



الفصل الأول

تمهيد

لقد اختلف الاقتصاديون في إعطاء مفهوم محدد للاستثمار الأجنبي، أو إعطاء تفسير واضح لأسباب الاستثمار الأجنبي، ولذلك سنتناول في هذا الفصل مختلف المفاهيم، الأشكال، النظريات، المحددات، الأسباب و آثار الاستثمار الأجنبي، من خلال ثلاثة مباحث كالآتي:

المبحث الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي وأشكاله.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر و محدداته.

المبحث الثالث: أسباب الاستثمار الأجنبي المباشر، سياساته وآثاره.

المبحث الأول

تعريف الاستثمار الأجنبي وأشكاله

سنتناول في هذا المبحث التعاريف المختلفة التي أعطيت للاستثمار الأجنبي، وكذا أشكاله المختلفة من خلال مطلبين، في المطلب الأول نتناول تعريف الاستثمار الأجنبي بنوعيه المباشر وغير المباشر، وفي المطلب الثاني نتعرف على الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي بنوعيه المباشر وغير المباشر.

المطلب الأول

تعريف الاستثمار الأجنبي.

ينقسم الاستثمار الأجنبي إلى نوعين، الأول مباشر والثاني غير مباشر، وستناول في هذا المطلب تعريف كلاهما على حدى للتفريق بينهما.

١. تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

الاستثمار الأجنبي المباشر هو عبارة عن اتخاذ قرارات على المستوى الاستراتيجي، غالبا ما يكون لمدة طويلة، ويهدف إلى تحقيق أرباح و دخول مستمرة، ولقد كان الاستثمار الأجنبي المباشر هو الأداة الرئيسية لدخول الشركات المتعددة الجنسيات التجارة الدولية، وذلك من خلال توزيع نشاطها الإنتاجي و التسويقي بين فروع مختلفة تتوطن في مختلف البلدان، وبذلك تكونت وحدات مركبة وشاملة من هذه الشركات لنقل التكنولوجيا الجديدة ورأس المال بين مختلف المناطق.

و قد قدمت مجموعة من التعاريف للاستثمار الأجنبي المباشر، من قبل مجموعة من الباحثين الاقتصاديين و المنظمات الاقتصادية، نعرض بعضها منها:

١.١ تعريف منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية:

عرفت منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية (OCDE*)، الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: " كل شخص طبيعي أو تجمع لأشخاص طبيعيين، كل مؤسسة عمومية (حكومية) أو خاصة، كل تجمع مؤسساتي يعتبر مستثمرا أجنبيا مباشرا، يقوم بإنشاء مؤسسة للاستثمار المباشر في بلد آخر فالاستثمار الأجنبي المباشر يعني فرع لشركة يقوم بالاستثمار في بلد غير بلد المستثمر الأجنبي".^(١)

٢.١ تعريف RYMAND BERNARD

" الاستثمار الأجنبي هو وسيلة لتحويل الموارد الحقيقية، و رؤوس الأموال من دولة إلى أخرى، و ذلك بمساهمة رأسمال شركة في شركة أخرى، حيث يتم إنشاء فرع لها في الخارج، أو الرفع من رأسمالها، أو قيام مؤسسة أجنبية جديدة رفقة شركاء أجنبيا في بلد آخر".^(٢)

* OCDE : Organisation de Coopération et Développement Economique.

(١) مصطفى رشدي شيحة، الأسواق الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، جويلية ٢٠٠٣، ص ١٩.

(٢) Rymand Bernard, Economie Financière International, Paris, sans date de publication, Pdpuf, P91.

٣.١. تعريف BERTRAND BELLON.

" الاستثمار الأجنبي المباشر، هو مساهمة مستثمر يرتكز نشاطه في بلده الأصلي و يقبل بالنشاط في بلد آخر مضيف، مع قيامه بالإشراف على المشروع، و يعتبر حق تسيير أو الإشراف على المشروع الفرق الذي يميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن الاستثمار الأجنبي غير المباشر".^(٣)

٤.١. تعريف هيكل عبد العزيز فهمي:

الاستثمار الأجنبي المباشر هو: " استثمار شركات مقيمة في إحدى الدول في شركات أخرى مقيمة في دولة أخرى، بشراء هذه الشركات، أو بإنشاء شركات جديدة و تزويدها برأسمالها الأساسي، أو الزيادة في رأسمال شركات موجودة أصلا، و يتضمن هذا المعنى إشراف المستثمر و تدخله في إدارة الشركات التي يستثمر فيها أمواله".^(١)

ومن خلال هذه التعاريف، نستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو قيام مستثمر أجنبي بالاستثمار في بلد غير بلده، يسمى هذا البلد بـ "البلد المضيف"، ويكون هذا الاستثمار بالطرق التالية :

✓ شراء استثمار كان قائما في البلد المضيف؛

^(٣) Bertrand Bellon، Ridha Gouir, Investissements Direct Etrangers Et Développement Industriel Méditerranéen ،Ed Economica, Paris ، ١٩٩٨، ص ٣٣.

^(١) هيكل عبد العزيز فهمي، موسوعة المصطلحات الاقتصادية و الإحصائية، بيروت، دار النهضة العربية، ط٢، ١٩٨٥، ص ٢٥٦.

✓ المشاركة في رأسمال شركة كانت قائمة؛

✓ إنشاء شركة جديدة لم تكن قائمة؛

✓ إنشاء فرع للشركة الأصلية في البلد المضيف.

و يملك المستثمر الأجنبي الحق في التسيير، الإدارة واتخاذ

القرارات الخاصة بالمشروع الاستثماري.

٢. تعريف الاستثمار الأجنبي غير المباشر:

يتعلق الاستثمار الأجنبي غير المباشر بكل ما يحقق عائد سريع و

مباشر، أي شراء الأسهم و السندات و الأوراق التجارية، و العائد يتمثل

في الأرباح و المكاسب من خلال التجارة في قيمة الأصول، و هو يختلف

عن الاستثمار المباشر، فليس من أهدافه إدارة المشروع أو تحديد

المواصفات أو المنتج أو غير ذلك من القرارات الإستراتيجية في المشروع،

فهو نشاط يهتم بالعائد والمضاربة، و يتم التعامل مع هذه النوعية من

الاستثمار غالبا من خلال الأسواق المالية (البورصات).

و قد أعطيت مجموعة من التعاريف للاستثمار الأجنبي غير المباشر،

نعرض بعضا منها:

١,٢. تعريف BERTRAND BELLON :

يقصد بالاستثمار الأجنبي غير المباشر، " الاستثمار في الأوراق

المالية كالأسهم و السندات وغيرها من الحقوق مع عدم حق المشاركة

في التسيير، ويقوم بالاستثمار الأجنبي غير المباشر أفراد أو مؤسسات تهتم بمساهمات الجمهور، كسندات الخزينة والقروض".^(١)

٢.٢. تعاريف أخرى:

أ. الاستثمار الأجنبي غير المباشر، يخص الاستثمار في المحفظة أو التوظيف للمنقول، ويقصد به شراء السندات والأسهم في الأسواق المالية^(٢)، وفي ظل هذا النوع من الاستثمار، لا يكون المستثمر الأجنبي مالكا لكل أو لجزء من مشروع الاستثمار، وفي بعض الأنواع من هذه الاستثمارات لا يتحكم المستثمر الأجنبي جزئيا أو كليا في إدارة و تنظيم المشروع^(٣).

ب. يقصد بالاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، كل استثمار في الأصول و الأوراق المالية و أسواق المال الدولية^(٤)، حيث يقوم أشخاص معنويين أو طبيعيين مقيمين في دولة ما بشراء سندات أو أسهم شركات قائمة في دولة أجنبية، مع عدم اهتمامهم بدرجة النفوذ الممارسة، بل ينصب

(١) Bertrand Bellon· Ridha Gouir, 1998, Op Cit, P3.

(٢) جيل برتان، الاستثمار الدولي، منشورات عويدات، بيروت، ط٢، ١٩٨٢، ص ١٠.
(٣) عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، مصر، ٢٠٠٣، ص ٣٦٦ - ٣٦٧.

(٤) فريد النجار، الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ٢٠٠٠، ص ٣٠.

اهتمامهم بالمحفظة، أي على سلامة رأسمالهم و زيادة قيمة الأوراق المالية التي يملكونها^(١).

إذن، يتعلق الاستثمار غير المباشر الأجنبي، بشراء المستثمرين للأسهم والسندات و الأوراق المالية، بهدف اقتناءها لفترة معينة، ثم بيعها عندما يرتفع سعرها في السوق المالي، و الحصول على أرباح إضافية، أما علاقة هذه الفئة من المستثمرين غير المباشرين مع الشركات التي يشترون أسهمها أو سنداتها، فهي علاقة غير مباشرة، حيث لا يكون للمستثمر بالضرورة دورا مؤثرا في قرارات الشركة أو سياساتها، ك شراء أسهم لمستثمر سويسري في فرع من فروع IBM في أوروبا نظرا لقدراتها التسويقية والإنتاجية.

فالمستثمر الأجنبي هنا، هو دائن يرغب في توظيف رأسماله في مختلف المشاريع لمختلف الدول، و القصد من ذلك تحقيق الربح عن طريق العائد المباشر و المضاربة على قيمة الأصول.

و يلحق بهذا الاستثمار القروض الخارجية قصيرة أو طويلة الأجل، عامة (مقدمة من الحكومة)، أو خاصة (مقدمة من البنوك و المؤسسات المالية الخاصة)، حيث يتوقع قريبا أو بعيدا سداد قيمة هذه القروض في شكل فوائد أو أقساط.

(١) قدي عبد المجيد، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ٢٠٠٣، ص ٢٥٢.

المطلب الثاني

أشكال الاستثمارات الأجنبية.

للاستثمارات الأجنبية عدة أشكال، تختلف هذه الأشكال باختلاف نوع الاستثمار الأجنبي، وسنتناول في هذا المطلب الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة و غير المباشرة.

١. أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

للاستثمارات الأجنبية المباشرة عدة أشكال، و هي كالتالي:

١.١. الشراكة:

عرفت الشراكة من قبل مجموعة من الاقتصاديين، منهم كولدي وتريسترا و لفينجستون و اجتمعت هذه التعاريف على أن الاستثمار المشترك هو أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان (أو شخصيتان معنويتان)، أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، و ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية كإنتاج سلعة جديدة أو قديمة، أو تنمية السوق، أو أي نشاط إنتاجي أو خدمي آخر، و المشاركة هنا، لا تقتصر على الحصة في رأس المال، بل تمتد إلى الإدارة و الخبرة وبراءة الاختراع أو العلامات التجارية، بدون السيطرة الكاملة عليه.

و من خلال ما سبق، يمكن القول أن الشراكة تتطوي على

الجوانب التالية:

- ✦ الاتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين، أحدهما وطني و الآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف؛
- ✦ الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص؛
- ✦ إذا تم شراء حصة في شركة وطنية قائمة من طرف مستثمر أجنبي، تصبح هذه الشركة شركة استثمار مشترك؛
- ✦ لا بد أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار، الحق في المشاركة في إدارة المشروع؛
- ✦ قد تكون المشاركة من خلال تقديم الخبرة و المعرفة، أو العمل أو التكنولوجيا، أو قد تأخذ شكل تقديم المعلومات أو المعرفة التسويقية أو تقديم سوق، كما قد تكون المشاركة بحصة في رأس المال كله أو جزء منه.

١.١.١. أهداف الشراكة الأجنبية:

للشراكة الأجنبية أهداف عديدة، و التي يمكن تلخيصها في العناصر التالية:

أ. ضمان السيطرة بواسطة تخفيض التكاليف و المبادرة:

تعتبر تكاليف الإنتاج العامل الذي يتحكم في سعر المنتج، إذ أنه أثناء عملية الإنتاج تسعى المؤسسة جاهدة لتقليل تكاليفها، و تعتبر تمويل عمليات البحث و التطوير ذات المستوى الدولي من بين التكاليف

الباهضة^(١)، و التي تبادر إليها الشركات لتطوير إنتاجها، وهناك عدة عوامل لتقليل تكاليف الإنتاج أهمها: التسيير الجيد، التحكم في جودة المنتج وفي تكاليف اليد العاملة، ورأس المال.

وتعتبر نسبة مبادرة توظيف رؤوس الأموال في المشاريع، من العوامل التي تؤثر على مردودية الشراكة، و لهذا تكون الغاية من إبرام عقود الشراكة الأجنبية هي الحصول على أكبر قدر ممكن من الأرباح.

ب. التعايش بواسطة التخصص:

إن عدم تمكن المؤسسة من التمرکز على رأس منافسيها برقم أعمال هام، لا يمكنها من أن تحتل موقعا متميزا، إلا باعتماد عملية البحث و التطوير، و الوصول إلى مستوى التقنية الذي يحققه كبار المنافسين، إذ يستحيل على المؤسسة تحقيق ذلك بنفس تكاليف إنتاجها، لهذا وجب عليها انتهاج إستراتيجية تبعتها عن منافسة أكبر المؤسسات التي تنشط في نفس الميدان أو القطاع، و من أجل الصمود والمواجهة يجب إتباع النقاط التالية:

- ✓ التخصص في قطاع خاص أو منتجات معينة؛
- ✓ القيام بعقود مرحلية لتحقيق اقتصاديات السلم؛
- ✓ القيام بالمقاومة من الباطن، أو العمليات لحساب أكبر المؤسسات في نفس القطاع.

(١) Bettar Rabeh, Le Partenariat et La Relance des Investissements, Edition 1992, P 50

ج. استغلال الفرص الجديدة في السوق:

إن أغلب استراتيجيات المؤسسة، تبنى على المعلومات الخاصة بالفرص التجارية والتكنولوجيا التي تساعد في تحقيق أهدافها، تطوير منتجاتها، وضمان استقرارها في السوق، كما يمكنها الدخول للسوق و استغلال الفرص الجديدة، بواسطة انتهاج بعض الطرق الرئيسية، وتتمثل في:

✓ طريقة التطور الداخلي لمنتجاتها، وإمكانياتها التكنولوجية الخاصة؛

✓ طريقة الامتصاص، وهي اندماج مؤسسات صغيرة اقتصادية سابقة الوجود و ناجحة؛

✓ تشكيل روابط اقتصادية متينة.

غير أن المؤسسة لا يمكنها في ظل هذه التحولات تحقيق ذلك بمفردها، بل يجب عليها الاعتماد على خلق روابط متينة مع الشركاء الذين يملكون تقنيات المعرفة و المهارة، و التي تفتح المجال الواسع للمؤسسات الاقتصادية في انتهاز الفرص الضئيلة المتواجدة في السوق.

د. المصداقية و الديمومة:

في أغلب الأحيان تقوم الشركات صغيرة الحجم بتدعيم مكانتها و مصداقيتها، بإبرام عقود شراكة مع المؤسسات الكبيرة، من أجل توطيد و تثبيت سياستها المسطرة، و كذا تدعيم قدراتها المالية، ومنه فإن الهدف الذي تطمح إليه الشركات المحلية من جراء

إبرامها لعقود شراكة مع الدول الأجنبية، هو البقاء و النمو والتوسع في السوق، سواء كانت محلية أو خارجية.

٢.١. الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي:

تتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسيات*، بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق، في أي نوع آخر من النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة، ويعتبر هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المفضل لدى الشركات المتعددة الجنسيات، إلا أن الكثير من الدول النامية المضيفة، تتردد كثيرا في التصريح لهذه الشركات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار، وذلك لعدة أسباب من بينها :

✓ الخوف من التبعية الاقتصادية، وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين الدولي والمحلي؛

✓ الحذر من احتمالات سيادة حالة احتكار الشركات متعددة الجنسيات، لأسواق الدول النامية، وهو من أهم أسباب تخوف الدول المضيفة من هذا الشكل من الاستثمار.

٢.١. الاستثمار في المناطق الحرة:

المنطقة الحرة جزء من أرض الدولة المضيفة، قد تقع بداخلها أو على منافذها البرية، أو البحرية، أو بالقرب منهما، وهي محددة جغرافيا بوضوح تام بحدود صناعية مثل: الأسوار، و طبيعية مثل:

* الشركات متعددة الجنسيات أو العابرة القوميات.

الأشجار، الجبال، البحار، أو الأنهار، ويتم عزله عن باقي حدود الدولة أو الإقليم الجمركي لها، و يتم إخضاعه لقواعد قانونية خاصة تطبق بداخله، و يخضع للسيادة الكاملة للدولة المضيفة^(١)؛ كما تتمتع المنطقة الحرة العامة بالشخصية الاعتبارية، و لها هيكل إداري مستقل^(١)، تمارس فيها أنشطة صناعية، تجارية و خدماتية، و تحدد هذه المناطق وفقا لتشريعات و سياسات الدولة المضيفة.

٤.١. مشروعات أو عمليات التجميع:

تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي و الطرف الوطني (عام أو خاص)، يتم بموجبها قيام الطرف الأول، بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين (سيارة مثلا)، لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا، يقدم الطرف الأجنبي الخبرة و المعرفة اللازمة، و الخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع و تدفق العمليات و طرق التخزين و الصيانة... الخ، و التجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يتفق عليه، حيث يصبح هذا الشكل مشابها لأشكال الاستثمار غير المباشر في مجال الإنتاج.

^(١) نادية لطفي الشيشكني، التصنيع و تكوين القواعد التكنولوجية في الدول العربية(دراسة مقارنة)، جامعة الكويت، الكويت، ١٩٨٦، ص ٢٤.

^(١) Pascal Lorot Et Thiery Schnob, Les Zone Franches dans Le Monde, La Documentation Française, Paris, France, ١٩٧٨, P 08.

٢. أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر:

إن أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر التي سيرد ذكرها، تم التركيز عليها لعدة أسباب أهمها:

✓ شيوع استخدامها وفعاليتها، في تسهيل مهمة الشركات الأجنبية في التقدم إلى مرحلة الاستثمار المباشر في الإنتاج؛

✓ توفر فرصة التواجد أو التمثيل للموس للشركة المعنية بالدولة المضيفة؛

✓ هذه الأشكال التي سيتم ذكرها تسمح للشركة متعددة الجنسيات في الدخول إلى السوق المضيف، وذلك في إطار سياسة الدولة الخاصة بفتح أبوابها للاستثمارات الأجنبية.

و تنقسم أشكال الاستثمار الأجنبي غير المباشر، حسب مجالات النشاط إلى قسمين: الاستثمارات في مجال التصنيع و الإنتاج، و الاستثمارات في مجال التسويق و الإنتاج، و التي سيرد تفصيلها كالآتي:

١.٢. أشكال الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة في مجال التصنيع و الإنتاج:

للاستثمارات الأجنبية غير المباشرة في مجال التصنيع و الإنتاج عدة أنواع، وهي كالآتي:

١.١.٢. التراخيص:

تراخيص الإنتاج و التصنيع، هي عبارة عن اتفاق أو عقد بمقتضاه تقوم الشركة الأجنبية بالتصريح لمستثمر وطني أو أكثر

(قطاع عام أو خاص) بالدولة المضيضة، لاستخدام براءة الاختراع، أو الخبرة الفنية و نتائج الأبحاث الهندسية و الإدارية، في مقابل عائد مادي معين، حيث تستخدم العديد من الشركات الأجنبية عقود التراخيص، كأداة للدخول إلى الأسواق الأجنبية، ذلك أنها قليلة التكلفة و قليلة الخطورة، أما العائد فهو محدود إنما مضمون، و هناك أربعة أشكال للتراخيص و هي:

أ. ترخيص رئيسي:

تسود هذه الحالة بصفة خاصة الدول الاشتراكية أو الشيوعية، و بعض الدول النامية التي ترفض التصريح للشركات الأجنبية بالاستثمار المباشر، و بموجب هذا الترخيص تسمح شركة أجنبية لشركة أخرى في دولة أخرى (دولة مضيضة)، أن تستخدم تقنياتها التكنولوجية التي تملكها، استخدام براءات اختراعها، اسمها التجاري، علاماتها التجارية، مقابل أجور معينة تدفعها الشركة المحلية، من أمثلة ذلك:⁽¹⁾ شركة كوكا كولا، شركة برسيل، الفنادق مثل: هلتون و شيراتون.

و يعتبر عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي بالدولة المضيضة، من الأسباب أو الدوافع التي تضطر الشركة الأجنبية إلى الدخول لسوق معين عن طريق بيع التراخيص، و كذا صغر حجم السوق بالدولة المضيضة، أو القوانين و التشريعات بالدولة المضيضة التي تمنع المستثمرين

(1) علي عباس، إدارة الأعمال الدولية (الإطار العام)، دار الحامد للنشر و التوزيع، الأردن، ط ١، ٢٠٠٣، ص ٤١.

الأجانب بالمساهمة في الصناعات الإستراتيجية، كصناعة الأسلحة و الطائرات و الإلكترونيات، فيلجأ المستثمرون الأجانب إلى طريقة بيع الترخيص.

ب. العقد الإداري:

عقود الإدارة عبارة عن اتفاقيات، أو مجموعة من التوقيعات و الإجراءات القانونية^(٢)، حيث تلتزم الشركة الأجنبية المنفذة للمشروع، بإدارته و تشغيله بعد إنجازه، بموجب عقد متفق عليه مع الشركة المحلية مقابل أجر معين، ويقع ضمن مسؤولية الشركة الأجنبية تدريب الموظفين المحليين، لتمكينهم من اكتساب الخبرة و إدارة المشروع في المستقبل.

ج. حقوق الامتياز:

تمنح الشركة الأجنبية تراخيص الإنتاج أو التسويق، كأسلوب غير مباشر لغزو الأسواق الدولية، بتقديم مجموعة من السلع أو الخدمات، أو تسمح باستخدام علاماتها التجارية، أو اسمها التجاري، إلى الشركة التي حازت على حق الامتياز، و تلجأ الشركات الأجنبية إلى هذا النوع من الاستثمار غير المباشر بالرغم من توافر فرص الاستثمار المباشر في الدول المضيفة لعدة أسباب منها:^(١)

^(٢) زينب حسني عوض الله ، الاقتصاد الدولي (نظرة عامة على بعض القضايا) ، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، بدون سنة النشر، ص ٤٣٨.

^(١) عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مطبعة الإشعاع الفنية، مصر، بدون سنة النشر، ص ٤٣.

✓ عدم توافر الموارد المالية اللازمة للاستثمار المباشر في الدولة المضيفة؛

✓ ضعف القدرة والخبرة التسويقية بالسوق المضيف؛

✓ ارتفاع كفاءة الشركة الأجنبية في مجالات التنمية والبحوث، مقارنة بقدرتها المالية و التسويقية؛

✓ عدم توافر الرغبة أو القدرة الخاصة باستغلال سوق جديد، و غير معروف في نفس الوقت بالنسبة للشركة المعنية، وكذلك خوفها من تسرب براءات الاختراع أو المعلومات الخاصة، بطرق التصنيع والتسويق لمنتجاتها إلى هذا السوق أو أسواق أخرى؛

✓ الرغبة في بيع التراخيص واستغلالها كبديل للتصدير؛

✓ الرغبة في اختيار السوق الأجنبي (سوق الدولة المضيفة) كبداية قبل الدخول في مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر؛

✓ التراخيص تعتبر وسيلة من الوسائل الجيدة لغزو الأسواق الجديدة بدون تكلفة استثمارية، و بحد أدنى من الخطر.

٢٠١٠٢ . عمليات تسليم المفتاح:

ينظر إلى الأعمال الدولية التي تتم بهذه الطريقة، بأنها عمليات معقدة، وتحتاج إلى خبرة ودراية واسعتين، من حيث جودة التصميم و التقنية و خدمات ما بعد إنجاز المشروع، حيث يتم الاتفاق بين الطرف الأجنبي و الطرف الوطني، يقوم الأول بإقامة المشروع الاستثماري و الإشراف عليه حتى بداية التشغيل، و ما إن يصل المشروع إلى بداية التشغيل يتم تسليمه إلى الطرف الثاني، و يمكن أن يشمل العقد أعمالاً

تتجاوز لحظة تسليم مفتاح المشروع جاهزا للتشغيل مثل، إبرام عقد إداري أو عقود صيانة، و من الممكن أن يشمل العقد كذلك تسليم المشروع آلات و معدات أو عقود التدريب للموظفين. يلقي هذا النوع قبولا لدى الكثير من دول العالم الثالث، حيث أن الوجود الأجنبي المرتبط به يكون مؤقتا.

و تعتبر عمليات تسليم المفتاح، من المشروعات التي لا توفر رقابة على العمليات أو السوق أو الجودة، فأى خلل يحدثه الطرف الوطني، قد يؤثر على سمعة الشركة الأجنبية في السوق المضيف، مما يضعف إمكانية توسعها و الدخول في مشروعات جديدة تحت هذا الشكل من الاستثمار.

٣.١.٢. عقود الإنتاج الدولي من الباطن:

هو عبارة عن اتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين، بموجبها يقوم أحد الأطراف بإنتاج أو توريد أو تصدير قطع الغيار أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الأول (الأصل)، الذي يقوم باستخدامها في إنتاج السلعة في صورتها النهائية و بعلامته التجارية^(١)، و يمكن الإشارة في هذه الاتفاقية، أن الطرف المُصدِّر أو المُورِّد للمكونات الأساسية يدعى المقاول من الباطن، و هو الذي يقوم الأصيل بتزويده بالمواد الخام اللازمة لتصنيع مكونات السلعة، ثم يقوم بعد ذلك بتوريدها للأصيل.

(١) عبد السلام أبو قحف، بدون سنة النشر، مرجع سابق، ص ٤٥.

٤.١.٢. عقود التصنيع:

هي عبارة عن اتفاقيات تتم بين شركة أجنبية وشركة أخرى وطنية (عامة أو خاصة)، حيث تقوم الشركة الوطنية بتصنيع وإنتاج السلع نيابة عن الشركة الأجنبية، أي أنها اتفاقيات إنتاج بالوكالة، و تكون طويلة الأجل، وغالبا ما تتم هذه الاتفاقيات مع شركات دول نامية حيث تكون أجور الأيدي العاملة رخيصة والمواد الخام كذلك قليلة التكلفة، بالإضافة إلى التسهيلات الواسعة التي تقدمها الدولة المضيفة للشركات الأجنبية.

و هناك الكثير من شركات العالم الثالث التي تصنع سلعا لصالح شركات أجنبية مثل^(١)، الشركات الهندية التي تنتج أجزاء أجهزة الكمبيوتر لحساب شركة IBM، أو قيام شركات في هونغ كونغ بتصنيع الملابس لحساب شركات في بريطانيا.

و في الأردن يوجد الكثير من الشركات في المناطق الصناعية التي تنتج مختلف السلع لحساب شركات أجنبية في دول أخرى مثل أمريكا، بريطانيا، ألمانيا، و منها:^(٢) مدينة الحسن الصناعية و مدينة الكرك الصناعية.

يساهم هذا النوع من الاتفاقيات في تحقيق درجة من التقدم التكنولوجي للدولة المضيفة في ميادين الإنتاج، الإدارة و التسويق و تنمية

(١) علي عباس، ٢٠٠٣، مرجع سابق، ص ٤٢.

(٢) نفس المرجع السابق، ص ٤٢.

مهارات القوى العاملة، وتجد الشركات الأجنبية هذا النوع وسيلة للتغلب على معوقات التصدير في البلدان للدول المضيفة.

٢.٢. أشكال الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة في مجال التسويق و الإنتاج:

للاستثمارات الأجنبية غير المباشرة في مجال التسويق و الإنتاج عدة أنواع، و هي كالآتي:

١.٢.٢. عقود الوكالة:

و هو اتفاقية بين طرفين، يقوم فيها الطرف الأصيل (المنتج) بتوظيف الطرف الثاني (الوكيل) لبيع، أو تسليم، أو إبرام اتفاقياته بيع سلع و منتجات الطرف الأصيل لطرف ثالث، هو المستهلك. فالوكيل يلعب دور الوسيط بين الطرف الأصيل (وغالبا ما يكون المنتج) و الطرف النهائي و هو المستهلك^(١)، و هناك أربعة أنواع رئيسية للوكلاء.

أ. الوكيل بالعمولة:

يقوم الوكيل بالعمولة بإرسال الطلبات إلى الطرف الأصيل، و يقوم بإيصال الطلبات إلى الزبائن و العملاء، فهو لا يحتفظ بمخزون من السلع أو المنتجات، و يتقاضى على ذلك أجرا أو مبلغا معيناً يتفق عليه، يسمى بالأتعاب أو العمولة.

(١) عبد السلام أبو قحف، بدون سنة النشر، مرجع سابق، ص ٤٦.

ب. الوكيل بالعمولة وضمن الوفاء للبائع:

يقوم الوكيل بالبيع الآجل، بضمن الوفاء للبائع تحت مسؤوليته الخاصة، بغض النظر عن قيام العميل بالسداد أم لا، فهو يتحمل أخطار إفلاس العملاء أو رفضهم وتأخرهم في السداد مع ضمان الوفاء.

ج. وكيل قطع الغيار و الخدمات والتسهيلات:

الوكيل يقوم ببيع و تخزين قطع الغيار، و تزويد العميل بكافة الخدمات و التسهيلات المرتبطة بالسلعة، بالإضافة إلى أعمال الصيانة المختلفة، و ذلك مقابل أتعاب يدفعها العميل.

د. الوكيل بالعمولة وقائم بالتخزين:

يقوم الوكيل بالبيع و تخزين البضائع، و تقديم المساعدات و التسهيلات اللازمة لتسهيل تسليم البضاعة المبيعة، و يحصل الوكيل على عمولة مقابل أتعاب و مصاريف التخزين و تسهيلات تسليم البضائع.

وتجدر الإشارة إلى بعض النقاط الخاصة بعقد الوكالة:^(١)

✓ يحتفظ الأصل بملكية البضاعة و لا تنتقل ملكيتها إلى الوكلاء، و كذا بعلامته التجارية على البضاعة إلا إذا نص عقد الوكالة على غير ذلك؛

✓ قد يكون الوكيل شركة صغيرة، أو كبيرة، أو، متوسطة وقد يكون فردا أو تاجر جملة؛

(١) عبد السلام أبو قحف، بدون سنة النشر، نفس المرجع السابق، ص ٤٦.

✓ تحدد الاتفاقية بين الوكيل و الأصل، واجبات هذا الأخير و المدى الجغرافي الذي يغطيه تحديدا، دقيقا، و كذا حقوق الوكيل و أماكن التحكم في حالة وقوع خلافات بينه و بين الأصل.

٢٠٢٠٢. الموزعون:

الموزع هو العميل الذي يقوم بالشراء المباشر، من المصدر أو الشركة الأجنبية، و ذلك بغرض إعادة البيع لحسابه الخاص، و قد تقوم الشركة المعنية أو المصدر، بمنح امتياز لموزع ما لخدمة سوق معين، بمعنى أن الموزع قد يكون المستورد الوحيد في سوق معين لمنتجات إحدى الشركات الأجنبية، سواء قام بالبيع لتجار الجملة، أو التجزئة، أو الاثنين معا، أو البيع المباشر للمستهلك الأخير، أو الصناعي في هذا السوق، يستفيد الموزعون من فرق الأسعار بين البلدين، و كذا فرق العمليتين إذا كانت لصالحهم .

و يمكن اعتبار الموزع الوحيد لمنتجات شركة ما أصيلا، كما له الحرية في اتخاذ كافة القرارات وممارسة الأنشطة التسويقية.

يقدم الموزع بما يمارسه من أنشطة تسويقية، فرصا للعمالمة و التنمية و التدريب للقوى العاملة الوطنية، و هذا ما يجعل الشركة الأجنبية تتحمل مسؤولية تدريب الموزع و تقديم بعض المساعدات المالية له.

المبحث الثاني

النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر و محدداته.

سنتناول في هذا المبحث النظريات المختلفة، التي حاولت إعطاء تفسير للاستثمار الأجنبي المباشر، و كذا المحددات التي تدفع المستثمر الأجنبي، بالاستثمار في بلد دون آخر، من خلال مطلبين، في المطلب الأول نتناول النظريات التقليدية و الحديثة المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر، و في المطلب الثاني نتعرف على محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول

النظريات التقليدية و الحديثة المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر.

لقد كان الاهتمام كبيرا بالاستثمار الأجنبي قديما و حديثا، حيث قامت عدة نظريات بتفسير الاستثمار الأجنبي، و دوافع الشركات الأجنبية للاستثمار خارج الحدود، و سنتطرق إلى بعض هذه النظريات التقليدية و الحديثة.

١. النظريات التقليدية:

حاول الكثير من المفكرين في بداية القرن الماضي، إعطاء تفسيرات لأسباب الاستثمار الأجنبي المباشر، و سنعرض بعض هذه النظريات.

١.١. النظرية الكلاسيكية:

يرى أصحاب النظرية الكلاسيكية، أن الاستثمار الأجنبي لا يخدم مصالح البلد المضيف بقدر ما يخدم مصالح البلد الأجنبي المستثمر في البلد المضيف، ذلك أن المستثمر الأجنبي يأخذ أكثر مما يعطي، فالاستثمار الأجنبي يكون من البلد الغنى إلى البلد الفقير، و هذا يعنى انتقال رؤوس الأموال، من البلد الذي تكون إنتاجية رأس المال فيه اقل إلى البلد الذي تكون فيه إنتاجية رأس المال أعلى.

كما ترجع هذه النظرية، أسباب الاستثمار الأجنبي، إلى اختلاف تكاليف عناصر الإنتاج بين الدول، مما يدفع المستثمر الذي تكون تكاليف عناصر الإنتاج في بلده اقل من تكاليف عناصر الإنتاج في البلد المضيف، إلى اقتحام سوق البلد المضيف و الاستثمار فيه، للحصول على الفرق الإيجابي لتباين تكاليف عناصر الإنتاج بين البلدين، أما بالنسبة لعلاقة الاستثمار الأجنبي بالتنمية الاقتصادية للبلدان النامية، فإن النظرية الكلاسيكية ترى بأنه لن يحقق الأهداف المرجوة من طرف البلدان النامية المضيئة، ذلك أنه يتجه دائماً لخدمة المستثمر الأجنبي^(١)، و يرجع ذلك لعدة أسباب من بينها:

(١) رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار السلام، ٢٠٠٣، ص ٤٤.

- يمكن للاستثمارات الأجنبية المباشرة، من أن تؤدي إلى انخفاض الادخار و الاستثمار المحليين بسبب المنافسة، و كذلك فشلها في إعادة استثمار أرباحها داخل القطر المضيف، مما يؤدي إلى انخفاض الناتج المحلي الإجمالي؛
- تعتبر الدول النامية في نظر الشركات الأجنبية، كمصدر للمواد الأولية الخام، و بالتالي تعمل على استنزاف مواردها و طاقاتها؛
- تنظر الشركات الأجنبية إلى الدول النامية كسوق لتصريف منتجاتها المصنعة، مما يدفع إلى ظهور الاحتكار والتلاعب بالأسعار داخل الأسواق المحلية للدول المضيفة النامية؛
- ظهور أنماط استهلاكية جديدة في الأسواق المحلية للدول النامية، وذلك نتيجة إلى ما تقوم به هذه الشركات من حملات إعلانية و ترويجية لهذه السلع، حيث تتوجه أغلب الشركات الأجنبية نحو الصناعات الاستهلاكية وليس الإنتاجية، والسلع الكمالية وليس الضرورية؛
- ربط اقتصاديات البلدان النامية باقتصاديات الدول المتقدمة، يمكن هذه الأخيرة من ممارسة ضغوط سياسية واقتصادية على الأولى، ويعرض الدول النامية إلى صدمات وأزمات اقتصادية تتعرض لها الدول المتقدمة من وقت لآخر؛
- زيادة التدفق النقدي للخارج مقارنة بالداخل، و ذلك بسبب لجوء بعض المستثمرين الأجانب إلى الاقتراض من بنوك الدول المضيفة، مما يؤدي إلى نقص القروض المتاحة للمستثمرين المحليين.

٢,١. نظرية النفقات النسبية:

وطبقا لهذه النظرية، فإنه في ظل ظروف التجارة الحرة، تتخصص كل دولة في إنتاج السلع التي يمكن إنتاجها بنفقات أرخص نسبيًا، أي السلع التي لديها ميزة نسبية فيها، و تقوم باستيراد السلع التي تتمتع دول أخرى بميزة نسبية فيها.

فالاختلاف بين الدولتين في النفقة النسبية، و ليس في النفقة المطلقة^(١) وعليه فالشرط الضروري والكافي لقيام تبادل تجاري بين دولتين تنتجان مجموعة من السلع ذاتها هو أن تختلف النفقات النسبية لإنتاج هذه السلع من دولة إلى أخرى*.

و لبيان الفروق النسبية نفترض أن أحد البلدين يستطيع أن ينتج كلتا السلعتين بإنفاق أقل مقدر بساعات العمل (النفقة) من البلد الآخر.^(١)

البرتغال	انجلترا	
١٠٠	٩٠	وحدة قماش
١٢٠	٨٠	وحدة خمور

(١) زينب حسن عوف الله، اقتصاد دولي على بعض القضايا، الإسكندرية، الدار الجامعية، ١٩٩٨، ص ٤٨.

* فلو تساوت النفقات النسبية من دولة إلى أخرى لا يكون هناك فائدة من التخصص و التبادل الجاري فيما بينهما.

(١) محمد دويدار، اقتصاد دولي، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، ١٩٩٩، ص ٣٥٦.

نلاحظ أن للبرتغال تفوق مطلق في فرعي الإنتاج، و لكن هذا التفوق أكبر في إنتاج الخمور عنه في إنتاج الأقمشة، و عليه يكون للبرتغال ميزة نسبية في إنتاج الخمور، بحيث أن فرق نفقتهما أكبر نسبيا منه في حالة الأقمشة، لأن ٨٠/١٢٠ أصغر من ٩٠/١٠٠، و عليه للوصول إلى المعنى الحقيقي للميزة النسبية في حالة بلدين وسلعتين، نقارن معدل نفقات إنتاج سلعة واحدة في البلدين ٨٠/١٢٠ مع معدل نفقة إنتاج السلعة الأخرى في البلدين ٩٠/١٠٠، و بهذا ننتهي إلى أن التفسير الأول للأسباب التي تدعو إلى قيام المبادلات التجارية الدولية بين دولتين، هو اختلاف ظروف الإنتاج لنفس السلع داخل دولتين مختلفتين، و مع ذلك فإن تحليل ريكاردو قد ذهب إلى أبعد من ذلك، حيث أوضح أن ظروف الإنتاج، حتى لو كانت في صالح دولة معينة بالنسبة لجميع السلع محل الدراسة، فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلعة ذات الميزة النسبية الأكبر^(١)، و مع ذلك يجب الإشارة إلى أن المثال ليس على درجة كبيرة من الوضوح؛ و في هذا السياق ووجهت بعض الانتقادات لهذه النظرية، حيث أنها تغفل إمكانية انتقال عناصر الإنتاج بين الدول مع أنها تنتقل و بخاصة رأس المال، كما يعاب عليها طابع السكون الذي تتميز به، فما يكون ميزة نسبية اليوم قد لا يصبح كذلك في الغد.

(١) محمد عبد المنعم عفر، أحمد فريد مصطفى، الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، ١٩٩٩، ص٤.

٣.١. النظرية السويدية: (هكشر و أوليين)

ترجع هذه الدراسة والتي جاء بها هكشر و أوليين، سبب قيام التجارة الخارجية إلى التفاوت بين الدول، في مدى وفرة عناصر الإنتاج المختلفة، هذا التفاوت من شأنه أن يوجد اختلافا في أثمان عناصر الإنتاج، و بالتالي في أثمان المنتجات، نظرا لتفاوت السلع فيما تحتاجه من شتى العناصر، مما يبرر قيام التجارة بين مختلف الدول، إذ ستتجه كل دولة إلى تصدير تلك السلع التي يمكن أن تنتجها في داخلها بتكلفة أقل نسبيا، فالتبادل الدولي للمنتجات هو بطريقة غير مباشرة تبادل لعناصر الإنتاج المتوافرة في مختلف الدول، و من بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية، هو أنها أعاققت الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول، و ذلك حينما اقتصر تفسيرها لهذا الأخير على صيغة تبادل السلعة في المرحلة النهائية للمنتج، ثم إن الواقع الاقتصادي العالمي أقر بحقيقة معينة، مناقضة لهذه النظرية، فيما يخص عدم انتقال رؤوس الأموال والموارد الأولية بين الدول، و تمثلت هذه الحقيقة في انتقال رؤوس الأموال الأمريكية إبان الأزمة العالمية نحو أوروبا و انتقال المواد الأولية الطبيعية للبلدان النامية نحو بلدان أوروبا الغربية^(١).

(١) فارس فوضيل، الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، ١٩٩٨، ص ١٦.

2. النظريات الحديثة :

ظهرت عدة توجهات جديدة في أواخر القرن العشرين، تسعى لتفسير أسباب الاستثمار الأجنبي المباشر، و نمو الشركات المتعددة الجنسيات، و سنتطرق إلى نظريتين كما يلي:

١.٢. نظرية دورة حياة المنتج:

حاول- ري مون فيرنون- (RAYMOND VERNON)

صاحب هذه النظرية الاستفادة من النظريات التقليدية، و حاول تقديم تفسير للاستثمار الأجنبي المباشر.

و تقوم هذه النظرية على مفهوم مفاده، أن كل سلعة من السلع التي تنتجها الشركات تمر بمراحل حياتية من لحظة وصولها إلى السوق التجاري و حتى زوالها منه، (الظهور، النمو، النضوج، الانحدار ثم الزوال)، و تحتفظ الشركة المنتجة للسلعة بميزة تنافسية فريدة تتوفر عندها فقط، و عندما تبدأ بتصدير السلعة إلى الخارج، تفقد ميزتها المطلقة من خلال التبادل التجاري^(١)، حتى تنتهي إلى الزوال، و لفهم نظرية دورة حياة المنتج لا بد من استعراض المراحل التي تمر بها و هي على النحو التالي:

• المرحلة الأولى: مرحلة الإنتاج و البيع.

يكون الهدف الأول من إنتاج سلعة جديدة، لم يسبق إنتاجها من قبل هو بيعها في السوق المحلي، حيث تكون في بداية عرضها مرتفعة

(١) علي عباس، ٢٠٠٣، مرجع سابق، ص ١٦٥.

التكلفة، لا يشتريها إلا ذوو الدخل المرتفع، و يظل العرض محدودا، حتى يتم جمع معلومات كافية من ردود أفعال المستهلكين، و بعدما تتكون فكرة كاملة عن السوق و عن ارتفاع التكلفة، تصبح المؤسسة قادرة على التغلب على المعوقات، حيث يتم عرض دفعة أخرى من المنتج، فإذا زاد الطلب عليها تبدأ الشركة في وضع خطة للاستفادة أكثر من مزايا عملية الإنتاج الكبير، الذي يفوق قدرة السوق المحلي على استيعابها.

• المرحلة الثانية: مرحلة التصدير و النمو.

يزيد الطلب في هذه المرحلة على السلعة بشكل كبير، و يقبل الناس على شرائها في السوق المحلي، و تبدأ الشركة المنتجة باستغلال الفرصة و تقوم بتصديرها إلى الخارج، مبتدئة بالأسواق المجاورة للاستفادة من تقارب الأذواق و العادات و التقاليد^(١)، حيث يتزايد الطلب من المستهلكين في الأسواق الخارجية، فتستغل المؤسسة الفرصة و تزيد من كمية الإنتاج، و تحسن نوعيته بشراء آلات حديثة لتصنيع السلعة بطرق نمطية حديثة، للاستجابة لطلبات السوق المحلي و الدولي، و تعمل الإيرادات و الأرباح التي تجنيها الشركة من إطالة هذه المرحلة من دورة حياة السلعة، حيث تشتد الحملة الترويجية للسلعة الموجهة للمستهلكين و التجار، مركزة على جودة السلعة و فوائدها.

(١) علي عباس، ٢٠٠٣، نفس المرجع السابق، ص ١٦٥.

• المرحلة الثالثة: مرحلة نضوج السلعة

في إطار سعي المؤسسة للحفاظ على مبيعاتها في السوق المحلي و الخارجي خاصة، تخطط لتعزيز مكانتها أكثر فأكثر، و التأكد من أن ثقة المستهلك بالمنتج ما زالت بدون تغيير سلبي، فتطور إستراتيجيتها التسويقية بنقل مراكز الإنتاج و التوزيع إلى الأسواق الخارجية، و تنشئ بذلك الشركة فروع لها في الخارج، تتسرب من خلالها المعلومات الخاصة بالتركيبة الفنية للسلعة و التكنولوجيا المستخدمة، و يصبح أمر تقليدها من جانب المنتجين في الدول المضيفة واردا، و احتمال بيعها بأسعار منافسة أمرا واردا؛ و تفقد مع مرور الوقت الشركة ميزتها التنافسية، و تصل إلى مرحلة التدهور و انخفاض المبيعات، فتغير من إستراتيجيتها الترويجية فتركز على السعر ثم الجودة، و يصبح السعر وسيلة ترويجية بعد أن تضطر الشركة إلى تخفيض الأسعار للتخلص من الفائض في المخزون.

• المرحلة الرابعة: مرحلة الانحدار و التدهور

في هذه المرحلة يبدأ المستهلكون بتغيير ولائهم للسلعة، بحثا عن سلعة جديدة في السوق، حيث تعمل المؤسسة جاهدة للبقاء لأطول مدة في السوق، و ذلك بالعمل على تخفيض تكاليفها خاصة في الدول ذات الدخل المنخفض، كما تحاول إعادة تجديد دورة حياة المنتج في أسواق لم يصل إليها بعد، و تقوم بإجراءات دفاعية مثل إجراء بعض التغييرات على شكل السلعة و أحجامها، ألوانها، عبواتها و أسعارها و في نفس

الوقت تعتمد الإستراتيجية الهجومية و ذلك باختراع سلعة جديدة تغزو بها الأسواق من جديد.

وقد وجهت الكثير من الانتقادات لهذه النظرية ، من بينها:

✓ لا يمكن تطبيق هذه النظرية على جميع المنتجات، فهناك سلع يصعب تقليدها أو إنتاجها بسهولة؛

✓ اكتفت هذه النظرية بتقديم تفسير للسلوك الاحتكاري للشركة، و اتجاهاها إلى الإنتاج في دول أجنبية للاستفادة من التسهيلات والتمتع بفروق تكاليف الإنتاج أو الأسعار، في حين لم تقدم تفسيراً واضحاً للأسباب التي تدفع الشركات نحو الاستثمار المباشر في الدول الأجنبية بدلاً من عقود التراخيص مثلاً؛

✓ اهتمت بالاستثمارات الجديدة وعدم اهتمامها بالاستثمار لإنتاج منتج متواجد من قبل.

٢.٢. النظرية الاحتكارية للسوق الدولي :

تقدم لنا هذه النظرية تفسيراً لدوافع الشركات نحو الاستثمار في تركيبة السوق، الذي تسيطر فيه شركة ما ، أو قلة من المنتجين على إنتاج، أو بيع و توزيع سلعة ما ، محتفظين بالميزة التنافسية التي تمكنهم من الاستثمار بالسوق، و تسمى هذه الظاهرة "باحتمكار القلة"، و هناك ثلاثة أنواع من الاحتكار في السوق الدولي هي:

١,٢,٢. احتكار الشركة الأولى للسوق:

هذا النوع من الاحتكار راجع لاقتناع شركة ما بأقدميتها في مجال إنتاج سلعة معينة، حيث تعتبر أول من قدم هذه السلعة للسوق، فتحرص على تطويرها باستمرار و التشهير لها بالحملات الإعلانية، و استخدام التكنولوجيا الحديثة لإنتاج عمليات أكبر بتكاليف أقل، مما يجعلها قادرة على التفوق و المحافظة على الميزة التنافسية، التي تمكنها من مواجهة أي منافس محتمل، حيث لا يمكن لأي شركة منافسة التأثير عليها في السوق لعدة أسباب منها:^(١)

- معرفة التامة للسوق؛
 - تعود غالبية المستهلكين على السلعة و فوائدها و مستوى أسعارها، و أصبحوا أكثر ولاء و تبنيا لسلعتها مما يصعب على شركة جديدة منافستها أو تهديدها؛
 - منازل الشركة الجديدة للشركة الأولى، يكلفها مبالغ ضخمة قد تفوق ما تجنيه من أرباح فيما بعد.
- فكلما كانت البداية مبكرة في سوق ما كلما استطاعت الشركة أن تحقق الريادة و النمو و السيطرة في أعمالها، مما يجعلها تحتكر تماما السوق، و هو ما يسمى كذلك بـ "سوق الاحتكار الكامل" و للسوق المحتكرة بالكامل عدة خصائص نذكر منها:^(١)

✓ وجود مشروع واحد في السوق؛

(١) علي عباس، ٢٠٠٣، نفس المرجع السابق، ص ١٧١.

(١) علي عباس، نفس المرجع السابق، ص ١٧١.

- ✓ يستطيع المشروع التحكم بالكمية التي ينتجها تاركا تحديد السعر للسوق و يستطيع تحديد السعر و يترك للمستهلكين تحديد الكمية؛
- ✓ يمكن للمحتكر تجزئة السوق الواحدة إلى عدة أسواق، ذات مرونة مختلفة للطلب بشرط عدم اتصالها؛
- ✓ يمكن للمحتكر أن يميز وحدات السلعة المنتجة، و يحصل على أسعار مختلفة؛
- ✓ السيادة الكاملة للمحتكر على السوق؛
- ✓ إن إنتاج المحتكر يمثل العرض كله في السوق؛
- ✓ يمكن للمحتكر أن يحقق ربحا عاديا حتى على المدى الطويل؛
- ✓ لا توجد أي منافسة في السوق.

٢,٢,٢. القوة الاحتكارية:

بموجب هذا النوع من الاحتكار، يكون الدافع فيه للشركة الاستثمار في الخارج، هو القوة الاحتكارية، حيث لا يمكن ممارسة الأعمال الدولية في أسواق بعيدة عن الدولة الأم، إلا للشركة التي تمتلك ميزة تنافسية قوية، كالتقنية المبتكرة و اختراع أساليب عمل غير مسبوقة، كما تمتلك الانضباط و الكفاءة في إدارتها، لأن هذا النوع من النشاط تكاليفه المادية و الاجتماعية ضخمة، و لكي تتمكن من تعويض تكاليف التغلب على العوائق، لا بد لها من مزج قدراتها في نسق تام، حيث تصبح قادرة على تحقيق أرباح طائلة في السوق الأجنبي و المحافظة على ميزتها المطلقة، بل و تهدد المنافسين الآخرين حتى لو كانت الشركة الأقدم في مركز قوي.

٣,٢,٢. سلوك رد الفعل:

تراقب الشركات نشاط بعضها البعض، فإذا زادت شركة من إنتاجها وخفضت من أسعارها فإن المنافس الثاني قد يقوم بخطوة مماثلة... وهكذا تتوالى الأفعال وردود الأفعال، إن هذا السلوك الاحتكاري من صفات الشركات الكبيرة ذات الطبيعة الاحتكارية، فالسبب الذي دفع الشركة الثانية للاستثمار في الخارج، هو قيام الشركة الأولى المحلية بالاستثمار في الخارج.

وقد يكون الاستثمار رد فعل تقوم به شركة محلية، لعزم شركة أجنبية الدخول إلى سوق تحتكره الشركة الأولى في بلدها^(١)، لكن هذا النوع من الاحتكار لم يقدم تفسيراً لأسباب قيام الشركة الأولى بالاستثمار في السوق الأجنبية.

المطلب الثاني

محددات الاستثمار الأجنبي.

نتناول في هذا المطلب، بعض المحددات التي تدفع بالمستثمر الأجنبي إلى الاستثمار خارج بلده، وهي كالتالي:

١. استقرار النظام السياسي:

يعتبر من المحددات الرئيسية، التي يتخذ على أساسها المستثمر الأجنبي قرار الاستثمار، فاستقرار النظام السياسي يؤثر على جذب

(١) علي عباس، نفس المرجع السابق، ص ١٧٢.

الاستثمارات الأجنبية، حيث يفضل المستثمرون الأجانب النظم الديمقراطية الراسخة والمستقرة، أين يضمنون الحصول على الأرباح و تتقلص لديهم مخاطر الخسارة الواردة في حالة انعدام الاستقرار السياسي، فقد يتغير الحكم في البلد المضيف و تتغير معه طبيعة و مشروعية المعاملات الاقتصادية الدولية لهذا البلد، فتخسر بذلك الشركة الأجنبية رأسمالها.

٢. حجم السوق:

لا يتحدد حجم السوق بمساحته فحسب، و إنما بعوامل أخرى أكثر أهمية مثل: عدد السكان الدخل الوطني الناتج المحلي الإجمالي و متوسط دخل الفرد، و قد يكون عدد السكان كبيرا و لكن القدرة الشرائية أو مستوى الدخل متدن، كما أن العادات و التقاليد للبلد المضيف مهمة جدا، فالدول الإسلامية مثلا: لا تأكل لحوم الخنزير و لا تتناول المشروبات الروحية، و بالتالي فإنه لا يوجد سوق لتسويق هذه السلع في الدول الإسلامية العربية.

٣. توفر البنية التحتية:

كلما توفرت البنى التحتية الهيكلية لدولة ما، كلما زاد ذلك من جذب الاستثمارات الأجنبية، و نقصد بالبنى الهيكلية الطرق و خدمات الكهرباء، الاتصالات و الماء و المرافق الأخرى.

٤. أهداف الشركات الأجنبية:

قد تسعى الشركات الأجنبية من وراء استثماراتاتها، ضمان الحصول على المواد الخام والمواد الأولية، أو للتقليل من درجة الخطر التي تواجهها في السوق المحلي عن طريق استثمار جزء من مواردها المالية والبشرية في الخارج.

٥. أهداف الدولة الأم:

عادة ما يكون للدولة الأم للمستثمر الأجنبي أهداف وراء الاستثمار في الدولة المضيفة، كتمارسه أنواع من الضغوط الاقتصادية و السياسية، لإرغام الدول المضيفة على الدخول في أحلاف عسكرية أو اقتصادية معينة، وقد يكون الهدف نشر فكرة معينة عن طريق نشر ثقافتها و أنظمتها السياسية.

٦. المزايا النسبية أو التكاليف المقارنة:

و يقصد بها الميزة التي تتميز بها دولة عن دولة أخرى، في إنتاج وبيع السلع، و هذا التخصص يؤدي إلى زيادة المنافع التي يمكن للدولة أن تحصل عليها، و المنافع التي تحصل عليها هذه الدولة، مثلا تكون في شكل حصولها على سلع أخرى أو حماية مواردها، و مثال على ذلك نفترض أن مصر و الأردن ينتجان كلاهما السماد الكيماوي والسماد الفوسفاتي، إلا أن مصر تتميز عن الأردن في إنتاج السماد الكيماوي بأقل تكلفة مقارنة بالأردن، و الأردن تتميز على مصر بإنتاج السماد

الفسفاتي بأقل تكلفة مقارنة بمصر، فمن المفيد أن تخصص كل دولة في إنتاج وبيع السلع التي تنتجها بأقل تكلفة.

٧. مخاطر البلد المضيف:

يقصد بمخاطر البلد المضيف بالنسبة للمستثمر الأجنبي، احتمال التعرض لخسارة أو إصابة تؤثر سلباً على أعماله^(١)، وقد تكون هذه المخاطر سياسية، وذلك ما يعني احتمال نشوء حرب في البلد المضيف أو احتلاله من قبل قوة أجنبية، أو نشوء مظاهرات، احتجاجات وإضرابات مستمرة، أو صراعات إيديولوجية، أو نمو نزعة عنصرية داخل مجتمع البلد، تعارض المصالح الاقتصادية للمستثمر الأجنبي.

وقد تكون هذه المخاطر اقتصادية، كتباطؤ معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للبلد المضيف، انخفاض إيرادات الصادرات أو الارتفاع المستمر في تكاليف الإنتاج.

لقد أصبح عنصر الخطر من أهم العناصر التي يبني على أساسها المستثمر الأجنبي قرار الاستثمار في بلد ما، ذلك أن الحوافز والضمانات لم تعد كافية، لأن ارتفاع نسبة الخطر لبلد ما، لا يعطي الشرعية والارتياح الكافيين للضمانات والحوافز الممنوحة، والعكس صحيح، فكلما قلت نسبة الخطر كلما ارتفعت نسبة تدفقات الاستثمارات الأجنبية.

(١) علي عباس، نفس المرجع السابق، ص ٢٤٥.

و بهدف قياس الوضع القائم في البلدان النامية، بصفتها مستوردة للاستثمار الأجنبي المباشر، تم اعتماد مجموعة من المؤشرات لقياس قدرة البلد المضيف على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، تسمى هذه المؤشرات بمؤشرات المخاطر القطرية وتختلف تقييماتها بحسب الجهة القائمة بها وطبيعة العوامل المأخوذ بها في التقييم.

هناك سبعة مؤشرات للمخاطر القطرية لكل مؤشر مكونات

ودليل نوضحها في الجدول التالي:

الجدول رقم (٠١): مكونات و دليل مؤشرات المخاطر القطرية ٢٠٠٥.

المؤشر	مكونات و دليل المؤشر
المؤشر المركب للمخاطر القطرية	مكونات المؤشر: يتكون المؤشر المركب من ٣ مؤشرات فرعية هي:
	١. مؤشر تقويم المخاطر السياسية (يندرج فيه ١٢ متغير هي درجة استقرار الحكومة، الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، خريطة الاستثمار، وجود نزاعات داخلية، وجود نزاعات خارجية، الفساد، دور الجيش في السياسة، دور الدين في السياسة، سيادة القانون و النظام، الاضطرابات العرفية، مصداقية الممارسات الديمقراطية، نوعية البيروقراطية)؛
	٢. مؤشر تقويم المخاطر الاقتصادية (يندرج فيه ٥ متغيرات هي نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة خدمة الدين الخارجي إلى إجمالي صادرات السلع و الخدمات، نسبة ميزان الحساب الجاري إلى إجمالي صادرات السلع و الخدمات، عدد الأشهر من الواردات التي تغطيها احتياطات الدولة، استقرار سعر الصرف)؛
٣. مؤشر تقويم المخاطر المالية (يندرج فيه ٥ متغيرات هي معدل دخل الفرد، معدل النمو الاقتصادي الحقيقي، معدل التضخم، نسبة عجز / فائض الميزانية الحكومية إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة وضع ميزان الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي).	
	دليل المؤشر:

المؤشر	مكونات و دليل المؤشر
	<p>يقسم المؤشر الدول إلى ٤ مجموعات حسب درجة المخاطرة:</p> <p>✓ صفر - ٤٩,٥ نقطة درجة مخاطرة مرتفعة جدا؛</p> <p>✓ ٥٠,٠ - ٥٩,٥ نقطة درجة مخاطرة مرتفعة؛</p> <p>✓ ٦٠,٠ - ٦٩,٥ نقطة درجة مخاطرة معتدلة؛</p> <p>✓ ٧٠,٠ - ٧٩,٥ نقطة درجة مخاطرة منخفضة؛</p> <p>✓ ٨٠,٠ - ١٠٠,٠ نقطة درجة مخاطرة منخفضة جدا.</p>
مؤشر اليورومني للمخاطر القطرية	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>يتكون من تسعة عناصر هي: المخاطر السياسية، الأداء الاقتصادي، مؤشر المديونية، وضع الديون المتعثرة، التقييم الائتماني للقطر، توافر التمويل من القطاع المصرفي للمدى الطويل، توافر التمويل للمدى القصير، توافر الأسواق الرأسمالية، معدل الخصم عند التنازل.</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>يتم تصنيف وفق تدرج من صفر إلى ١٠٠، كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط كانت مخاطرها القطرية أقل.</p>
مؤشر الانستيتيو شونال انفسطور للتقويم القطري	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>يتم احتساب المؤشر استنادا إلى مسوح استقصائية يتم الحصول عليها من قبل كبار رجال الاقتصاد و المحللين في بنوك عالمية و شركات مالية كبرى.</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>يتم تصنيف الدول وفق تدرج من صفر إلى ١٠٠، كلما ارتفع رصيد الدولة دل ذلك على انخفاض درجة المخاطر.</p>
مؤشر وكالة دان اند برادستريت للمخاطر القطرية	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>تركز الوكالة على تقويم المخاطر البيئية المرتبطة بعمليات التبادل عبر الحدود و ليس على قدرة سداد أصل الدين والفوائد لأدوات الدين في السندات والقروض، و بذلك تكون متخصصة بتوفير معلومات عن المستوردين لصالح المصدرين و كذلك للمستثمرين الذين يرغبون بالتعامل معها خارج أقطارهم، و يعتمد المؤشر على ٤ مجموعات تغطي المخاطر السياسية (البيئة المؤسسة / سياسة الدول الداخلية / استقرار الوضع السياسي و الاجتماعي / السياسة الخارجية)، المخاطر الإقتصادية 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 /</p>

مكونات و دليل المؤشر	المؤشر
<p>احتمالات العجز عن سداد الديون/ سعر صرف العملة المحلية)، و المخاطر التجارية(الوضع الإنتمائي الإجمالي/ السياسة الضريبية/ استقرار القطاع المصرفي/ الفساد).</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>تقسم المخاطر إلى سبع مجموعات من DB ٧ - DB ١ و بداخل المجموعة مستويات مخاطرة تتراوح بين a-b بحيث تكون الدول الحاصلة على DB 1 هي الأقل مخاطرة في حين تكون DB 7 الأعلى مخاطرة.</p>	
<p>مكونات المؤشر:</p> <p>يقيس المؤشر مخاطر قدرة الدول على السداد و يبرز مدى تأثر الالتزامات المالية للشركات بالاقتصاد المحلي و بالأوضاع السياسية و الاقتصادية بالاستناد إلى مؤشرات فرعية تستخدم في تقييم العوامل السياسية، مخاطر نقص العملة الصعبة، قدرة الدولة على الإيفاء بالتزاماتها المالية الخارجية، مخاطر انخفاض قيمة العملة المفاجئ الذي يعقب سحوبات رأسمالية ضخمة، مخاطر الأزمات النمطية في القطاع المصرفي، المخاطر الدورية و سلوك السداد في العمليات قصيرة المدى.</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>درجة الاستثمار A و تقسم إلى أربعة مستويات:</p> <p>✓ (A 1): البيئة السياسية و الاقتصادية مستقرة و سجل السداد الجيد جدا و أن إمكانية بروز مخاطر عدم القدرة على السداد ضعيفة جدا.</p> <p>✓ (A 2): احتمال عدم السداد يبقى ضعيفا جدا حتى في وجود بيئة سياسية و اقتصادية اقل استقرارا أو بروز سجل مدفوعات لدولة ما بدرجة تقل نسبيا عن الدول المصنفة ضمن A1.</p> <p>✓ (A 3) بمرور بعض الظروف السياسية و الاقتصادية غير الملائمة قد تؤدي بسجل المدفوعات المنخفض أصلا لأن يصبح أكثر انخفاضا من الفئات السابقة ، رغم استمرار استبعاد إمكانية عدم القدرة على السداد.</p> <p>✓ (A 4) :سجل المدفوعات المتقطع قد يصبح أسوأ حالا مع تدهور الأوضاع السياسية و الاقتصادية، ورغم ذلك، فإن إمكانية عدم السداد تبقى مقبولة جدا.</p> <p>درجة المضاربة و تقسم إلى ثلاثة مستويات:</p>	<p>مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية</p>

المؤشر	مكونات و دليل المؤشر
	<p>✓ B: يرجح أن يكون للبيئة السياسية و الإقتصادية غير المستقرة تأثير أكبر على سجل السداد السيئ أصلاً.</p> <p>✓ C: قد تؤدي البيئة السياسية و الاقتصادية شديدة التقلب إلى تدهور أكبر في سجل السداد السيئ أصلاً.</p> <p>✓ D: ستؤدي درجة المخاطرة العالية للبيئة السياسية و الاقتصادية في دولة ما إلى جعل سجل السداد السيئ أكثر سوءاً.</p>

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية، ٢٠٠٤.

كما أن هناك مؤشرات دولية أخرى تضمنها تقرير المؤسسة العربية، لضمان الاستثمار حول مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية، و هي كالتالي:

الجدول رقم (٠٢): مكونات و دليل مؤشرات دولية مختارة.

المؤشر	مكونات و دليل المؤشر
الحرية الاقتصادية	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>تدخل في هذا المؤشر ١٠ مكونات ذات أوزان متساوية: السياسة التجارية، الإدارة المالية، حجم مساهمة القطاع العام في الاقتصاد، السياسة النقدية، تدفق الاستثمارات الخاصة و الاستثمار الأجنبي، وضع القطاع المصرفي و التمويل، مستوى الأجور و الأسعار، حقوق الملكية الفردية، التشريعات و الإجراءات الإدارية و البيروقراطية، أنشطة السوق غير الرسمية.</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>اقتصاد حر: (١- ١,٩٩ نقطة) - اقتصاد شبه حر (٢- ٢,٩٩ نقطة)</p> <p>حرية ضعيفة: (٣- ٣,٩٩ نقطة) - حرية ضعيفة جداً: (٤- ٥ نقاط)</p>
	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>يتكون من عدة مسوحات ميدانية (عل الأقل ٣ مسوحات) تجري في القطر من قبل طرف ثالث مستقل و محايد في أوساط عينات مختارة من قطاع الأعمال و المحليين من خلال عدد من الأسئلة حول تجربتهم مع الإدارات الحكومية المعنية و الإجراءات</p>

المؤشر	مكونات و دليل المؤشر
الشفافية	<p>الموضوعة ودرجة معاناتهم في تنفيذها و تستج آرائهم حول نظرتهم في مدى تفشي الفساد و الرشوة.</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>صفر يعني درجة فساد عالية</p> <p>١٠ يعني درجة شفافية عالية</p> <p>ما بين صفر- ١٠ مستويات متدرجة من الشفافية بحيث كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط المسجلة دل ذلك على مستوى شفافية أعلى، و العكس صحيح.</p>
العولة	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>يدخل في هذا المؤشر ١٦ مكون رئيسي تعكس مدى اندماج القطر في اقتصاد العولة من خلال تجميع البيانات الخاصة بالبيئة الاقتصادية(الناتج المحلي الاجمالي، التجارة الخارجية، الاستثمار الأجنبي المباشر، المحافظ الاستثمارية، صافي تحويلات الدخل من الاستثمار، التحويلات الحكومية، تعويضات العاملين عدد السكان)، العلاقات مع العالم (السياحة الدولية، استخدام الهاتف، التحويلات المالية عبر الحدود)، درجة التقدم التكنولوجي في مكونات الاقتصاد الجديد(عدد مستخدمي الانترنت، عدد مزودي خدمات الانترنت، عدد أجهزة الخوادم (السيرفر للأمنة)، المشاركة في السياسة الدولية(العضوية في المؤسسات الدولية، عدد بعثات حفظ السلام لمجلس الأمن التابع للأمم المتحدة التي يشارك القطر فيها و عدد الاتفاقيات الدولية التي يتم اعتمادها و عدد السفارات الأجنبية في القطر)</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>يمنح كل مكون قيمة تتراوح ما بين صفر - ١، و أوزاناً تتباين وفق الأهمية النسبية المعطاة للمكون ثم يتم جمع رصيد كل دولة و ترتب على أساس مدى قدرتها على العولة</p>
التنافسية العالمية	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>يتكون من مؤشرين:</p> <ul style="list-style-type: none"> - مؤشر النمو للتنافسية: و هو مؤشر مركب يعكس تنافسية الاقتصاد الكلي (الماكروي) و يتكون من ثلاثة مؤشرات فرعية: مؤشر وضع البيئة الإقتصادية الكلية، مؤشر نوعية المؤسسات العامة، مؤشر الجاهزية التكنولوجية. - مؤشر الأعمال للتنافسية: و هو مؤشر مركب يعكس تنافسية الوحدة من خلال تحليل جزئي (مايكرووي)المؤشرين فرعيين: مؤشر عمليات استراتيجيات

المؤشر	مكونات و دليل المؤشر
	<p>الشركة التي يستند إلى قياس العوامل الداخلية التي تؤثر على إنتاجية و كفاءة الوحدة الاقتصادية (الشركة)، و المؤشر الفرعي الثاني لنوعية بيئة أداء الأعمال في القطر على أساس مسوحات ميدانية.</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>مؤشر النمو للتنافسية: يتراوح من ١ (أدنى درجة تنافسية) إلى ٧ (أعلى درجة تنافسية) بحيث كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط دل على مستوى أعلى من التنافسية.</p>
الضبابية	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>يدخل في المؤشر ٥ مكونات تقيس الفساد (وفق مؤشر الشفافية)، النظام القضائي، السياسة الاقتصادية الكلية (ضمنها السياسة المالية للحكومة) و المعايير المحاسبية (ضمنها سلامة ممارسة الشركات و مدة توافر المعلومات) و الإطار المؤسسي، و تمنح المكونات أوزاناً متساوية (من صفر إلى ١٠٠٪).</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>كلما انخفضت نسبة المؤشر للدولة دلت على ضبابية أقل فيها مما يعني صلاح الحكم و الإدارة، و العكس صحيح.</p>
التنمية البشرية	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>يتم احتساب المؤشر على أساس متوسط ثلاث مؤشرات فرعية تقيس متوسط التقدم الذي تم تحقيقه على مدى (٥ سنوات) في ثلاثة أبعاد رئيسية من التنمية البشرية: طول العمر (متوسط معدل العمر المتوقع عند الولادة)، العلم و المعرفة (معدل محو الأمية و نسب الالتحاق في المراحل التعليمية)، و مستوى المعيشة (معدل دخل الفرد للنتائج المحلي الإجمالي الحقيقي)، و تمنح أوزاناً متساوية.</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>٨٠٪ فأكثر: تنمية بشرية مرتفعة؛ من ٥٠٪ إلى أقل من ٨٠٪: تنمية بشرية متوسطة؛ أقل من ٥٠٪: تنمية بشرية منخفضة.</p>
الفقر المائي	<p>تدخل فيه ٥ مكونات رئيسية و ١٤ متغير فرعي: مصادر المياه (داخل الدولة و المصادر الخارجية التي تمر بها)، إمكانية الوصول إلى المياه (نسبة السكان الذين يحصلون على مياه صالحة للاستعمال و نسبة الأراضي المزروعة المروية)، الإمكانيات (وضع القطر في مؤشر التنمية البشرية)، الاستعمال (استعمالات المياه للأغراض المنزلية و الصناعية و الزراعية)، و البيئة (نوعية المياه و إجهاد أنظمة المياه و إدارة و ضوابط</p>

المؤشر	مكونات و دليل المؤشر
	<p>الإمكانات و وفرة المعلومات و التنوع البيولوجي)، و تمنح أوزانا متساوية.</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>فوق خط الفقر المائي: ٥٩,٠٪ - ٥٥,٢٪؛</p> <p>على حافة خط الفقر المائي: ٥٣,٩٪ - ٥٠,٩٪؛</p> <p>تحت خط الفقر المائي: ٤٩,٨٪ - ٣٨,٤٪.</p> <p>و بحسب رصيد المكونات كنسبة مئوية و يتدرج من صفر إلى ١٠٠٪، كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط دل على كفاءة أكبر في استخدام و إدارة موارد المياه، و العكس صحيح.</p>
الاستدامة البيئية	<p>مكونات المؤشر:</p> <p>يدخل فيه ٢٠ متغيرا أساسيا تشمل ٦٨ عنصرا تقسم على ٥ المحاور التالية: قوانين أنظمة المحافظة على البيئة (المياه و الهواء و الأرض)، إجراءات تخفيف حدة التلوث البيئي و الانبعاثات السامة، مستوى الصحة و التعليم و الأوضاع الاجتماعية، وضع الإمكانات الاجتماعية و المؤسسية و التكنولوجية، و مدى التنسيق مع الجهود العالمية لحماية البيئة و المحافظة عليها.</p> <p>دليل المؤشر:</p> <p>بحسب رصيد المكونات كنسبة مئوية و يتدرج من صفر إلى ١٠٠٪ و كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط دل على تقدم الدولة في معالجة قضايا البيئة لتحقيق استدامة بيئية أفضل.</p>

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية، ٢٠٠٤.

المبحث الثالث

أسباب الاستثمار الأجنبي المباشر، سياساته و آثاره

هناك عدة أسباب تدفع المستثمر الأجنبي للاستثمار المباشر في بلد غير بلده الأصلي، كما للدولة المضيفة عدة أسباب تجعلها تفتح الأبواب أمام المستثمرين الأجانب للاستثمار في مختلف مجالاتها

الاقتصادية، مما يتطلب وضع سياسات خاصة للاستفادة أكثر من مزايا هذا النوع من التمويل كي تتحقق آثاره الايجابية بأكبر التوقعات على غرار آثاره السلبية.

و سنتناول في هذا المبحث ثلاثة مطالب، في المطلب الأول نتعرف على أسباب الاستثمار الأجنبي المباشر، من وجهة البلد المضيف و المستثمر الأجنبي، و في المطلب الثاني نتعرض إلى مختلف السياسات التي تعتمدھا الدول المضيفة، لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، أما المطلب الثالث فنتعرف من خلاله على الآثار الايجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول

أسباب الاستثمار الأجنبي.

سنتطرق إلى أسباب الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدولة المضيفة، و من وجهة نظر المستثمر الأجنبي.

1. أسباب الاستثمار الأجنبي من وجهة الدولة المضيفة:

للدولة المضيفة عدة أسباب تدفعها لجذب و تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر، نذكر بعضها منها كآتي:

✓ تأمين مصادر سلعية يحتاجها الاقتصاد الوطني ولا ينتجها محليا أو ينتجها بكميات غير كافية، أو يخشى ارتفاع أسعارها في المستقبل، أو يتوقع تعرض عمليات التوريد لعراقيل خارجية، أو تكون سلع إستراتيجية^(١)؛

✓ الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال تحرير التجارة الخارجية؛

✓ الحصول على مصدر للتمويل طويل الأجل؛

✓ الاستفادة من تحسن الميزان التجاري و ميزان المدفوعات؛

✓ الحصول على التكنولوجيا المتقدمة و بالتالي مواكبة التطورات و تحديث أسلوب الإنتاج و تقديم الخدمات و غيرها؛

✓ تخفيض نسبة البطالة، من خلال المشاريع الاستثمارية و المقدمة من طرف المستثمر الأجنبي، و الذي يتطلب أيدي عاملة شابة.

٢. أسباب الاستثمار الأجنبي من وجهة نظر المستثمر الأجنبي:

للمستثمر الأجنبي عدة أسباب، تدفعه إلى الاستثمار في بلد غير بلده

الأصلي، نذكر بعضا منها كالآتي:

• الاستفادة من الانخفاض النسبي لتكلفة عوامل الإنتاج الأخرى، في الدول المضيفة للاستثمار، كإيجار الأراضي، أجور العمال، مقارنة بالمستويات العالية السائدة في الدول الصناعية؛

(١) حكمت شريف الشاشبي، استثمار الأرصدة و تطور الأسواق المالية العربية، المدرسة العربية للدراسات و النشر، القاهرة، ط١، ١٩٨٠، ص ٧٣-٧٤.

- الاستفادة من التسهيلات، أو المزايا، أو الإعفاءات المقدمة لتشجيع قدوم الاستثمارات الأجنبية إلى تلك الدول، والتي قد لا تتوفر بنفس الدرجة لدى الدول المصدرة للاستثمار؛
- انخفاض حدة المنافسة في الجودة و السعر في البلد المضيف تجعل المستثمر الأجنبي يستغل مزاياه التنافسية لأطول فترة ممكنة، خاصة إذا وجد ارتفاع في الطلب على منتوجاته في البلد المضيف؛⁽¹⁾
- نجاح الشركات محليا يدفعها للتوسع نحو الأسواق الأجنبية للزيادة من ربحيتها؛
- الحصول على حصة في السوق الدولية، حيث تكتسب الشركة بالاستثمار في الخارج المزيد من الخبرة من منافسيها و الوسائل المستخدمة للحصول على حصة ومكانة في الأسواق الأجنبية؛
- استقرار تقلبات الأسواق، حيث أنه من خلال العمل في الأسواق الأجنبية، لا تعود الشركات أسيرة التغيرات الاقتصادية، و تغيرات أذواق و متطلبات المستهلك و التقلبات الموسمية كما في الاقتصاد المحلي؛
- تقوية القدرة التنافسية للشركات، فالعمل الدولي يزيد من التصدير الذي يعزز من الميزة التنافسية للشركات وللدولة، فالشركات تستفيد من التعرف على التقنيات و الأساليب و الاستثمارات الجديدة، في حين يستفيد البلد المضيف من تحسن ميزانه التجاري و ميزان المدفوعات.

(1) عبد السلام أبو قحف، بحوث تطبيقية في إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، القاهرة، مصر، ١٩٩٩، ص ٢٤.

المطلب الثاني

سياسات تنظيم و توجيه الاستثمارات الأجنبية.

لا بد من سياسات تنظم الاستثمارات الأجنبية و توجهها، من خلال هيئات تعمل على التسيير و تسهيل الإجراءات الإدارية، بالنسبة للمستثمر الأجنبي، كما لا بد من سياسات تحفز و تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها مورد مهم لتمويل الاقتصاد، و هذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب .

1. إنشاء هيئات و أجهزة الاستثمار الأجنبي:

تتشئ الدولة المضيئة أجهزة و هيئات حكومية، تكون مهمتها تخطيط و تنظيم الاستثمارات الأجنبية، و كذا الترويج و التسويق لمشروعات الاستثمار، و التعريف بالسوق داخليا و خارجيا. و يختلف البناء و التنظيم الإداري للأجهزة و الهيئات الحكومية المنظمة للاستثمار، من دولة لأخرى لعدة أسباب منها:

- ✓ الأهداف القومية العامة للبلدان في الأجلين الطويل و القصير؛
- ✓ درجة اللامركزية المطبقة أو المزمع تطبيقها، سواء على المستوى القومي أو الدولي؛
- ✓ درجة تفويض السلطة داخل الهيئة الوطنية للاستثمار؛
- ✓ درجة المركزية في اتخاذ قرارات الاستثمار الأجنبي و الدور الرئيسي المحدد الذي يجب أن تضطلع به الهيئة، فيما يختص بالاستثمارات بصفة عامة، و بمعنى آخر هل تترك قرارات الاستثمار لكل قطاع اقتصادي

على حدى، فمثلاً^(١): هل يتقدم المستثمر الأجنبي بطلب الاستثمار الخاص بمشروع صناعي إلى وزارة الصناعة، بينما يتقدم نظيره إلى وزارة المواصلات إذا كان يرغب في تقديم طلب للاستثمار في مشروع للنقل أو المواصلات، وهكذا...، فتلعب بذلك الهيئة دور المنسق بين المستثمر والوزارة المعنية بالاستثمار، أو العكس حيث الهيئة هي التي تتخذ القرارات وتسمح الموافقات، على طلبات الاستثمار المختلفة بعد الرجوع إلى الوزارات؛

✓ درجة التخصص وتقسيم العمل المطبقة في الهيئة و مدى تعداد الأدوار و المهام المتاحة بها.
وتتلخص الأنشطة الرئيسية للهيئات و الأجهزة المنظمة للاستثمارات الأجنبية فيما يلي:

- ✓ تخطيط الاستثمار الأجنبي في ضوء الخطة العامة للدولة؛
- ✓ تنظيم وتوجيه مشروعات الاستثمار الأجنبي في المجالات الاقتصادية المختلفة؛
- ✓ المتابعة والرقابة على إنجازات و ممارسة الشركات الأجنبية و متعددة الجنسيات؛
- ✓ تقديم المساعدات اللازمة لإجراء دراسات الجدوى التمهيدية والنهائية للمشروعات؛
- ✓ حل المشكلات التي تواجه المستثمرين الأجانب؛

(١) عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مرجع سابق، ص ٥١٨.

✓ اختيار مستوى التكنولوجيا و أنواعها ، و وضع الضوابط اللازمة بحيث تتلاءم مع متطلبات و ظروف التنمية الشاملة و خصائص الدولة؛

✓ تصميم السياسات الخاصة بتحفيز و جذب المستثمرين الأجانب؛

✓ وضع الضوابط والإجراءات اللازمة لتعظيم العوائد المتوقعة من الاستثمارات الأجنبية ، بما تخدم أهداف الدولة في كافة المجالات ،

مثل:

- العمالة و توفير العملات الأجنبية ،
- تحويلات الأرباح للخارج؛
- التنمية التكنولوجية و تنمية الموارد البشرية؛
- التصدير و ترشيد الواردات؛
- فتح أسواق أجنبية جديدة و خلق علاقات تكاملية رأسية و أفقية بين القطاعات الاقتصادية المختلفة؛
- المحافظة على الثقافة الوطنية و تنميتها بما يخدم الأهداف الوطنية؛
- المحافظة على سيادة الدولة و استقلالها و استقرارها؛
- تنمية و تطوير المناطق ، أو المحافظات الفقيرة و التي تعاني من الكساد ، الاقتصادي من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المادية و البشرية المتاحة؛
- القيام بمنح الموافقات على المقترحات الخاصة بمشروعات الاستثمار بعد دراستها في ضوء الأهداف العامة للدولة؛
- تسويق فرص الاستثمار المختلفة (المتاح و المترقبة) و ترويجها في الداخل و الخارج؛

- توفير المعلومات والبيانات المختلفة (الاقتصادية والتسويقية الثقافية ... الخ) للمستثمرين الأجانب، وكذلك إعداد القوائم الخاصة بمشروعات الاستثمار المطلوبة، وإجراء البحوث وتقديم دراسات الجدوى التمهيديّة لهذه المشروعات، أو المساهمة في إعدادها؛
- التنسيق بين الوزارات والهيئات الحكومية وبين المستثمرين الأجانب فيما يختص بالمشروعات المقترح إقامتها.

٢. سياسات الحوافز:

تعتبر سياسات الحوافز، من أهم السياسات لرفع جاذبية الدولة المضيفة، كمكان للاستثمار الأجنبي، وهناك عدة أنواع للحوافز والتسهيلات والامتيازات المقدمة من طرف الدولة المضيفة، نعرض منها الآتي:

١.٢. تخفيف القيود على قوانين الملكية:

أي عدم وضع قيود على تملك مشروعات الاستثمار، سواء كان تملكاً كاملاً أو جزئياً، وكذا السماح للمستثمرين الأجانب بتملك الأراضي والعقارات.

٢.٢. مناخ ضريبي وجمركي ملائم :

ويكون ذلك مثلاً ب :

- ✓ إعفاء الواردات من الأصول المالية والمواد الخام والمواد المساعدة و مستلزمات الإنتاج من الضرائب الجمركية، فضلاً عن تسهيل الإجراءات الجمركية المرتبطة بها؛

- ✓ إعفاء أو تخفيض الضرائب على الصادرات؛
- ✓ إعفاء المشروعات الاستثمارية من الضرائب على الأرباح التجارية و الصناعية لمدة تصل إلى ١٥ سنة بعد بدء مرحلة التشغيل؛
- ✓ تخفيض الرسوم (أو الإعفاء منها نهائياً) و الخاصة باستخدام و استغلال منافع المرافق العامة كالمياه و الكهرباء... الخ، و تخفيض قيمة الإيجارات للعقارات و الأراضي الخاصة بمشروعات الاستثمار؛
- ✓ إعفاء العاملين الأجانب من الضريبة العامة على الدخل، سواء بالمناطق الحرة أو المشروعات القائمة داخل البلاد.

٣.٢. إمكانية إعادة تحويل الأرباح و العوائد:

إذا لم يستطع المستثمر الأجنبي إخراج الأرباح و العوائد إلى خارج حدود الدولة، فما هو الهدف من الاستثمار؟، لذلك لا بد من السماح بتحويل جزء من الأرباح و أجزاء من رأس المال و الأجور و المرتبات للخارج إما سنوياً، أو بعد فترة زمنية معينة، و في ظل نسب مؤوية تحددها الدولة المضيفة.

٤.٢. تسهيل الاقتراض و تقديم المساعدات:

لا بد من تقديم تسهيلات للمستثمرين الأجانب، للحصول على القروض من البنوك الوطنية، و تخفيض معدلات الفائدة عليها، و كذا تقديم المساعدات لإجراء البحوث و الإجراءات اللازمة لإقامة المشروع و التوسعات في المستقبل في مجالات النشاط المختلفة.

٣. الأسس الصحيحة في التعامل مع الاستثمار الأجنبي المباشر:

حسب المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، أنه على البلد المضيف اتخاذ مجموعة من الإجراءات، لتفادي الآثار السلبية بأكبر نسبة ممكنة، و التي نوجزها في النقاط التالية:

- وضع ضوابط تلزم الشركات الأجنبية في المساهمة في نقل التكنولوجيا، و تدريب المواطنين، و غيرها من الإسهامات الضرورية للاستثمار الأجنبي المباشر؛
- عدم السماح للمستثمر الأجنبي، بالسيطرة على القطاعات الإستراتيجية في الأقطار النامية، كالطاقة النووية، البترول و الشركات الكبرى كونها ترتبط بالأمن القومي؛
- توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر، نحو إقامة مشاريع استثمارية غير تقليدية، و لا تؤثر سلبا على المشاريع القائمة، مما يزيد من جدوى هذا الاستثمار، و تفعيل دوره الاقتصادي؛
- دعم قدرات القطاع الخاص من قبل الحكومات الوطنية، لتفعيل دوره في الإنتاج وإسهامه بشكل أكبر في استثمارات و مشاريع، تحد من وجود المستثمر الأجنبي إن لم تستغن عنه في القطر النامي؛
- عند التعامل مع الاستثمار الأجنبي المباشر، يجب أن لا يبالغ في تقديم المزايا و التسهيلات للمستثمر الأجنبي، ذلك أن العائدات التي يحصل عليها أكبر بكثير من الفوائد التي يحققها للقطر النامي المضيف؛

- القيام بدراسات الجدوى الاقتصادية في القطر النامي، قبل دخول أي استثمارات أجنبية من أجل تحديد أنواع الاستثمارات وبشكل لا يؤثر على المشاريع، التي تقوم بها الشركات المحلية.

المطلب الثالث

آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة.

للاستثمار الأجنبي المباشر آثار إيجابية تعود لصالح الدولة المضيفة، كما له آثار سلبية، سنذكر كلا منهما على التوالي.

١. الآثار الايجابية:

إن دعاة العولة و الكثير من الاقتصاديين يدعمون الاستثمار الأجنبي و يقيمون الآثار الايجابية على الدول المضيفة النامية، بصفتها مستوردة للاستثمار و التي نلخصها في الجوانب التالية:

١.١. الأثر على النقد الأجنبي:^(١)

يساعد الاستثمار الأجنبي في زيادة حصيلة الدولة من النقد الأجنبي، فالشركات الأجنبية بما لديها من موارد مالية ضخمة، و بقدرتها للحصول على الأموال من أسواق النقد الأجنبي، تستطيع سد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدول النامية من النقد الأجنبي، اللازمة لتمويل مشروعات التنمية، و بين حجم المدخرات أو الأموال المتاحة محليا، كما تستطيع هذه الشركات بما تقدمه من فرص مربحة و

(١) عبد السلام أبو قحف، "اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي"، مرجع سابق، ص ٤٤٠-٤٤١.

جذابة للاستثمار أن تشجع المواطنين على الادخار، بالإضافة إلى هذا، فإن وجود الشركات الأجنبية، يساعد في زيادة معدل تدفق و تنوع المساعدات و المنح المالية (من المنظمات الدولية و كذلك الدول الأم للشركات الأجنبية) المقدمة إلى الدول النامية المضيفة.

و يتوقف زيادة حجم التدفق من النقد الأجنبي للدول النامية المضيفة على العوامل الآتية:

- ✓ حجم رأس المال الذي تجلبه الشركة في بداية الاستثمار؛
- ✓ حجم القروض التي تحصل عليها هذه الشركات من البنوك المحلية؛
- ✓ درجة تأثير هذه الشركات على تحويل المدخرات المحلية من أو إلى مجالات الاستخدام و الإنتاج الفعال؛
- ✓ حجم الأرباح التي تم إعادة رسملتها مقارنة بحجم الأرباح و رأس المال الذي تم تحويله إلى الخارج؛
- ✓ حجم المشروع الاستثماري (كبير أم صغير)؛
- ✓ شكل الاستثمار أو نمط الملكية للمشروع الاستثماري و طبيعته، فهل هو ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي أم في شكل شراكة، هل هو عقد إدارة أم مشروع تسليم المفتاح؟، هل هو عقد ترخيص لإنتاج نوع معين من السلع أو لا؟.

٢.١. الأثر على التقدم التكنولوجي:

يمكن تعريف التكنولوجيا بصفة عامة و مختصرة بأنها: « فن و علم أصول الصنعة» و كذلك بما تحويه و تتطلبه من دراسات و بحوث و مهارات و خبرات لازمة للتطبيق في مجال أو مجموعة مجالات إنتاجية معينة.^(١)

إن الدلالة المنهجية للفظ التكنولوجيا بأنه التطبيق العلمي على نطاق تجاري، و صناعي للاكتشافات العلمية و الاختراعات المختلفة و هذا التطبيق هو الذي يضعها في خدمة المجتمع إذ يساعد على التوسع السريع في الإنتاج و على تحسين مستواه و خفض تكاليفه، من خلال التجارة الدولية و الاستثمار المباشر و عقود الإنتاج الدولي من الباطن، و اتفاقيات التعاون المشترك و مشروعات تسليم المفتاح، و غيرها من أشكال الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، إضافة إلى البعثات العلمية و الدراسية و التدريبية الخارجية التي يمكن التوسع في الاستفادة منها.^(١) و بذلك فإن تدفق الاستثمارات الأجنبية تؤدي إلى تنمية التكنولوجيا الوطنية للدول المضيئة بدرجة تحقق لها الاستقلال النسبي، و عدم اعتمادها الكلي على الدول الأجنبية، إلا أن ذلك يتطلب تهيئة البيئة الملائمة للتكنولوجيا المنقولة لمواكبة التقدم و ما يرتبط بذلك من تكاليف باهضة ترتبط بعنصر الملائمة.*

(١) عبد السلام أبو قحف، ٢٠٠٣، مرجع سابق، ص ٤٤٥.

(١) <http://www.mof.gov.kw/coag-news 6-4 .html>.

* فعدم تلائم التكنولوجيا المنقولة مع خصائص الدولة المضيئة يستلزم ضرورة تهيئة بيئة العمل، و المغالاة في فرض شروط و قيود خاصة على استخدام التكنولوجيا مما يؤدي

٣.١. الأثر على الإدارة و التنمية الإدارية:

تعاين الدول النامية من النقص في المهارات و الكوادر الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية و الأنشطة الوظيفية في المؤسسات و الشركات العامة، و هذا ما يدفع بهذه الدول إلى زيادة الطلب على خدمات و مساعدات الشركات الأجنبية لسد جوانب الخلل و القصور.

و تساهم الشركات الأجنبية بالنسبة للإدارة و التنمية الإدارية بالدول النامية في كثير من المجالات منها:^(٢)

- تنفيذ برامج للتدريب و التنمية الإدارية في الداخل و في الدول الأم؛
- تقديم أو إدخال أساليب إدارية حديثة و متطورة؛
- خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال و تنمية قدرات الطبقة الحالية؛
- استفادة الشركات الوطنية من نظيرتها الأجنبية بالأساليب الإدارية الحديثة من خلال التقليد أو المحاكاة؛
- إثارة حماس الشركات الوطنية في تنمية المهارات الإدارية بها حتى تستطيع الوقوف أمام منافسة الشركات الأجنبية.

٤.١. الأثر على العمالة:

إن فتح الأبواب أمام الاستثمارات الأجنبية، يؤدي إلى خلق فرص جديدة و متزايدة للعمل مما يقلص من مشكلة البطالة في البلد المضيف، و

إلى ارتفاع التكلفة هذا من جهة، و من جهة أخرى يرى البعض الآخر الملائمة تتعلق بمستوى التكنولوجيا و مدى ملائمتها لخصائص الدولة المضيفة، و أهدافها الخاصة بالتحديث و التطوير الفني. للمزيد من المعلومات ارجع إلى: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص ٤٥٢.

(٢) عبد السلام أبو قحف، ٢٠٠٣، مرجع سابق، ص ٤٦١.

يمكن شرح الآثار المترتبة على دخول الشركات الأجنبية على العمالة كما يلي:

• وجود الشركات الأجنبية يؤدي إلى خلق علاقات تكامل بين أوجه النشاط المختلفة من خلال تشجيع المواطنين على إنشاء مشروعات لتقديم الخدمات المساعدة اللازمة، أو المواد الخام للشركات الجديدة، و تنشيط صناعة المقاولات وغيرها، و من ثم خلق فرص جديدة للعمل؛

• تقوم الشركات الأجنبية بدفع ضرائب على الأرباح المحققة، و هذا ما سيؤدي إلى زيادة عوائد الدولة، مما يمكنها من إنشاء مشروعات استثمارية جديدة، يترتب عليها خلق فرص جديدة للعمل (يشترط زيادة عوائد الدولة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة)؛

• إن توسع الشركات الأجنبية في أنشطتها، مع الانتشار الجغرافي لهذه الأنشطة، يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة، في المناطق النائية و الريفية داخل البلد المضيف (بشرط يرافق التوسع للشركة الأجنبية ثبات العوامل الأخرى)؛

• اختيار الدولة المضيفة للتكنولوجيا المناسبة، يؤثر على عدد فرص العمل الجديدة و مدى تنوعها.

5.1. الأثر على ميزان المدفوعات:

عند دخول الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد، يحدث تدفق للعملة الصعبة، ثم يتم إنتاج فائض قابل للتصدير، و سلع تحل محل الواردات و هذا ما سيزيد في الجانب الدائن من الميزان، مقابل ذلك سيتم تحويل

الأرباح للبلد الأصلي و هذا ما سيسجل في الجانب المدين للميزان، و بما أن تحويل الأرباح و رأس المال للبلد الأصلي محدود، فهذا ما يجعل الجانب الدائن للميزان أكبر من الجانب المدين، فهو يؤثر إيجابا على ميزان المدفوعات.

٦.١. الأثر على العلاقات الاقتصادية و تحقيق التكامل الاقتصادي:

إن دخول الاستثمار الأجنبي إلى البلد المضيف يحدث نشاطا اقتصاديا قد يؤدي إلى إعادة هيكلة العلاقات الاقتصادية مع الخارج، كما يعتبر من أهم الأدوات لتحقيق التكامل الاقتصادي، كما هو الحال في أوروبا (الاتحاد الأوروبي)، و يعتبر أهم وسيلة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي.

٧.١. أثر الاستثمار الأجنبي على العولمة التجارية:

يمكن النظر إلى العولمة على أنها ظاهرة، تتداخل فيها أمور الاقتصاد و السياسة و الثقافة و الاجتماع و السلوك، و يكون الانتماء فيها للعالم كله عبر الحدود السياسية للدول، و تحدث فيها تحولات على مختلف الصور تؤثر في حياة الإنسان أينما كان، و يساهم في صنع هذه التحولات، المنظمات الاقتصادية الدولية و الشركات متعددة الجنسيات* (1).

* الشركات متعددة الجنسيات أو العابرة القوميات.

(1) محمد صفوت قابل، «الدول النامية و العولمة»، الدار الجامعية، مصر، ٢٠٠٣/٢٠٠٤، ص ٦١.

و تعد العولمة التجارية الركن الأساسي في العولمة، حيث يستخدم الاقتصاد في فتح الطريق للعولمة الثقافية و السياسية، حيث تقوم الدول المتقدمة بالدعوة إلى تحرير التجارة، مما يؤدي إلى الانخراط في تيار العولمة، إلى سهولة الحصول على التكنولوجيا الحديثة و تحسين فرص النمو، من خلال تدفق الاستثمارات الأجنبية، التي تؤدي إلى تحسين مستويات المعيشة و تقليل الفقر في الدول النامية، و هكذا فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أحد أسس العولمة وسبيل انتشارها.

و من هنا يرى منظرو العولمة أنه لكي تستفيد الدول من العولمة لا بد من تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.⁽¹⁾

٢. الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر:

مقابل المكاسب التي تتلقاها الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر، فإن هناك عيوباً وآثاراً سلبية نوردتها فيما يلي:

١.٢. تهدف الشركات الأجنبية المستخدمة للاستثمار الأجنبي المباشر، تحقيق أكبر قدر من معدلات الربح دون الأخذ في الاعتبار متطلبات التنمية و احتياجات السكان في الأقطار النامية المضيفة، و عدم اكتراثها بالبعد البيئي، بل والإضرار به في كثير من الأحيان،^(٢) حيث يتم تحويل الصناعات الملوثة إلى البلدان النامية، و هذا ما يؤدي بدوره إلى تلوث المحيط، و ما ينجر عنه من أمراض و أوبئة؛

(1) محمد صفوت قابل، ٢٠٠٤، المرجع السابق، ص ٦١.

(2) حسن السيسي صلاح الدين، قضايا اقتصادية معاصرة، عالم الكتب، ٢٠٠٣، ص ٥٦.

٢.٢. تعمل الشركات المستخدمة لهذا الاستثمار، على جلب التقنية المناسبة التي تحتاجها في تنفيذ مشاريعها، و ليس من أولوياتها تطوير التقنية في الأقطار النامية، إذ أن أثر الاستثمارات الأجنبية على توطيد تقنيات الإنتاج الحديثة و توليد فرص العمل للأيدي المحلية لا يتناسب مع الآمال المعقودة عليها، و مع حجم الأرباح الذي تحوله إلى الخارج، و قد ولد هذا التوجه السلبي، ردة فعل معاكسة اتجاه الاستثمارات الأجنبية في بعض الدول النامية، و أصبح ينظر إليها على أنها أداة حديثة من أدوات نهب الثروات، و زيادة التبعية للدول الصناعية؛

٣.٢. عدم اهتمامها بتطوير مؤسسات البحث العلمي، لأنها تعمل وفقا لاستراتيجياتها التي تخدم مصالحها بحيث لا يشكل خطرا على وجودها في المستقبل؛

٤.٢. منافسة الشركات الوطنية القائمة؛

٥.٢. سيطرة الشركات المتعددة الجنسية على الاستثمار الأجنبي المباشر في الأقطار النامية، و تبين التقديرات الحديثة لسنة ٢٠٠١ أن هنالك ٦٥ ألف شركة أجنبية، منتسبة لها في مختلف أنحاء العالم، مما يعني تزايد ارتباط اقتصاديات الأقطار النامية باقتصاديات الأقطار المتقدمة التابعة لها هذه الشركات الأجنبية^(١)، و من هنا تتبين طبيعة الارتباط المتبادل الناشئ عن العلاقات غير المتكافئة بين التابع و المتبوع، في كيفية توزيع عائد عمليات انتقال تلك الوسائل و الأدوات؛

(١) علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، ٢٠٠٣، مرجع سابق، ص: ٢٩.

❖ هناك آثار سلبية أخرى تتعلق بالسياسة الاقتصادية، و مفهوم السيادة والاستقلال، من خلال تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على السياسة العامة للدولة المضيفة، و كذا إمكانية خضوعها لضغوط الحكومات الأجنبية، بشكل غير مباشر من خلال الشركات متعددة الجنسيات، و بالتالي تعرض المصالح الوطنية للدولة المضيفة لهذه الضغوط، وهذا ما يجعل نشاط تلك الشركات، سببا في الانتقاص من الاستقلال الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة؛

❖ إن طبقة المنتفعين الذين ترتبط مصالحهم بمصالح الشركات الأجنبية و المتمثلين في مجموعة التجار والموردين، والوكلاء والسماسرة وغيرهم، يشكلون وسيلة ضغط للدفاع عن تلك الشركات وذلك على حساب المصلحة الوطنية؛

❖ وجود الشركات الأجنبية، قد يؤدي إلى اختفاء بعض الحرف و المهارات التقليدية نتيجة لما تستخدمه من تكنولوجيا متقدمة، سواء أساسية أو مساعدة، مما يؤدي إلى عدم ثبات العمالة الموسمية؛

❖ نتيجة لارتفاع مستوى الأجور و المرتبات، التي تقدمها الشركات الأجنبية (مقارنة بالوطنية) فإنه من المحتمل جدا أن تهرب الكوادر الفنية و الإدارية المتميزة للعمل في المشروعات الأجنبية.

خلاصة:

- من خلال دراستنا لهذا الفصل؛ تم التعرف على الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر، وذلك حتى يتسنى التفريق بينهما وكذا تعرفنا على مختلف الأشكال لكل من الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر.
- يعتبر الاستثمار الأجنبي غير المباشر بمختلف أشكاله طريق نحو الاستثمار الأجنبي المباشر.
 - للاستثمار الأجنبي المباشر أهمية كبيرة للدولة المضيفة وللمستثمر الأجنبي؛
 - ترى النظريات التقليدية أن الاستثمار الأجنبي المباشر، يزيد من ثروة الدول المتقدمة ويزيد من فقر الدول النامية، بينما النظريات الحديثة ترى أن للاستثمار الأجنبي المباشر فوائد، ويعتبر مصدر تمويل بديل عن القروض بالنسبة للدول النامية، ووسيلة للاندماج في الاقتصاد العالمي؛
 - يتوقف قرار الاستثمار الأجنبي على مجموعة من المحددات، منها ما يخص المناخ الاقتصادي للبلد المضيف، وما يحتويه من حوافز وإغراءات هامة ومنها ما يتعلق بأهداف البلد الأصلي بعيدا عن الربح الاقتصادي؛
 - إن جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، يتوقف على مدى جاذبية الحوافز الجبائية والجمركية الممنوحة للمستثمر الأجنبي، إضافة إلى كفاءة الأجهزة الإدارية المكافئة بتنظيم الاستثمار، وكذا بمدى سهولة المعاملات الإدارية والمالية المتعلقة بانطلاق المشروع؛

• للاستثمار الأجنبي المباشر آثار إيجابية تتمثل في: دفع عجلة النمو و مواكبة التطور التكنولوجي و الاندماج في الاقتصاد العالمي، كما له آثار سلبية أخرى تتمثل في: عدم قدرة المستثمرين المحليين على منافسة المستثمرين الأجانب، لعدة أسباب منها، الفارق التكنولوجي والخبرة التسويقية و كذا كبر رأسمال الشركات الأجنبية مقارنة بالشركات الوطنية؛

للاستثمار الأجنبي المباشر آثارا سلبية و أخرى ايجابية، إلا أن السياسات الاقتصادية الصحيحة المتبعة في هذه الأقطار، هي التي تحدد مدى الاستفادة منه في تنمية اقتصادياتها المحلية .