

واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و أحداث التنمية الاقتصادية في الدول العربية

الدكتور: حمداني محمد
الدكتور: بولنوار بشير
جامعة وهران – الجزائر

الملخص:

أدت صعوبة الحصول على القروض و تزايد معدلات الفائدة عليها بالإضافة إلى تدني مستوى المساعدات الممنوحة إلى الدول النامية إلى حدوث أزمة تمويل للتنمية في الاقتصاديات النامية، وهو ما نجم عنه تزايد الاهتمام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة لتلعب دور البديل للمساعدات الرسمية والمديونية، من هنا صارت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تحتل مكانة خاصة عند تسطير سياسات التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في الدول النامية والعربية خاصة و هذا لما تحدثه من زيادة في قدرات الإنتاجية، ورفع معدل النمو الاقتصادي وزيادة التكامل بين القطاعات مما يحقق تنمية متواصلة ومتزايدة وبلوغ مستويات أعلى من التنافسية لاقتصاداتها.

هنا تندرج إشكالية بحثنا، ما هو واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وما هو الدور الذي يمكن أن يلعبه في تحريك التنمية الاقتصادية في الدول النامية عامة والعربية والعربية خاصة؟.

الكلمات المفتاحية: الكلمات المفتاحية: معدلات الفائدة، الدول النامية، تمويل التنمية ، بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، المساعدات الرسمية، سياسات التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، معدل النمو الاقتصادي، التكامل بين القطاعات، التنافسية لاقتصادية.

Résumé:

La difficulté d'obtenir des prêts et les taux d'intérêt à la hausse lors de l'addition du faible niveau de l'aide accordée aux pays en développement à un fonds de crise pour le développement dans les économies en développement, ce qui a entraîné un intérêt accru pour l'investissement direct étranger pour jouer le rôle d'une alternative à la cote officielle de l'aide et de la dette, d'ici est devenu l'investissement direct étranger occupe une place particulière lorsque l'élaboration des politiques de développement économique et le développement social dans les pays en développement, et particulièrement les pays Arabes ce lui la qui cause l'augmentation de la capacité de production, et augmenter le taux de croissance économique et de l'intégration croissante entre les secteurs, qui réalise un développement continue de plus en plus et d'atteindre des niveaux plus élevés de la compétitivité de leurs économies.

la problématique de Notre recherché ce résumé dans, ce qui est la réalité de l'investissement direct étranger et le rôle qu'il peut jouer pour faire avancer le développement économique des pays en développement en général et les pays arabes en particulier ?.

Mots clés: Taux d'intérêt, les pays en développement, le financement du développement, l'investissement étranger direct, l'aide publique, les politiques de développement économiques et social, la croissance économique, l'intégration entre les secteurs, la compétitivité économique.

يحتل الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية بالغة في الدول النامية التي تتسم اقتصادياتها بتفاقم أزماتها المالية نتيجة نقص مصادر التمويل المختلفة، وفي ظل تصاعد مؤشرات المديونية وزيادة التكاليف المرافقة لعملية اقتراضها من العالم الخارجي فأن مصادر التمويل التي تبقى متاحة أمامها تنحصر في العمل على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتنشيط الاستثمار المحلي والسيطرة عليه، وتلعب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دوراً هاماً في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بفضل زيادة قدرات الإنتاجية للبلدان المضيفة، ورفع معدل النمو الاقتصادي وزيادة التكامل بين القطاعات مما يحقق تنمية متواصلة ومتنامية. وهو ما جعل من الاستثمارات الأجنبية المباشرة محور اهتمام أغلب الحكومات وخاصة الدول النامية التي تسعى إلى استقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب وتوطينهم، وذلك من خلال القيام بسن تشريعات تمنح حوافز مغرية للمستثمرين ومحاولة إزالة المعوقات التي تحول دون تدفقها.

فالدول العربية على غرار باقي الدول النامية في ظل بيئة دولية طابعها التنافس على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة تسعى جاهدة من خلال تحسين مناخها الاستثماري بما يسمح باستقطاب أكبر منها واستغلالها في توفير قيمة مضافة للاقتصاد الوطني ودعم القدرات التنافسية للمؤسسات المحلية في مواجهة الشركات العالمية و تأهيل النسيج الصناعي. والحد من الفجوة في الموارد والإمكانيات بفضل توفير التمويل المطلوب لإقامة المشاريع الإنتاجية و نقل التكنولوجيا الحديثة والمساهمة في رفع مستويات المدخل والمعيشة وخلق المزيد من فرص العمل في جميع المجالات وتحسين المهارات والخبرات الإدارية وتحقيق ميزات تنافسية في مجال التصدير والتسويق للبلد المضيف، مما يسمح ببلوغ التنمية الاقتصادية المنشودة.

هنا تندرج إشكالية بحثنا، ما هو واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وما هو الدور الذي يمكن أن يلعبه في تحريك التنمية الاقتصادية في الدول النامية عامة و العربية والعربية خاصة.

أولاً: ماهية، أشكال ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر:

تعد الاستثمارات الأجنبية المباشرة كأهم مصدر تمويل خارجي للدول المضيفة في تنمية اقتصادياتها، كما صارت تمثل مؤشراً على مدى انفتاح الاقتصاد ومجسداً للعمولة من خلال الشركات المتعددة الجنسية التي تقوم بالاستثمار من خلال فروعها في شتى أنحاء لعالم ومختلف القطاعات الاقتصادية.

1- ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر:

لقد أصبحت الاستثمارات الأجنبية أداة للحد من فجوة التباين بين حجم الموارد المحلية ومتطلبات التنمية الاقتصادية، فا تعريفها تعددت إلا انه يبقى من أهمها:

تعريف صندوق النقد الدولي الذي يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه "حصة ثابتة للمستثمر المقيم في اقتصاد ما في مشروع مقام في اقتصاد آخر، ووفقاً للمعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي يكون الاستثمار مباشراً حتى يمتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى شركات الأعمال ومن عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصة كافية لإعطاء المستثمر رأياً في إدارة الشركة". كما يعتبره "ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي، الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في شركة مقيمة في اقتصاد آخر. وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والشركة، بالإضافة إلى تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة الشركة".

وحسب تعريف الأونكتاد، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي يفضى إلى علاقة طويلة الأمد ويعكس منفعة وسيطرة دائمتين للمستثمر الأجنبي أو الشركة الأم في فرع اجني قائم في دولة مضيفة، غير تلك التي ينتميان إلى جنسيتها. ومنه فانه يمكننا تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على انه ملكية حصة في رأس مال الشركة التابعة للبلد المضيف تساوى أو تفوق 10% من السهم العادية أو القوة التصويتية وتسمى الشركة المحلية المستثمر فيها بالوحدة التابعة أو الفرع. ويتضمن الاستثمار الأجنبي المباشر ملكية حصة في رأس المال عن طريق شراء أسهم الشركات التابعة وإعادة استثمار الإرباح غير الموزعة، وأيضاً الاقتراض

والإثتمان بين الشركة الأم والشركة التابعة والتعاقد من الباطن وعقود الإدارة وحقوق الامتياز والترخيص لإنتاج السلع والخدمات. فتحويل رأس المال في شكل نقدي أو في شكل عيني منقول يصاحبه تحويل التقنية العالية في الإنتاج والمعارف الإدارية، التنظيمية والتسويقية إلى دولة أخرى غير دولته الأصلية، قصد إنشاء المشروع الطويل الأجل الجديد أو المساهمة فيه، أو شراء كل أو جزء من مشروع قائم، سواء كان هذا المشروع في كلتا الحالتين صناعيا أو تجاريا أو خديما، الملكية يمكن أن تكون كلية أو جزئية.

2- مختلف أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:

يرى ويكهام (1989) Wickham ، بان الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل المرحلة النهائية التي تقابلها زيادة في الطاقة الإنتاجية في الخارج عن طريق فرع ، وإعطاء المستثمرين حق النظر على الإدارة بغية الحصول على مصلحة دائمة في الأعمال التجارية لشركة في بلد المضيف. قصد التأثير الفعال على إدارة الشركة.

حتى أواخر الستينات، اتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر شكل الفروع المقامة و المشاريع المشتركة، ولكن منذ النصف الأول من السبعينات ومع ذروتها في منتصف الثمانينات، صار الاستحواذ والاندماج les Acquisitions-Fusions يشكل الصفة الجديدة للشكل الاستثمار الأجنبي المباشر.

ووفقا جوفري Joffre، فإن التفضيل الحالي للشركات الغربية، بما فيها الشركات المبتدئة علي المستوى الدولي هو هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، ما يرجعه إلى أربعة أسباب تتعلق أساسا بالسرعة ، المخاطر، نقص رأس مال الشركات المستهدفة وأخيرا ضرورة التغلب على العقبات الكبيرة التي تعترض الدخول.

أما بويير Bouyeure فانه يصنف الأسباب الكامنة وراء نمو الاستثمار المباشر في ثلاثة منطقيات:

- منطقية صناعية ،البحث عن عوامل الإنتاج الرخيصة.
- منطقية السوق ، الوصول السهل إلى العميل وتجاوز الحواجز التي تحول دون الدخول .
- منطقية المؤسسة ، كمنظمة تتألف من الموارد والمعرفة أكثر أو أقل تحويل.

1.2. أسباب البحث عن التعاون : La recherché de la cooperation

البيئة الدولية تتزايد تنافسية ، إذ صار من الضروري على الشركات تحديد مواطن الضعف من حيث المعارف والمهارات قصد تخطيها بسرعة. أسرع طريقة لمعالجة هذه النقائص هو السعي إلى إقامة تحالفات إستراتيجية.

فحسب فولتا Folta، التنوع الاقتصادي يمكن أن يقود عميلا إلى الاستثمار في نشاط ومهارات مختلفة ، بعيدا عن ميدان المنشأ. هذه المسافة التكنولوجية تؤكد عدم اليقين التي تواجهها الشركة.

التعاون سوف يؤدي إلى زيادة موارد الشركاء من خلال تجميع المهارات المتكاملة وبالأخص فإنها تسمح بتدنيه عوائق الحجم والمجازفة ، وهو السبب في أن تصير أفضل الحلول للشركات.

2.2. التحالفات الإستراتيجية:

التحالفات Les Alliances هي شكل من أشكال العلاقات بين المنظمات Inter-Organisationnelles التي فيها المنافسين يظافرون أعمالهم على جزء أو كل أعمالهم. التحالفات تعرف على إنها تلك المشاريع المتظافرة des projects Concertés التي تنجم عن اختيار من مختلف الأطراف، والرغبة في التقارب نحو أهداف مشتركة أو أهداف يكون التحالف فيها ضروري. التحالف هو خلافة أو توكيل الاختيار وسيورات، ينطوي على التكيف والتعلم من الأشخاص. المبدأ الشامل لعلاقات الشراكة يستند على تقاسم المهام والمسؤوليات ويمكن أن يشمل كل العملية الصناعية من التصميم إلى توزيع المنتج.

هذه التحالفات الإستراتيجية تولف بين المنافسة والتعاون ، مما يجعل من الصعب إدارتها من وجهة نظر المتدخلين ، ثقافات ومصالح فردية مختلفة. حساسية هذه الإدارة تقودنا إلى تحديد الثوابت الإدارة في خضم عدم استقرار دائم.زيادة التبادلات التجارية على الصعيد العالمي ، الحاجة لاقتراح المنتجات، والدراية الفنية المبتكرة بصورة متزايدة ، مما يؤدي بالتفنيين في شركات الصناعة والخدمات إلى تنفيذ كفاءات التشغيل التي تتطلب التشغيل بالتعاون ، وفي الشبكات ، وتحالف بين شركة.

2.3.I-الاشكال المختلفة للشراكة الدولية:

العديد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تمتلك الموارد المالية او البشرية او الخبرة الكافية لإقامة انشطتها لوحدها في السوق الأجنبية ، لذا فان الشراكة تعد الخيار لأمثل لتخطي هذه العقبات . طريقة الدخول ليست معطية ثابتة، بل من المرجح أن تتطور مع مرور الوقت بالتوازي مع تغيرات المحيط و تطور خبرة الشركة في هذا السوق .

من خلال التحالفات ، الشركات تقوم بتجميع خبراتها وتقنياتها وكفاتها و تتقاسم المخاطر والتكاليف لتحقيق الهدف المشترك وتعزيز قدرتهما التنافسية على المدى الطويل.

من بين أهم أشكال الشراكة ، نجد الأشكال التالية :

– تجمعات المصدرين les groupements d'exportateurs

– التحمل أو ظهر خنزير le portage ou piggy-back

– الامتياز التجاري la franchise commerciale

– المشروع المشترك la joint-venture

– الترخيص la licence

– التعاقد من الباطن la sous traitante

1.2.3.I – تجمع المصدرين : Le Groupement D'exportateurs:

هو التنمية المجتمعة لبعض أو كل أنشطة التصدير لعدة شركات الغير متنافسة فيما بينها في الأسواق الخارجية.

2.2.3.I. مجموعات المصالح الاقتصادية (GIE) : Les Groupement D'intérêt Economique

وبشكل أكثر تحديدا، فإن فائدة التجمعات الاقتصادية الأوروبية Les Groupement Européens D'intérêt Economique (EEIG) و هما الشكلاان الرئيسيان اللذان يمكن أن تتخذهما تجمعات المصدرين. التجمعات الاقتصادية الأوروبية هو مشروع مشترك في إطار القانون الأوروبي وتهدف إلى تنمية المشاريع في التعاون والنشاط الاقتصادي للشركات الأعضاء في الأسواق الأجنبية ، من خلال أنشطة البحث العلمي ، الإنتاج المشترك ، ومركزية الشراء هذا النوع من التجمعات لا يجب أن يحقق أرباح ، فقط الشركات الفردية يمكنها ذلك .

يمكن الشركة التي تملك خبرة وعدد محدود من الموظفين في التصدير أن تلجأ لهذا الشكل من الأشكال المتضافرة للتصدير

3.2.3.I. ظهر الخنزير أو التصدير الكنغر : Le piggy-back ou L'exportation kangourou

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تفتقد للخبرة الموارد المالية والبشرية ، بالأخص دخول أسواق بعيدة او يصعب الدخول إليها يمكنها أن تنتج الى خيار التحميل Le portage .

4.2.3.I. الامتياز التجاري : La franchise commerciale

يمكن للشركة المصدرة الدخول إلى السوق الأجنبية عن طريق إنشاء شبكة الامتياز un réseau de franchises . ومنه التصرف على أنها مانح امتياز franchisee .

فحسب الفدرالية الفرنسية للامتياز " حق الامتياز يعرف بأنه "كيفية للتعاون بين شركة مانحة لحق الامتياز une entreprise franchisante من جهة و شركة أو عدة شركات ذات حق الامتياز Enterprise Franchisées من ناحية أخرى. حق الامتياز ينطوي على دفع علاوة أو ميزة اقتصادية لمانح الامتياز ، صاحب العلامة أو المعرفة.

الشركة المصدرة تملك عدة خيارات لإقامة شبكة الامتياز في الخارج:

الامتياز المباشر : La Franchise Directe : هو عقد بين مانح الامتياز وأصحاب الامتياز ، في كثير من الأحيان من جنسيات مختلفة. هذا النظام يعد اقتصادي للشركة المصدرة ولكنه يصعب إدارته، خصوصا عندما يكون أصحاب الامتياز في دول بعيدة. في هذه الحالة يبقى الخطر الحقيقي هو سوء الاتصال مما ينجم عنه عدم توافق المنتوجات و انتظارات الزبائن المحتملين في الأسواق المستهدفة .

الامتياز الرئيسي : Master franchise : هو اتفاق بين مانح الامتياز وصاحب الامتياز الرئيسي Le Master Franchisé الذي يتعهد بتطوير شبكة الامتياز في المحيط الجغرافي الذي منح له. وهذه الصيغة غالبا ما تعتمد من قبل المصدرين في الأسواق البعيدة أو التي يصعب الوصول إليها لأسباب اقتصادية أو ثقافية.

يمكن للمصدر إنشاء شبكة للامتياز في السوق الخارجية من خلال شركة محلية ، مملوكة له بالكامل أو يملكها مشاركة مع شركاء المحليين. الامتياز التجاري أقرب إلى ترخيص العلامة التجارية في حالة استعمال العلامة التجارية لمانح الامتياز من قبل صاحب الامتياز، لأمر يتعلق هنا بترخيص غير مكتمل. إذ أنه غالبا ما يسمح المرخص للمرخص له بإنتاج منتج بشكل تام في حين يوفر مانح الامتياز عموما جزء كبير من المنتج النهائي لصاحب الامتياز.

5.2.3.I. المشروع المشترك : La joint-venture

الأشكال الأولى لاتفاقيات التعاون بين المؤسسات يعود أساسا إلى المشاريع المشتركة. وهي إنشاء فروع في البلدان المستهدفة من قبل الشركات المتعددة الجنسيات (عادة ما تكون للولايات المتحدة)، الذين يسعون إلى دخول منطقة جغرافية جديدة. مبدأ المشروع المشترك هو تقاسم رأس المال الفرعية مع شريك "المقيمين الأصليين". نشاط الشركة المشتركة عادة ما يقتصر على التسويق و في نهاية المطاف إلى تصنيع منتجات الشركة المتعددة الجنسيات في البلد المضيف. هذا الشكل من الشراكة بين المؤسسات نما بسرعة نحو نوع جديد من التعاون ، أين الوزن والآثار الإستراتيجية المترتبة بالنسبة للشركات المعنية تتجاوز بكثير تلك المتعلقة بالمشاريع المشتركة التقليدية و هو ما أدى إلى ظهور التحالفات الإستراتيجية.

1- تعريف وخصائص المشروع المشترك:

المشروع المشترك هو اتفاق للتعاون بين شريكان من بلدان مختلفان والذي يتضمن إنشاء أو شراء مقترن لفرع مشترك في سوق الشريك الأجنبي، هذه الشراكة تكون على المدى الطويل. يتقاسم الشركاء إدارة ، مراقبة ، تحمل المخاطر والأرباح المرتبطة بهذا الهيكل المشترك. إنشاء مشروع مشترك ينطوي على تقاسم المهارات الفريدة من نوعها سواء كانت تجارية (شبكة التوزيع ،...)، التقنية (وسائل الإنتاج، والترخيص...) أو الإدارية، ولكن أيضا الموارد المالية والبشرية من طرف كل شريك. الشريكان يتقاسمان التسيير و الرقابة أو السيطرة و المخاطر و الأرباح المتعلقة بهذا الهيكل المشترك.

أما D.Jolly فإنه يعرف المشروع المشترك بأنه " على الأقل اثنان من المؤسسات ذات سيادة ، لا ينتمون إلى نفس المجموعة ، وتتفق على أن تنتهج هدف مشترك في منطقة محددة ، وتجميع أو تقاسم الموارد لتحقيق نتائج مفيدة ، في حين تبقى مستقلة خارج التحالف. التشكيل يكون من خلال إنشاء لجنة مشتركة للكيان تنظيمي منفصل.

بالمقابل فإن شراء شركة من قبل أخرى، الترخيص من جانب واحد، عقد استكمال البحث أو عمليات الدمج الكامل فإنها لا تتماشى مع التعريف المقترح. "

"يشمل المشروع المشترك ، الشراكة مع شريك صناعي خارجي ، ويركز على مشروع محدد بالاشتراك معا. و تنطوي أيضا على تجميع الموارد ومواجهة المخاطر. كما أنه ذو طبيعة تعاقدية، حتى لو كان المشروع المشترك يتطلب شكلا من أشكال الكيان القانوني ، العقد (اتفاق الطرفين) يلغي صفة "الهيكل" (كيان قانوني يحكمه قانون الشركات). هو تزاوج الذي من حيث المبدأ يضمن المساواة في الوصول إلى القرارات بغض النظر عن مساهمة كل من الشركاء : المشروع المشترك هو أساس مبدأ التكافؤ، التماسك و التضامن في حالة إقامته ، مما يصب في النهاية في ميزان المصالح المتبادلة ، و معالم تكامل محددة تماما. "

كما يمكن أن يؤهل "بالكيانات التي تلعب دورا في حد ذاتها في السوق و يملكها أو يسيطر عليها اثنين على الأقل ، الذين ليسوا من المستثمرين العاديين وليست تحت سيطرة جهة واحدة. " لذا فإن المشروع المشترك يعد نتيجة وجود علاقة بين اثنين أو أكثر من الكيانات الاقتصادية المستقلة والتي لا تتخلى عن استقلالها بسبب الاتفاق. إذ أن الشركاء يشاركون في إدارة ويساهمون إسهاما كبيرا في القرارات المتخذة من خلال حقهم في التصويت.

6.2.3.I-التعاقد من الباطن : La sous-traitance

يعرف بأنه "العملية التي من خلالها المقاول يوكل تحت مسؤوليته ، إلى شخص آخر يدعى من الباطن Sous-traitant، الكل أو جزءا من الاتفاق المبرم مع صاحب المشروع ". التعاقد من الباطن هي الشركة الفرعية التي تتصف بتنفيذ العمل المحدد من جهة ، واستقلالية عن صاحب المشروع في تنفيذ العمل الذي أوكل إليها و عدم وجود التبعية القانونية لصادر الأوامر من جهة أخرى.

ويكفي أن المتعاقد من الباطن هو مستقل في اختيار الوسائل لتحقيق الأهداف بصرف النظر عن كون للمقاول الرئيسي سلطة التنظيم للعملية أو حقل العمل في الوقت المناسب.

وفقاً لهنسن Haehnsen، فإن الشراكة تختلف عن التعاقد من الباطن الكلاسيكية من خلال العلاقة القائمة على الثقة والتعلم المتبادل ولأنها تدخل مفهوم أساسي، الذي هو تقاسم المعلومات و الأرباح. فريت و دوسوجي Garrette Dussauge et، الاختيار بين الشراكة والتعاقد من الباطن الكلاسيكي يعود على حد سواء إلى طبيعة المشاريع المراد تحقيقها والخيارات الإستراتيجية للشركاء.

التعاقد من الباطن هو تصدير متضافر يمكن أن تلجأ إليه الشركات المصدرة، وإن كان لذلك عدة سلبيات، فهم لا يرغبون في اللجوء إليه، العمل من الباطن مع شركة تنجز بالنيابة عنها مهمة خاصة كتقديم قطع الغيار، بعض الأجزاء و المكونات والخدمات التي ينبغي إدراجها في المنتجات التي تصدرها.

ما يمكن ملاحظته هو أن المصدر يستطيع أن يتجه بأكثر استثنائية، نحو أنماط خاصة للتصدير، من بينها:

4.I . المناقصات الدولية: les appels d'offre Internationaux

العطاء هو الإجراء الذي يسمح للمشتري (السلطة) بمنافسة موردين محتملين (مقدمي العطاء) على عقد ذو نطاق واسع (على سبيل المثال، بناء مصنع أو مطار أو مشاءات ضخمة). الدعوة إلى تقديم العطاءات قد تكون من القطاع العام أو الخاص، إذ يكون صادر عن الدولة أو عن طريق المؤسسات الخاصة. العطاءات تكون محدودة (أو) مغلقة عندما المؤسسة المقدمة L'entreprise Adjudicatrice لا تسمح بالمنافسة إلا لمورديها المعتادين و تكون مفتوحة إذا كان الاقتراح يشمل جميع الشركات التي يهتم أن تكون مهتمة، على الصعيد المحلي أو الخارجي. في نهاية هذا الإجراء تمنح شركة واحدة الفوز بالعقد.

5.I . عقود الأعمال للشركات: les contrats de travaux d'entreprise

الشركة المصدرة التي التزمت في عقود الأعمال للشركات في الأسواق الخارجية توكل لها غالباً مهمة تقديم هياكل صناعية Des Ensembles Industriels، وبناء المجمعات الصناعية، مراكز التسوق أو الهياكل مثل الجسور أو المطارات. وتشمل عقود الأعمال للشركات بيع المصانع "المفتاح في اليد"، و "المنتج في اليد" و "السوق في اليد". بيع المصنع "المفتاح في اليد": العمل على توفير التجهيزات الصناعية باحترام المواصفات التقنية المقدمة من قبل العملاء. المصدر ليس لديه مسؤولية إدارة المصنع وتدريب الموظفين المحليين.

بيع المصنع "المنتج في اليد": الزبون الأجنبي يشتري مجمع صناعي كامل يشتغل ويتحصل على المهارات الضرورية لتشغيله. المصدر يلتزم بتسليم مصنع يشتغل مع موظفين مدربين وبالإنشائية. بيع المصنع "السوق في اليد": الشركة المصدرة تتكفل، إضافة إلى الالتزامات الواردة في البيع "المنتج في اليد"، بتسويق جزء كبير من الإنتاج، في كثير من الأحيان بشراء نفسه وتوفير التدريب والمساعدة التسويقية.

6.I . عقود التسيير. les contrats de gestion

عقد التسيير هو عقد بموجبه تقوم شركة بتوفر المهارات والخبرة الضرورية لإدارة شركة في الخارج الناشئة بفضل استثمار مستثمر محلي، الشركة التي تبقى تحت ملكيته و بتكليف تسيير أجنبي لأعمال المعتادة، (إدارة الأعمال والمحاسبة، إطلاق وترويج المنتجات، التوظيف، والإشراف على الموظفين) و هذا بهدف تحسين الإنتاجية.

في حين ليرشبييدر Leersshnyder فإنها تتعلق بضمان و لفترة محددة، بإدارة منشأة حديثة النشأة في الخارج. هذه الشركة قد تكون، سواء وحدة للإنتاج التي محل توريد(المنتج في اليد) على سبيل المثال، شركة خدمات.

عقود الإدارة تختلف عن حق الامتياز La Franchise، كون الاستثمار "وضع في الإشراف". المستثمر لا يزال المالك للممتلكات التي تم بناؤها، والشركة المكلفة تضمن مسؤولية الإدارة. عقد الإدارة هو شكل من أشكال التواجد الذي يسمح لشركة بتحقيق الاستثمار في بلد أجنبي وبعهد الإدارة إلى شركة محلية.

• أسواق التعويض: Les Marchés de compensation التعويض هو شكل من أشكال تصدير من خلاله يلتزم المصدر للحصول على صفة، لتلقي أو لشراء سلع أو خدمات من زبونه الخارجي، و هو ما يكمل أو يحل محل التسوية المالية للصفقة.

3- دوافع و مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر:

يساهم الانفتاح على الاقتصاد العالمي وإتباع نظم الحرية الاقتصادية في تنشيط تدفقات رؤوس الأموال والسلع إلى الداخل والخارج، وهو ما يعزز ثقة المستثمرين في الاقتصاد وزيادة معدلات الاستفادة من انتقالات السلع ورؤوس الأموال ونقل التكنولوجيا الحديثة بين الدول. لذا صارت الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتحويلات العاملين في الخارج تمثل مصدرا رئيسيا لتمويل في الدول النامية ودفع عجلة التقدم والتنمية، مما يساهم في ارتفاع نسبة تغطية الاحتياطيات الخارجية الرسمية للواردات من السلع والخدمات للدول النامية كمجموعة من (66.4%) في عام 2005 إلى (71.4%) في عام 2006، كما ان للمستثمرين هم كذلك أهداف ودوافع من تدويل أنشطتهم، كما إن الحكومات التي تشجع شركاتها الوطنية على الاستثمار في دول أخرى تهدف من وراء ذلك إلى تحقيق مصالحها الاقتصادية والسياسية مما يعني إن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تحكمها مصالح مشتركة بين طرفي الاستثمار. وتعتمد درجة استفادة كل طرف إلى حد كبير على سياسات وممارسات الطرف الآخر بشأن نوع وطبيعة الاستثمار الذي يمثل جوهر العلاقة بين الطرفين. الاستثمار الأجنبي المباشر تمثل أهمية كبيرة بالنسبة للبلد المضيف و البلد المنشأ.

1.3. مزايا الاستثمار الاجنبي المباشر:

تدويل الشركات يعود الاستثمار الأجنبي المباشر بالعديد من المزايا على البلد المنشأ و على البلد المستضيف:

أ - آثار الاستثمار الاجنبي المباشر على بلد المنشأ :

تميل الشركات إلى الاستثمار في الخارج قصد الحصول على مصادر التمويل بتكلفة أقل، مما يسمح بالحيازة على القدرة التنافسية للمنتج النهائي أو ضمان الاستمرارية لقطاعات معينة من الإنتاج. وهو يؤدي إلى زيادة المنافسة الأجنبية المستخدمة لنفس تكنولوجيات الإنتاج ولكن تتمتع بانخفاض تكاليف اليد العاملة. و منه زيادة العوائد دون زيادة المخاطر التي قد يتعرض لها المستثمر. الصناعات القائمة على اليد العاملة محدودة في الدول الصناعية و هذا بسبب مستوى التنمية الاجتماعية. لذا فان ترحيل الأنشطة من شأنه السماح لكل بلد بالتركيز على الأنشطة التي له فيها ميزة نسبية مما يؤدي إلى ارتفاع مستوى الدخل الحقيقي للسكان.

أما فيما يتعلق باليد العاملة و ريع عوامل الإنتاج، فان الاستثمار الأجنبي يميل إلى خفض الطلب على العمال ذوي المهارات المتدنية و يزيد من الطلب على تلك لأكثر تأهيلا و دراية.

كما أن التواجد في أسواق جديد يسمح بزيادة المبيعات، فهما كان كبير حجم سوق البلد المنشأ فإنه يعد صغيرا جدا عند مقارنته بالسوق العالمي.

كما يسمح بالاستفادة من قوانين تشجيع الاستثمار والإعفاءات الضريبية التي تمنحها كثير من الدول المستثمر فيها من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية إليها ومن أهمها تقديم الحوافز الضريبية دائمة وغيرها.

ب - آثار التدويل على بلد المستضيف :

الشركات تجلب التكنولوجيات الحديثة إلى الدول المستضيفة، مما سيؤدي إلى زيادة الإنتاجية وتغطي الإنفاق على الأبحاث. وتوفير مصدر متجدد وبشروط جيدة للحصول على العملات أو رؤوس الأموال الأجنبية لتمويل برامج التنمية. والإسهام في تنمية الملكية الوطنية ورفع مساهمة القطاع الخاص في الناتج الوطني. كما أن مساهمات العمال ذوي المهارات العالية يمكن أيضا ان تسمح بنقل المعرفة من خلال التعلم والتدريب للقوى العاملة و هو ما سيؤدي لا محالا إلى زيادة الفعالية الشاملة للاقتصادات المحلية وفق ضوابط وشروط البلد المستضيف. والعمل على تذكية المنافسة بين الشركات المحلية، وما يصاحب هذا التنافس من منافع عديدة تتمثل في خفض الاحتكار وتحفيز الشركات على تحسين نوعية الخدمات والمنتجات. والمساعدة في فتح أسواق جديدة للتصدير، لاسيما إن الشركات متعددة الجنسية لها أفضل الإمكانيات للنفاذ إلى أسواق التصدير بما تمتلكه من مهارات تسويقية عالية. والإسهام في تحسين وضع ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير وتقليص الواردات. كما أن إقامة الفرع الجديد للشركات الأجنبية من شأنها السماح للبلد المستضيف بزيادة عائداته الجبائية. وإمكانية الحصول المباشر على معارف الشركة الأم. ككل الظواهر الاقتصادية فان الاستثمار الأجنبي المباشر لا يخلو من المساوئ على البلد الأصلي أو البلد المستقبل، هذه المساوئ يمكن تلخيصها في ثلاثة مخاطر أساسية :

- التباين و الاختلاف بين مصالح الشركة المقيمة ومصالح البلد.
- توسيع التفاوت الاجتماعي.
- الشركات تعمل على التواجد في الخارج لتخطي الحواجز الجمركية، مما يدعو إلى إعادة النظر في ميزة نقل التكنولوجيا لبلدان المستضيفة.

4. الوضعية العالمية لنمو الاستثمارات الدولية:

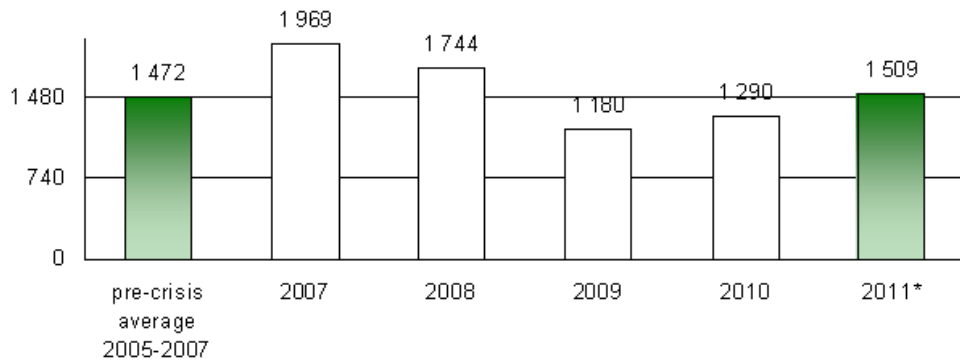
في ظل البيئة الاقتصادية العالمية الحالية المتسمة بارتفاع المخاطر فإن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة تجاوز في سنة 2011 المستوى الذي كانت عليه بعد انفجار الأزمة المالية العالمية عام 2008، إلا أنها لا تزال أقل من المستوى القياسي الذي وصلت إليه عام 2007. كما أن هناك تفاوت في الأداء بين الدول والمناطق، أين شهدت العديد من الدول تراجعاً في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

فالإحصاءات الصادرة عن منظمة التجارة والتنمية للأمم المتحدة (أونكتاد) تشير إلى زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بنسبة 17% عام 2011 إلى نحو 1.51 تريليون دولار، أي أنها تجاوزت المتوسط السنوي للفترة 2005 – 2007 البالغ 1.47 تريليون دولار. كما توقع المصدر ذاته تحقيق مزيد من النمو إلى 1.6 تريليون دولار عام 2012. على أن النتائج المحققة عام 2011 والمتوقعة لعام 2012 تعتبر أقل بنحو 20% عن المستوى القياسي لعام 2007 البالغ 1.97 تريليون دولار.

تدفقات الاستثمارات الخارجية المباشرة،

متوسط 2005 – 2007، و 2007 – 2011

(مليار دولار)



Source: UNCTAD.

*Preliminary estimates.

هذه المعطيات لإيجابية تمثل تحولا في ظل الظروف الحالية للاقتصاد العالمي في ظل تزايد مستويات المخاطر نتيجة الهزات المتتالية للاقتصاد العالمي التي ترهن انتعاش حركة الاستثمار الدولي. حالة عدم اليقين المرتبطة بأزمة الديون السيادية والاحتمالات المتزايدة لتراجع النمو في الاقتصاديات الرئيسية للدول الصاعدة، التي تزيد من المخاطر تجاه عودة الانتعاش إلى حركة الاستثمار و الأزمة الاقتصادية في منطقة اليورو. كلها عوامل تحد من النمو السريع للاقتصاد العالمي.

الدول العربية على غرار باقي دول العالم بدأت تتأثر بإعادة هيكلة الاقتصاد العالمي الذي يتعرض إلى هزات متتالية، مما يملئ ضرورة انسجامها مع متطلبات المرحلة بتبني سياسات واستعمال أدوات جديدة.

5. الاتجاهات الجديدة للاستثمار العالمي:

أ. تباين اتجاهات الاستثمار:

التشابه الكبير بين الأزمة المالية العالمية لعام 2008 وأزمة الديون السيادية التي تتفاقم منذ منتصف عام 2011، لم يحل دون وجود اختلافات أساسية في مناطق تأثيرها. إذ تركزت أزمة عام 2008 في الولايات المتحدة نتيجة انهيار سوق العقارات

والتجاوزات في التعاملات المالية. أما الأزمة الحالية، فتتركز في أوروبا بسبب التمادي في الإسراف من قبل عدة حكومات أوروبية، بالتزامن مع الارتفاع الكبير في حيازة المصارف للديون السيادية، مما أدى إلى حدوث اختيارات في عدد منها، إلى جانب هبوط أسعار العقارات بشكل عام.

فقد أحدثت الأزمة الأخيرة تفاوت في اتجاهات الاستثمار بين الدول والمناطق. وتعد الصين أكثر الدول تضررا بسبب قلق المستثمرين من تفاقم أزمة الديون السيادية في منطقة اليورو، مما دفعهم إلى تقليص استثماراتهم. أين بلغت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين للأشهر الأربعة الأولى من عام 2012 حوالي 37.9 مليار دولار، ما يمثل تراجعاً بنسبة 2.4% مقارنة مع الفترة المماثلة من عام 2011. لتسجل الاستثمارات الأوروبية في الصين تراجعاً بنسبة 27.9% في الفترة ذاتها. وكانت الصين قد حققت عام 2011 رقماً قياسياً في التدفقات العالمية وصل إلى 116 مليار دولار. بداية 2012 سجل تباطؤاً في نمو الاقتصاد الصيني إلى 8.1%، وهو المستوى الأدنى منذ ثلاث سنوات بسبب تباطؤ الطلب العالمي وتراجع الاستثمارات العقارية. رغم هذا تبقى الصين تحتل المرتبة الأولى وفقاً لمؤشر ثقة المستثمرين لعام 2012 كأهم وجهة جاذبة للاستثمار العالمي، متبوعة بالهند التي تفوقت في الترتيب على الولايات المتحدة، ومن ثم البرازيل، والولايات المتحدة، وألمانيا، وأستراليا، وسنغافورة. ومن اللافت في المؤشرات الجديدة التقدم الذي أحرزته تركيا من المرتبة 23 عالمياً عام 2010 إلى المرتبة 13 عام 2012، وكذلك تقدم روسيا خلال الفترة ذاتها من المرتبة 18 إلى المرتبة 12. وتشير مصادر الأنكند إلى أن معظم الزيادات المحققة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول أوروبا الغربية وأميركا الشمالية خلال العامين الماضيين تعود إلى عمليات الاندماج والاستحواذ أكثر منها للاستثمار في إقامة مشروعات جديدة. في الوقت الذي تعيش فيه أوروبا نزوحاً في الاستثمارات. وهو ما يتيح الفرصة أمام الدول المستقطبة والعربية منها التي تتمتع بالاستقرار وتوفر عناصر الجذب اللازمة.

ب. أهمية الشركات المتعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي:

لقد شهدت الفترة الأخيرة تزايد في حجم الشركات المتعددة الجنسيات وتنامي دورها في تحريك الاستثمارات الخارجية المباشرة. فقبل أقل من عامين فقط كان هناك نحو 80 ألف شركة متعددة الجنسيات حول العالم لديها قرابة 800 ألف مؤسسة أجنبية تابعة. ليصل العدد إلى أكثر من 100 ألف لديهم نحو 900 ألف مؤسسة تابعة مع بداية 2012. أين قدر إجمالي موجودات المؤسسات الأجنبية التابعة للشركات المتعددة الجنسيات بنحو 57 تريليون دولار في 2010، ما يمثل زيادة بأكثر من عشرة أضعاف القيمة المحققة عام 1990. ولا يقتصر دور هذه المؤسسات على كونها مصادر للرساميل الجديدة، والتكنولوجيا، وللابتكار وروح التنافس، بل تعتبر محالاً رئيسياً للوظائف الجديدة، حيث توفر قرابة 70 مليون فرصة عمل عبر العالم، وهو أكثر من ثلاثة أضعاف ما كانت توفره من فرص عمل في عام 1990. وهو ما يؤكد تصاعد اتجاهات التكامل الاقتصادي على المستوى العالمي، كما يعكس تنامي وتوسع نصيبها من الاقتصاد العالمي. ففي عام 2010 بلغت مبيعات المؤسسات التابعة للشركات المتعددة الجنسيات 33 تريليون دولار، كما بلغت صادراتها 6 تريليون دولار، أي نحو ثلث إجمالي الصادرات العالمية. وقد باتت هذه المؤسسات نقطة ارتكاز أساسية للاقتصاد العالمي، ولاسيما وأنها استحوذت عام 2010 على ما يتجاوز 10% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، مقارنة مع أقل من نسبة 5% منه لعام 1990، فيما أصبحت تمثل لغاية نهاية الربع الأول من عام 2012 قرابة 25% من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

التطورات التي من شأنها أن تدفع الدول العربية إلى بذل جهود استثنائية لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما يخدم الاقتصاديات الوطنية، وهذا بالتركيز على تشجيع الاستثمار في القطاعات الحيوية وفقاً لشروط التنمية المستدامة، وعلى الأسس التي تراعي خلق وتوفير فرص العمل الجديدة وتوطين التكنولوجيا، وتكريس المسؤولية الاجتماعية.

ج. الطابع الجديد لمحركات أسواق الاستثمار العالمي.

صاحب تغيير المشهد الاستثماري العالمي، تحولات أساسية في أسواق الاستثمار بظهور أنواع جديدة من المستثمرين ونشؤ مجموعات جديدة تحمل معها تحديات جديدة لصناع السياسات الاستثمارية وتقدم فرصا جديدة لتوسيع نطاق الترويج لقطاعات جديدة مرتبطة بالتنمية المستدامة.

ومن أهم اللاعبين الاستثماريين الجدد على الساحة الدولية كل من:

- صناديق الثروة السيادية التي ازدادت استثماراتها الخارجية المباشرة خلال السنوات الأخيرة لتصل إلى أكثر من 110 مليار دولار من الرساميل، علما أن ذلك لا يمثل سوى جزءا ضئيلا بحدود 1-2% من إجمالي موجودات هذه الصناديق المقدر بنحو 4 - 5 تريليون دولار، كما أنه في نفس الوقت يمثل أيضا جزءا متواضعا من إجمالي الاستثمارات الخارجية المباشرة.
- صناديق الاستثمار الخاصة التي لها باع طويل في مجال الاستثمار الدولي، والتي تقدر موجوداتها بنحو 250 مليار دولار لعام 2011، على الرغم من الاضطراب في الأسواق المالية العالمية.
- المؤسسات التجارية المملوكة من الدول التي يتصاعد دورها كمصدر للاستثمارات الخارجية المباشرة مع توسع نشاطاتها إلى خارج الأسواق الوطنية. وهناك اليوم 650 من هذه الشركات لديها توابع أجنبية يقدر عددها بأكثر من 8500 مؤسسة عبر العالم. ومع أنها تمثل أقل من 1% من عدد الشركات المتعددة الجنسيات، لكن حجم استثماراتها الخارجية شكل قرابة 11% من إجمالي الاستثمارات الخارجية المباشرة لعام 2010.

د. تصاعد اتجاهات الحماية

عملت تداعيات الأزمة المالية العالمية منذ عام 2008 إلى تصاعد إجراءات الحماية التي تتخذها الدول المتقدمة تجاه حرية حركة الاستثمار والتجارة. فحوالي ثلث الإجراءات الاستثمارية الجديدة المتخذة خلال عام 2010 في هذه الدول تتضمن قيودا تشريعية تجاه الاستثمارات الخارجية.

6. مجمل تطورات أوضاع الاستثمار في البلاد العربية:

أ. انحسار التدفقات:

سجلت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تراجعا بأكثر من النصف في عام 2011، حيث انخفضت إلى نحو 8.6 مليار دولار مقابل 22.7 مليار دولار لعام 2010. وكان التراجع الأكبر في كل من دول المغرب العربي ومصر والأردن وسوريا.

وأشار تقرير للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات إلى توقع تراجع تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية بنحو 17% بنهاية عام 2011 إلى 55 مليار دولار من 66.2 مليار دولار لعام 2010، حيث سيكون الانخفاض أكثر حدة في دول الربيع العربي.

وقد أدت الاضطرابات التي ترافقت مع التحولات الإقليمية الأخيرة إلى حدوث نزوح في الاستثمارات المحلية والخارجية، مما جعل صافي التدفقات الرأسمالية تنخفض بنسبة قدرت بنحو 90% عام 2011، نظرا لارتفاع عوامل عدم اليقين تجاه الأوضاع السياسية والتشريعية، وفقا لما يبين الجدول التالي.

صافي التدفقات الرأسمالية لدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، 2008-2014

(مليار دولار)

2014**	2013**	2012**	2011*	2010	2009	2008	
-13.4	2.8	22.8	38.2	25.1	-6.2	69.8	ميزان الحساب الجاري
33.8	24.2	12.9	1.2	25.4	28.3	19.7	الرساميل الواردة
31.7	22.8	11.7	-0.3	24.2	25.9	21.5	صافي تدفقات القطاع الخاص
24.6	19.5	11.7	8.4	22.7	27.3	29.6	- صافي تدفقات الأسهم
22.6	18.5	12.2	8.6	22.7	26.1	29.2	الاستثمارات الخارجية المباشرة
2	1	-0.5	-0.2	0.0	1.2	0.4	تدفقات حقائق الأسهم
7.1	3.3	0.0	-8.7	1.5	-1.4	*8.2	- صافي الائتمان الخاص
2	1	1	1	3.2	0.1	-0.8	السندات
2	0.3	-2.1	-0.5	-1.9	-2.1	-1.8	المصارف
3.0	2.0	2.0	-9.2	1.1	1.6	-4.2	تدفقات الديون قصيرة الأجل
0.1	0	-0.9	0	-0.8	-0.9	-1.3	غيرها القطاع الخاص
2.1	1.4	1.2	1.5	1.2	2.4	-1.8	صافي التدفقات الرسمية
			1	0.8	0.9	-0.3	البنك الدولي
			0.1	0.0	-0.1	-0.1	صندوق النقد الدولي
			0.4	0.4	1.6	-1.4	غيرها للجهات الرسمية

* تقديرات.

** توقعات.

المصدر: World Bank, Global Economic Prospects, June 2012

ويشير الجدول أيضا إلى انخفاض إجمالي التدفقات مع توقف إصدارات الأسهم عام 2010 ووصولها إلى مستوى سلبي عام 2011 عند نحو 200 مليون دولار. أما أسواق الأسهم الإقليمية فسجلت خسائر بنسبة 15% لعامي 2010 و2011، مقارنة مع أرباح متواضعة بنسبة 2.5% حققتها أسواق الدول الصاعدة. كما انخفض إصدار السندات من نحو 3.2 مليار دولار عام 2010 إلى 1 مليار دولار عام 2011. ولا يزال عدم اليقين يمثل عاملا أساسيا في اتجاهات الاستثمار في دول التغيير، كما يتأثر كذلك بشكل خاص كل من لبنان والأردن بسبب قريهما من سوريا واحتمالات انعكاسات الأزمات فيها عليهما. وقد شهدت مصر تراجعاً حاداً في تدفقات الاستثمارات الخارجية المباشرة عام 2011، والتي بلغت للأشهر التسعة الأولى من العام 367 مليون دولار فقط، مقابل 6.4 مليار دولار للفترة المماثلة من عام 2010. كما توقعت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات أن تنخفض الاستثمارات الخارجية المباشرة إلى اليمن بنحو 200 مليون دولار عام 2011. أما في لبنان، فقد تراجعت من نحو 4.5 مليار دولار عام 2010 إلى 3 مليار دولار عام 2011. وحتى الدول العربية الأبعد جغرافياً عن مناطق التغيير، كما حال السعودية مثلاً، فعلى الأرجح أن تشهد انخفاضاً في عام 2011 مقارنة مع عام 2010، علماً أنها بلغت 9.9 مليار دولار عام 2010، و6.3 مليار دولار للأشهر التسعة الأولى من عام 2011. ومن المرجح أن تبقى أسعار النفط في الأسواق العالمية مرتفعة بنتيجة العوامل الجيو-سياسية في المنطقة بما يخفف من تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية على اتجاهات الأسعار نزولاً. ويعوض التراجعات المحتملة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

7. معوقات الاستثمار في البلاد العربية:

أ. المعوقات الهيكلية

أفرزت الأحداث التي تشهدها عدة دول عربية منذ بداية عام 2011 تداعيات عدة زادت من تأثيرات الأزمة العالمية المستمرة، كما أن هناك عدد من المعوقات الهيكلية التي تواجه حرية وحركة الاستثمار المحلي والوافد من الدول العربية أو من الخارج. ومن أبرز مواطن الخلل على المستوى المؤسسي، خصوصا بالنسبة للمؤسسات الوطنية المعنية بالترويج للاستثمار في البلاد العربية، والتي يعتبر معظمها قاصرا عن تزويد المستثمرين بالمعلومات الدقيقة وفي الأوقات المناسبة. وهذه المشكلة موجودة لدى الكثير من دول العالم، إذ تعد مؤسسة التمويل الدولية أن أكثر من 70% من هذه المؤسسات مقصرة في هذا المجال. كما هناك مشكلة تعدد الجهات المعنية بالاستثمار وتعدد الأجهزة التي على المستثمر أن يتعامل معها، ناهيك عن عدم وضوح تشريعات الاستثمار في بعض الحالات، وغيرها العديد من النواقص التي تؤثر على المناخ الاستثماري العام.

تتفاوت حدت المعوقات الهيكلية من دولة عربية إلى أخرى نظرا لتفاوت الأوضاع وتنوع المشكلات التي تواجه القطاع الخاص. وتتضمن قائمة واسعة من العراقيل التي يأتي في طليعتها صعوبة الحصول على تأشيرة السفر والقيود المفروضة على الإقامة، مما يعرقل حرية الحركة والانتقال والاستثمار بشكل عام. التفاوت بالنسبة لكل دولة عربية يعود لوجود أنواع مختلفة من المعوقات التي تواجه القطاع الخاص.

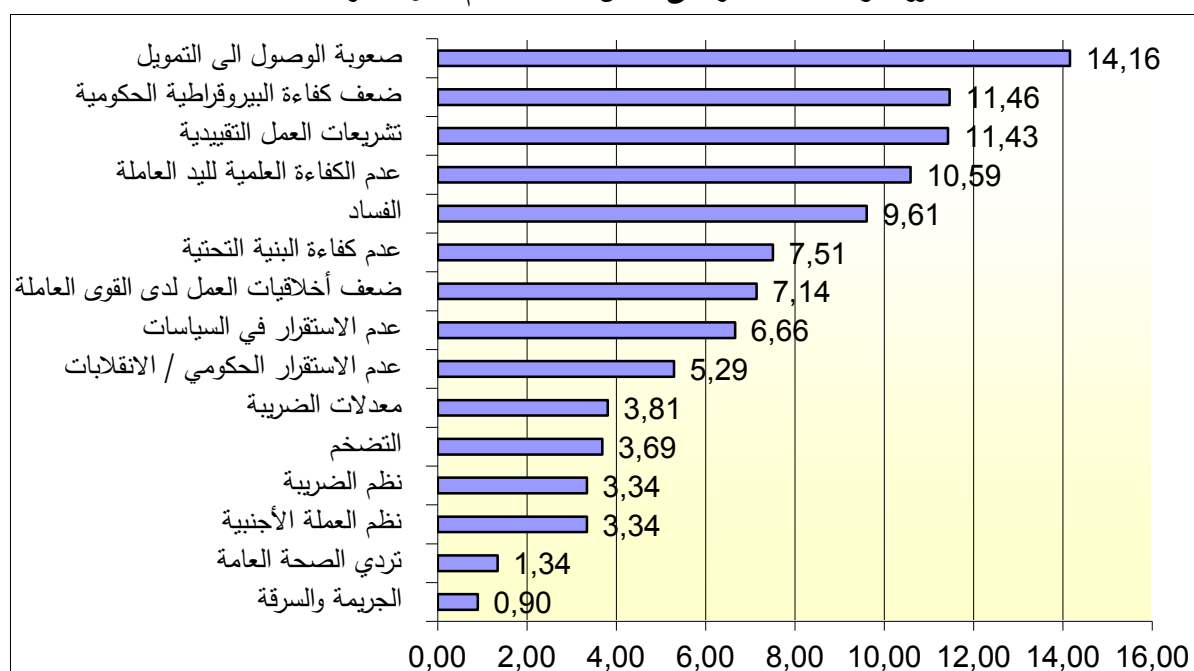
المعوقات متنوعة إذ يرتبط بعضها بعوامل اقتصادية ومالية، والبعض بعوامل بنوية ذات العلاقة بالبنى التحتية، والبعض بعوامل تشريعية في ظل غياب قانون موحد لتنظيم الاستثمار في البلاد العربية، إلى جانب المعوقات المرتبطة بالعوامل التنظيمية والإدارية والإجرائية، وتلك المرتبطة بتوفر الكفاءات البشرية المؤهلة، والمتعلقة بنقص المعلومات وعدم سهولة الحصول عليها أو عدم دقتها أو عدم صدورها بشكل منتظم في معظم الدول العربية.

ب. الترتيب النسبي للعراقيل الاستثمارات الأجنبية المباشرة بحسب الدول:

أبرز تقرير التنافسية العالمية الصادر عن منتدى الاقتصاد العالمي¹ ترتيب المعوقات بالنسبة لعدد من الدول العربية، والتي تشمل 15 تصنيفا تضم كل من البيروقراطية الحكومية، وصعوبة الحصول على التمويل، والفساد، والكفاءة العلمية للعمال، ومدى استقرار السياسات، وكفاءة البنى التحتية، وأخلاقيات العمل للعمال، ونظم العملة الأجنبية، ومعدلات الضريبة، ونظم الضريبة، والجريمة والسرقه، وتشريعات العمل، ومدى الاستقرار الحكومي، والتضخم، ومدى تردي الصحة العامة.

الترتيب النسبي للمعوقات على المستوى العربي العام تنصده صعوبة الحصول على التمويل، يليه البيروقراطية الحكومية، ثم تشريعات العمل التقليدية، وعدم الكفاءة العلمية للعمال، والفساد، وكذلك البنى التحتية، كما يبين الشكل والجدول التاليين:

أبرز معوقات الاستثمار على أساس المعدل العام للدول العربية، 2012



المصدر السابق.

أبرز معوقات الاستثمار في البلاد العربية بحسب الدول، 2012 (نسب مئوية من أصل 100%)

المعدل	اليمن	موريتانيا	المغرب	مصر	ليبيا	لبنان	الكويت	قطر	عمان	سوريا	السعودية	الجزائر	تونس	البحرين	الإمارات	الأردن	
11,46	6,8	4	10	9,1	16,4	15,4	21	6,2	8,2	14,4	10,2	18,4	12,2	10,9	7,4	12,8	البيروقراطية الحكومية
14,16	13	23,4	18,6	10,6	8,8	3,5	11,3	22,3	9,7	8	18,9	19,2	11,9	11,9	22,8	12,6	صعوبة التمويل
9,61	13,6	9,2	17,7	7,3	20,9	15,3	10,3	0	2,6	15,8	2,5	16	7,1	3,4	1,9	10,2	الفساد
10,59	14,9	6,8	5,7	13,4	10,9	2,9	7,8	10,6	19,6	15,4	17	7,7	5,1	11,4	12,8	7,5	الكفاءة العلمية للعمال
6,66	12	8,9	1	13,6	12,3	9,4	9,6	3	3,2	1,4	1,2	3,8	10,8	6,7	4,7	4,9	استقرار السياسات
7,51	8	8,7	11,6	5,5	10,4	16	7,2	8,2	3,8	4,6	8,8	2,7	8,2	9,8	3,7	2,9	كفاءة البنية التحتية
7,14	6,2	4,5	3,5	7,1	4,5	4,6	6,7	2,1	17,9	10,7	6,1	4,3	5,3	13	8,6	9,1	أخلاقيات العمل للعمال
3,28	2,3	6,5	1,3	4	0,9	0,4	2,4	7	1,1	3,5	3,2	3,8	4,8	1,2	9,4	0,7	نظم العملة الأجنبية
3,81	4,8	4,9	9,4	2,3	0,2	1,3	0,4	0,4	0,7	6,4	3,6	6,9	4	0,5	3	12,1	معدلات الضريبة
3,34	4,5	2,8	9,3	3	1,2	1,5	0	0,6	0,7	5,9	3,1	5,5	5,1	0	0,7	9,6	نظم الضريبة
0,90	0,6	0,4	1,6	3,6	0	0,4	1,1	0	0	0,7	0,9	1,7	1,4	0,1	1	0,9	الجريمة والسرقة
11,43	7,1	2,4	4,7	8,2	7,1	2,1	17,1	27,7	26,2	10,7	22	2,2	10,4	15,9	13,4	5,6	تشريعات العمل
5,29	2,3	11,6	0,6	13,6	3,3	22,8	4	0,4	0,8	0,2	0,1	1,9	11	8,4	0,3	3,4	الاستقرار الحكومي
3,69	2,8	4,5	3,8	4,6	0	2	0,8	6,8	5,4	2,1	1,9	1,5	2,7	5,8	7,1	7,3	التضخم
1,34	1	1,3	1,3	1,3	3,1	2,2	0,4	4,8	0,2	0,2	0,6	0,2	0,1	1	3,3	0,4	تردي الصحة العامة
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	المجموع

المصدر: بحسب من مجموعة واسعة من البيانات عن: - World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2011 2012

ثانيا : ماهية و سبل احداث التنمية الاقتصادية في الدول العربية:

إن تحديد مفهوم التنمية الاقتصادية و الوقوف على التطور التاريخي له يعد أمراً بالغ الأهمية ، فمن خلاله فقط يمكننا تحديد البعد التنموي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الاقتصاديات النامية و الدول العربية على وجه الخصوص.

1. ماهية التنمية والتنمية الاقتصادية:

هناك العديد من محاولات تحديد مفهوم التنمية، تعدد المفاهيم أحدثت نوع من الخلط بينها وبين مفاهيم أخرى كالتطور والتقدم والنمو الاقتصادي. ويعد الاقتصادي "شومبيتر" أول من حاول التمييز بين النمو الاقتصادي والتنمية. فالنمو يحدث عادة بسبب نمو السكان والثروة والادخار، في حين أن التنمية تنتج من التقدم والابتكار التقنيين، وأن النمو يتمثل في حدوث تغيرات كمية في بعض المتغيرات الاقتصادية. أما التنمية فتتضمن حدوث تغيرات نوعية في هذه المتغيرات. ويتضح من ذلك أن النمو الاقتصادي يسبق التنمية وهو ظاهرة تحدث في المدى القصير، في حين أن التنمية لا تحل إلا على المدى الطويل، ولا يمكن الحكم عليها إلا بعد مضي فترة زمنية طويلة نسبياً. ومنه فإن النمو Growth هو عملية زيادة تلقائية ثابتة مستمرة وتطور بطيء تدريجي يحدث في جانب معين من جوانب الحياة، أما التنمية Development فعبارة عن عملية تحقيق زيادة تراكمية متعددة ودائمة تحدث عبر فترة من الزمن وتحتاج إلى دفعة قوية عن طريق جهود منظمة تخرج المجتمع من حالة الركود والتخلف إلى حالة التقدم والنمو. ويشير تقرير الأمم المتحدة إلى أن مشكلة البلاد المتخلفة ليست في حاجتها إلى مجرد النمو، وإنما في حاجتها للتنمية سواء الاجتماعية أو الاقتصادية بالأسلوب الكيفي والكمي.

جاء في تعريف هيئة الأمم المتحدة لعام 1956م أن التنمية هي العمليات التي يمكن بها توحيد جهود المواطنين والحكومة لتحسين الأحوال الاقتصادية والاجتماعية والثقافية في المجتمعات المحلية، ولمساعدتها على الاندماج في حياة الأمة والمساهمة في تقدمها بأقصى قدر مستطاع. هذا في حين يتفق كل من "سلتر" و "روستو" W. Rostow على اعتبار أن التنمية تكون بتخلي المجتمعات المتخلفة عن السمات التقليدية السائدة فيها، وتبني الخصائص السائدة في المجتمعات المتقدمة. ويذكر "ماير" Meier أن التنمية عملية تفاعلية يزداد خلالها الدخل الحقيقي للدولة خلال فترة معينة، ويتفق معه "بولدوين" Boldwin في ذلك، ولكنه يضيف أن تحقق التنمية يتطلب توافر معدلات عالية من النمو في قطاعات اقتصادية واجتماعية وسياسية أخرى. ويشير سيد عويس إلى أن تنمية المجتمع تكون باشتراك أعضاء المجتمع انفسهم في الجهود التي تبذل لتحسين مستوى المعيشة في محيطهم بعد تزويدهم بالخدمات والمعونات اللازمة لمساعدتهم وبأسلوب يشجع على المبادرة والاعتماد على النفس والمشاركة الإيجابية، ويلزم لذلك أن يتميزوا بدرجة عالية من التعاون فيما بينهم. في حين يضيف عاطف غيث تعريفاً آخر للتنمية يرى فيه أنها التحرك العلمي المخطط لمجموعة من العمليات الاجتماعية والاقتصادية ، تتم من خلال ايدلوجية معينة لتحقيق التغير المستهدف، من أجل الانتقال من حالة غير مرغوب فيها إلى حالة مرغوب الوصول إليها.

أما "نيتل" و "روبرتسون" Nettle & Robertson فقد عرفا التنمية بأنها "العملية التي بمقتضاها تسعى الصفوف القومية بنجاح نحو الحد من انخفاض مكانة أممهم، والتحرك نحو مساواة هذه الأمم بالأمم الأخرى التي تحتل مكانة مرموقة". وما سبق نشير إلى أن مفهوم التنمية يتمثل في كونها "عمليات مخططة وموجهة في مجالات متعددة تحدث تغييراً في المجتمع لتحسين ظروفه وظروف أفراد من خلال مواجهة مشكلات المجتمع وإزالة العقبات وتحقيق الاستغلال الأمثل للإمكانات والطاقات، بما يحقق التقدم والنمو للمجتمع والرفاهية والسعادة للأفراد". لكن التجربة العملية قد أظهرت بشكل عام أن عدداً من الدول النامية قد حققت معدل نمو مرتفع في الدخل القومي، إلا أن مستوى المعيشة لمعظم أفراد الشعب ظل في أغلبها كما هو عليه، مما اظهر أن هناك اختلافاً جوهرياً بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية التي تعني التقدم للمجتمع عن طريق استنباط أساليب إنتاجية جديدة أفضل ورفع مستويات الإنتاج من خلال إغناء المهارات والطاقات البشرية وخلق تنظيمات أفضل. كما تتمثل في العملية التي من خلالها نحاول زيادة متوسط نصيب الفرد من إجمال الناتج القومي خلال فترة زمنية محددة وذلك من خلال رفع متوسط إنتاجية الفرد واستخدام الموارد المتاحة لزيادة الإنتاج خلال تلك الفترة.

2. ما المقصود بالتنمية الاقتصادية:

النمو الاقتصادي يعني النمو الكلي لكل من الدخل القومي والنتائج القومي كما يستخدم المفهوم عند الإشارة للبلدان المتقدمة. أما مفهوم التنمية الاقتصادية فهو يتضمن بالإضافة إلى النمو الكمي إجراء مجموعة من التغيرات الهيكلية في بنى المجتمعات كما يستخدم للإشارة للبلدان المختلفة.

في حين أن التنمية الاقتصادية تفترض تطويرا فعالا وواعيا أي إجراء تغييرات في التنظيمات التابعة للدولة. كما أن مفهوم التنمية ينطبق على البلدان المختلفة والتي تمتلك إمكانيات التقدم ولكنها لم تقم بعد باستغلال مواردها.

ويتضح ما سبق فإن المفهوم السائد للنمو هو التوسع الاقتصادي التلقائي غير المعتمد والذي لا يستدعي تغيير في الهيكل الاقتصادي للمجتمع، ويقاس بحجم التغير الكمي في المؤشرات الاقتصادية (الإنتاج، القرض، الدخل الوطني) وينطبق ذلك المفهوم على البلدان المتقدمة.

أما المفهوم السائد للتنمية فهو التوسع الاقتصادي المقصود والذي لا يمكن أن يحدث بدون تدخل الحكومة وبمقتضى بالضرورة تغيير الهيكل الاقتصادي للمجتمع وعلى ذلك تصبح المقاييس الكمية غير كافية لقياس درجة التنمية وينطبق المفهوم على البلدان المختلفة.

بعدما تعرفنا على آراء العلماء بين التفرقة بين مفهومين النمو والتنمية

أما تعريف التنمية الاقتصادية فإنه ذلك التعريف الذي يقتضي إضافة أبعاد جديدة وذلك على النحو التالي:

- أن يكون التغيير في حجم النشاط الاقتصادي بالزيادة.
- أن تستند عملية التنمية بالدرجة الأولى على القوى الدائمة للمجتمع.
- أن تضمن عملية التنمية تحقيق نموا متواصلا ومستمر من خلال تجدد موارد المجتمع بدلا من استنزافها .
- أن تحقق توازنا بين قطاعات المجتمع الاقتصادية.
- أن تلبي حاجات الغالبية العظمى لأفراد المجتمع.
- أن تحقق قدرا كبيرا من العدالة بين الأفراد والمجتمع.

تمثل هذه الأبعاد الستة الأبعاد الأساسية التي تحدد شكل واتجاه سياسة التنمية الاقتصادية التي تتبعها كافة بلدان العالم، وعلى ذلك يمكن تعريف التنمية الاقتصادية بأنها مجموعة السياسات التي يتخذها مجتمع معين تؤدي إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي استنادا إلى قوة ذاتية مع ضمان تواصل هذا النمو وتوازنه لتلبية حاجات أفراد المجتمع وتحقيق أكبر قدر ممكن من العدالة الاجتماعية.

3. الأبعاد التنموية الاقتصادية للاستثمار الأجنبي على البلدان النامية:

مما لا شك فيه أن توزيع الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية لها خصائص تختلف عن الدول المتقدمة، ويعود هذا الاختلاف إلى الخصائص في البنية الاقتصادية والهيكلية ودرجة تطور الطاقة الاستيعابية والتدفقات الاستثمارية للبلدان النامية، تشير إلى قضايا أكثر تعقيدا، منها في البلدان الرأسمالية المتقدمة استنادا إلى السمات الاقتصادية للبلدان النامية، وعليه يكون الأثر المباشر للاستثمارات الأجنبية على البلدان النامية، بقدرتها على هز الاستقرار الاقتصادي وتبعيته إلى الشركة المستثمرة الخارجية.

1.3. أثر الاستثمار الأجنبي على ميزان المدفوعات :

يعرف ميزان المدفوعات على إنه (السجل الأساس الذي يتم فيه تسجيل المعاملات الاقتصادية التي تتم بين مواطنين وحكومات ومؤسسات محلية لبلد ما مع مثيلاتها لبلد أجنبي لمدة زمنية معينة).

وتكمن الأهمية النسبية لهذا الميزان بتوضيح علاقة البلد المالية والسلعية والخدمية بالعالم الخارجي، فضلا عن توضيح الهيكل الاقتصادي للبلد ومدى تأثير الاستثمار الخارجي عليه، فالآثار التي تلحق بميزان المدفوعات للدولة المضيفة نتيجة التغيرات التي تحدث

بواسطة التدفقات الاستثمارية الأجنبية وتلقي عوائد هذه الاستثمارات من جهة أخرى، أولاً قيام الشركات بالاستثمار يكون إيجابياً نتيجة التدفقات الاستثمارية الداخلة، لكن لو تم حساب عوائد الاستثمارات الأجنبية التي تحصل عليها الشركات بعد فترة من الاستثمارات السابقة لكان الأثر الصافي سلباً في أغلب البلدان النامية. إن الأثر الفاعل للاستثمار الأجنبي في ميزان المدفوعات للدول النامية يتركز في زيادة أزمة عجز ميزان المدفوعات لهذه الدول وبمرور الوقت يكون هذا العجز متراكماً ومتزايداً، وتجدر الإشارة هنا إلى إن معدلات العائد من الاستثمارات الأجنبية تتجاوز معدلات نمو الداخل القومي في معظم الدول النامية أو بمعنى آخر إن نسبة كبيرة من الأصول المنتجة وطنياً تنتقل إلى الأجانب لخدمة كلفة استخدام الاستثمارات الأجنبية وأن معدل العائد من أرباح وفوائد هذه الاستثمارات يفوق حجم الموارد الجديدة المتدفقة إلى هذه البلدان النامية.

ونتيجة هذه الاختلافات تستخدم كلفه إضافية لإعادة التوازن لميزان المدفوعات عن طريق تحريك سعر الصرف، وعليه يكون أثر الاستثمار الأجنبي المباشر لتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات معتمداً على نظام سعر الصرف المرن، وعند حدوث اختلال التوازن بين العرض والطلب على العملة الأجنبية يتم تصحيحه عن طريق سعر الصرف، في حين إذا كان سعر صرف ثابتاً فإن الزيادة في الطلب على العملة الأجنبية تؤدي إلى انخفاض الفائض وزيادة العجز في ميزان المدفوعات نتيجة امتصاص الأرباح وتحويلها من الداخل إلى الخارج وانخفاض قيمة الدخل وبالتالي يقلل من الادخارات المستقبلية التي تعتبر أساساً للتراكم الرأسمالي.

ومن هنا كانت الآثار المباشرة السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات للبلد النامي المضيف تعكس في تبديد الفائض الاقتصادي لهذه البلدان من خلال استنزاف التراكم الرأسمالي، وهذا يعني تشويه لعملية التراكم الرأسمالي، وعليه يكون اندماج البلدان النامية في النظام الرأسمالي دون الاندماج بالتراكم الرأسمالي، وتصبح البلدان النامية لها خاصية التبعية الاقتصادية واحتياطياً لرأس المال الاحتكاري المستخدم لتحسين الإنتاجية وتقليل الأزمات الاقتصادية في البلدان المتقدمة وعليه كان أثر إستراتيجية التنمية (إحلال الواردات) ذو أثراً سلبياً على ميزان المدفوعات ويتركز هذا الأثر من خلال تقليصه الواردات وزيادة الصادرات، لكن الاستيرادات تتزايد بعد نضوج المشروع وتزيد حاجتها لاستيراد السلع الوسيطة مع خاصية تملك الشركات الأجنبية لمزايا تسويقية وتكنولوجية غير متاحة للشركات المحلية.

إما إستراتيجية (التصنيع من أجل التصدير) فقد يكون الهدف الرئيسي منها تدويل الإنتاج فأن المشروع القائم يهدف إلى إنتاج السلع في البلدان المتوسطة أو العالية الدخل مع توفير بني تحتية مهمة و قوة عمل ماهرة، وتوفر المناخ السياسي لنمو الصادرات وفي حالة غياب هذه الشروط لجذب الاستثمار الأجنبية تقوم الشركات القائمة للاستثمار الأجنبي بالتوسع في الصادرات. والأثر الصحيح للاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على معرفة نسبة الاستيرادات من هذه الاستثمارات مقارنة بنسبة الصادرات في ناتج الشركات الفرعية العاملة في البلدان النامية.

2.3. الأبعاد الاستثمارية الأجنبية على شروط التجارة الدولية:

أن من أهم الآثار السلبية التي يتركها الاستثمار الأجنبي في البلدان النامية، وهو الهدف من الاستثمار في هذه البلدان في ضوء المفهوم الجديد لتقسيم العمل الذي يجعل البلدان النامية مصدراً للمواد الأولية ومستقبلاً للتدفقات الاستثمارية في قطاع الصناعة الأستخراجية وعليه بدأت دائرة التخصص والتكامل بالتوسع داخل الشركة الاستثمارية نفسها.

فالهدف الرئيسي للاستثمار الأجنبي، هو تدويل الإنتاج مع التنسيق المنظم للتجارة الدولية للوصول إلى قمة الهرم الرأسمالي، وعليه يكون الهدف الأبرز للاستثمار بين الدول المتقدمة لقيام الشركات بعملية تملك أو شراكة لخدمة أهداف إستراتيجية مشتركة وكذلك بين الدول المتقدمة والأسواق الإقليمية المتكاملة كالمسوق الأوروبية المشتركة.

وعليه كانت العلاقة المختلفة بين نمو الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية وفي الدول المتقدمة، وشروط التجارة الدولية بين الدول المتقدمة والنامية، فالميزة المطلقة والنسبية لا تتوفر بالاستثمارات الأجنبية في مجال الصناعة التحويلية أو العلمية ونتيجة

للاختلاف في التوزيع القطاعي للتدفقات الاستثمارية ودمجها في شبكة الإنتاج الدولي استطاعت الشركات الفائزة للاستثمار الأجنبي السيطرة على أهم مصادر القوة الاقتصادية للبلدان النامية مثل الصناعة النفطية ، وعليه كانت الصادرات لهذه المواد الأولية تذهب للدول المتقدمة الحاضنة للشركة بما يخدم التواصل والتكامل الصناعي للقطاعين الآخرين (الصناعة التحويلية، والعلمية) عن طريق تحديد أسعار هذه المواد بواسطة الشركات الفرعية بما يخدم المركز التنافسي للشركة الأم داخل السوق الدولي وهذا ما يعتبر خلافاً في شروط التجارة الدولية.

3.3. إبعاد الاستثمار الأجنبي على توزيع الدخل واستخدام الموارد الوطنية:

في الوقت الذي تتجه فيه الاستثمارات الأجنبية إلى الدول النامية فأثما تتركز في القطاعات الحديثة التي تتميز بارتفاع الكثافة الرأسمالية على عكس الحال في القطاعات المتأخرة التي تتميز بارتفاع كثافة العمل، إن هذا التباين القائم بين القطاعات يؤدي إلى انخفاض الطلب على عنصر العمل نتيجة دخول المكننة بوتيرة متصاعدة في العملية الإنتاجية مما يؤدي بدخول القطاعات الحديثة بواسطة الاستثمار الأجنبي إلى إحلالها محل القطاعات المتأخرة نتيجة الاختلافات الهيكلية في البلدان النامية، وعليه تقوم القطاعات الحديثة باستقطاب اليد العاملة الماهرة مما يخلق فرصاً جديدة للعمالة الماهرة وفي الوقت نفسه تؤدي إلى القضاء على عدد أكبر من هذه الفرص للعمالة غير الماهرة، وعليه يؤدي إلى زيادة معدل البطالة مما يؤدي إلى تحقيق الاستقطاب الداخلي والتفكك الذي يؤدي إلى تهميش مجموعات متزايدة من السكان أي إمكانية الوصول إلى مصدر معقول ومستقر للدخل، إن هذه النتيجة الحاصلة، من إحلال صناعة المكننة محل الصناعة اليدوية واحتلال الاستخدام والتوظيف يمكن زيادته عن طريق زيادة فاعلية الاستثمار البشري في البلدان النامية. إن الاستثمار الأجنبي في الدول النامية لا يساهم إلا بدرجة ضئيلة في خلق فرص التوظيف في ضوء ما تعانيه هذه البلاد من مشكلات حادة في البطالة، وتبدو هذه المشكلة بصورة خاصة عندما تسهم هذه الشركات في الصناعات الأستخراجية على نطاق كبير نظراً لتمييز هذه الصناعات بارتفاع كثافتها الرأسمالية وحاجتها الماسة للعمل الماهر نسبياً مما يؤدي إلى ارتفاع أجور هذه الفئة وهذا ما يخلق طبقة عمالية غنية في هذه البلاد والنتيجة تزايد المنافسة مع المؤسسات المحلية على العمل الماهر مما يترتب عليه التشوه في هيكل الأجور.

إن صعوبة معالجة هذه الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي في الدول النامية ناتج عن عدم خضوع الشركات الفائزة للاستثمار الأجنبي المباشر لقوانين البلد المضيف في تحديد كمية الإنتاج، ونوعيته، فالمركزية التي يتم بها اتخاذ القرار في الشركة الفرعية من استيراد ومحاولة السيطرة على العرض المحلي وعدم تنمية الموارد وإهمال الاستثمار البشري، فضلاً عن انعدام روابط الدفع الأمامية والخلفية بين الاستثمار

الأجنبي والاقتصاد الوطني مع تعارض أهداف الشركات الداخلة وبين ضرورات التنمية للدولة المضيفة مما يدفع بالشركات الأجنبية إن تتجه من خلال إستراتيجية التمويل الذاتي من الموارد والأسواق المحلية في هذه الدول والذي يمثل نفساً للموارد الوطنية المتاحة لهذه الدول.

3.4. أبعاد الاستثمار الأجنبي المباشر على نقل التكنولوجيا:

إن عملية نقل التكنولوجيا بواسطة الاستثمار الأجنبي تكون بتصدير مواد وبيع رأسمالية جاهزة للاستعمال مباشرة إلى أسواق الدول النامية، وتكون أشبه بمجموعة متكاملة تشمل نظم جاهزة وتنظيم وإنتاج وتسويق، وهنا يكون أثر النقل التكنولوجي سلبي لأنه لا يسمح باكتساب الخبرة لتصنيع مفردات هذه المواد بما يتلائم والوضع الاقتصادي والاجتماعي للبلدان النامية مستقبلاً، وهناك طريقة تقديم المساعدة الفنية في ميدان معين تحتاجه الدول النامية إضافة إلى إن هناك عوامل تتوقف على أساسها تفضيل نقل التكنولوجيا إلى البلدان المضيفة أهمها الإطار القانوني لهذا البلد الذي يتضمن الهيكل الضريبي والقيود السياسية والاقتصادية، وبالمقابل هناك عدة مشاكل تواجه الانتقال التكنولوجي إلى الدول النامية ومنها ملائمة التكنولوجيا التي توفرها البلدان المتقدمة لبيئة البلدان النامية، إضافة إلى الكلفة التي تتحملها هذه البلدان مقابل الحصول على تكنولوجيا، وبالمقابل إن حصول البلدان النامية على

التكنولوجيا لا يحقق لها التراكم الذي يعوض عن نقص المدخرات، ومن هنا فإن التكنولوجيا المنقولة إلى الدول النامية عادة ما تؤدي إلى التشوه في استخدام رأس المال لظروف عدد كبير من هذه البلاد.

إن واقع الدول النامية يكشف عن استضافتها للاستثمار الأجنبي دون أن يؤدي ذلك إلى تطور حقيقي في المستوى التكنولوجي العام للاقتصاد، ويعود ذلك لعجز القطاعات الحاضنة للاستثمار الأجنبي عن إمكانية إنشاء روابط دفع أمامية وخلفية مع الاقتصاد الوطني وبالتالي يصبح هذا القطاع مواز لباقي القطاعات حيث تنتشر المصانع الصغيرة والبداية وتبقى الكفاءة متمركزة في البلدان المتقدمة، كما إن الاستثمار الأجنبي لا يوجه بشكل يعالج الخلل الهيكلي عبر التكنولوجيا الحديثة، فقد تنقل الشركات المتعدية الجنسيات التكنولوجيا من الجيل السابق فقط إلى فروعها منشأة بذلك اقتصاد مزدوج، وهنا لا بد من الإشارة إلى أن أغلب الاستثمارات كما ذكرنا في المبحث الأول في هذا الفصل تتركز في البلدان النامية في قطاع الصناعة الإستخراجية دون تطوير الصناعة التحويلية، وإن حدث تحول خلال العقود الأخيرة من القرن العشرين بسبب التهرب من قوانين حماية البيئة.

إن تحديد نوعية التكنولوجيا وكيفية إدخالها بصورة كاملة تعتبر عاملاً محفزاً للنمو، فتكون نقل بواسطة تكنولوجيا ابتكرت أو طورت في البلد النامي المستثمر فيه وليس البلد المصدر في الاستثمار الأجنبي، ويمكن نقل تكنولوجيا مطبقة أصلاً في البلد الأم ويعاد تطبيقها في البلد النامي، في هذه الحالة يعرض البلد النامي إلى انتقال الأيدي العاملة الرخيصة إلى الشركة إلام وهو ما يسبب النقل العكسي للتكنولوجيا، فتقوم الشركات الفرعية بنقل الخبرات والمهارات الفنية من الدول النامية إلى الدول المتقدمة مما يؤدي إلى انهيار الصناعات التقليدية والتي تمثل البنى التحتية وليد الماهرة مما يؤدي إلى انهيار الصناعات التقليدية مع تزايد الصناعات الكثيفة في الاستخدام للطاقة الملوثة للبيئة.

كما أن هناك بعض التدفقات التكنولوجية للدول النامية تكون كمنظومة متكاملة لا يمكن تجزئتها للاستفادة منها في أكثر من قطاع أو صناعة، زيادة على التطور الحاصل في تكامل لشبكة الاتصالات والنقل والكومبيوتر ما ساعد على الفصل بين مساواة الإنتاج للعملية الإنتاجية وبعد ذلك يكون تكاملها في الشركة إلام ويكون هذا الفصل على أساس ميزة الموقع الجغرافي للشركة الفرعية، ويتلخص نشاط الشركة الأم عبر التمويل والتطوير التكنولوجي.

ومن هنا نستنتج إن الأثر الإيجابي لإمكانية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية قليل مقارنة بالجزء الأكبر الذي يتم بين الدول المتقدمة عن طريق الاعتماد المتبادل إضافة إلى النقل التكنولوجي عبر الشركات المتعدية الجنسيات فهو يمثل استغلالاً لهذه البلدان من الشركة الفرعية إلى الشركة الأم.

4. الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على عملية التنمية:

العديد من دراسات التنمية الاقتصادية تناولت دور رأس المال الأجنبي في التنمية الاقتصادية، أين اعتقد الاقتصاديون بعد الحرب العالمية الثانية إن تراكم رأس المال هو المصدر الرئيسي للنمو وإن رأس المال لم يكن كافياً بالنسبة للدول النامية مع انخفاض حجم المدخرات وبالتالي يمكن أن تكون المساعدات الأجنبية مصدراً للتنمية الاقتصادية، رغم كل القلق الذي يعتري تلك الدول من رأس المال الأجنبي.

وحيثما تكون ظروف التخلف هي التي تسود الغالبية العظمى من دول العالم، ومقدار الفجوة الكبيرة التي تفصل بين هذه الدول وبين القلة التي تتمتع بظروف التقدم الاقتصادي (بلدان النضوج)، مع ملاحظة إن فجوة التخلف ما بين الدول المتقدمة والمتخلفة اقتصادياً كانت تميل إلى الاتساع منها إلى الانكماش على مرور أكثر من قرن.

ففي فترة ما بعد الحرب الثانية ومع اتساع حجم الاستثمارات الأجنبية وفشل عملية التنمية في الدول النامية، سارعت هذه الدول إلى التوجه نحو جذب هذه الاستثمارات محاولة تقليص فجوة التخلف مع بلدان النضوج. وعليه كان الجهد النظري للفكر التنموي المعاصر ينتهي إلى العلة الأساسية للتخلف الحالي للدول النامية وهي التبعية للعالم الخارجي التي لا تعني مجرد العوامل الخارجية، وإنما تلك الحالة المشروطة التي تكون فيها اقتصاديات مجموعة معينة من الدول محكومة بالنمو والتوسع أو الانكماش الذي

يحدث في دول أخرى ومن ثم فإن النمو الذي يحدث في الدول التابعة لا يتحقق ذاتها فيها وإنما يكون رد فعل للنمو الحادث في الدول المتبوعة، وتمتد هذه التبعية عبر نظام التخصيص الدولي الذي جعل الهيكل الاقتصادي للبلدان النامية جزءاً من الاقتصاديات المتقدمة، وعليه كان الهيكل الاقتصادي المتخلف قد ظهر نتيجة لنشأة قطاع الإنتاج الموجه للتصدير والذي تم تكوينه بحافز من الخارج وما تهيأ لهذا القطاع من معدلات مرتفعة لعوائد الاستثمار تفوق ما يحصل من عائد الدولة الأم صاحبة رأس المال، وبينما أصبح هذا القطاع يتميز بالتقدم التكنولوجي وارتفاع مستوى الإنتاجية فإن القطاعات الأخرى اتسمت بالعكس من ذلك وأصبح لقطاع التصدير الاستفادة من الأيدي العاملة المتوفرة في القطاعات الأخرى.

لقد استفادت بلدان شرق آسيا من عامل اقتصادي إضافة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق عملية النمو ألا وهو التجارة الدولية، وكانت اليابان والولايات المتحدة المصدر الرئيسي لهذه الاستثمارات في شرق آسيا إذ مارسا دوراً مهماً في سعة التكامل الاقتصادي على المستوى المحلي مترافقا مع تطور تقسيم العمل والاعتماد المتبادل داخل الإقليم، ولقد ظهر دور الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة المتسارع في نطاق التنمية الاقتصادية في شرق آسيا، وهنا لا بد من الإشارة إلى الدور المهم لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من البلدان الأكثر تقدماً ولاسيما، في إعادة تدوير الميزة النسبية إلى بلدان الشرق الآسيوي الأقل تقدماً (نظرية الميزة النسبية).

لقد ظهر دور الاستثمار الأجنبي المباشر الياباني في إقليم شرق آسيا مستمراً دولياً رئيساً خلال عقد الثمانينيات، وقد اتجهت هذه الاستثمارات إلى الاقتصادات المصنعة حديثاً ثم تحول الاهتمام في عقد التسعينيات إلى الصين ولاسيما الصناعة التحويلية الكثيفة العمل وصناعة التعدين والموارد الطبيعية الأخرى، إن إعادة تدوير الميزة النسبية إلى مجموعة الاقتصادات المصنعة حديثاً من خلال الاستثمارات الأجنبية، جعلت هذه المجموعة منذ أواخر الثمانينيات بنقل بعض عمليات الإنتاج كثيفة العمل إلى البلدان الآسيوية كالصين، وعلى هذا الأساس نرى إن هناك تشابهاً كبيراً بين الاستثمار الأجنبي المباشر من اليابان ومن الاقتصادات المصنعة حديثاً كجمهورية كوريا الجنوبية حيث ركز الاستثمار الأجنبي في أنشطة الموارد الطبيعية و الإستخراجية في البدء، وبعد ذلك انتقل إلى الصناعة التمويلية، وعليه يكون التحرك في البلدان الأكثر تصنيعاً إلى البلد الأقل تصنيعاً.

وهنا تجدر الإشارة إلى إن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الخارج مع الدعم الحكومي والتكامل بالروابط الدافعة للاستثمارات يؤدي إلى التعاون باستمرار بين هذه الشركات المعدة للاستثمار الخارجي والحكومة حتى بعد انتقالها إلى الخارج، مما يسهل الارتقاء بالمستوى التكنولوجي ودعم الصادرات الذي يعتمد أيضاً على سلسلة من سياسات التحفيز من الحكومة المضيفة وبهذا المعنى يكون الاستثمار مع التجارة والتصنيع ما يمكن وصفها بأنها متناغمة مع السوق بدلا من كونها مقادة بإجراءات آلية السوق، حيث إن التدخل الحكومي بالسياسات التجارية ضروري حينما يفشل السوق في توليد إشارات عن التطور الممكن للميزة النسبية.

الخلاصة:

تميل الدول باختلاف درجات تقدمها إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة محاولة بذلك تقليص فجوة الموارد ومتطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذا بالنظر إلى ما تحدثه من رفع للقدرات الإنتاجية للبلدان المضيفة، ورفع معدل النمو الاقتصادي وزيادة التكامل بين القطاعات. هذه الأهمية تدفع بالدول النامية و العربية إلى تحسين و باستمرار مناخ أعمالها من خلال العديد من الإجراءات وسن تشريعات تمنح حوافز مغرية للمستثمرين ومحاولة إزالة المعوقات التي تحول دون تدفقها. فالدول العربية على غرار باقي الدول النامية تسعى من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دعم القدرات التنافسية للمؤسسات المحلية في مواجهة الشركات العالمية وتأهيل النسيج الصناعي. والحد من الفجوة في الموارد والإمكانيات بفضل توفير التمويل المطلوب لإقامة المشاريع الإنتاجية و نقل التكنولوجيا الحديثة والمساهمة في رفع مستويات المداخل والمعيشة وخلق المزيد من فرص العمل في جميع المجالات وتحسين المهارات والخبرات الإدارية وتحقيق ميزات تنافسية في مجال التصدير والتسويق للبلد المضيف و هو ما يعني إحداث التنمية الاقتصادية و بلوغ مستويات أعلى من النمو.

إلا أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تبقى تشكل نوع من التبعية للعالم الخارجي، فالدول المستقطبة تبقى محكومة بالنمو والتوسع أو الانكماش الذي يحدث في دول المصدرة و هو ما يعني أن التنمية الاقتصادية بما تبقى مرهونة بالتنمية الحاصلة في الدول المتبوعة، وتمتد هذه التبعية عبر نظام التخصيص الدولي الذي جعل الهيكل الاقتصادي للبلدان النامية جزء من الاقتصاديات المتقدمة التي تتحكم وبأشكال مختلفة في خيارات و موارد هذه الأخيرة.

الهوامش:

المراجع باللغة العربية:

- ¹. نصيرة بوجمة سعدى، قود نقل التكنولوجيا في مجال التبادل الدولي، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1992.
- ². صقر عمر، العولمة و القضايا المعاصرة، الدار الجامعية، القاهرة، 2003.
- ³. أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، مصر، الدار الجامعية، 2004 - 2005.
- ⁴. عبد السلام أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2003.
- ⁵. عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الرابعة، الإسكندرية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1998.
- ⁶. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي 2008، الشركات عبر الوطنية وتحديات البنية التحتية، نيويورك وجنيف، الأمم المتحدة، 2008.
- ⁷. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 2010.
- ⁸. د. سمرقند كوكب الجميل، المسؤولية الاجتماعية للاستثمار الأجنبي المباشر، تحليل نقدي لمعطيات منظمة التجارة العالمية في عصر العولمة، مجلة العلوم الإنسانية، (18) السنة الثانية، فبراير تصدر عن جامعة الموصل العراق، ص 11 العدد 2005.
- ⁹. عباس علي، إدارة الأعمال الإطار العام، دار و مكتبة الجامعة، عمان، 2003.

المراجع باللغة الأجنبية:

- ¹. Michel Del pierre, Christian Milelli, Les Firmes multinationales, Librairie Vuibert, Paris, 1995.
- ². Dussauge P. et Garrette B. Alliances Stratégiques et Mode d'emploi ; Revue Francaise de Gestion , Sep- Oct 1991.
- ³. Wickham S. P ; « Investissements directs et filiales étrangères à travers l'espace industriel européen », Economie appliquée, Revue ⁴. ISMEA Paris et les presses universitaires de Grenoble, tome XLII, N°4, 1989, pp87-112.
- ⁵. Joffre P: « Comprendre la mondialisation de l'entreprise », Edition Economica, 1994 .
- ⁶. Bouyeure C « L'investissement international », PUF, 'Que sais-je ?', N°1256, 1993.
- ⁷. Folta T B ; « Governance and Uncertainty: the trade-off between administrative control and commitment », Strategic Management Journal, vol 19, 1998, p1007-1028
- ⁸. Doz Y, Hamel Prahalad c.k, Collaborate With your Competitors- and Win , Harvard Business Review ; Jan -Fév 1989.
- ⁹. Dussauge P & Garrette B « Anticiper les conséquences des alliances stratégiques », Revue Française de Gestion, Juin, Juillet, Août, 1997.
- ⁹. Mendez M & Lehnisch J P ; « Comment réussir en franchise », Bordas, Paris 1989.
- ¹⁰. Adrian slywotsky et all ; « risques et exigences de la mondialisation » ; Expansion Management Review mars, 2006 .
- ¹¹. Garrette B & Dussauge P « Les stratégies D'alliance », Les Editions d'organisation Expansion Management Review, , Sept 2004. P75-89
- ¹². Dussauge, P & Ramanantsoa, B ; « Technologie et stratégie d'entreprise, McGraw-Hill, 1987.
- ¹³. Jolly D (1995) « Manager un partenariat technologique », Expansion Management Review, Juin 1995.
- ¹⁴. Hout T., porter M.E., Rudden E., « How Global Companies Win Out ? », Harvard Business Review ; Septembre-Octobre , 1982.
- ¹⁵. Serge Airandi ; « Le Destin de Globalisation » ; Revue F G ; Sep-Oct 1994.
- ¹⁶. Charles Albert Michalet, « l'Investissement Direct: Capitaux ou Activités », le Budget au Marché, Algérie: Minister des Finances, Alpha Editions, 2004, pp, 58/59.
- ¹⁷. Maurice Durousset, la Mondialisation de l'Economie, France: Editions Ellipses, 1994..
- ¹⁸. Alian Samelson, Economie Internationale Contemporaine (Aspects Réels et Monétaires), Algérie: OPU, 3^{ème} Edition, 1990.
- ¹⁹. Michalet C.: « Le capitalisme mondial », 2ième Edition, PUF, 1985.
- ²⁰. Andreff W.: « Les multinationales globales », Edition la découverte ; (1996)
- ²¹. Desreumaux A : « Internationalisation », in Encyclopédie de la gestion et du management, sous la direction de R Le Duff, 1999.
- ²². G. Legrand et H. Martini ; management des opérations de commerce international ; Dunod ; 1993
- ²³. Unctad, I .A (2003) W.R.F D I , Policies for Development ; National and International Perspectives; United Nations , Geneva. www.unctad.org.
- ²⁴. Carnoy.M ; « la firmes et l'état » ; [http:// www.rio.net/solgral](http://www.rio.net/solgral)
- ²⁵. World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2011 - 2012**.
- ²⁶. UNCTAD, World Investment Report. 2012. web: www.unctad.org/diae.
- ²⁷. UNCTAD, World Investment Report. 2011. web: www.unctad.org/diae.