، الكويت، السنة السابعة و العشرون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الأول، (2009).

162. نشرة ضمان الاستثمار، جهات الترويج للاستثمار في الدول العربية الواقع و التحديات، الكويت، السنة الثلاثون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثالث، (2012).

163. نشرة ضمان الاستثمار، دور هيئات تشجيع الاستثمار (IPAs) و أثرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، الكويت، السنة السادسة و العشرين، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثاني، (2008).

164. نشرة ضمان الاستثمار، ملامح أداء الاستثمار الأجنبي غير المباشر في الدول العربية، الكويت، السنة التاسعة و العشرون، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات، العدد الفصلي الثاني، (2011)

165. النفيسه، محمد بن عبد الله، الشركات متعددة الجنسيات و آثارها الاقتصادية في دول العالم الإسلامي المعاصر و موقف الاقتصاد الإسلامي منها، جامعة أم القرى

كلية الشريعة و الدراسات الإسلامية، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد الإسلامي (1998).

166. النوير، طارق، سياسة استهداف جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و الأهداف الإنمائية للدول النامية (مع الإشارة إلى مصر)، ورقة بحثية قدمت إلى مؤتمر الاستثمار و التمويل FDI، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2006.

167. النوير،طارق، تقييم جودة إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر، القاهرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مؤتمر الاستثمار و التمويل بعنوان الاستثمار الأجنبي المباشر FDI، (2006).

168. هدسون، جون ، مارك هرندر، تعريب: طه بعد الله منصور، محمد عبد الصبور محمد علي العلاقات الاقتصادية الدولية، الرياض ، دار المريخ للنشر، (1987).

169. هيرست، بول، جراهام طومبسون، ما العولمة؟ الاقتصاد العالمي و إمكانات التحكم، تعريب: فالح عبد الجبار، منشورات الجمل، بغداد، (2009).

170. الوادي، محمود حسين و آخرون، العولمة و أبعادها الاقتصادية، عمان، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، (2001).

171. والي، صفية، دور التحفيزات الجبائية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة مقارنة الجزائر و تونس)، المدية، جامعة يحي فارس رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، (2011-2012).

172. يحياوي، سمير، العولمة و تأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية حالة الجزائر، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، رسالة ماجستير، (2006-2007).

173. يوسف، ناصر، التبعية الاقتصادية و أثرها في صنع القرار السياسي: دراسة حالة الجزائر، ع 191، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، مجلة المستقبل العربي (1995/1).

174. يوسف، ناصر، دينامية التجربة اليابانية في التنمية المركبة دراسة مقارنة بالجزائر و ماليزيا، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، (2010).

175. يونس، محمود، اقتصاديات دولية، الإسكندرية، الدار الجامعية، (2007).

المراجع باللغات الأجنبية:

176. Khouri, Nabil,les déterminants de l'investissement direct étranger dans le pays d'accueil en développement et son impact sur leur croissance économique,Alger, école supérieur de commerce thèse présentée pour l'obtention d'un diplôme de docteur en science de gestion, (2008-2007).

177. Algeria, pharmaceuticals and healthcare report ,Q1 ,London Business monitor international LTD, (2011).

178. Examen de la politique de l'investissement de l'Algérie, New York, Genève, conférence des nations unies sur la commerce et de la développement, Nation unies,(2004).

179. World investment report 1991, The triad in foreign direct investment (overview), , New York and Geneva, Unctad, (1991).

180. World investment report 2003, FDI policies for development national and international, Geneva and New-York, , Unctad,(2004).

181. World investment report 2004, the shift towards services Geneva and NYork, , Unctad,(2004).

182. World investment report 2005, Transnational corporation and the internationalization of R&D, Geneva and New-York, Unctad (2005).
183. World investment report 2006, FDI from Developing and Transition Economies, Implications for Development, Geneva and New-York, , Unctad,(2006).
184. World investment report 2007, Transnational Corporation, Extractive industries and development, Geneva and New-York Unctad(2007).
185. World investment report 2008, Transnational Corprations and the Infrastructure challenge, Geneva, New-York, Unctad,(2008).
186. World investment report 2010, Investment in a low-Carbon economy, Geneva and New-York, Unctad, (2010).
187. World investment report 2011, Non-equity Modes of international production and development, Geneva and New-York, UNCTAD,(2011).
188. World investment report 2012, Towards a New Generation of Investment Policies, New York, Geneva, UNCTAD, (2012).
189. http://algerianembassy-kuwait.com/ar/investment/invst-2.ppt p24 .
190. http://www.andi.dz/index.php/ar/a-propos (19/09/2014).
191. http://algerianembassy-saudi.com/PDF/investir%20en%20algerie.pdf
192. http://ar.wikipedia.org/wiki/A7.D9.84.D8.A7.D8.A.D8.AD.D8.A7.D8.AF
193. http://en.wikipedia.org/wiki/Council_of_Arab_Economic_UnityGreaterArab_Free_Trade_Area (02/03/2014).
194. http://www.aljazeera.net/ebusiness/pages/5898f33a-4993-441c-aefb-3ed1b8e28366(05/03/2014).
195. http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements (07/03/2014)
196. http://www.andi.dz/index.php/ar/cadre-juridique/accords-conventions (05/05/2014).
197. http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-en-ligne (20/09/2014).
198. http://www.andi.dz/index.php/ar/missions-de-l-andi (20/09/2014).
199. http://www.arabapi.org/images/publication/pdfs/310/310_compissue2012.pdf
200. http://www.el-massa.com/ar/pdf/2013/02_13/Massa17_02_13.pdf(06/03/2014)

201. http://www.iaigc.net/?id=7&sid=4
202. http://arabic.doingbusiness.org/GIAWB/Doing%20Business/Do
205. cuments/AnnualReports/Overview/DB07-Overview-Arabic.pdf
203. http://en.wikipedia.org/wiki/Council_of_Arab_Economic_Unity#Greater_Arab_Free_Trade_Area (02/03/2014).

204. http://
httpunctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2014/WIR14_tab24.xls
205. http://data.worldbank.org/country/algeria (27/02/2014).
206. http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/DZA (15/08/2014).
207. http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Methods-of-Data-Collection-and-National-Policies-in-the-Treatment-of-FDI.aspx(16/08/2012).
208. http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2028.xls (24/11/14)
209. http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=fr(13/07/2014)
210. http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx(25/06/2014)
211. http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89 (24/07/13)
212. http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89 (24/07/13)
213. http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88(24/07/13)
214. http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2003-Survey/Complete-Survey.pdf
215. http://www.atkearney.com/consumer-products-retail/global-retail-development-index
216. http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year (07/05/2014)
217. http://www.planet-expert.com/fr/pays/algerie/investissement-direct-etranger-ide (07/03/2014)
218. http://www.transparency.org/research/cpi (07/05/2014)
219. http://www.weforum.org/reports/global-information-technology-report
unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2014/WIR14_tab25.xls .220
(11/11/2013).

الملاحق

الملحق رقم (1): توزيع الشركات متعددة الجنسيات المملوكة للدول لعام 2010:

المنطقة/الاقتصاد		العدد	النصيب (%)
العالم		653	100
البلدان المتقدمة		285	43.6
	الاتحاد الأوروبي	223	34.2
	الدانمرك	36	5.5
	فنلندا	21	3.2
	فرنسا	32	4.9
	ألمانيا	18	2.8
	بولندا	17	2.6
	السويد	18	2.8
	بلدان أخرى	81	12.4
	بلدان أوروبية أخرى	41	6.3
	النرويج	27	4.1
	سويسرا	11	1.7
	بلدان أخرى	3	0.5
	الولايات المتحدة	3	0.5
	بلدان متقدمة أخرى	18	6.8
	اليابان	4	0.6
	بلدان أخرى	14	2.1
الاقتصاديات النامية		345	52.8
إفريقيا		82	12.6
	جنوب إفريقيا	54	8.3
	بلدان أخرى	28	4.3
أمريكا اللاتينية و		28	4.3
الكاريبي	البرازيل	9	1.4

	بلدان أخرى	19	2.9
	شرق آسيا	230	36
آسيا	الكويت	70	10.8
	الإمارات العربية المتحدة	19	2.9
	بلدان أخرى	21	3.2
	جنوب و شرق و جنوب	30	4.6
	آسيا	165	25.3
	الصين	50	7.7
	الهند	20	3.1
	إيران	10	1.5
	ماليزيا	45	6.9
	سنغافورة	9	1.4
	بلدان أخرى	31	4.7
		23	3.5
جنوب شرقي	الإتحاد الروسي	14	2.1
أوروبا و رابطة الدول المستقلة	بلدان أخرى	9	1.4

المصدر: تقرير الاستثمار العالمي 2011، أشكال الإنتاج الدولي و التنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال، نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، 2011، ص 11-12.

الملحق رقم (2): التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر للفترة (82-2012):

(الوحدة: مليون دولار)

السنوات	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد
1982	27458,4521	58035,1626
1983	37400,7841	50237,9291
1984	50121,8913	56787,6606
1985	62044,0092	55842,3817
1986	96726,5694	86394,1822
1987	141906,257	136639,91
1988	182403,672	164093,983
1989	234067,949	197647,615
1990	241421,203	207362,296
1991	198110,256	153794,597
1992	202725,46	166027,889
1993	242553,698	223356,222
1994	287068,703	255980,329
1995	363522,193	343544,143
1996	397820,396	391439,357
1997	479123,292	488160,333
1998	690532,75	705934,774
1999	1092387,34	1091490,69
2000	1240316,22	1413169,29
2001	759934,584	836012,157
2002	530747,676	626081,328
2003	584013,922	601246,318
2004	921141,098	734148,42
2005	903763,795	989617,68
2006	1427473,55	1480586,58
2007	2272048,83	2002694,61
2008	2005332,3	1816398,05
2009	1149776,09	1216474,71
2010	1504927,77	1408536,88
2011	1678035,09	1651510,88
2012	1390956,06	1350925,73

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على بيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية:
http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88 (24/0713).

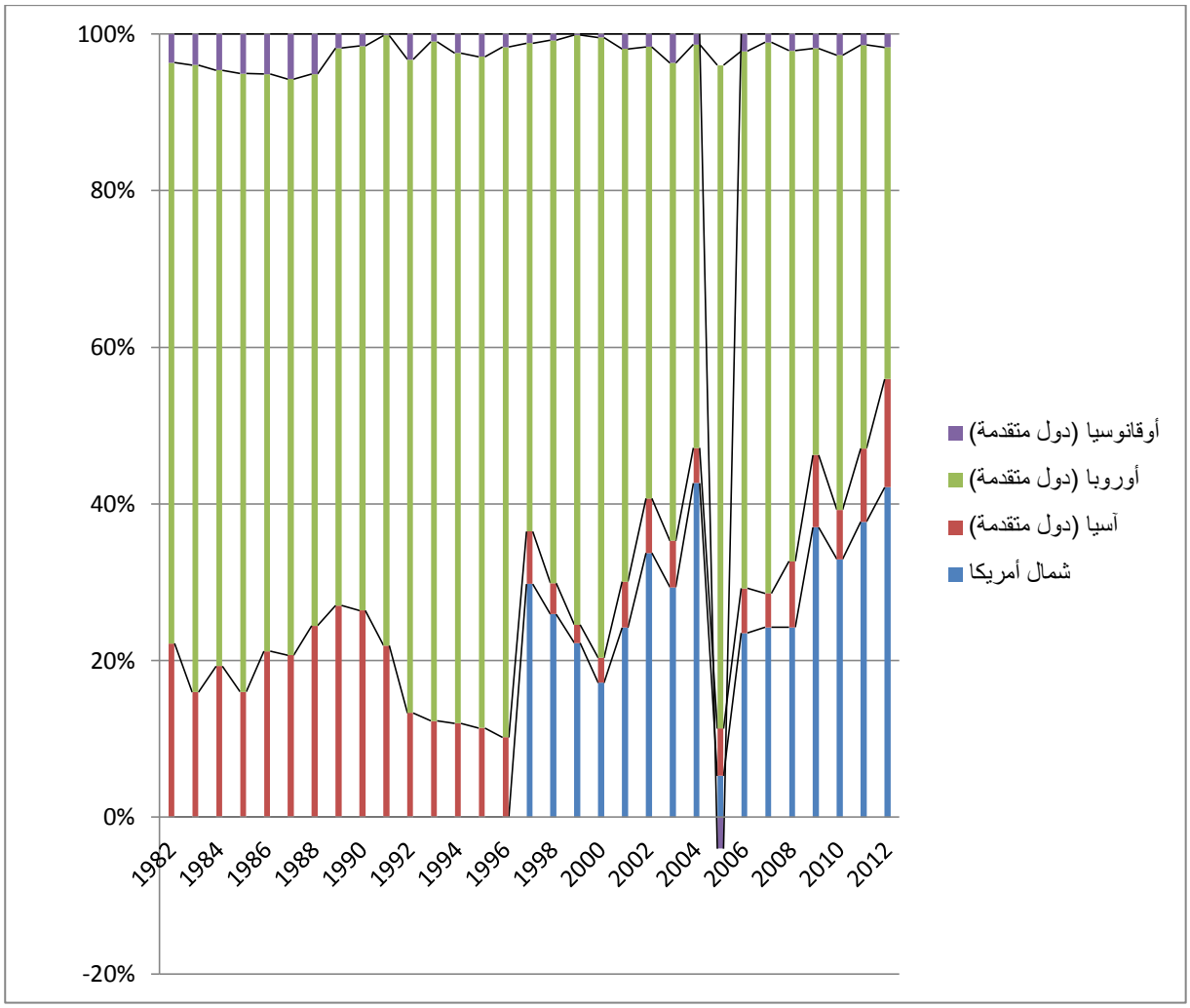
الملحق رقم (3): التوزيع الإقليمي للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر (82-2012):

(الوحدة: مليون دولار)

السنوات	أوقانونيا	أسيا	وجنوب أمريكا	إفريقيا	الاقتصاديات المتقدمة	إ.الانتقالية
1982	-	1294,49789	1143,46903	214,42092	24803,4913	
1983	-	1335,83333	403,71103	287,37126	35372,6445	-
1984	-	1910,91074	142,38802	318,95148	47745,8201	
1985	-	2960,35369	673,414528	356,209909	58052,1998	-
1986	-	3932,65028	1242,04989	113,145382	91673,551	-
1987	-	5515,69767	672,056864	441,26938	135294,616	-
1988	-	10704,0795	799,893729	469,229977	170418,289	-
1989	-	14092,6892	4462,57522	1187,45836	214298,051	-
1990	-	10942,7468	222,291856	659,047279	229583,174	-
1991	-	8038,47643	4138,71492	1336,10968	184564,223	-
1992	-	17032,7488	3638,55747	2385,55906	177914,011	-
1993	-	31106,2651	7635,18324	575,769654	202192,426	-
1994	-	39439,8218	6356,46655	1913,27395	239041,343	-
1995	-	45229,3233	7818,43609	2975,68907	306891,462	-
1996	-	55154,4886	8449,6387	1813,30315	331414,439	-
1997	-	52852,5781	20361,627	3557,2005	398862,448	3425,55309
1998	-	31284,8756	18343,4961	1616,61527	637992,435	1411,32332
1999	-	44084,5637	24530,2144	2603,65691	1018917,59	2291,06177
2000	-	94564,7038	50179,4912	1534,34838	1090846,41	3196,50644
2001	-	58207,2932	37008,0059	2644,33503	664611,237	2741,46022
2002	18,6080295	33876,2111	12676,9503	286,526295	479219,869	4669,5119
2003	34,4562471	31373,3835	21641,0534	1268,22024	518898,126	10798,6827
2004	48,5310026	82385,1366	28905,4359	2631,26171	793041,255	14129,4776
2005	418,143764	93128,3519	44337,2123	2050,79494	744407,187	19422,1046
2006	179,112705	155334,008	80913,2181	8277,15853	1152196,72	30573,3336
2007	150,729295	238544,111	80256,8803	11081,2796	1890419,79	51596,0375
2008	1090,45603	235090,238	97773,075	10079,9611	1600707,44	60591,1258
2009	83,8559331	211524,773	55512,214	6280,55684	828005,921	48368,7696
2010	700,960027	283972,23	119235,613	9310,7947	1029836,56	61871,6127
2011	925,286127	310611,935	105153,719	5375,74979	1183088,52	72879,8837
2012	-	308159,49	103044,506	14295,7919	909383,261	55490,9542

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89(24/07/13)

الملحق رقم (4): توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن الدول المتقدمة:



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على قاعدة البيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الموضح في الملحق رقم (5).

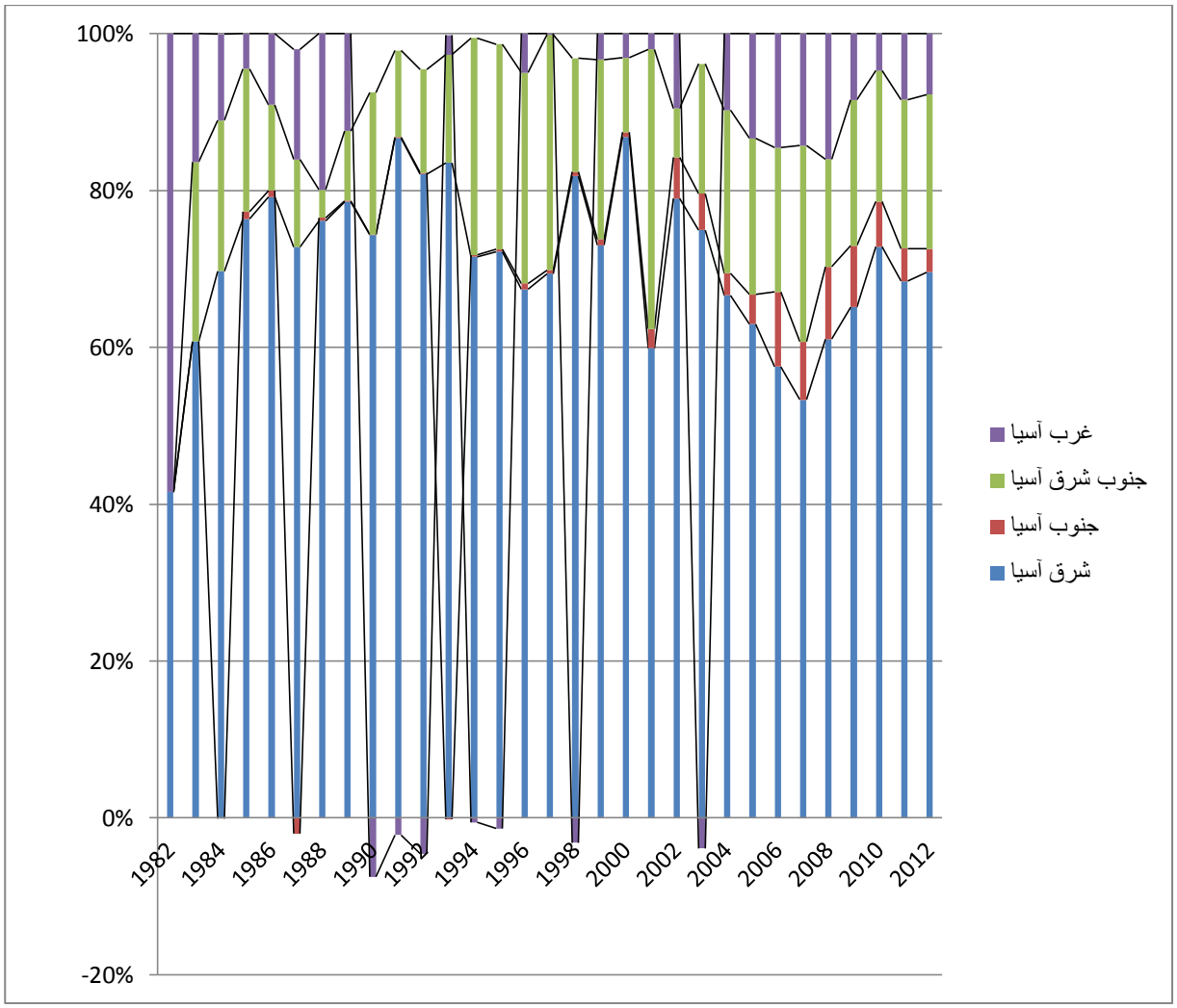
الملحق رقم (5): الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن الدول المتقدمة:

(الوحدة: مليون دولار)

السنوات	أوقانوسيا (دول متقدمة)	أوروبا (دول متقدمة)	آسيا (دول متقدمة)	شمال أمريكا
1982	779,090845	15816,7405	4728	-
1983	921,548965	18581,8761	3712	-
1984	1433,83483	23595,2424	5987	-
1985	2058,8026	32207,0012	6536,01805	-
1986	3505,28519	50497,2813	14529,4448	-
1987	5659,52464	72093,1624	20267,9658	-
1988	7460,31166	102550,871	35583,2447	-
1989	3113,96287	121953,4	46360,596	-
1990	2987,56601	139341,159	51035,9047	-
1991	254,295014	113786,542	31993,2965	-
1992	4322,28141	109793,188	17560,4635	-
1993	1170,76281	103414,98	14657,714	-
1994	3830,1096	133870,921	18794,8067	-
1995	5908,79125	174242,578	23204,4863	-
1996	3903,57519	206125,489	23863,1596	-
1997	4750,2587	248515,974	26743,681	118852,534
1998	5260,00422	442017,038	25313,8929	165401,5
1999	1541,52357	767134,522	23574,4268	226667,114
2000	4830,96688	863805,382	34891,9928	187318,072
2001	12591,7655	452074,062	39020,7873	160924,623
2002	7868,47667	276348,669	33261,581	161741,142
2003	19242,7472	316444,203	30908,9398	152302,235
2004	10627,7302	408641,003	35490,063	338282,459
2005	-32426,9205	685168,429	48726,9224	42938,7565
2006	25579,3621	789902,268	65702,3657	271012,724
2007	20562,2534	1329454,67	82152,8896	458249,983
2008	34018,8838	1043563,58	135228,836	387896,146
2009	15198,2671	429790,162	76450,4309	306567,061
2010	27801,7035	598007,449	64919,5458	339107,861
2011	16810,0137	609200,682	110909,667	446168,157
2012	15651,6403	384973,019	125728,568	383030,033

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89(24/07/13).

الملحق رقم (6): توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن الاقتصاديات الآسيوية:



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على قاعدة البيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الموضح في الملحق (7).

الملحق رقم (7): الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى آسياللفترة (1982-2012):

(الوحدة: مليون دولار)

السنوات	غرب آسيا	جنوب شرق آسيا	جنوب آسيا	شرق آسيا
1982	11583,883	3624,304	67,57001	1840,11677
1983	5299,853	3292,76511	-5,87998	2285,77708
1984	5495,389	2872,614	150,31002	3015,9397
1985	697,785	2316,424	134,980947	2263,89938
1986	1355,031	2870,274	134,737981	4918,14699
1987	-946,499	4421,6277	83,0558994	9897,70923
1988	582,938	7065,50674	332,22657	10149,0295
1989	389,544	7715,52948	439,995184	8783,87498
1990	803,643	12820,8491	212,801333	8820,3723
1991	2122,261	13639,2847	446,939119	7993,61006
1992	3113,471	12739,0836	754,381984	16486,6971
1993	2107,30771	16585,3381	1354,26814	35962,2659
1994	1883,063	20495,8945	1949,9595	43788,1588
1995	2465,60513	28632,3705	2816,34538	47080,6725
1996	4179,23649	32915,1707	3379,97025	56398,7737
1997	4192,97159	35939,6796	5413,6109	62052,0679
1998	3057,29228	20925,6207	3926,5707	65068,0873
1999	1764,09141	31011,3161	3249,48234	77958,3835
2000	3585,94974	22641,0767	4864,10576	125490,179
2001	7312,04437	22043,7703	7513,40083	86024,6334
2002	4408,16072	17180,5576	10705,6921	63767,3307
2003	12331,8141	29788,1625	8239,62883	76783,9331
2004	21162,5142	39672,1014	10700,8715	94764,23
2005	44497,2259	43300,3412	14428,5074	122777,547
2006	68274,5686	63885,6685	27918,5554	135846,228
2007	79609,3304	85639,989	34544,7876	165104,488
2008	93546,1717	50543,3227	56608,284	195454,001
2009	71918,5098	47809,515	42437,5737	162522,774
2010	59458,6667	97898,2898	28726,1662	214604,194
2011	49058,0732	109043,993	44230,604	233817,628
2012	47118,91	111336,343	33510,6811	214803,923

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88 (24/07/13).

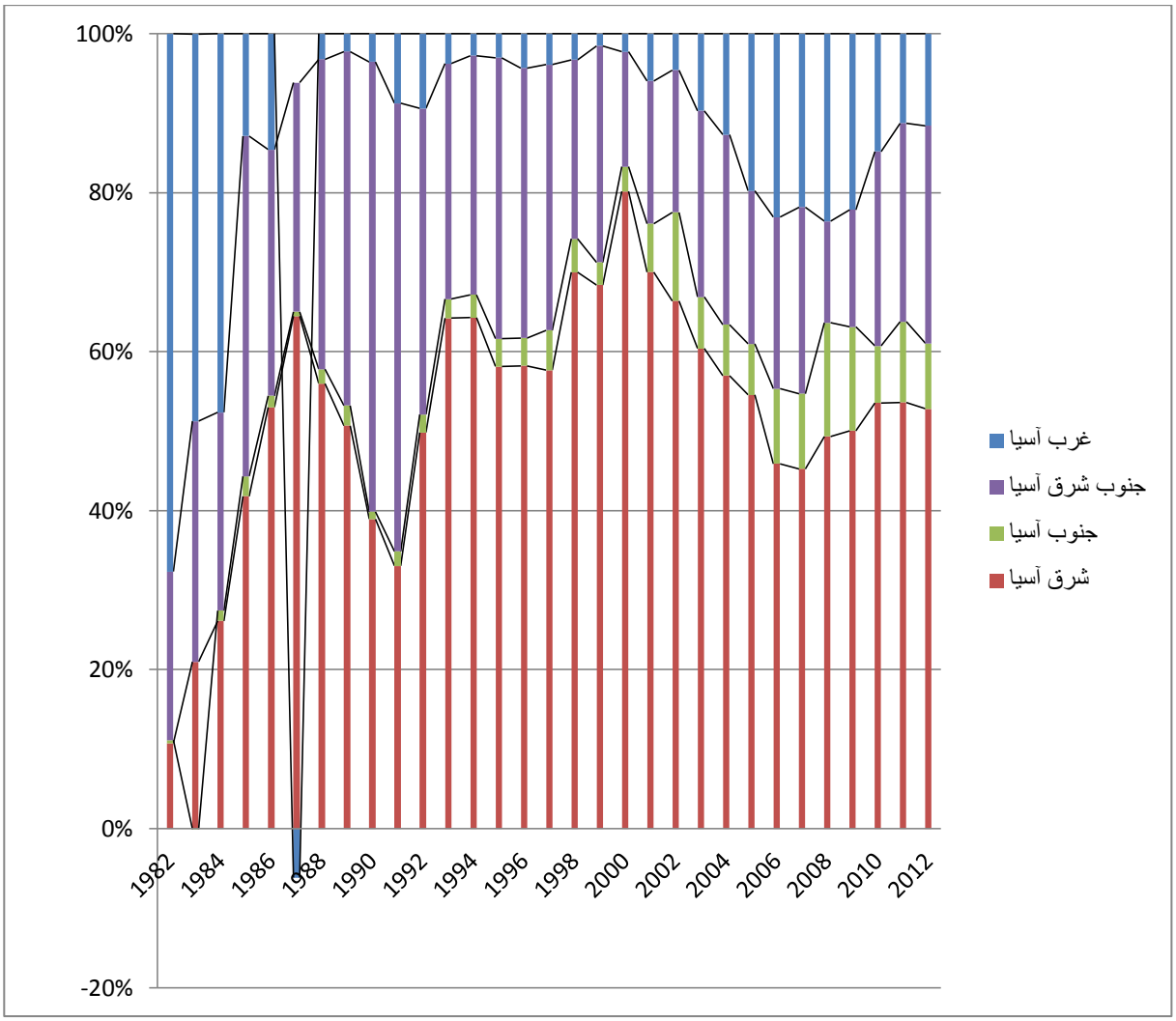
الملحق رقم (8): التوزيع الإقليمي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (82-2012):

(الوحدة: مليون دولار)

السنوات	أوقانوسيا (دول نامية)	آسيا	وسط و جنوب أمريكا	إفريقيا	الاقتصاديات المتقدمة	الاقتصاديات الانتقالية
1982	-	17115,8738	7025,878697	2074,09207	31681,04662	0,30004
1983	-	10872,5152	5171,61903	1322,94498	32680,61071	18,00004
1984	-	11534,2527	3999,341464	1884,86939	39236,61213	-7,99996
1985	-	5413,08933	6222,90502	2442,30234	41662,70986	15,00004
1986	-	9278,18997	4638,50231	1770,51989	70628,5585	-27,99996
1987	-	13455,8938	5774,183086	2443,16797	114841,9592	7,00004
1988	-	18129,7008	9122,948436	3032,3989	133581,3325	22,40004
1989	310,7341976	17328,9436	8766,611074	4693,30261	166529,7234	18,30004
1990	333,4734078	22657,6657	8924,917593	2846,22968	172524,8093	75,200043
1991	218,5798991	24202,0949	11601,25855	3534,77967	114034,3644	203,520033
1992	192,6035377	33093,6336	16139,32531	3795,54957	111142,6954	1664,081318
1993	193,1580432	56009,1799	15135,33403	5442,75835	143432,7029	3143,08881
1994	164,7107541	68117,0758	28994,38321	6080,79237	150578,0381	2045,328398
1995	548,0521183	80994,9936	29507,20788	5907,08162	222480,0993	4106,708451
1996	116,94295	96873,1512	46248,12891	6298,05106	236031,9489	5871,133797
1997	174,1556036	107598,33	73385,09422	11269,6932	285383,7903	10349,26933
1998	302,4560758	92977,571	85565,07155	10229,282	508738,6559	8121,737967
1999	506,8633911	113983,273	104565,1399	12007,8109	851820,3326	8607,267927
2000	292,1237902	156581,311	98048,2438	9621,09088	1141588,157	7038,364515
2001	451,273599	122893,849	80781,82837	19942,995	602480,0155	9462,195869
2002	49,59131288	96061,7412	58486,88508	14613,3205	445596,8065	11272,9837
2003	483,0244892	127143,539	47965,6863	18158,436	387500,8447	19994,78818
2004	351,1849156	166299,717	96241,43574	17369,6876	423653,6877	30232,70737
2005	550,9009153	225003,621	78054,04541	30912,5921	621484,9432	33611,57703
2006	1320,299947	295925,021	98292,89359	36575,1894	985888,2665	62584,91129
2007	1329,102226	364898,595	171929,1914	51273,5838	1319893,035	93371,10524
2008	2713,245455	396151,78	210679,4992	58894,2326	1026530,563	121428,7281
2009	2485,870738	324688,372	150150,2191	52964,2994	613436,0683	72749,87983
2010	2938,892224	400687,317	189855,2029	43581,5668	696417,7665	75056,12957
2011	2032,009335	436150,298	249431,8314	47598,0847	820008,4596	96290,2018
2012	2153,683326	406769,858	243860,9999	50041,055	560718,0964	87382,04024

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88

المحلق رقم (9): توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى آسيا (1982-2012):



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على قاعدة البيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الموضح في الملحق (10).

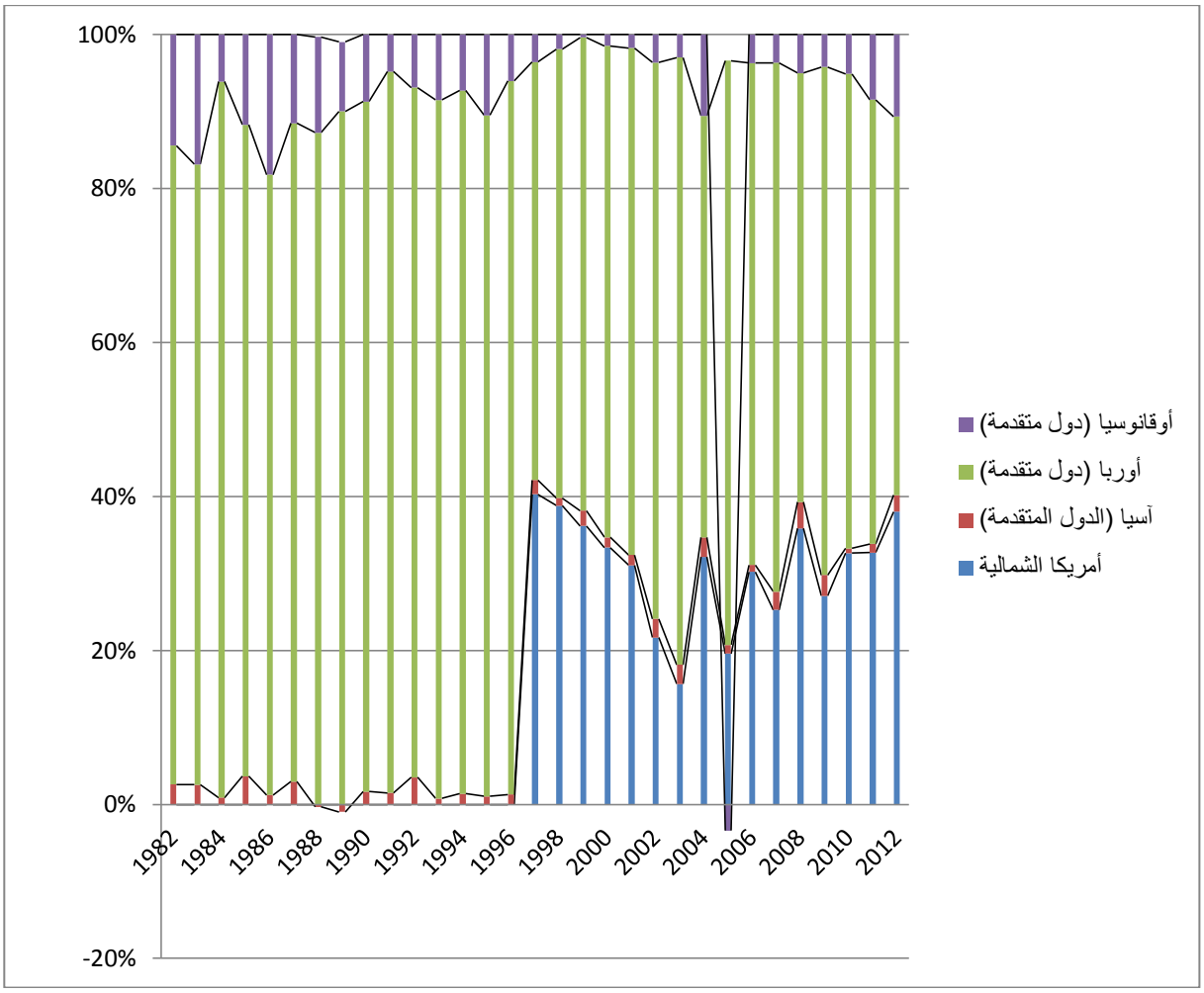
الملحق رقم (10): الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى آسيا (1982-2012):

(الوحدة: مليون دولار)

السنوات	غرب آسيا	جنوب شرق آسيا	جنوب آسيا	شرق آسيا
1982	11583,883	3624,304	67,57001	1840,11677
1983	5299,853	3292,76511	-5,87998	2285,77708
1984	5495,389	2872,614	150,31002	3015,9397
1985	697,785	2316,424	134,980947	2263,89938
1986	1355,031	2870,274	134,737981	4918,14699
1987	-946,499	4421,6277	83,0558994	9897,70923
1988	582,938	7065,50674	332,22657	10149,0295
1989	389,544	7715,52948	439,995184	8783,87498
1990	803,643	12820,8491	212,801333	8820,3723
1991	2122,261	13639,2847	446,939119	7993,61006
1992	3113,471	12739,0836	754,381984	16486,6971
1993	2107,30771	16585,3381	1354,26814	35962,2659
1994	1883,063	20495,8945	1949,9595	43788,1588
1995	2465,60513	28632,3705	2816,34538	47080,6725
1996	4179,23649	32915,1707	3379,97025	56398,7737
1997	4192,97159	35939,6796	5413,6109	62052,0679
1998	3057,29228	20925,6207	3926,5707	65068,0873
1999	1764,09141	31011,3161	3249,48234	77958,3835
2000	3585,94974	22641,0767	4864,10576	125490,179
2001	7312,04437	22043,7703	7513,40083	86024,6334
2002	4408,16072	17180,5576	10705,6921	63767,3307
2003	12331,8141	29788,1625	8239,62883	76783,9331
2004	21162,5142	39672,1014	10700,8715	94764,23
2005	44497,2259	43300,3412	14428,5074	122777,547
2006	68274,5686	63885,6685	27918,5554	135846,228
2007	79609,3304	85639,989	34544,7876	165104,488
2008	93546,1717	50543,3227	56608,284	195454,001
2009	71918,5098	47809,515	42437,5737	162522,774
2010	59458,6667	97898,2898	28726,1662	214604,194
2011	49058,0732	109043,993	44230,604	233817,628
2012	47118,91	111336,343	33510,6811	214803,923

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88 (24/07/13).

الملحق رقم (11): توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الاقتصاديات المتقدمة:



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على قاعدة البيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الموضح في الملحق (12).

الملحق رقم (12): الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الاقتصاديات المتقدمة:

(الوحدة: مليون دولار)

السنوات	أوقانوسيا (دول متقدمة)	أوروبا (دول متقدمة)	آسيا (الدول المتقدمة)	أمريكا الشمالية
1982	2560,97073	14726,0617	460	-
1983	3234,15438	15433,7037	493	-
1984	544,464302	8293,73681	78	-
1985	2323,99149	16755,2941	721,01315	-
1986	5759,16819	25486,0578	385,507762	-
1987	5427,75193	40316,9852	1401,53039	-
1988	8632,29968	60469,7135	-216,600487	-
1989	8432,94093	83975,8933	-899,296732	-
1990	10163,6791	104413,695	1943,15901	-
1991	4261,16105	82759,418	1333,82882	-
1992	6024,8578	78112,6215	3059,47198	-
1993	7499,60421	79856,2269	682,285439	-
1994	7094,05713	88821,283	1363,58347	-
1995	16202,519	136632,747	1618,06107	-
1996	8579,53451	131518,891	1844,76018	-
1997	10222,4635	154988,034	5215,40927	114957,884
1998	9704,75483	296534,665	5159,09043	197340,146
1999	3340,25117	523370,349	16929,1677	308180,565
2000	16958,5422	728480,48	15280,1823	380868,952
2001	10571,2101	396727,911	8014,67336	187166,221
2002	16288,5466	321867,45	10822,9537	96617,8559
2003	11652,6402	305560,323	9646,73551	60641,1455
2004	44832,0657	231846,045	10763,0128	136212,565
2005	-22726,2578	506109,264	7593,68074	130508,256
2006	36497,5546	642910,428	8789,37421	297690,91
2007	48624,9378	906531,446	31347,8345	333388,817
2008	51343,6012	571796,668	35300,2449	368090,049
2009	25866,8994	404790,57	16545,6708	166232,929
2010	35689,2061	429229,745	4258,71117	227240,104
2011	69617,3908	472852,22	9325,07489	268213,774
2012	59870,0183	275580,066	12144,9105	213123,102

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88 (06/08/13).

الملحق رقم (13): التوزيع القطاعي للتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة لسنوات مختارة من الفترة (1990-2012):

(الوحدة: مليون دولار)

القطاع	الأولي	صناعة	خدمات	شراء و بيع الممتلكات الخاصة	غير مخصص
1990	182500	806915	948106	-	12782
2002	448901	2442563	4363371	1884	114835
2003	594321	2876102	5153826	1000	135159
2004	440529	3040135	5883341	6442	106643
2005	790478	2975519	6110761	6210	164998
2006	988732	3520571	7720025	4126	181833
2007	1172436	4245834	10020483	6043	252079
2008	1154363	4326019	9676454	16120	318226
2009	1304676	4962506	11308933	30891	343491
2010	1417355	4899288	12824726	31403	733890
2011	1537510	5219557	13288090	23533	804809
2012	1739016	5914629	14954101	231717	696683

Source : based on ;

-World investment report 2004, the shift towards services, Unctad, Geneva and New-York, 2004, P 302.

- World investment report 2005, Transnational corporation and the internationalization of R&D, Unctad, Geneva and New-York, p 260.

- World investment report 2006, FDI from Developing and Transition Economies, Implications for Development, Unctad, Geneva and New-York, p 266.

- World investment report 2008, Transnational Corprations and the Infrastructure challenge,Unctad, Geneva and New-York, p 207.

- World investment report 2010, Investment in a low-Carbon economy, Unctad, Geneva and New-York, Annex table 21.

- Web table 24, Estimated world inward FDI stock, By sector and industry, 1990 and 2012;//unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2014/WIR14_tab24.xls

الجدول رقم (14): التوزيع القطاعي للتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة لسنوات مختارة من الفترة (1990-2012):

(الوحدة: مليون دولار)

القطاع	الأولي	صناعة	خدمات	شراء و بيع الممتلكات الخاصة	غير مخصص
1990	15775	776566	820323	-	3552
2002	263311	2006925	4762672	2405	174269
2003	404465	221174	5621844	1155	195507
2004	436837	2671271	6831498	9070	75571
2005	618569	2774283	7095562	1711	88676
2006	12756149	3366966	8173201	1918	266461
2007	16207225	4217443	10511848	2447	314323
2008	16206795	4155748	10542504	32316	311296
2009	19197164	4554517	12668324	42935	439801
2010	20864846	4347436	14217891	42667	795394
2011	21441873	4405584	1445875	43521	971916
2012	23916273	4483701	16484398	-	915156

Source : based on ;

-World investment report 2003, FDI policies for development national and international, Unctad, Geneva and New-York, 2004, P 209.

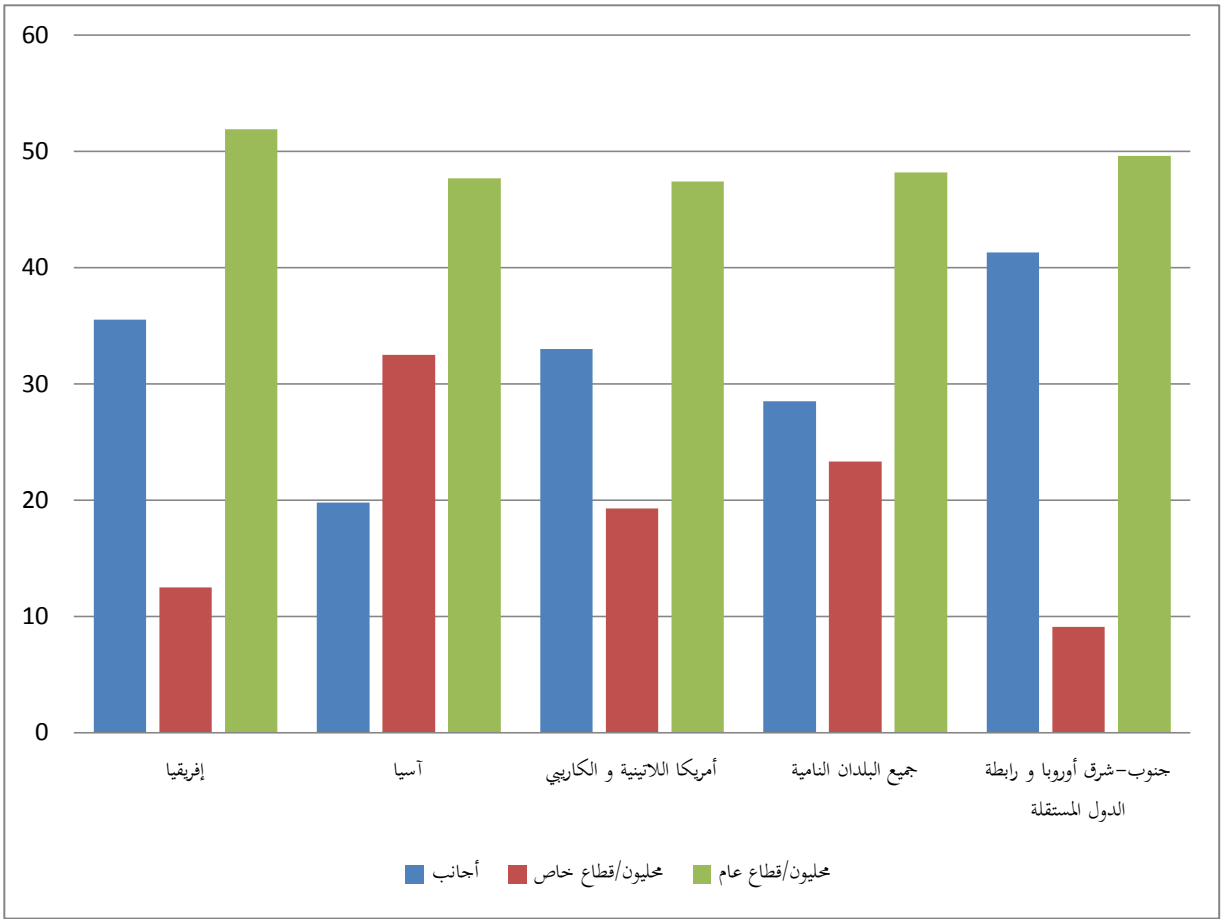
- World investment report 2005, Transnational corporation and the internationalization of R&D, Unctad, Geneva and New-York, p 261.

- World investment report 2007, Transnational Corporation, Extractive industries and development, Unctad, Geneva and New-York, p 226.

-World investment report 2009, Transnational Corporation, Agricultural Production and development, Unctad, Geneva and New-York, p 219.

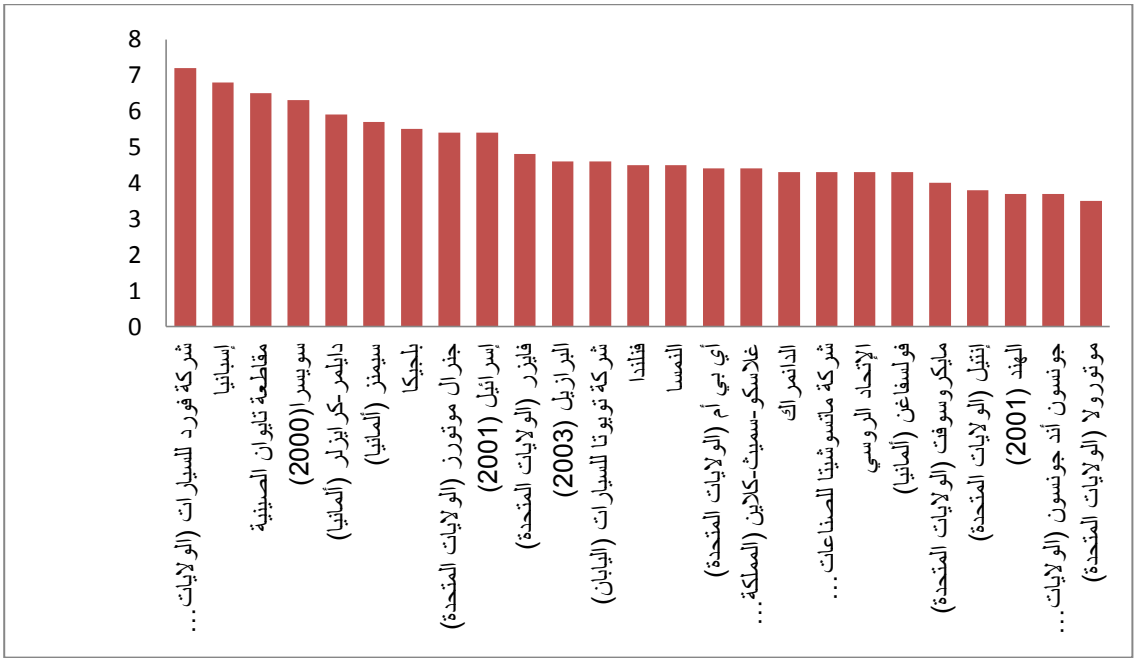
- World investment report 2011, Non-equity Modes of international production and develoment, Geneva and New-York, Annex table 22.

الملحق رقم (15):حصص المستثمرين الأجانب و المستثمرين المحلين من القطاعين الخاص و العام في التزامات الاستثمار في صناعات البنية التحتية للاقتصاديات النامية و الانتقالية 1996-2000:



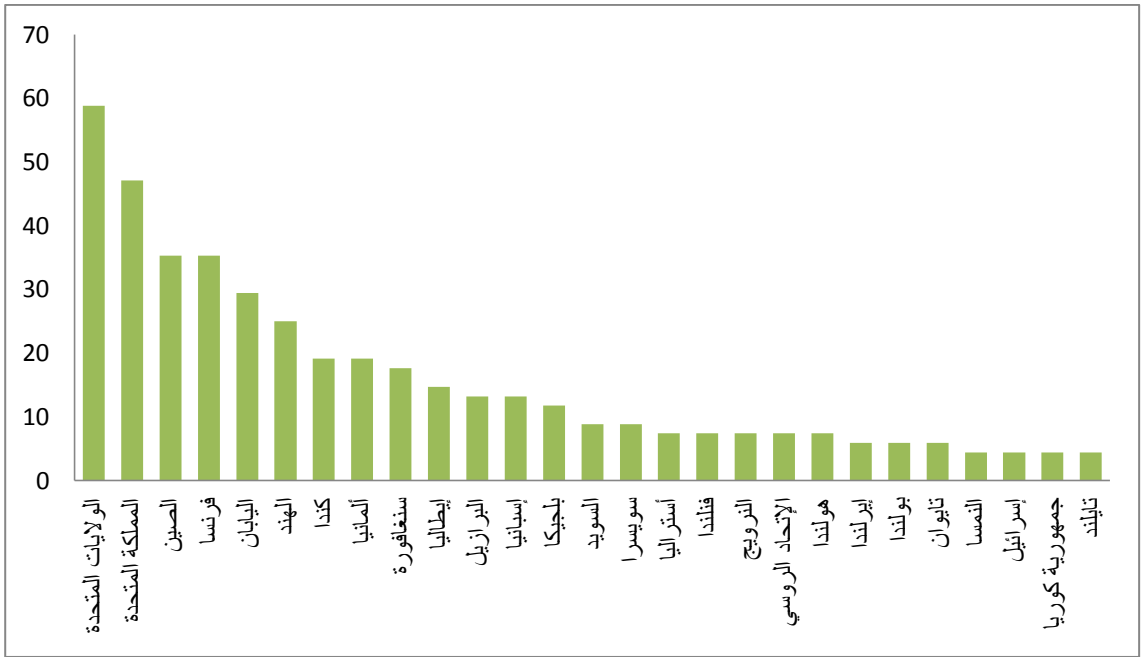
المصدر: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، تقرير الاستثمار العالمي 2008، نيويورك و جنيف، الشركات عبر الوطنية و تحديات البنية التحتية، الأمم المتحدة، 2008، ص 27.

المحلق رقم (16): الإنفاق على البحث و التطوير من جانب نخبة من الشركات عبر الوطنية و الإقتصاديات 2002:



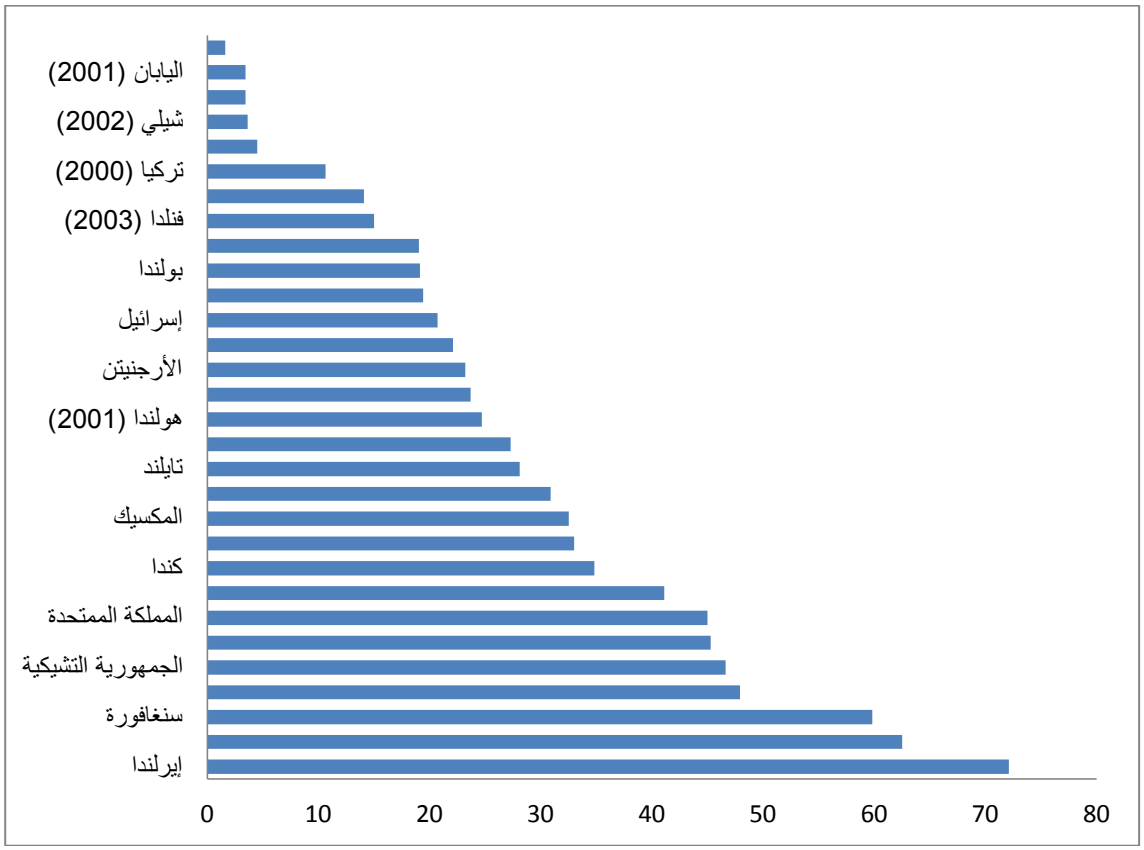
المصدر: تقرير الاستثمار العالمي 2005، الشركات عبر الوطنية و تطوير أنشطة البحث نيويورك، جنيف، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، 2005، ص 32.

المحلق رقم (17): المواقع الخارجية للبحث و التطوير في الدراسة الاستقصائية التي أجراها الأونكتاد 2004:



المصدر: تقرير الاستثمار العالمي 2005، الشركات عبر الوطنية و تطوير أنشطة البحث و التطوير، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، نيويورك، جنيف، 2005، ص 36.

المحلق رقم (18): نصيب الشركات التابعة الأجنبية في نشاط البحث و التطوير الذي تقوم به مؤسسات الأعمال أو بلدان مختارة في 2003 أو أحدث سنة متاح بشأنها الاستثمار:



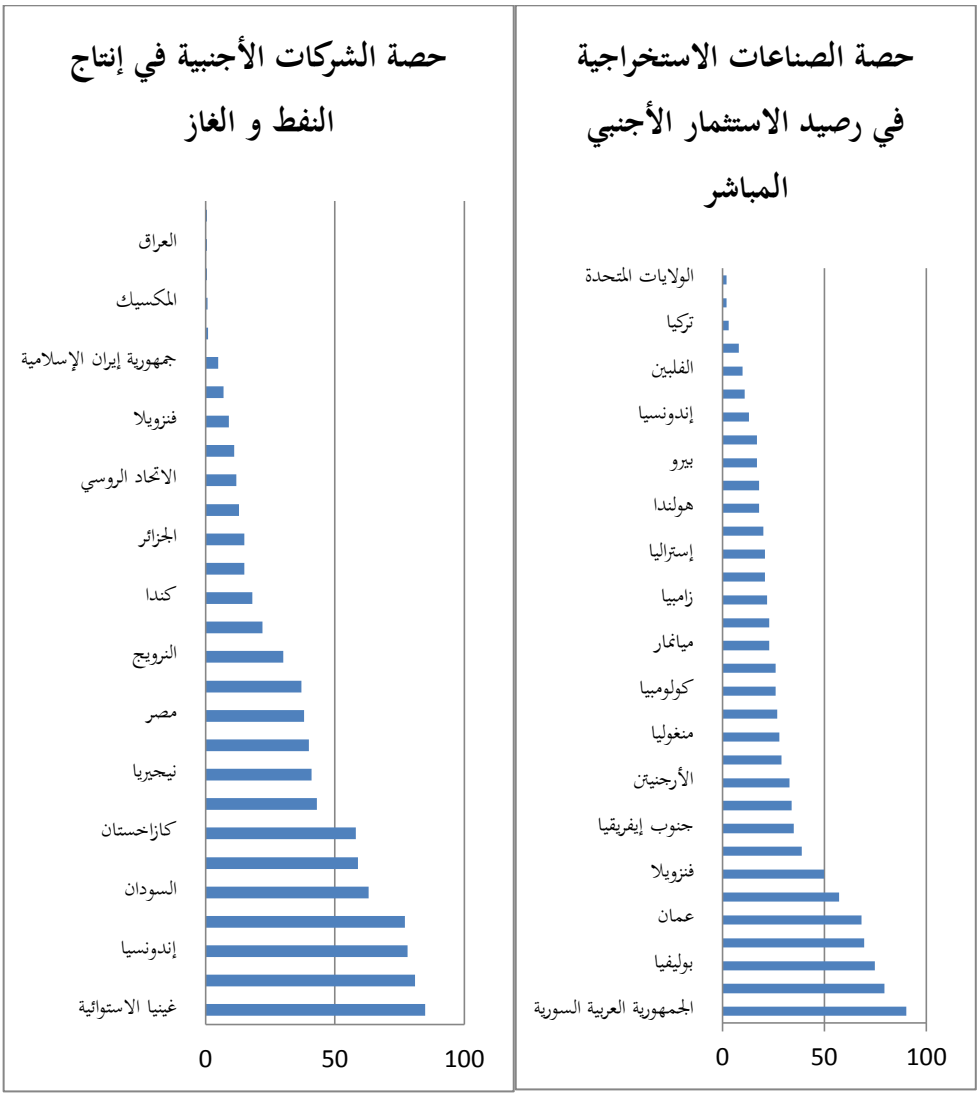
المصدر: تقرير الاستثمار العالمي 2005، نيويورك، جنيف، الشركات عبر الوطنية و تطوير أنشطة البحث و التطوير، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية2005، ص 32.

الملحق رقم (19): تركيبة قطاع الصناعة من رصيد إ.أ المباشر الوارد لسنوات مختارة:

2012		2002		1990		
النسبة (%)	المبلغ (مليون دولار)	النسبة (%)	المبلغ (مليون دولار)	النسبة (%)	المبلغ (مليون دولار)	الصناعة
100	5914629	100	2442563	100	640572	
11,54	682914	7,86	192038	11	69940	أغذية، الكحولويات و التبغ
11,59	79198	2,142	52338	3,6	23275	الألبسة و المنسوجات
--	--	2,927	71504	2,3	15050	النشر و الطباعة
16,86	997461	17,120	418189	19	124255	الصيدلة و المستحضرات الطبية
1,57	93172	1,39	34024	2	12943	المطاط و المنتجات البلاستيكية
2,497	147744	2,62	64144	2,6	16875	المنتجات غير المعدنية
7,67	453670	6,15	150382	8,1	52140	المعادن و المنتجات المعدنية
8,947	529206	5,21	127311	8,3	53138	الآلية و لواحقها
4,75	281406	11,78	287937	11	71085	الكهرباء و المنتجات الكهربائية
--	--	1,14	27879	1,8	11786	الأدوات الدقيقة
7,369	435874	10,30	251741	7,3	46976	محركات السيارات و وسائل النقل
2,97	176199	2,62	64125	3	19195	صناعات أخرى
27,28	1613914	23,69	578703	7,7	49335	غير مخصص ثانوي
2,131	126067	3,19	78054	3,3	20943	الخشب و المنتجات الخشبية
5,035	297803	1,801	44194	9	57488	الفحم، المنتجات البترولية و الوقود الحيوي

Source : based on ;
Wir 2004, the shift towards services, Unctad, Geneva and NYork, 2004, P 302.

الملحق رقم (20): حصة الصناعات الإستخراجية في رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل و حصة الشركات الأجنبية في إنتاج النفط و الغاز في نخبة من الاقتصاديات الرئيسية لسنة 2005:



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقرير الاستثمار العالمي 2007 الشركات عبر الوطنية و الصناعات الاستخراجية و التنمية، نيويورك و جنيف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، الأمم المتحدة، 2007،ص 29-31.

المحلق رقم (21): الاتفاقيات الثنائية و متعددة الأطراف التي عقدتها الجزائر:

البلدان	طبيعة الاتفاق أو الاتفاقية	تاريخ التوقيع	تاريخ التصديق	مدة الصلاحية
إفريقيا				
جنوب إفريقيا	ترقية و حماية متبادلة للاستثمارات تجنب الازدواج الضريبي و منع الترهب الضريبي	2000/09/24 1988/04/28	2001/07/23 2000/05/04	10 -
إثيوبيا	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2002/05/27	2003/03/17	10
مالي	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1996/07/11	1998/12/27	10
الموزنبيق	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1998/12/12	2001/07/23	10
النيجر	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1998/03/16	2000/08/22	10
نيجيريا	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2002/01/14	2003/03/03	10
أمريكا				
الأرجنتين	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2000/10/04	2001/11/13	10
كندا	تجنب الازدواج الضريبي و منع الترهب الضريبي	1999/02/28	2000/11/16	-
و.م.أ	تشجيع الاستثمارات	1990/06/22	1990/10/17	20
آسيا				
الصين	تجنب الازدواج الضريبي و منع الترهب الضريبي التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2007/11/06 1996/10/20	2007/06/06 2002/11/25	- 10
كوريا	تجنب الازدواج الضريبي و منع الترهب الضريبي ترقية و حماية الاستثمارات	1990/10/12 2000/03/21	2001/07/23 2002/06/22	20 10
إندونيسيا	ترقية و حماية الاستثمارات تجنب الازدواج الضريبي	2000/03/21 1995/04/28	2002/06/22 1997/09/13	10 -
إيران	التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2003/10/19	2005/02/26	10
ماليزيا	ترقية و حماية الاستثمارات	2000/01/27	2001/07/23	10
تركيا	تجنب الازدواج الضريبي	1994/08/02	1994/10/02	-
أوروبا				
ألمانيا	التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1996/03/11	2000/10/07	10

النمسا	التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي	2003/06/17 2003/06/17	2004/10/10 2005/05/28	– –
بلجيكا	تفادي الازدواج الضريبي	1991/12/15	2002/12/09	–
بلغاريا	الترقية و الحماية المتبادلة تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي	1998/10/25 2002/04/07	2002/04/07 2004/12/29	15 –
الدانمارك	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1999/01/25	2003/12/30	10
إسبانيا	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2002/10/07 1994/12/23	2003/06/23 1995/03/25	– 10
فلندا	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2006/12/11	2005/01/13	20
فرنسا	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1999/10/17 1993/02/13	2002/04/07 1994/10/02	– 10
اليونان	التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2000/02/20	2001/07/23	10
إيطاليا	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي	1991/05/18 1991/02/03	1991/10/05 1991/07/20	10 –
البرتغال	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي	2004/09/15 2003/12/02	2005/05/28 2005/03/31	– –
التشيك	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2000/09/22	2002/04/07	10
رومانيا	التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات تجنب الازدواج الضريبي	1994/06/28	1994/10/22	10
روسيا	تجنب الازدواج الضريبي	2006/03/10	2006/04/03	–
السويد	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2003/02/15	2004/12/29	20
سربيا	الترقية و الحماية المتبادلتين للاستثمار	2012/02/13	2013/09/30	10
سويسرا	الترقية و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2004/11/30	2005/06/23	15
التشيك	اتفاق التعاون الاقتصادي و الصناعي	2011/11/21	2012/06/13	05
الإتحاد	التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1991/04/24	1991/10/05	10

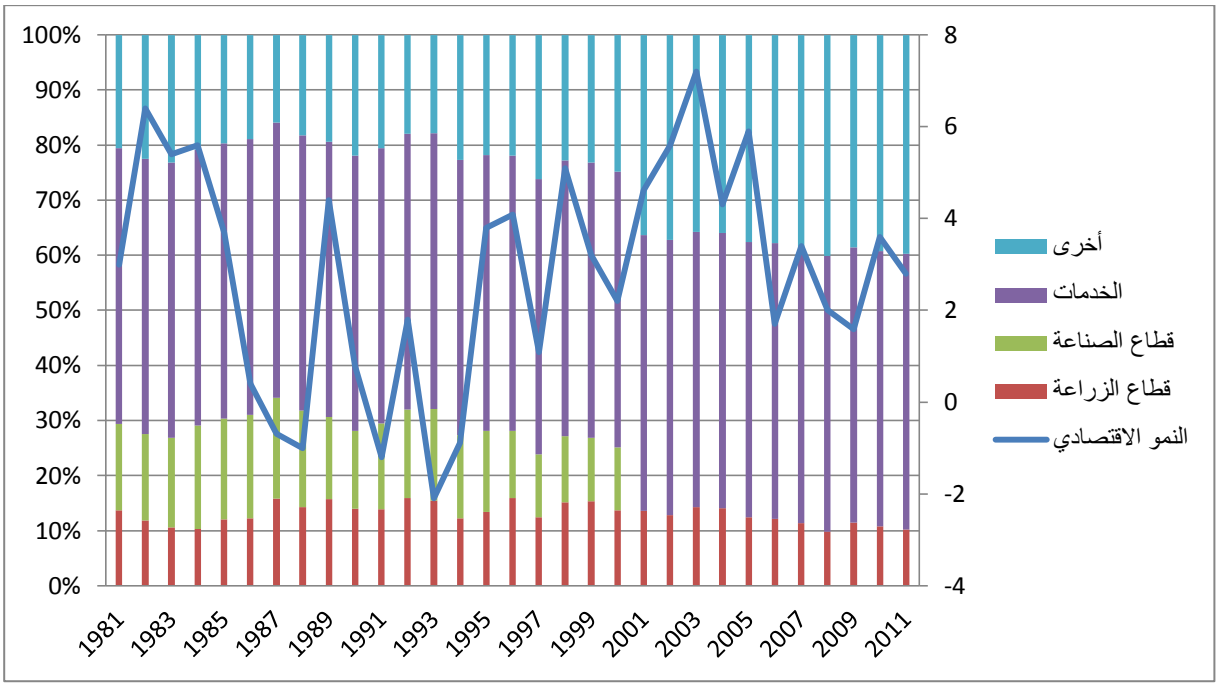
الأوربي				
أوكرانيا	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي	2002/12/14	2004/04/19	-
الدول العربية				
البحرين	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي تشجيع و حماية الاستثمارات	2000/06/11 2000/06/11	2003/08/14 2003/02/08	- 10
مصر	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي تشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2001/02/17 1997/03/29	2003/03/25 1998/01/11	- 10
الإمارات العربية	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي تشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2001/04/24 2001/04/24	2003/04/07 2002/06/22	- 20
الأردن	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1997/09/16 1996/08/01	2000/12/17 1997/04/05	- 10
الكويت	التعاون في مجالات النفط و الغاز تشجيع التعاون في مجال السياحي التعاون في مجال تحليه مياه البحر تشجيع التعاون الثنائي في المجال الزراعي التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2010/06/02 2010/10/12 2010/06/02 2010/06/02 2001/09/30	2011/12/11 2011/11/23 2011/11/23 2011/11/23 2003/10/23	02 05 05 05 20
لبنان	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي	2002/03/26	2006/05/22	-
ليبيا	تشجيع و حماية متبادلة للاستثمارات	2001/08/06	2003/05/05	10
عمان	التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي	2000/04/09 2000/04/09	2002/06/22 2003/02/08	10 -
الدول العربية	استثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية	1995/10/07	1995/10/07	05
قطر	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي	2008/07/03	2010/11/03	-

قطر	التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1996/06/24	1997/06/23	10
سوريا	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	1997/09/14 1997/09/14	2001/03/29 1998/12/27	- 10
تونس	التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2006/02/16	2006/11/14	-
إ.المغرب العربي	ترقية و ضمان الاستثمارات	1990/07/23	1990/12/22	-
اليمن	تجنب الازدواج الضريبي و منع التهرب الجبائي التشجيع و الحماية المتبادلة للاستثمارات	2002/01/29 1999/11/25	2005/02/26 2001/07/23	- 10
الاتفاقيات الدولية المتعلقة بهيئات التمويل و الضمان للاستثمارات				
إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (AMGI)		1995/10/30	1995/10/30	-
تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات بين الدول و الرعايا الدول الأخرى (BMICE)		1991/03/10	1992/06/03	-
إنشاء الشركة الإسلامية لتأمين الاستثمارات و ائتمان الصادرات (CIRDI)		1995/10/30	1995/10/30	-
اتفاقية الاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبية التي اعتمدها مؤتمر الأمم المتحدة في نيويورك		1958/06/10	1988/11/05	-
إنشاء المصرف المغاربي للاستثمار و التجارة الخارجية		1996/04/23	1996/04/23	-

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

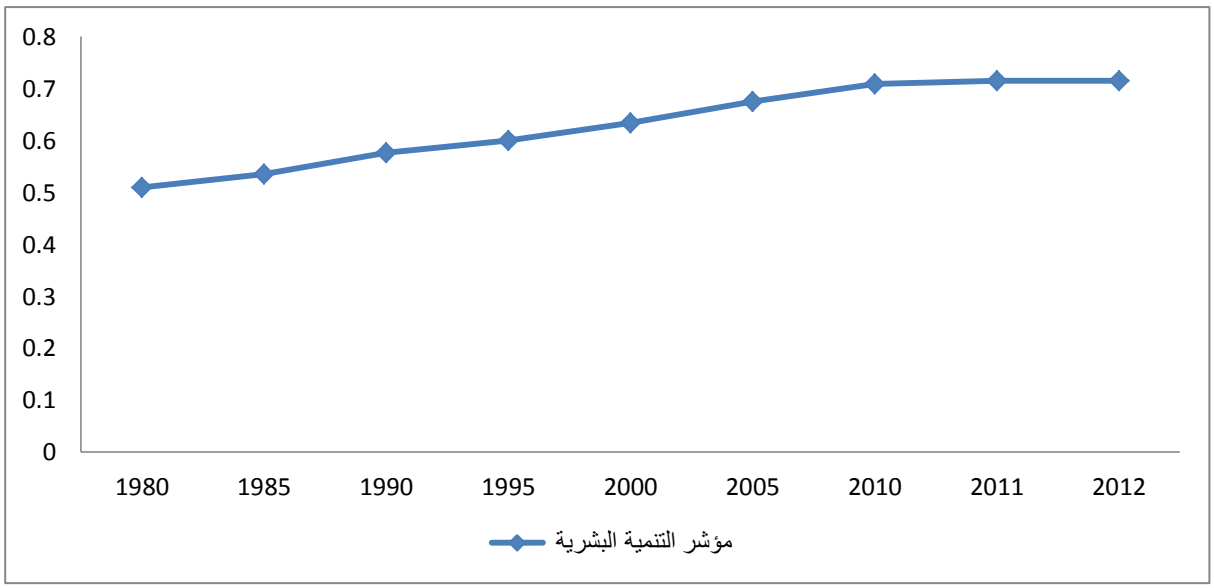
http://www.andi.dz/index.php/ar/cadre-juridique/accords-conventions (25/05/2014)

المحق رقم (22): معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي و تركيبته للجزائر (81-2011):



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على قاعدة بيانات البنك العالمي2014، الموضحة في المحلق(28).

الملحق رقم (23): مؤشر التنمية البشرية في الجزائر خلال الفترة (80-2012):



Source : Human development Index (HDI) trends, 1980-2012 ; http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/DZA (15/08/2014).

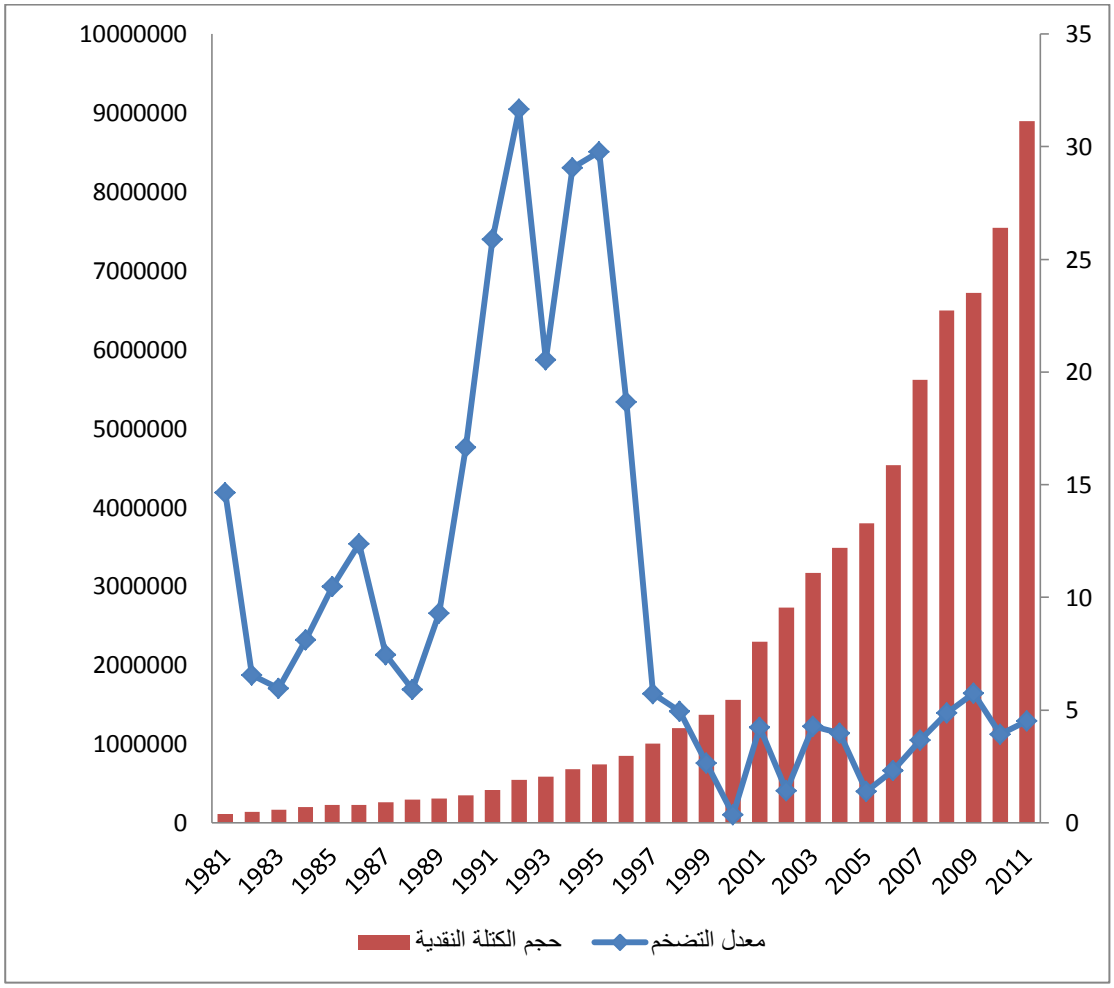
الملحق رقم (24): تطور التوازن الاقتصادي للجزائر (2005-2011):

(الوحدة: مليار دولار)

السنة	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
فائض أو عجز الميزانية العامة	-	13.18	4,97	9,27	-4,49	0,40	-0,28
رصيد الحساب الجاري	20.52	24.71	22,69	20,14	0,29	7,53	8,88
إجمالي الاحتياطات الرسمية	59	81	114	148	155	170	191

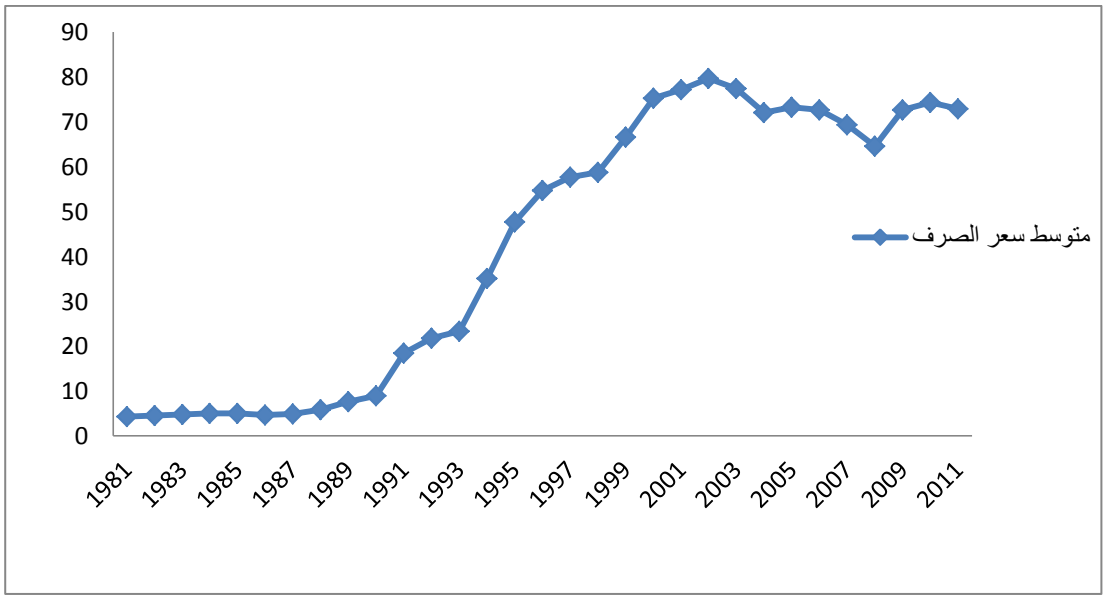
المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على البيانات المتاحة في قاعدة بيانات البنك العالمي 2014.

الملحق رقم (25): تطور معدل التضخم و حجم الكتلة النقدية في الجزائر (1981-2011)



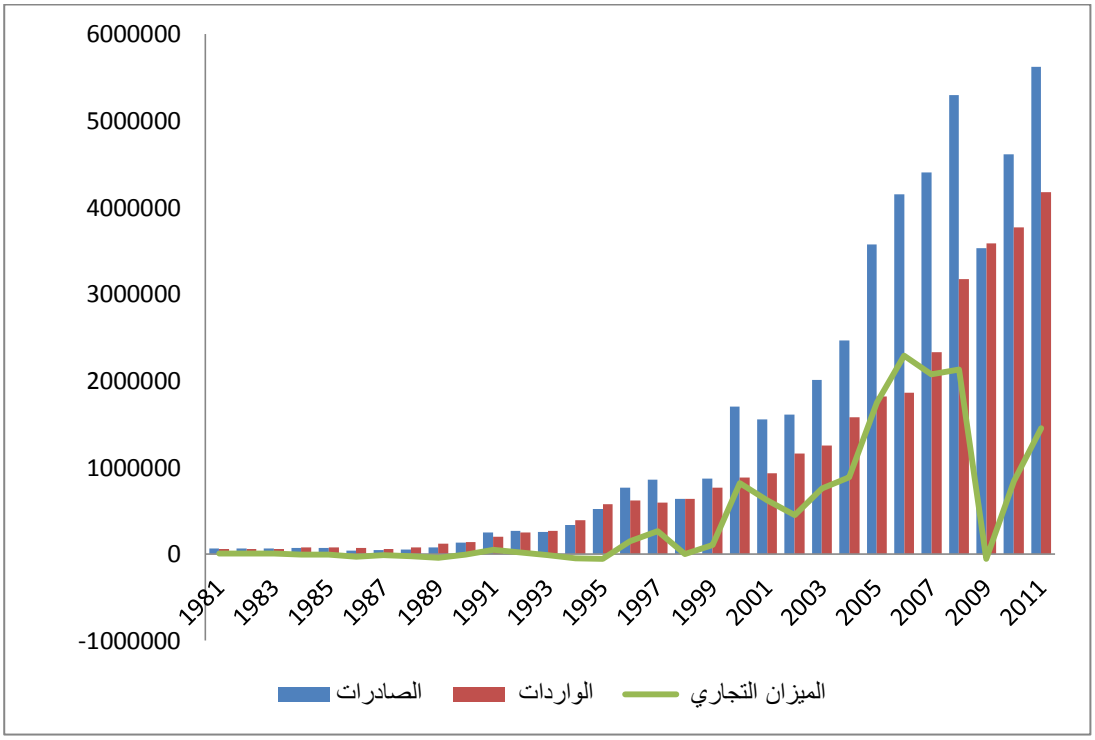
المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على قاعدة بيانات البنك العالمي الموضحة في الملحق (28).

الملحق رقم(26): تطور معدل سعر الصرف في الجزائر (1981-2011):



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على قاعدة بيانات البنك العالمي الموضح في الملحق (28).

الملحق رقم (27): تطور الميزان التجاري في الجزائر (1981-2011):



المصدر:من إعداد الباحث اعتمادا على قاعدة بيانات البنك العالمي 2014 الموضح في الملحق (28).

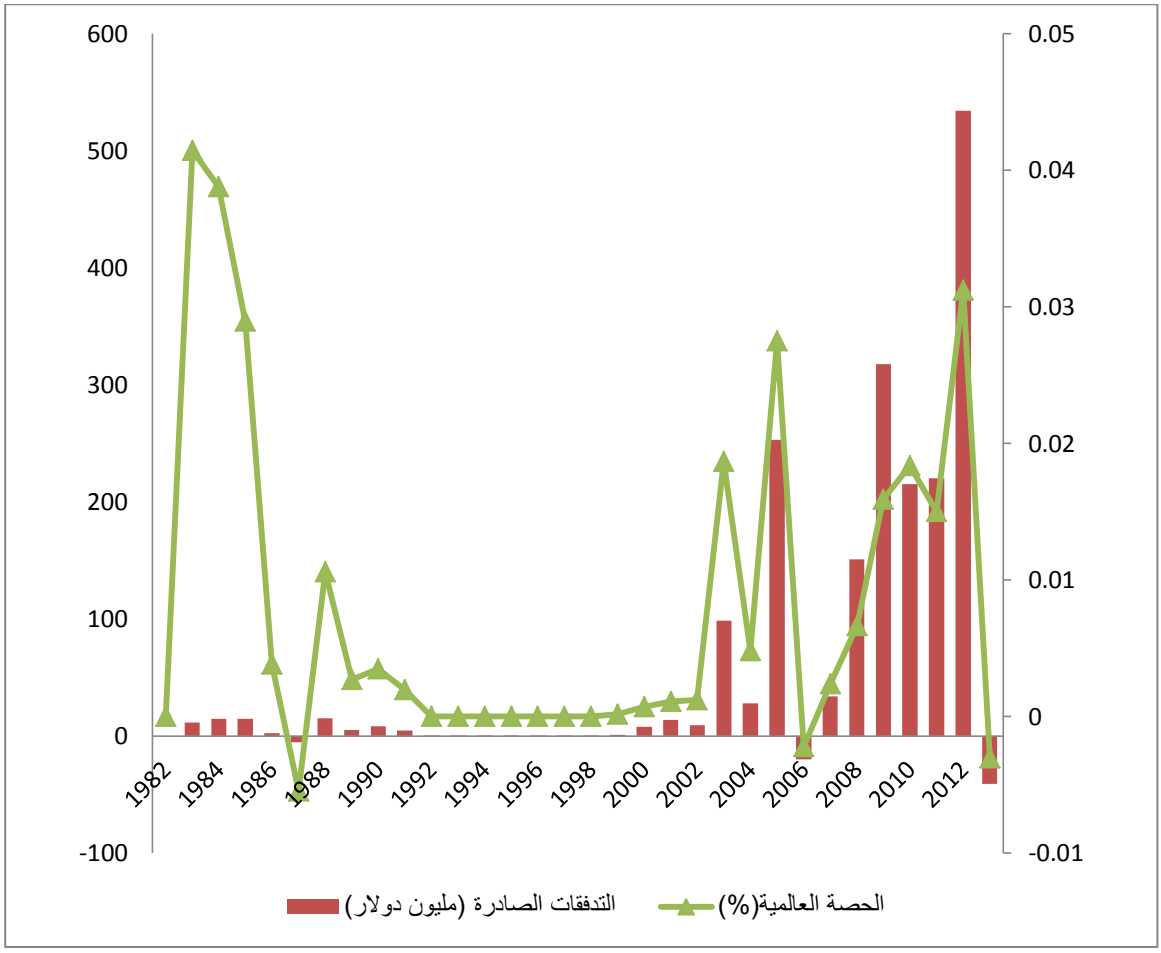
المحلق رقم (28): تطور المؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري (1981-2011):

السنة	النمو الاقتصادي (%)	تركيبة الناتج المحلي الإجمالي للجزائر				الأوضاع النقدية		سعر الصرف للدولار	التجارة الخارجية		
		الزراعة (%)	الصناعة (%)	الخدمات (%)	أخرى (%)	التضخم (%)	حجم الكتلة النقدية (مليون دج)		الصادرات (مليون دج)	الواردات (مليون دج)	الميزان التجاري (مليون دج)
1981	2,99	9,23	10,59	33,71	13,88	14,65	109154	4,31	66199	59100	7099
1982	6,40	8,38	11,15	35,48	15,94	6,54	137890	4,59	64199	60200	3999
1983	5,40	7,74	11,80	36,44	16,89	5,96	165926	4,78	65300	60300	5000
1984	5,59	7,53	13,82	36,66	15,30	8,11	194717	4,98	68800	73500	-4700
1985	3,69	8,99	13,69	37,43	14,74	10,48	223860	5,02	68700	77899	-9199
1986	0,40	10,17	15,70	41,70	15,81	12,37	227016	4,70	38499	69400	-30901
1987	-0,69	12,87	14,88	40,70	12,94	7,44	257896	4,84	46200	59599	-13399
1988	-1,00	12,16	14,88	42,53	15,48	5,91	292965	5,91	54200	79000	-24800
1989	4,40	13,03	12,32	41,42	16,06	9,30	308147	7,60	78900	120700	-41800
1990	0,80	11,35	11,37	40,47	17,73	16,65	343324	8,95	130300	138600	-8300
1991	-1,20	10,16	11,44	36,67	15,06	25,88	414745	18,47	245900	199300	46600
1992	1,80	12,12	12,31	38,15	13,71	31,66	544456	21,83	265399	250199	15200
1993	-2,10	12,09	13,13	39,26	14,03	20,54	584183	23,34	254000	269799	-15799
1994	-0,89	10,05	12,35	40,97	18,56	29,04	675928	35,05	336045	388591	-52546
1995	3,79	10,49	11,49	39,10	17,10	29,77	739895	47,66	521433	577198	-55765
1996	4,09	11,76	9,03	37,00	16,19	18,67	848250	54,74	764843	615378	149465
1997	1,09	9,48	8,72	38,21	20,00	5,73	1003136	57,70	859257	593227	266030
1998	5,10	12,53	9,9	41,31	18,87	4,95	1199476	58,73	639080	637318	1762
1999	3,20	12,20	9,17	39,79	18,42	2,64	1366769	66,57	868124	766932	101192
2000	2,20	8,87	7,45	32,51	16,17	0,33	1559914	75,25	1697865	880542	817323
2001	4,61	10,19	-	37,40	27,20	4,22	2296636	77,21	1550898	930677	620221
2002	5,6	9,76	-	38,16	28,40	1,41	2727389	79,68	1605789	1159170	446619
2003	7,2	10,31	-	36,22	25,90	4,26	3169324	77,39	2008951	1254041	754910
2004	4,3	9,90	-	35,23	25,32	3,96	3485975	72,06	2462919	1577137	885782
2005	5,9	8,01	-	32,25	24,24	1,38	3794389	73,27	3569649	1820427	1749222
2006	1,7	7,74	-	31,78	24,04	2,31	4534223	72,64	4149706	1863501	2286205
2007	3,4	7,68	-	33,73	26,05	3,67	5615945	69,29	4402231	2326059	2076172
2008	2	6,68	-	33,86	27,18	4,86	6496177	64,58	5298034	3170777	2127257
2009	1,59	9,53	-	41,58	32,05	5,73	6718843	72,64	3525855	3583772	-57917
2010	3,60	8,62	-	39,96	31,34	3,91	7545280	74,38	4610102	3768002	842100
2011	2,80	8,32	-	40,73	32,41	4,52	8895160	72,93	5624366	4172893	1451473

المصدر: من إعداد الباحث إعتمادا على قاعدة بيانات البنك العالمي، 2014:

http://data.worldbank.org/country/algeria (27/02/2014).

الملحق رقم (29): الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن الجزائر و الحصة العالمية (1982-2012):



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا قاعدة بيانات الأمم المتحدة للتجارة و التنمية الموضحة في الملحق رقم (30).

الملحق رقم (30): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر و الوارد من/إلى الجزائر

السنوات	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر		تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	
	التدفقات (مليون دولار)	نصيب العالم من التدفقات (%)	النصيب من التدفقات العالمية (%)	التدفقات (مليون دولار)
1982	11,32	0,04144114	-0,09193507	-53,57
1983	14,62	0,03877978	0,00083236	0,42
1984	14,65	0,02893585	0,00140372	0,8
1985	2,39	0,00383892	0,00071206	0,4
1986	-5,32	-0,00548227	0,00611399	5,32
1987	15,05	0,01059456	0,00270254	3,71
1988	4,9	0,00268426	0,00790795	13,02
1989	8,15	0,00347125	0,00609483	12,09
1990	4,6888	0,00194062	0,01921528	40
1991	0,001	0,0000005005	0,05149136	80
1992	0,001	0,0000004901	0,01791849	30
1993	0,001	0,0000004119	0,000000449	0,001
1994	0,001	0,0000003486	0,0000003907	0,001
1995	0,001	0,0000002763	0,0000002913	0,001
1996	0,001	0,0000002533	0,06911155	270
1997	0,001	0,0000002101	0,05320033	260
1998	1	0,00014506	0,08578008	606,6
1999	7,6	0,00069604	0,02668978	291,6
2000	13,7	0,00110375	0,01979506	280,1
2001	9,3	0,00122559	0,1322474	1107,9
2002	98,6	0,01867027	0,16938094	1065
2003	28	0,00482181	0,10557609	638
2004	253	0,02750704	0,11956377	882
2005	-20,2	-0,00223385	0,11487751	1145
2006	34	0,00238544	0,12740616	1887,6
2007	151	0,00666032	0,08705849	1742,9
2008	317,9	0,01590036	0,14471357	2632,1
2009	215	0,01835661	0,22477573	2746,4
2010	220,2	0,0150043	0,16178536	2301
2011	534	0,03119793	0,15181618	2581
2012	-41	-0,00304454	0,11268364	1499

http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx (25/06/2014)

Abstract:

Integration in the global economy has become inevitability one of imperatives imposed by the developments in the global economic environment; the foremost of which is the integration of Foreign Direct Investment as a mechanism for the privatization of the scarce global economic resources, in addition to the advantages brought by this element to the national economy.

On the abovementioned grounds, this study tries to analyze the role and status of Foreign Direct Investment in the Algerian economy in light of the developments in the global economic environment, according to the analytical method and the inductive and deductive approaches. After a comprehensive presentation of the theoretical as well as the hypothetical sides of the phenomenon under study, the historical and contemporary trends along with its worldwide movements were highlighted; this was then followed by the evolution of the investment climate in light of the global developments, to finally dedicate the three chapters to the Algerian situation, through analyzing the evolution of the economic policy targeting this element, since the inception of the Algerian economy until the current period. And thus evaluate the share of Algeria of the global flows generated by this phenomenon in light of these policies, and the developments of the global economic environment based on the United Nations' data on trade and development as well as the statistics issued by the National Agency for the development of investment.

After assessing the investment climate in Algeria, and finally testing the performance and the repercussions of this element on the national economy, the study concluded mainly the low existence of the Foreign Direct Investment (FDI) in the national economy with no more than 2% of the total of investments. Despite the difficulty of measuring the impact on the national economy, away from the assumptions in the absence of sufficient data, this presence reflected positively through capital provision and contribution in the formation of the GDP, added to the facts of the lack of competiveness of the local investment and the obstruction caused by the local emerging industries in the last decade. Finally, was noticed the investment's contribution in job creation, although this type of investments, rely on the arts that strengthen capital instead of workforce; the weakness of the flow of Foreign Direct Investment and its performance are due to a range of distinctive shortcomings in the national economy; the most important of which are: the weakness of the private sector, the intense competition of the parallel sector, the lack of a real capital market, the outdated banking transactions, and a host of other obstacles such as: the abundance of economic decisions, conflicting one another, weak

labor training, especially in the artisanal and technical fields and finally the bureaucratic administrative transactions.
The researcher has made a number of recommendations pertaining to certain procedural requirements for the development of the flow of Foreign Direct Investment and ways of benefiting from it.
Keywords: Foreign direct investment (FDI), Algerian economy, Investment climate.

تمت بحمد الله و عونه