



جامعة ابن خلدون - تيارت -
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التجارية



أثر النوعية المؤسسية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر - حالة الجزائر -

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر
تخصص: مالية وتجارة دولية

إشراف الأستاذ:
د. حواس أمين

عداد الطالبين:
خالد خوجة نسرين

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	أستاذ محاضر -أ-	د. سدي علي
مشرفا	أستاذ محاضر -أ-	د. حواس أمين
مناقشا	أستاذ محاضر -ب-	د. بوجلة إيمان
مناقشا	أستاذ محاضر -أ-	د. ميدون سيساني

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ 2020/10/05

السنة الجامعية: 2020/2019



شكر وتقدير

الحمد لله عز وجل الذي وفقنا في إتمام هذا البحث العلمي والذي ألهمنا الصحة

والعافية والعزيمة

أتقدم بجزيل الشكر والامتنان والتقدير العميق للأستاذ المشرف الدكتور

"حواس أمين" لما منحه لنا من وقته وجهده وتوجيهه وإرشاده وتشجيعه لنا

وأتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى أساتذتي الكرام الدكاترة المشرفين على قبولهم

مناقشة عملي المتواضع والبسيط

كما لا ننسى كافة العاملين على نجاح مشوارنا الدراسي من أساتذة

ومشرفين وإداريين

كما لا ننسى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد على نجاح هذا العمل

وأسأل الله تعالى أن يكون في المستوى المطلوب والذي أرجوا من الله أن ينال

استحسانكم وأن يضيف قيمة علمية للمكتبات بإذن الله تعالى.

الهدايا

إلى جوهرتي الغالية أُمِّي

إلى أبي العزيز

إلى أختي حفظهم الله

إلى زميلاتي وزملائي

إلى كافة أفراد عائلتي شارف وخالد خوجة

إلى الأخ سمير جني

إلى كل من ساهم في إتمام هذا العمل من قريب أو بعيد

الفهرس العام

الفهرس

شكر وتقدير	
اهداء.....	
الفهرس العام	
قائمة الجداول والأشكال البيانية	
مقدمة عامة	أ

الفصل الأول:

الإطار العام حول الاستثمار الأجنبي المباشر

مقدمة الفصل:	8 -
المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاستثمار الأجنبي المباشر	9 -
المطلب الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر	9 -
أولاً: تعريف بعض المؤسسات والهيئات الدولة	9 -
ثانياً: تعاريف بعض الباحثين الاقتصاديين	10 -
ثالثاً: حوصلة حول تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر	10 -
المطلب الثاني: مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر	11 -
أولاً: أرس المال حقوق الملكية	11 -
ثانياً: العوائد المعاد استثمارها	11 -
ثالثاً: رؤوس الأموال المرتبطة بمعاملات الدين بين الشركات	11 -
المطلب الثالث: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر	12 -
المبحث الثاني: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر	22 -
المطلب الأول: النظريات القائمة على هيكل السوق	22 -

- 22 -أولاً: نظرية دورة حياة المنتج.
- 25 -ثانياً: نظرية عدم كمال السوق.
- 28 -ثالثاً - نظرية تدويل الأسواق الوسيطة.
- 30 -المطلب الثاني: النظريات القائمة على المنظمة والحماية.
- 30 -أولاً: نظرية المنظمة (المؤسسة).
- 32 -ثانياً: نظرية الحماية.
- 33 -المطلب الثالث: النظريات التجميعية أو التركيبية.
- 34 -أولاً: نظرية الموقع (التوطن).
- 35 -ثانياً: نظرية الموقع المعدلة.
- 37 -ثالثاً: النظرية الانتقائية.
- 42 -المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.
- 42 -المطلب الأول: النظريات المعتمدة على هيكلية أو بنية السوق.
- 42 -أولاً: نظرية دورة حياة المنتج ل: فرنون: (R. Vernon).
- 45 -ثالثاً: نظرية الإستدخال لأسواق المنتجات الوسيطة ل: بوكلي وكاسن (Casson et Buckley).
- 46 -رابعاً: نظرية عدم كمال سوق رأس المال.
- 47 -المطلب الثاني: النظريات المعتمدة على تنظيم الشركات.
- 47 -أولاً: التفسير القائم على تسيير المؤسسة.
- 48 -ثانياً: المقاربة المعتمدة على إستراتيجية الشركة.
- 49 -ثالثاً: نظرية المعلومات.
- 56 -رابعاً: نظرية الموقع.
- 57 -المطلب الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الواقع العملي.

- 57 -: أولاً: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر لدى الدول المضيفة:
- 62 -: ثانياً: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر الراجعة للمستثمر الأجنبي:
- 65 -: ثالثاً: المحددات الخاصة بالسياسات الاقتصادية الكلية:
- 68 -: خاتمة الفصل:

الفصل الثاني:

المؤسسات و الاستثمار الاجنبي المباشر

- 70 -: مقدمة الفصل:
- 71 -: المبحث الأول: البعد المفاهيمي للمؤسسات
- 71 -: المطلب الأول: بعض التعاريف للمؤسسات
- 73 -: المطلب الثاني: عناصر بناء المؤسسات
- 74 -: المطلب الثالث: أشكال وتصنيف المؤسسات
- 74 -: أولاً: المؤسسات حسب سلم التحليل التدريجي:
- 76 -: ثانياً: المؤسسات حسب الطبيعة أو الشكل:
- 77 -: ثالثاً: المؤسسات حسب التخصص
- 78 -: رابعاً: المؤسسات حسب الوظيفة
- 81 -: المبحث الثاني: نظريات الاقتصاد المؤسسي
- 81 -: المطلب الأول: نظرية تكاليف المعاملات
- 85 -: المطلب الثاني: نظرية الوكالة
- 85 -: أولاً: فرضيات نظرية الوكالة
- 86 -: ثانياً: مشاكل الوكالة
- 86 -: ثالثاً: تكاليف الوكالة

- 87 - رابعا: نموذج نظرية الوكالة
- 88 - المطلب الثالث: نظرية حقوق الملكية
- 88 - أولا: أنواع حقوق الملكية
- 89 - ثانيا: حقوق الملكية وتكاليف المعاملات
- 90 - المطلب الرابع: نظرية التحليل المؤسسي المقارن
- 92 - المبحث الثالث: دور البيئة المؤسسية في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر
- 92 - المطلب الأول: دراسات أدبية حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والمؤسسات
- 93 - المطلب الثاني: النموذج الانتقائي ومحددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر
- 94 - المطلب الثالث: المؤسسات و الاستثمار الأجنبي المباشر
- 98 - أولا: دراسات تجريبية حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والمؤسسات
- 106 - خاتمة الفصل:

الفصل الثالث:

النوعية المؤسسية واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

- 108 - مقدمة الفصل:
- 109 - المبحث الأول: تحليل تطور مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
- 109 - المطلب الأول: الإطار القانوني للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
- 109 - أولا: قانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض
- 110 - ثانيا: المرسوم التشريعي 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار
- 111 - ثالثا: قانون الاستثمارات لسنة 2001
- 112 - رابعا: الأمر 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 والمتعلق بالنقد والقرض
- 113 - خامسا: الأمر التشريعي رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006

- 114 -قاعدة 49-51
- 114 -سابعاً: قانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016
- 114 -المطلب الثاني: الإطار المؤسسي (الهيئات المكلفة بتطوير الاستثمار في الجزائر)
- 115 -أولاً: وكالة ترقية ومتابعة ودعم الاستثمار (APSI)
- 115 -ثانياً: وزارة الصناعة وترقية الاستثمار (MDIPI)
- 116 -ثالثاً: المجلس الوطني للاستثمار (CNI)
- 116 -رابعاً: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)
- 117 -خامساً: الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري (ANIREF)
- 118 -سادساً: صندوق دعم الاستثمار
- 118 -المطلب الثالث: الضمانات والحوافز والامتيازات الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ..
- 118 -أولاً: الضمانات القانونية
- 120 -ثانياً: الحوافز والامتيازات الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
- 122 -المبحث الثاني: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر حسب بعض المؤشرات الدولية
- 122 -المطلب الأول: مؤشر الحرية الاقتصادية (Index of Economic Freedom)
- 125 -المطلب الثاني: مؤشر التنافسية العالمي
- 126 -المطلب الثالث: مؤشر سهولة ممارسة الأعمال
- 128 -المطلب الرابع: مؤشر الشفافية (مؤشر مدركات الفساد)
- 130 -المطلب الخامس: مؤشر المركب للمخاطر القطرية
- 132 -المبحث الثالث: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر
- 132 -المطلب الأول: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر
- 134 -المطلب الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

- 137 -المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
- 140 - خاتمة الفصل:
- 141 - الخاتمة العامة
- 145 - قائمة المصادر والمراجع

قائمة الجداول والأشكال

اليانية

قائمة الجداول:

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
(01-1):	العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمارات الأجنبية	36
(02-1):	محددات استثمار الشركة متعددة الجنسيات حسب النظرية الانتقائية	53
(01-2):	تصنيف المؤسسات حسب سلم التحليل التدريجي	76
(02-2):	ملخص الدراسات التجريبية عن تأثير المؤسسات على الاستثمار الأجنبي المباشر	100
(01-3):	مؤشر الحرية الاقتصادية في الجزائر للفترة 1995-2019	123
(02-3):	تصنيف الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي للفترة (2016-2018)	125
(03-3):	تطور ترتيب الجزائر في مؤشر سهولة ممارسة الأعمال للفترة (2009-2019)	127
(04-3):	وضع الجزائر في المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة ممارسة الأعمال للفترة (2016-2019)	127
(05-3):	مؤشر مدركات الفساد في الجزائر خلال الفترة (2003-2018) السنوات	129
(06-3):	وضعية الجزائر ضمن مؤشر الاستقرار السياسي وغياب العنف (PRSPV) للفترة (1998-2017)	130
(07-3):	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر (2000-2018)	132
(08-3):	عدد المشاريع الاستثمارية في الجزائر خلال الفترة (2002-2017)	134
(09-3):	التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2017)	135
(10-3):	التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2017)	137
(11-3):	أهم 5 شركات مستثمرة في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)	139

قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
43	يبين مراحل دورة حياة المنتج	(01-1):
59	يمثل التعديلات التي أدخلت على النظم الوطنية للاستثمار للفترة 2000-2012	(02-1):
66	مزيج الحوافز الضريبية	(03-1):

84	المخطط الهيكلي لتكاليف المعاملات	(01-2):
87	نموذج نظرية الوكالة	(02-2):

134	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر للفترة (2000-2018)	(01-3):
136	التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2017)	(02-3):
138	التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2017)	(03-3):

مقدمة عامة

أصبح الاقتصاد العالمي يتخذ اتجاه نحو تحرير المبادلات التجارية والمالية الدولية، ومن مميزات هذه العولمة الارتفاع الكبير لنشاط الشركات متعددة الجنسيات و الدور البارز و الهام للاستثمار الاجنبي المباشر كأحد طرق لتمويل المشاريع الاستثمارية وتقليص من البطالة والمساهمة في نقل التكنولوجيا لتطوير طرق الانتاج واكتساب الخبرات والمهارات وصولا إلى تحقيق التنمية وضمان الاستقرار والنمو الاقتصادي، وهذا ما شكل سوق تنافسية بين مختلف دول العالم في كيفية تأهيل و استقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر وجله يتميز بجاذبية من خلال توفير مجموعة الحوافز والضمانات، بالنظر لإحصائيات التدفقات العالمية للاستثمار الاجنبي المباشر في العالم التي أوردها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، نجد بأن الدول المتقدمة تستقطب الحجم الأكبر من هذه التدفقات مقارنة مع الدول النامية، وهذا ما يفسر من وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة.

والحديث عن نوعية المؤسساتية لا يتوقف فقط على أنواع الحوافز والضمانات المقدمة للشركات بل إن عوامل ومحددات أخرى تلعب دورا أكثر تأثيرا على حجم الاستثمارات، فالاستقرار السياسي و الأمني للبلد وتميزه بتنظيمات إدارية و قانونية ومدى وضوح ومرونة واتساق سياسات الدولة الاقتصادية وإجراءاتها والمميزات الجغرافية وسهولة ممارسة الأعمال والشفافية وكذا تقييم عناصر و مكونات حريتها الاقتصادية، كلها عناصر متداخلة وتؤثر وتتأثر مع بعضها، فإن الوصول إلى تحقيق مؤسسات ذات نوعية جيدة تساهم في اتاحة الفرص و الحوافز و التقليل من القيود والعراقيل وتخفيض التكاليف غير المبررة يجعل الدولة تتميز بجاذبية كبيرة لاستقطاب أكبر حجم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والتي تتأثر بثلاثة أبعاد أساسية في الدولة المضيفة والمتمثلة في الإطار العام لسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر، محيط ممارسة الأعمال والمتغيرات الاقتصادية، وهذا ما يظهر بطريقة واضحة وجود علاقة بين نوعية المؤسساتية وجاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة لأن الكفاءة الاقتصادية لدولة ما تخضع أساسا للبيئة المؤسساتية.

وتعتبر الجزائر واحدة من بين هذه الدول التي سعت منذ التسعينيات إلى تطوير مناخها الاستثماري، وذلك من خلال القيام بعدة اصلاحات هيكلية ووضع اليات اقتصادية وقانونية متنوعة تتضمن استخدام نظام الحوافز والضمانات والامتيازات المالية بهدف الرفع من إمكانات الدولة في الحصول على أكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالإضافة إلى توقيع جملة من الاتفاقيات و المعاهدات الثنائية والمتعددة الأطراف مع الدول المتقدمة في جميع المجالات، وسعيها الجاد إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

ومن أبرز الاصلاحات التي قامت بها تلك التعديلات الخاصة بقانون الاستثمار حيث تم إصدار قانون الاستثمار لسنة 1993 الذي يبين الإرادة القوية التي أبدتها الدولة من أجل ترقية الاستثمار من خلال سياسات تحرير التجارة الخارجية والانفتاح الاقتصادي، والأمر رقم 03/01 الصادر في أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار ومناخه آليات عمله حيث قدم العديد من الحوافز التي تعمل على استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية وتحقيق الاستقرار للسياسات النقدية والمالية وتحرير أوجه النشاط الاقتصادي وتأهيل المؤسسات الاقتصادية بالإضافة إلى تحديد الاطار المؤسسي المنظم للاستثمار، وهذا فضلا في رفع من امكانيات البلد لاكتساب التكنولوجيا ومسايرة التطورات العالمية خاصة في مجال البحوث العلمية والابتكارات الحديثة التي بإمكانها جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الإشكالية العامة

وبناء على مع تقدم، ومن منطلق العلاقة بين النوعية المؤسسية وجاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وقصد دراسة هذا الموضوع يمكن طرح الاشكالية الرئيسية التالية:

☞ ما هو تأثير النوعية المؤسسية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر؟

بالاعتماد على الإشكالية الرئيسية يمكن صياغة مجموعة من الأسئلة الفرعية والمتمثلة في:

- ماهي الأبعاد الأساسية لنوعية المؤسسات وكيف أصبح لها تأثير في مجال الاستقرار والتنمية الاقتصادية؟
- ماهي طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر وتفسيراته النظرية؟ وماهي أبرز محدداته، وتوجهات تدفقاته؟
- ما هو حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وماهي وضعية البيئة المؤسسية ومؤشرات تقييمها في

الجزائر؟

فرضيات البحث:

من أجل الاجابة على الاشكالية المطروحة تمت الاستعانة بالفرضيات التالية:

- وجود مؤسسات ذات كفاءة ونوعية جيدة بعكس الوجه الحقيقي للمناخ الاستثمار، ويعتبر أحد العوامل الأساسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- يساهم التحسن التدريجي لمؤشرات تقييم البيئة المؤسسية في الجزائر "ولا سيما كل من مؤشر التنافسية العالمية، المخاطر القطرية، الحرية الاقتصادية، الشفافية" إلى تحسين جاذبية الدولة واستقطابها لجحم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؛

- وجود علاقة تؤكد تأثير نوعية المؤسساتية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر؛

أسباب اختيار الموضوع:

يرجع سبب اختيارنا هذا الموضوع نتيجة للأسباب التالية:

- الرغبة في اطلاعنا أكثر على الموضوع والتعمق فيه.
- أهمية انعكاسات الايجابية للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في البلدان النامية.
- العديد من الدراسات تطرقت إلى انعكاسات الاستثمار الاجنبي المباشر على البلد المضيف، ولكن دراسات مهمة يجذب الاستثمارات الاجنبية المباشرة في تطور سريع مع تطور مناخ الاستثمار في هذه البلدان (نوعية المؤسسات، العوامل السياسية، العوامل الاقتصادية، العوامل الاجتماعية، العوامل التنظيمية والقانونية والتنافسية ...)
- يهتم المستثمر الأجنبي بنمو السوق الداخلي للبلد المضيف لضعف تكاليف الانتاج وتوفر اليد العاملة ووجود الثروات الطبيعية والمواد الأولية، وفي السنوات الأخيرة نلاحظ الاهتمام كبير للمستثمرين بجودة ونوعية النسيج المؤسساتي لبلدان المضييفة لذلك قمنا بدراسة أثر النوعية المؤسساتية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية في عدة اعتبارات وفي ظل التدويل المستمر للعلاقات الاقتصادية الدولية والاتجاه نحو تحرير الاقتصاد العالمي والتنافس ما بين الدول لاستقطاب أكبر حجم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أصبحت النوعية المؤسساتية تشكل أحد أهم هذه المحددات لمعرفة مدى جاذبية الدولة من خلال مجموعة الفرض والحوافز مقارنة بالعراقيل والعوائق.

أهداف الدراسة:

- تهدف الدراسة إلى تحقيق هدف الرئيسي بمعرفة مدى تأثير النوعية المؤسساتية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر، بالإضافة إلى مجموعة من الأهداف والمتمثلة في:
- تأصيل الجوانب النظرية والفكرية للاستثمار الأجنبي المباشر بالاعتماد على المحددات المؤسساتية؛
- تحليل مؤشرات ومكونات وضعية البيئة المؤسساتية في الجزائر؛
- معرفة الهياكل والأطر المؤسساتية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؛

- تحديد العلاقة السببية بين النوعية المؤسساتية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر؛

مجال وحدود الدراسة:

من أجل الوصول إلى الأهداف الموجودة من هذه الدراسة والإجابة عن الاشكالية المطروحة على اعتبارات العلاقة بين النوعية المؤسساتية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، فسوف يتم معالجة هذه الدراسة ضمن الإطار والحدود الآتية:

- الإطار النظري والمفاهيمي للاستثمار الأجنبي المباشر ودوافعه وأبرز محدداته بالاعتماد على المحددات المؤسساتية والعلاقة بين نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- الإطار الاقليمي والزمني للدراسة والمتمثل في تحليل وضعية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والبيئة المؤسساتية في الجزائر ومحاولة مقارنتها مع مجموعة من دول منطقة شمال إفريقيا بالاعتماد على البنانات ومؤشرات؛

هيكل البحث:

انطلاقا من طبيعة الموضوع والإجابة على إشكالية الدراسة المطروحة، وبهدف الإلمام بالموضوع بمختلف جوانبه وحتى تكون الدراسة أكثر شمولية، تم تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول جاءت على النحو الآتي:

- الفصل الأول الإطار العام حول الاستثمار الاجنبي المباشر، بحيث شمل على المفاهيم العامة للاستثمار الاجنبي المباشر مع إبراز تعريفه ومكوناته وأهميته، وصولا إلى نظريات الاستثمار الاجنبي المباشر، بالإضافة لمحددات الاستثمار الاجنبي المباشر.
- تم التطرق في الفصل الثاني للبعد المفاهيمي للمؤسسات والاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث شمل مفهوم المؤسسات، عناصرها وأشكال تصنيفها، تطور نظرياته إقتصاد المؤسسات، وصولا إلى تحديد دور البيئة المؤسساتية في تحديد تدفقت الاستثمار الاجنبي المباشر، ثم تحليل تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم حسب المنطقة وحسب القطاع.
- نستعرض في الفصل الثالث تحليل تطور مناخ الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر من خلال الإطار القانوني، المؤسسات والهيئات المكلفة بتطوير الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر، الضمانات و الحوافز والامتيازات الممنوحة للاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر، تقييم مناخ الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر من خلال تحليل مؤشرات تقييم البيئة المؤسسة في الجزائر بالاعتماد على كل من مؤشر التنافسية

العالمية، مؤشر ممارسة الأعمال، مؤشر المخاطر القطرية، مؤشر الحرية الاقتصادية ومؤشر التنافسية، من خلال حجم التدفقات و التوزيع القطاعي والجغرافي للاستثمار الاجنبي المباشر، وأخيرا تعرض الخاتمة العامة بالنتائج المتوصل إليها..

الفصل الأول:

الإطار العام

حول الاستثمار الأجنبي المباشر

مقدمة الفصل:

تتسم البيئة الاقتصادية الدولية الراهنة باحتدام التنافس بين الدول المتقدمة والنامية على حد سواء على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لأنها تشكل أحد أهم وسائل تنمية وتنويع الموارد المالية ونقل التكن ولوجيا والمعرفة وتوفير مناصب شغل وغيرها، وتعتبر من المتغيرات المؤثرة في تطور الدول ونموها ومؤشرا على انفتاح الاقتصاد وقدراته على التكيف مع التطورات العالمية خاصة في ظل سيطرة الشركات متعددة الجنسيات على حركة السلع والخدمات والتدفقات المالية.

وتختلف جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر من دولة لأخرى ويتوقف ذلك على عوامل متعددة بعضها اقتصادي وتسويقي والبعض الأخر قانوني وسياسي، ونظرا لاهتمام الدول خاصة النامية منها بمناخ الاستثمار وتحسين محددات جذبه بدافع الاستفادة من مزاياه، تعددت أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة منها الاستثمارات القائمة بدافع الاستفادة من الإمكانيات المتاحة في البلد المضيف، ومنها الاستثمارات المصنفة على أساس معيار الملكية والشراكة.

و للتعرف على أهم الجوانب المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة سنحاول التطرق من خلال هذا الفصل إلى العناصر التالية:

- **المبحث الأول:** مفاهيم عامة حول الاستثمار الأجنبي المباشر.
- **المبحث الثاني:** نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر.
- **المبحث الثالث:** محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر حركة من حركات رؤوس الأموال الطويلة الأجل ومظهرها من مظاهر تفتح الاقتصاديات واندماجها في الاقتصاد العالمي، وعاملا أساسيا في ربط وتفعيل العلاقات الاقتصادية الدولية لذا فقد تزايد الاهتمام به في السنوات الأخيرة خاصة من طرف الدول النامية باعتباره شكلا من أشكال التمويل الخارجي البديل عن القروض الأجنبية ووسيلة حيوية تضمن انتقال التكنولوجيا والتقنيات الحديثة بما يساهم في تحقيق متطلبات التنمية الاقتصادية ودعم النمو.

المطلب الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد حظي الاستثمار الأجنبي المباشر باهتمام كبير من طرف المنظمات والهيئات الدولية والباحثين الاقتصاديين نتيجة للمزايا التي يقدمها، ومن تم قد تعددت المفاهيم المرتبطة به، والدراسة التالية تتعرض لأهم تلك المفاهيم.

أولا: تعريف بعض المؤسسات والهيئات الدولية

1. تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (L'OCDE):

الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك النشاط الذي يهدف إلى الحصول على مصلحة دائمة من قبل كيان اقتصادي معين تجاه كيان مقيم آخر من خلال القيام بمشاريع استثمارية مباشرة، وتعني المصلحة الدائمة وجود علاقة طويلة المدى بين المستثمر المباشر والمؤسسة هذا من جانب والتأثير البارز على تسيير وإدارة المؤسسة من جانب آخر. (1)

2. تعريف منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED):

الاستثمار الأجنبي هو ذلك النوع من الاستثمارات التي تعكس المصلحة الدائمة والقدرة على التأثير الإداري بين الشركة المستثمرة وشركة أخرى متواجدة في الدولة المضيفة للاستثمار، وتأخذ الملكية حصة من رأس المال شركة الاستثمار تعادل أو تفوق 10% من الأسهم العادية أو القوة التصويتية. (2)

¹ - L'OCDE, Définition de L'OCDE pour les investissements directs internationaux, 2008, p17.

(http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/statmanuals/files/OECD-DEF-FDI-3RD-EDITION_FR.pdf). Page consulté le: 07/02/2020

² - The official website of the United Nations Conference on Trade and Development UNCTAD. (www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=3146&lang=1.) Page consulte le 07/02/2020.

3. تعريف صندوق النقد الدولي

الاستثمار الأجنبي المباشر هو نوع من الاستثمارات الدولية التي تعكس المصالح الدائمة التي تتحقق بوجود علاقة طويلة الأمد بين المستثمر المباشر ومؤسسة الاستثمار بالإضافة إلى تمتع المستثمر بدرجة عالية من النفوذ في الإدارة وتسيير المؤسسة بعد امتلاكه ما يعادل أو يفوق 10 % من الأسهم العادية أو القوة التصويتية في مجلس الإدارة. (1)

ثانياً: تعاريف بعض الباحثين الاقتصاديين

■ يقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر تلك الاستثمارات التي يملكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة لها أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة، ويتميز الاستثمار الأجنبي المباشر بطابع مزدوج الأول وجود نشاط اقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف والثاني ملكيته الكلية أو الجزئية للمشروع. (2)

■ يقصد بالاستثمار الأجنبي الوافد المباشر السماح للمستثمرين من خارج الدولة بتملك أصول ثابتة ومتغيرة بغرض التوظيف الاقتصادي في المشروعات المختلفة، أي تأسيس شركات أو دخول شركاء لتحقيق عدداً من الأهداف الاقتصادية المختلفة. (3)

الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه مجموعة الموارد النقدية أو العينية التي تأتي المؤسسة عن طريق مدخر أجنبي يشارك مباشرة في نشاط المؤسسة، ويكون الغرض من ذلك تحقيق أرباحاً مستقرة. (4)

ثالثاً: حوصلة حول تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

من خلال التعاريف السابقة للاستثمار الأجنبي المباشر يتضح لنا أن الاستثمار الأجنبي المباشر يركز على عنصرين هامين يتمثلان في الملكية وسلطة اتخاذ القرار في الإدارة، بحيث تتوقف قدرة المستثمر على اتخاذ القرارات الإدارية والتسيير والتملك الكلي أو الجزئي للاستثمار القائم على نسبة المشاركة المتعلقة بالمشروع الاستثماري والتي تعادل أو تفوق عن 10 %، وبناء على ذلك يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه:

¹ - International Monetary Fund IMF, Balance of Payments Manual, Fifth Edition, (Washington: IMF-1993), pp 86-87.

² - نزيه عبد المقصود مبروك، الأثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، الطبعة الأولى، 2007، ص31

³ - فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، 2000، ص 24.

⁴ - قروبوع عليوش كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص 02.

- نشاط إنتاجي يتخذ أشكالا متعددة (عمومية - خاصة - طبيعية أو معنوية) يديره ويشرف عليه مستثمر أجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو بصفة مشارك مع مؤسسات أخرى في بلد غير بلده الأصلي بنصيب يبرر له الحق في الإدارة.
- تدفق لرؤوس الأموال الدولية من بلد إلى آخر من خلال الأعمال التجارية أو توسع لشركة تابعة ومن مميزاته نقل الموارد واكتساب السيطرة. (1)

المطلب الثاني: مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر

توجد ثلاثة عناصر أساسية يتشكل منها الاستثمار الأجنبي المباشر:

أولا: رأس المال حقوق الملكية

يشتمل رأس المال حقوق الملكية على حصص الملكية في الفروع وكافة الأسهم في الشركات التابعة والزميلة بالإضافة إلى المساهمات في رأس المال مثل توفير الآلات والمعدات. (2)

ثانيا: العوائد المعاد استثمارها

تشمل العوائد المعاد استثمارها نصيب المستثمر المباشر (نسبة اشتراكه في الملكية) من العائدات التي لا توزعها الشركات التابعة والزميلة كالأرباح، ونصيبه من عائدات الفروع المحولة إليه، وتعامل العوائد المعاد استثمارها كما لو كانت تدفقات جديدة. (3)

ثالثا: رؤوس الأموال المرتبطة بمعاملات الدين بين الشركات

تتضمن رؤوس الأموال المرتبطة بمعاملات الدين فيما بين الشركات عمليات اقتراض واقراض الأموال بما في ذلك سندات الدين وائتمان الموردين بين المستثمر المباشر من جهة، المؤسسات التابعة والزميلة من جهة ثانية. (4) إن هذه العناصر الثلاثة المكونة للاستثمار تسير وتراقب من طرف مؤسسة الاستثمار والتي تعرف بأنها مؤسسة مساهمة أو غير مساهمة يملك فيها المستثمر المباشر المقيم في اقتصاد بلد آخر نسبة 10 % أو أكثر من

¹ - Paul. R. Krugman, Maurice Obstfeld, Economie Internationale, Traduction de la 5eme Edition Américaine par Achille Hannequart et Fabienne Leloup, 3 Edition de Boeck Université, 2001, p 197.

² - Maitena Duce, Definitions of Foreign Direct Investment (FDI): a methodological note, Banco de Espana, Final draft July 31, 2003, p 05. (<https://www.bis.org/publ/cgfs22bde3.pdf>). page consulté le 12/04/2020.

³ - مصطفى العبد الله الكفري، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، ندوة الثلاثاء الاقتصادية الثالثة والعشرون حول الاقتصاد السوري وآفاق المستقبل، 2010، ص 04. متاح على الموقع: (http://www.mafhoum.com/syr/articles_10/kafri.pdf)، تاريخ الاطلاع 2020/04/09.

⁴ - Maitena Duce, op cit.

الأسهم العادية أو القوة التصويتية في حالة مؤسسة مساهمة، أو ما يعادل ذلك في حالة المؤسسة غير المساهمة، وتشتمل مؤسسات الاستثمار على ثلاثة أنواع: (1)

- **المؤسسات التابعة أو المنتسبة:** حيث يمتلك المستثمر غير المقيم أكثر من 50 % من الأسهم العادية أو القوة التصويتية، ويحتفظ بحق تشكيل أو تغيير أعضاء مجلس الإدارة.
- **المؤسسات الزميلة:** وهي المؤسسة التي يمتلك فيها المستثمر غير المقيم من 10 % إلى 50 % من الأسهم العادية أو القوة التصويتية.
- **الفروع:** وهي مؤسسات غير مساهمة مملوكة بالكامل أو بالشراكة بشكل مباشر أو غير مباشر مع طرف ثالث مقيم، وتأخذ الفروع أحد الأشكال التالية:
 - (1) فرع دائم أو مكتب تمثيل للمستثمر الأجنبي.
 - (2) شركة غير مساهمة مملوكة بين عدد من المستثمرين الأجانب.
 - (3) أراضي أو مباني سكنية أو معدات غير منقولة مملوكة للمستثمر أجنبي مقيم.
 - (4) معدات منقولة تعمل داخل اقتصاد غير الاقتصاد الذي يقيم به المستثمر الأجنبي لفترة زمنية تصل إلى عام على الأقل (كالسفن، الطائرات، معدات التنقيب عن النفط والغاز الطبيعي).

المطلب الثالث: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر

تزايدت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصادي العالمي بشكل واضح، منذ فترة الثمانينيات من القرن 20، وبصفة خاصة في الدول النامية، وهذا راجع إلى عدد من الأسباب منها:

- تفاقم أزمة المديونية الخارجية عام 1982، وما ترتب عليها.
- الزيادة الكبيرة في حاجة الدول إلى التمويل الخارجي في وقت تناقص فيه معدل الادخار على مستوى العالم، وتناقصت فيه أيضا مصادر التمويل الأخرى بالنسبة لكثير من الدول النامية، حيث إنخفض معدل الادخار العالمي من حوالي 23,2 % خلال الفتر 1974-1985 إلى نحو 21,2 % خلال الفتر 1986-1997. (2)

1 - مصطفى العبد الله الكفري، المرجع السابق، ص 03

2 - حسين عبد المطلب الأسرج، استراتيجية تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر، كتاب الأهرام الاقتصادي، مؤسسة الأهرام، العدد: 213، مصر، أغسطس 2005، ص: 20

- قيام العديد من الدول النامية بإجراء إصلاحات اقتصادية، وتغييرات هيكلية في اقتصادياتها لإحلال نظام السوق بدلا من الاعتماد على الدولة في إدارة النشاط الاقتصادي، مما ترتب عليه التخلص من بعض القيود التي كانت تعوق تدفق تلك الاستثمارات إلى داخل أراضيها.
 - توجهات العولمة^(*)، وتحرير التجارة العالمية.
- تغير نظرة الدول النامية للاستثمارات الأجنبية المباشرة من النظرة السلبية إلى النظرة الإيجابية، من إعتباره تدخلا في الاقتصاد الوطني إلى تشجيع تلك الاستثمارات باعتبارها تسد فجوة الادخار، والاستثمار، ومورد لتمويل التنمية الاقتصادية.

على ضوء ما سبق، تزايدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، وحدث تحول كبير في مصادر التمويل للدول النامية، حيث تقلصت مساعدات التنمية الرسمية بسبب القيود المفروضة من قبل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي⁽¹⁾، واكتسب التمويل من المصادر الخاصة أهمية متزايدة خلال عقد التسعينات، كما حلت التدفقات الخاصة في صورة استثمار أجنبي مباشر وفي صورة تدفقات الأسهم والسندات محل القروض البنكية التجارية، بسبب مشاكل عدم سداد القروض، وأصبح الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مصادر التمويل الخاص، بل ومن أهم مصادر التدفقات الرأسمالية للدول النامية على الإطلاق.

وقد أشارت الإحصائيات التي تضمنتها تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية للاستثمار العالمي، أنّ تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (الوارد) شهدت تزايدا قياسيا، وبعدها كانت تقدر قيمتها 59 مليار دولار في سنة 1982، تزايدت لتصل قيمتها 202 مليار دولار في سنة 1990، لتواصل بعد ذلك الزيادة لتصل قيمتها 1929 مليار دولار في سنة 2007 أما معدلات نموه، تبين أنه خلال الفترة 1986-1990 كان متوسط معدل النمو السنوي 21,7%، أما خلال الفترة 1991-1995 فقد بلغ 22%، والذي عكسته التغيرات العالمية غير المستقرة والتي ميزتها حرب الخليج وما ترتب عليها من عدم استقرار المنطقة العربية من ناحية والدول المتقدمة المشاركة في الحرب من ناحية أخرى، ثم بعد تلك الفترة شهد معدل النمو ارتفاعا كبيرا بنسبة 40%

* - هي تلك الحالة أو الظاهرة التي تسود في العالم حاليا، وتتميز بمجموعة من العلاقات والعوامل والقوى، تتحرك بسهولة على المستوى الكوني متجاوزة الحدود

الجغرافية للدول ويصعب السيطرة عليها، يطلق عليها القرية الكونية Global village

1 - أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، الدار الجامعية، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، 2005، ص 22.

خلال الفترة 1996-2000، وبلغ معدل النمو في سنة 2007 حوالي 35,4% ليعرف هذا التدفق بعد ذلك انخفاضاً في سنتي 2008 و2009 وهذا بسبب تأثيرات الأزمة المالية العالمية.

وكذلك تشير هذه الإحصائيات إلى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر كانت سنة 1982 حوالي 28 مليار دولار، وارتفعت في سنة 1990 إلى حوالي 230 مليار دولار، لتواصل ارتفاعها لتصل في سنة 2005 حوالي 837 مليار دولار، وفي سنة 2007 حوالي 2147 مليار دولار، أما معدلات نموه فتبين أنه خلال الفترة 1986-1990 كان يحقق 24,6% وانخفض بعد ذلك إلى 17,3% خلال الفترة 1991-1995 وبلغت نسبته 36,4% خلال فترة 1996-2000، وحقق زيادة في النمو في سنة 2004 بنسبة 56,6% مقارنة بسنة 2003، ليسجل بعد ذلك انخفاضاً بنسبة 4,6% في سنة 2005 ليعود بعد ذلك ليحقق زيادة بنسبة 35,4% في سنة 2007 ليعرف بعد ذلك انخفاضاً في سنتي 2008 و2009 وذلك بسبب تأثيرات الأزمة المالية العالمية، كما زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان المتقدمة بقوة في عام 2011، لتصل إلى 748 مليار دولار⁽¹⁾، بزيادة قدرها 21% عن 2010، ومع ذلك ظل مستوى التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر لهذه البلدان أدنى بمقدار الربع عند مستوى متوسط ثلاث سنوات قبل الأزمة.

وبالإضافة إلى تلك الأسباب التي أدت إلى تزايد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم وتسبق كافة الدول على اجتذابه، يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر ذو أهمية لما له من دور في تحقيق التنمية الاقتصادية، وتأثيره البالغ في معدلات النمو المستهدفة، ويمكن توضيح ذلك كما يلي: (2)

1) أهميته على مستوى النمو الاقتصادي في الدولة المضيفة:

حيث يعتبر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر عملية زيادة في المصادر المالية للدولة خاصة في ظل تقلص اعتماد الدول على المديونية الخارجية، وتقلص حجم المساعدات الخارجية إليها، وبالتالي المساهمة في سد فجوة الادخار، وبالشكل الذي يساهم في تنفيذ الاستثمارات المطلوبة.

1 - الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون، عرض عام، نيويورك، 2010، ص 09.

2 - أمير الفونس عريان، السياسات الاقتصادية الملائمة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، المؤتمر السنوي الثاني عشر بعنوان: إدارة أزمة الاستثمار في ضوء التكتلات الاقتصادية العالمية، المجلد الأول، جامعة عين شمس، القاهرة، ديسمبر 2007، ص 189.

2) أهميته كعنصر تكميلي للموارد المحلية:

تؤدي الموارد المحلية دورا رئيسيا في تمويل مختلف البرامج الاقتصادية، والاجتماعية لأنها أساس التنمية المستدامة، ويشترط في ذلك فقط تعبئتها تعبئة جيدة، ولكن ليس من المعقول على أي دولة أن تعتمد فقط على الموارد المحلية لمحدوديتها، وقصورها عن تغطية متطلبات البرامج التنموية، وبالتالي يأتي الاستثمار الأجنبي المباشر ليلعب الدور المكمل لتلك الموارد لأجل تغطية تلك النقائص.

3) أهميته في نقل التكنولوجيا:

هذا الأثر من العوامل الرئيسية التي أدت بالدول النامية إلى اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر⁽¹⁾، حيث يعتبر أحد أهم قنوات نقل التكنولوجيا وبخاصة في شكل تنويعات جديدة، وهذه التكنولوجيا قد لا تكون متاحة تجاريا، خاصة في ظل رفض الشركات المبتكرة بيعها عن طريق الترخيص المباشر للشركات المحلية في الدول المضيفة، وقد تمكنت بعض الدول النامية من إقامة مشروعات ضخمة ذات مستوى في مقدم من خلال الاستثمارات الأجنبية مثل مشروعات البتروكيماويات في السعودية، والكويت، والإمارات، ومصر.⁽²⁾

4) أهميته على مستوى العمالة:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم الحلول الناجعة لدى الدول النامية للتخفيف من حدة ارتفاع معدلات البطالة، ويؤدي كذلك إلى تحقيق وفورات اقتصادية للعمال تتمثل في ارتفاع أجورهم الحقيقية، وزيادة قدراتهم الإنتاجية، وهذا بتدريب القوى العاملة على الأساليب الفنية المتطورة، ووسائل رفع الكفاءة الإنتاجية⁽³⁾، وهو عامل من عوامل نقل مؤهلات التسيير، والإدارة إذ عن طريق اجتذابه يمكن للشركات الأجنبية أن تساهم في إقحام أساليب إدارية حديثة ومتطورة، وبالتالي تنمية المهارات الإدارية للمؤسسات المحلية في حال المحاكاة، أو عبر إثارة حماسها في تنمية المهارات الإدارية بما حتى تكون قادرة على منافسة الشركات الأجنبية.

1 - بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، أو ارق بنك مصر البحثية، العدد الثاني، القاهرة، 1997، ص 17.

2 - أيمن الحماقي وآخرون، محاضرات في الاقتصاد التطبيقي، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2003، ص: 455.

3 - عبد المجيد أونيس، الاستثمار الأجنبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقع وأفاق في الدول العربية، الملتقى الدولي بعنوان متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة التكوين المتواصل، الجزائر، أفريل 2008، ص 253.

5) أهميته في تحسين وضع ميزان المدفوعات:

يعمل الاستثمار الأجنبي المباشر على تحسين أوضاع موازين المدفوعات في الدول النامية المضيفة من خلال تحسين وضع ميزان رأس المال، وذلك من خلال زيادة تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، وتحسين وضع الميزان التجاري، وذلك بسبب زيادة نمو الصادرات من ناحية، وذلك من خلال الاستفادة من شبكات التسويق الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات، وكذلك حدوث تخفيض في جانب الواردات من ناحية أخرى.

6) الآثار التي يخلقها الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن منافع الاستثمارات الأجنبية بالنسبة للدول المضيفة إنما تتمثل فيما يترتب على هذه الاستثمارات من إيجاد فرص التوظيف وتحقيق الإنتاج والدخل وزيادة معدل التكوين الرأس مالي وتحسين ميزان المدفوعات وزيادة معدل النمو الاقتصادي ومستوى التنمية الجهوية، وكذلك زيادة تدفق النقد الأجنبي وحجم الاستثمار الوطني، رغم أنه هناك بعض المجالات المذكورة يؤثر عليها الاستثمار الأجنبي المباشر بالسلب كما يؤثر عليها بالإيجاب لكن يغلب الجانب الإيجابي على الجانب السلبي، ولذلك تم إدراجها في الآثار الإيجابية.

أ. الأثر على الإنتاج والتوظيف والدخل:

يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة إيجابية في الإنتاج والتوظيف، فالشركات الوطنية ربما لا تدرك فرص الاستثمار الوطنية المتاحة، أو أنها تدرك ذلك لكنها غير قادرة على تنفيذها لأسباب تتعلق بضعف الإمكانيات المالية والفنية، وفي حين توجد لدى المستثمر الأجنبي خبرة سابقة في النشاط الاقتصادي ومعرفة أكثر بالفنون الإنتاجية والتسويقية، وبذلك سيكون أكثر قدرة وكفاءة في تنفيذ المشروعات الانتاجية في الدول المضيفة، مما يؤدي إلى خلق فرص عمل ومداخل جديدة، وتزداد العمالة مع تصدير السلع الكثيفة العمالة نسبياً.⁽¹⁾

ب. الأثر على النقد الأجنبي:

لا شك أن التعاون الاقتصادي الدولي في مجالي النقد والتمويل له آثاره المباشرة وغير المباشرة في تخفيف القيود المفروضة على الصرف الأجنبي والاستيراد وفي تشجيع نمو الأنشطة التصديرية⁽²⁾، لذا اختلفت الرؤيتان الكلاسيكية والحديثة في شأن وجود الشركات متعددة الجنسية في الدول المضيفة والتي قد تؤدي إلى زيادة التدفقات

¹ - محمد صقر وآخرون، الاستثمارات الأجنبية ودورها في تنمية الاقتصاديات النامية، مجلة جامعة تشرين، سلسلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية، المجلد: 28، العدد: 13، سوريا، 2006، ص 163.

² - عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، بدون طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص: 301

من النقد الأجنبي الخارجة عن التدفقات الداخلة⁽¹⁾، فالمستثمر الأجنبي يفضل تحويل صافي عوائده للخارج بالعملة الصعبة حتى يستفيد من فارق التحويل، لكون هذا الفارق في صرف العملة " يبدى تأثيراً على التجارة وتدفق الاستثمارات ويتيح للتجارة مقارنة الأسعار بطريقة مباشرة، " وعليه فهذه المفاضلة هي التي تدفع المستثمرين لتحويل عوائدهم إلى خارج حدود البلد⁽²⁾، أو قد " تحصل عمليات الصرف على إثر صفقات تبادل للسلع والخدمات مقابل النقد، بين المقيمين وغير المقيمين " ومفهوم الصرف هنا هو سعر عملة يعادل بسعر عملة أخرى".

ج. الأثر على التنمية الاقتصادية:

تسعى وتطمح كل الدول إلى التقدم والتطور نحو الأفضل رغم اختلاف وتباين ذلك السعي والظروف المحيطة به، وإن كانت هناك دول قليلة قد بلغت مستويات تطويرية متقدمة اقتصادياً واجتماعياً وتكنولوجياً، فإن هناك دولاً كثيرة لم تكمل حتى ضروريات الحياة الكريمة للإنسان وبالتالي عليها بذل جهود مضاعفة لذلك، وهو ما يعني حاجتها الملحة لتحقيق التنمية، ولهذا احتل موضوع التنمية الاقتصادية أهمية كبرى خاصة بعد الحرب العالمية الثانية سواء على مستوى الفكر التنموي أو عمليات التنمية في البلدان النامية.

"ولقد اختلف تعريف التنمية من مدرسة فكرية اقتصادية إلى أخرى بدءاً بالمفكرين التجاريين مروراً بالطبعيين ثم الاقتصاديين التقليديين ثم إلى المفهوم الماركسي ثم مفكري المدرسة التقليدية الحديثة إلى المفهوم الكنزي والنيوكنزي كل حسب المستند الذي استند إليه في تصوره فمن مستند إلى التجربة التاريخية أو الذي يعتبر التصنيع أساساً لتحقيقها أو الذي يحدد مفهومها من خلال التأثير على المؤشرات المختلفة أو إحداث تغيير في الهيكل"⁽³⁾.
و يمكن إجمالاً القول أن التنمية الاقتصادية هي تحقيق تغيير هيكلي في البنية الاقتصادية أو زيادة مستوى الرفاه الاجتماعي والاقتصادي للفرد.

أما عن كيفية تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية الاقتصادية فهو كالآتي: ⁽⁴⁾

◀ تمثل الاستثمارات عملية بناء للأصول المادية الثابتة وزيادة التكوين الرأسمالي، وبهذا يؤدي الإنفاق الاستثماري إلى زيادة القدرات الإنتاجية للبلاد، ورفع معدل النمو وتحسين الوضع الاقتصادي بصورة

1 - سامح عبد المطلب عامر، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار الفكر ناشرون وموزعون، عمان، الأردن، 2010، ص: 132

2 - بسام الحجار، نظام النقد العالمي وأسعار الصرف، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2009، ص 96.

3 - ربح حمدي باشا، "أزمة التنمية والتخطيط في ظل التحولات الاقتصادية العالمية"، (أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008)، ص ص 05-18.

4 - أمال براهيمية وظريفية سلايمية، التعجيل بالتغيير تعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر هو المفتاح للتنمية الاقتصادية، الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، 2006، ص 09.

عامة، وتساهم عمليات الاستثمار الموجهة بصورة صحيحة إلى إقامة التناسبات الصحيحة فيما بين القطاعات الاقتصادية، وزيادة التشابك والترابط بين هذه القطاعات الاقتصادية، بما يحقق وحدة الاقتصاد الوطني وتكامل فروع الإنتاج ودفع عملية التنمية إلى الأمام بصورة متواصلة.

◀ ولهذا طالما نظر اقتصاد التنمية باستمرار إلى تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول النامية بطريقة إيجابية، وهو منظور ناشئ من التجربة الناجحة للاقتصاديات الرأسمالية والأسواق الحرة، فالمستثمرين الأجانب يجلبون مواد جديدة نادرة، رأس المال، التكنولوجيا، الإدارة، ومهارة التسويق للبلد المضيف، ووجود المستثمرين يزيد من المنافسة وتحسين الكفاءة ومن فرص العمل ويحسن توزيع الدخل، وضمن هذا الإطار من الصعب أن لا نصل إلى استنتاجات إيجابية عن مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية. إلا أن هذه الاستنتاجات في واقع الأمر تنطبق على الدول المتقدمة أكثر من الدول المتخلفة مما جعل عملية تقييم تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التنمية عملية معقدة، حيث يجب على الدول النامية أن تلتزم الحذر إزاء انتهاج موقف غير مدروس من المكاسب الخاصة بهذا الاستثمار.

" لكن ذهب البعض بشأن الدور الذي يمكن أن يلعبه الاستثمار الأجنبي في تحقيق التنمية إلى القول بأن الاستثمار هو الدينامو الذي يجعل عجلات اقتصادنا الحديث تدور بسرعة أكبر ومن ثم ترتفع مستويات المعيشة لأكثر عدد من الأفراد، ويفيد الواقع العملي أن الدول التي استعانت بالاستثمار الأجنبي قد حققت معدلات نمو اقتصادي مرتفعة للغاية ومن أمثلة تلك الدول تايوان وهونج كونج وسنغافورة وكوريا الشمالية".⁽¹⁾

د. الآثار السلبية المحتملة على ميزان المدفوعات:

يعد ميزان المدفوعات النافذة التي يطل منها الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي⁽²⁾، ويعرف على أنه " عبارة عن حساب سنوي لكافة المعاملات الاقتصادية التي تمت خلال فترة معينة بين الأشخاص المقيمين في بلد معين والأشخاص المقيمين في البلدان الأخرى"⁽³⁾، ويشير الناقدون والمعارضون للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أن الآثار المباشرة لتلك الاستثمارات على ميزان المدفوعات الدولية المصيفة قد تكون إيجابية، وذلك نظراً لزيادة حصيلة تلك الدولة من النقد الأجنبي (حساب العمليات الرأسمالية)، كما تمكن الدولة المصيفة من إمكانيات أكبر

1 - نزيه عبد المقصود محمد مبروك، مرجع سابق، ص: 465.

2 - هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 196.

3 - محمد زكي شافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 2009، ص 61.

لغزو أسواق التصدير وبالتالي زيادة حصيلة المضيفة من إمكانيات أكبر لغزو أسواق التصدير وبالتالي زيادة حصيلة صادراتها، إلا أن تلك الآثار قد تكون سلبية على ميزان المدفوعات في المدين المتوسط والطويل نظراً إلى: (1)

- ◀ زيادة الشركات الأجنبية المستثمرة من الواردات فيما يخص السلع الوسيطة والخدمات.
- ◀ هناك المزيد من الضغوط على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة، وذلك نتيجة سياسة تسعير الصادرات والواردات التي تتبعها الشركات المستثمرة في حالة التكامل الرأسي مع فروعها.
- ◀ هناك بعض الممارسات من الشركات المستثمرة للحد من فروعها في دولة معينة أوفي كل الدول، حيث كثيراً ما يخطر على الفروع منافسة الشركة الأم في الأسواق العالمية، أو ربما لا يسمح لتلك الفروع بالتصدير إلا لأسواق معينة وفقاً لما يسمى -الشروط التقييدية.

هـ. الآثار المحتملة على هيكل السوق المحلي:

تتمتع الشركات الأجنبية المستثمرة ب وضع احتكاري أو شبه احتكاري في أسواق الدول المضيفة، وذلك راجع إما لانفراد تلك الشركات بإنتاج أصناف أو سلع متميزة لا يتوفر لها بدائل في السوق (2)، أو تلك الشركات تستحوذ على شريحة كبيرة من طلب السوق لتلك السلع في الدولة التي تكفل لها القيادة السعرية، لذا من الآثار السلبية التأثير على السوق الوطنية من خلال تعريض العديد من الشركات المحلية إلى مشاكل في تصريف منتجاتها، الأمر الذي يستوجب على الدولة المضيفة وضع سياسة حمائية لبعض الصناعات الناشئة من خلال وضع إطار تشريعي وتنظيمي يكفل استمرار نشاط هذه الشركات. (3)

و. آثاره على التنظيم والإدارة:

من أكثر المشاكل التي تواجه البلدان النامية هي سوء التسيير وقلة الخبرة في ميدان الإدارة، وذلك يظهر جلياً في عدم امتلاكها للوسائل الحديثة في هذا الشأن، ولذلك فإن استقدام الاستثمار الأجنبي المباشر قد يؤدي إلى: (4)

- ◀ تنفيذ برامج للتدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدول الأم.

1 - محمد قويدري، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العربية، يومي 17-18، أبريل، جامعة حسينية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 2006، ص 39.

2 - عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003، ص 26.

3 - عبد الله بلوناس ومحمد بوهدة، آثار ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية: حالة الجزائر، الملتقى العلمي الثاني حول: الاستثمار الأجنبي المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي حالة بعض الدول النامية، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، يومي 23/22 أكتوبر 2007، ص 17.

4 - فارس فضيل، مرجع سابق، 2004، ص 148.

- ◀ تقديم أو إدخال أساليب إدارة حديثة ومتطورة.
- ◀ خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة الحالية.
- ◀ استفادة الشركات الوطنية من نظيرتها الأجنبية -بما فيها متعددة الجنسيات بالأساليب الإدارية الحديثة من خلال التقليد والمحاكاة.
- ◀ إثارة حماس الشركات الوطنية في تنمية مهاراتها الإدارية حتى تستطيع الصمود أمام منافسة الشركات متعددة الجنسيات.

ز. الأثر على التقدم التكنولوجي:

تعتبر مسألة تحويل التكنولوجيا، من المسائل الهامة التي ظلت تشغل بالواقعي سياسات التنمية في البلدان النامية، ولاسيما عقب مرحلة التحرر السياسي لهذه الدول من هيمنة الاستعمار الأجنبي. وقد أثبتت مختلف الدراسات التي خصت العلاقات الاقتصادية الدولية وقضايا التنمية والتخلف أن هناك تباين واضح بين الدول المتقدمة والدول النامية، بحيث أن الدول التي يتوافر لديها التكنولوجيا الحديثة عن طريق الاختراع أو الابتكار أو التحديد تستطيع إنتاج سلع إنتاجية أو رأس مالية⁽¹⁾، لذا يمكن أن تتم عملية نقل التكنولوجيا بواسطة الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن طريق عدة أشكال: تحفيز التقليد، وتحفيز الطلب على منتجات تتضمن محتوى تكنولوجي أكثر حداثة⁽²⁾، انتقال العمالة التي توظفها الجهة المستثمرة دون فقدانها للميزة النسبية التي تملكها من جراء حيازة التكنولوجيا بواسطة تقديم أجور لموظفيها تفوقها ما يمكن أن يحصلوا عليه من المنافسين المحتملين في البلد المضيف، فالدول النامية تعاني من تخلف تكنولوجي رهيب مقارنة بالدول المتقدمة ووسائل الإنتاج فيها والتكنولوجيا المستعملة تعتبر بدائية أو متخلفة مقارنة بالدول المتقدمة⁽³⁾، وهناك العديد من الطرق التي يتم بواسطتها نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة صاحبة الاختراع إلى الدول النامية، منها:

- ◀ الواردات من السلع الوسيطة الرأسمالية.
- ◀ التراخيص الممنوحة من قبل الشركات الأجنبية لفائدة الشركات المحلية.

1 - محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، بدون طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 17.

2 - محمد براق وسمير ميموني وتوفيق عليوات، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل وتطوير التكنولوجيا في الدول النامية، (مع دراسة تقييمية لتعاون التكنولوجيا الأورومتوسطي)، الملتقى الدولي الأول حول: الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، المركز الجامعي ببيشار، يومي 29/28 جانفي 2008، ص 09-08.

3 - Emmanuel Nyahoho, Pierre Paul Proulx, Le commerce International: Théories -Politique et Perspectives Industrielles, 3^{ème} Edition, Presse de l'université du Québec, Canada, 2006, P. 71.

◀ اتفاقيات الشراكة والتعاون بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية.

▪ الآثار على السياسة الاقتصادية والسيادة الوطنية:

يثير المعارضون للاستثمارات المباشرة بعض القضايا المتعلقة بتأثير تلك الاستثمارات على السياسة العامة للدولة المضيفة وكذا قابليتها للخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية بشكل غير مباشر من خلال الشركات متعددة الجنسيات⁽¹⁾، وكذا تعرض المصالح الوطنية للدولة المضيفة لهذه الضغوط أيضاً، ومن ثمة فإن نشاط تلك الشركات قد يؤدي إلى الانتقاص من الاستقلال الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة ولكن بدرجات متفاوتة كما أن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات يؤدي إلى خلق طبقة من المنتفعين ترتبط مصالحها بمصالح تلك الشركات، حيث تضم طبقة المنتفعين مجموعة من التجار والموردين والوكلاء والسماسرة وغيرهم ويشكل هؤلاء مجموعة ضغط للدفاع عن تلك الشركات ولو على حساب المصلحة الوطنية في ثياب جديدة، وهناك وقائع كثيرة تثبت استخدام الدول المصدرة لرأس المال لأساليب تهدف إلى فرض إرادتها السياسية على هذا البلد النامي أو ذاك، وعليه فالشركات المتعددة الجنسية يمكن أن تشكل خطراً على سيادة الدول وترهن قرارها السياسي، خاصة إذا ما تعرضت مصالحها للخطر.⁽²⁾

¹ - عبد الله بلوناس ومحمد بوهدة، مرجع سابق، ص 15 ، 14 .

² - عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008، ص 26.

المبحث الثاني: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

إن بروز بعض الظواهر الاقتصادية تستتبعه دراسات نظرية وأخرى ميدانية؛ منها المفسرة لهذه الظواهر والباحثة في أسباب حدوثها واستخلاص نتائجها. والاستثمار الأجنبي المباشر كأحد الظواهر الاقتصادية على المستوى الدولي، نال اهتمام الكثير من رجال الاقتصاد بالدراسة والتحليل. وخلصت هذه الدراسات إلى وضع تفسيرات متنوعة لسلوك الاستثمار الأجنبي المباشر ودوافعه.

هذه التفسيرات نصلح عليها بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر التي تنوعت وتطورت عبر الزمن، تناول أكثرها شيوعاً وتداولاً في الأدب الاقتصادي بصفة مختصرة، مركزين على العناصر الأساسية لكل نظرية، متجنبين التفاصيل الدقيقة التي يمكن الرجوع إليها في المصادر الأصلية لها والمخصصة لهذا الشأن. ويمكن تصنيف هذه النظريات إلى ثلاث مجموعات سنتطرق لها خلال هذا المبحث:

المطلب الأول: النظريات القائمة على هيكل السوق.

حسب هذه النظريات يستوجب على المؤسسات التي تستثمر في الخارج امتلاك ميزة احتكارية أو تنافسية في أحد العناصر الأربعة التالية: (1)

- تكلفة رأس المال،
- اقتصاديات الحجم الكبير،
- نفقات البحث والتطوير،
- نفقات الإشهار.

ومن النظريات التي تناولت الاستثمار الأجنبي المباشر من زاوية هيكل السوق نجد نظرية دورة حياة المنتج ونظرية السوق غير الكامل ونظرية تدويل الأسواق الوسيطة.

أولاً: نظرية دورة حياة المنتج.

ارتبطت هذه النظرية أساساً بأفكار ريموند فيرنون R. Vernon التي قدمها لأول مرة عام 1966 من خلال نموذج أساسي مبسط أتبعه بعدد من التنقيحات والتعديلات، أبرزها تلك التي قدمها عام 1974. (2)

¹ - Anne Androuais et autres, L'investissement extérieur direct, Presses universitaires de Grenoble, France, , P 87.

² - عصام عبد العزيز مصطفى، الآثار الاقتصادية للسياسات التسويقية للشركات دولية النشاط: دراسة تطبيقية على جمهورية مصر العربية، أطروحة دكتوراه، جامعة حلوان، مصر، 1998، ص 25

1. عرض النظرية: تقوم هذه النظرية على أن حياة المنتج (السلعة) تعرف ثلاث مراحل هي:

أ) **مرحلة المنتج الجديد:** وهي المرحلة التي يبتكر فيها المنتج و□ يعرض للبيع لأول مرة. وتتم عملية ابتكار المنتجات الجديدة في الدول المتقدمة بسبب تطور البحث العلمي فيها ووفرة اليد العاملة الماهرة وإنفاق الشركات مبالغ ضخمة على بحوث الابتكار والتطوير.

كما ينتج ويسوق المنتج - في هذه المرحلة - في نفس بلد الابتكار، و حسب هذه النظرية، لا يوجد استثمار أجنبي مباشر في هذه المرحلة من مراحل حياة المنتج.

ب) **مرحلة المنتج الناضج:** في هذه المرحلة يكون الشكل النهائي للمنتج قد استقر وتنخفض تكاليف البحوث والتطوير الخاصة به مما يساهم في انخفاض سعره. كما قد تظهر بدائل له - مما يزيل حالة احتكار القلة القائم على الابتكار - هذا مع تزايد الطلب عليه، "مما يعطي الفرصة للإنتاج على المستوى الاقتصادي الكبير، كما تزداد المنافسة بين المنتجين مما يدفعهم إلى القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج وفي نفس أسواق التصدير"⁽¹⁾. وهذا عندما تكون التكلفة المتوسطة للإنتاج في البلد الأصلي (المبتكر) بما فيها أعباء النقل والشحن - للأسواق الخارجية - أكبر من التكلفة المتوسطة لإنتاج نفس المنتج في البلد المستورد. وبهذا ينشأ الاستثمار الأجنبي المباشر وفقا لهذه النظرية عندما يصل المنتج إلى المرحلة الثانية - المنتج الناضج - من حياته.

ت) **مرحلة المنتج النمطي:** في هذه المرحلة "يصبح المنتج معياري وغير مميز. وفي هذا تتركز المنافسة بين المؤسسات على السعر. ويتم توطين، (Standardisation) المستوى من المعايير الاستثمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية ذات المستوى الأجرى المنخفض... إن السعر - معبرا عن التكلفة - يصبح العنصر القائد (الموجه) ويمكنه إحداث آثار إرتدادية (feed-back)، أي إحداث صادرات من البلد المضيف إلى البلد الأصلي"⁽²⁾.

و لهذا ينتقل توطين الإنتاج من البلد المبتكر إلى البلدان التي تتميز بضعف تكاليف الإنتاج -المواد الأولية واليد العاملة البسيطة أساسا- ويصبح البلد المبتكر مستوردا للمنتج الذي ابتكره لأسباب تكاليفية محضة.

1 - أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص 29

2 - Elias Gannage, Théories de l'investissement direct étranger, Economica, Paris, 1985, p 87.

إن أهم ما ركزت عليه هذه النظرية هو الميزة الاحتكارية القائمة على الابتكار التي توطن الإنتاج – وبالتالي الاستثمار – في الدول المتقدمة المالكة لعوامل الابتكار، وعلى المزايا المكانية التي تتمتع بها بعض الدول منها النامية، والتي بفعالها يجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها. وعليه تستنتج النظرية أن هذا الأخير لن يحدث إلا بعد انتهاء المرحلة الأولى من حياة المنتج أي بعد أن يصبح المنتج ناضج ثم نمطي.

2. فوائد النظرية: ومن أهم فوائد هذه النظرية نذكرها في:

- تفسر هذه النظرية التوطنات المباشرة للعديد من الشركات المتعددة الجنسية الصناعية في الخارج، وذلك في الستينيات والسبعينات (أين توطنت الشركات الأمريكية في أمريكا الجنوبية، والشركات الأوربية في بعض بلدان إفريقيا وكوريا الجنوبية، والشركات اليابانية في بلدان جنوب شرق آسيا).
- كما توضح هذه النظرية أن ميزات الشركات المتعددة الجنسية تتغير مع مرور الزمن، وتشرح لماذا لا تستمر هذه الأخيرة في بعض القطاعات لمدة أطول، ويرجعها فرنون إلى أنه عندما تكون التكنولوجيا بسيطة ومعروفة والاستثمار مرتفع، يظهر مخاطر هام وهو إمكانية استيعاب شركات البلدان النامية لخبرة الشركات المتعددة الجنسية، وهذا فضلا عن ممارسة حكومات هذه البلدان لضغوطات كبيرة قصد فرض الرقابة على الشركات المقيمة فيها وهذا خاصة في قطاع المناجم والبتروك.
- كما أيد الاقتصادي الأمريكي بوكر (F. Knicker bocker) الباحث فرنون لإعتباره أن الفروع تتبنى سلوك التابع (Suiveur) اتجاه الرائد أي الشركة الأم (leader)، حيث أقيمت عدة فروع أمريكية في أوروبا بعدما توطنت شركاتها الرائدة فيها (و هي حالة Coca-Cola و Pepsi-Cola وهي حالة الشركات التي تعمل في سوق إحتكار القلة خاصة في مجال تركيب السيارات والبنوك).

3. الإنتقادات الموجهة لنظرية دورة حياة المنتج: من بين الإنتقادات الموجهة إليها:

- كونها لا تهتم سوى بالاستثمارات الخاصة بالمنتجات الجديدة، وبالتالي لا يمكنها تفسير تلك الاستثمارات الخاصة بالمنتجات الموجودة في السوق لفترة طويلة.
- تأخذ بعين الإعتبار إلا الاستثمارات الخارجية للولايات المتحدة لمدة زمنية محدودة (الخمسينات والستينيات) وهي مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية، أين كانت توجد فعلا فوارق في التكاليف الأجرية بين الولايات المتحدة وأوروبا.

- أن المنتجات لا تخضع لكل هذه المراحل، فبعضها تركز في البلد الأصلي، والبعض الآخر وصل إلى المرحلة الثانية، و نوع آخر من المنتجات يمر من المرحلة الأولى إلى المرحلة الأخيرة وهكذا، وكمثال إذا كانت المرحلة الأولى والثانية اللتان عرضهما فرنون في تحليله والتي غالبا ما تتبعهما الشركات الفرنسية واليابانية، فإنهما لا تتبعان المرحلة الثالثة والمتعلقة بإعادة التصدير للبلد الأم.

ثانيا: نظرية عدم كمال السوق.

إن الدافع الرئيس للاستثمار في الخارج يكمن أساسا في تمتع الشركات المستثمرة "بمجموعة من المزايا الاحتكارية أو شبه الاحتكارية مثل التقدم التكنولوجي، القدرة على تنويع المنتجات، توافر رؤوس الأموال، الإنفاق الضخم على البحوث والتطوير، توفر المهارات الإدارية والتنظيمية... الخ وذلك بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة، بحيث تكون هذه المزايا عوضا لها عن المخاطر التي تواجهها نتيجة استثمارها في الخارج، وبحيث تفوق المنافع الناجمة عن ممارستها الإنتاج في الخارج أية وسائل أخرى قد تلجأ إليها في نشاطها الخارجي سواء في التصدير أو منح التراخيص. (1)

1) عرض النظرية: عرضت هذه النظرية من طرف الاقتصادي الكندي Stephen Hymer سنة

1960⁽²⁾، ويفسر هايمر وكندلبرجر الدوافع الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر في ضوء طبيعة أسواق احتكار القلة في الدول الأم لهذا الاستثمار، حيث يصبح من الصعب على أي مشروع أن يزيد حصته من سوقه المحلي دون أن يواجه مخاطر المضاربات السعرية المدمرة، ومن ثم يعتبر الامتداد خارج الأسواق المحلية في تلك الحالة بمثابة وسيلة للإفلات من ضغوط سوق الاحتكار. (3)

و حسب هذه النظرية فإن انتقال رأس المال في صورة استثمارات أجنبية في الخارج يلزمه شرطين أساسيين

هما: (4)

- أن تفوق الأرباح المحققة في الخارج ما يمكن تحقيقه من أرباح في الداخل.
- أن يتمتع المشروع الأجنبي في الدول المضيفة بمزايا احتكارية) تفوق تكنولوجي، معرفة فنية،... (يمكنه من منافسة المشروعات في هذه الدولة ويعوضه خروجه من الدولة الأم.

1 - أمير حسب الله محمد، مرجع سابق، ص28

2 - Anne Androuais et autres, Op. cit, p 88.

3 - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص9

4 - محمد سعيد بسيوي الجرواني، مرجع سابق، ص86

مما سبق يمكن القول أن حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر هو نتاج:

- هروب من المنافسة الكاملة في الأسواق الوطنية بالدول المصدرة للاستثمار والبحث عن تعظيم أكبر للأرباح.
- و يدعم هذا الهروب توافر مزايا متنوعة (تكنولوجية، إدارية، تسويقية...) متميزة لدى المستثمر الأجنبي (عادة الشركات متعددة الجنسية) عن نظرائه بالدول المضيفة وتسمى هذه الميزات بالخصائص الاحتكارية لهذه الشركات، نلخصها فيما يلي:

أ- الخصائص التكنولوجية: ويصطلح عليها بالخصائص التقنية أو المعارف الجديدة المتميزة أو رأس المال غير الملموس المتمثلة في القدرة على ابتكار سلع جديدة وتحسين وظائفها وجودتها وهذا من خلال التفوق التكنولوجي، وقدرة الشركات المتعددة الجنسية على القيام بالبحوث والتطوير وتحمل تكاليفهما المرتفعة. وحسب هذا التحليل يمكن استنتاج أن لهذه الخصائص التكنولوجية أثرين:

- أولهما دافع للشركات على الاستثمار في الخارج نتيجة فوائد الاحتكار التكنولوجي.
- و ثانيهما جاذب إلى الدول المضيفة الساعية إلى الحصول على هذه التكنولوجية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.

ب- الخصائص الإدارية والتنظيمية: وتتمثل في توافر الخبرات والمهارات العالية الفنية والتقنية، الإدارية والتنظيمية في كافة مجالات نشاط الشركة (الإدارة، الإنتاج، التسويق...) غير المتوافرة بنفس المستوى لدى المستثمرين المحليين. مما يؤثر إيجابيا على كفاءة تسيير الشركة ويساهم في رفع مردوديتها. كما يسمح لها بتمييز منتجاتها عن بقية المنتجات المشابهة لها المقدمة من طرف المنافسين المحليين، أي القدرة على تقديم سلع متميزة من خلال "إطفاء تغييرات مادية طفيفة أو باستخدام الأسماء التجارية أو بإيجاد تباين غير موضوعي من خلال الإعلان، وكذلك بإطفاء تغييرات على الشروط غير الأساسية للبيع".⁽¹⁾ يحدث هذا بفعل المهارات التسويقية الفائقة المتوفرة لدى المستثمرين الأجانب من الدول المتقدمة، خصوصا الشركات المتعددة الجنسية.

¹ - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص 11

إن هذه الخصائص الإدارية والتنظيمية للمؤسسة تجعلها تتوفر على " مزايا تمنحها سلطة احتكارية على سوق عناصر الإنتاج فقط، خاصة: المسيرين الممتازين للمؤسسة، والمعلومات الجيدة عن المشترين، وشهادات (Brevets) الاختراعات السابقة، والمداخيل السرية، والمهارات التجارية".⁽¹⁾

ج- الخصائص التكاملية في مجالات الأنشطة الوظيفية للشركات بصفة عامة، مثل التكامل الرأسي الأمامي (نحو السوق) والتكامل الخلفي (نحو المواد الأولية الخام) والتكامل الأفقي. وهنا تجدر الإشارة إلى أن هذه الشركات تستطيع الحصول على المواد الخام والمواد الأولية خاصة في الصناعات الاستخراجية كالبتروكيمياويات، نظرا للإمكانيات البحثية والاستكشافية الفنية والبشرية المتوفرة لدى هذه الشركات.⁽²⁾ فتكرير (Raffinage) البترول أو تحويل المعادن، يحتمل أن تكون المؤسسة قادرة على تنسيق العمليات والاستثمارات الضرورية لمختلف المراحل في إطار التكامل العمودي، وبسبب الأعباء الضخمة للتخزين ومعرفة المؤسسة لاحتياجات كل عملية يمكنها أن تحقق اقتصاد في الأعباء نتيجة مزامنة (Synchronisation) العمليات.⁽³⁾

د- الخصائص التمويلية: تتمتع الشركات المتعددة الجنسية بقدرتها على توفير الأموال الكافية للقيام بالاستثمارات الكبيرة الحجم) المكلفة) وذلك بالاعتماد على أموالها الذاتية) الشركة الأم وفروعها (أو الاستدانة من السوق المالي والنقدي المحلي والدولي. حيث " تستفيد من شروط أحسن للاقتراض بسبب الصورة المميزة) الحسنة (للشركة المتعددة الجنسية أو لعلاقتها مع البنوك الدولية القائمة في الدول المضيفة والتي لها علاقات سابقة مع الشركة الأم. " ⁽⁴⁾

(2) الانتقادات الموجهة لنظرية السوق غير الكامل: لقد ساهمت هذه النظرية في توضيح أهم الخصائص التي تجعل الشركات المتعددة الجنسية في وضعية المحتكر من جانب العرض. (Oligopole) غير أنها لم تكن كافية لتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر بجميع حالاته، كما أن الواقع لم يوافق هذه النظرية في كل ما جاءت به. ووجهت إليها عدت انتقادات نلخص أهمها فيما يلي:

¹ - Peter H. Lindert, Economie internationale, 8e édition, Economica, Paris, 1989, p 751.

² - أبو قحف عبد السلام، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001 ص ص 58-59.

³ - Peter H. Lindert, Op. cit, p 749

⁴ - Elias Gannage, Op. cit, p 26.

أ- تربط هذه النظرية انتهاج سياسة الاستثمار الأجنبي المباشر بالشركات دولية النشاط ذات الحجم الكبير، طالما أن معظم صور المزايا الاحتكارية ترتبط بالحجم أو تنشأ عنه، وبالرغم من ذلك فإن الواقع العملي يشير إلى وجود كثير من الشركات صغيرة الحجم التي تباشر سياسة الاستثمار الأجنبي المباشر. (1)

ب- تفترض هذه النظرية أن الدافع الأول للاستثمار الأجنبي هو الهروب من المنافسة الكاملة في الأسواق المحلية، وهو افتراض غير واقعي يتناقض مع حالة الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتقاطعة أو المتشابكة في نفس الصناعة. أي وجود مستثمرين من الدولة (أ) في الدولة (ب) ومستثمرين من الدولة (ب) في الدولة (أ) في نفس النشاط.

ج- إن اشتراط توافر الميزات الاحتكارية لانسياب الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول المتقدمة إلى الدول النامية والمتخلفة غير ضروري، إذ غالباً ما لا توجد منافسة محلية قوية في أسواق هذه الأخيرة (الدول النامية والمتخلفة) تستدعي امتلاك المستثمر الأجنبي لميزات تمكنه من مواجهة منافسيه المحليين في البلد المضيف.

د- أغفلت هذه النظرية أهمية الميزات المكانية للدول المضيفة للاستثمار كسبب رئيسي في انتقال المستثمر خارج وطنه، خاصة بعض الصناعات الاستخراجية كالبتروكيمياويات والمعادن المنجمية... الخ.

ثالثاً - نظرية تدويل الأسواق الوسيطة.

وضعت هذه النظرية من طرف P. J. Buckley و M. Casson، وتحاول تفسير سبب تحول الشركات إلى شركات متعددة الجنسيات (Multinationales). (2)

1) عرض النظرية: يرى "باكلي" و"كاسون" أن الباعث على استغلال الميزة الاحتكارية الخاصة ذاتياً يعتمد على العلاقة بين أربع مجموعات من العوامل الخاصة هي: (3)

- العوامل الخاصة على مستوى المشروع ممثلة في قدرته على تنظيم سوق داخلي خاص به على مستوى شبكة الشركة الأم ووحداتها التابعة.

- العوامل الخاصة على مستوى الصناعة ممثلة في طبيعة المنتجات وهيكل الصناعة.

- العوامل الخاصة على مستوى الإقليم ممثلة في الخصائص الاقتصادية والاجتماعية والجغرافية للإقليم.

1 - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص 16

2 - Anne Androuais et autres, Op. cit, P 91

3 - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص 17-18

- العوامل الخاصة على مستوى الدول ممثلة في العلاقات السياسية والمالية القائمة بينها ومن أجل المحافظة على ميزة تنافسية، يستوجب على المؤسسة أن تبقى مالكة للمعارف الجديدة وحافطة للرأسمال البشري، الحامل لهذه المعارف، في ميدان البحث والتسيير والتسويق والتكنولوجيا وغيرها. و يوضح هذا أكثر A. Rugman بقوله: المعلومة (l'information) هي المنتج الوسيط بامتياز... وليس هناك سوق لبيع المعلومة التي خلقتها المؤسسة المتعددة الجنسيات، وعليه لا يوجد سعر للمعلومة... والمؤسسة المتعددة الجنسيات تتجه نحو خلق سوق داخلي للتخفيف من غياب سوق خارجي. إن السوق الداخلي للمؤسسات المتعددة الجنسيات هو استجابة فعلية للقصور الخارجي للسوق في تحديد سعر المعلومة، والانتاج من طرف الفروع (Filiales) مفضل على بيع التراخيص والامتيازات لأن هذه الأخيرة لا يمكنها الاستفادة من السوق الداخلي للمؤسسة المتعددة الجنسيات. (1)

مما سبق يمكن القول أن " قدرة المؤسسة على التدويل لا ترجع إلى إمكانية واحدة فقط وهي التكنولوجيا، ولكن تعود إلى مجموعة من الإمكانيات المختلفة التي يجب أن تتوفر لديها منها مختلف المعارف، القدرة التكنولوجية الموجودة ضمن الرخصة، الرأسمال البشري... الخ، ومن ثم فالميزات التي تتمتع بها هذه المؤسسة هي التي تجعل منها قادرة على اتخاذ قرار التدويل". (2)

(2) الانتقادات الموجهة لنظرية تدويل الأسواق الوسيطة: رغم تعرض هذه النظرية إلى بعض العوامل التي تؤثر في الحركة الدولية للاستثمار، والتي لم تشر إليها النظريتين السابقتين إلا أنها تنطوي على بعض النقائص منها:

أ- رغم إشارة هذه النظرية إلى وجود أربعة عوامل خاصة تحكم عملية تدويل نشاط الشركات المتعددة الجنسية إلا أنها ركزت على عامل المعرفة أكثر من غيره. و"أولت اهتماما محدودا بجوانب التكلفة والعائد المرتبطة بالمجموعات الثلاثة الأخرى كالتكلفة السياسية المصاحبة لقرار استغلال الميزة الاحتكارية الخاصة ذاتيا، والتي قد تصل في مرحلة معينة إلى حد الحيلولة دون قيام الاستثمار المباشر فيما لو طبقت حكومات الدول المضيفة سياسات تمييزية ضد الشركات دولية النشاط". (3)

¹ - Anne Androuais et autres, Op. cit, p 91.

² - فارس فضيل، أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والمملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 76

³ - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص 20

ب- أهملت هذه النظرية العوامل الجاذبة التي تتميز بها بعض الدول المضيفة للاستثمار (عوامل التوطن)، علاوة على مجموعة العوامل الأربعة التي جاءت بها هذه النظرية، والتي تدفع بالشركات إلى تدويل بعض أو كل نشاطاتها. الشيء الذي " يفسر الاستثمارات في الصناعات الاستخراجية: معادن النحاس والحديد والقصدير والبتروك... الخ، إذ الاستثمار المباشر يسمح بالتكامل العمودي الذي يضمن ويؤمن العرض". (1)

ج- مما يعاب على هذه النظرية أنها اعتمدت في تفسيراتها لتدويل النشاط الاقتصادي على " الشركات المتعددة الجنسيات دون الشركات الأخرى التي لا تتصف بتعدد الجنسيات، إلى جانب عدم قيامها بتفسير الكيفية التي عن طريقها تصبح الشركات بمثابة شركات متعددة الجنسيات في قطاع الخدمات". (2) الأمر الذي جعل هذه النظرية لا تهتم بتدويل نشاط قطاع الخدمات.

المطلب الثاني: النظريات القائمة على المنظمة والحماية.

من النظريات التي تناولت الاستثمار الأجنبي المباشر من منظور المؤسسة القائمة بالاستثمار نظرية المؤسسة القائمة على منظورين قد يختلفان وقد يتكاملان، ونظرية الحماية، أي حماية ما يصطلح عليه بالأصول غير الملموسة، التي تعتمد على المؤسسة.

أولاً: نظرية المنظمة (المؤسسة)

1) عرض النظرية: وفقاً لهذا المنظور، هناك من يبني نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر على موقف وتصرفات مسيري المؤسسات من حيث رغبتهم أو إعراضهم عن تدويل عمل المؤسسات التي يسيرونها، وهناك من يبني النظرية السالفة الذكر على إستراتيجية المؤسسة ذاتها في الأمد المتوسط والطويل ومن ثم يقع تدويل نشاط المؤسسة أو عدم تدويله بناء على الإستراتيجية المتبعة.

أ- منظور المسيرين: منذ مدة طويلة برز دور المسيرين في قرار الاستثمار في الخارج. وقد اعتبر E. Penrose بأن نمو المؤسسة يتحقق باستغلال منتجات جديدة وفتح أو غزو (Conquête) أسواق خارجية جديدة. لكن التوسع في بلد أجنبي ينظر إليه من خلال التملك بنسبة % 100 أو خلق مؤسسات جديدة. (3) وهنا يبرز دور كبار المسيرين من ناحيتين:

1 - Anne Androuais et autres, Op. cit, P 91

2 - فارس فضيل، مرجع سابق، ص 77

3 - Anne Androuais et autres, Op. cit, p 92.

- الناحية الأولى وتمثل في قدراتهم العلمية والتسييرية ومدى إدراكهم لمختلف فرص الاستثمار المتاحة في الخارج والمخاطر التي تحيط بها من جهة، وبراعتهم في إيجاد الحلول والطرق المناسبة لتجنب تلك المخاطر المحتملة من جهة أخرى.
 - الناحية الثانية وتكمن في الميول النفسي والخيارات الذاتية لهؤلاء المسيرين ومدى سعة آفاقهم ومن ثم رغبتهم في تدويل نشاط المؤسسات التي يسيرونها أو اكتفائهم بالسوق المحلي فقط بغض النظر عن المزايا التي يمكن أن ينتفعوا بها نتيجة الاستثمار في الخارج.
- و هذا ما لحصه J. D. Richardson عند عرضه لأسباب قرار التوطن في بلد أجنبي، إذ في المؤسسة مجموعتين مقررتين هما: (1)

- المجموعة الاقتصادية الهادفة، التي تفضل تحقيق ربح متوسط في الأجل الطويل.
 - مجموعة التفضيلات الواسعة (Préférences spatiales) المتعلقة بالآفاق الرحبة للمسيرين.
- ب- منظور إستراتيجية المؤسسة: وفق هذا المنظور، هناك سلسلتين من الدوافع تفسر الاستثمار الأجنبي المباشر هما: (2)
- دوافع خارجية: تخوف من فقدان سوق ما، منافسة أجنبية تطرد من السوق الخاص بالمؤسسة... الخ.
 - دوافع داخلية: رغبة بعض المسيرين في التوطن الأجنبي. وهنا من الضروري أن تأخذ المديرية العامة البعد الدولي وتبدي رغبتها في التحول إلى مؤسسة متعددة الجنسية.
- لهذا تتبنى المؤسسات الإستراتيجية الدفاعية أو الإستراتيجية الهجومية حيث تختار الإستراتيجية الأولى بهدف المحافظة على حصتها في السوق والاستفادة من مزايا التكاليف والتكنولوجيا واقتصاديات الحجم... الخ. ويقع الاختيار على الإستراتيجية الثانية (الهجومية) بالنسبة للمؤسسة التي تمتلك مهارات عالية، حيث تتوطن في الخارج بعدما تستقر جيدا في بلدها الأصلي.

(2) الانتقادات الموجهة لنظرية المنظمة: لقد تمكنت هذه النظرية من تفسير عدد كبير من الاستثمارات الأجنبية، وأضافت عنصرين جديدين في تفسير هذه الأخيرة وهما رغبة المسيرين من جهة والإستراتيجية المتبناة من طرف المؤسسة من جهة أخرى. غير أنها لم تنجو من بعض الانتقادات منها:

¹ - Anne Androuais et autres, Op. cit, p 92.

² - Ibid, p 92.

أ- لا تقدم تفسيرات لقرارات التوسع المتخذة من طرف فروع الشركات في الخارج، وإنما تكتفي بتبني المؤسسة الأم للإستراتيجية الهجومية أو الدفاعية. لكن الواقع يفصح عن تصرفات بعض فروع الشركات المتعددة الجنسية مشابهة لتصرفات الشركات الأم، وهو الأمر الذي لم تتناوله هذه النظرية.

ب- أغفلت هذه النظرية بعض المزايا الاحتكارية التي تحوزها الشركات المتعددة الجنسية والتي لا تسمح باستخدامها، لدواعي متنوعة، إلا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثانياً: نظرية الحماية.

يقصد بالحماية الممارسات الوقائية من قبل الشركات متعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة عموماً إلى أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر أو عقود التراخيص والإنتاج... الخ أو أي شكل آخر وذلك لأطول فترة ممكنة. (1) وهذا بهدف تعظيم عوائد الشركة من ابتكاراتها ونتائج بحوثها لمدة زمنية طويلة.

1) عرض النظرية: إن خلق منتج جديد لا تعترضه صعوبات بفضل الحماية الفعلية لنظام براءات الاختراع،

الذي يضمن مردودية كافية للاستثمارات. (2) غير أن تطوير المنتج وتحسين لا يمكن لنظام براءات الاختراع حمايته بفعل المنافسة بين المنتجين واحتمال تقليده في مناطق عديدة من العالم. وهذا ما يدفع بالشركة المالكة لحق الاختراع الانتقال إلى الخارج أي الاستثمار خارج وطنها بإنشاء فروع لها تسمح باستغلال أوسع لحقوق الاختراع وتساهم في التقليل أو الحد من حالات التقليد غير المرخصة. وعدم تسرب أسرارها الصناعية، أي " حصر الشركة لمعارفه بذاتها بدلا من بيع (الترخيص) معارفها إلى الأسواق الدولية. وضرورة أن تطبق الشركة هذه المعارف فقط في حال الإنتاج تحت رقابتها". (3)

فاحتفاظ الشركة بالخبرة الفنية والاختراعات يحقق لها التميز عن غيرها ويضمن لها عدم دخول منافسين جدد في الأمد القصير، كما تتمكن من خلال الاستخدام الداخلي فقط لخبراتها ومعارفها كسر وتخطي القيود التي تفرضها بعض الدول على الأسواق كنظام حصص الواردات والمبالغة في التعريف الجمركية... الخ خاصة إذا كان هناك طلب خارجي متزايد على المنتجات التي لا يمكن إنتاجها من طرف غير المبتكرين، فيؤدي هذا الوضع

1 - أبوحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 61

2 - Elias Gannage, Op. cit, p 69

3 - رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، الجزء الثاني، الطبعة الأولى، دار رضا للنشر، دمشق، 2001، ص 193

إلى فتح السوق المحلي للمنتجين المبتكرين الأجانب، ويسمح بإقامة فروع لهم وبالتالي قيام الاستثمار الأجنبي المباشر.

(2) الانتقادات الموجهة لنظرية الحماية: يمكن تلخيص أهم النقاط التي انتقدت فيها هذه النظرية فيما يلي:

أ- أغفلت هذه النظرية أهمية المزايا المكانية والقيود المفروضة على التجارة الخارجية والسياسات الاقتصادية للدول المضيفة للاستثمار، والتي بإمكانها التأثير سلباً أو إيجاباً على حركة الاستثمار الأجنبي بين الدول.

ب- لم تتمكن هذه النظرية من إعطاء تفسير لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض النشاطات كالصناعات الاستخراجية وعمليات الاستكشاف والتنقيب عن البترول... الخ، إذ لا يمكن تطبيق دواعي الحماية المنشئة للاستثمار الأجنبي المباشر وفق هذه النظرية على مثل هذه النشاطات.

ت- يفهم من هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر ينشأ نتيجة عدم تسرب الابتكارات الحديثة إلى غير المبتكر. وكأن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يقع إلا فيما يبتكر حديثاً فقط؛ غير أن الواقع لا يوافق هذا، إذ هناك استثمارات أجنبية مباشرة في مجالات لا تعتمد بالضرورة على ابتكارات حديثة مثل مجال السياحة والبنوك والتأمين والنقل... الخ.

ث- لا تعطي هذه النظرية تفسيراً واضحاً لعدم انتقال المستثمرين الأجانب من الدول المتقدمة إلى بعض الدول النامية. رغم ترحيب هذه الأخيرة بالاستثمار الأجنبي المباشر وتقديمها حوافز متنوعة تسمح للمستثمر الأجنبي بحماية ممتلكاته كما تنص عليها هذه النظرية.

ج- تركز هذه النظرية على دوافع حماية الشركات دولية النشاط ولا تعطي اهتماماً مناسباً للسياسات الحكومية والضوابط المتعلقة بالدول المضيفة لهذه الاستثمارات، بينما قد تؤدي هذه السياسات والضوابط إلى تقليل جدوى الإجراءات الوقائية التي تمارسها شركات الاستثمار لتحقيق أهدافها.⁽¹⁾

المطلب الثالث: النظريات التجميعية أو التركيبية.

سميت هذه النظريات بالتجميعية أو التركيبية لأنها تجمع وتركب العديد من العناصر ذات الصلة المباشرة وغير المباشرة بقيام الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي نظريات تبدو أكثر شمولية من سابقتها، خصوصاً النظرية

الانتقائية التي جاء بها الاقتصادي Dunning.

¹ - Hood and S. Young, "The Economics of Multinational Enterprise, London Longman, 1982, P 82.

نقلاً عن سامي احمد غنيم غباشي، الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، أطروحة دكتوراه، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2004، ص 97.

أولاً: نظرية الموقع (التوطن).

1) عرض النظرية: يتأثر قرار الاستثمار في الخارج بعدة عوامل، منها ما يتعلق بالمستثمر ذاته وبلده الأصلي ومنها ما يتعلق بالبلد الذي يستضيف الاستثمار. وتسمى العوامل الخاصة بالبلد المضيف للاستثمار بعوامل توطن الاستثمار الأجنبي والتي تشكل في مجموعها نظرية الموقع أو نظرية التوطن. ووفقاً لهذه النظرية، يوجد العديد من المحددات المكانية التي تؤثر على قرار الشركات متعددة الجنسيات في الاستثمار في إحدى الدول المضيفة، وفي المفاضلة بين الاستثمار بهذه الدولة أو التصدير إليها. ومن أهم هذه المحددات: المناخ الاستثماري والإجراءات الحمائية والعوامل المرتبطة بالتكاليف، بالإضافة إلى العوامل التسويقية والحوافز والامتيازات التي تقدمها الدول المضيفة⁽¹⁾، وفيما يلي عرض مختصر لأهم العوامل التي تؤثر في توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

أ- حجم ومعدل نمو سوق الدولة المضيفة: إذا كان حجم سوق البلد المضيف للاستثمار كبير ومعدل نموه مستقبلاً مرتفع، فإنه يسمح للمستثمر باستغلال اقتصاديات الحجم ويشجعه على الإنتاج داخل هذا السوق، "خصوصاً عندما يكون الاستثمار الأجنبي المباشر موجهاً أساساً لتلبية الطلب الداخلي في سوق الدولة المضيفة".⁽²⁾

و عند قياس حجم السوق ومعدل نموه ينبغي الأخذ في الاعتبار وجود أو عدم وجود اتحادات جمركية بين مجموعة من الدول التي يقع في أحدها الاستثمار ومدى احتمال توسع هذا الإتحاد الجمركي ليشمل دولاً أخرى تنمي السوق أو تقلصه. حيث ينمو حجم السوق إذا غاب المنافسون وربما يتقلص أو يبقى ثابتاً عندما يتوسع الإتحاد الجمركي إلى دولة أو دول أخرى يوجد فيها منافسين.

ب- العوامل المرتبطة بالتكاليف: مثل القرب من المواد الخام، مدى توافر اليد العاملة، انخفاض تكلفة العمالة، مدى انخفاض تكاليف النقل والمواد الخام والسلع الوسيطة والتسهيلات الإنتاجية الأخرى.⁽³⁾ فكل عامل يحدث اقتصاد في التكاليف يدفع المستثمر إلى الإنتاج في الخارج والعكس بالعكس. إذ كل عامل يضغط التكاليف يجد من الاندفاع اتجاه الاستثمار المباشر في الخارج.

1 - صقر عمر، العملة و قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2001-2002، ص 48-49.

2 - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص 22.

3 - أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص 32.

ت- الإجراءات الحمائية: المتمثلة أساسا في التعريف الجمركية، ومختلف القيود المفروضة على الاستيراد والتصدير كنظام الحصص للواردات المطبقة في الدول المضيفة للاستثمار والتي تحد من التصدير إليها وبالتالي تدفع بالمستثمر إلى الإنتاج داخل هذه الدول بهدف استغلال أكثر لسوقه.

ث- السياسات الاقتصادية للدولة المضيفة: بصرف النظر عن العوامل المذكورة سابقا، يخضع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى طبيعة النظام الاقتصادي والقوانين التي تنظم النشاط الاقتصادي في البلد المضيف له. فإذا كانت قوانين هذا الأخير لا تسمح بدخول الرأسمال الأجنبي، أو تحدده في مستويات دنيا وتخضعه لشروط كثيرة فلا يمكن للمستثمرين الأجانب الاستثمار في هذا البلد. أما إذا كانت السياسة الاقتصادية مشجعة للاستثمار الأجنبي وربما محفزة له بمنحه بعض الامتيازات والتسهيلات، فمن المتوقع انسياب هذا النوع من الاستثمار إلى هذا البلد بأحجام معتبرة.

بالإضافة إلى ما سبق، يعتبر المناخ الملائم للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة له عامل مهم جدا في جذبته أو تنفيره. ويتكون هذا المناخ عموما من مدى الاستقرار السياسي ونظام الحكم، والقيود المفروضة على الملكية الأجنبية للأصول المحلية، ومدى حرية تحويل العملات الأجنبية واستقرار سعر صرف العملة المحلية، ومعدل التضخم، والنظام الضريبي... الخ.

ج- عوامل أخرى: كالحوافز والتسهيلات التي يمنحها البلد المضيف للاستثمار الأجنبي، بالإضافة إلى الأرباح المتوقعة، والموقع الجغرافي وعدم وجود منافسين... الخ.

و ما يستنتج من هذه النظرية أنها أشارت إلى بعض عوامل نشوء الاستثمار الأجنبي المباشر التي أهملتها النظريات الأخرى. غير أنها لم توضح أي العوامل أكثر تأثيرا في حدوث أو عدم حدوث هذا الاستثمار. ولقد تم تطوير هذه النظرية وأصبحت تعرف بنظرية الموقع المعدلة.

ثانيا: نظرية الموقع المعدلة.

1) عرض النظرية: قام كل من Robock و Simmonds بتقديم نظرية الموقع الجديدة حيث أضافا عددا

من المحددات التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر.

و تم تقسيم هذه المحددات إلى ثلاث مجموعات هي:

- مجموعة من المتغيرات الشرطية، متمثلة في خصائص المنتج والدولة المضيفة وعلاقتها بالدول الأخرى.
- مجموعة من المتغيرات الدافعة، متمثلة في الخصائص المميزة للشركة والمركز التنافسي.

الفصل الأول: الإطار العام حول الاستثمار الأجنبي المباشر

- مجموعة من المتغيرات الحاكمة، وتمثل في الخصائص التنظيمية للدولة المضيفة والعوامل الدولية والخصائص المميزة للدولة الأم للشركة. والجدول التالي يلخص هذه العوامل.

العوامل الشرطية	أمثلة
أ) خصائص المنتج/السلعة	نوع السلعة، استخدامات السلعة، درجة حداثة/جدة السلعة، متطلبات الإنتاج للسلعة (الفنية والمالية والبشرية) خصائص العملية الإنتاجية... الخ.
ب) الخصائص المميزة للدولة المضيفة	طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل ومدى توافر الموارد البشرية والطبيعية، مدى التقدم الحضاري، خصائص البيئة الاقتصادية... الخ.
ت) العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى	نظم النقل والاتصالات بين الدول المضيفة والدول الأخرى، الاتفاقيات الاقتصادية والسياسية التي تؤثر على حركة أو انتقال رؤوس الأموال، والمعلومات، والبضائع، والأفراد، التجارة الدولية... الخ
العوامل الدافعة	أمثلة
أ) الخصائص المميزة للشركة	مدى توافر الموارد المالية والبشرية والفنية أو التكنولوجية وحجم الشركة
ب) المركز التنافسي	المقدرة النسبية للشركة على المنافسة ومواجهة التهديدات والأخطار التجارية. الخ
العوامل الحاكمة	أمثلة
أ) الخصائص المميزة للدولة المضيفة	القوانين واللوائح الإدارية، ونظم الإدارة والتعيين وسياسات الاستثمار، والحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية... الخ
ب) الخصائص المميزة للدولة الأم	القوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، المنافسة، ارتفاع تكاليف الإنتاج.
ت) العوامل الدولية	الاتفاقيات المبرمة بين الدول المضيفة والدولة الأم، والمبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة... الخ

الجدول رقم (1-01): العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمارات الأجنبية. (1)

¹ - المصدر: أبوقحف عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 69-70.

(2) الانتقادات الموجهة لنظرية الموقع والموقع المعدلة: لقد تمكنت هذه النظرية من تصنيف العوامل المؤثرة في الاستثمار الأجنبي المباشر، وجاءت بعوامل لم تذكر في النظريات السابقة، والمتمثلة أساسا في العوامل الحاكمة وأحد العوامل الشرطية -العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى- . غير أن هناك بعض الانتقادات التي توجه إليها سواء في شكلها الأول (نظرية الموقع) أو في شكلها المعدل (نظرية الموقع المعدلة) نلخص أهمها فيما يلي:

أ- لا تأخذ في الاعتبار المزايا الاحتكارية التي تحوزها الشركات دولية النشاط، وبالأخص المزايا المعرفية لما لها من خصائص مشابهة لخصائص السلع الاجتماعية في جانب العرض من حيث أنه يمكن للشركة دولية النشاط (الأم) نقلها إلى وحداتها التابعة في مختلف دول العالم لاستغلالها دون أن تتحمل نفقة حدية تذكر، وذلك على الرغم من أن حيازة المزايا الاحتكارية تشكل الشرط الضروري لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر.⁽¹⁾

ب- أغفلت هذه النظرية رغبة الشركات العملاقة (متعددة الجنسية خصوصا) في السيطرة على الأسواق الدولية والتحكم فيها ومن ثم توجيهها وفق مصالحها. وهو الأمر الذي يجعل هذه الشركات تنجز استثمارات في مناطق جغرافية متعددة من العالم قصد الوصول إلى أهدافها المسطرة بصرف النظر عن التوفر الكلي أو الجزئي للعوامل التي وضعتها هذه النظرية.

ت- إن الشركات المتعددة الجنسية المتواجدة في عدة مناطق من العالم ولها نشاطات متنوعة تستطيع الاستثمار في مواقع لا تجتمع فيها بالضرورة كل العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمار الأجنبي المباشر. وذلك بسبب قدرة هذه الشركات على تحمل بعض المخاطر مقابل مردود عال متوقع؛ أو تحمل بعض المخاطر في مناطق جغرافية ما (في دولة ما) بهدف تجنب مخاطر أكبر منها في مناطق جغرافية أخرى أو في نشاطات سابقة أو لاحقة أي بهدف المحافظة على استمرارية الروابط الخلفية و/أو الأمامية لها.

ثالثا: النظرية الانتقائية.

سميت هذه النظرية بالانتقائية لأنها تفسر كيفية الاختيار (الانتقاء) بين ثلاث سياسات رئيسية تتضمن العمل الاقتصادي الدولي وهي الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير والترخيص.

1 - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص 24

1) عرض النظرية: خلافا للنظريات السابقة التي تركز على عامل واحد في تفسيرها للاستثمار الأجنبي المباشر، فإن النظرية الانتقائية ل داننج (Dunning) تعتمد على ثلاثة عوامل مجتمعة هي: (1)

- الميزة الاحتكارية الخاصة،

- عوامل التوطن المقارنة،

- الاستغلال الذاتي للميزة الاحتكارية الخاصة.

وحسب هذه النظرية، فإن توفر الميزات الاحتكارية الخاصة⁽²⁾ لدى المستثمر الأجنبي هي الشرط الأول الذي يدفعه إلى تدويل نشاطه عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر أو التصدير أو الترخيص. غير أن دافع الاستغلال الذاتي لهذه الميزات يجعل هذا المستثمر يمتنع عن منح التراخيص للغير، وبالتالي يبقى أمامه طريقين فقط لغزو الأسواق الخارجية هما: الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير. ومن المتوقع أن يكون الاختيار هو الاستثمار الأجنبي المباشر متى كانت عوامل التوطن المقارنة بين الدولة الأصلية للمستثمر وبقية الدول تؤيد الإنتاج في هذه الأخيرة. أما إذا كان العكس - عوامل التوطن المقارنة تؤيد الإنتاج في البلد الأصلي للمستثمر - فإن الاختيار سيكون التصدير عوض الاستثمار الأجنبي المباشر.

و يمكن تلخيص عوامل التوطن المقصودة في هذه النظرية في "عوامل جذب وعوامل دفع. فعوامل الدفع هي العوامل التي تجعل من سوق الدولة الأم سوقاً أقل جاذبية. فالقيود على التوسع وزيادة الضرائب ما هي إلا عوامل الدفع في الدولة الأم. أي أنها عوامل تدفع الشركة للبحث عن سوق آخر غير الدولة الأم. أما عوامل الجذب فهي تلك العوامل التي تجعل من السوق الأجنبي سوقاً جاذباً للاستثمار الأجنبي المباشر.⁽³⁾

و أهم ما يميز هذه النظرية هو ربطها بين الأشكال المختلفة التي تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر مثل توافر المزايا الاحتكارية ومزايا الاستخدام الداخلي والمزايا المكانية، حيث أنه في حالة توافر تلك الشروط فإن الشركة تلجأ إلى الاستثمار في الخارج. أما في حالة عدم وجود مزايا تنجم عن الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية وكذلك عدم توافر مزايا الموقع أو توافر هذه المزايا بدرجة غير كافية فإنه من الأفضل في هذه الحالة القيام بإبرام

1 - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص 30

2 - للتعرف على هذه الميزات يمكن الرجوع إلى نظرية عدم كمال السوق في بداية هذا المبحث

3 - رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، جامعة المنصورة، مصر، 2002، ص 65

العقود والاتفاقيات بين الشركة التي تمتلك المزايا الاحتكارية وبين الطرف الذي يريد الاستفادة من هذه المزايا⁽¹⁾. وإذا دققنا النظر في العوامل الثلاثة التي اعتمدها هذه النظرية في تفسيرها للاستثمار الأجنبي المباشر، نجد أنها غير متوفرة في الدول النامية وشركاتها مما يعني انعدام الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من هذه الدول وشركاتها في الخارج. ولتجاوز هذا القصور في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول النامية اتجاه الدول المتقدمة، أدخل داننج في تحليله ما يعرف بدورة الاستثمار والتنمية " التي تنطوي على فرضية مؤداها أن ميل دولة ما للانخراط في الاستثمار الأجنبي المباشر (معبرا عنها بمتوسط نصيب الفرد المطلق والنسبي - أي المقارن بالدول الأخرى - من الدخل) التي تكون قد بلغتها"⁽²⁾، وميز داننج بين أربعة مراحل لهذا النمو هي:

أ- **المرحلة الأولى:** تنتمي إلى هذه المرحلة الدول التي يكون فيها " متوسط نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي أقل من 400 دولار أمريكي"⁽³⁾، وهي حالة أغلب الدول النامية. وتتميز هذه المرحلة بافتقار هذه الدول لميزات التوطن المقارنة أي عدم توفرها على عوامل الجذب الخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر، وعدم امتلاك شركاتها المحلية للميزات الاحتكارية الخاصة بها التي تمكنها من الاستثمار في الخارج. إن هذا الوضع يجعل الدول النامية غير قادرة على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر (الوارد) ولا تتمكن شركاتها من الاستثمار في الخارج (الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر). وبهذا تفسر النظرية الانتقائية انعدام الاستثمار الأجنبي المباشر في الاتجاهين بالنسبة لكل دولة تكون في هذه المرحلة من نموها الاقتصادي، وتكتفي الشركات الدولية للدول الأخرى بالتصدير إلى الدول النامية وإبرام عقود التراخيص مع الشركات المحلية لهذه الأخيرة.

ب- **المرحلة الثانية:** يصنف انتماء أي دولة إلى هذه المرحلة عندما يكون " متوسط نصيب الفرد فيها من الناتج الوطني الإجمالي ما بين 400 و 1500 دولار أمريكي"⁽⁴⁾، وتفترض النظرية الانتقائية أن عوامل توطن (الجذب) الاستثمار الأجنبي المباشر قد تحسنت إلى المستوى الذي يحفز فيه الشركات الأجنبية على استبدال سياسات التصدير والتراخيص بالاستثمار الأجنبي المباشر مما يعني بداية تدفق هذا الأخير إلى الدول التي بلغت المرحلة الثانية في نموها الاقتصادي، هذا مع استمرار وضع الشركات المحلية بخصوص

1 - خليل محمد خليل، الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنمية، المجلة العلمية، كلية التجارة، جامعة أسيوط، العدد 20، ديسمبر 1994، ص 57، نقلا عن: عبير فاروق محمود، دور الاستثمارات المباشرة الأوروبية والأمريكية ومجالات نشاطها في الاقتصاد المصري، رسالة ماجستير، كلية التجارة، جامعة عين شمس،

2004، ص 20

2 - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص 31

3 - قويدري محمد، مرجع سابق، ص 87

4 - قويدري محمد، مرجع نفسه، ص 87

عدم امتلاكها للمزايا الاحتكارية كما هو الحال في المرحلة الأولى الشيء الذي يعني انعدام الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول المعنية بهذه المرحلة.

ت- **المرحلة الثالثة:** وهي المرحلة التي يكون فيها " نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي ما بين 2000 و 4750 دولار أمريكي"⁽¹⁾، حيث يتواصل تحسين عوامل توطن الاستثمار الأجنبي المباشر فيها بالإضافة إلى بداية امتلاك الشركات المحلية للدولة التي تبلغ هذه المرحلة بعض الميزات الاحتكارية والتي تمكنها من منافسة المستثمرين الأجانب في الداخل مع إمكانية استثمارها خارج وطنها في الدول التي تتوفر فيها عوامل توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.

و بهذا فإن الدولة التي تصل إلى هذه المرحلة من تطورها الاقتصادي ستعرف تدفقا مزدوجا في الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ستجذب هذا الأخير إليها وفي نفس الوقت ستدفع بشركاتها إلى الاستثمار في الخارج. أي ستشهد استثمار أجنبي مباشر وارد إلى الداخل في النشاطات التي تتوفر فيها عوامل توطن (جذب (مناسبة، وآخر صادر إلى الخارج في النشاطات التي لا تتوفر فيها عوامل توطن الاستثمار محليا وإنما توجد هذه العوامل في دول أجنبية.

ث- **المرحلة الرابعة:** وهي مرحلة متطورة تسمح للمستثمرين المحليين من امتلاك ميزات احتكارية قوية تدفعهم إلى البحث عن أسواق خارجية، خاصة عندما يتزامن توافر هذه الميزات مع عدم ملائمة عوامل التوطن المحلية لاستغلالها (الميزات). وبالتالي يزداد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الخارج ويقل نظيره إلى الداخل مما يجعل البلد المعني مستثمرا صافيا في الخارج عكس ما كان عليه في المراحل السابقة. و بهذا التعديل الذي أدخله دانج على نظريته، فقد تمكن من إكسابها طابعا ديناميكيا يسمح بدراسة أثر التغيير في طبيعة الميزات الاحتكارية وعوامل التوطن على نمط واتجاه نمو الاستثمار الأجنبي المباشر، فضلا عن تخليص تيار التحليل الاقتصادي الحديث لهذا الاستثمار من أحد أوجه الانتقاد الرئيسة والمتمثل في عدم قدرته على تفسير تدفقات الاستثمار محل الاهتمام من دولة نامية.⁽²⁾

(2) **الانتقادات الموجهة للنظرية الانتقائية:** رغم تميز هذه النظرية عن غيرها من نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر حيث أدمجت عدة عوامل في آن واحد في تحليلها لمحددات هذا النوع من الاستثمار. وكانت بذلك

1 - قويدري محمد، مرجع سابق، ص 88.

2 - عصام عبد العزيز مصطفى، مرجع سابق، ص 32

- من أقدر النظريات وأكثرها قبولاً في هذا المجال من المعرفة الاقتصادية. إلا أنها أغفلت بعض العوامل المؤثرة في حركة الاستثمار الأجنبي المباشر كما انتقدت في بعض جوانب تحليلها، نوجز أهمها فيما يلي:
- أ- لم تعط هذه النظرية تفسيراً لعلاقة متوسط نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي مع مدى توفر أو انعدام عوامل توطن) جذب ودفع (الاستثمار الأجنبي المباشر. إذ ليس من اليسير التسليم بالعلاقة الطردية التي تفترضها هذه النظرية بين العنصرين المذكورين. فقد يكون متوسط نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي مرتفع بسبب توفر ثروات كثيرة مع قلة عدد السكان أو ارتفاع كبير في الأسعار دون أن يصحب هذا الوضع تحسن ملحوظ في عوامل توطن الاستثمار الأجنبي المباشر.
- ب- إن الاعتماد على مستوى متوسط نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي في تحديد مراحل النمو الاقتصادي لأي دولة ومدى تحسن عوامل توطن (عوامل الجذب) الاستثمار الأجنبي المباشر فيها غير كاف إذ أن تحسن أو تراجع متوسط نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي ليس هو المؤشر الوحيد الدال والمحدد لمراحل النمو الاقتصادي للدول. كما أن تحديد مراحل النمو بالقيم المطلقة السابق ذكرها لا يصلح في الأمد الطويل بفعل تغير القيمة الحقيقية للنقود عبر الزمان والمكان.
- ت- حسب هذه النظرية، كلما زاد النمو الاقتصادي تناقصت المزايا الاحتكارية للمستثمرين الأجانب الأمر الذي ينقص من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل. وهو أمر يتناقض مع الحركة المتزايدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول المتقدمة مما يضعف من حجية النظرية وصحة تفسيراتها.
- ث- أهملت هذه النظرية الظروف السياسية والأمنية للبلد المضيف للاستثمار. إذ قد يكون نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي موافق لمستواه المطلوب في المرحلة الثالثة من مراحل النمو التي حددتها النظرية الانتقائية، إلا أن الظروف غير المواتية كالصراعات السياسية وعدم استقرار نظام الحكم المصحوب بعدم الاستقرار الأمني والحروب وغيرها من الأحداث، تحول دون وقوع تدفقات مناسبة من الاستثمار الأجنبي المباشر. وهو الأمر الذي لا تفسره هذه النظرية وفق فرضيات مراحل النمو التي حددتها.
- ج- من بين الجوانب التي أغفلتها هذه النظرية، الدوافع الاحتكارية للشركات العملاقة ورغبتها في السيطرة والتحكم في السوق العالمي، وكذا التهرب من الأعباء المتعلقة بحماية البيئة المطبقة في الدول المتقدمة عكس الدول المتخلفة والنامية التي لا تهتم كثيراً بالبيئة وحماية الطبيعة.

المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

لقد حظي الاستثمار الأجنبي المباشر باهتمام كبير من طرف الاقتصاديين الذين قدموا عدة نظريات^(*) تفسر قيام هذا النوع من الاستثمار. وقد ظهرت معالم نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر مع نهاية القرن 18 م، حيث جاء رواد المدرسة الكلاسيكية بأفكار جديدة غيرت من مجريات الأحداث الاقتصادية الدولية، كما تلتها أفكار أخرى للمدرسة الحديثة.

إن أقدم نظرية في هذا المجال هي نظرية الميزة المقارنة لريكاردو^(**) D. RICARDO ، والتي تخص التجارة الدولية، أكثر من الاستثمار الأجنبي المباشر، وإلى جانبها نجد نظريات أخرى منها.

المطلب الأول: النظريات المعتمدة على هيكلية أو بنية السوق.

تتفق هذه النظريات على أن الشركات المستثمرة في الخارج يجب أن تتمتع بميزة إحتكارية أو تنافسية، وذلك نسبة لأحد العوامل التالية: تكلفة رأس المال، إقتصاديات الحجم، النفقات الخاصة بالبحوث- التطوير، والإشهار.... إلخ⁽¹⁾، كما يجب أن تكون هذه الميزات معتبرة حتى تتمكن الشركات من تعويض تكاليف عملية التوطن في الخارج، فالمقاربة المعتمدة على بنية السوق تتضمن: نظرية دورة حياة المنتج نظرية الأسواق غير الكاملة، ونظرية الإستدخال.

أولاً: نظرية دورة حياة المنتج ل: فرنون (R. Vernon)

■ مضمون النظرية:

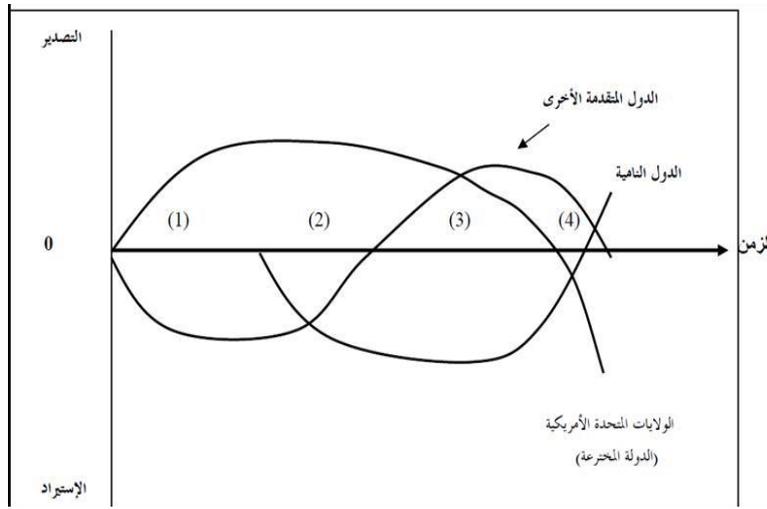
أعدّها في عام 1966 ، حيث أورد أفكاره عن التبادل الدولي، من بينها كتابه المشهور: "الشركات متعددة الجنسيات" الذي ألفه سنة 1966 بالإنجليزية ترجم بعدها إلى الفرنسية سنة 1973 ، أين تضمّن نظريته

* - فمنهم من إهتم بتفسير حركة رؤوس الأموال، فربطوا نشأة الشركات المتعددة الجنسية بتطوير نظرية حركة رؤوس الأموال، وفسروا الاستثمار الأجنبي المباشر لهذه الشركات على أنه سلوك معدل الربح والفائدة في ظل الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة، ومنهم من يرجعها إلى السياسة العامة للبلدان المتقدمة - التي عادة ما تحدف إلى تحقيق مجموعة الأهداف الاقتصادية والسياسة في الخارج- كما أثبتت المدرسة الكلاسيكية المجددة بأن حركة رؤوس الأموال خارج الحدود الوطنية دالة عن التوازن العام لآليات السوق، بينما يرى الاقتصادي KEYNES بأن سعر الفائدة عند مستوى معين من الدخل يتوقف عن تفضيل السيولة وهذا ما يؤثر بدوه على دالة الاستهلاك.

** - دافيد ريكاردو (1772-1823): مفكر اقتصادي إنجليزي، محلل للرأسمالية الليبرالية من مؤلفاته: Les principes de l'économie politique .1817

1 - عبد الكريم بعداش، "الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، (أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: النقود والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008) ، ص 82.

المعروفة إلى جانب دراسة معمّقة حول إستراتيجية الشركات الأمريكية – متعدّدة الجنسيات من حيث التدويل والتوطن في الخارج، إلى جانب ذلك تعتبر بمثابة أوّل تفسير ديناميكي للعلاقة الموجودة بين التجارة والاستثمار الأجنبي أو نطلق في تحليله من الإحتكار التكنولوجي المرتبط بإبتكار المنتج الجديد ومتابعته من خلال دورة حياته، وكذلك هذا النموذج يعالج دور العناصر التكنولوجية العالية في خلق المزايا النسبية وتغيير نمط التجارة الدولية، وخاصة فيما يتعلق باختراع وتقديم المنتجات الجديدة في السوق، فتقديم المنتجات الجديدة والتي تحتوي على أحدث المعارف التكنولوجية يمر من خلال عدة مراحل تكون دورة إنتاجية كاملة⁽¹⁾، والتي تم التطرق إليها بالتفصيل في المطلب الأول في البحث الثاني (نظريات الاستثمار الأجنبي)، والشكل التالي يبين مراحل دورة حياة المنتج:



الشكل رقم (1-01): يبين مراحل دورة حياة المنتج⁽²⁾

من الشكل أعلاه يتضح مرور المنتج الدولي بأربعة مراحل تفصيلية كما يلي:

- المرحلة الأولى: يتم بدء وانتاج وتصدير المنتج من طرف الولايات المتحدة الأمريكية صاحبة الإبتكار، وترتفع صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من هذا المنتج إلى كل من الدول المتقدمة والنامية مع أ.
- المرحلة الثانية: بدء الدول المتقدمة غير الولايات المتحدة الأمريكية في إنتاج نفس منتج هذا الأخير، والعمل على منافستها من خلال التصدير للدول النامية.
- المرحلة الثالثة: في هذه المرحلة تحاول الدول النامية كذلك إنتاج نفس المنتج وتصديره.

¹ - مصطفى رشدي شبيحة، الأسواق الدولية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، بدون تاريخ نشر، ص 107.

² - عبد السلام أبو قحف، بحوث التسويق والتسويق الدولي، مؤسسة الشهاب، الإسكندرية، 2004، ص 204

- المرحلة الرابعة: تصبح الولايات المتحدة الأمريكية مستوردة لنفس المنتج من الدول الأخرى بسبب انخفاض المزايا التنافسية للولايات المتحدة الأمريكية في إنتاج ذلك المنتج.

ثانيا: نظرية الميزة الإحتكارية (الأسواق غير الكاملة):

■ مضمون النظرية:

إقترحها الاقتصادي الكندي Stephen Hymer في سنة 1960، وقد إنطلق في تحليله من خلال الإنتقاد الموجه إلى النظرية النيوكلاسيكية التي بينت رؤوس الأموال تنتقل من البلدان وفرة رؤوس الأموال وذات معدل فائدة مرتفع بإتجاه البلدان ذات الندرة في رؤوس الأموال ومعدل فائدة منخفض. (1)

واستند الاقتصادي الكندي في نظريته على إحتكار القلة Oligopole بإعتبار الشركات الإحتكارية تقوم بتحديد سعر مرتفع نظرا لكونها تتعامل مع عدد هائل من المشترين غير المنتظمين، ومن أجل تعزيز النمو تعمل هذه الشركات على الاستثمار في الخارج، وبشكل جوهري فإنّ نظرية هايمر وكندلبرغر الداخل، مع امتلاكه مزايا احتكارية أو شبه احتكارية في مواجهة الشركات المحلية في الدول المضيفة. (2)

■ تقييم النظرية:

ويضيف Stephen Hymer ، أن الاستثمار المباشر في الخارج يصبح ممكناً وذو مردودية عندما تتمتع الشركات المستثمرة في الخارج بميزة خاصة عن المنافسين المحليين، وهذه الميزة يجب أن تكون قابلة للترحيل الدولي، وتظهر هذه الميزة من خلال عدم كمال السوق، ولقد ركز Stephen Hymer في نظريته على النقاط المهمة التالية في تفسير الاستثمار الأجنبي وهي كالتالي:

- الإحتكار بإعتبار الشركات الإحتكارية تقوم بتحديد سعر مرتفع نظرا لكونها تتعامل مع عدد هائل من المشترين غير المنتظمين

- أن تتمتع الشركات المتوطنة في الخارج بميزة تكنولوجية أو تنظيمية مقارنة بمنافسيها المتواجدين داخل المضيفة وغير كافي، لذلك يضيف ميزة أخرى وهي "نقص كمال الأسواق" (*)، فهي ميزة تنافسية تحفز

¹ -Peyrard j.gestion financier International,ed vuibert,Paris,1995,P: 183

² - عمر صقر، مرجع سابق، ص 48.

*- يمكن " لنقص كمال الأسواق" أن يكون إما طبيعياً أو عن طريق تصرفات تبناها الشركة أو عن طريق إدخال إجراءات حكومية، وهذا إما يخرّض الشركات على الإستثمار مباشرة في الخارج، ومن هذه التصرفات نجد: إنشاء أسواق محمية (تحميها الحكومة) ، أو إنشاء أسواق واسعة داخل الإتحادات الجمركية (كالإتحاد الأوربي) ، تثبيت التعريفات الجمركية المرتفعة على بعض المنتجات

الشركات المتعددة الجنسية على الاستثمار في الخارج، و حتى يتحقق ذلك يجب أن تحتفظ هذه الشركات بميزات نوعية قابلة للترحيل دوليا والتي تسمح لها بتحقيق مكاسب تغطي تكاليف التوطن، وأن تكون جديدة بالمنافسة في البلدان الأجنبية. لذلك يمكن للشركات المتعددة الجنسية أن تبقى ميزتها على المستوى الدولي بطريقتين: (1)

- **تدنية تكاليف السوق:** وحسب الاقتصادي كواس (R. A. Coase) فإن الشيء الذي يميز شركة كبرى هو مدى قدرتها على التحكم في ميكانيزم الأسعار، أما في الأسواق الكاملة فيمكن للشركات الحصول على السلع والخدمات بسعر تنافسي، كما تتداول المعلومات بسرعة وبدون تكاليف وهذا ما قد يؤدي إلى حصر أو تضيق الاستثمارات المباشرة.
- **التنظيم الفعال لموارد الشركة:** يميز Hymer بين إقتصاديات الحجم المحققة على مستوى القطاع (وهي ناتجة عن تقسيم العمل)، و تلك المحققة على مستوى الشركة نفسها (والناتجة عن تنظيم الشركة)، فالقدرة أو الكفاءة في التنظيم تشمل عدة مستويات: الإنتاج، التسويق، نشاطات البحث- التطوير، نشاطات الموارد البشرية والنشاطات المالية.

ثالثا: نظرية الإستدخال لأسواق المنتجات الوسيطة ل: بوكلي وكاسن (Casson et Buckley)

■ مضمون النظرية: (2)

تم إعدادها في سنة 1976، من طرف بوكلي (P. J. Buckley) وكاسن (M. Casson) قصد تفسير ظاهرة تعدد الجنسيات للشركات، فهذه النظرية هي توسيع وإمتداد لنظرية هيمر، وحسب هذه النظرية:

- أن المعرفة، التراخيص، الماركات، الإعلام...، هي سلع وسيطة، وأن السوق الداخلي للمجموعة المتعددة الجنسية (groupe multinationale) يسمح بإنتاج منتجات نهائية وذلك باستخدام الدراية والمعرفة مثل السلع الوسيطة من جهة، والحصول على أعلى مردودية تمكن من تغطية التكاليف التمهيديّة للبحوث من جهة أخرى. وحسب الاقتصاديان غالبا ما تكون المنتجات الوسيطة معنوية كالتراخيص والعمال، سلع التجهيز، و بما أن أسواق هذه المنتجات غير كاملة تصبح الشركات دولية.

¹ -J. Peyrard, Op.cit,P184.

² -Peyrard J, Op.cit, P: 186.

- غالباً ما تلجأ الشركة التي تنتج في الخارج إلى عدة مصالح وخدمات خارجية (كالتأمين عن البنوك، التسويق، الإشهار، التوزيع، النقل، التخزين. إلخ)، ونتيجة للمخاطر المترتبة عن عدم تحكمها في مختلف الخدمات الخارجية، فإنها تفضل أن تقوم بهذه العمليات بنفسها وذلك عن طريق إستدخالها. فنجاح عملية الاستغلال مرتبط بنوعية وفعالية وأسعار تلك الخدمات من جهة، وبالتحكم أو التقليل من تكاليف تلك العمليات من جهة أخرى.

و عليه فالإستدخال يساهم في تحقيق تلك الخدمات بأقل تكلفة مقارنة بالسوق، مع تفادي أو تقليل خاطر تسرب التكنولوجيا إلى المنافسين. عموماً نميّز في نظرية الإستدخال العامة بين نوعيين من الميزات وهما: (*)

- ميزات مرتبطة بتعدد الجنسية للشركات.
- ميزات مرتبطة بالاستثمار باعتباره إحصائياً للتصدير أو للإنتاج بالترخيص.

■ تقييم النظرية:

هذه النظرية هي مكمل لنظرية دورة حياة المنتج، كما تأخذ في الحسبان وضعية الشركة التي تخطط وتحضر عدة منتجات لسوقها المحلي ولأسواقها الأجنبية، فهي تكمل نظرية هيمر وتوسعها، كما يرى الاقتصادي الفرنسي ميشالي (C. A. Michalet) بأن هذه النظرية مفسرة لظاهرة تعدد الجنسيات للشركات ومحدثة لهذا التعدد... ومن عيوبها: صعوبة تجريبيها بسبب كون الأسواق غير الكاملة، إضافة إلى أنها لا تهتم بتعدد الجنسية في مجال الخدمات (تدويل الخدمات).

رابعاً: نظرية عدم كمال سوق رأس المال:

■ مضمون النظرية:

إقترحت هذه النظرية من طرف العالم الاقتصادي الفرنسي Albeir سنة 1970، وأوضح أن عدم الكمال في الأسواق المالية هو السبب في حدوث الاستثمار المباشر.

*- وتكمن هذه الميزات فيما يلي:

- بمجرد التوطن في العديد من البلدان، تقلل الشركة من الحسائر والمخاطر.
- الإستفادة من الفروقات في أسعار عوامل الإنتاج، فالشركة تزيد من إنتاجها في البلد الذي يتمتع بهذه الميزات وتقلصه في حالة وجود ميزات أقل.
- إمكانية ممارسة الشركة " القدرة على الشراء " و " القدرة على البيع " وذلك من خلال وضعيتها المهيمنة.
- إمكانية استخدام قيودا على العمليات التجارية (الأسعار، الإندماجات ضد المنافسة، تجزئة الأسواق، التوزيع الدولي للإنتاج أو لأسواق، تحديد الأسعار دولياً، وضع قيود دولية في إطار الليسانس والتراخيص.

وفقاً لألبير أنه عندما يكون هناك خطر ومخاوف من تغيرات سعر الصرف، فإن الشركات من الدول ذات العملة القوية تكون ذات ميزة وتشجع للاستثمار في الدول ذات العملات الضعيفة، فبعض الشركات من الدولة الأم تكون أكثر قدرة على تعظيم عوائدها بسعر أعلى من الشركات العاملة بالدولة المضيفة، لأنها تستطيع الإقتراض بسعر فائدة أقل من أسواق رأس المال الدولية، فكلما إزدادت قوة عملة الدولة وعندما تقترض الشركات متعددة الجنسيات فإنها تقترض وفقاً لعملة الدولة الأم.

المطلب الثاني: النظريات المعتمدة على تنظيم الشركات

برزت اتجاهات أخرى أعطت أهمية قصوى في تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وأرجعت ذلك إلى أسباب تنظيمية تنبع من داخل المؤسسة ذاتها، وليس إلى أسباب هيكلية، ت رجع إلى خصائص السوق. وقد نظر هؤلاء للمؤسسة باعتبارها نظاماً مستقلاً له قدرة على التنظيم الذاتي واتخاذ القرارات، وبالتالي فسلوك المؤسسة لا يرجع لظروف خارجية عنها أو هيكل الصناعة، وإنما ينبع من هياكل تنظيمية ذاتية، وبذلك يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر اختياراً تقوم به المؤسسة وفقاً لأهدافها وطريقة تنظيمها وسلوكها.⁽¹⁾ وعلى أساس تنظيم الشركات، ثمة نظريات مختلفة حاولت تقديم تفسيرات بخصوص قيام الاستثمار المباشر الأجنبي ومحدداته، منها تلك التي ارتكزت على تسيير المؤسسة، على استراتيجيتها إلى جانب نظرية المعلومات، والنموذج الياباني، وعليه في هذا الصدد سنحاول بلورت مختلف هذه النظريات من حيث المضمون، والحدود والفوائد، والانتقادات.

أولاً: التفسير القائم على تسيير المؤسسة:

يربط هذا التفسير تجسيد الاستثمار المباشر الأجنبي من طرف مؤسسة ما بمدى تطّلع مسيرتها لذلك، جدّيتهم وكفاءتهم. إذ تجدر الإشارة إلى أنّ الكثير من أصحابها وجهّوا أبحاثهم حول الدور الذي يمكن لعبه من طرف المسيرين لاتخاذ القرارات المتعلقة بالاستثمار المباشر في الخارج.، بحسب هذا الطرح النظري، محدّدات الاستثمار المباشر الأجنبي، تطوره وتوسع عملياته دولياً كلها متغيرات مرهونة بمدى كفاءة وتنظيم البنية الإدارية والبشرية لهذه المؤسسة ومدى قدرة هؤلاء في قيادة المؤسسة نحو تحقيق الأهداف المختلفة من خلال إنشاء فروع، والزيادة في تدفقات الاستثمار الصادر منها... الخ.⁽²⁾

1 - محمد قويدري، مرجع سابق، 2115، ص 69.

2 - فارس فضيل، مرجع سابق، 2114، ص 77-78.

وفي هذا الصدد لقد أكد العديد من الباحثين على الدور الهام الذي يلعبه مسير المجموعات الكبرى لا سيما في عملية إتخاذ قرار الاستثمار بالخارج، وحسب الاقتصادي بنروس (E. Penrose) بأن نمو الشركة يبدأ من إستغلال المنتجات الجديدة إلى غاية غزو الأسواق الأجنبية الجديدة.

نجد أن الاقتصادي j. d. richardson قد اعدّ نموذجاً في هذا الشأن يشرح من خلاله دوافع وأسباب إتخاذ القرار المتعلق بالتوطن في الخارج، حيث ضمن تنظيم المؤسسة تتوفر مجموعتين رئيسيتين وهما:

- المجموعة الاقتصادية الهادفة، التي تتخذ من الربح المتوسط كهدف يجب أن يتحقق في الأجل الطويل.
- المجموعة التي تكمن في التفضيلات المتعلقة بالأفاق الواسعة للمسيرين.

لكن الشيء الملاحظ من خلال مضمون هذه الطروحات أنّها ركزت في تفسيرها لقيام الاستثمار المباشر الأجنبي على عامل واحد فقط هو المسيرون الذين يشكلون هرم المؤسسة دون إشراك عامل أساسي آخر الذي يشكّل حالياً طرفاً مهماً يساهم في صياغة إستراتيجية المؤسسة، وتسطير الأهداف وفي إتخاذ القرار أيضاً وهو الذي يتمثل في طبقة العمال.

ثانياً: المقاربة المعتمدة على إستراتيجية الشركة:

يرى الاقتصادي أهاروني (A. AHAROUNI) أن قرار الاستثمار بالخارج ما هو إلا إستجابة للفرص المتاحة الناتجة إما عن تحريض داخلي (المتمثل في مدى إرادة الإدارة العامة للتوطن في الخارج)، وإما عن تحريض خارجي (المتمثل في التخوف من فقدان السوق، ومواجهة منافسة أجنبية قوية في الخارج وغيرها). فهناك بعض الشركات التي أصبحت في وقت قصير متعددة الجنسية (منها: Nestlé, Air liquide, Michelin)، والعكس للبعض الآخر (مثل Mutsushita Toyota)

وحسب الباحث يمكن للشركة أن تتبنى إستراتيجية للتدويل هجومية أو دفاعية^(*)، كما يمكنها أن تتوطن في حالات عديدة منها: تشبع السوق المحلي (كالأسمت مثل La farge في كندا والولايات المتحدة)، المحافظة على سوق المنتجات أو الخدمات التي يكون تصديرها مكلفا جدا (إنتاج الغاز Air liquid في العديد من البلدان)، الاهتمام بإنشاء فرع في بلد ما قصد إبرام عقود مع الحكومات (مثل الشركات المختصة في تشييد الطرقات " Colas شركات معالجة المياه " Degrement " وشركات الهندسة..)، فمن المفيد جداً، أن تتواجد في عين المكان حتى تستجيب للمناقصات الوطنية.

ثالثا: نظرية المعلومات :

إنطلقت هذه الأخيرة في تفسيرها للاستثمار المباشر الأجنبي من خلال إهتمامها بالدور الذي تلعبه المعرفة داخل المؤسسة، وبالتالي فهي إرتكزت على إنتاج واستعمال هذه المعرفة داخل المؤسسة الواحدة أو داخل المؤسسات المتعددة فيما بينها.

وأهم ما ميّز هذه النظرية عن سابقتها، هي إعتبارها المعلومات بمثابة سلعة عمومية لها طبيعة الدوام (الثبات النسبي)، وان استعمالها يكون عاما، فلا يحق منع الآخرين عن إستعمالها، إلى جانب ذلك كان مفادها أنّ الحصول على تلك المعلومات يعتبر بمثابة عاملاً أساسياً من بين العوامل الأخرى لأجل القيام بالاستثمار المباشر الأجنبي بالنسبة للمؤسسات التي بلغت مستوى معين من التوسع ودرجة عالية من التكنولوجيا والتنظيم المحكم.

فحسب هذه النظرية دائما عنصر المعلومات يتميّز بوجهين أساسيين وهما: **الوجه التكنولوجي والوجه التجاري**، فيما يتعلق بالوجه التكنولوجي يتجلى عبر تطوير منتجات جديدة، ذلك بإعتبار أنّ الصناعات الجديدة هي العامل الأساسي للاستثمار في الخارج إلى جانب أنّها تمتاز بسرعة التأقلم مع مختلف الأسواق الخارجية والتكيف مع مختلف تغيراتها. أما الوجه التجاري للمعلومات فيجب أن يتجسّد حتما في ضرورة تكييف المنتج الجديد مع

* - إستراتيجية هجومية (stratégie offensive): تقرر الشركة التي تتمتع بالمهارة أن تقيم بالخارج، وذلك بعد أن توطد إقامتها في بلدها الأصلي، وعندما تمتلك تكنولوجيا عالية فإنها تتوطن في الخارج قصد الحصول على سوق واسعة وفي وقت قياسي، وحاليا تنمي وتبني معظم الشركات الكبرى والعديد من الشركات المتوسطة والصغيرة إستراتيجية دولية هجومية.

- إستراتيجية دفاعية (stratégie défensive) : تتوطن الشركات في الخارج قصد تحقيق عدة أهداف منها:

1. الإحتفاظ بحصتها في السوق.
2. الإستفادة من ميزة التكاليف والتكنولوجية.
3. حتى تصبح الشركات رائدة (leader) لمنتج أو لسلسلة منتجات والتي تعمل في قطاعات ذات إقتصاديات الحجم الهامة، فإنها تتوطن في الخارج قصد رفع الإنتاج.
4. حتى تمتلك نفقات البحث - التطوير بشكل سريع.

الظروف المختلفة التي تميّز الأسواق الدولية وتغيّراتها، وكذلك في ضرورة البحث عن أحسن السبل والكفيلة لتحقيق الإتصالات مع المستهلكين ميدانياً وبالتالى إعلامهم، وعلى سبيل المثال استخدام مختلف أساليب الإشهار والدعاية.

1) نظرية الميزة النسبية (المدرسة اليابانية):

هذه هي مدرسة أخرى عرفت بالمدرسة اليابانية، حاولت تلك المدرسة أن توسع التحليل إلى ما بعد التحليل الوحدي لهيكل كل من الشركات والسوق، من خلال تحليل عدد من الفروض الاقتصادية الكلية، المساهمين الرئيسيين لتلك المدرسة هما كوجيما (Kojima)، (1977-1978)، وأوزوا (1977-1979)، وعكفا على تطوير نموذج يجمع ما بين الأدوات الكلية والجزئية، فالأدوات الجزئية مثل: القدرات والأصول المعنوية للشركة مثل التميز التكنولوجي، والأدوات الكلية مثل: السياسة التجارية والصناعية للحكومات.

وبالإستفادة من دروس التجربة اليابانية منذ سنة 1945، تؤكد تلك المدرسة على أن السوق وحده غير قادر على التعامل مع التطورات والإبتكارات التكنولوجية المتلاحقة، مع الإستبدال الجزئي للسوق فإن المدرسة اليابانية توصي بالتدخل الحكومي لخلق حالة من التكيف الفعال من خلال السياسات التجارية، فنظرية كوجيما تدمج النظريات التجارية مع نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر، ولقد برهن كوجيما على أن الاستثمار الأمريكية ماهي إلا بديل للتجارة، في حين أن الاستثمارات اليابانية تشجع على خلق قاعدة تجارية.⁽¹⁾

فالدراسة المفصلة المتعلقة بتطور الاستثمار الياباني في الخارج برزت إلى الوجود سنة 1962 من طرف الاقتصادي أكامتسو k. akamat. su، الذي قدّم نموذجاً حاول بموجبه تفسير كيفية تطور الاستثمار المباشر الياباني وهو النموذج المسمّى "طيران البط المتوحش"⁽²⁾، ولقد كان هذا النموذج بمثابة الإنطلاقة الحقيقية لتفسير قيام الاستثمار المباشر الياباني وتطوره في الخارج والذي حاول من خلاله تبيان الكيفية التي يتم بها توجّه الشركات اليابانية نحو تدويل إنتاجها في مختلف أنحاء العالم، إلى جانب ذلك عبر هذا النموذج المصاغ، توصّل أكامتسو إلى أنّ التشابك الذي يبرز بين العمليات المختلفة التي تقوم بها هذه الأخيرة من الإستيراد والإنتاج والتصدير يشكّل في حقيقته بياناً وضعية البط المتوحش أثناء محاولة طيرانه ثم بعدها جاءت نظرية y. T. Surumi كتكملة لسابقتها محاولة منها لتفسير الاستثمار المباشر في الخارج بالاعتماد على دراسة سلوك المؤسسات اليابانية،

1 - رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص 58

2 - فارس فضيل، مرجع سابق، 2004، ص 80.

حيث y. T. Surumi كرس أبحاثه من أجل تفسير مدى فعالية المؤسسات اليابانية مقارنة بالمؤسسات الأمريكية من الزاوية التي تخصّ التسيير. ولقد كانت من نتائج أبحاثه أنّ التدويل الذي تقوم به المؤسسات اليابانية يعتبر فعالاً وذلك نظراً لأنها تمثل التنظيم المحكم والتسيير الفعال، وكذلك نظراً للدور الذي تلعبه غرف التجارة اليابانية. ومن خلال القراءة الواضحة لمضمون نظرية y. t. surumi يتأكد انطلاقاً من الدراسة المقارنة بين المؤسسات اليابانية والأمريكية، أنّ المسيرين في النموذج الأمريكي هم الذين يفكرون في صياغة القرارات الإستراتيجية، وبخلاف ذلك ووفق النموذج الياباني فإنّ الإطارات السامية والمتوسطة مندجّين بالفعل في هذا الإطار عبر الإسهام فيما يخص قضايا النمو الاقتصادي، إلى جانب ذلك المستخدمين لهم الحق في التفكير فيما يتعلق بمؤسستهم من حيث صياغة الاستراتيجية التي ستبناها، تحديد الأهداف المسطرة على المدى البعيد. مع الإشارة إلى أن هؤلاء يتلقون التكوين الجيد، وكذلك لهم حق في الترقية ومختلف الحوافز التي تمنح من طرف مؤسستهم، بالإضافة إلى ذلك يتسم النموذج الياباني بالعلاقة الوطيدة بين الموردين والغرف التجارية اليابانية^(*) مما يؤدي إلى تحقيق التسيير الفعال.

2) نظرية النخبوية أو "الالكتيكية" للإنتاج الدولي: (**)

لقد ركزت النظريات السابقة على بعض محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنها لم تفسر الاستثمارات المتقطعة والاستثمارات التي تحققها البلدان المصنعة حديثاً، وكذا الأشكال الجديدة للتعاون الدولي لذلك ظهرت نظرية جديدة على يد دوينغ والتي تدعى بالنظرية: "النخبوية". (***)

■ مضمون النظرية:

وهي نظرية شاملة في تفسير مختلف العناصر التي بإمكانها تأثير في الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي بمثابة توليفة من العناصر الأساسية التي تقوم عليها النظريات السالفة الذكر، وحاول من خلالها (النظرية) تحديداً لأسباب

* - الغرف التجارية تعرف باللغة اليابانية: «sogoshoshas» حيث هذه الأخيرة تمتلك شبكة للمعلومات جد متطورة تسمح لها بأن تكون لها مرونة كبيرة، كما تسمح لها بالرد السريع على الطلب الأجنبي، إلى جانب ذلك يتجلى دورها في تزويد المؤسسات اليابانية بإمكانيات التوطن في الخارج
** - وتسمى هذه النظرية في بعض المراجع التسميات التالية: النظرية الإنتقائية لجون دنينغ في الإنتاج الدولي، نظريتي الإلكتيكية والسنتيكية، نظرية تعدد الخيارات، النظرية التوليفية للإنتاج الدولي

*** - يدعى تحليل دوينغ Dunning بالنظرية النخبوية أو O. L. I Paradigme

OIL: Ownership, location and Internal advantages.

أي: ميزات خاصة بالشركة، التوطن، والإستدخال.

جاءت هذه النظرية كإمتداد لنظرية الإستدخال والتي أعاد صياغتها Dunning وأطلق عليها ذلك المصطلح "الالكتيكية" وقد أيده في ذلك كل من: S.

Hirsh و R. Caves

التي تؤدي بالمؤسسة إلى إختيار نمط الاستثمار الأجنبي المباشر، من بين أهم روادها -dening jh ذلك الاقتصادي الذي ينتمي إلى نفس الجامعة التي ينتمي إليها رواد نظرية تدويل الأسواق الوسطية وهي جامعة "Reading"، والذي إنطلق في تحليله بداية من انتقاده ل نظرية هيرش^(*) S. hirch، عبر طرحه لعدة تساؤلات في هذا الشأن:

- لماذا تدويل الإنتاج؟.

- أين يتم تدويل الإنتاج؟.

- كيف يتم ذلك؟.

ولقد إفترض جون دنينغ أنه لا بد من توفر ثلاث شروط أساسية حتى يتم إتخاذ قرار بدخول إستثمار أجنبي مباشر وتتمثل هذه الشروط الثلاثة في التالي: (1)

◀ **مزاي الملكية أو الإحتكارية:** التي تحوزها المشروعات المستثمرة، مثل التفوق التكنولوجي، وضخامة المبالغ المنفقة على الأبحاث والتطوير، والقدرة على تغيير المنتجات، والتفوق التكنولوجي.

◀ **مزاي الإستخدام الداخلي للمزايا الإحتكارية:** مثل تحقيق عائد الاستثمار أعلى وتخفيض تكلفة المعاملات وتخطي القيود والإجراءات الحكومية، وتحقيق أقصى إستفادة ممكنة من التراخيص وبراءات الاختراع.

◀ **مزاي الموقع:** وهي المزايا المكانية التي تتمتع بها الدول المضيفة مثل إنخفاض أسعار المدخلات (المواد الأولية، الأسعار الوسيطة، العمالة، الطاقة)، إنخفاض تكلفة النقل والإتصال، إتساع نطاق السوق، توافر البنية الأساسية، التقارب اللغوي والثقافي، ومدى درجة قبول أفراد المجتمع في البلد المضيف للإستثمار الأجنبي المباشر⁽²⁾، إن تلك الميزات بمختلف أنماطها هي التي تشكل في حد ذاتها محددات رئيسي ومختلفة التي تدفع

* - اقتصادي وصاحب كتاب "التجارة الدولية والإستثمار، نظرية الشركة" الذي تم تأليفه بتاريخ 1976 وفيه أشار إلى نظريته التي هي ضمن النظريات الإلكتيكية "والتي حاول من خلالها تفسير محددات الاستثمار الأجنبي وعلاقته بالتجارة الدولية، تمثل هذه النظرية المحاولة (المسعى) النظامية لإدماج مجموعة من النظريات الخاصة بالإنتاج الدولي في معرفة المتغيرات المحددة لإختيار ومفاضلة المؤسسة بين التجارة والإنتاج في الخارج. أين تم بلورة ثلاثة مجموعات من هذه المتغيرات وهي:

- المجموعة الأولى: تتشكل من مبادئ التبادل الدولي التي تم توضيحها من طرف هيكشر وأولين وتتضمن تكاليف الإنتاج والتتجير.
- المجموعة الثانية: تتضمن متغيرات خاصة بالمزايا المتعلقة بالمؤسسة من (المعارف التكنولوجية... ..).
- المجموعة الثالثة: من المتغيرات المرتبطة بالمراقبة والتنظيم والتي تحتم على المؤسسة أخذها بعين الاعتبار عند إتخاذ القرار.

وانطلاق من تلك المتغيرات تبني إذن S. HIRCH نموذجاً للإختيار (المفاضلة) بين التصدير أو التوطن في الخارج من طرف المؤسسة. ولكن عموماً لم يستطع تفسير كيفية إتخاذ قرار الاستثمار من طرف المؤسسة في حالة تعدد المنتجات كون أن النموذج المذكور يخص حالة خاصة لمنتوج وحيد.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الإقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 217.

² - Kurt PERDERSEN, The eclectic paradigm, A new deal? (Denmark: Aarhus school of Business, 2001, pp: 4-10.

بالمؤسسات إلى القيام بالاستثمار المباشر الأجنبي ومن ثم تعدد جنسياتها، والجدول الأتي يتضمن مختلف أنواعها. (1)

مزاي النوعية (O)	مزاي الدولة المضيفة (L)	مزاي تتعلق بالتدويل (I)
التقدم التكنولوجي	سعر ونوعية المدخلات	تخفيض التكلفة
المهارة والكفاءة الإدارية	تكاليف النقل والإتصالات	حماية براءات الإختراع
إقتصاديات الحجم	نوعية الهياكل القاعدية	مراقبة الإنتاج واليد العاملة
القدرة على التمييز في المنتجات	الحوافز الجمركية	
القدرة على ولوج الأسواق	الحوافز الممنوحة للاستثمارات	
	التقارب الثقافي	

الجدول رقم (1-02): محددات استثمار الشركة متعددة الجنسيات حسب النظرية الانتقائية⁽²⁾

ومنه حسب وجهة نظر j. h dunning فإن أمام المؤسسة ثلاثة خيارات لاخترق الأسواق الدولية، فإما خيار القيام بالاستثمار المباشر الأجنبي أو التصدير أو التنازل عن الرخص، ولكن السؤال الذي يجب طرحه على ضوء ما جاء في نظريته أنّ تلك الخيارات تتحدّد بحسب الإمكانيات التي يستوجب توافرها لدى أي مؤسسة، فهذه الأخيرة لا يمكنها في أي حال من الأحوال لاخترق الأسواق الدولية أن تقرّ بأي خيار ما لم تكون تتمتع بالإمكانيات المطلوبة لذلك. وهذه الخيارات تتباين من حيث الإمكانيات التي يجب على المؤسسة أن تتوافر لديها، وهي على النحو الآتي: (3)

◀ الخيار الأول: يتمثل في حالة جمع المؤسسة لثلاثة مجموعات من الإمكانيات أي (O) - (L) - (I) بمعنى (OLI) فإنها حالة بلا شكّ تؤهلها للتوجّه نحو إقرار خيار الاستثمار المباشر الأجنبي كأسلوب لذلك.

◀ الخيار الثاني: في حالة عجز تحقيق الحالة الأنفة بالكامل، وتستطيع الجمع بين إمكانيات (O)، و (I) ومن ثم غياب إمكانيات (L)، فإنها تندفع لا محالة لإختيار التصدير كأسلوب لاخترق الأسواق الدولية.

1 - فارس فضيل، مرجع سابق 2004، ص 85.

2 - Edition " ons économiques internationalesrelatiJean Louis Muchiellié ": SourceHachette , 2em. ed. Paris, 1994 p.88.

3 - نفس المرجع، 2004، ص 86.

◀ الخيار الثالث: يقتصر على استخدام أسلوب التنازل عن الرخص لكون أن المؤسسة تتوفر لديها فقط إمكانيات خاصة بها أي (O) مع تسجيل عدم توافر لديها لمجموعتين (L) و (I) وهذا الأسلوب يسمح للمؤسسة المحلية في الدول المضيفة باستغلاله لصالحها، لاستكمال معالم الصورة التي تعكس حقيقة تلك الخيارات وكيفية تحديدها.

■ تقييم النظرية:

النظرية الإنتقائية نظرية شاملة استطاعت إلى حد بعيد تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر كونها صيغت بتوليفة من النظريات السابقة، فلقد اعتمدت على عوامل متعددة وليس على عوامل فردية كما فعلت النظريات السابقة.

وأشار بكلي سنة 1985 إلى من المسائل التي لم تتمكن النظرية الإنتقائية من حلها، العلاقة بين العناصر الثلاثة وتطورها عبر الزمن يحتويها الغموض، حيث تعرضت النظرية لكل عنصر من تلك العناصر بشكل منفرد دون الإشارة لعلاقة التأثير والتأثر فيما بينها⁽¹⁾، فمزايا الموقع واختلافها بين الدول قد تدفع للإستخدام الداخلي للمزايا الإحتكارية، وفي نفس الوقت قد يخلق الإستخدام الداخلي للمزايا الإحتكارية مزيداً من مزايا الملكية.⁽²⁾ كما قام الاقتصادي الياباني كوجيما سنة 1978 بإنتقاد النظرية الإنتقائية لكونها أكثر تركيزاً على المسائل الكلية ومن ثمة قليلة الفاعلية في عملية صنع القرار ومن ثمة الإستفادة منه في كل من الدولة الأم والدولة المضيفة⁽³⁾، ولكن على الرغم من إستمرار جون دنينغ في الكتابة عن نظريته سنة 1998، إلا أنه لم يضيف جديداً بشأن أثر المستجدات الدولية على عمل النظرية.

وفي الأخير قدمت النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر تفسيراً جزئياً لظاهرة تدويل الشركات، وهذه الظاهرة تتم باتجاهين هما: أن الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تضمن في بادئ الأمر القطاع الأولي (المناجم، البترول، الغابات)، والقطاع الثانوي (الصناعات التحويلية) قد تضاعف حالياً في قطاع الخدمات (الفندقية والسياحية...) وأن التوطنات التي اتخذت شكل فروع مملوكة بالكامل قد عرفت أشكالاً عديدة في إطار التعاون الدولي قد اعتمدت هذه النظريات على نظريات التجارة الدولية، كما ظهرت نظرية جديدة تركز على نقص

1 - رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص 58.

2 - أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، 2005، ص 34.

3 - رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص 58.

كمال الأسواق، تنظيم الشركات وغيرها. فكل نظرية من هذه النظريات حاولت تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر وفق التغيرات التي تطرأ على المحيط ووفق الظروف التي عاشها أصحاب هذه النظريات.

3) نظرية التحليل التجميعي لميشيلي:

إعتمد ميشيلي (Mucchielli) في تفسيره لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر على ثلاثة مستويات وهي مستوى الاقتصاد الكلي (الميزة النسبية للدولة الأصلية)، مستوى الاقتصاد الجزئي (الميزة التنافسية للمؤسسة) ومستوى هيكل الصناعة أو القطاع.⁽¹⁾

■ مضمون النظرية:

بالنسبة للمستوى الكلي يرى ميشيلي أن لكل بلد ميزة نسبية لسلعة معينة في مواجهة بلد معين، ويرجع إمتلاك تلك الميزة النسبية من جانب العرض إلى توفر البلد على تكنولوجيا متطورة، أو وفرة عناصر الإنتاج، أو بسبب الإعتماد على وفورات الحجم، أما من جانب الطلب فتظهر تلك الميزة في إمتلاك البلد لمستوى دخل مرتفع أو حجم سوق كبير أو لتنوع الأذواق. أما على مستوى التحليل الجزئي فإن المؤسسة تمتلك المزايا النسبية من خلال إستغلال الموارد المتاحة لديها ودمجها وتطويرها وكذا إمتلاكها لتكنولوجيا حديثة أو إنتاجها لسلعة جديدة. في حين يظهر التحليل على مستوى هيكل الصناعة أو القطاع كمستوى وسيط بين المستويين السابقين، حيث يعتبر أن منتجا كثيفا في التكن ولوجيا يكون له سوق احتكاري، بينما المنتج النمطي يكون له سوق عادي، وعليه أكد أن الإمكانات (المزايا) هي مرتبطة حتما بالتخصص التجاري وأن الاختلاف أو التباين بين أنماط هذه المزايا ينتج عنه الاستثمار الأجنبي المباشر، فتحليله يلح على أن توجه الدول الأصلية للاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج مرتبط أساسا بمدى توافر المزايا المذكورة أنفا.

- نقد النظرية: لم تستطع نظرية التحليل التجميعي تطبيق القواعد والمبادئ التي أتت بها على قطاع الخدمات، حيث أن خصائص الخدمة كسلعة تختلف عن خصائص السلع المادية، ومن بين هذه الخصائص عدم القدرة على نقلها أو تخزينها، كما أن إمتلاك الدولة الأم لمزايا نسبية في خدمة معينة لا يعني بالضرورة توفرها في أسواق الدول المستهدفة، فعلى سبيل المثال إذا كانت الجزائر تتمتع بميزة توفر صحراء شاسعة يمكن تسخيرها لخدمة السياحة الصحراوية، فهذا لا يعني المستثمرين الجزائريين ذوي الميزة والممارسة التنافسية في مجال السياحة الصحراوية يمكنهم الاستثمار في هذا المجال.

¹ - فارس فضيل، مرجع سابق، 2004، ص 87.

رابعاً: نظرية الموقع:

تعود هذه النظرية إلى كل من pary Dunning ، وتهتم النظرية بموضوع اختيار الدول المضيفة التي ستكون مكان للاستثمار الأجنبي المباشر، لممارسة العملية الإنتاجية، والتسويقية الخاصة بالمشروع، بمعنى آخر أنها تركز على المحددات والعوامل المكانية المؤثرة على قرارات استثمار الشركة المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة، وكذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الإستثمار، وبين التصدير لهذه الدولة.

وكما يرى " باري" ، إن هذه النظرية تهتم بالمتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي ترتبط بالعرض والطلب، تلك العوامل التي تؤثر على الأنشطة الإنتاجية، أو التسويقية، والبحوث والتطوير، ونظم الإدارة، وغيرها. (1)

ويمكن ذكر العوامل الأساسية فيما يلي: —

◀ **العوامل التسويقية** مثل: درجة المنافسة، حجم السوق، معدل نمو السوق، التقدم التكنولوجي، منافذ التوزيع، وكالات الإعلان، الرغبة في المحافظة على العملاء السابقين،... الخ.

◀ **العوامل المرتبطة بالتكاليف** مثل: القرب من المواد الأولية، مدى توفر اليد العاملة، مستوى الأجور، مدى توفر رؤوس الأموال، مدى انخفاض تكاليف نقل المواد الخام، والسلع الوسيطة... الخ.

◀ **الإجراءات الحمائية** مثل: التعريف الجمركية، نظام الحصص... الخ.

◀ **العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي** مثل: الاتجاه العام نحو قبول الاستثمارات الأجنبية، أو قبول الأجانب، الاستقرار السياسي، القيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار... الخ.

◀ **الحوافز، والتسهيلات، والامتيازات** التي تقدمها الدول المضيفة للمستثمرين الأجانب.

◀ **عوامل أخرى** مثل: الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي،... الخ

(1) نظرية الموقع المعدلة:

يرجع الفضل في ظهور هذه النظرية إلى إسهامات كل من Robock و Simmonds فبالإضافة إلى

العوامل التي تم عرضها في النظرية السابقة فإن الاستثمارات الأجنبية تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل: (2)

¹ - United Nations Center on Transnational Corporations, The Determents of Foreign Direct Investment A survey of the Evidence, united nations, New york 1992, P. 58-59

² - عبد الحميد برحومة، "محددات الإستثمار وأدوات مراقبتها(إعداد نموذج قياسي للإستثمار بالجزائر للفترة 1994-2004) (أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، فرع: الإقتصاد، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2007)، ص 107.

المجموعة الأولى تشمل العوامل الشرطية والمجموعة الثانية تتضمن العوامل الدافعة للاستثمار الأجنبي والمجموعة الثالثة تشمل العوامل الحاكمة أو الضابطة لعمل الشركات الأجنبية، ويمكن تلخيص إسهامات Robock وSimmonds⁽¹⁾:

- أن كثيرا من المحددات التي ذكرتها هذه النظرية قد تم عرضها في نظرية الموقع السالفة الذكر.
- تتميز هذه النظرية بالإشارة إلى العوامل الدافعة للاستثمار الأجنبي التي ترجع إلى الدولة الأم مثل الضمانات والحوافز التي تقدمها حكومة الدولة الأم لتشجيع شركاتها الوطنية لإقامة مشروعات استثمارية أو ممارسة نشاطات تجارية أو إنتاجية خارج الحدود أو العوامل البيئية الأخرى.
- قدمت هذه النظرية العديد من المحددات أو العوامل التي تدرج ضمن معوقات القيام بمشروعات الاستثمارية على المستوى الدولي.

المطلب الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الواقع العملي

يمكن تقسيم المحددات والعوامل المستقطبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى ثلاث أقسام، حيث تتجه الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دولة ما دون نتيجة لعوامل الجذب الراجعة للدولة المضيفة، أو لعوامل راجعة للمستثمر الأجنبي، أو عوامل راجعة للدولة الأم واستراتيجية الشركة القائمة بالاستثمار.

أولا: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر لدى الدول المضيفة:

ومن أهم المحددات الرئيسية التي يجب توفرها من طرف الدولة المضيفة وهذا من خلال الدراسات الحديثة التي قام بها العديد من الاقتصاديين نذكرها في الآتي:

1) المحددات السياسية:

ورد في إحدى الدراسات التي قدمها مركز الأمم المتحدة للشركات المتعددة الجنسيات والتقارير الدولي حول الإستثمار (WIR) سنة 1998، حول أهم العوامل التي تؤثر على قرارات الاستثمار الأجنبي بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات، وحسب الدراسة التي قدمها كل من العالميين الاقتصاديين Sébastien Dupuch و Christelle Milan سنة 2002 والتي تمثل في إجراء دراسة قياسية لمعرفة أهم المحددات للإستثمار الأجنبي المباشر في دول وسط وشرق أوروبا⁽²⁾، هذه الدراسة اعتمدت على فرضيات عدة أهمها إهمال الفوارق الموجودة

1 - عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 94-95.

2 - عبد الحميد برحومة، مرجع سابق، ص ص 113-114.

بين هذه الدول فيما يخص مستويات الأجور مع التركيز على عنصر رأس المال البشري، واتساع الأسواق المحلية لهذه الدول وبرامج الخوصصة المتبعة محاولة لإيجاد تفسيرات لحركة رؤوس الأموال لدول الإتحاد الأوروبي والتي تمثل أكثر من إجمالي التدفقات ال رأسمالية نحو دول أوروبا الشرقية خلال الفترة 1993-1998.

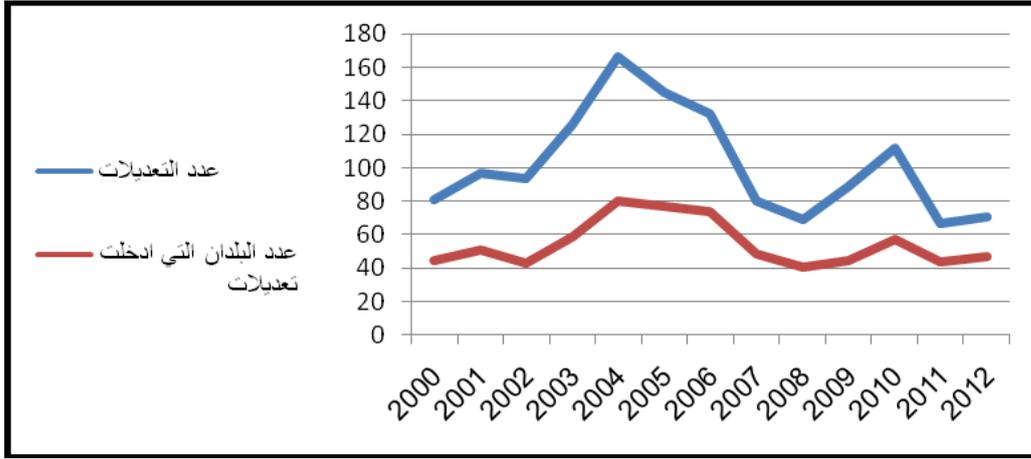
ولقد بينت الدراسة أن للاستقرار السياسي تأثير كبير على قرار المستثمر الأجنبي والمتعلق بالمفاضلة بين الدول النامية المضيفة، أما مفهوم الإستقرار السياسي في الدول المتقدمة فيعتبر متوفر ضمناً، وبالتالي فهو أقل أهمية في الدول المتقدمة منه في الدول النامية، لهذا فإن جل الدراسات أكدت على ضرورة الأخذ بعين الإعتبار هذا العامل نظراً للقوة التمييزية بين الدول النامية الجاذبة والدول العارضة للإستثمار الأجنبي.⁽¹⁾

2) الإطار التشريعي والتنظيمي للإستثمار:

إن وجود إطار تشريعي وتنظيمي يحكم وينظم أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر من العوامل الهامة المؤثرة والمحددة لإتجاهاته، ولكي يكون الإطار التشريعي جاذباً للإستثمار لا بد من توافره على قانون موحد للإستثمار واضح، متسق، شفاف ويتوافق مع المنظمات الدولية، وكذا وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل: التأميم، المصادرة، فرض الحراسة ونزع الملكية فضلاً عن أهمية وجود قانون حماية الملكية الفكرية بالإضافة إلى توافر هيكل أو نظام قضائي مستقل قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات وحل المنازعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية.⁽²⁾

¹ - نفس المرجع، ص 114

² - أميرة حسب الله محمد، محددات الإستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الإقتصادية (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر)، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004، ص 19.



الشكل رقم (1-02): يمثل التعديلات التي أدخلت على النظم الوطنية للاستثمار للفترة 2000-2012⁽¹⁾

والملاحظ أن عدد التعديلات كان في ارتفاع مستمر خلال الفترة 2000-2005 من 81 تعديل سنة 2000 إلى 145 تعديل سنة 2005 والتي أدخلت على النظم الوطنية للإستثمار، وهو ما يدل على إهتمام السلطات بالاستثمار خلال هذه الفترة، كما أن الدول التي أدخلت تعديلات في تذبذب مستمر من خلال عدد الدول، إلا أنه في السنوات الموالية 2006 و 2007 و 2008 إنخفضت هذه التعديلات نظرا للأزمة المالية العالمية التي مست العالم في تلك الفترة، إلا أنها في السنوات الأخيرة وبضبط في سنة 2010 حققت أكبر عدد من حيث التعديلات ليصل إلى 112 تعديل لينخفض سنة 2011 ليحقق 67 تعديل.

(3) المحددات الاقتصادية:

هناك عدة محددات إقتصادية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر نذكرها في التالي:

(أ) حجم ونمو السوق المحلي:

لقد أكدت الدراسة التي قام بها Joong-Wan cho سنة 2002^(*)، أن أهم العوامل التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي بدول آسيا والمحيط الهادي، وهو حجم ونمو السوق المحلي الذي يعتبر عملاً محفزاً للاستثمار، لذلك تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات إلى العديد من المقاييس لتقدير حجم السوق ومعدلات نموه كإنتاج المحلي الخام وهي تركز على معدل الدخل الفردي ومعدل نمو الدخل في قياس حجم السوق المحلي في هذه الدول،

¹ - بناء شخصي بالإستناد على: -منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية(الاونكتاد)، التقرير السنوي للاستثمار العالمي، سياسات الاستثمار من أجل التنمية المستدامة، إستعراض عام، جنيف، حزيران 2002، ص 19.

* - حيث إعتبر Joong-Wan cho في دراسته القياسية أن أهم العوامل المؤثرة بدول آسيا والمحيط الهادي هي خمس عوامل وهي: حجم ونمو السوق، البنى الهيكلية، الإستقرار السياسي، السياسات على مستوى الإقتصاد الكلي، توافر الموارد وعامل الكفاءة.

وذلك لأن الكثافة السكانية في كثير من هذه الدول تؤدي إلى تضخيم الحجم الكلي للدخل وقد تعطي صورة غير صحيحة على حجم السوق. (1)

ب) عوامل الكفاءة:

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الكفاءة ثاني أهم الدوافع، وتقوم به بالدرجة الأولى شركات متعددة الجنسية من البلدان النامية الأكثر تقدماً نسبياً، ويرتكز أساساً على عوامل الإنتاج كإلدي العاملة والبنية التحتية ووسائل النقل. (2)

فالإستثمارات الأجنبية تتدفق على البلدان التي تتميز ببنية تحتية جيدة المستوى، والمقصود بالبنية التحتية هو الطرق والمواصلات السلوكية واللاسلكية والصرف الصحي ومحطات القوى الكهربائية، وتعد البنية التحتية المطلوب الرئيسي لتدفق الإستثمارات الأجنبية إلى جانب الخدمات الأخرى مثل خطوط الطيران والمطارات وشبكة المواصلات الداخلية التي تخدم النقل السريع للبضائع والأفراد ولاسيما بالنسبة للمنتجات عالية التقنية التي تحتاج إلى عناية خاصة أثناء نقلها من مكان الإنتاج إلى مكان التصدير.

كما تشير الدراسات التجريبية ومنها دراسة Ngowi سنة 2000 ودراسة Sun ودراسة Globerman و Shapiro و Fraser، أن عامل الكفاءة يعتبر محدد إيجابي على تدفق الاستثمار الأجنبي الداخل والخارج. (3)

ت) سياسة تحرير التجارة ودرجة إنفتاح الاقتصاد:

أي كلما كان الاقتصاد منفتحاً على التجارة الخارجية ويستخدم سياسة تحرير التجارة التي تتضمن تخفيض القيود والتعريف على البضائع والسلع التجارية فإنه سيشجع تدفق الاستثمار، ومن الدراسات التجريبية التي تبين أن سياسة تحرير التجارة وانفتاح الاقتصاد محددان إيجابيان لجذب الاستثمار دراسة Addisson و Heshmati ودراسة Santis و Claudio. (4)

1 - عبد الحميد برحومة، مرجع سابق، ص 114.

2 - لستر ثارو، الصراع على القمة، بدون دار نشر، الكويت، 1995، ص 192.

3 - مفيد ذنون بونس ودينا أحمد عمر، محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في أقطار عربية مختارة، مجلة بحوث مستقبلية، العدد: 15، مركز الدراسات المستقبلية، كلية الهدباء الجامعة، العراق، 2006، ص 102.

4 - نفس المرجع، ص 103.

ث) السياسات الاقتصادية الكلية المستقرة:

إن وجود سياسة إقتصادية واضحة وتتمتع بالاستقرار تعتبر شرطا ضروريا لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتكون حافزا على القيام بذلك، حيث يكون ذلك في مختلف المجالات سواء السياسة النقدية، المالية، الضرائب، التشريع الاجتماعي الخاص بشرط الشغل والتأمين... إلخ. ولأن التراجع وكثرة التغييرات التي تطرأ على السياسات الاقتصادية الكلية يؤثر على مصداقية الدولة ويجعل المستثمر الأجنبي في وضعية متذبذبة وغير مستقرة في حالة تخوفه من تراجع الحكومات وتغيير الاتفاقيات والقوانين المتفق عليها وهذا خاصة عند تغير الحكومات.

ونأخذ الخصوصية كمثال، فوجود سياسة وبرامج خصوصية واضحة ومستمرة يؤثر ذلك إيجابيا على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد أظهرت تجارب الدول النامية بأنه هناك علاقة وطيدة بين عمليات الخصوصية وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر حيث تشير تقديرات البنك العالمي إلى أن 27.8 % من إيرادات الخصوصية التي جنتها الدول النامية ما بين 1991 و 1996 كانت إستثمارا أجنبيا مباشرا ففي دول أوروبا الوسطى والشرقية مثلا سجل ما يقارب 61 % من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين 1989 و 1993 في إطار برامج الخصوصية. (1)

ج) القدرة التنافسية للإقتصاد الوطني:

تمثل القوة التنافسية(*)، للإقتصاد الوطني أحد العوامل الرئيسية في جذب الاستثمارات الأجنبية، ذلك أنه كلما تحسن المركز التنافسي للإقتصاد الوطني كلما كان ذلك مدعاة للمزيد من الاستثمارات الأجنبية، والعكس صحيح، ولعل هذا يرجع إلى أن إزدياد المركز التنافسي معناه إزدياد قوة وقدرة الإقتصاد الوطني على مواجهة أية

¹ - علي همال وفطيمة حفيظ، آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل الشراكة الأورو متوسطية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان الرابع والثلاثون والخامس والثلاثون، السنة الثانية عشرة، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، 2005، ص 195

* - بدأ الاهتمام جدياً بمفهوم التنافسية في بداية التسعينيات من القرن الماضي، كنتاج للتوجه الجديد للنظام العالمي، حيث ساد إستعمار جديد قاده الدول المتقدمة، وذلك عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات هدفها السيطرة على المواد الأولية، ومانتج عنها عولمة للإقتصاد، واختراق للأسواق الدولية، واشتداد المنافسة بين هذه الشركات، وقد أخذت عدة الطرق وأشكال، فقبل سنوات السبعينيات كانت الشركات تتنافس أساسا حول التكلفة، أما اليوم أصبحت تتنافس حول النوعية والمرونة والتكلفة، للإطلاع أكثر: جمعة هوام، تحقيق التنافسية في التكاليف، مجلة التواصل، جامعة باجي المختار، عنابة، العدد: 13، ديسمبر 2003، ص 137.

ظروف خارجية وامتصاصها، مما يشجع على المزيد من فرص الاستثمار لضمان تحقيق الربحية المطلوبة التي يسعى من أجلها المستثمر الأجنبي. (1)

ح) القدرة على إدارة الاقتصاد الوطني:

فإنّقلات الاستثمارات الأجنبية وإستمرار تدفقها مرهون بحسن إدارة الاقتصاد الوطني والقدرة على مواجهة الظروف الاقتصادية المتغيرة، وما تنتهجه الإدارة الاقتصادية من سياسات لمواجهة هذه الظروف، ومن أهم المؤشرات التي يمكن من خلالها التعرف على قدرة الإدارة الاقتصادية على إدارة الاقتصاد الوطني، قيام الإدارة الاقتصادية بالإحتفاظ بمجموعة من الإحتياطات، ومدى ثباتها واستقرارها، وجهود الدولة للمحافظة عليها تعتبر من المؤشرات القوية على إدارة الاقتصاد الوطني، الأمر الذي من شأنه تشجيع المزيد من الاستثمارات الأجنبية. (2)

خ) تعزيز التعاون الاقتصادي الإقليمي والجهوي والدولي:

إن التكتلات الإقليمية والجهوية خاصة بالنسبة للدول النامية تعزز قدرة هذه الدول على تعبئة مواردها وترقية التبادلات البينية، مما يعزز فرص الاستثمارات البينية، التي تؤدي إلى دفع التنمية الاقتصادية بهذه البلدان، وأيضاً إلى تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها، طبعاً في رحابة السوق المشتركة بينها، وطلباً للفرص المتاحة إليها. (3)

ثانياً: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر الراجعة للمستثمر الأجنبي:

ومن أهم المحددات التي يبنى المستثمر قراره بالاستثمار بناءً على المحددات التالية:

1) معدل العائد على الإستثمار:

يعتبر معدل العائد على الإستثمار أحد العوامل الهامة والرئيسية في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر، لأن القاعدة العامة هي أن المستثمر الأجنبي لا يتجه إلى الإستثمار الأجنبي في الاخرى الخاصة بمناخ الإستثمار والقدرة التنافسية في الإعتبار، عند إتخاذ قرار بالاستثمار في دولة معينة. (4)

1 - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 88.

2 - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 89.

3 - نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 89.

4 - فريد أحمد قبلان، الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية الواقع والتحديات "دراسة مقارنة": كوريا الجنوبية - ماليزيا - المكسيك - مصر - الأردن - تونس - البحرين، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008، ص 12.

(2) تكلفة العمل النسبية:

إن تكلفة العمل النسبية محددًا مهمًا إحصائيًا واقتصاديًا للاستثمار الأجنبي المباشر وخصوصاً في الاستثمار كثيف العمل، فمثلاً قرار الاستثمار في الصين تأثر بشدة بمعدل الأجور المنخفضة السائدة فيها، وكما أن النمو السريع في الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى فيتنام كان يعود أيضاً إلى توفر العمل المنخفض التكلفة، أما عندما تكون معدلات الأجور متفاوتة قليلة بين دولة أخرى فتتضائل أهمية تكلفة العمل. (1)

(3) انخفاض تكلفة الإنتاج:

كما يتجه المستثمرون الأجانب إلى بلدان أخرى باحثين عن فرص تقليل تكاليف الإنتاج نظراً لارتفاعها في بلدانهم الأصلي من جهة، ولتطلبات المنافسة الدولية التي تقتضي التحكم في الأسعار من جهة أخرى، وبالتالي العمل على عقلنة التكاليف وهذا ما يمكن من تحقيق وفورات الحجم، وعليه فالمستثمرون الأجانب يبحثون عن المناطق التي تكون تكلفة الإنتاج فيها أقل ارتفاعاً مثل: انخفاض أسعار المواد الأولية والمرافق العمومية (كالكهرباء والمياه مثلاً)، ضعف الأجر الساعي (تكلفة اليد العاملة الرخيصة). (2)

(4) القدرات الذاتية للتطوير التكنولوجي:

تمتلك الشركات المتعددة الجنسية قدرات تكنولوجية هائلة وهي الميزة التي تمتاز بها وتعطيها التفوق، وهذا راجع إلى إنفاقها الكبير على البحوث والإكتشافات، وتخصيص ميزانيات كبيرة لذلك بهدف الوصول إلى إكتشافات، من أجل تغطية إحتياجات السوق وتلبية رغبات المستهلكين، والخروج بإستمرار بمنتجات جديدة، هذه التكنولوجيا الدقيقة التي تفتقر إليها الدول المضيفة، هي الدافع الذي يجعل هذه الشركات تستقر في هذه الأسواق لسهولة السيطرة عليها. (3)

(5) أسعار الفائدة:

هناك أريان لتأثير سعر الفائدة على الاستثمار يتمثل الأول بالعلاقة بين سعر الفائدة والطلب الاستثماري، فالمفهوم العام للنظرية الاقتصادية يفترض أن العلاقة عكسية بين سعر الفائدة الحقيقي والطلب الاستثماري، إذ

¹ - بهاء أنور حبش، تعقب الأداء الإقتصادي في ماليزيا في ضوء تغيير أساليب التعامل مع الإستثمار الأجنبي المباشر، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والإقتصادية، المجلد: 14، العدد: 11، جامعة تكريت، كلية الإدارة والإقتصاد، العراق، 2008، ص 101.

² -Nadir Karim, Stratégie d attractivité des Investissements étrangers et marketing international, In Gestion et entreprise, N01, Oct 1997, p97.

³ - فريد أحمد قبلان، مرجع سابق، ص 13.

يوجد لكل مستوى من الطلب الاستثماري قيمة محددة للكفاية الحدية للاستثمار تتفق وهذا المستوى، أما الرأي الثاني فيفترض أن العلاقة طردية بين سعر الفائدة الحقيقي والاستثمار الأجنبي المباشر فكلما إزدادت فجوة كمعدل الفائدة (الإقراض - معدلات الإيداع)، وبوجود مستوى معلوم من المخاطرة إزداد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن الدراسات التجريبية التي أكدت تلك العلاقة دراسة Nebende و Reslater سنة 2000 ودراسة Keller و Junanickel سنة 2002. (1)

6) معدل التضخم:

إن معدلات التضخم العالية تعكس حالة لإستقرارية في السياسة الاقتصادية على مستوى الاقتصاد ككل وحالة اللاستقرارية تخلق بيئة إستثمارية غير مؤكدة وبذلك فإن التضخم لايشجع الاستثمار الأجنبي المباشر (2)، و لأن المستثمر الأجنبي في حاجة إلى إستقرار سعري، وأوضحت دراسة قام بها كل من fery and (1985) Schneider، شملت 54 دولة نامية، وتوصلت إلى أن هناك ارتباط سلبى بين معدلات التضخم العالية والاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا راجع إلى أن الارتفاع في معدلات التضخم يعتبر كمؤشر عن ضعف الاقتصاد الوطني، وبالتالي فهو يمثل مخاطر للمستثمرين في شكل توقع سياسات غير مرغوبة. (3) ومن الدراسات التجريبية التي أكدت التأثير السلبى للتضخم على الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة Hara و Razafimahef سنة 2003، ودراسة Harms و Ursprung سنة 2002، ودراسة Reichel سنة 1995. (4)

7) التسويق:

يلعب التسويق دوراً هاماً في الاستثمار الدولي بصفة عامة، إذ يساعد الشركات المتعددة الجنسية على معرفة حجم منتجاتها، حيث تمتلك تلك الشركات إمكانيات مزايا تسويقية عالية ومتطورة، وبالشكل الذي يمكنها من القدرة على تمييز منتجاتها، وبالتالي سهولة دخولها إلى الأسواق المختلفة وبكفاءة عالية مع تنوع منتجاتها (5)،

1 - مفيد ذنون يونس ودينا أحمد عمر، مرجع سابق، ص 103.

2 - مفيد ذنون يونس ودينا أحمد عمر، مرجع سابق، ص 101.

3 - ميلان براهبات ويوري دادوش، أوجه التفاوت في التكامل العالمي، مجلة التمويل والتنمية، المجلد: 33، العدد: 3، سبتمبر 1996، ص 50.

4 - مفيد ذنون يونس ودينا أحمد عمر، مرجع سابق، ص 101.

5 - فريد أحمد قبلان، مرجع سابق، ص ص 13-14.

وتتمثل هذه المزايا في القدرة على القيام بالأبحاث التسويقية، لمعرفة ظروف السوق وأذواق المستهلكين، والقدرة على القيام بالدعاية والإعلان والترويج، وتحتاج هذه الحملات المكثفة إلى قدر عالي من التكاليف.

وهناك دوافع أخرى تدفع المستثمر الأجنبي، بالاستثمار خارج الدولة الأصلية، وقد فسرها البعض من المفكرين والاقتصاديين على أنها إستراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن بين هؤلاء نجد شارل ألبرت charles - albert michalet الذي تحدث عن ثلاثة إستراتيجيات من وراء الاستثمار خارج البلد الأصل، وهي التي يجب تمييزها وفق ما يلي: (1)

ثالثاً: المحددات الخاصة بالسياسات الاقتصادية الكلية:

والمحددات الخاصة والمرتبطة مباشرة بالسياسات الاقتصادية الكلية، والمتمثلة في المحددات المالية والتمويلية في صورة حوافز مالية وتمويلية لجذب هذا النوع من الاستثمار، وحوافز جبائية وحوافز أخرى.

1) الحوافز المالية والتمويلية:

وتلعب هذه الحوافز دور هام في جذب الاستثمار الاجنبي المباشر، ولاسيما تمنح هذه الحوافز لتكون عرضاً عن إنعدام المزايا النسبية الأخرى في الدول المضيفة للاستثمار، وتمثل هذه الحوافز في:

أ) حوافز مالية:

وهي عبارة عن حوافز في شكل خفض ضرائب بالنسبة للمستثمر الأجنبي وهي تأخذ أشكال مختلفة، مثل: الإعفاءات الضريبية والاستثناءات من رسوم الإستيراد على المواد الخام والمواد الوسيطة والسلع ال رأسمالية، واعفاء أو خفض معدلات الرسوم الجمركية على الصادرات، كذلك الإعفاء الممنوح لصادرات المشروعات للمناطق الحرة من الرسوم الجمركية وضرائب التصدير لفترة زمنية قد تتجاوز 10 سنوات ما بعد مرحلة التشغيل. (2)

ب) حوافز تمويلية:

وهي تتضمن قيام حكومات الدول المضيفة بتزويد المستثمر الأجنبي بالأموال بشكل مباشر، وقد يكون التمويل في شكل منح إستثمار أو تسهيلات إئتمانية مدعمة، وفي هذا المجال تشير بعض تجارب الدول النامية في أمريكا اللاتينية وشرق آسيا والشرق الأوسط إلى قيام حكومات تلك الدول بتقديم حوافز تتضمن مايلي:

¹ - Charles Albert- Michalet, la Séduction des Nations ou Comment attirer les Investissement, Editions: Economica , Paris , p 48

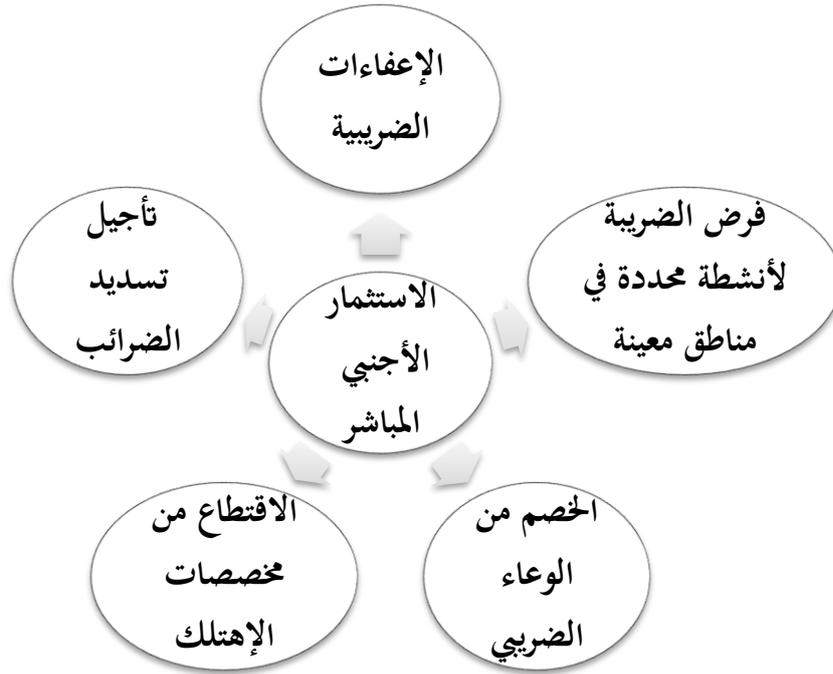
² - محمد زيدان، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة إنتقال - نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر - مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسنية بن بوعلي، العدد 11 ، السداسي الثاني، 2004، ص ص 19-120.

- تقديم تسهيلات للحصول على القروض من البنوك الوطنية، وتخفيض معدلات الفائدة عليها.
- تقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشاريع والتوسعات في المستقبل في مجالات النشاط المختلفة.

(2) الحوافز الجبائية والحوافز الغير المباشرة:

(أ) حوافز جبائية:

يتم تقديم هذا النوع من الحوافز بهدف تخفيض أعباء الضرائب بالنسبة للمستثمر الأجنبي، وهناك عدة بنود تنضوي تحت هذا النوع مثل الإعفاءات الضريبية والاستثناءات من رسوم الاستيراد على المواد الخام والمدجلات الوسيطة والسلع ال رأسمالية، واعفاء أو تخفيض معدلات الرسوم الجمركية على الصادرات، وكذا إعفاء صادرات المشروعات بالمناطق الحرة من الرسوم الجمركية وضرائب التصدير لمدة قد تصل 15 عاماً ما بعد مرحلة تشغيل المشروع، والشكل التالي يبين ذلك:



الشكل رقم (1-03): مزيج الحوافز الضريبية⁽¹⁾

¹ - محمد عباس محرز، التجانس الضريبي في إطار تحقيق التكامل الاقتصادي في منطقة المغرب العربي، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، العدد 12، ماي 2005، ص 11.

(ب) الحوافز غير المباشرة:

تقوم العديد من حكومات الدول المضيفة بمنح تسهيلات للشركات الأجنبية المستثمرة كتزويدها بالأراضي والبنية الأساسية بأسعار الجارية، وتسهم هذه الحوافز في تخفيض تكاليف إنشاء المشروعات بشكل غير مباشر وبالتالي إمكانية تحقيق معدل عائد مرتفع⁽¹⁾، وربما تقوم تلك الحكومات بمنح الشركات الأجنبية إمتيازاً فيها يتعلق بمركزها في السوق في صورة معاملة تفضيلية بخصوص المشتريات الحكومية أو منحها مركز احتكاري في السوق، كما قد تكون في صورة الحماية من منافسة الواردات.

كما قد تلجأ بعض حكومات الدول المضيفة إلى تخفيض الرسوم أو الإعفاء منها نهائياً والخاصة باستخدام المرافق كالمياه والكهرباء وتخفيض قيمة الإيجارات للعقارات والأراضي الخاصة بمختلف المشاريع الاستثمارية الأجنبية، بالإضافة إلى إعفائها في بعض الأحيان من تطبيق قوانين العمل السائدة والمعمول بها في المشروعات الوطنية.⁽²⁾

1 - أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص 40.

2 - محمد زيدان، مرجع سابق، ص 120.

خاتمة الفصل:

من خلال دراستنا لهذا الفصل تبين لنا أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عرفت خلال سنوات نهاية القرن العشرين وبدايات الألفية الثالثة تغييرا في اتجاهاتها، فبعدما كانت تستحوذ الدول المتقدمة على تلك التدفقات محل الدراسة أصبحت الآن تتوجه إلى الدول النامية مستحوذة عليها أساسا دول آسيا والمحيط الهادي وأمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي.

تزامنا مع تبني سياسة الانفتاح الاقتصادي وما صاحبه من تحرير حركة التجارة الخارجية لغالبية دول العالم شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم ارتفاعا مستمرا بالرغم من الأزمة المالية العالمية لسنة 2007 وتداعياتها الخطيرة على الاقتصاد العالمي، وهذا ما تؤكدته تقارير الاستثمار العالمي الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) التي شملت دراسة تطورات تدفقاته حسب التوزيع الجغرافي للدول الرئيسية المتمثل في مجموعة الدول المتقدمة، مجموعة الدول النامية، ومجموعة الاقتصاديات الناشئة، زيادة إلى كل من منطقة إفريقيا ومنطقة شرق وجنوب شرق آسيا، منطقة غرب وجنوب آسيا ومنطقة أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي.

في هذا الإطار، لا بد من ذكر عدد من الحقائق التالية حول الاستثمار الأجنبي المباشر أولا، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يعبر عن تحويل الموارد الحقيقية ورؤوس الأموال من دولة إلى دولة أخرى بمساهمة رأس المال شركة في شركة أخرى عن طريق إنشاء فرع لها في الخارج أو رفع من رأسمالها أو قيام مؤسسة أجنبية جديدة رفقة شركاء أجنب في بلد آخر.

كما تتوفر العديد من الأدبيات النظرية والدراسات التجريبية حول محددات الاستثمار الأجنبي المباشر التي تكشف أن هناك أنواع مختلفة من الدوافع والعوامل المحددة لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المتقدمة بشكل عام والدول النامية بشكل خاص والتي يمكن تقسيمها إلى المحددات الاقتصادية والمحددات السياسية والمحددات المؤسسية التي تعكس جودة إدارة الحكم انطلاقا من مؤشرات الحوكمة وبالتركيز على مكافحة الفساد، مدى وجود نظام قانوني وتشريعي مدعم للحقوق والملكيات وجودة الديمقراطية.

الفصل الثاني:

المؤسسات والاستثمار الاجنبي

المباشر

مقدمة الفصل:

أصبحت للمؤسسات أهمية كبيرة في تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية في أي بلد من الأمور شبه بديهية، وبالفعل فقلما نجد ورقة بحثية حول النمو أو التنمية الاقتصادية لا تلقي الضوء على محور المؤسسات. بحيث اتجهت النظريات الحديثة للتنمية في هذا الخصوص على تحليل وأداء المؤسسات في الاقتصاد، ويوجه الباحثين في الاقتصاد المؤسساتي الجديد جهودهم لمعرفة الهيكلية التي تترك تأثيرها على الأداء الاقتصادي، مع التأكيد على أهمية النظم التي تكون قد تبلورت خارج النظام الاقتصادي لكنها تترك تأثيرها على الاقتصاد عن طريق المصادر السياسية، القانونية، الاجتماعية والثقافية، بحيث يطلق على هذه الهيكلية في هذه النظرية باسم المؤسسات (Institutions) ويمكن تعريفها على أنها مجموعة القواعد الرسمية و غير الرسمية والقيود التي يفرضها الناس على أنفسهم قصد تسهيل التعاملات، مع فعالية تنفيذ هذه القواعد ودرجة إلزامها. فالأبعاد المؤسساتية تحتل أهمية كبيرة في فكر التنمية الاقتصادية، مما تقوم المؤسسات على توفير هيكل الحوافز والامتيازات لاقتصاد ما، وهنا يبرز الدور الهام للمؤسسات بصفة عامة ودور البيئة المؤسساتية بصفة خاصة، ويشترك في بنائها كل من الجهات الرسمية كالهئات الحكومية التنفيذية والتشريعية والقضائية في إطار المنظومة القانونية التي ترسم الصلاحيات الرسمية والتسلسلات الهرمية والارتباطات المركزية واللامركزية، مما يسمح ببناء مؤسسات تكون قائمة على أسس ومبادئ قانونية تحدد الخصوصيات للمهام والواجبات والصلاحيات وممارسة القوة والسلطة التي تعكس حقيقة قيام المسؤولية في الدولة والجهات غير الرسمية كالعادات والتقاليد والأعراف، بحيث تسعى لإنشاء إطار يتم فيه التعاون بين الأفراد داخل المجتمع لتحقيق الكفاءة الاقتصادية، بتوفير الفرص وتحفيز الاستثمار.

للتعرف على أهم الجوانب المتعلقة بالمؤسسات والاستثمار الأجنبي المباشر سنحاول التطرق من خلال

هذا الفصل إلى العناصر التالية:

- **المبحث الأول:** البعد المفاهيمي للمؤسسات.
- **المبحث الثاني:** نظريات الاقتصاد المؤسساتي.
- **المبحث الثالث:** دور البيئة المؤسساتية في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: البعد المفاهيمي للمؤسسات

تشير الدراسات والأبحاث الأدبية للفكر الاقتصادي أن المؤسسات تأخذ مجموعة من المفاهيم والتعاريف، وهذا ما يجعل من الضروري تحديد مفهوم المؤسسات بشكل واضح ودقيق.

المطلب الأول: بعض التعاريف للمؤسسات

يدل منح جائزة نوبل لكل من Ronald Coase سنة (1991) و Fogel and D.North سنة (1993)، دليلاً على الاعتراف بتيارات "الاقتصاد المؤسساتي الجديد"، بحيث يركز الأسلوب المؤسساتي الجديد على نواة صلبة للمفهوم وبالتطبيق على مجالات محددة بشكل جيد على غرار كفاءات الحكم والبيئة المؤسساتية، أين تجد هذه الكفاءات مصدرها وكذا التفاعلات التي من شأنها تقويتها.

يجمع أغلبية الباحثين الذين تناولوا فكر الاقتصاد المؤسساتي أن تعريف D.North يتميز بنوع من الدقة والشمولية، فحسب (North 2005)⁽¹⁾ فإن المؤسسات هي بمثابة عقبات إنسانية تهيكّل التفاعلات الاقتصادية، السياسية والاجتماعية، حيث يتعلق الأمر هنا بالجهد المعمم للإنسان من أجل جعل بيئته أكثر وضوحاً وفهماً، وذلك بغية تقليص حالات عدم التأكد الخاصة بهذه البيئة وإطفاء تكهنات أكثر احتمالاً لوقوعها.

كما يعرف D.North المؤسسات على أنها قواعد اللعبة في مجتمع ما، أو أكثر رسمياً، هي القيود الموضوعية إنسانياً والتي تشكل التفاعل البشري، حيث تخضع لقواعد وقوانين التي تشكل بالمعنى الحاسم نتائج ذلك التفاعل، حيث من المحتمل أن يؤدي اختلاف هياكل قواعد اللعبة إلى نتائج مختلفة.

هذا التعريف يسلط الضوء على ثلاثة عناصر مهمة تحدد مفهوم المؤسسات:

- يتم تحديدها من قبل الأفراد كأعضاء في المجتمع.
- يضعون قيوداً على السلوك.
- يتشكل السلوك من خلال تحديد الحوافز.

وبشكل أكثر بساطة، فإن المؤسسة هي قاعدة مقبولة إجمالاً في فضاء اجتماعي معين، حيث وفي هذا الصدد يقترح North مصطلح "المصفوفة المؤسساتية" قصد تحديد مجموعة من القواعد الشكلية الواضحة

¹ -North, Douglass C. (2005). le Processus du Développement Economique, Editions d'Organisation, Paris. pp.19.

(دستور، قوانين، مراسيم... إلخ)، العقبات الموازية مثل (الأعراف، العادات، الاتفاقيات... إلخ) وكذا الوسائل المعتمدة لاحترام تلك القواعد. ومن جهة أخرى يمكن للتغيير المؤسساتي أن ينتج تعديلات على هذه المجموعة "فالمصفوفة المؤسساتية" تسمح هي أيضا بالتمييز بين قواعد اللعبة (المؤسسات) والعناصر الفاعلة في هذه اللعبة (المنظمات).

حيث يضع North المؤسسات في مركز عملية تحليل الاقتصاديات ذلك أن المؤسسات تشكل الهيكل التحفيزي لهذه الاقتصاديات، فالكاتب يهتم أولا بالاقتصاديات المكونة بمؤسسات دافعة أو مؤدية إلى الركود والزوال، كما يبحث عن أسباب الاستمرارية في هذا الوضع، بحيث تكون بعض خصائص البيئة الإنسانية وإدراكها من طرف الأشخاص وراء هذا الوضع، ويرى North بأن "التطور الإنساني هو أمر تقوده قراءات وإدراكات الفاعلين، كما أن اختيارات القرارات تتم بدورها على ضوء هذه الإدراكات ذلك قصد تحقيق النتائج التي تقلص من حالة عدم التأكد التي تواجه المنظمات الاقتصادية، السياسية والاجتماعية في متابعة أهدافها".

وبغية تفسير فهم الأشخاص لبيئتهم استند North على عنصر التعلم الذي يخص الاعتقادات، الأساطير وكيفيات النشاط والذي يشكل مفهوم الثقافة، هذه الأخيرة تشكل بدورها "أساس" يفرض على الفاعلين المساهمين هم أيضا في مسار التغيير مع الوقت.⁽¹⁾

حيث عرف Commons، المؤسسات بأنها السلوك الجماعي الموجه بما يؤدي إلى تحرر وتوسع السلوك الفردي، وقد ربطها كذلك بالإرادة الجماعية التي تمثل الإطار المحدد للتصرفات والقرارات الفردية.⁽²⁾

وبدوره عرّف Ménard (2003)⁽³⁾، المؤسسات كـ "مجموعة من القواعد الدائمة والثابتة، المعنوية وغير الشخصية والتي تكون ملخصة في القوانين، التقاليد أو الأعراف ومدججة في إجراءات تكرس وتستخدم كيفيات تنظيم الصفقات وكذلك عبر الموافقة أو العرقلة"، بحيث أن تكاليف الصفقات تقع في قلب النشاط الاقتصادي. فبالنسبة لـ Ménard فإنه بدون نصوص فعالة هادفة إلى ضمان الصفقات، فإن مزايا تقسيم العمل وكذا تنظيم الإنتاج الناجم عن هذه الأخيرة لا يعود لها أي معنى. وفي نفس اتجاه Williamson (1985)، يعرف Ménard أيضا الصفقات كـ "تحويل حقوق الاستعمال ما بين الوحدات المنفصلة تكنولوجيا".

¹ - North, Douglass C. (2005). *le Processus du Développement Economique*, Editions d'Organisation, Paris. pp.19.

² - Whalen, Charles. J, John R. Commons and John. (2008). *Maynard Keynes on Economic History and Policy: The 1920s and Today*, Journal of Economic Issues, pp .226

³ - Ménard, C. (2003). "L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats", *Qu'a-t-on appris sur les institutions ?* , numéro spécial des Cahiers d'économie politique, n° 44, pp . 39.

يتطرق (2008) Garrabé للتجهيز المؤسساتي الذي يمثل عنصر رأس المال البشري، والذي يعد بمثابة شبكة فعالة من المؤسسات الرسمية والموازية، متكاملة ومتراصة، تشكل الهيكل التحفيزي المنظم للعلاقات بين الأفراد أو بين المنظمات داخل مسارات الإنتاج الاقتصادية والاجتماعية. (1)

ومن جهة أخرى يقدم Edison (2003) المؤشر الكلي للحكم والذي نشره (Kaufman and al,1999) عن البنك العالمي كوسيلة ذات ست مقاييس للمؤسسات:

- مشاركة المواطنين، المسائلة وإمكانية وجود صحافة حرة.
- فعالية السلطات العمومية ونوعية الخدمات العمومية.
- الاستقرار السياسي وغياب العنف.
- وزن التنظيم.
- دور القانون وحماية الأشخاص والممتلكات من العنف والنهب، استقلالية وفعالية القضاء ومدى احترام العقود.
- غياب الفساد. (2)

حيث يضيف Edison (2003) إلى أن هذه العناصر تتمثل في أهمية حقوق الملكية (مدى وجود قوانين حامية للملكية الخاصة ومدى تطبيقها) ومراقبة السلطة التنفيذية (حدود مؤسساتية مفروضة على الرئيس والمسيرين السياسيين). ففي مجتمع تكون فيه سلطة النخب والسياسيين محدودة بشكل منهج، فإن مراقبة الدولة تكون ضعيفة. (3)

المطلب الثاني: عناصر بناء المؤسسات

لخص تقرير التنمية العالمي لسنة 2002 الصادر عن البنك الدولي في فصله الأول توصياته إلى ضرورة العمل مع توفير أربعة عناصر أساسية لبناء المؤسسات أكثر فعالية وتمثلة في: (4)

¹ - Garrabé, M. (2008). " Note sur l'existence du capital institutionnel ", Workshop Université de Montpellier 1 - Université de Sherbrooke, 23-24 Juin, pp.23, (<http://www.michel.garrabe.com>)

² - Edison H, (2003) " Qualité des Institutions et Résultats Economiques, un Lieu Vraiment Etroit ?" Finance et Développement, Juin 2003 En Ligne : (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2003/06/pdf/edison.pdf>)

³ - المرجع نفسه.

⁴ - البنك الدولي، تقرير التنمية في العالم، بناء المؤسسات من أجل السوق، واشنطن العاصمة، الولايات المتحدة الأمريكية، 2002، ص 2-3.

- **تحديد الفجوة المؤسساتية ثم الإكمال:** تحديد النقائص الموجودة على مستوى المؤسسات القائمة في المجتمع قصد إكمال ما هو ناقص مع الأخذ بعين الاعتبار في تصميمها طبيعة المؤسسات المساندة والقدرات البشرية والتكنولوجيات المتاحة، بحيث تكون تكاليف بناء المؤسسات والمحافظة عليها مناسبة لمستويات دخل الفرد لضمان إمكانية الوصول إليها واستخدامها.
- **الإبداع والتميز:** يجب أن يكون هناك استعداد لتطوير ترتيبات مؤسساتية جديدة وتعديل الترتيبات التي تفشل أو التخلي عنها عن طريق الإبداع والابتكار، نتيجة وجود فوارق في خصوصية كل مجتمع من حيث العادات والتقاليد والأعراف، وترجع أهمية التعرف على خصوصية التميز إلى خطوة نقل مؤسسات مماثلة من مجتمع لآخر دون مراعاة تباين الظروف بين البلدين، فليس بالضرورة أن المؤسسات الناجحة في الدول المتقدمة تحقق نفس النتائج في الدول الأخرى.
- **التواصل:** يجب التأكيد على التواصل وربط المجتمعات المحلية بمجموع تدفق المعلومات والتجارة المفتوحة من المجتمعات الأخرى، وبصورة خاصة تؤدي عملية التبادل إلى ضرورة القيام بالتغيير المؤسساتي.
- **تشجيع المنافسة:** يجب تشجيع المنافسة بين الوكلاء الاقتصاديين المنظمين على شكل شركات أو أفراد وبين المناطق المختلفة، حيث المنافسة تقوم بالمساهمة في تغيير السلوك وتحقق المرونة في الأسواق، ومن ثم الحاجة في تكييف المؤسسات القائمة أو ضرورة قيام مؤسسات جديدة.

المطلب الثالث: أشكال وتصنيف المؤسسات

مما تم التوصل إليه من مفاهيم وعناصر بناء المؤسسات يمكن التطرق لأشكال المؤسسات حسب المجموعات التالية:

أولاً: المؤسسات حسب سلم التحليل التدريجي:

ينسب هذا التصنيف للاقتصادي⁽¹⁾ Oliver Williamson، الذي صنف المؤسسات على شكل أربعة مستويات، حيث نجد أن المستوى الأعلى يفرض قيود على المستوى الأدنى منه من جهة ويتأثر به عن طريق التغذية العكسية من جهة أخرى، ويتضمن كل مستوى مجموعة من الشروط لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي وتمثلة في :

¹ – Olivier E, Williamson. (2000). The New Institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead, Published By : American Economic, Journal Of Economic Literature, Vol.38, No.3. pp. 595-613

- **المستوى الأول:** في هذا المستوى نجد المؤسسات الاجتماعية الراسخة في المجتمع من التقاليد، العادات، الأعراف والمعتقدات الدينية، فهي تشكل مجموعة القواعد غير الرسمية الضابطة في المجتمع ويكون تغييرها طويل المدى يمتد من (100 إلى 1000) سنة، ومن مميزاتا أنها موجودة بشكل تلقائي وبديهي، ولا تكون ساكنة ومن مهامها وجود طرح فكري يسعى لتنظيم وتعديل وصيانة المجتمعات ذاتها بذاتها.
- **المستوى الثاني:** وهي المؤسسات الناجمة عن البيئة المؤسساتية من القواعد الرسمية مثل القوانين، الدساتير، العقود والاتفاقات، حقوق الملكية، والتي تتأسس نتيجة حاليتين:
 - بطريقة غير معتمدة نتيجة سعي الأفراد لتحقيق مصالحهم وهي مرتبطة بسلوك الأفراد ويطلق عليها (Menger Carl) بالمؤسسات العضوية، أما (Adam Smith) فيسميها باليد الخفية؛
 - بطريقة معتمدة نتيجة إرادة السلطة السياسية في المجتمع وهي مرتبطة بتحريك جماعي.تشكل مؤسسات المستوى الثاني المعروفة بالقواعد المؤسساتية الشرط الأول لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي، ويكون تغييرها طويل المدى نسبيا ومحدودا يمتد من (10 إلى 100) سنة، نتيجة لاضطرابات أو أزمات مالية.
- **المستوى الثالث:** وهي المؤسسات التي يتم من خلالها ضبط هياكل الحوكمة بمجموعة القواعد التي تحكم العلاقات التعاقدية والاتفاقيات وكل ما ينشأ عنها من معاملات، فأصبح من الضروري إنشاء قواعد حاكمة على شكل مؤسسات تقوم على تخفيض تكاليف المعاملات المبنية على العلاقات التعاقدية، كما تشكل مؤسسات المستوى الثالث الشرط الثاني لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي، ويكون تغييرها من (01 إلى 10) سنة.
- **المستوى الرابع:** وهي المؤسسات المسؤولة عن تخصيص وتوظيف الموارد وفق آليات السعر والكمية وهذا ما تميز به تحليل المدرسة النيوكلاسيكية (المدرسة الجديدة) من خلال ضبط الشروط الحدية، وذلك عن طريق تساوي المكاسب الحدية لاستخدامات الموارد مع التكاليف الحدية للاستخدامات، كما يشكل هذا المستوى الشرط الثالث لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي ويكون تغييرها بطريقة مستمرة.

معدل التغيير بالسنوات	الآليات	القواعد	المستوى
1000-100	العادات، التقاليد، الأعراف و الديانات.	القواعد غير الرسمية (موجودة بشكل تلقائي وبديهي)	المستوى الأول: النظرية الاجتماعية
100 - 10	الدستور، القوانين، حقوق الملكية، الاتفاقيات والعقود	القواعد الرسمية: البيئة المؤسساتية (الشرط الأول لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي)	المستوى الثاني: - النظرية السياسية - حقوق الملكية
10 - 01	القواعد التي تحكم العلاقات التعاقدية والاتفاقيات	القواعد الحاكمة (الشرط الثاني لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي)	المستوى الثالث: نظرية تكاليف المعاملات
مستمرة	الشروط الحدية (آليات السعر والكمية)	قواعد تخصيص الموارد (الشرط الثالث لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي)	المستوى الرابع: - نظرية الوكالة - النظرية النيوكلاسيكية

الجدول رقم (01-2): تصنيف المؤسسات حسب سلم التحليل التدرجي⁽¹⁾

ثانيا: المؤسسات حسب الطبيعة أو الشكل:

- حسب (North)، المؤسسات عبارة عن أنظمة محفزة تتكون من قواعد رسمية وقيود غير رسمية بالإضافة إلى عملية التنفيذ، ومن هذا التحليل يمكن تصنيف المؤسسات حسب الطبيعة أو الشكل بالصورة التالية:
- **القواعد الرسمية:** وهي مجموعة القواعد التي تتميز بالطابع الرسمي، بحيث تكون معززة ومفروضة بواسطة قوة السلطة والنظام القضائي عن طريق معاقبة المنتهكين والمخالفين لهذه القواعد، فالبناء المؤسسي مبني على العلاقات والروابط التي أشار إليها الدستور وحدد تفصيلاتها ومجرياتهما في إطار المنظومة القانونية الدالة على الصاحيات الرسمية والتسلسلات الهرمية والارتباطات المركزية واللامركزية، بما يجعل ذلك كله قائما على أسس ومنطلقات قانونية ترسم حدود الاختصاص للمهام والواجبات، الصلاحيات، القوة والسلطات وهي عبارة عن الدساتير، القوانين، حقوق الملكية والاتفاقيات.
 - **القواعد غير الرسمية:** وهي مجموعة المعايير الاجتماعية بحيث تكون غير مدعومة بجزاء خارجي أو قانوني وإنما بواسطة الانتقاد والنبد من جانب الآخرين، وهي ملزمة بواسطة القصور الذاتي والضمير الشخصي

¹ -Oliver E, Williamson.2000.pp. 597.

مع وجود مصلحة لجميع الأفراد بالالتزام بنفس القاعدة، ويمكن اعتبار القواعد غير الرسمية نتيجة لأربعة أشياء:

- تكاليف صنع القرار والمعلومات؛
 - قيود معالجة المعلومات والقيود الإدراكية؛
 - مخاطر ارتكاب أخطاء في محاولة التعديل على أساس حالة بحالة؛
 - فائدة أو منفعة تناسب الفرد استنادا إلى حقيقة أن سلوكه يتحدد بقاعدة.
- من الواضح أن تكاليف صنع القرار والمعلومات عندما تكون التكلفة هامة، يتجه التصرف إلى تنمية وتطوير المعايير الاجتماعية من عادات وتقاليد وأعراف على شكل قواعد لتخفيض هذه التكاليف، ومن هنا فإن إتباع قواعد معينة تكون استجابة معقولة لأوضاع قرارات بعينها. (1)

ثالثا: المؤسسات حسب التخصص

بالنظر إلى صياغة دور الدولة يظهر من المهم بناء مؤسسات تتناسب مع مختلف مجالات نشاطاتها، بحيث تساعدها على قيام بمهامها الأساسية، وهي تأخذ شكل المؤسسات السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية، والقانونية(2)، بحيث يمكن التطرق إليها على النحو التالي:

- **المؤسسات السياسية:** فهي تشمل مكونات النظام السياسي وممارسة السلطة في الدول وهي المسؤولة عن إنتاج وإنشاء المؤسسات الأخرى، حيث تقوم بمجموعة من المهام السيادية وخاصة توفير الأمن والاستقرار السياسي، يحكمها مبدأ الفصل بين السلطات والمكونة من:
 - مؤسسات السلطة التشريعية على اختلاف تسمياتها؛
 - مؤسسات السلطة القضائية والتنظيم القضائي؛
 - مؤسسات السلطة التنفيذية المتمثلة في الحكومة والأجهزة الحكومية.

¹ - Langlois S, Richard N. (1990). Bounded Rationality and Behavioralism : A Clarification and Critique, Journal Of Institutional : And Theoretical Economics, Dec(1990).

² - Johannes, Jutting. (2003). Institutions And Development : A Critical Review, OCDE, pp .14.

■ **المؤسسات الاقتصادية:** تشكل المحدد الرئيسي للأداء الاقتصادي، كونها الضامن لجعل القواعد والسياسات الاقتصادية قابلة للتطبيق في واقع ممارسة حقوق الملكية والتعاقد بالإضافة إلى الأسواق، وهي تشمل تنظيم وتنسيق جميع العلاقات الاقتصادية من إنتاج، تبادل، وتوزيع⁽¹⁾، والمتمثلة في:

- المؤسسات التي تنظم نشاط الأسواق؛

- المؤسسات المعنية بالسياسة النقدية وأنظمة أسعار الصرف والمالية العامة والضرائب؛

- المؤسسات المساعدة على تنشيط ومراقبة الكيانات القانونية لممارسة الأعمال.

■ **المؤسسات القانونية:** فهي المؤسسات التي تسهر على حماية حقوق الملكية، سيادة القانون، تحقيق العدالة وتعطي فعالية للنظام القضائي في الدولة ومن أهمها:

- المحاكم على اختلاف أنواعها؛

- المساعدين القضائيين من محامين، محضرين، خبراء... إلخ.

■ **المؤسسات الاجتماعية:** هي حصيلة النشاط والسلوك الإنساني، تنشأ نتيجة رغبة الفرد في إشباع الحاجات التي لا يستطيع إشباعها منفردا ومن أبرزها:

- المؤسسات التعليمية والثقافية.

- مؤسسات الرعاية الصحية.

- مؤسسات توفير الحماية الاجتماعية.

رابعا: المؤسسات حسب الوظيفة

بتحليل وظائف المؤسسات نجد أنها تتركز على محور السوق فعند غيابها ينعدم وجود الأسواق أو يكون أداؤها ضعيفا. وحسب (North) معظم الدول تعاني من مشكلة أساسية وهي أن أسواقها ليست جيدة التطوير، فالتحدي يكمن في إيجاد أسواق تتمتع بالكفاءة وليست مجرد أسواق اقتصادية^(*)، ويمكن تقسيم المؤسسات حسب الوظيفة إلى: (2)

¹ - Silvio, Borner. Frank, Bodmer Et Markus, Kobler. (2004). L'efficience Institutionnelle Et Ses Determinants, OCDE, pp .33.

*- أدلى البروفيسور (Douglass North) بهذه الملاحظات في مؤتمر عن التنمية المؤسساتية تحت رعاية مركز المشروعات الدولية الخاصة ومعهد Ronald Coase في ساو باولو بالبرازيل في ديسمبر 2003. ويمكن الحصول على النص الكامل من الموقع الإلكتروني: www.cipe.org

² - Dani Rodrik, Arvind S. (2003). La Primauté des Institutions, Revue Finances & Développement, Juin , FMI, pp.32.

■ **المؤسسات المنشأة والمنظمة للسوق:** وهي المؤسسات القائمة على حماية حقوق الملكية وتأمين تنفيذ العقود وسيادة القانون والهادفة بشكل عام إلى تخفيض عدم اليقين وعدم تماثل المعلومات، بحيث يصبح لدى الأفراد حافز الاستثمار والمشاركة في الحياة الاقتصادية باستخدام تقنيات و أدوات التمويل المتاحة، فكل لديه معلومات خاصة به عن الوضع السوق، وهو يتخذ قرارات البيع والشراء، التمويل بناء عن تلك المعلومات، مع وجود ضوابط وقيود في إطار تنافسي تخلق درجة من التساوي في الفرص بالنسبة لجميع القطاعات المشكلة للسوق والمدعوم بمجموعة من الحقوق القانونية بين الفاعلين الاقتصاديين. الأسواق يجب أن تكون منظمة تنشأ وتعمل ضمن شروط قانونية واقتصادية واجتماعية محددة وواضحة لتجنب ضعف أداءها، كما أن طريقة إنشائها وتنظيمها والتعامل معها تحدده مجموعة القواعد والضوابط النابعة من طبيعة النظام المجتمعي القائم، والتي يعبر عنها بالمؤسسات المنشأة والمنظمة للسوق مثل:

- مؤسسات حماية حقوق الملكية وسيادة القانون؛

- مؤسسات متابعة لتنفيذ العقود المتفق عليها من طرف المتعاملين في السوق؛

- مؤسسات دعم التنافسية ومحاربة الاحتكار.

■ **المؤسسات المحققة لاستقرار السوق:** هي المؤسسات المساعدة على إعطاء فعالية للسوق ومنع فشله قصد الوصول لتحقيق الاستقرار، وتهتم هذه المؤسسات بتحسين مناخ بيئة الأعمال ومكوناتها من متغيرات ومؤشرات محيطة بالسوق سواء من منظور الاقتصاد الكلي أو الجزئي وخاصة تخفيض التضخم وتقليل التقلبات الاقتصادية الكلية وتفادي الأزمات المالية، مع ضمان التنسيق بين هيئات السياسة المالية والتجارية واعتماد مؤشرات ومعايير للإنذار المبكر بتقلبات السوق، وتشمل المؤسسات التالية:

- البنوك المركزية ونظم أسعار الصرف وقواعد الموازنة والضرائب.

- مؤسسات توفير مناخ وبيئة أعمال جذابة ومشجعة للاستثمار.

■ **المؤسسات التي تمنح الشرعية للسوق:** قصد الوصول لأسواق تتمتع بالشرعية لابد من وجود مؤسسات تتضمن العديد من أجهزة الرقابة والمحاسبة للأداء الاقتصادي وغير الاقتصادي في المجتمع لأجل توفير الحماية والأمن الاجتماعي نتيجة إخفاق السياسات الاقتصادية أو التقلبات وخاصة الآثار الاجتماعية المترتبة على مشكل البطالة والرعاية الصحية ومحاربة الغش التجاري من خلال هيئات مستقلة غير هادفة

للربح، وإعادة توزيع الدخل بطرق عادلة بوجود آليات لمحاربة الفساد وخاصة ظاهرة البحث عن الربح

السريع، ومن بين أنواع هذه المؤسسات نجد:

- مؤسسات الضمان الاجتماعي بمختلف أنواعها؛
- مؤسسات محاربة الفساد الإداري والمالي؛
- مؤسسات حماية المستهلك ومحاربة الغش التجاري.

المبحث الثاني: نظريات الاقتصاد المؤسسي

تتمثل النظريات الجزئية المؤسسية في نظريات تكاليف المعاملات، نظرية الوكالة، نظرية حقوق الملكية، نظرية التحليل المقارن المؤسسي، والتي يمكن التطرق إليها على النحو التالي:

المطلب الاول: نظرية تكاليف المعاملات

تعد تكاليف المعاملات محور اهتمام الاقتصاد المؤسسي الجديد حيث ينظر إليها أنها المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي، فهي الآلية التي تمكن من جني ثمار التخصص وتقسيم العمل والتطور التكنولوجي والتبادل التجاري، كما أنها تعتبر المكون الأساسي لهيكل حوافز الاستثمار وبالرغم من تعدد محاولات إبراز مفهوم تكاليف المعاملات منذ السبعينيات علي يد كل من Oliver Williamson و Harold Demsetz، إلا أن أهمية مفهوم تكاليف المعاملات ودوره في تفسير الأداء الاقتصادي تعود إلى Ronald Coase .

يعترف بـ Coase كمؤسس علم اقتصاد تكاليف المعاملات حيث جادل في مقاله "طبيعة الشركة The Nature Of The Firm" سنة 1937 أن وجود تكاليف المعاملات يؤدي إلى ظهور الشركة ولكن الآثار منتشرة في الاقتصاد، ويتعين على رجال الأعمال في اتخاذ القرارات بشأن طرقهم في ممارسة الأعمال التجارية وعلى ما يجب إنتاجه أن يأخذوا باعتبار تكاليف المعاملات).⁽¹⁾

إن نظرية تكاليف المعاملات مرت بعدة مراحل قبل أن تأخذ شكلها النهائي، وقد اعتبر Williamson المرحلة من 1930-1970 هي المرحلة الأولى التي وصفها بكونها غير محدودة وقد فسر كذلك طول المدة التي استغرقتها هذه المرحلة بسببين رئيسيين:

- أنها تمثل خروجاً ملحوظاً عن الفكر الاقتصادي التقليدي.
- أنها تشتمل إلى جانب الاقتصاد على القانون وكذلك نظريات سلوك المنظمات وبالتالي فهي تعتبر مفهوماً متعدد العلوم.

وبالرغم من أن نظرية تكاليف المعاملات تمثل تغيراً عن الفكر التقليدي والذي يختزل الأمور في نظر إلى الشركات على أنها مجرد جهاز إنتاجي وينظر إلى الأسواق باعتبارها مجرد مكان لتبادل السلع المتماثلة عند سعر

¹ - Shirley, M. M. (2005). "Institutions and development," in Handbook of new institutional economics C. Menard and M. M. Shirley eds. Dordrecht: Springer, pp. 611-638

التوازن، إلا أن الفكر الكلاسيكي تضمن أيضا نظرية تكاليف المعاملات وإن كانت بمسمى آخر كعدم اليقين وكذلك في المدرسة النيوكينزية ثم أصبحت بشكل واضح في المدرسة النقدية تحت اسم "تكلفة الاستثمار"⁽¹⁾.
جاء بنظرية تكاليف المعاملات Ronald Coase وقام بتطويرها Oliver Williamson، فحسب Williamson لتحقيق الأداء الجيد للمؤسسة هناك ثلاث وسائل والمتمثلة في السوق، العقود والتسلسل وذلك بالتركيز على ثلاث فرضيات سلوكية واقعية وهي:

■ **مبدأ الرشادة المحدودة:** لا يمكن للفرد الاقتصادي معالجة مجموع المعلومات أو التنبؤ بالحالات الممكنة عند إجراء العقود، وبالتالي الرشادة هنا ليست مطلقة لكن محدودة باعتبار أن الصفقات ليست آلية وإنما تتم عبر الزمن.

■ **السلوك الانتهازي:** صفة طبيعية مرتبطة بالإنسان، تجعل من المتعاملين الاقتصاديين يبحثون عن مصالحهم الشخصية وتحقيق مكاسب المعاملات لعدم وجود الصدق والنزاهة ضد الطرف المتضرر في العقد باستعمال الخداع والغش وكل الصفقات الانتهازية التي تأخذ شكلين هما:

- **الانتهازية المسبقة:** وجود خداع وغش قبل إبرام العقد نتيجة تسريب معلومات غير صحيحة حول الصفقة محل المعاملة من قبل أحد أطراف العقد؛

- **الانتهازية اللاحقة:** بوجود خداع وغش أثناء تنفيذ العقد نتيجة ظهور خلل في العقد، مما يتسبب في تضرر أحد أطراف الصفقة.

■ **نوعية الأصول:** إن بعض الأصول تتكون في عملية التبادل في حين أن البعض الآخر يتم استبداله مرة واحدة، فنوعية الفاعلين تخلق علاقة ارتباط شخصية بين طرفي العقد (وهذا ما يؤدي إلى زيادة المشاكل متعلقة بالسلوك الانتهازي) إذ أن نوعية الأصول هي السبب الأساسي لوجود المؤسسة والتي تتخللها التردد والشك في قيام المعاملات، والقائم على الأعوان الآخرين وكذلك من تكرر المعاملات.⁽²⁾
وفقا لـ Williamson يمكن تمييز أربعة أشكال لنوعية الأصول ومتمثلة في:

¹ - Klaes, Matthias. (2000). the history of the concept of transaction costs: neglected aspects, journal of history economic thought, volume.22 . pp.195.

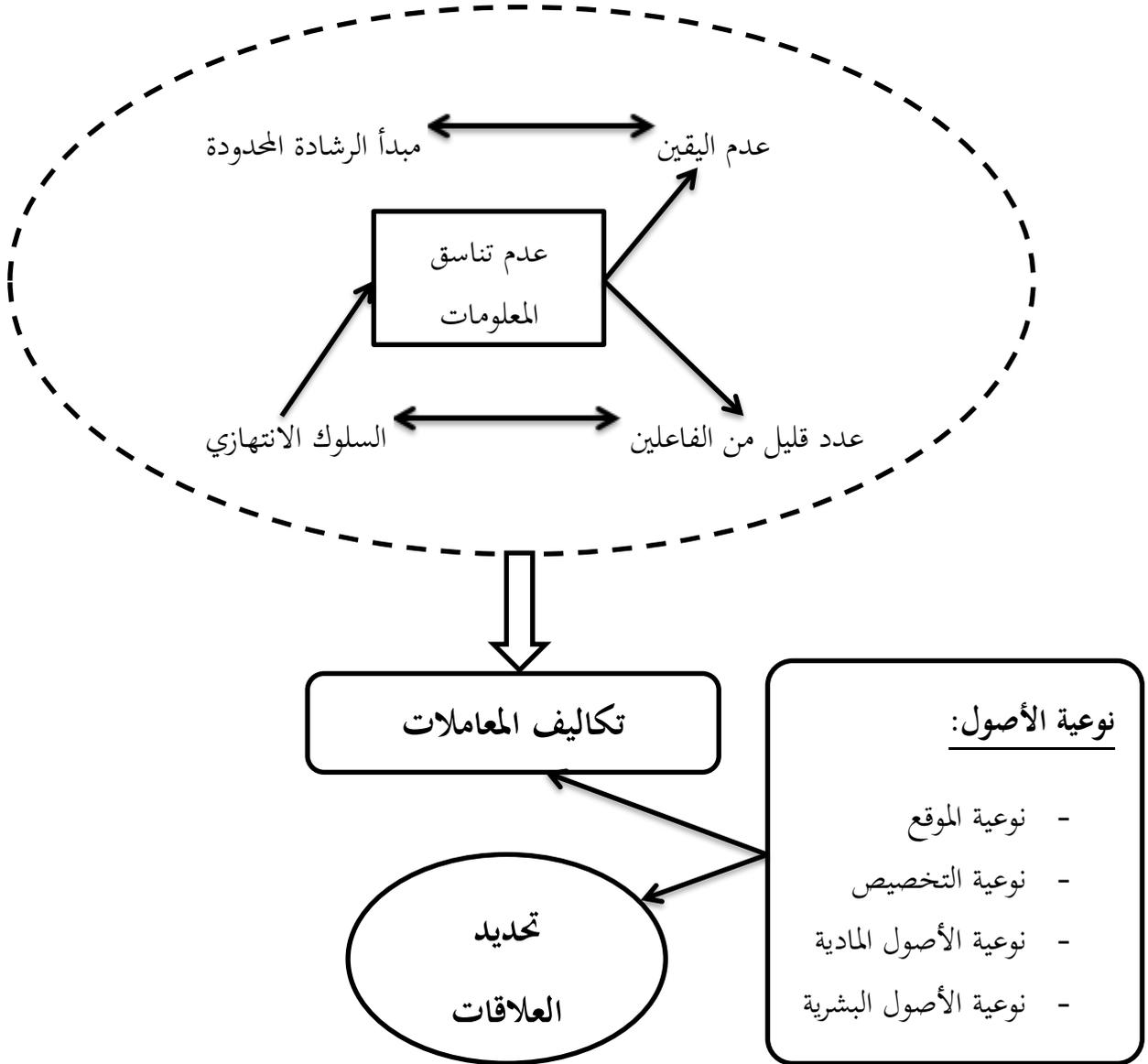
² - Baudry, Bernard. (1999). l'pport de la theorie des organisation à la conception néo institutionnelle de la firme, une relecture des O.Williamson , revue économique, vol 50 N°01 , P.60-61.

- **نوعية الموقع:** وجود أطراف التعاقد بالقرب من موقع واحد يخفض من تكاليف المعاملات ويعطي للموقع خصوصيته.
 - **نوعية التخصيص:** هو استثمار منفرد ينجز بطلب من زبون وحيد، يؤدي بالضرورة اللجوء لهذا الأصل في حالة التوسع أو الاستبدال مما يعطيه نوعية خاصة، للتقليل من تكاليف المعاملة بالبحث من جديد عن منتج آخر.
 - **نوعية الأصول المادية:** وتتمثل في المعدات والوسائل المستعملة في تركيب منتج منفرد يتميز بالخصوصية.
 - **نوعية الأصول البشرية:** وهي مرتبطة بتراكم الخبرات لذا الموارد البشرية التي تنتج خصوصية أو نوعية في تنفيذ عمل معين مما يجعل عملية استبدالها تكرر زيادة في تكاليف المعاملات.
- وقصد تحديد الأشكال الأربعة لنوعية الأصول يقترح Williamson المعايير التالية:
- **درجة نوعية الأصول:** والمبنية على خصوصية التفرد وعدم إعادة الاستعمال؛
 - **حجم نوعية الأصول:** والمبنية على خصوصية القيمة والحجم.

العوامل البشرية

الجو

العوامل البيئية



الشكل رقم (01-2): المخطط الهيكلي لتكاليف المعاملات⁽¹⁾

¹ – Olivier, Lavastre. (2001). Les Coûts De Transaction Et Olivier E. Williamson : Retour Sur Les Fondements, Xième Conférence de L'association Internationale de Management Stratégique, France, pp. 20.

المطلب الثاني: نظرية الوكالة

ظهرت نظرية الوكالة بفضل مساهمة الباحثان Michael Jensen and William Meckling، والمقصود بالوكالة أن شخصا يسند مصالحه لشخص آخر كما هو الحال بالنسبة للمؤسسة عند قيام المساهمين بإسناد مهام التسيير إلى المدراء، تعمل هذه النظرية على تفسير العلاقة بين المسيرين والمساهمين في إطار حوكمة المؤسسات كما تشمل النظرية أصحاب المصالح المتعاملين مع المؤسسة مما لهم من قدرات في التأثير على القرارات الاستراتيجية.

حيث تعتمد نظرية الوكالة على العلاقات القانونية التي تحكم أطراف عقد الوكالة (علاقة الموكل/الوكيل)، حيث يلتزم الوكيل بتمثيل ورعاية مصالح الموكل. وعلى ذلك فإنه يمكن النظر إلى الشركة على أنها ائتلاف لعدد من علاقات الوكالة مثل علاقة الإدارة بالمالكين، وعلاقة الإدارة بالعاملين، وعلاقة المساهمين بالمدقق الخارجي... إلخ، وبذلك فإن علاقة الوكالة هي بمثابة عقد يشغل بموجبه شخص أو أكثر (الأصيل) شخص آخر أو أكثر (الوكيل) لإنجاز أعمال معينة لصالحه يتضمن ذلك تخويله صلاحية اتخاذ بعض القرارات.⁽¹⁾

أولاً: فرضيات نظرية الوكالة

ترتكز نظرية الوكالة على مجموعة من الفرضيات الأساسية من أهمها:

- إن أطراف الوكالة يتمتعون بالرشد نسبياً وأن تصرفاتهم مركزة على تعظيم منافعهم الذاتية.
- إن أهداف الأصيل والوكيل غير متوافقة تماماً وأن هناك قدراً من التعارض في المنافع بينهما.
- عدم تماثل المعلومات بين الأصيل والوكيل، حيث الأخير يمتلك الخبرة العلمية والسيطرة على المعلومات المحاسبية ولديه خبرة في الاختيار من بين السياسات والتقديرات المحاسبية مما يعظم دالة منفعتة على حساب الأصيل.
- يترتب على ما سبق ضرورة توافر قدر من اللامركزية للوكيل مما يمكنه من اتخاذ بعض القرارات والقيام ببعض التصرفات دون الرجوع إلى الأصيل.
- إن الأصيل لديه الرغبة في تعميم عقود للوكالة مما تلزم الوكيل بالسلوك التعاوني الذي يعظم منفعة طرف الوكالة، ويحول دون تصرف الوكيل على نحو يضر بمصالح الأصيل.

¹ - Padilla, Alexander. (2006). « Agency Theory, Evolution, and Austrian Economics », pp .36.

ثانيا: مشاكل الوكالة

تنجم مشكلة الوكالة من خلال عدم قيام مديري الشركات بتحقيق مصالح حملة الأسهم على الوجه الأكمل، فانفصال الملكية عن الإدارة داخل شركة المساهمة يزيد من احتمال قيام مديري هذه الشركات باستخدام أموال حملة الأسهم في أنشطة استثمارية غير مرضية.

فعلى سبيل المثال قد ترغب الإدارة في زيادة حجم المؤسسة لتحقيق أكبر نفوذ ممكن للمديرين حتى لو كان ذلك على حساب مصلحة المساهمين كما قد تفضل الإدارة إعادة استثمار الأرباح وعدم إصرار أسهم جديدة لضمان الاستقلالية وتجنب أساليب الرقابة التي قد تصاحب دخول مساهمين جدد لشركة، فتحقيق نمو في حجم الشركة لا يؤدي بالضرورة إلى تحقيق نمو في مصالح المساهمين.

وقد تطرق كل من Jensen and Meekling إلى مشكلات الوكالة حيث أشاروا إلى حتمية حدوث صراع في المؤسسة عندما يكون هناك فصل بين الملكية والتسيير وتخفيض مخاطر هذا الصراع، الذي قد يبرز نتيجة السلوك التفصيلي من قبل المسير مما يولد تكاليف تدعى بتكاليف الوكالة.⁽¹⁾

ثالثا: تكاليف الوكالة

يؤدي وجود السلوك الانتهازي بين أطراف عقد الوكالة الناتجة عن الصراع بين الموكل والوكيل إلى تحمل تكاليف تسمى بتكاليف الوكالة والمتمثلة في:

- **تكاليف الرقابة:** يتحملها صاحب الملكية الرئيسي (الموكل)، والمتمثلة في تكاليف تسيير المعلومات، المراقبة والحث عن بذل الجهد.
- **التكاليف الإجبارية:** يتحملها عون المسير (الوكيل) والمتعلقة بإظهار التنفيذ الجيد للعقد، مثل إشهار التقرير المالية والمحاسبية، ومعدلات الربحية والإنتاجية.
- **التكاليف المضافة:** وهي التكاليف المرتبطة بالسلوك الانتهازي (تكاليف الرقابة، التكاليف الإجبارية)، زيادة على التكاليف المحتملة في حالة لو أن الرئيس (الموكل) باشر القيام بالعمل لوحده.

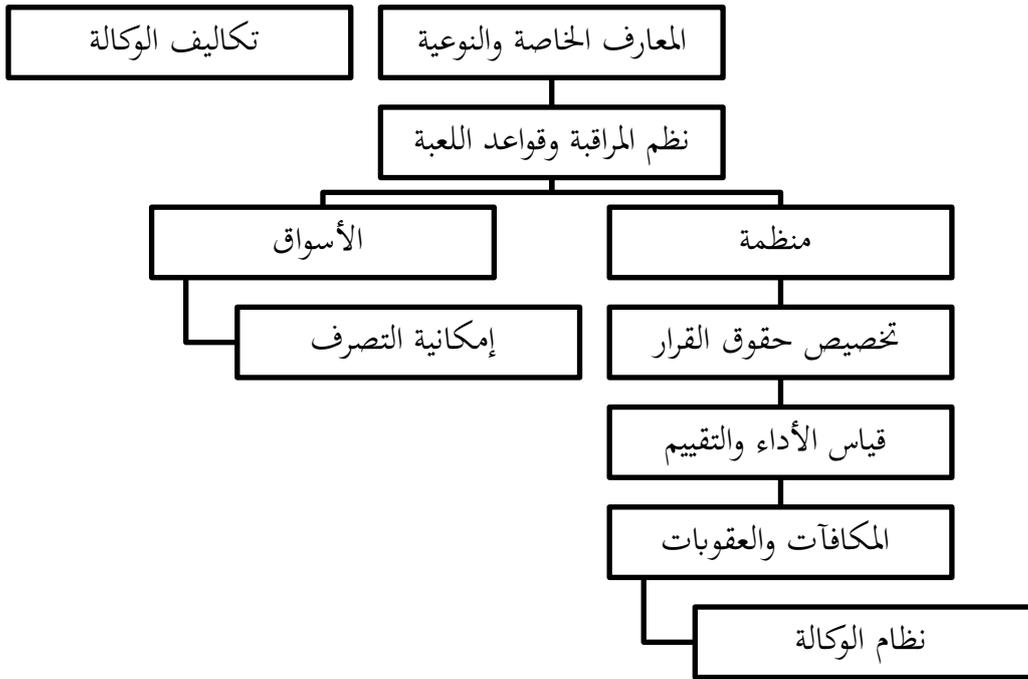
¹ – Gerard, Charreaux. (1999). la théorie positive de l'agence : positionnement et apport, Decembre. pp.07. <http://leg.u-bourgogne.fr/wp/0991201.pdf>

رابعاً: نموذج نظرية الوكالة

ذلك بالبحث عن إمكانية القليل من تكاليف الوكالة يعود إلى تدخل السوق بتحديد المعلومات واتخاذ القرار التي تعد تبادلية وفق آلية الأسعار، وهذا ما يقدمه كل من سوق الأوراق المالية وسوق العمل. وبالنظر لما جاء به Jensen تحتوي نظرية الوكالة على أربعة جوانب أساسية هي:

- نموذج السلوك الإنساني.
- التكاليف الخاصة بتحويل المعرفة.
- تكاليف الوكالة.
- القواعد التنظيمية.

وقد اعتمد Jensen لشرح نظرية الوكالة على الشكل التالي:



الشكل رقم (2-02): نموذج نظرية الوكالة⁽¹⁾

¹ – Gerard, Charreaux. (1999). la théorie positive de l'agence : positionnement et apport, Decembre. pp.04. <http://leg.u-bourgogne.fr/wp/0991201.pdf>

المطلب الثالث: نظرية حقوق الملكية

تعتمد هذه النظرية على أن تقييم السلع والخدمات يتم من خلال الخصائص المادية والفنية التي تتصف بها، ولكن عملية تبادل السلع والخدمات ينتج عنه التنازل أو اكتساب حقوق ملكية سلعة أو خدمة معينة، لأن قيمة الأصول تعتمد على حقوق الملكية المصاحبة له وهي تمثل نوع مهم من الاتفاقيات المؤسساتية، فالمبادلة التجارية هي في الحقيقة مبادلة لحقوق الملكية بالنسبة للموارد محل التبادل.

وهذا ما يقودنا إلى فكرة بروز فكرة حقوق الملكية ويمكن تعريف حق الملكية، على أنه حق تعيين فرد محدد وقابل للتحويل عن طريق تبادل ضد حقوق مماثلة لغيرها من الأصول. ومن أهم المفكرين الاقتصاديين الذين ساهموا في تطوير نظرية الملكية كل من: (Henry Hansmann، Armen Alchian، Harold Demsetz)، (Hart Oliver، Grossman Sanford).

ولقد اعتبر (H.Demsetz) حقوق الملكية كأداة للمجتمع تستمد أهميتها من حقيقة مفادها مساعدة الشخص على صياغة توقعاته الخاصة بتعاملاته مع الآخرين، وأن الحائز على حقوق الملكية يمتلك التمييز الذي يسمح له التصرف بطريقة معينة، ويعتقد أيضا أن تكاليف المعاملات ليست مستقلة عن حقوق الملكية، ويمكن أن تظهر مستويات حقوق الملكية وفق توفر الخصائص التالية:

- حق استعمال الأصول والموارد من طرف الشخص المالك.
- اكتساب مداخل على حق استعمال الأصول والموارد من طرف الشخص المالك.
- سلطة تبادل المالك لحقوق الملكية عن طريق بيعها، رهنها...، مع ضمان حمايتها.

أولا: أنواع حقوق الملكية

نظرية حقوق الملكية تفسر وجود مجموعة من المتعاملين الاقتصاديين الذين لهم حقوق استخدام أصول لكسب منفعة معينة بقدر امتلاكهم لحقوق ملكية الأصول، وبالتالي فتحدد أنواع حقوق الملكية يسمح بتحديد مقدرا المنفعة المقابلة لمقدار حقوق الملكية والتي تأخذ الأشكال التالية:

- **حقوق الملكية الخاصة:** تظهر عند امتلاك شخص ما سلطة التصرف في أصول وموارد محددة، وهذا ما يعطيه الحق في منع الآخرين من استخدام أصوله وموارده بالطريقة التي لا يرغب فيها، مع وجود قيود على ممارسة سلطته في إطار الممارسات المسموح بها لاستخدام الأصول والموارد محل حقوق الملكية.

- **حقوق الملكية المشاعة:** تظهر عند امتلاك مجموعة من الأشخاص نفس الحق في استخدام أصول وموارد محددة، مع وجود قيود تحد من الاستخدام المفرط.
- **حقوق الملكية المشتركة:** وهي حقوق مرتبطة بمجموعة من أشخاص يكون لهم الحق في استخدام أصول وموارد معينة بواسطة قرارات جماعية، وهن عبارة عن سلطة التصرف مقيدة بالاتفاق الجماعي.

ثانيا: حقوق الملكية وتكاليف المعاملات

بالنظر إلى نظرية تكاليف المعاملات تظهر الشركة كسلسلة مترابطة من العقود، والدافع نحو التقييد بتنفيذ الالتزامات التعاقدية يعتمد على ما هو مخصص لكل طرف من حقوق الملكية وهذا ما يعكس وجود أنواع مختلفة للشركات، عند قيام المتعاملين الاقتصاديين بتحقيق مكاسب الكفاءة بنجاح سيتم تخصيص حقوق الملكية بطريقة التي تجعل المكاسب الصافية بعد خصم جميع تكاليف المعاملات عند الحد الأقصى، ويفسر هذا التحليل الترابط الوثيق بين نظرية حقوق الملكية ونظرية تكاليف المعاملات.

يؤكد كل من (Alchian and Demsetz) أن الشركة تحقق العمل الجماعي واحد بواسطة التعاون المتزامن في العملية الإنتاجية، فالمنتج النهائي حصيلة مشتركة لجميع المدخلات التي تعمل في نفس الوقت، وبالتالي يصعب تحديد المساهمات الفردية التي تنصهر ضمن المساهمة الجماعية، مما يتطلب وجود مراقب لملاحظة أعضاء الفريق والتحقق من المهام المتعاقد عليها، وهذا ما يصاحب وجود تكلفة لتحديد حقوق الملكية بين كل من الشركة والعمال على شكل عقد.

أما وفق (Henry Hansmann (1996)⁽¹⁾ تتشكل صورة تكاليف حقوق الملكية بوجود عدم اليقين، لأن حقوق الملكية ملازمة لحق المطالبة بالربح، فمن يمتلك حقوق الملكية له حقوق تسمى الحقوق الخاصة بالمراقبة، فهنا تبرز تكلفة تكون مصاحبة لممارسة الحق الخاص بالمراقبة باعتبارها مرتبطة بالقدرة التنظيمية واتخاذ القرارات بشكل جماعي، فكلما كانت حقوق الملكية موزعة بين مجموعة متجانسة من الأشخاص كلما كانت تكاليف الحقوق الخاصة بالمراقبة منخفضة، لذلك تقلص تكاليف المعاملات بالنسبة للشركة سوف يتضمن تخصيص حقوق الملكية بين مجموعتين وهما:

- من يتحملون تكاليف مرتفعة عند التعامل في السوق وبالتالي تعويض حقوق الملكية محل العقد؛

¹ - Hansmann, Henry. (1996). The Ownership Of Enterprise, Harvard University Press, Cambridge, 1996

- من تكون بالنسبة لهم حقوق الملكية منخفضة وهذا مفاده صعوبة تجنب تكاليف العقود في حالة ارتفاع تكاليف حقوق الملكية.

أما بالنسبة⁽¹⁾، فنظرية حقوق الملكية تعتمد على تخصيص الحقوق الخاصة في ظل صعوبة التعاقد في المسائل المتعلقة بالجودة، لأنها تؤثر على القوة التي يتمتع بها المتعاملون عند عملية المساومة بعد التعاقد في حالة وجود عراقيل لتنفيذ شروط العقد، فهي تطرح عقد قابل للتنفيذ في المدى الطويل مع تكلفة يتحملها مستقبلاً من منطلق أن المتعاملين الاقتصاديين لديهم نظرة مستقبلية ومعرفتهم أن ترتيباتهم التعاقدية غير كاملة (لا يوجد صورة محددة للعقد)، فبعد إنجاز الاستثمارات سوف ينتقلون للتفاوض حول كيفية توزيع الأرباح المحتملة مع رغبة كل طرف بأن يكون في وضع تفاوضي قوي، لأن الفرص الخارجية محدودة بالنسبة لأطراف التعاقد وبتحقيق مردودية قليلة يكون من أفضل إنهاء العقد والقيام بالاستثمار مع طرف آخر، وهذا ما يعرف باختيار التعاقد التي تعد فيه حيازة حقوق الملكية على الأصول المادية كمحدد رئيسي لتنفيذ احتمالات الفرص البديلة.

المطلب الرابع: نظرية التحليل المؤسسي المقارن

حازت نظرية التحليل المؤسسي المقارن على اهتمام الدارسين في المجال الاقتصادي ومن أبرزهم الاقتصادي الياباني (Masahiko Aoki)، الذي عمل على تطوير نظرية المنشأة المتعاونة من خلال تقديم مقارنة بين النظم التي تعرف الوظائف بما تؤديه من مهام والتي يتم التحكم فيها من خلال التسلسل الهرمي طبقاً لقواعد محددة، وبين النظم التي من المتوقع أن يقوم الناس من خلالها بإحداث تراكم في المعرفة، " بالنظر إلى المدى الواسع من الوظائف ويتحملون مسؤولية التوافق مع ما يستجد من أحداث " وبالنظر للمنشأة من حيث التركيبة التنظيمية من جهة والتركيب السلوكية من جهة أخرى قدم Aoki نموذجين :

- **النموذج (A):** يمثل المنشأة الأمريكية التي تشجع على التخصيص والتطوير الحادث في الأسواق الخارجية لأنواع متخصصة من العمل، وهذا ما يطلق عليه بنظام الرقابة الهرمية الرشيدة الذي يرتبط بشكل وثيق بتشجيع المهارات التنظيمية داخل المنشأة.
- **النموذج (J):** يمثل المنشأة اليابانية التي تتصف بالتنسيق الأفقي فهي تشجع على المعرفة الواسعة لعمليات معينة، مع وجود تركيز كبير على العملية التعليمية أثناء العمل، بحيث يعتقد الموظفون أنهم أعضاء في

¹ - Grossman,S. and O, Hart. (1986). « The Costs And Benefits Of Ownership :A Theory Of Vertical And Lateral Integration », Journal Of Political Economy, 94, pp .691-719.

فريق عمل أكثر من كونهم أطراف في عملية تبادل مع الحرص على التصرف بشكل مرن وتعاوني، فالنظام الياباني لا يرتبط بدور المنشأة كنظام للمراقبة وإنما كوسيلة لتوليد معلومات جديدة، فالعوائد المالية التي تتولد من خلال هذا النوع من المعرفة مرتبطة بالقدرة التنظيمية، فينظر لمكافأة الأداء التعاوني الجيد للعمال كوسيلة لتوزيع المداخل المرتبطة بالقدرة التنظيمية بين مختلف أعضاء الفريق.

من هذا المنطلق، نجد بأن التحليل المؤسسي المقارن يستند على النظرية الاقتصادية كنظام لمعالجة المعلومات التي تتوقف فعاليتها على مدى التنسيق الداخلي بين شروط الحركة ومعالجة المعلومات، وأيضاً علاقته مع البيئة المؤسسية والسوقية، لأن إظهار التماسك بين آليات التنسيق داخل المنظمة (المعلومات، صنع القرار، الحوافز) هو العامل الذي يحدد كفاءة الشركة.

المبحث الثالث: دور البيئة المؤسساتية في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

إن أهمية العوامل الاجتماعية والسياسية في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قد تم فهمها والتأكيد عليها في الأدبيات الاقتصادية، ومن ثم إدراج مختلف التداير الاجتماعية والسياسية للبلد المضيف في عوامل تشرح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث يمكن استشهدا بدراسات (Basi 1963) الذي قام بتحقيق في آثار عدم الاستقرار السياسي على الاستثمار الأجنبي المباشر.⁽¹⁾

في السنوات القليلة الماضية كان هناك عودة الاهتمام بهذا الموضوع مع التركيز بشكل خاص على العوامل التي تمثل الجودة المؤسسية، مما أدى إلى نشوء مؤلفات تربط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالمؤسسات، بحيث ساهمت ثلاث عوامل في ظهور هذا الاهتمام.

أولاً، منذ دراسة (North 1990)⁽²⁾ كان هناك وعي متزايد بالدور الهام الذي تلعبه المؤسسات في تشكيل الحوافز للاستثمار والأنشطة الاقتصادية بشكل عام. ثانياً، كان هناك نمو سريع لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال التسعينيات، وتزايد الاهتمام بالبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية والبلدان النامية في اجتذاب حصة أكبر من هذه التدفقات. ثالثاً، أظهر المستثمرون الأجانب اهتماماً أكبر بالجودة المؤسسية مقارنة بالأصول الطبيعية التقليدية كميزة موقعية لبلد مضيف محتمل.

ومع أخذ هذه العوامل في الحسبان من الطبيعي العثور على مثل هذا الاهتمام بالتحقيق في دور المؤسسات في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: دراسات أدبية حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والمؤسسات

لتوصل إلى فهم أفضل لدور المؤسسات في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، من الضروري ربط الأطر التي تتناول محددات الاستثمار الأجنبي بتلك التي تتناول آثار المؤسسات على الأنشطة الاقتصادية بشكل عام وعلى حوافز الاستثمار بشكل خاص، وإحدى طرق القيام بذلك هي التعاون مع نموذج الانتقائي لـ Dunning أو نموذج (OLI) مع وجهات نظر North حول تأثيرات المؤسسات على الاستثمار والأنشطة الاقتصادية.

¹ - Schneider, F. and B. S. Frey. (1985). "Economic and political determinants of foreign direct investment." World Development, 13:2, pp. 161-175.

² - North, Douglass C. (1990). The new institutional economics and development, Washington Univesity, St.Louis, pp.1.

حيث تم تطوير نموذج الانتقائي لـ Dunning بشكل أساسي لشرح سلوك المؤسسات متعددة الجنسيات، أي شرح سبب امتلاك الشركات لمرافق إنتاج أجنبية، فقد استخدم على نطاق واسع وذلك لتحليل محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر⁽¹⁾، ومن ناحية أخرى فإن وجهات نظر North حول المؤسسات تتعلق بشكل أساسي بآثار المؤسسات على الأنشطة الاقتصادية والاستثمار، ولكن يمكن تطبيقها أيضا على الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الثاني: النموذج الانتقائي ومحددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

وفقا لـ Dunning (1993) و (2001)، يجب على الشركة تلبية ثلاثة شروط لتصبح مؤسسة متعددة الجنسيات.

• أولا، امتلاك بعض الأصول التي توفر للشركة بعض المزايا على الشركات الأخرى في البلد المضيف. خلاف ذلك لن تتمكن الشركة من التغلب على التكاليف الإضافية للتشغيل في سوق أجنبية، مثل تكلفة التعامل مع الإدارات الأجنبية والأنظمة التنظيمية والضريبية وتفضيلات العملاء، وستصبح غير قادرة على المنافسة مقارنة بالسعر الأصلي للشركات. ويمكن أن تكون هذه الأصول ملموسة مثل المنتجات المسجلة على براءة اختراع أو عمليات الإنتاج، أو غير ملموسة مثل المهارات الإدارية والتسويق ومهارات تنظيم المشاريع، ويدعو Dunning هذه الميزة بملكية الأصول أو مزايا «O».

• ثانيا، إذا استوفت الشركة الشرط الأول يجب عليها أن تجد أنه من المفيد استغلال مزايا الملكية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر والاحتفاظ بها داخليا بدلا من بيعها أو تأجيرها، وتسمى هذه الميزة بميزة التسوية أو المزايا «I».

• ثالثا، يجب على الشركة أن تجد أنه من المربح الجمع بين مزايا الملكية مع بعض مزايا المواقع أو مزايا «L» في البلد المضيف، مثل انخفاض تكاليف المدخلات، الأسواق الكبيرة والمتنامية وما إلى ذلك، يمكن أن تخدم السوق الخارجية حصرا من خلال الصادرات. ويمكن أن يساعد الشرط الثالث على تفسير توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر عبر البلدان لأنه ميزة خاصة بكل بلد.

¹ – Gastanaga, V. M., J. B. Nugent, and B. Pashamova. (1998). "Host country reforms and FDI inflows: How much difference do they make?" World Development, 26:7, pp. 1299-1314

يحدد Dunning العديد من المزايا التي قد تجعل بعض البلدان أكثر جاذبية من غيرها للشركات متعددة الجنسيات، وقد تشمل هذه المزايا المحلية المتغيرات بما في ذلك توافر الموارد الطبيعية و أسعار المدخلات، جودة البنية التحتية، حوافز الاستثمار، النظام الاقتصادي والاستراتيجيات وغيرها.

يجادل (Dunning 2001) بأن اعتبار متغير كمزايا محلية يجب أن يستند إلى افتراض أن الشركات تسعى إلى وضع أنشطتها ذات القيمة المضافة في المواقع الأكثر ربحية. ويمكن القول أن أي متغير له تأثير محتمل على ربحية قرار الشركة حول مكان الاستثمار، قد يتم تضمينه في المجموعة المتغيرة التي تؤثر على توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر عبر البلدان.

وهكذا يوفر لنا النموذج الانتقائي أداة مرنة لتحليل محددات الاستثمار الأجنبي المباشر مما يجعله إطاراً نظرياً شائعاً لدراسة هذه المحددات، ومع ذلك فإنه ليس بدون قيود، ومن أحد القيود هو أن عدداً كبيراً من المتغيرات قد تم اقتراحه كمحددات محتملة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على قاعدة النموذج، مما قد يقوض قيمة النموذج كأداة تحليل. ومع ذلك يجادل (Dunning 2001) بأن هناك حقيقة متواضعة فقط في هذه الحجة، وهناك قيد آخر هو أن النموذج لا يوفر لنا توقعات واضحة للأهمية النسبية للمحددات المختلفة. وهذا يعني أن الطريقة الوحيدة لإعطاء أي تكهنات حول الأهمية النسبية للعديد من المحددات هي من خلال الدراسات التجريبية. (1)

المطلب الثالث: المؤسسات و الاستثمار الأجنبي المباشر

يعرف (North 1990) (2) المؤسسات كقاعدة للعبة في المجتمع، وفقاً لهذا التعريف يتكون الإطار المؤسسي من جميع أنواع القيود التي يضعها الإنسان والتي تشكل التفاعلات البشرية بما ذلك التبادل الاقتصادي، يمكن أن تكون المؤسسات رسمية مثل الدساتير والقوانين، أو غير رسمية مثل الاتفاقيات والعادات وما إلى ذلك.

يجادل North على أن المؤسسات تؤثر على الأنشطة الاقتصادية لأنها تؤثر على تكاليف المعاملات، حيث تنشأ هذه التكاليف بسبب عدم اكتمال المعلومات حول سلوك الطرف الآخر من التبادل الاقتصادي، وبدون مؤسسات سيكون هناك عدم يقين بشأن سلوكيات الأطراف في التبادلات الاقتصادية. وبأن عملية

1 – Narula, R. and J. H. Dunning. (2000). "Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries." *Oxford Development Studies*, 28:2, P. 141.

2 – North, Douglass C. (1990). *The new institutional economics and development*, Washington University, St.Louis, pp.1.

الإنتاج هي وظيفة ليس فقط لمستوى التكنولوجيا المستخدمة ولكن أيضا لنوعية المؤسسات، وبالتالي تلعب المؤسسات دورا مهما في تحديد تكاليف الإنتاج. حيث يمكنها أن تؤثر عليها من خلال التأثير على الوقت والموارد المخصصة للتعامل مع مشاكل تقلبات المدخلات.

وتوضح المناقشة السابقة أن المؤسسات لها آثار محتملة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وأن البلدان ذات المؤسسات الجيدة سوف تجتذب المزيد من الاستثمار الأجنبي مع ثبات العوامل الأخرى، حيث تلعب المؤسسات هذا الدور لأنها تؤثر على تكلفة المعاملات، مما يؤثر بدوره على ربحية إنشاء مرافق الإنتاج في البلد المضيف. (1)

يؤكد كل من Henisz and Williamson أنه في البلدان التي لا تتمتع فيها حقوق الملكية بحماية جيدة، فإن الشركات متعددة الجنسيات نوعين من المخاطر السياسية أو مخاطر الاستملاك. أولا، قد تجد حكومة بلد مضيف أنه من المغري التصرف بطريقة انتهازية ومناسبة لبعض عائدات الشركات متعددة الجنسيات أو حتى تأميمها (الخطر المباشر). (2)

ثانيا، لأنهم يتمتعون بوصول أفضل إلى العمليات السياسية، فإن شركاء البلد المضيف أو منافسي البلدان المضيفة قد يقنعون الحكومة بتفضيلهم على حساب الشركات متعددة الجنسيات (الخطر غير المباشر). وعلاوة على ذلك، فقد غيرت التطورات الأخيرة في الاقتصاد العالمي الطريقة التي تنظر بها الشركات متعددة الجنسيات إلى المزايا التي تسعى إليها، مما يجعلها تفضل بشكل متزايد المواقع التي تقدم أفضل المرافق الاقتصادية والمؤسسية. (3)

وقد انتقل تركيز الشركات متعددة الجنسيات من المزايا التقليدية للمواقع مثل تكلفة العمالة، وتوافر الموارد الطبيعية وغيرها، إلى المزايا الإبداعية للمواقع التي تشمل الأصول القائمة على المعرفة، البنية التحتية والمؤسسات. (4) يجادل Ghemawat (2001) بأن دول أجنبية يمكن أن تصبح وجهة استثمارية جذابة إذا كانت المسافة بين البلد المضيف والوطن (بلد أم) ليست كبيرة، بتطبيق إطار CAGE Distance Framework يحدد

¹ -Henisz, W. J. and O. E. Williamson. (2000). "Comparative economic organization within and between countries." *Business and Politics*, 1:3, p. 261

² -Henisz, W. J. and O. E. Williamson. (2000). *Op.cit*, p. 278.

³ -Dunning, J. H. (2001). "The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future." *International Journal of the Economics of Business*, 8:2, p. 173.

⁴ -Narula, R. and J. H. Dunning. (2000). "Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries." *Oxford Development Studies*, 28:2, P. 67.

Ghemawat أربعة أنواع من المسافات: الثقافية، الإدارية، الجغرافية والاقتصادية، بحجة أن المؤسسات الأضعف في البلد المضيف تزيد من المسافة المتصورة بين الأخير والوطن وبالتالي تخفض الاستثمار الأجنبي المباشر. تلعب النزاهة المؤسسية دورا أكثر أهمية من القيود التجارية الصريحة ولذا ينبغي تعزيزها لجعل بلد أكثر جاذبية كموقع للاستثمار. (1)

وبالمثل لاحظ (Arregle, Miller, Hitt, and Beamish (2016) أن المقاربات المؤسسية على المستوى القطري سهلت فهم نمط الموقع من التدويل، مع التأكيد على أهمية الكبرى للعوامل المؤسسة في تفسير قرار موقع الاستثمار الأجنبي المباشر. يقترح (Dunning (2006 أن الأبحاث المستقبلية يجب أن تأخذ بعين الاعتبار العوامل المؤسسية وكذلك العوامل التقليدية المقترحة في نظريته الخاصة ل OLI.

قد حددت العديد من الدراسات أن جودة مؤسسية أفضل في بلد مضيف تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تقلل المؤسسات المتفوقة من مخاطر الاستثمار من خلال تسهيل عملية ممارسة الأعمال التجارية (Bevan, Estrin, and Meyer 2004)، ويجادل (Bailey (2018 بأن العوامل المؤسسية مثل المؤسسات الديمقراطية، الاستقرار السياسي، سيادة القانون، الفساد، والسياسات والضرائب الثقافية هي عوامل مهمة تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما يجادل بأن العوامل المؤسسية أكثر تأثيرا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الناشئة مقارنة بالبلدان المتقدمة، وأثر العوامل المؤسسية أقوى في البلدان الناشئة في آسيا مقارنة بتلك الموجودة في أمريكا الشمالية وأوروبا. (2)

يؤثر حجم الحكومة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تعزيز قدرتها على تنظيم النمو الاقتصادي وزيادة فعالية سياساتها العامة. يجادل (Newton (1982 و (Cuadrado Ballesteros, (2013 and Frias-Aceituno (3) بأن الحكومة الأكبر يمكن أن تعكس فعالية الحكومة من خلال تقديم العديد من

¹ -Ghemawat, P. (2001). Distance still matters: The hard reality of global expansion. Harvard Business Review, 2001(September), pp.137-147.

² -Bailey, N. (2018). Exploring the relationship between institutional factors and FDI attractiveness: A meta-analytic review. International Business Review, 27, pp.139-148.

³ -Garcia-Sanchez, I. M., Cuadrado-Ballesteros, B. & Frias-Aceituno, J. (2013).

Determinants of government effectiveness. International Journal of Public Administration, 36, pp.567-577.

الخدمات المرغوبة اجتماعيا، يشير Pajunen⁽¹⁾ إلى أن قرار الاستثمار الأجنبي المباشر يتأثر في الغالب بجاذبية النمو الاقتصادي في البلد المضيف.

يمكن للحكومة التأثير على ذلك من خلال توفير السلع العامة (Holmes et al 2013)، وبناء البنية التحتية (Yuan ,Chen and Wang 2010)، والسيطرة على الفساد (Buchanen ,Le ,andRishi 2012) وتوفير بيئة تنظيمية سليمة وضمنان الحكم الجيد (Globerman and Shapiro, 2002)، إن زيادة حجم الحكومة كما يتضح من زيادة الضرائب والاستثمار وارتفاع مستوى الاستهلاك، وتحويل المدفوعات مما يساعد على تعزيز النمو الاقتصادي من خلال إعادة توزيع الثروة وتشجيع الاستثمار الأجنبي (Yuan et al 2010).

يشير (2001) Acemoglu.D إلى أعمال (North and Thomas,1973) و Jones (1981) و North (1981) للتعبير عن فكرة أساسية على النحو التالي: البلدان ذات "مؤسسات" أفضل هي تلك التي تحمي حقوق الملكية، تتبع سياسات غير تشويهية لتشجيع الاستثمار في المزيد من رأس المال المادي والبشري، والتي تستخدم هذه العوامل بكفاءة أكبر لتحقيق مستوى أكبر من الدخل.⁽²⁾

حقوق الملكية واللوائح هي أهم عنصرين اللذين يؤثران على اختيار البلد المضيف للمؤسسات العالمية متعددة الجنسيات⁽³⁾⁽⁴⁾، يفيد Dunning (1980) بتطبيق إطار OLI، بأن حقوق الملكية والبيئة التنظيمية مكونان مهمان يؤثران على قرار المؤسسات المتعددة الجنسيات في الإنتاج على المستوى الدولي، ويجادل أيضا أن المؤسسات الفعالة تقلل من تكاليف المعاملات، التي قد تنشأ بسبب عدم كفاية حقوق الملكية المحمية وعدم وجود نظام مؤسسي منظم بشكل سليم. بالإضافة إلى ذلك يقلل إطار تنظيمي قوي من عدم اليقين، وحماية المشاريع الصغيرة، والسماح بالمنافسة الأجنبية من خلال معالجة فشل السوق مما يقوم على زيادة الكفاءة ويحسن الربحية.

¹ -Pajunen, K. (2008). Institutions and inflows of foreign direct investment: A fuzzy-set analysis. Journal of International Business Studies, 39(4), pp. 652.

² -Acemoglu, D., S. Johnson, and J. A. Robinson. (2001). "The colonial origins of comparative development: An empirical investigation." American Economic Review, 91:5, pp. 1369.

³ -Choi, J. J. Lee, S. M. & Shoham, A. (2016). The effects of institutional distance on FDI inflow: General environment institution (GEI) versus minority.

⁴ -Asiedu, E., & Lien, D. (2011). Democracy, foreign direct investment and natural resources. Journal of International Economics, 84, p.99.

يشير Choi YJ et al (2013) كذلك إلى أن سيادة القانون الفعالة المتحالفة مع بيئة مؤسسية مستقرة هي شروط ضرورية للشركة لبدء أو الحفاظ على الأعمال التجارية. ويبين كل من (Rammal and Zurbruegg,2006) بإجراء دراسة على خمسة بلدان آسيوية، أن التدهور في إنفاذ قوانين الاستثمار يؤثر سلبا على الاستثمار الأجنبي المباشر. ويجادل Pajunen⁽¹⁾ بأن دعم أنظمة العمل، والنظام القضائي السليم، وسيادة القانون الفعالة والعدالة العامة هي عوامل مؤسسية هامة تشجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

أولا: دراسات تجريبية حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والمؤسسات

يناقش هذا القسم نتائج للدراسات التجريبية التي تستخدم الانحدار عبر البلاد للتحقيق في دور المؤسسات في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، مع تسليط الضوء على القضايا التي تحتاج إلى مزيد من التحقيق. يبدو أن الدراسات الأدبية تقدم عدة نتائج من أهمها أن المؤسسات لها آثار هامة على الاستثمار الأجنبي المباشر، ويمكن تفسير ذلك على نطاق واسع على أنه توافق عام في الرأي على أن المؤسسات مهما كانت محددة، تعتبر هامة بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر.

ومع ذلك فإن القليل من الدراسات لا تجد المؤسسات ذات الصلة بشكل كبير بالاستثمار الأجنبي المباشر، أحد الأمثلة (2002) Asiedu الذي يستنتج أنه لا مخاطر سياسية ولا مخاطر المصادرة لها آثار كبيرة على الاستثمار الأجنبي المباشر. وهناك مثال آخر لـ⁽²⁾ Noorbakhsh الذي يجدون بأن الديمقراطية والمخاطر السياسية ترتبط ارتباطا ضئيلا بالاستثمار الأجنبي المباشر.

وقد تلقي هذه النتائج شكاً حول أهمية المؤسسات في تحديد الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يوحي بأن المؤسسات ليست محددًا قويًا له، ومع ذلك قد تكون مجرد نتيجة لمشاكل أخذ العينات أو القياس. وتستند الدراسات التي تميل إلى رفض أي تأثير هام للمؤسسات على الاستثمار الأجنبي المباشر عموماً على عينات صغيرة من البلدان. على سبيل المثال يستخدم 36 دولة نامية⁽³⁾، بينما يستخدم (1996) Jun and Singh 31 دولة نامية، إن استخدام عينات صغيرة ومحدودة كما أشار إليه (2003) Campos and Kinoshita يقلل تأثير المحدد ذي الصلة إذا أظهرت تبايناً محدوداً في تلك العينات. بما أن المؤشرات المؤسسية عادة ما تظهر القليل

¹ -Pajunen, K. (2008). Institutions and inflows of foreign direct investment: A fuzzy-set analysis. Journal of International Business Studies, 39(4), p. 669.

² -Noorbakhsh, F., A. Paloni, and A. Youssef. (2001). "Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence." World Development, 29:9, p. 1593.

³ -Ibid, p-1610.

من التباين الزمني فيجب أن يكون الاستنتاج على أثرها بناء على عينات كبيرة، وهذا يعني أنه ينبغي استخدام عينات كبيرة تمثل السوق العالمية بأكملها، وليس مجموعة فرعية منها إذا ما احتاج المرء إلى تقييم دور محدد بشكل صحيح.

ومن ناحية أخرى، تنجم مشكلات القياس عن استخدام مؤشر غير مناسب لالتقاط تأثير المؤسسات، حيث يرتبط أحد جوانب مشكلة القياس باستخدام المؤشرات التي تلتقط جزئياً فقط من جودة حقوق الملكية. على رغم من أن المناقشة السابقة تظهر أن الحجة المركزية في اقتراح North تتمثل في غياب الممتلكات الآمنة والحقوق التعاقدية يرفع من تكاليف المعاملات، وبالتالي لا يشجع الاستثمار بما في ذلك الاستثمار الأجنبي المباشر، ويبين الجدول الموالي أن المقاييس المتنوعة للجودة المؤسسية استخدمت في الأدبيات التجريبية وتشمل تدابير الديمقراطية، عدم الاستقرار السياسي، الفساد، الحقوق السياسية والحريات المدنية، حقوق الملكية والتوتر الاجتماعي.

معظم هذه المؤشرات لا تجسد مباشرة نوعية حقوق الملكية، على سبيل المثال يجادل Knack and Keefer⁽¹⁾ بأن تدابير عدم الاستقرار السياسي، مثل الانقلابات والثورات والاضطرابات السياسية أو الحرية السياسية والحريات المدنية، لا تتضمن سوى عدد غير كاف من التهديدات ذات الصلة بحقوق الملكية. حيث لاحظوا أن الحجة لاستخدام مؤشرات عدم الاستقرار السياسي على حقوق ملكية الوكيل هي أن الحكام الذين يواجهون خطر فقدان السلطة أكثر عرضة لمصادرة الحقوق، لأنهم يعتقدون أنهم لن يتحملوا التكاليف المستقبلية لأعمالهم الحالية.

ومع ذلك فإن Knack and Keefer يجادلان بأن هناك أسباباً وجيهة تجعلنا نعتقد أن مؤشرات عدم الاستقرار السياسي لا تستحوذ إلا جزئياً على حقوق الملكية، وأحد الأسباب هو أن مؤشرات عدم الاستقرار السياسي لا تأخذ في الاعتبار تأثير فقدان السلطة نتيجة التغيير الدستوري، الذي من المرجح أن يكون له نفس التأثير على إجراءات الحكام فيما يتعلق بحماية حقوق الملكية. وبعبارة أخرى فإن إجراءات الحكام الذين يواجهون خطر فقدان السلطة نتيجة للتغيير الدستوري وتأثيرهم على حماية حقوق الملكية لا تؤخذ في الاعتبار من خلال مقاييس عدم الاستقرار السياسي.⁽²⁾

¹ -Knack, S. and P. Keefer. (1995). "Institutions and economic performance: Cross- Country tests using alternative institutional measures." Economics and Politics, 7:3, p 207.

² -Ibid, P.227.

لاحظت Clague at al (1996) هناك الكثير من الأمثلة على الديمقراطيات السيئة والحكومات الأوتوقراطية الجيدة بشكل عام، ويمكن للمرء أن يقول أنه من الرغم من أن أهم المؤشرات تفسر إلى حد ما أمن حقوق الملكية، إلا أن هناك أخطاء قياس كبيرة متضمنة فيها، مما يجعلها تدابير غير ملائمة للجودة المؤسسية وحقوق الملكية بشكل خاص.

ترتبط مشكلة القياس الأخرى باستخدام مؤشر واحد فقط مثل مخاطرة الاستملاك أو حكم القانون للوقوف على حالة حقوق الملكية، وبقدر ما يتخذ المستثمرون قرارهم فيما يتعلق بالحالة العامة لحقوق الملكية بدلا من جانب واحد منها، فإن استخدام مؤشر يجسد جانبا واحدا فقط لجودة حقوق الملكية لن يقلل من دورهم في تحديد الاستثمار الأجنبي المباشر، ولتحسين تقييم دور المؤسسات في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ينبغي استخدام مؤشر شامل للمؤسسات وحقوق الملكية على وجه الخصوص.

المؤلفون	العينة (البلدان)	جوانب المؤسسات التي يتم النظر فيها والمصادر	النتائج الرئيسية
(Addison and Heshmati 2004)	110 دولة	ديمقراطية؛ بيت الحرية FH	لليدمقراطية تأثير إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر.
(Asiedu 2002)	71 دولة نامية، (1997-1988)	المخاطر السياسية (Barro and Lee, 1993) مخاطر الاستملاك: ICRGPRS	المخاطر السياسية ومخاطر الاستملاك ليس لها آثار هامة على الاستثمار الأجنبي المباشر.
(Asiedu 2005)	22 بلداً أفريقياً، 2000-1984	الفساد وسيادة القانون ICRG PRS، المخاطر السياسية؛ أرشيف بيانات السلاسل الزمنية عبر الوطن.	يمكن أن يؤدي ضعف الفساد والاستقرار السياسي والنظام القانوني الموثوق إلى جذب استثمار الأجنبي المباشر.
(Busse and Hefeker 2007)	83 دولة نامية، (2003-1984)	12 عنصراً فرعياً من ICRG، لمحة الاستثمار، الصراع الداخلي والخارجي، التوترات العرقية والدينية، سيادة القانون، الديمقراطية، العسكرية في السياسة استقرار الحكومة، الظروف الاجتماعية	إن استقرار الحكومة، وغياب الصراع الداخلي والتوترات العرقية، والحقوق الديمقراطية الأساسية، وضمن القانون والنظام، عوامل مهمة للغاية في تحديد الاستثمار الأجنبي المباشر.

	والاقتصادية و الجودة البيروقراطية، الفساد.		
هناك علاقة إيجابية قوية بين الديمقراطية والاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن هذا لا ينطبق على عامي 1970 و 1980.	ديمقراطية؛ بيت الحرية FH	69 دولة نامية وبلدان الأسواق الناشئة، (1972-2001)	(Busse 2004)
كل الجوانب المؤسسية إيجابية وهامة	قواعد القانون؛ ICRG، جودة البيروقراطية؛ (Campos, 2000)	25 اقتصادات تمر بمرحلة انتقالية، (1998-1995).	(Campos and Kinoshita 2003)
الأمة التي تتخذ خطوات لزيادة درجة الشفافية في سياساتها ومؤسساتها تتوقع زيادة كبيرة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر	مؤشر المخاطر السياسية PRS دليل المخاطر الدولية ICRG.	49 دولة، (1991-1995).	(Drabek and Payne 2002)
تظهر الخصائص المؤسسية المختلفة آثاراً هامة على الاستثمار الأجنبي المباشر.	مخاطر التأميم، إنفاذ العقود، التأخير البيروقراطي. المخاطر البيئية للأعمال، الفساد، Mauro (1995).	22 بلداً أقل نمواً، (1995-1970).	(Gastanaga, Nugent et al. 1998)
مؤشر الحوكمة العام أكثر أهمية من المكون الفرعي الخاص به ومن مؤشر التنمية البشرية ومؤشر البنية التحتية.	مؤشر الحوكمة، سيادة القانون، عدم الاستقرار السياسي، الجودة التنظيمية، فاعلية الحكومة، الكسب غير المشروع والفساد، الصوت و المساءلة؛ (Kaufmann et al 1999)	144 دولة (1997-1995).	(Globerman and Shapiro 2002)
يبدو أن الاستثمار الأجنبي المباشر يجذب البلدان التي تحترم فيها الحرية المدنية والسياسية، الجوانب المؤسسية الأخرى ليس لها تأثيرات قوية على الاستثمار الأجنبي المباشر.	ديمقراطية؛ بيت الحرية FH. المخاطر السياسية: نزع الملكية، ومراقبة الصرف، ورفض العقود؛ بيئة الأعمال: الفساد والجودة البيروقراطية والقانون والنظام؛ ICRG, PRS.	62 دولة نامية وبلدان الأسواق الناشئة، (1989-1997).	(Harms and Ursprung 2002)

<p>للديمقراطية تأثير إيجابي قوي على الاستثمار الأجنبي المباشر. ولا تؤثر الجوانب المؤسسية الأخرى تأثيراً كبيراً على الاستثمار الأجنبي المباشر أو على تأثير الديمقراطية على الاستثمار الأجنبي المباشر.</p>	<p>ديمقراطية؛ بيانات الحكم الثالث & (Jagger Gurr, 1996)، سمعة الحكومة، نزع الملكية، الفساد، حكم القانون، الجودة البيروقراطية. (Easterly, 1999).</p>	<p>114 دولة، (1970-1997).</p>	<p>(Jensen 2003)</p>
<p>للجوانب المؤسسية تأثيرات إيجابية ولكنها ليست قوية على الاستثمار الأجنبي المباشر.</p>	<p>مخاطر سياسية ومخاطر تشغيلية مخاطرة المخاطر البيئية للأعمال. الحقوق السياسية؛ بيت الحرية.</p>	<p>31 دولة، (1970-1993).</p>	<p>(Jun and Singh 1996)</p>
<p>يشعر المستثمرون الأجانب بالقلق والتوتر بسبب التوتر العرقي والنزاع الداخلي في بلد ما. إنهم يولون اهتماماً أقل للصراع الخارجي والقانون والنظام. لا يهم استقرار الحكومة والجودة البيروقراطية للاستثمار الأجنبي المباشر. الديمقراطية هي محدد قوي جداً للاستثمار الأجنبي المباشر.</p>	<p>12 عنصرًا فرعيًا من ICRG، لمحة الاستثمار، الصراع الداخلي والخارجي، التوترات العرقية والدينية، سيادة القانون، الديمقراطية، العسكرية في السياسة استقرار الحكومة، الظروف الاجتماعية والاقتصادية، الجودة البيروقراطية، الفساد.</p>	<p>61 دولة نامية، (1989-2000).</p>	<p>(Kolstad and Tøndel 2002)</p>
<p>تؤثر المؤسسات الديمقراطية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل إيجابي، من خلال تحسين حقوق الملكية، وبشكل سلبي، من خلال فرض قيود على الاستثمار الأجنبي المباشر وحكومة البلد المضيف.</p>	<p>ديمقراطية؛ حماية حقوق الملكية (Knack and Keefer 1995)</p>	<p>53 دولة نامية، (1982-1995)</p>	<p>(Li and Resnick 2003)</p>
<p>إن المخاطر السياسية بشكل عام هي التي تحدد الاستثمار</p>	<p>مؤشر المخاطر السياسية ICRG استراتيجية الحد من الفقر، الفساد؛</p>	<p>107 دولة</p>	<p>(Méon and Sekkat 2005)</p>

الأجنبي المباشر ليس فقط جانبا واحدا من المؤسسات مثل الفساد.	الشفافية الدولية وسيادة القانون ومؤشر فعالية الحكومة؛ (Kaufmann et al 1999).		
لا تؤثر الديمقراطية والمخاطر السياسية على الاستثمار الأجنبي المباشر.	ديمقراطية؛ بيت الحرية FH ، عدم الاستقرار السياسي.	36 دولة نامية، (1980-1994).	(Noorbakhsh, Paloni et al. 2001)

الجدول رقم (2-02): ملخص الدراسات التجريبية عن تأثير المؤسسات على الاستثمار الأجنبي

المباشر⁽¹⁾

على الرغم من الاتفاق العام بشأن الدور الذي تلعبه المؤسسات في تحديد الاستثمار الأجنبي المباشر، يصعب تفسير الأدبيات التي تشملها الدراسة الاستقصائية من حيث آثارها على السياسات، حيث تقدم الأدبيات إرشادات قليلة حول الأهمية النسبية للإصلاح المؤسسي كوسيلة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد يكون صناع السياسة مهتمين بما إذا كان الإصلاح المؤسسي أكبر من السياسات الأخرى من حيث جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، يؤكد Gastanga⁽²⁾ على أن هناك ندرة البحوث بشأن آثار متغيرات السياسة العامة بشكل عام، والمؤسسات على وجه الخصوص في تأثيرها على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

بغض النظر لا تقدم الأدبيات التي شملتها الدراسة نظرة هامة للأهمية النسبية للمؤسسات في تحديد الاستثمار الأجنبي المباشر. ويدرس عمل⁽³⁾ (Gastanga) ما إذا كانت المتغيرات السياسية والمؤسسية لها أي تأثيرات على الاستثمار الأجنبي المباشر، ويجدون متغيرات مؤسسية مثل: إنفاذ العقود، مخاطر التأميم، التأخير البيروقراطي في إحداث تأثيرات كبيرة على الاستثمار الأجنبي، لكنهم لا يحاولون مقارنتها بتأثير متغيرات السياسة الأخرى. استثناء لهذا وجدوا أن مضاعفة مؤشر الفساد لها تأثير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي تساوي تقريبا زيادة بنسبة مئوية في معدل ضريبة الشركات.

ومن ناحية أخرى، يقدم Asiedu (2005) أدلة تقارن آثار المؤسسات على الاستثمار الأجنبي المباشر مع آثار المتغيرات غير السياسية مثل توافر الموارد الطبيعية وحجم السوق، وخلصت إلى أن البلدان الصغيرة أو التي

1 - تلخيص الجدول من إعداد الباحث

2 - Gastanaga, V. M., J. B. Nugent, and B. Pashamova. (1998). "Host country reforms and FDI inflows: How much difference do they make?" World Development, 26:7, P 1299

3 - Ibid, P.1314.

تفتقر للموارد الطبيعية يمكنها جذب الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق تحسين مؤسساتهم. وتستخدم كلتا الدراستين عينات قطرية محدودة نوعا ما، مما يجعل تعميم النتائج إلى بلدان أخرى إشكالية والأهم في ذلك أنه نظرا للاهتمام المتزايد للعديد من البلدان في جذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، قد يكون صانعي السياسة مهتمين أكثر بمعرفة الأهمية النسبية للمؤسسات مقارنة بأدوات السياسة الأخرى لديهم، بدلا من المتغيرات غير السياسية وهذا يمكن أن يساعدهم على بناء أولوياتهم لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

Asiedu الذي يفسر عدم أهمية المخاطر السياسية في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وأن الاستثمار الأجنبي في القطاعات الأولية مثل النفط يكون مربح للغاية حتى بعد السيطرة على المخاطر السياسية.⁽¹⁾

يُجد Busse⁽²⁾ أن تأثير الديمقراطية على تغيرات الاستثمار الأجنبي المباشر عبر الزمن في السبعينيات والثمانينيات من القرن الماضي، لم يكن تأثير الديمقراطية كبيرا في السبعينيات حيث كان سلبيا، في حين كان إيجابيا وهاما في التسعينيات، ويعزو جزئيا هذه النتيجة إلى تغيير هيكل الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية من القطاع الرئيسي إلى التصنيع والخدمات.

وتجادل Spar (1999) بأن الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي قد لا يكون حساسا للجودة المؤسسية في البلد المضيف، فمع اعتماد الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يبحث عن الموارد أي توافر المواد الخام مقارنة بأنواع أخرى من الاستثمار الأجنبي، فإن الخيارات محدودة للغاية عند الاختيار بين البديل مواقع الاستثمار.⁽³⁾

تتفق معظم الدراسات الأدبية على الأهمية الكبيرة التي تمثلها المؤسسات للأداء الاقتصادي، وأصبح من المتفق عليه أن جودة المؤسسة هي أحد العوامل التي تساعد على تحقيق النمو الاقتصادي في دولة ما، والمؤسسات بوصفها قواعد اللعبة هي التي تحكم علاقات الأطراف المختلفة وتعاملاتهم.

¹ -Asiedu, E. (2005). "Foreign direct investment in Africa: The role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability." WIDER Research paper No.2005/24. World institute fo development economic research, United Nations University: Helsinki

² -Busse, M. (2004). "Transnational corporations and repression of political rights and civil liberties: An empirical analysis." *Kyklos*, 57:1, pp. 45-65.

³ -Spar, D. (1999). "Foreign investment and human rights." *Challenge*, 42:1, pp. 55-57

من منطلق أن للمؤسسات تأثير على الأداء الاقتصادي فهي تتولى التقليل من حالة عدم الثقة السائدة على التعاملات الإنسانية، فالإنسان بحاجة إلى هيكلية تجعله ينتقل من حالة انعدام الثقة إلى حالة التأكد وصولاً إلى تخفيض تكاليف المعاملات، بحيث من الطبيعي أن يتجه أفراد المجتمع في كافة نشاطاتهم إلى تفضيل المؤسسات التي تعمل على تسهيل المعاملات وتتيح إمكانية توضيح تفاعلات النظام السياسي، القانوني، الاجتماعي والثقافي المبني على تحليل المؤسسات في إطار النظرية العقلانية المحدودة وهو ما يذهب إليه مفهوم الاقتصاد المؤسسي الجديد، الذي نجم نتيجة كل من نظرية تكاليف المعاملات، نظرية حقوق الملكية، نظرية الوكالة، نظرية التحليل المؤسسي المقارن.

ونستنتج من هذا الفصل أن بناء المؤسسات يقتضي على مجموعة من العناصر المتداخلة تقوم على تحديد الفجوة المؤسساتية، فهي تأخذ صفة الجهات الرسمية المتمثلة في السلطة التشريعية، القضائية والسلطة التنفيذية ونجد كذلك صفة الجهات غير الرسمية، كما تشكل نوعية المؤسسات عنصر مهم لتحقيق التنمية الاقتصادية والنمو واعطائها دوراً بارزاً وفعالاً في بناء استراتيجية التنمية، ومن المؤكد أن وجود دولة لا يكفي لتحقيق الجودة المؤسساتية وإنما يتطلب الأمر وجود دولة تشمل مجموعة الصفات ومن أهمها القوة والالتزام التي تعمل على حماية المؤسسات وفرض احترامها، وصولاً إلى بلورة وتحقيق مبادئ الحكم الراشد القائم على حكم المؤسسات والقانون التي تضمن الحقوق وتكرس تنفيذ الالتزامات.

باعتبار البيئة المؤسسية هي مجموعة القواعد الإجرائية السياسية، الاجتماعية والقانونية الأساسية التي يقوم عليه الإنتاج، التبادل والتوزيع داخل المجتمع يكون من ضروري قيام مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة تساهم في إيجاد بيئة أعمال جذابة وتسمح برفع القدرة التنافسية للاقتصاد وزيادة حجم المعاملات منخفضة التكاليف واستقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

خاتمة الفصل:

تتفق معظم الدراسات الأدبية على الأهمية الكبيرة التي تمثلها المؤسسات للأداء الاقتصادي، وأصبح من المتفق عليه أن جودة المؤسسة هي أحد العوامل التي تساعد على تحقيق النمو الاقتصادي في دولة ما، والمؤسسات بوصفها قواعد اللعبة هي التي تحكم علاقات الأطراف المختلفة وتعاملاتهم.

من منطلق أن للمؤسسات تأثير على الأداء الاقتصادي فهي تتولى التقليل من حالة عدم الثقة السائدة على التعاملات الإنسانية، فالإنسان بحاجة إلى هيكلية تجعله ينتقل من حالة انعدام الثقة إلى حالة التأكد وصولاً إلى تخفيض تكاليف المعاملات، بحيث من الطبيعي أن يتجه أفراد المجتمع في كافة نشاطاتهم إلى تفضيل المؤسسات التي تعمل على تسهيل المعاملات وتتيح إمكانية توضيح تفاعلات النظام السياسي، القانوني، الاجتماعي والثقافي المبني على تحليل المؤسسات في إطار النظرية العقلانية المحدودة وهو ما يذهب إليه مفهوم الاقتصاد المؤسسي الجديد، الذي نجم نتيجة كل من نظرية تكاليف المعاملات، نظرية حقوق الملكية، نظرية الوكالة، نظرية التحليل المؤسسي المقارن.

ونستنتج من هذا الفصل أن نوعية المؤسسات تشكل عنصر مهم لتحقيق التنمية الاقتصادية والنمو واعطائها دوراً بارزاً وفعالاً في بناء استراتيجية التنمية، ومن المؤكد أن وجود دولة لا يكفي لتحقيق الجودة المؤسسية وإنما يتطلب الأمر وجود دولة تشمل مجموعة الصفات ومن أهمها القوة والالتزام التي تعمل على حماية المؤسسات وفرض احترامها، وصولاً إلى بلورة وتحقيق مبادئ الحكم الراشد القائم على حكم المؤسسات والقانون التي تضمن الحقوق وتكرس تنفيذ الالتزامات.

باعتبار البيئة المؤسسية هي مجموعة القواعد الإجرائية السياسية، الاجتماعية والقانونية الأساسية التي يقوم عليه الإنتاج، التبادل والتوزيع داخل المجتمع يكون من ضروري قيام مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة تساهم في إيجاد بيئة أعمال جذابة وتسمح برفع القدرة التنافسية للاقتصاد وزيادة حجم المعاملات منخفضة التكاليف واستقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الثالث:

النوعية المؤسسية و اقع
الاستثمار الأجنبي المباشر في
الجزائر

مقدمة الفصل:

تحرص معظم الدول النامية بما فيها الجزائر، على تنشيط الاستثمار بشكل عام واجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص، وتسهيل تدفقاته باعتباره أحد أهم مصادر التمويل الخارجية وأحد وسائل زيادة الإنتاجية، وتحسين المؤشرات الاقتصادية وتحقيق التنمية المستدامة. وعليه عملت مختلف الدول، بما فيها الدول المعينة قيد الدراسة على تقرير سياسات مالية استثمارية، موجهة بصورة متزايدة نحو الاستراتيجيات الإنمائية الجديدة التي يصب مجملها في تحسين المناخ الاستثماري، وتعزيز البيئة الناظمة لتدفقات رؤوس الأموال ومختلف أنواع الاستثمار بما فيها الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن أجل معرفة مدى فشل أو نجاح السياسات المطبقة على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، سنحاول في هذا الفصل التطرق إلى تدفقات الاستثمار، وبالأخص الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف هذه الدول، بالوقوف على تحليل تطور مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وتقييم مناخ الاستثمار في الجزائر حسب بعض المؤشرات الدولية، ثم بدراسة حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، لنتقل إلى دراسة توزيعات الاستثمار الأجنبي المباشر على مختلف المناطق الجغرافية والقطاعات الاقتصادية داخل الجزائر، وتوجيهها ناحية القطاعات الاقتصادية الحيوية القادرة على دفع عجلة التنمية الوطنية.

للتعرف على أهم الجوانب المتعلقة نوعية المؤسساتية وواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائري، حيث

سنحاول التطرق من خلال هذا الفصل إلى العناصر التالية:

- **المبحث الأول:** تحليل تطور مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.
- **المبحث الثاني:** تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر حسب بعض المؤشرات الدولية.
- **المبحث الثالث:** حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر.

المبحث الأول: تحليل تطور مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

نظرا لدور الذي تلعبه الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دفع عجلة النمو الاقتصادي في الدول النامية، أصبح من أولويات هذه الأخيرة تبني الإصلاحات الاقتصادية، وتهيئة المناخ المناسب لجذب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. لذلك بذلت الجزائر مجهودات مستمرة لخلق وتهيئة مناخ استثماري ملائم لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، من خلال القوانين والتشريعات التي صدرت في هذا المجال، سوف نتطرق في هذا المبحث على الإطار القانوني والمؤسسي المنظم للاستثمار في الجزائر والضمانات والحوافز الممنوحة للمستثمرين الأجانب.

المطلب الأول: الإطار القانوني للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

في ظل الجهود التي بذلتها الجزائر في إطار تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية وتكييف اقتصادها مع التحولات العالمية، حيث قامت بتنفيذ إصلاحات تشريعية تبنت قوانين جديدة تتعلق ترقية وتشجيع واجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أولا: قانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض

تم اصدار قانون 90-10 في تاريخ 14 أبريل 1990 والمتعلق بالنقد والقرض، حيث أعطى مكانة مرموقة للاستثمار الأجنبي، تحسنت من خلال تنظيم قواعد اقتصاد السوق، تنظيم سوق الصرف وحركة رؤوس الأموال، إعادة هيكلة النظام المصرفي بالجزائر وتحديد مهام البنك المركزي. حدد هذا القانون وبوضوح العلاقة الجديدة لحركة رؤوس الأموال مع الخارج، ومدرجة في مجموعة من القواعد والمبادئ نذكر منها: (*)

- تشجيع الاستثمار الأجنبي وكذا القطاع الخاص، وعدم التفرقة بينه وبين القطاع العام وإزالة العراقيل أمام الاستثمار الأجنبي خصوصا.
- حرية تحويل رؤوس الأموال بعد أخذ تأشيرة بنك الجزائر في مدة شهرين، وحرية المشاركة بنصيب رأس مال في حال المشروعات المشتركة.
- التأكيد على اللجوء إلى التحكيم الدولي عند المنازعات أو الخلافات التي يمكن أن تحدث بينها وبين المستثمر الأجنبي.

* - قانون 90-10، المؤرخ في 10/04/1990 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، العدد 16، الصادرة في 18/04/1990، ص.52.

- يقوم بنك الجزائر بالحرص على تطبيق القوانين التنظيمية، ويضمن حقوق المستثمرين الأجانب والمتعلقة بالتأميم ونزع الملكية.
- عملية قبول الاستثمار، يخضع إلى الرأي بالمطابقة ويتم ذلك عن طريق تقديم الطلب إلى مجلس النقد والقرض، وخلال شهرين إذا لم يبلغ المستثمر بقرار مجلس النقد والقرض يعتبر طلبه مرفوضا.

ثانيا: المرسوم التشريعي 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار

تم إصدار المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 والمتعلق بترقية الاستثمارات، والذي يعد إطارا منظما للاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما يوفر لها شروط جذب أكثر ملائمة بالمقارنة مع القوانين السابقة. يصب في الاتجاه الذي اتخذته السلطات الجزائرية وهو التوجه نحو اقتصاد السوق ومباشرة تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية، وتميزت الظروف التي ظهر فيها بعجز الدولة عن تحقيق الحاجيات الأساسية وتدهور الخدمات الاجتماعية ونفشي الأزمة الاقتصادية مع ارتفاع الديون الخارجية، حيث يعتبر هذا القانون المتعلق بترقية الاستثمار نقطة تحول وقفزة نوعية كبيرة في مجال التشريع الخاص بالاستثمار الخاص المحلي والأجنبي المنظم له، بما تضمنه من تسهيلات وتدابير تشجيعية وتحفيزية قصد ترقيته وتطويره.

وبفضل هذا القانون فتحت الجزائر الباب للرأس المال الخاص الوطني والأجنبي من أجل الاستثمار، إعفائه من القيود التي كانت في ظل القوانين السابقة، وترك الحرية للمستثمرين مع الحفاظ على الضوابط وتطوير التقنيات من أجل تعزيز التطور، وذلك بالمساهمة في تنمية القدرات الإنتاجية الوطنية والتقليل من الاستيراد والتبعية الاقتصادية، حيث نظم مختلف المبادئ والقواعد والإجراءات المنظمة لدخول المستثمرين الأجانب ومعاملتهم والنشاطات المرخصة من حيث الاستثمار فيها، إلى جانب مختلف الامتيازات والحوافز والضمانات الممنوحة لهم والمتمثلة في: (1)

- يحظى المستثمرين الأجانب بنفس المعاملة التي يحظى بها الأشخاص المحليون، من حيث الحقوق والالتزامات المتعلقة بالاستثمار.
- استبعاد كل المعوقات التي تقف أمام حركة الاستثمارات الأجنبية سواء كانت مباشرة أو مبنية على أساس الشراكة.

¹ - المرسوم التشريعي رقم 93-12، المؤرخ في 05/10/1993، المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 64، الصادر في 10/10/1993، ص.3.

- تقديم التسهيلات للمستثمرين على المستويين الجمركي والجبائي، بحيث أن الوكالة الوطنية لدعم وترقية الاستثمار تقوم على مساعدتهم ومنحهم المزايا المنصوص عليها في القانون.
 - التأكيد على ضمانات التحويل لرأس المال والأرباح والضمانات الخاصة باللجوء إلى التحكيم الدولي وذلك وفق الاتفاقيات المبرمة في هذا المجال.
 - وجود عدة أنظمة محفزة والمتمثلة في النظام العام والأنظمة الخاصة، ونظام المناطق الحرة.
 - حدد المرسوم التشريعي الشروط الكفيلة بالاستثمار في الجزائر والواجب على المستثمرين مراعاتها.
- ويلاحظ أن هذا القانون فتح المجال لرؤوس الأموال الأجنبية حيث يرخص لها الاستثمار في كل القطاعات الإنتاج السلع والخدمات ماعدا القطاعات الاستراتيجية للدولة كقطاع المحروقات، حيث أنها فتحت مجال المساهمة والشراكة في المشاريع نظرا لحاجة الدولة إلى ذلك.

ثالثا: قانون الاستثمارات لسنة 2001

لقد تدعم الإطار القانوني لترقية الاستثمار في الجزائر بصدور الأمر الرئاسي 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار، حيث جاء هذا القانون من أجل إعطاء دفع جديد لمسيرة الاستثمارات في الجزائر، وهذا بعد النتائج التي خلفها قانون ترقية الاستثمارات لسنة 1993، وبالرغم من الضمانات والحوافز التي قدمت على إثر صدوره إلا أن تجربته دلت على بعض النقائص والقصور ولم يتحقق ما كان منتظرا منه.

لذلك جاء قانون تطوير الاستثمار لسنة 2001⁽¹⁾، ليجدد ويعزز الحوافز ويشجع على تطوير المزيد من الاستثمارات واتساع مفهوم الاستثمار على ما كان عليه سابقا. فبالإضافة إلى اعتبار الاستثمار أجنبيا إذا كان يتمثل في اقتناء أصول في إطار توسيع قدرات إنتاجية أو إعادة التأهيل وهيكله مؤسسة عامة، فقد توسع هذا المفهوم ليشمل الاستثمارات ذات المساهمة في رأس مال مؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية، واستعادة نشاطات في إطار خصخصة جزئية أو كلية.

ومن أجل تحسيد عملية التوجه نحو تطوير الاستثمار، حيث أنشأ هذا القانون هيئتين أساسيتين للاستثمار وممثلتين في:

▪ المجلس الوطني للاستثمار.(CNI)

▪ الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

1 - الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادرة في 22 أوت 2001، ص.04.

وتضمنت بنود هذا القانون الكثير من التشجيعات والحوافز على الاستثمار، وارتكز هذا القانون على مبادئ أساسية أهمها: (1)

- إقرار مبدأ الحرية الكاملة للاستثمار وإلغاء أي نوع من التصريح المسبق وذلك بتصريح عادي.
- المساواة بين جميع المستثمرين في الحقوق والواجبات.
- تسهيل انطلاق العملية الاستثمارية من خلال إيجاد إطار يتولى التعامل مع المستثمرين، ويتمثل حاليا بشباك الموحد اللامركزي.
- خفض الرسوم الجمركية والجبائية على التجهيزات المستوردة للمشروع الاستثماري والإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة بالنسبة للسلع والخدمات الداخلة في الاستثمار.
- منح امتيازات خاصة بالنسبة للاستثمارات المنجزة في المناطق الأكثر حاجة للتنمية.
- الإقرار بمبدأ التحكيم لفض النزاعات ووجوب التعويض العادل لأي مصادرة إدارية.
- تكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف المتعلقة بالأشغال المرتبطة بالمنشآت الضرورية والأساسية لإنجاز المشروع بناء على تقييم من وكالة الاستثمار لقيمة هذه المنشآت.
- إضافة إلى الإعفاء لمدة 10 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة والرسم على النشاط المهني والدفعة الجزائي.

رابعا: الأمر 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 والمتعلق بالنقد والقرض

تم إلغاء القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد والقرض بموجب الأمر 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 الذي سمح بإعادة النظر في تسيير وتنظيم القطاع البنكي، خاصة فيما يتعلق بدور كل من بنك الجزائر ومجلس النقد والقرض وكذا عملية مراقبة البنوك والمؤسسات المالية إلى جانب قواعد الصرف وحركة رؤوس الأموال. ويمكننا ذكر أهم ما جاء في هذا الأمر 03-11 فيما يخص الاستثمار الأجنبي: (2)

- يسمح لغير المقيمين إنشاء بنوك ومؤسسات مالية لوحدهم أو المساهمة مع المقيمين، حيث نصت المادة 84 و 85 من الأمر رقم 03-11، أن يسمح للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية أن تفتح فروعها لها في الجزائر شريطة أن تتم المعاملة بالمثل.

1 - مجلة الاقتصاد والأعمال: حوار مع المدير السابق للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، عدد خاص، ديسمبر 2003، ص76.

2 - الأمر 03-11 المؤرخ في 26/08/2003، المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، العدد 52، الصادر في 27/08/2003، ص 03

■ السماح بتحويل المداخل، الفوائد وإعادة تحويل رؤوس الأموال وهذا ما نصت عليه المادة 126 من الأمر 03-11، رؤوس الأموال وكل النتائج والمداخل والفوائد والإيرادات وسواها من الأموال المتصلة بالتمويل، يسمح بإعادة تحويلها وتمتع بالضمانات المنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية التي وقعتها الجزائر.

خامسا: الأمر التشريعي رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006

لقد جاء الأمر 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 مكملا ومعدلا للأمر 01-03 الموافق في 20 أوت 2001⁽¹⁾، والمتعلق بتطوير الاستثمار وذلك من خلال إدراج التعديلات التالية:

■ تخفيض مدة رد الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لطلبات المستثمرين والمرتبطة بإمكانية الاستفادة من المزايا ذات الطابع الاستثنائي من مدة تصل إلى ثلاثين يوما فقط، وهذا من شأنه أن يخلف من ثقل الإجراءات الإدارية التي يعاني منها الذين قاموا بتقديم طلبات على مستوى الوكالة.⁽²⁾

■ تخضع المزايا التي يستفيد منها المستثمرون الأجانب والمتعلقة بالمشاريع ذات الأهمية الكبيرة للاقتصاد الوطني إلى المفاوضات بين الوكالة والمستثمرون الأجانب على خلاف ما كان موجود في القانون السابق حيث كانت هذه المزايا محددة وموحدة لكل المشاريع.

■ إنشاء المجلس الوطني للاستثمار كهيئة عمومية أخرى لتسيير ملفات الاستثمار، حيث يتكون من ثمانية وزراء ويرأسه رئيس الحكومة، حيث يسهر هذا المجلس على إعداد سياسات شاملة لترقية الاستثمار وتطبيقها واقتراح التحسينات الضرورية من خلال قوانين المالية، كما أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تعمل تحت إشراف المجلس الوطني للاستثمار.⁽³⁾

ويبدل هذا على الأهمية التي توليها الجزائر إلى ملف الاستثمار بصفة عامة والاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة، مقابل الضمانات الواسعة التي يوفرها هذا القانون فقد أكد على ضرورة مراعاة المستثمرين للتشريعات المحلية الخاصة بحماية البيئة وتحقيق التنمية المستدامة في الجزائر.

1 - الأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15/07/2006، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47، الصادرة في 19/07/2006، ص.17.

2 - لمزيد من المعلومات الرجوع إلى المرسوم التنفيذي رقم 365-06 المؤرخ في 09/10/2006، والمتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار وتنظيمها وسيرها.

3 - لمزيد من المعلومات الرجوع إلى المرسوم التنفيذي رقم 355-06 المؤرخ في 09/10/2006، والمتضمن صلاحيات المجلس الوطني للاستثمار وتشكيله وتنظيمه وسيره.

سادسا: قاعدة 51-49

تضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، تعديلا جوهريا على الإطار القانوني لإنجاز الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، حيث تنص المادة 58 من الأمر 01-09 المؤرخ في 22 جويلية 2009، على أنه لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة بنسبة 51 % على الأقل من رأس المال الاجتماعي، ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء. (1)

سابعا: قانون رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016

لقد جاء الأمر رقم 16-09 المؤرخ في 03 أوت 2016 والمتعلق بترقية الاستثمار، ويهدف إلى تحديد النظام المطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات، وتنجز الاستثمارات في ظل احترام القوانين والتنظيمات المعمول بها لاسيما تلك المتعلقة بحماية البيئة والنشاطات والمهن المقننة، وبصفة عامة بممارسة النشاطات الاقتصادية. (2)

وتخضع الاستثمارات قبل إنجازها من أجل الاستفادة من المزايا المقررة في أحكام هذا القانون، وذلك بتسجيل لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار المذكورة في المادة 26، والتي تحدد كفاءات تسجيل الاستثمارات عن طريق التنظيم.

المطلب الثاني: الإطار المؤسسي (الهيئات المكلفة بتطوير الاستثمار في الجزائر)

من أجل تحسين عملية التوجه نحو تدعيم وتطوير الاستثمار قامت الجزائر بالعديد من التغييرات الهيئية وخلق مناخ مناسب لاستقطاب الاستثمارات المحلية والأجنبية وذلك في إطار الاصلاحات الاقتصادية، حيث تم إنشاء هيئات مكلفة بتشجيع وتطوير الاستثمار في الجزائر، وتنقسم هذه إلى نوعين، الأولى بمثابة هيئات استراتيجية بما في ذلك المجلس الوطني للاستثمار (CNI) و الوزارة ذات العلاقة بمجال الاستثمار (MDIPI)، أما الهيئات الثانية فهي تخص المستوى العملي مثل الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، والوكالة الوطنية للوساطة وضبط العقار (ANIREF) وصندوق دعم الاستثمار.

1 - الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 22/07/2009، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 26/07/2009.

2 - الأمر رقم 16-09 المؤرخ في 03/08/2016، يتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 46، ص.18.

أولاً: وكالة ترقية ومتابعة ودعم الاستثمار (APSI)

تم إنشاء وكالة ترقية ومتابعة ودعم الاستثمارات (APSI) بمقتضى المرسوم التشريعي رقم 93-02 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993، وتعتبر هذه وكالة مؤسسة ذات طابع تجاري حيث تتمتع بالخاصية المعنوية والاستقلال المالي، وتوضع تحت وصاية رئيس الحكومة ويتمثل مهام الوكالة فيما يلي: (1)

- استقبال طلبات المستثمرين والخروج بقرار على شكل تصريح بالاستثمار بعد تقييم قبلي للمشاريع الاستثمارية الذي تحريه مصالح الوكالة، ووضع تحت تصرف المستثمرين كل المعلومات المتعلقة بممارسة الاستثمار.
- تدعيم ومساعدة المستثمرين في إطار تنفيذ المشاريع الاستثمارية.
- العمل على ترقية الاستثمارات الأجنبية والمحلية وتطويرها.
- تضمن ترقية الاستثمارات ومتابعة احترام المستثمرين للالتزامات التي تعهدوا بها بالتنسيق مع الإدارات المعنية.
- وضع تحت تصرف المستثمرين كل المعلومات المتعلقة بممارسة الاستثمار.
- تضمن توزيع كل المعطيات والمعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار من خلال نشر القرارات المتعلقة بالاستثمار.

ثانياً: وزارة الصناعة وترقية الاستثمار (MDIPI)

تتولى وزارة الصناعة وترقية الاستثمار إعداد السياسة الوطنية العامة للاستثمار والحرص على تنفيذها وتجسيدها عبر توفير كافة الظروف الملائمة، حيث يتم ذلك بواسطة المديرية العامة للاستثمار (DGI) والتي تقوم بالإشراف على تنمية وتطوير الاستثمارات بما في ذلك الاستثمارات الأجنبية واقتراح مشاريع القوانين التي من شأنها إطفاء أكثر مرونة على بيئة الأعمال في الجزائر.

¹ - المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 93-319، المؤرخ في 17 أكتوبر 1994 المحدد إصلاحات وتنظيم سير وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها.

ثالثا: المجلس الوطني للاستثمار (CNI)

- تأسس هذا المجلس بموجب الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، ونشأ لدى الوزير المكلف بترقية الاستثمارات تحت سلطة الحكومة الذي يتولى رئاسته، ويقوم بالمهام التالية: (1)
- يقترح استراتيجية تطوير الاستثمار وأولوياتها.
 - يدرس البرنامج الوطني لترقية الاستثمار الذي يسند إليه ويوافق عليه ويحدد الأهداف في مجال تطوير الاستثمار.
 - يقترح مواعيد التدابير التحفيزية للاستثمار مع التطورات الملحوظة.
 - يدرس كل اقتراح يرتبط بمنح مزايا جديدة، وكذا كل تعديل للمزايا الموجودة.
 - يدرس قائمة النشاطات والسلع المستثناة من المزايا ويقوم بالموافقة عليها وكذا تعديلها وتحسينها.
 - يضع مقاييس تحديد المشاريع التي تكتسي أهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني ويوافق عليها.
 - يحدد المجلس المبلغ التقديري المخصصات الميزانية الممنوحة لصندوق دعم الاستثمار.
 - يدرس ويوافق على مشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وعلى الاستثمارات بالشراكة.

رابعا: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

أنشأت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بمقتضى الأمر الرئاسي رقم 01-03⁽²⁾، حيث تم استبدال وكالة ترقية ومتابعة ودعم الاستثمار (APSI) بوكالة أخرى تعرف بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) وذلك بتاريخ 20 أوت 2001، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ومن مهام الوكالة أنها تتولى مجال الاستثمارات من خلال السعي إلى تسهيل الإجراءات والخطوات الخاصة بالاستثمار، كما تسهر على تحسيد وتنفيذ برنامج الإصلاحات الخاصة بتحرير الاستثمارات الأجنبية والوطنية وذلك من خلال تزويد المستثمرين بكافة المعلومات الخاصة بالمحيط الاقتصادي المناخ الاستثمار، وتقوم بممارسة مهامها في سبع مجالات بارزة وهي:

1 - المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم (06-355) المؤرخ في 09 أكتوبر 2006، المتعلق بصلاحيات المجلس الوطني للاستثمار وتشكيله وتنظيمه وسيره، الجريدة الرسمية، العدد 64، الصادرة بتاريخ 11 أكتوبر 2006، ص 12.

2 - المادة رقم 06 من المرسوم التنفيذي رقم 01-281 المؤرخ في 24 سبتمبر 2001 يتضمن انشاء الوكالة.

- الإعلام: استقبال وإعلام المستثمرين.
- التسهيل: التعرف على القواعد المعيقة لتحقيق الاستثمارات، وذلك باقتراح معايير تنظيمية من أجل معالجة هاته القواعد المعيقة.
- ترقية الاستثمار: يتم ذلك بترقية المحيط العام للاستثمار في الجزائر، تحسين ودعم صورة الجزائر في الخارج.
- الإرشاد: تقديم النصائح ومواكبة المستثمرين لدى الإدارات الأخرى خلال تحقيقهم لمشاريعهم.
- المساهمة في تسيير العقار الاقتصادي: إعلام المستثمرين بوجود عقارات و ضمان تسيير الحقيبة العقارية.
- تسيير المزايا : عن طريق التحقيق في أهلية الحصول على المزايا المعلنة والمساهمة في تعريف المشاريع التي تمثل فائدة استثنائية للاقتصاد الوطني والمشاركة في التفاوض على المزايا الممنوحة لهذه المشاريع.
- المتابعة: ضمان خدمة الملاحظة والإحصائيات والإصغاء المتعلق بنسبة تقدم المشاريع المسجلة.

خامسا: الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري (ANIREF)

تم إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري في أبريل 2007، بواسطة المرسوم التنفيذي رقم 119 - 07 المؤرخ في 23 أبريل 2007 المتضمن إنشاء الوكالة⁽¹⁾، وتعتبر مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، تعمل تحت إشراف وزارة الصناعة وترقية الاستثمار وتقوم بتسهيل عملية توطين نشاطات بعض الاستثمارات الأجنبية في الجزائر، وتتمثل مهامها فيما يلي:

- تولى مهمة التسيير والترقية والوساطة والضبط العقاري على كل مكونات حافظة العقار الاقتصادي العمومي.
- تعمل على تنظيم السوق العقاري للمساهمة في خلق سوق موجه للاستثمار الحقيبة العقارية للوكالة وتشكل الحقيبة العقارية للوكالة من الأصول الفائضة للمؤسسات العمومية الاقتصادية.
- نشر المعلومات حول الأصول العقارية والوفرة العقارية ذات الطابع الاقتصادي وتتولى مهمة ترفيتها لدى المستثمرين.

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 119-07 المؤرخ في 23 أبريل 2007، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري ويحدد القانوني الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 27، الصادر بتاريخ 25 أبريل 2007

سادسا: صندوق دعم الاستثمار

لقد تم إنشاء صندوق خاص بدعم الاستثمارات في الجزائر، وذلك ضمن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) سنة 2001، إذ يهدف صندوق دعم الاستثمار إلى تمويل المساهمات الملقاة على عاتق الدولة فيما يتعلق بتكلفة المزايا الموافقة عليها لصالح المستثمرين، وبالأخص تمويل أشغال البنى التحتية الضرورية لتجسيد نشاطات المستثمرين.

المطلب الثالث: الضمانات والحوافز والامتيازات الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

يمكن اعتبار أن قانون الاستثمار لسنة 1993 شكل نقطة تحول أساسية في مسيرة انفتاح الاقتصاد الجزائري، حيث تضمن هذا القانون مجموعة من الحوافز والإعفاءات الجبائية الضريبية والجوكية التي تجعل المستثمر الأجنبي يميل للاستثمار في الجزائر بسبب الحماية والحرية التي نص عليها هذا القانون.⁽¹⁾

أولا: الضمانات القانونية

وتمثلت أساسا في المرسوم التشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1999 والذي نص في موجه على ما يلي:

- عدم التمييز بين المستثمرين وتكريس مبدأ المعاملة بالمثل فيما يخص الحقوق الواجبات بين المستثمر المحلي والأجنبي.
- مبدأ عدم تطبيق التشريع الجزائري بأثر رجعي في حالة صدور قواني وإجراءات جديدة، إذ تنص المادة 39 من المرسوم التشريعي رقم 93-12 على عدم تطبيق هذه التغييرات القانونية على المشاريع التي تم إنجازها من قبل، إلا إذا طلب المستثمر الأجنبي ذلك بصراحة.
- ضمان حرية تحويل أرباح المستثمرين الأجانب إلى بلدانهم الأصلية، حيث نصت المادة 12 على ضرورة الرد على طلبات تحويل الأرباح في أجل أقصاه 60 يوم.
- حماية الملكية الصناعية والمتمثلة في العلامات التجارية وبراءات الاختراع، التصاميم والرسومات، التسميات الأصلية والمخططات المتكاملة.
- حرية المستثمرين الأجانب في اختيار طبيعة المجالات والقطاعات التي يفضلون الاستثمار فيها.

¹ - عبد المجيد أونيس، الاستثمار الأجنبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - واقع وأفاق - الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17-18 أبريل 2006، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسينية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، ص 255.

▪ اللجوء إلى التحكيم الدولي الثنائي أو المتعدد الأطراف وذلك لتسوية النزاعات والخلافات التي قد تنشأ فيما يخص العملية الاستثمارية، وقد يكون التحكيم عن طريق إحدى الهيئات الدولية مثل الغرفة التجارية الدولية CCI .

مما أبرمت الجزائر العديد من الاتفاقات الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف وذلك قصد زيادة الثقة لدى المستثمرين الأجانب بخصوص الاستثمار في الجزائر، كونها تصبح ملزمة بإقرار الأحكام الأجنبية وتنفيذها، ومن أهم هذه الاتفاقيات نذكر ما يلي:

▪ الاتفاقيات المبرمة على مستوى الثنائي، حيث أبرمت الجزائر هذه الاتفاقيات الثنائية خاصة مع البلدان المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، وذلك من أجل تدعيم وتشجيع استقطاب الاستثمارات الأجنبية بأنواعها المختلفة بين البلدان وحماتها.

▪ الاتفاقيات المبرمة على مستوى متعدد الأطراف، هناك عدة اتفاقيات متعددة قامت الجزائر بالانضمام إليها، وذلك لتشجيع وحماية وتقديم الضمانات الممنوحة للمستثمر الأجنبي ومن بين هذه الاتفاقيات المتعددة نذكر ما يلي:

- الاتفاقية المغاربية الخاصة بتشجيع وضمان الاستثمار بين دول اتحاد المغرب العربي.⁽¹⁾

- الاتفاقية الدولية الخاصة بإنشاء الوكالة الدولية المتعددة الأطراف لضمان الاستثمار.

- الاتفاقية العربية الخاصة باستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية.

إن الاستثمار الأجنبي المباشر محمي من خلال انضمام الجزائر إلى مختلف الاتفاقيات الدولية المتعلقة بضمان وحماية الاستثمارات، وكذا التوقيع على العديد من الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي منهم 48 اتفاقية لتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات.

¹ - المرسوم الرئاسي رقم 90-120 المؤرخ في 22 ديسمبر 1990، الجريدة الرسمية، رقم 06/1991.

ثانيا: الحوافز والامتيازات الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

يتلخص الاتجاه العام للجهاز الاستثمار في الجزائر، في المفهوم التالي بقدر ما يكون الاستثمار ذو فائدة بقدر ما تعطى له حوافز كثيرة حيث تختلف هذه الامتيازات حسب المتوقع وأثر المشاريع على التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومن أهم هذه الحوافز والامتيازات نذكر ما يلي:

(1) النظام العام

استنادا إلى المادة 09 من المرسوم 01-03 المعدل والمتمم، فإن الامتيازات الخاصة بهذا النظام تمنح للاستثمارات التي تنجز في المناطق التي لا تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، حيث تختلف الامتيازات المقدمة في إطار النظام العام من مرحلة الانجاز إلى مرحلة الاستغلال، أي كل شخص طبيعي أو معنوي، أجنبي أو وطني، عام أو خاص، يستفيد علاوة على الحوافز الضريبية المقدمة وكذا الإعفاءات الجمركية، ويمكن تقسيمها إلى مرحلتين:

- **مرحلة البدء في الإنجاز:** تحدد مدة الانجاز باتفاق مع المستثمر وذلك ابتداء من تاريخ التبليغ بقرار منحه المزايا والتي تتمثل في ما يلي: (1)
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة المستوردة أو المقتناة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير المستثناة والمستوردة والتي تدخل في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية عن كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.
- الإعفاء من حقوق التسجيل ومصاريف الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية.
- **مرحلة الاستغلال:** تستفيد الاستثمارات المنجزة في هذه المرحلة ولمدة سنة إلى 3 سنوات بعد معاينة الشروع في النشاط من الامتيازات التالية:
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات.(IBS)
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.(TAP)

¹ - مزيد من المعلومات الرجوع إلى المادة: 09 من الأمر 01-03 المعدل والمتمم بالأمر 06-08.

- الإعفاء لمدة 10 سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء، من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل ضمن مشروع الاستثمار.

يمكن رفع هذه المدة من 3 سنوات إلى 5 سنوات بالنسبة للاستثمارات التي تنشئ من 100 منصب شغل عند انطلاق النشاط، كما تطبق هذه الأحكام على الاستثمارات المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) ابتداء من 26 جويلية 2009.⁽¹⁾

¹ - المادة 49 من الأمر 10-01 المؤرخ بتاريخ 26 جويلية 2010، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2010، الجريدة الرسمية، العدد: 46، ص.15.

المبحث الثاني: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر حسب بعض المؤشرات الدولية

لقد استطاعت الجزائر إعادة التوازن لمختلف مؤشرات الاقتصاد الكلية وذلك بعد الاختلالات المالية الكبيرة التي عرفها الاقتصاد الجزائري بدءا من منتصف الثمانينات إلى غاية مطلع سنة 2001، أي بعد الارتفاع المعتبر لمداخيل البلد بفضل ارتفاع أسعار النفط في الأسواق الدولية. حيث يوجد العديد من المؤشرات الدولية التي تعمل على تقييم مناخ الاستثمار في الدول، ولأجل معرفة مكانة الاستثمار وتقدير الاستثمار في الجزائر فيها ندرج أهم المؤشرات النوعية المعتمدة من طرف أهم المؤسسات الدولية المهتمة بالاستثمار الأجنبي.

المطلب الأول: مؤشر الحرية الاقتصادية (Index of Economic Freedom)

يصدر مؤشر الحرية الاقتصادية سنويا عن كل من معهد Heritage Foundation وصحيفة Wall Street وذلك منذ سنة 1995، كما يهدف إصدار هذا المؤشر إلى تقييم وقياس مدى تجانس السياسات المنتهجة في مختلف الدول مع مؤسساتها المختلفة التي تعني بدعم الحرية الاقتصادية، ويرجع مفهومها إلى حماية الحقوق الملكية الخاصة للأصول وتوفير مجالات الحرية الاختيار الاقتصادي للأفراد وتقرير روح المبادرة والإبداع، كما تعني غياب الإكراه القسري للحكومة في عمليات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك للسلع والخدمات من مستلزمات حماية المصلحة العامة.⁽¹⁾

كما أن مؤشر الحرية الاقتصادية يساهم في إعطاء صورة عامة عن مناخ الاستثمار في البلد، لكونه يأخذ في الاعتبار الجوانب المتعلقة بالمعوقات الإدارية والبيروقراطية، ووجود عوائق للتجارة ومدى سيادة القوانين، وصنفت الجزائر ضمن مؤشر الحرية الاقتصادية⁽²⁾، الصادر سنة 2014 عن معهد Heritage Foundation وصحيفة Wall Street في المرتبة الدول العشرين الأكثر تدهورا في مجال الحرية الاقتصادية.

¹ - تقرير مؤشر الحرية الاقتصادية من خلال الموقع (تاريخ الاطلاع: 2020/06/02) <https://www.heritage.org/index/ranking>

² - دليل المؤشر: (80-100): حرية اقتصادية كاملة. (70-79.9): حرية اقتصادية شبه كاملة.

الفصل الثالث: النوعية المؤسساتية و اقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

الحرية المالية FF	حرية الاستثمار IN	الحرية التجارية TF	حرية الأعمال BF	الانفاق الحكومي GS	حقوق الملكية PR	المؤشر الكلي OS	السنوات
50.0	50.0	54.2	70.0	69.5	50.0	55.7	1995
50.0	50.0	54.2	70.0	60.7	50.0	54.5	1996
50.0	50.0	54.2	70.0	60.7	50.0	54.9	1997
50.0	50.0	54.2	70.0	65.5	50.0	55.8	1998
50.0	50.0	54.2	70.0	72.8	50.0	57.2	1999
50.0	50.0	39.6	70.0	63.3	50.0	56.8	2000
50.0	50.0	59.6	70.0	63.3	30.0	57.3	2001
50.0	70.0	60.0	70.0	71.2	30.0	61.0	2002
30.0	70.0	50.4	70.0	74.9	30.0	57.7	2003
30.0	70.0	55.0	70.0	62.4	30.0	58.1	2004
30.0	50.0	54.4	70.0	61.8	30.0	53.2	2005
30.0	50.0	61.0	74.8	74.4	30.0	55.7	2006
20.0	50.0	66.0	73.7	74.2	30.0	55.4	2007
30.0	40.0	68.8	73.6	74.6	30.0	56.2	2008
30.0	50.0	68.6	72.5	74.1	30.0	56.6	2009
30.0	45.0	70.7	71.2	73.4	30.0	56.9	2010
30.0	20.0	72.8	69.4	62.4	30.0	52.4	2011
30.0	20.0	72.8	66.3	47.9	30.0	51.0	2012
30.0	20.0	67.8	65.2	44.1	30.0	49.6	2013
30.0	54.0	60.8	66.3	51.0	30.0	50.8	2014
30.0	25.0	60.8	66.6	38.7	30.0	48.9	2015
30.0	30.0	60.8	62.1	59.4	25.0	50.1	2016
30.0	35.0	63.3	62.1	51.0	38.2	46.5	2017
30.0	25.0	63.5	68.1	45.9	27.8	44.7	2018
30.0	30.0	67.4	61.6	48.7	31.6	46.2	2019

الجدول رقم (3-01): مؤشر الحرية الاقتصادية في الجزائر للفترة 1995-2019⁽¹⁾

¹ - <https://www.heritage.org/index/explore.aspx?view=by-region-country-year>, (02/06/2020).

نلاحظ من خلال الجدول أن الجزائر تتميز بحرية اقتصادية ضعيفة طيلة السنوات الدراسة، إذ أن قيمة المؤشر تراوحت ما بين 50 - 59.9، وقد تراجعت سنة 2015 إلى أقل من 50 أي بلغت قيمتها 48.9 ما يعني انغلاق أكثر، ثم ارتفعت في سنة 2016 لتصل إلى 50، ثم عادت وانخفضت خلال السنوات 2017/2018 و 2019 لتصل إلى 46.2 مما أدى إلى انعدام الحرية الاقتصادية في الجزائر.

وقد تراجعت الحرية الاقتصادية في الجزائر سنة 2019 ب 3.9 نقطة مقارنة بسنة 2016، 50.1 من أصل نقطة 100، وأرجع المؤشر الانخفاض الكبير في حرية الاستثمار إلى إدارة الإنفاق العمومي إلى الحد الذي يفوق إدخال تحسينات في التحرر من الفساد حيث بلغت قيمته سنة 2014، 45 مقارنة بسنة 2019 لتصل إلى 30 نقطة.

أضاف المصدر ذاته أن الاقتصاد الجزائري يسير في مسار تنازلي في مجال الحرية الاقتصادية، واصفا إياه بالمكبوت كما أشار التقرير أن الحكومة الجزائرية أهملت سياسات الحفاظ على الكفاءة التنظيمية والأسواق المفتوحة، حيث أصبح الاقتصاد أكثر اعتمادا على قطاع الطاقة الذي تقومين عليه الدولة، إلى جانب الأنظمة التجارية والاستثمارية التي اعتبرها مرهقة ومعقدة للمستثمرين.

وعلى صعيد المؤشرات الفرعية الأخرى نجدها جيدة، كمؤشر حرية الأعمال بلغت قيمته سنة 2019، 61.6 نقطة و مؤشر الحرية التجارية في نفس السنة 67.4 نقطة، بينما المؤشرات الأخرى فقد شهدت تراجعا في معظمها وحتى الإنفاق الحكومي الذي كان المحرك الرئيسي تراجع بسبب انخفاض اسعار البترول حيث بلغت قيمته سنة 2019، 48.7 نقطة مقارنة بعام 2016، 59.4 نقطة أي انخفاض ب 10.7.

فمن خلال التقارير السابقة حتى آخر تقرير للحرية الاقتصادية لسنة 2019 والذي يشمل 186 دولة، تعتبر الجزائر من الدول المكبوتة اقتصاديا وحريتها ضعيفة جدا ولذلك تحتاج إلى مزيد من التحسينات والإصلاحات، وخصوصا حرية الاستثمار والتي تبقى بعيدة عن المتوسط العالمي باستثناء الفترة (2002-2004)، التي شهدت قيمة المؤشر الخاص بحرية الاستثمار تحسنا وكانت قيمة المؤشر على التوالي (14/70)، (13/70) و(70/13)، واعتبرت كدولة عالية الحرية في الاستثمار، ثم بدأت قيمة المؤشر الفرعي في انخفاض لتصل خلال الفترة (2016-2019) حوالي 35 نقطة.

المطلب الثاني: مؤشر التنافسية العالمي

يصدر مؤشر التنافسية العالمي سنويا من طرف المنتدى الاقتصادي العالمي منذ عام 1979، وهو يقيس قدرة الاقتصاديات العالمية على الاستمرار في تحقيق معدلات نمو اقتصادية على المدى المتوسط والطويل، وهو بذلك يمثل أداة هامة تساعد متخذي القرارات على تشكيل السياسات الاقتصادية وتوجيه قرارات الاستثمار، بما يخدم القدرات التنافسية لبلدانهم⁽¹⁾، وحسب تقرير التنافسية العالمية لسنة 2018

فرق الداء	مرتبة الجزائر حسب تقرير 2018-2017		مرتبة الجزائر حسب تقرير 2017-2016		المحاور الرئيسية
	النقاط (6-1)	المرتبة (137-1)	النقاط (6-1)	المرتبة (138-1)	
1	4.1	86	4.0	87	تصنيف التنافسية الاجمالي
6	4.4	82	4.3	88	المتطلبات الأساسية
11	3.6	88	3.5	99	1- مؤشر المؤسسات
7	3.6	93	3.3	100	2- مؤشر البنية التحتية
-8	4.6	71	4.8	63	3- مؤشر الاقتصاد الكلي
2	5.8	71	5.7	73	4- مؤشر الصحة والتعليم الساسي
8	3.7	102	3.6	110	معززات الكفاءة
4	4.0	92	3.9	96	5- مؤشر التعليم العالي والتدريب
4	3.6	129	3.5	133	6- مؤشر كفاءة سوق السلع
-1	3.3	133	3.2	132	7- مؤشر كفاءة سوق العمل
7	3.1	125	2.9	132	8- مؤشر تطور الأسواق المالية
10	3.4	98	3.1	108	9- مؤشر الجاهزية لتكنولوجية
0	4.8	36	4.7	36	10- مؤشر حجم السوق

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في 132 لدول العربية، الكويت، 2018، ص 60 - 62

1	3.1	118	3.1	119	عوامل تطور الإبداع والابتكار
1	3.3	122	3.3	121	11- مؤشر مدى تطور بيئة الأعمال
8	2.9	104	2.9	112	12- مؤشر الابتكار

الجدول رقم (3-02): تصنيف الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي للفترة (2016-2018)⁽¹⁾

حيث نلاحظ من خلال الجدول أن الجزائر في المرتبة 86 سنة 2018 مقارنة بسنة 2017 التي كانت تحتل فيها المرتبة 87 مسجلة تحسنا على صعيد مؤشر التنافسية العام. ويتضح من الجدول أن الجزائر تعرف تحسنا في المتطلبات الأساسية خاصة فيما يخص حالة الاقتصاد الكلي وحجم السوق، بينما جاءت الجزائر متأخرة في مؤشر معززات الكفاءة خاصة كفاءة أسواق العمل والسلع والمال، وأيضا مؤشر عوامل تطور الإبداع والابتكار الذي تقدم كثيرا في هذا المؤشر، مما يجعل الجزائر ضعيفة التنافسية وهذا يؤثر على جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الثالث: مؤشر سهولة ممارسة الأعمال

يصدر مؤشر سهولة ممارسة الأعمال (Doing Business) منذ سنة 2003، في التقارير السنوية حول ممارسة أنشطة الأعمال التابعة للبنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية^(*). يقيس مؤشر سهولة ممارسة الأعمال مختلف الإجراءات الحكومية والقوانين التي تمس أنشطة الأعمال ل 190 بلدا وذلك خلال سنة 2019، حيث يمثل هذا المؤشر مؤشرا مركبا يتكون من عشر مؤشرات تقيس الإجراءات الحكومية التي تؤثر على عشر مراحل والمتمثلة في: بدء النشاط التجاري، استخراج تراخيص البناء، الحصول على الكهرباء، تسجيل الملكية، الحصول على الائتمان، حماية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، فرض العقود وحل الاعسار (تصفية النشاط التجاري).

¹ - World Economic Forum, (The Global Competitiveness Report 108s 2016-2017, pp.96-97 and 2017-2018, pp.44-45).

* - البناء الدولي ومؤسسة التمويل الدولية: " تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2010، مقارنة الإجراءات الحكومية المنظمة الأنشطة الأعمال في 183 بلدا"، مطبوعة مشتركة للبناء الدولي ومؤسسة التمويل الدولية ودار النشر بالجريف ماكملان، واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، سنة 2009، ص.77.

الفصل الثالث: النوعية المؤسسية و اقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الترتيب العالمي لمؤشر سهولة ممارسة الأعمال	134	136	143	148	152	153	154	163	156	166	157

الجدول رقم (3-03): تطور ترتيب الجزائر في مؤشر سهولة ممارسة الأعمال للفترة (2009-2019)⁽¹⁾

من خلال الجدول لترتيب الجزائر في مؤشر ممارسة الأعمال خلال الفترة (2009-2019)، نلاحظ أن ترتيب الجزائر للفترة يعكس مدى صعوبة القيام بالأعمال في الجزائر، إذ تحتل مراكز متأخرة على طول الفترة بل هي في تراجع لتسجل المرتبة 157 عالميا ل 190 بلدا في سنة 2019، ومرتبة لا تعكس إطلاقا وجود مناخ استثمار ملائم بل هو مناخ يعتبر مثبط للاستثمار، رغم قيامها بإصلاحات إلا أنها لم تنجح في تحسين ترتيبها.

المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة ممارسة العمال	السنوات / الترتيب العالمي			
	2016	2017	2018	2019
بدء النشاط التجاري	145	142	145	150
استخراج تراخيص البناء	122	77	146	129
الحصول على كهرباء	130	118	120	106
تسجيل الملكية	136	162	163	165
الحصول على الائتمان	174	175	177	178
حماية المستثمرين القليلة	174	173	170	168
دفع الضرائب	169	155	157	156
التجارة عبر الحدود	106	178	181	173
فرض العقود	176	102	103	112
حل الاعسار (تصفية النشاط التجاري)	93	74	71	76

الجدول رقم (3-04): وضع الجزائر في المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة ممارسة الأعمال للفترة (2016-2019)

(2) (2019)

¹ - من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات البنك العالمي و تقرير مؤشر سهولة ممارسة الأعمال.

World Bank, Doing Business Training For Reform, 2010,2011,2012,2013,2014,2015,2016,2017,2018,2019 :p.153.

² - <https://arabic.doingbusiness.org/ar/rankings>

وبالاحظ من الجدول أن ممارسة الأعمال في الجزائر يتسم بالصعوبة والتعقيد، وهذا ما تعكسه المراتب المتأخرة بالنسبة للمؤشرات الفرعية لممارسة الأعمال، حيث وصف البنك الدولي في تقريره الأخير بأن مناخ الأعمال في الجزائر يشكل وجهة صعبة بالنسبة للمستثمرين، وذلك بالنظر إلى العديد من التشوهات التي تشوبه والمتتمثلة في الإجراءات المعقدة وكذا الطابع المركزي المميز لاتخاذ القرارات حتى البسيطة منها والمتعلقة بالوثائق اللازمة لبدء المشروع، إضافة إلى التعسف الإداري والبيروقراطية وكذا ضعف أداء بعض الهيئات والمنظمات ذات الصلة بالاستثمار.

وبناء على ذلك صنفت الجزائر في المرتبة 157 عالميا سنة 2019 من أصل 190 دولة يشملها هذا المؤشر بما في ذلك المؤشرات الفرعية العشرة المكونة له، ويمكن القول أن وضع الجزائر جاء متأخرا في معظم هذه المؤشرات لمؤشر سهولة ممارسة الأعمال.

حيث سجلت الجزائر تراجعا على مستوى بدء النشاط التجاري واحتلت المركز 150 في سنة 2019 مقارنة بالسنة 2018 حيث سجل المرتبة 145، استخراج تراخيص البناء (المركز 129)، الحصول على كهرباء المركز (106)، تسجيل الملكية المركز (165)، الحصول على الائتمان المركز (178)، حماية المستثمرين الأقلية المركز (168)، دفع الضرائب المركز (156)، التجارة عبر الحدود المركز (173)، فرض العقود المركز (112)، والملاحظ من خلال المؤشرات الفرعية فأفضل مؤشر في الترتيب هو مؤشر حل الاعسار مما سجل المرتبة (76) لسنة 2019.

وأما هذا الوضع المتسم بصعوبة بيئة الأعمال في الجزائر، وقصد تصنيف هذه البيئة ضمن القائمة القصيرة للمستثمرين، يستلزم على الجزائر التحسين المتواصل لمناخها الاستثماري ليس فقط على مستوى الإجراءات المؤسسية والتنظيمية المشجعة للاستثمار وإنما أيضا بالمكونات الأخرى لبيئة الأعمال التي تسمح بازدهار نشاط المستثمرين بما يتناسب مع ميزات الموقع المقترحة من قبل الجزائر .

المطلب الرابع: مؤشر الشفافية (مؤشر مدركات الفساد)

تقوم منظمة الشفافية الدولية (International Transparency) بتقييم بلدان العالم سنويا، وذلك فيما يخص مدى انتشار الشفافية وغياب الفساد من خلال مؤشر الشفافية، والذي يصدر في تقرير سنوي للمنظمة منذ سنة 1995 مهتما في ذلك بملاحظة مدى أداء الممارسات في الإدارات العامة في مختلف البلدان

الفصل الثالث: النوعية المؤسسية و اقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

التي يعطيها، إضافة إلى ملاحظة مدى تفشي ظاهرة الفساد في البلد ودرجة تأثيره على مناخ الأعمال، حيث يقوم مؤشر الشفافية بتغطية 180 بلدا إلى غاية سنة 2018.

السنوات	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الترتيب العالمي	88/133	97/145	97/158	84/163	99/180	92/180	111/180	105/180
قيمة المؤشر	2.6	2.7	2.8	3.1	3	3.2	2.8	2.9
السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
الترتيب العالمي	112/183	105/176	94/177	100/175	88/168	108/176	112/180	105/180
قيمة المؤشر	2.9	3.4	3.6	3.6	3.6	3.4	3.3	3.5

الجدول رقم (3-05): مؤشر مدركات الفساد في الجزائر خلال الفترة (2003-2018) السنوات⁽¹⁾
 من خلال الجداول تراوح تنقيط الجزائر ضمن مؤشر الشفافية الدولي خلال الفترة (2003-2018)، بين 2.6 و 3.6 وهو تنقيط ضعيف يدل على وجود فساد كبير وبيئة استثمارية غير شفافة في الجزائر، و خلال الفترة 2012-2015 نجد أن قيمة المؤشر شهدت تحسنا، فقدت تراوحت قيمته ما بين 3.4 و 3.6 من 10، واحتلت الجزائر سنة 2015 المركز 88 من 167 بلدا، وذلك يعبر عن انتشار الفساد ولكن ليس بمستويات كبيرة جدا، حيث كلما اقترب المؤشر من 10 دل ذلك على شفافية أكبر، أما السنوات 2018-2017، فلم يحدث تغيير كبير في قيمة المؤشر حيث شهد انخفاضا طفيفا مقارنة بسنوات الأخيرة، وترتيبها يأتي في الثلث الثاني من مجموع الدول المصنفة التي بلغ عددها 180 دولة مما يدل على ضعف الشفافية في مناخ الاستثمار في الجزائر.

¹ - www.transparency.org

المطلب الخامس: مؤشر المركب للمخاطر القطرية

يصدر المؤشر المركب للمخاطر القطرية شهريا عن مجموعة (PRS) من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG)⁽¹⁾ منذ عام 1980، لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار، ويشمل المؤشر 140 دولة منها 14 دولة عربية، ويتكون من ثلاث مؤشرات فرعية: مؤشر تقييم المخاطر السياسية يمثل (50% من المؤشر المركب)، مؤشر تقييم المخاطر الاقتصادية (25%) ومؤشر تقييم المخاطر المالية (25% من المؤشر المركب)⁽²⁾. ويقسم المؤشر للمركب للمخاطر القطرية إلى خمسة مجموعات وذلك بحسب درجة المخاطرة على الشكل التالي:

- 1- من 80 إلى 100- دول ذات درجة منخفضة جدا من المخاطر.
- 2- من 70 إلى 79.5 دول ذات درجة منخفضة من المخاطر.
- 3- من 60 إلى 69.5 دول ذات درجة معتدلة من المخاطر.
- 4- من 50 إلى 59.5 دول ذات درجة مرتفعة من المخاطر.
- 5- من 0 إلى 49.5 دول ذات درجة مرتفعة جدا من المخاطر.

إذ أن درجة المخاطرة تنخفض كلما ارتفع المؤشر في حين ترتفع درجة المخاطرة في حالة انخفاض قيمة المؤشر. رغم أنه توجد مؤشرات كثيرة تهتم بتقييم المخاطر القطرية إلا أننا سوف نقتصر على المؤشر المركب للمخاطر القطرية الصادر عن (PRS Group) حسب وفرة الإحصائيات.

السنوات	1998	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
النسبة %	47	54	57	53	67	71	73	71	71
السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
النسبة %	74	62	61	60	61	61	63	60	63

الجدول رقم (3-06): وضعية الجزائر ضمن مؤشر الاستقرار السياسي وغياب العنف (PRSPV)

للفترة (1998-2017)⁽³⁾

¹ - The Political Risk Services (PRS) and International Country Risk Guide (ICRG).

<https://www.prsgroup.com/explore-our-products/international-country-risk-guide/>

² - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: (تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية)، الكويت ، 2018، ص.9.

<https://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/PRS.xls>

³ - من إعداد الباحث بالإعتماد على:

قمنا بالاعتماد على هذا المؤشر لأنه يعتبر جزء من المؤشر الكلي المركب من 06 مؤشرات جزئية، وهذا المؤشر يتشكل بدوره من اربع مكونات وهي استقرار الحكومة، الصراعات الداخلية، الصراعات الخارجية والتوترات العرقية.

حسب تقرير مناخ الاستثمار للدول العربية لسنة 2011، فإن الجزائر سجلت درجة مخاطرة معتدلة تراوحت بين (60-69.9) نقطة.

إذ بقيت درجة مخاطرة معتدلة بالنسبة للجزائر خلال الفترة (2010-2017)، وكانت بتنقيط (60-69.9) نقطة، وقد شهدت الجزائر تحسنا مقارنة مع بداية الفترة فقد انتقلت من 47 % سنة 1998 أي نسبة الخطر مرتفعة جدا إلى 67 % سنة 2004 أي بنسبة خطر معتدلة، وخلال الفترة 2005-2009 تحسنت بشكل كبير وانتقلت إلى درجة منخفضة من المخاطر أي حوالي 74 %، ما يعبر عن تحسن كبير في الوضعية وانخفاض المخاطر رغم تراجع النسبة في الفترة اللاحقة 2010-2017 وبلغت حوالي 63 % ، إلا أنها بقيت ضمن المخاطر المعتدلة وعلى العموم الجزائر تقع ضمن مجموعة الدول معتدلة المخاطر، وهذا يعتبر تحسنا كبيرا بالمقارنة ما كانت عليه في عشية 1990، حيث كانت الجزائر ضمن مجموعة الدول ذات المخاطر العالية جدا، وبالتالي أصبحت الجزائر تتميز باستقرار سياسي كبير مقارنة مع ما مرت به في عشية التسعينات.

المبحث الثالث: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر

تحظى الاستثمارات الأجنبية المباشرة بأهمية كبيرة لما تلعبه من دور في تحقيق التنمية الاقتصادية لدى الدول النامية بصفة عامة وبصفة خاصة الجزائر، لذا كان على هذه الأخيرة تسطير مخططات تنموية تهدف إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة، وبالرغم من الإصلاحات والتعديلات التي طرأت على مختلف التشريعات المنظمة للاستثمارات وتوفير المزيد من المزايا والحوافز للمستثمرين إلا أن النتائج لم ترقى للمستوى المطلوب. وسعيًا منا لمعرفة مدى نجاح أو فشل الجزائر قصد الدراسة في مجال تشجيع الاستثمار المحلي واستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وترشيده، سنحاول في هذا المبحث دراسة حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، ثم التوزيع القطاعي والجغرافي للاستثمارات.

المطلب الأول: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر

تميزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر بالتذبذب وعدم الاستقرار من سنة إلى أخرى خلال الفترة (2000-2018)، ذلك راجع لاختلاف الظروف الاقتصادية ومناخ الاستثمار فيها. حيث نلاحظ من خلال الجدول 7.3 أدناه، أن حجم الاستثمار الأجنبي الوارد إلى هذه المنطقة كان جد متواضع خلال فترة الدراسة إذ لم يتجاوز 10 ملايين دولار إلا خلال سنتي 2007 و 2008 أي حققت 10153 مليون دولار و 11401 مليون دولار على التوالي.

الوحدة: مليون دولار

الجزائر	تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد	السنوات
280	2000	
1113	2001	
1065	2002	
638	2003	
882	2004	
1145	2005	
1888	2006	
1743	2007	
2632	2008	
2754	2009	

2301	2010
2508	2011
1499	2012
1684	2013
1507	2014
584	2015
1635	2016
1203	2017
1506	2018

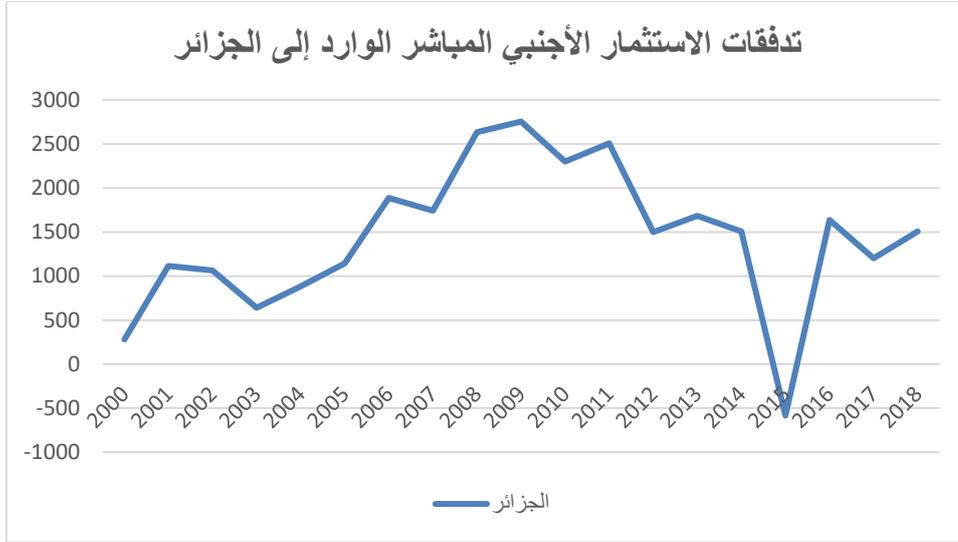
الجدول رقم (3-07): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر (2000-2018)⁽¹⁾

أما بالنظر إلى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، شهدت الجزائر تزايدا ملحوظا حيث ارتفع من 280 مليون دولار عام 2000 إلى 1113 مليون دولار عام 2001، وهو ما يعني ارتفاعا قدره أربع مرات ساهمت فيه بيع رخصة الهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية وخصوصة موكب الحجار لفائدة شركة ESPAT الهندية.

كما ارتفعت تلك التدفقات لتصل إلى 1888 مليون دولار عام 2006 نتيجة ارتفاع سعر برميل النفط، وعرفت سنة 2009 تزايدا للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر رغم الأزمة الاقتصادية العالمية 2008، حيث بلغت قيمتها 2754 مليون دولار وتعد أكبر قيمة سجلتها الجزائر خلال الفترة 2000-2018، في حين سجلت استثمارات أجنبية مباشرة سلبية قيمتها 584 مليون دولار عام 2015، ثم سجلت ارتفاعا خلال الفترة 2016-2018 لتصل إلى حوالي 1506 مليون دولار. هذه الأرقام بطبيعة الحال لا تعكس الحجم الحقيقي للجزائر ولا الإمكانيات التي تتمتع بها من مساحة شاسعة وسوق كبيرة وإمكانيات طبيعية وبشرية كبيرة وغيرها من المحفزات التي تجذب المستثمرين الأجانب.

¹ - <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

الوحدة: مليون دولار



الشكل رقم (3-01): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر للفترة (2000-2018) (1)

المطلب الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

تشير إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) (2) إلى حصيلة الاستثمارات الأجنبية في الجزائر خلال الفترة (2002-2017)، و مقدرة ب 901 مشروع، أما الاستثمارات المحلية لنفس الفترة ومقدرة ب 62334 مشروع كما هو مبين في الجدول الموالي:

نوع الاستثمار	عدد المشاريع	النسبة المئوية %	القيمة بمليون دينار جزائري	النسبة المئوية %	مناصب الشغل	النسبة المئوية %
الاستثمار المحلي	62334	98.58	11780833	82.38	1098011	89.15
الاستثمار الأجنبي	901	1.42	2519831	17.62	133583	10.85
المجموع	63235	100	14300664	100	1231594	100

الجدول رقم (3-08): عدد المشاريع الاستثمارية في الجزائر خلال الفترة (2002-2017) (3)

1 - <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

<http://dhaman.net/ar/research-studies/investment-climate-report-latest>

2 - Agence Nationale de Développement de L'investissement (ANDI)

3 - الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

<http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement?id=395>

الفصل الثالث: النوعية المؤسسية و اقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

من خلال الجدول نلاحظ أن الاستثمار الأجنبي في الجزائر بنسبة 1.42% أي بقيمة 2519831 مليون دج من إجمالي عدد المشاريع الاستثمارية، وبذلك قد حقق 10.85% منصب شغل أي 133583 منصب خلال الفترة (2002-2017)، مقارنة بالاستثمار المحلي والتي كانت له حصة الأكبر من المشاريع الاستثمارية ومقدرة ب 11780833 مليون دج أي بنسبة 98.58% ، ومحققا بذلك 1098011 منصب شغل أي بنسبة 89.15%.

حسب بيانات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر قد توزعت على مختلف القطاعات الاقتصادية بنسب متفاوتة خلال الفترة (2002-2017)، وقد احتل قطاع الصناعة مرتبة الصدارة من حيث عدد المشاريع والقيمة المحققة في توفير أكبر مناصب الشغل، حيث بلغ عدد المشاريع الموجهة للصناعة 558 مشروع أي بقيمة إجمالية قدرت ب 2050277 مليون دج أي ما يعادل 81.37% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد في الجزائر كما هو مبين في الجدول (28).

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دج	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	13	1,44	5768	0,23	641	0,48
البناء	142	15,76	82593	3,28	23928	17,91
الصناعة	558	61,93	2050277	81,37	81413	60,95
الصحة	6	0,67	13572	0,54	2196	1,64
النقل	26	2,89	18966	0,75	2407	1,80
السياحة	19	2,11	128234	5,09	7656	5,73
الخدمات	136	15,09	130980	5,20	13842	10,36
الاتصالات	1	0,11	89441	3,55	1500	1,12
المجموع	901	100	2519831	100	133583	100

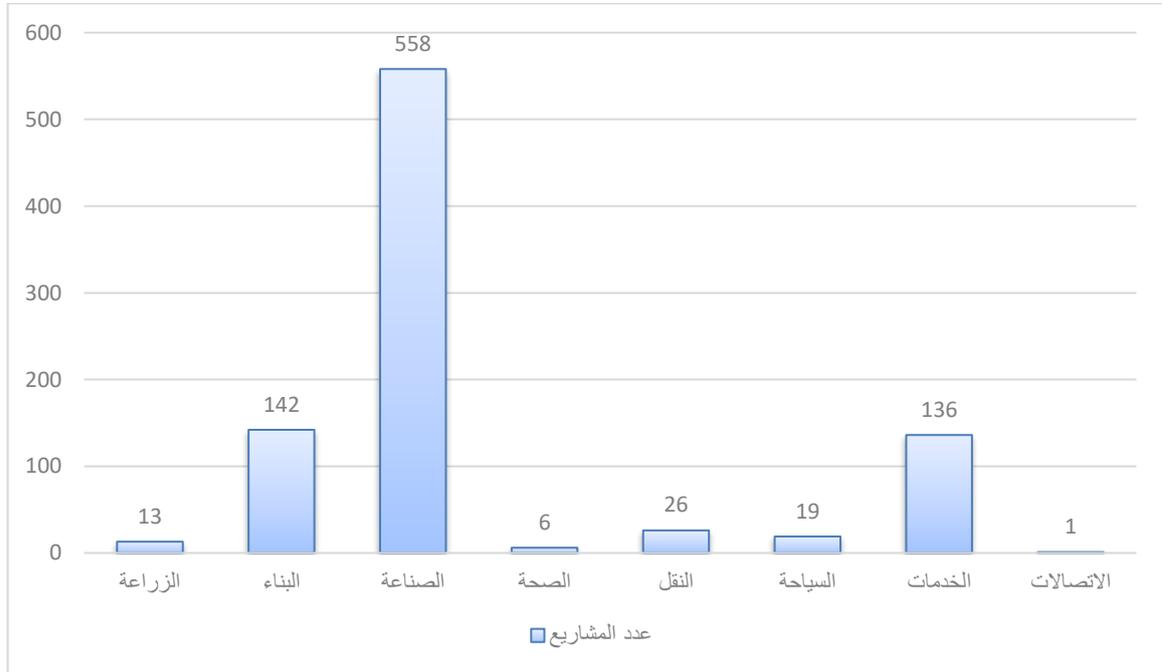
الجدول رقم (3-09): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال

الفترة (2002-2017) (1)

1 - الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

في المرتبة الثانية نلاحظ قطاع البناء ب 142 مشروع و بقيمة 82593 مليون دج، وهو ما يمثل أزيد من 3.28 % من إجمالي هذه التدفقات الواردة، ليأتي فيما بعد قطاع الخدمات ب 136 مشروع أي بقيمة 130980 مليون دج، أما القطاعات الأخرى جاءت بقيم متفاوتة بنسبة لقطاع النقل 26 مشروع بقيمة 18966 مليون دج، ثم قطاع السياحة والزراعة ب 19 و 13 مشروع بقيمة 129234 و 5768 مليون دج على التوالي، أما قطاع الصحة ب 6 مشاريع بقيمة 13572 مليون دج و قطاع الاتصالات بمشروع واحد أي بقيمة 89411 مليون دج.

من خلال ما جاء من بيانات في الجدول (28)، نلاحظ أن قطاعات الصناعة، البناء والخدمات قد احتلت المراتب الأولى وبنسب جد مرتفعة، الأمر الذي يرجع بالدرجة الأولى إلى ارتفاع مردودية هذه القطاعات بالنسبة لشركات المستثمر الأجنبي، ولاسيما في مجال المحروقات بالنسبة لقطاع الصناعة، ومجال الاتصالات بالنسبة لقطاع الخدمات وزيادة كبيرة والملحوظة في استثمار في قطاع البناء. وبالرغم من أهمية هذه المجالات بالنسبة لخطط التنمية الوطنية غير أن استحوادها على نصيب أكبر وبنسبة تزيد عن 92.78 % من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة خلال الفترة (2002-2017).



الشكل رقم (3-02): التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة

(1) (2017-2002)

¹ - من إعداد الباحث واعتمادا على معطيات الجدول رقم (3-09)

ونلاحظ أيضا قلة اهتمام المستثمرين الأجانب بباقي القطاعات الاقتصادية الأخرى، وعلى رأسها قطاع الاتصالات رغم من أنه حقق نسبة 3.55 % من إجمالي هذه التدفقات الواردة، وباقي القطاعات الزراعة، السياحة والصحة والنقل اللذين لم يتخطيا نصيب جد متواضع من رؤوس الأموال الأجنبية ومقدرة ب 6.61%، وهذا ما قد يترجم بتهميش هذين القطاعين بالرغم من أهميتهما بالنسبة للاقتصاد الوطني. وبالرغم مما تزخر به الجزائر من إمكانيات وقدرات كامنة في المجال الزراعي وكذا السياحي.

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

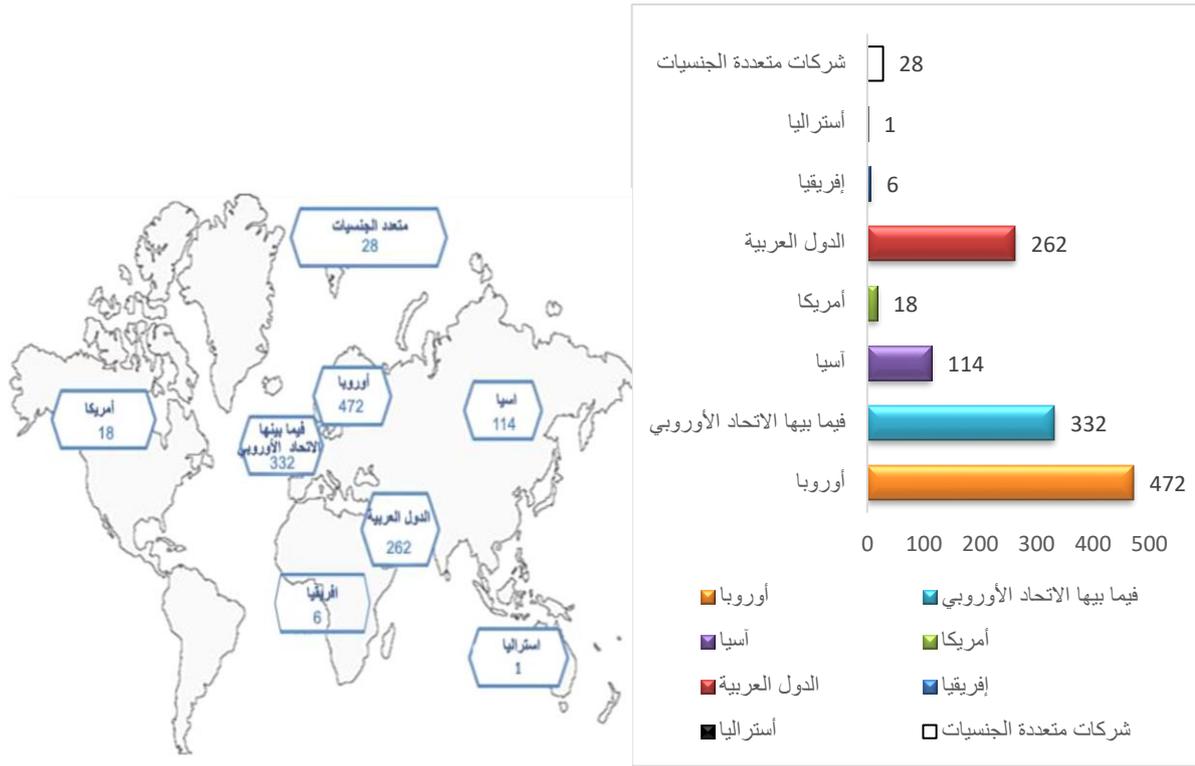
فيما يخص التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (2000-2017)، فلم توفر لنا الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بيانات تفصيلية حولها عدي بيانات الجدول (29) واعتمدنا عليه في دراستنا لتحليل التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر .

المناطق	عدد المشاريع	القيمة بمليون دج	مناصب الشغل
أوروبا	472	1148208	78415
فيما بينها الاتحاد الأوروبي	332	666499	44646
آسيا	114	169732	11761
أمريكا	18	68813	3737
الدول العربية	262	1057257	34462
إفريقيا	6	39286	609
أستراليا	1	2974	264
شركات متعددة الجنسيات	28	33160	4335
المجموع	901	2519831	133583

الجدول رقم (3-10): التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة

(2017-2002) (1)

¹ - الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)



الشكل رقم (3-03): التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال

الفترة (2002-2017) (1)

حسب معطيات الجدول (3-10) والشكل (3-03)، نلاحظ أن الدول الأوروبية قد احتلت المرتبة الأولى من حيث نصيبها من الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (2002-2017)، حيث استحوذت على أكبر نصيب والمقدر بـ 472 مشروع أي بقيمة 1148208 مليون دج، موفرة بذلك أكبر عدد المناصب الشغل والمقدر بـ 78415 منصب، ثم تليها دول الاتحاد الأوروبي والتي احتلت المرتبة الثانية من حيث القيمة الإجمالية لهذه الاستثمارات حيث بلغت 332 مشروع أي بقيمة قدرها 666499 مليون دج، موفرة بذلك أزيد من 44646 منصب شغل.

ثم أتت الدول العربية في المرتبة الثالثة من حيث نصيبها من هذه الاستثمارات حيث بلغت 262 مشروع أي بقيمة قدرها 1057257 مليون دج موفرا بذلك 34462 منصب شغل، في حين وفرة الدول الآسيوية في نفس الفترة 114 مشروعا أي بقيمة 169732 مليون دج، و 11761 منصب شغل. أما باقي الدول مثل دول متعددة الجنسيات فكان لها 28 مشروعا أي بقيمة 33160 مليون دج، ثم أمريكا ودول إفريقيا

1 - الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)

الفصل الثالث: النوعية المؤسساتية و اقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

فبلغت قيمتها 18 مشروع و 6 مشاريع أي بقيمة 68813 مليون دج و 39686 مليون دج على التوالي، ثم تأتي أستراليا في المرتبة الأخيرة من حيث نصيبها من الاستثمارات الواردة إلى الجزائر، بلغت قيمتها 2974 مليون دج.

البلد	الشركة	التكلفة (مليون دولار)
الصين	China State Construction Engineering Corporation	3300
سنغافورة	Indorama	3151
إسبانيا	Grupo Ortiz Construcción y Servicios Del Medirerraneo	2209
تركيا	Tosyali Holding	1397
تركيا	Taypa Tekstil	900

الجدول رقم (3-11): أهم 5 شركات مستثمرة في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)⁽¹⁾

نلاحظ من الجدول (30) أهم 5 شركات مستثمرة في الجزائر خلال الفترة (2013-2017)، حيث تأتي الصين في الصدارة أي بقيمة قدرها 3300 مليون دولار، ثم تأتي سنغافورة في المرتبة الثانية بقيمة قدرها 3151 مليون دولار، تليها إسبانيا بقيمة قدرها 2209 مليون دولار، ثم تأتي تركيا بمجموع الشركتين بقيمة 2279 مليون دولار.

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: (تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية)، الكويت ، 2018، ص.61.

خاتمة الفصل:

من خلال ما تقدم في هذا الفصل تبين لنا، انخفاض قدرة الجزائر على استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية المباشرة. فبالرغم من أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد سجل تحسنا ملحوظا سنة 2011، حيث احتلت الجزائر المرتبة الرابعة عالميا من حيث حصة التدفقات السنوية للاستثمارات الأجنبية المباشرة كنسبة من الإجمالي الوارد إلى مختلف دول العالم في نفس السنة، إلا أن رصيدها من هذا النوع من الاستثمارات لا يزال دون مستوى الدول المجاورة.

فقد اتضح لنا من خلال ما جاء من بيانات في هذا الفصل من الدراسة، الانخفاض الكبير للأرصدة الإجمالية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر، كما تبين لنا بصورة واضحة انخفاض متوسط نصيب الفرد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، إضافة إلى انخفاض نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الخام، وإلى المساحة في الجزائر، وهذا زيادة على بقاء الجزائر في ذات المرتبة، حسب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من التكوين الرأسمالي الثابت.

وعند دراسة وتحليل التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى هذه الدول الثلاثة، تبين لنا تركز أكثر التدفقات في الجزائر على عدد قليل من القطاعات الاقتصادية ولهذا، وبناء على ما توصلنا إليه من تباين واضح ما بين الجزائر، فيما يخص قدرات استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه على مختلف القطاعات الاقتصادية، يتبادر إلى أذهاننا العديد من التساؤلات عن هذه الأسباب، والمحددة لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر.

و لهذا نتساءل عما إذا كان سبب انخفاض أداء الدولة الجزائرية في مجال استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وترشيده، يرجع إلى عوامل اقتصادية ومالية تتمثل أساسا في سوء رسم السياسات الاقتصادية المتبعة.

الخاتمة العامة

إن التحول النوعي في الإقتصاد العالمي أدى بالعديد من الدول بالقيام ببعض التعديلات والإصلاحات في عدة جوانب منها الإقتصادية، القانونية وحتى السياسية نتيجة الإنفتاح الإقتصادي وتحرر التجارة المحلية والخارجية، هذا ما نتج عنه ظاهرة الإستثمار الأجنبي المباشر بنسب سريعة وضخمة إعتقادا على الجانب المؤسساتي كعنصر أساسي للتنمية وإبراز دور المؤسسات في الإقتصاد بشكل عام وجذب الإستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص، الذي يقوم على مجموعة من المحددات أبرزها النوعية المؤسساتية التي أصبح لها دور هام ومؤثر في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر وهذا ما تم التركيز عليه من خلال دراستنا لتأثير نوعية المؤسسات على جاذبية الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر.

حيث تتفق معظم الدراسات الأدبية على الأهمية الكبيرة التي تمثلها المؤسسات للأداء الاقتصادي، وأصبح من المتفق عليه أن جودة المؤسساتية هي أحد العوامل التي تساعد على تحقيق النمو الاقتصادي في دولة ما.

من منطلق أن للمؤسسات تأثير على الأداء الاقتصادي فهي تتولى التقليل من حالة عدم الثقة السائدة على التعاملات الإنسانية، فالإنسان بحاجة إلى هيكلية تجعله ينتقل من حالة انعدام الثقة إلى حالة التأكد وصولا إلى تخفيض تكاليف المعاملات، بحيث من الطبيعي أن يتجه أفراد المجتمع في كافة نشاطاتهم إلى تفضيل المؤسسات التي تعمل على تسهيل المعاملات وتتيح إمكانية توضيح تفاعلات النظام السياسي، القانوني، الاجتماعي والثقافي المبني على تحليل المؤسسات في إطار النظرية العقلانية المحدودة وهو ما يذهب إليه مفهوم الإقتصاد المؤسساتي الجديد، الذي نجم نتيجة كل من نظرية تكاليف المعاملات، نظرية حقوق الملكية، نظرية الوكالة، نظرية التحليل المؤسساتي المقارن.

في إطار معالجتنا لهذا الموضوع قمنا بتقسيم هذا البحث إلى ثلاثة فصول، تناولنا في الفصل الأول الإطار العام حول الإستثمار الأجنبي المباشر، الفصل الثاني المؤسسات و الإستثمار الأجنبي المباشر، الفصل الثالث النوعية المؤسساتية وواقع الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، حيث تناولنا مفاهيم عامة حول الإستثمار الأجنبي المباشر نظرياته و محددهاته إذ تختلف جاذبية الإستثمار الأجنبي المباشر من دولة إلى أخرى و يتوقف ذلك على عوامل متعددة اقتصادية وتسويقية وأخرى قانونية وسياسية، ونظرا لاهتمام الدول النامية بنجاح الإستثمار وتحسين محددهاته وجذبه بدافع الإستفادة من مزاياه.

نستنتج من هنا أن بناء المؤسسات يقتضي على مجموعة من العناصر المتداخلة تقوم على تحديد الفجوة المؤسساتية، فهي تأخذ صفة الجهات الرسمية المتمثلة في السلطة التشريعية، القضائية والسلطة التنفيذية ونجد كذلك صفة الجهات غير الرسمية، كما تشكل نوعية المؤسسات عنصر مهم لتحقيق التنمية الاقتصادية والنمو واعطائها دورا بارزا وفعالا في بناء استراتيجية التنمية، ومن المؤكد أن وجود دولة لا يكفي لتحقيق الجودة المؤسساتية وإنما يتطلب الأمر وجود دولة تشمل مجموعة الصفات ومن أهمها القوة والالتزام التي تعمل على حماية المؤسسات وفرض احترامها، وصولا إلى تحقيق مبادئ الحكم الراشد القائم على حكم المؤسسات والقوانين التي تضمن الحقوق وتكرس تنفيذ الالتزامات.

باعتبار البيئة المؤسساتية هي مجموعة القواعد الإجرائية السياسية، الاجتماعية والقانونية الأساسية التي يقوم عليه الإنتاج، التبادل والتوزيع داخل المجتمع يكون من ضروري قيام مؤسسات ذات نوعية جيدة وفعالة تساهم في إيجاد بيئة أعمال جذابة وتسمح برفع القدرة التنافسية للاقتصاد وزيادة حجم المعاملات منخفضة التكاليف واستقطاب حجم أكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

تعتبر الإستثمارات الأجنبية في الوقت الراهن من الوسائل المرغوبة في تمويل وتسريع عملية التنمية الإقتصادية، ويأتي هذا الإهتمام بالإستثمارات الأجنبية في ضوء ما تعانيه اقتصاديات الدول النامية من قصور في وسائل التمويل المحلية والخارجية ولأهميته في سد فجوة الإدخار وفجوة احتياطي العملات الأجنبية والفجوة بين إيرادات ونفقات الدولة وفجوة المهارات الإدارية، ونتيجة لذلك ازداد حجمه.

وبعد أن كان الإستثمار الأجنبي المباشر لمدة طويلة حكرا على الدول الصناعية الكبيرة، أصبحت الدول النامية تعد مصدرا جديدا للإستثمار الأجنبي المباشر خاصة ذلك المتجه الى الدول المحيطة بها، ونظرا لأهمية الإستثمار الأجنبي المباشر ليس فقط في التمويل المباشر لعملية التنمية بل لأهميته في دعم العملية التنموية بشكل غير مباشر نتيجة منافعه المتعلقة بالإنتاجية وانتقال التكنولوجيا وأساليب الإنتاج والإدارة الحديثة وتدريب الإطارات البشرية بالإضافة إلى الإنفتاح على الأسواق العالمية، لذا انتهجت كافة الدول المتقدمة والنامية إلى تقديم الحوافز الإدارية والتشريعية من أجل استقطاب التدفقات الأجنبية للإسفادة منها .

لقد وجدنا من خلال الدراسة أن الجزائر كغيرها من الدول النامية قد مرت بالعديد من الظروف الإقتصادية والسياسية الصعبة التي عمقت حاجتها للتمويل الخارجي للوصول إلى النمو الذاتي، عملت الجزائر منذ مطلع التسعينات من القرن الماضي إلى وضع و ترسيخ الأطر المؤسساتية المناسبة لجذب الإستثمارات الأجنبية

المباشرة في المجالات التي تتناسب مع إحتياجات الإقتصاد الوطني وبما يسمح بتنافسية القطاعات الإقتصادية المختلفة، وقد نجحت في ذلك إلى حد ما.

وعلى الرغم من التحسن الملحوظ في حجم الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى البلاد، فإن الدراسة أظهرت أن الجزائر لا زالت تعاني من نقص كبير في المعلومات الإقتصادية، مما أثر على عملية جلب الإستثمارات خاصة العربية، والتغيرات التي مست القطاعات الإقتصادية في السنوات الأخيرة حيث تبين أن العديد من رجال الأعمال العرب يجهلون الإمكانيات التي تمتلكها الجزائر وظهر ذلك من خلال تقرير حول مناخ الإستثمار للمؤسسة العربية لضمان استثمار في الدول العربية، هذا لا ينفي وجود العديد من الإستثمارات العربية التي عرفت نجاحا كبيرا في الجزائر .

على الرغم من عدم وجود بيانات دقيقة توضيحية لواقع وحجم الإستثمار الأجنبي في الجزائر سوى بيانات قديمة ومتفرقة فقد بينت الدراسة حجم هذه الإستثمارات وأهميتها في الإقتصاد الوطني، إن مساهمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة في التنمية الإقتصادية للجزائر على الرغم من كونها في بداية مراحلها، إلا أن كافة الجهود الوطنية الهادفة إلى تطوير الإطار التشريعي والإجرائي يبعث على التفاؤل على الرغم من التحديات العديدة التي تواجهها الاستثمارات الأجنبية الواردة من مخاطر تجارية وغير تجارية إضافة إلى البيروقراطية والإجراءات المطولة. تجدر الإشارة أنه على الرغم من أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر في دعم الإقتصاد الوطني ودوره الحيوي في دفع عجلة التنمية، غير أن تمويل التنمية الإقتصادية لا يمكن أن يعتمد بصفة أساسية ودائمة على الموارد الخارجية بل يجب أن يعتمد على الموارد المحلية في المقام الأول مع الأخذ بعين الإعتبار أن الموارد الخارجية تعمل كوسيلة مكملة وليست بديلة عن الموارد المحلية، كما أن الإفراط في الإستثمار قد يؤدي إلى التبذير وبالتالي لابد من معرفة قدرة الإقتصاد الوطني على استيعاب مبالغ كبيرة كما أنه يستوجب على الحكومة ضرورة وضع إستراتيجية إقتصادية تضمن التنمية إلى جانب ظروف تشجع على الإستثمار.

قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المراجع باللغة العربية:

1. أبو قحف عبد السلام ، نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2001.
2. أميرة حسب الله محمد، محددات الإستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الإقتصادية (تركيا، كوريا الجنوبية، مصر)، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004.
3. بسام الحجار، نظام النقد العالمي وأسعار الصرف، الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني، بيروت، لبنان، 2009.
4. بنك مصر، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر، أوراق بنك مصر البحثية، العدد الثاني، القاهرة، 1997.
5. حسين عبد المطلب الأسرج، استراتيجية تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر، كتاب الأهرام الاقتصادي، مؤسسة الأهرام، العدد: 213، مصر، أغسطس 2005.
6. رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، جامعة المنصورة، مصر، 2002.
7. رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة ، الجزء الثاني ، الطبعة الأولى ، دار رضا للنشر، دمشق ، 2001.
8. سامح عبد المطلب عامر، إدارة الاعمال الدولية، الطبعة الأولى، دار الفكر ناشرون وموزعون، عمان، الأردن، 2010.
9. عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2003.
10. عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، بدون طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
11. عبد السلام أبو قحف، بحوث التسويق والتسويق الدولي، مؤسسة الشهاب، الإسكندرية، 2004.
12. عبد السلام أبو قحف، التسويق الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002.
13. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الإقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006.
14. صقر عمر، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة ، الدار الجامعية ، الاسكندرية، 2001-2002.

15. عمر هاشم محمد صدقة، ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008.
16. فريد أحمد قبلان، الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية الواقع والتحديات "دراسة مقارنة: كوريا الجنوبية - ماليزيا - المكسيك - مصر - الأردن - تونس - البحرين، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008.
17. فريد النجار، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000.
18. قروب عليوش كمال، قانون الاستثمارات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999.
19. لستر ثارو، الصراع على القمة، بدون دار نشر، الكويت، 1995
20. محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، بدون طبعة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009.
21. محمد زكي شافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 2009.
22. مصطفى رشدي شيحة، الأسواق الدولية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، بدون تاريخ نشر.
23. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2007.
24. هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار إتراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

قائمة المراجع باللغة الأجنبية:

1. Acemoglu, D., S. Johnson, and J. A. Robinson. (2001). "The colonial origins of comparative development: An empirical investigation." *American Economic Review*, 91:5,
2. Anne Androuais et autres, *L'investissement extérieur direct*, Presses universitaires de Grenoble, France.
3. Asiedu, E. (2005). "Foreign direct investment in Africa: The role of natural
4. Asiedu, E., & Lien, D. (2011). Democracy, foreign direct investment and natural resources. *Journal of International Economics*, 84,
5. Bailey, N. (2018). Exploring the relationship between institutional factors and FDI attractiveness: A meta-analytic review. *International Business Review*, 27,

6. Baudry, Bernard. (1999). L'apport de la théorie des organisations à la conception néo institutionnelle de la firme, une relecture des O. Williamson, revue économique, vol 50 N°01,
7. Bevan, A., S. Estrin, and K. Meyer. (2004). "Foreign investment location and institutional development in transition economies." *International Business Review*, 13:1,
8. Busse, M. (2004). "Transnational corporations and repression of political rights and civil liberties: An empirical analysis." *Kyklos*, 57:1,
9. Charles Albert- Michalet, *la Séduction des Nations ou Comment attirer les Investissements*, Editions: Economica, Paris
10. Choi, J. J. Lee, S. M. & Shoham, A. (2016). The effects of institutional distance on FDI inflow: General environment institution (GEI) versus minority.
11. Dani Rodrik, Arvind S. (2003). *La Primauté des Institutions*, Revue Finances & Développement, Juin, FMI,
12. Determinants of government effectiveness. *International Journal of Public Administration*, 36,
13. Dunning, J. H. (2001). "The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future." *International Journal of the Economics of Business*, 8:2,
14. Edition " *Économie internationale* de Jean Louis Mucchiellé ": Source Hachette, 2^{ème} ed. Paris, 1994.
15. Elias Gannage, *Théories de l'investissement direct étranger*, Economica, Paris, 1985.
16. Emmanuel Nyahoho, Pierre Paul Proulx, *Le commerce International: Théories – Politique et Perspectives Industrielles*, 3^{ème} Edition, Presse de l'université du Québec, Canada, 2006.
17. Garcia-Sanchez, I. M., Cuadrado-Ballesteros, B. & Frias-Aceituno, J. (2013).
18. Gastanaga, V. M., J. B. Nugent, and B. Pashamova. (1998). "Host country reforms and FDI inflows: How much difference do they make?" *World Development*, 26:7,
19. Ghemawat, P. (2001). Distance still matters: The hard reality of global expansion. *Harvard Business Review*, 2001(September),
20. Grossman, S. and O. Hart. (1986). « The Costs And Benefits Of Ownership : A Theory Of Vertical And Lateral Integration », *Journal Of Political Economy*, 94,
21. Hansmann, Henry. (1996). *The Ownership Of Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, 1996
22. Henisz, W. J. and O. E. Williamson. (2000). "Comparative economic organization within and between countries." *Business and Politics*, 1:3,
23. Hood and S. Young, *"The Economics of Multinational Enterprise"*, London Longman, 1982.
24. International Monetary Fund IMF, *Balance of Payments Manual*, Fifth Edition, (Washington: IMF-1993).

25. Johannes, Jutting. (2003). Institutions And Development : A Critical Review, OCDE,
26. Klaes, Matthias. (2000). the history of the concept of transaction costs: neglected aspects, journal of history economic thought, volume.22 .
27. Knack, S. and P. Keefer. (1995). "Institutions and economic performance: Cross-Country tests using alternative institutional measures." Economics and Politics, 7:3,
28. Kurt PERDERSEN, The eclectic paradigm, A new deal? (Denmark: Aarhus school of Business, 2001.
29. Langlois S, Richard N. (1990). Bounded Rationality and Behavioralism : A Clarification and Critique, Journal Of Institutional : And Theoretical Economics, Dec(1990).
30. Ménard , C. (2003). "L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats ", Qu'a-t-on appris sur les institutions ?" , numéro spécial des Cahiers d'économie politique, n° 44
31. Nadir Karim, Stratégie d'attractivité des Investissements étrangers et marketing international, In Gestion et entreprise, N01, Oct 1997.
32. Narula, R. and J. H. Dunning. (2000). "Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries." Oxford Development Studies, 28:2,
33. Narula, R. and J. H. Dunning. (2000). "Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries." Oxford Development Studies, 28:2
34. Noorbakhsh, F., A. Paloni, and A. Youssef. (2001). "Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence." World Development, 29:9,
35. North, Douglass C. (1990). The new institutional economics and development, Washington University, St. Louis,
36. North, Douglass C. (2005). le Processus du Développement Economique, Editions d'Organisation, Paris
37. Olivier E, Williamson. (2000). The New Institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead, Published By : American Economic, Journal Of Economic Literature, Vol.38, No.3.
38. Olivier, Lavastre. (2001). Les Coûts De Transaction Et Olivier E. Williamson : Retour Sur Les Fondements, XIème Conférence de L'association Internationale de Management Stratégique, France,
39. Padilla, Alexander. (2006). « Agency Theory, Evolution, and Austrian Economics»,
40. Pajunen, K. (2008). Institutions and inflows of foreign direct investment: A fuzzy-set analysis. Journal of International Business Studies, 39(4),
41. Paul. R. Krugman, Maurice Obstfeld, Economie Internationale, Traduction de la 5ème Edition Américaine par Achille Hannequart et Fabienne Leloup, 3 Edition de Boeck Université, 2001.

42. Peter H. Lindert, Economie internationale, 8e édition, Economica, Paris, 1989.
43. Peyrard j,gestion financier International,ed vuibert,Paris,1995.
44. resources, market size, government policy, institutions and political instability." WIDER Research paper No.2005/24. World institute fo development economic research, United Nations University: Helsinki
45. Schneider, F. and B. S. Frey. (1985). "Economic and political determinants of foreign direct investment." World Development, 13:2,
46. Shirley, M. M. (2005). "Institutions and development," in Handbook of new institutional economics C. Menard and M. M. Shirley eds. Dordrecht: Springer,
47. Silvio, Borner. Frank, Bodmer Et Markus, Kobler. (2004). L'efficience Institutionnelle Et Ses Determinants, OCDE,
48. Spar, D. (1999). "Foreign investment and human rights." Challenge, 42:1,
49. United Nations Center on Transnational Corporations, The Determents of Foreign Direct Investment A survey of the Evidence, united nations, New york 1992.
50. Whalen ,Charles. J, John R. Commons and John.(2008). Maynard Keynes on Economic History and Policy: The 1920s and Today, Journal of Economic Issues

مواقع الأنترنت:

1. أدلى البروفيسور (Douglass North) بهذه الملاحظات في مؤتمر عن التنمية المؤسساتية تحت رعاية مركز المشروعات الدولية الخاصة ومعهد Ronald Coase في ساو باولو بالبرازيل في ديسمبر 2003. ويمكن الحصول على النص الكامل من الموقع الإلكتروني: www.cipe.org.
2. مصطفى العبد الله الكفري، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، ندوة الثلاثاء الاقتصادية الثالثة والعشرون حول الاقتصاد السوري وآفاق المستقبل، 2010، ص 04. متاح على الموقع: (http://www.mafhoum.com/syr/articles_10/kafri.pdf)، تاريخ الاطلاع 2020/04/09.

3. Edison H, (2003) " Qualité des Institutions et Résultats Economiques, un Lieu Vraiment Etroit ?" Finance et Développement, Juin 2003 En Ligne : (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2003/06/pdf/edison.pdf>)
4. Garrabé, M. (2008). " Note sur l'existence du capital institutionnel ", Workshop Université de Montpellier 1 -Université de Sherbrooke, 23-24 Juin, pp.23, (<http://www.michel.garrabe.com>)
5. Gerard, Charreaux. (1999). la théorie positive de l'agence : positionnement et apport, Decembre. pp.07. <http://leg.u-bourgogne.fr/wp/0991201.pdf>

6. Gerard, Charreaux. (1999). la théorie positive de l'agence : positionnement et apport, Decembre. pp.04. <http://leg.u-bourgogne.fr/wp/0991201.pdf>
7. L'OCDE, Définition de L'OCDE pour les investissement directs internationaux, 2008 (http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/statmanuals/files/OECD-DEF-FDI-3RD-EDITION_FR.pdf). Page consulté le: 07/02/2020
8. Maitena Duce, Definitions of Foreign Direct Investment (FDI): a methodological note, Banco de Espana, Final draft July 31, 2003, p 05. (<https://www.bis.org/publ/cgfs22bde3.pdf>). page consulté le 12/04/2020.
9. The official website of the United Nations Conference on Trade and Development UNCTAD. (www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=3146&lang=1.) Page consulte le 07/02/2020.

المؤتمرات ومحاضرات والتقارير:

1. أمال براهيمية وظريفة سلايمية، التعجيل بالتغيير تعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر هو المفتاح للتنمية الاقتصادية، الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، 2006.
2. أمير الفونس عريان، السياسات الاقتصادية الملائمة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، المؤتمر السنوي الثاني عشر بعنوان: إدارة أزمة الاستثمار في ضوء التكتلات الاقتصادية العالمية، المجلد الأول، جامعة عين شمس، القاهرة، ديسمبر 2007، ص 189.
3. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون، عرض عام، نيويورك، 2010.
4. أيمن الحماقي وآخرون، محاضرات في الاقتصاد التطبيقي، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 2003.
5. البنك الدولي، تقرير التنمية في العالم، بناء المؤسسات من أجل السوق، واشنطن العاصمة، الولايات المتحدة الأمريكية، 2002.
6. الجرواني محمد سعيد بسيوني، محددات الاستثمار في مصر في الفترة 1975-1997، أطروحة دكتوراه، كلية التجارة، جامعة قناة السويس، 2002.
7. عبد الله بلوناس ومحمد بوهدة، آثار ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية: حالة الجزائر، الملتقى العلمي الثاني حول: الاستثمار الأجنبي المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي حالة بعض الدول النامية، جامعة أحمد بوقرة بومرداس، يومي 23/22 أكتوبر 2007.

8. عبد المجيد أونيس، الاستثمار الأجنبي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واقع وأفاق في الدول العربية، الملتقى الدولي بعنوان متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة التكوين المتواصل، الجزائر، أبريل 2008.
9. محمد براق وسمير ميموني وتوفيق عليوات، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل وتطوير التكنولوجيا في الدول النامية، (مع دراسة تقييمية لتعاون التكنولوجيا الأورومتوسطي)، الملتقى الدولي الأول حول: الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، المركز الجامعي ببيشار، يومي 28/29 جانفي 2008.
10. محمد قويدري، أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في ترقية أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول متطلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العربية، يومي 17-18، أبريل، جامعة حسينية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 2006.

مجالات:

1. بهاء أنور حبش، تعقب الأداء الإقتصادي في ماليزيا في ضوء تغيير أساليب التعامل مع الإستثمار الأجنبي المباشر، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والإقتصادية، المجلد: 14، العدد: 11، جامعة تكريت، كلية الإدارة والإقتصاد، العراق، 2008.
2. جمعة هوام، تحقيق التنافسية في التكاليف، مجلة التواصل، جامعة باجي المختار، عنابة، العدد: 13، ديسمبر 2003.
3. خليل محمد خليل، الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنمية، المجلة العلمية، كلية التجارة، جامعة أسيوط، العدد 20، ديسمبر 1994، ص 57، نقلا عن: عبير فاروق محمود، دور الاستثمارات المباشرة الأوروبية والأمريكية ومجالات نشاطها في الاقتصاد المصري، رسالة ماجستير، كلية التجارة، جامعة عين شمس، 2004.
4. علي همال وفطيمة حفيظ، آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل الشراكة الأورو متوسطية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان الرابع والثلاثون والخامس والثلاثون، السنة الثانية عشرة، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، 2005.

5. محمد زيدان، الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة إنتقال- نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر- مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، العدد 11، السداسي الثاني، 2004.
6. محمد صقر وآخرون، الاستثمارات الأجنبية ودورها في تنمية الاقتصاديات النامية، مجلة جامعة تشرين، سلسلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية، المجلد: 28، العدد: 13، سوريا، 2006.
7. محمد عباس محرز، التجانس الضريبي في إطار تحقيق التكامل الاقتصادي في منطقة المغرب العربي، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، العدد 12، ماي 2005.
8. مفيد ذنون يونس ودينا أحمد عمر، محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في أقطار عربية مختارة، مجلة بحوث مستقبلية، العدد: 15، مركز الدراسات المستقبلية، كلية الحدباء الجامعة، العراق، 2006.
9. ميلان براهبات ويوري دادوش، أوجه التفاوت في التكامل العالمي، مجلة التمويل والتنمية، المجلد: 33، العدد: 3، سبتمبر 1996.

أطروحات ومذكرات:

1. ربح حمدي باشا، "أزمة التنمية والتخطيط في ظل التحولات الاقتصادية العالمية"، (أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008).
2. سامي احمد غنيم غباشي، الحوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، أطروحة دكتوراه، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 2004.
3. عبد الحميد برحومة، "محددات الإستثمار وأدوات مراقبتها(إعداد نموذج قياسي للإستثمار بالجزائر للفترة 1994-2004) (أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، فرع: الإقتصاد، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2007)
4. عبد الكريم بعداش، "الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الإقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، (أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: النقود والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008)
5. عصام عبد العزيز مصطفى، الآثار الاقتصادية للسياسات التسويقية للشركات دولية النشاط: دراسة تطبيقية على جمهورية مصر العربية، أطروحة دكتوراه، جامعة حلوان، مصر، 1998.

6. فارس فضيل، أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والمملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004 .
7. قويدري محمد، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و آفاقها في البلدان النامية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004-2005.

الملخص:

تتاولت المذكرة موضوع أثر النوعية المؤسسية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر - حالة الجزائر - وقد تم معالجة الموضوع باستخدام المنهج الوصفي قصد عرض المفاهيم الأساسية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر، و المنهج التحليلي بهدف تحليل قدرة الجزائر على جذب الاستثمار الأجنبي وفقا لمحددات المقاربة، و قد وقع المزج بين المنهجين لتحديد موقع المقاربة ضمن النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر، و تحليل واقع الاستثمار الأجنبي في الجزائر و توزيعه القطاعي و الجغرافي.

وقد توصلنا من خلال الدراسة إلى نتائج هامة أبرزها:

- أن الجزائر كغيرها من الدول النامية قد مرت بالعديد من الظروف الاقتصادية والسياسية الصعبة التي عمقت حاجتها للتمويل الخارجي للوصول إلى النمو الذاتي،
- عملت الجزائر على وضع وترسيخ الأطر المؤسسية المناسبة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المجالات التي تتناسب مع احتياجات الاقتصاد الوطني، وقد نجحت في ذلك إلى حد ما،
- تجدر الإشارة أنه يرى أن تمويل التنمية الاقتصادية لا يمكن أن يعتمد بصفة أساسية ودائمة على الموارد الخارجية بل يجب أن يعتمد على الموارد المحلية في المقام الأول مع الأخذ بعين الاعتبار أن الموارد الخارجية تعمل كوسيلة مكملة وليست بديلة عن الموارد المحلية،
- كما أن الإفراط في الاستثمار قد يؤدي إلى التبذير وبالتالي لا بد من معرفة قدرة الاقتصاد الوطني على استيعاب مبالغ كبيرة كما أنه يستوجب على الحكومة ضرورة وضع إستراتيجية اقتصادية تضمن التنمية إلى جانب ظروف تشجع على الاستثمار.

Summary:

The memorandum dealt with the issue of the impact of institutional quality on attracting foreign direct investment - the case of Algeria - and the issue was addressed using the descriptive approach in order to present the basic concepts related to foreign direct investment, and the analytical approach with the aim of analyzing Algeria's ability to attract foreign investment according to the determinants of the approach. Between the two approaches to determine the position of the approach within the theories explaining foreign direct investment, and to analyze the reality of foreign investment in Algeria and its sectoral and geographical distribution.

Through the study, we have reached important results, most notably:

- Algeria, like other developing countries, has gone through many difficult economic and political conditions that have deepened its need for external financing to reach self-growth, Algeria has worked to develop and consolidate appropriate institutional frameworks to attract foreign direct investment in areas commensurate with the needs of the national economy, and it has succeeded in that to some extent,
- Despite the noticeable improvement in the volume of foreign direct investment coming into Algeria, it still suffers from a great lack of economic information, and the lack of accurate data explaining the reality and size of foreign investment in Algeria except for old and sporadic data,
- Also, excessive investment may lead to wastefulness and therefore the capacity of the national economy to absorb large sums must be known. It also requires the government to formulate an economic strategy that guarantees development as well as conditions that encourage investment.