الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة فرحات عباس – سطيف–

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية

الموضـــــوع:

جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر

- حالة الصين-

إعداد الطالبة:

وسيلة بوراس

تحت إشراف:

أ.د. عبد الوهاب شمام

لجنة المناقشة:

– أ.د عمار عماري	أستاذ التعليم العالي	جامعة سطيف	رئيسا
– أ.د عبد الوهاب شمام	أستاذ التعليم العالي	جامعة قسنطينة	مشرفا ومقررا
– د. عبد الرزاق فوزي	أستاذ محاضر	جامعة سطيف	مناقشا
– د. مبارك بوعشة	أستاذ محاضر	جامعة قسنطينة	مناقشا

السنة الجامعية:

2013– 2012

بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

أهدي هذا العمل إلى:

أبي وأمي

أخي وأخواتي

هناء ومروان

كل أساتذتي الكرام

جميع زملائي وزميلاتي

تشكرات

بسم الله الرحمن الرحيم،

الحمد لله الذي وفقني لإتمام عملي، والصلاة والسلام على نبينا محمد.

أتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ الدكتور: **عبد الوهاب شماو** الذي قام بتأطير هذا العمل على ما قدمه لي من توجيهات قيمة كانت عونا لي لإتمام هذا البحث، جازاه الله كل خير.

كما أشكر لجنة المناقشة لقبولها تقييم هذا العمل.

المقدمة

المقدمة:

شهدت العشرية الأخيرة من القرن الماضي تزايدا كبيرا في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على حساب أشكال تدفق رأس المال الأخرى، ويرجع هذا إلى أسباب عديدة من بينها: عولمة التبادلات، بروز كتل جديدة على الساحة الدولية، انفتاح الدول بعد جولة الأورغواي، خلق مناطق التكامل الاقتصادي، بالإضافة إلى النمو الكبير للنشاط الاقتصادي والمبادلات التجارية.

معظم الدول النامية منها والمتقدمة، تفطنت إلى أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة بعد انخفاض المساعدات الرسمية وارتفاع المديونية في الثمانينات وكذلك انخفاض الادخار المحلي في البلدان النامية، كما أن كل الدول أصبحت تدرك أنه من الضروري الاندماج في الاقتصاد العالمي. كما أن الدول النامية بعد أن كانت في معظمها تنظر بعين الريبة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر، أدركت أهميته ودوره في تحقيق التنمية وأدركت أنه السبيل الوحيد للوصول إلى التكنولوجيا المتطورة، والقدرة على المنافسة. فالاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في تكوين رأسمال ثابت وفي التطور التقني بفضل التكنولوجيا التي ينقلها الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة، خلق أقطاب تنافسية وخلق مناصب شغل، النفاذ إلى الأسواق الخارجية، عصرنة تسيير المؤسسات وتشجيع روح الابتكار. وهكذا أصبحت جاذبية البلدان تمثل رهانا كبيرا في السياسات الاقتصادية ومحور سياسات التنمية.

ولقد أدى هذا الانتشار الكبير للاستثمارات الدولية إلى تسريع حركة المبادلات بين مختلف المناطق في العالم، وأصبحت الشركات تقوم بنقل نشاطاتها إلى تموقعات أكثر مردودية مستفيدة من مزايا الموقع ومن التحفيزات التي أصبحت الدول تتنافس في تقديمها لإغراء الشركات الأجنبية لتقوم باستثمارات داخلها، ما جعلها تروج لعولمة الإنتاج عن طريق توفير مناخ استثمار ملائم للأعمال الدولية. والشركات متعددة الجنسيات تحاول تعظيم أرباحها مع التقليل إلى أدنى حد المخاطر التي تتعرض لها، بينما تهدف الدول المضيفة إلى تعظيم منفعتها الوطنية مقابل تقديم أقل مستوى من التكاليف.

في اقتصاد معولم، أين انخفاض تكاليف النقل والاتصال أدى إلى تلاشي المسافات الجغرافية، وأين أصبحت الشركات متعددة الجنسيات تفرض شروطها عند توطنها خارج وطنها الأم، ولا تتردد في تغيير وجهتها الجغرافية إذا وجدت فضاءات أكثر جاذبية في بحثها عن أعلى الأرباح وأقل التكاليف. فالخيار

يتعلق بأهداف الشركة من جهة، ومميزات البلد المضيف من جهة أخرى الذي يمنح الجودة والأمان لاستثماراتهم.

إن الشركات التي تلجأ إلى الاستثمار في الخارج تكون غالبا أقدر على المنافسة من الشركات المحلية التوجه فهي تتحمل مخاطر عديدة في الدولة المضيفة قد تؤدي بفشل المشروع الاستثماري. فكون الشركة أجنبية عن المحيط الذي تعمل فيه يجعلها تواجه اختلافات ثقافية واجتماعية ومؤسسية بين اقتصادات الموطن والاقتصادات المضيفة.

إن اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول معينة يتوقف على عوامل جذب هذا الاستثمار والحوافز المقدمة لجذبه إلى هذه الدول، وتبقى هذه العوامل ليست بنفس الأهمية بالنسبة لمختلف أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، كما أنها تتوقف على إستراتيجية الشركة.

وقد بينت الإحصاءات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر أن الدول المتقدمة جاذبة للنسبة الأكبر منه، ونسبة ضئيلة تقتسمها الدول النامية. بينما الدول الصاعدة التي تمكنت من الخروج عن هذا الاستثناء، أصبحت تمثل نموذجا يحتدى به.

والملاحظ أن أهمية توفر الموارد الطبيعية والأسواق الكبيرة للبلد المستقبل للاستثمار قد تضاءلت مع تطور العولمة الاقتصادية. وذلك بسبب ما أحدثته الشركات متعددة الجنسيات من تغييرات على استراتيجياتها التي تحولت من استراتيجيات قائمة على الإنتاج المستقل من الفروع إلى استراتيجيات قائمة على تكامل معقد أصبحت فيه عملية الإنتاج مقسمة إلى أنشطة حسب المواقع.

غير أنه من الملاحظ أن جاذبية الاقتصاديات للاستثمار الأجنبي المباشر في العصر الحديث ترتكز على اندماجها في اقتصاد المعرفة، حيث أصبح الدافع الأول لعمليات إعادة التوطين هو اليد العاملة المؤهلة، البحث عن الموارد المعرفية والتكنولوجية. لذلك أصبح الاستثمار في الرأسمال البشري وتكنولوجيات الإعلام والاتصال عنصر مهم في إستراتيجية الدول.

ومن جهتها الصين استحوذت على معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو الدول النامية، وحصلت على المرتبة الثانية عالميا بعد الو.م.أ جاذبية سنة 2009 ب8,5% من المجموع العالمي، حسب التقرير السنوي لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأنكتاد).

بدأت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتدفق إلى الصين منذ الإصلاحات الاقتصادية في 1978، حين لجأت إلى الانفتاح على التبادلات والاستثمار، ولكن وتيرة هذه التدفقات تتزايد بقوة منذ 1992، ثم بعد فتح قطاع الخدمات بعد انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة سنة 2001.

ومنه نطرح الإشكالية التالية:

لماذا هناك أقاليم أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر من غيرها؟ ولماذا أصبحت الصين من أكبر الدول النامية جاذبية له؟

الأسئلة الفرعية:

- لماذا تلجأ الشركات إلى الاستثمار الأجنبي المباشر؟ ولماذا تسعى الدول إلى جذبه؟

- ماهي أهم العوامل التي تفسر اختيار البلد المضيف وحجم الاستثمار الأجنبي المباشر المستقبل من قبل اقتصاد ما؟ وماهي العوائق التي تقف في وجهه؟

- ماهي عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل اقتصاد المعرفة؟

- ماهي العوامل التي أدت إلى ارتفاع حجم تدفقات بالاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين؟

الفرضيات:

- تلعب الإجراءات التحفيزية الدور الأهم في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الإعفاءات الضريبية، خلق مناطق حرة، حرية تحويل الأرباح.

- تنجذب الاستثمارات الأجنبية نحو المحيط الاقتصادي الكلي المستقر، الهياكل المؤسساتية ذات الجودة العالية، بالإضافة إلى بيئة سياسية ومؤسسية ثابتة وشفافة يمكن التنبؤ لها.

- في ظل البيئة الاقتصادية الجديدة التي تقوم على المعرفة أصبحت الشركات تبحث اليد العاملة عالية التأهيل.

- الصين قطب مهم لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك لاتساع سوقها الداخلية، وفتح أبوابها أمام الرأسمال الأجنبي ، وتعديل قوانينها وإنشاء مناطق صناعية حرة.

أهمية الدراسة:

تعود أهمية الموضوع إلى أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة في عصر العولمة وكبر حجمه مقارنة بمصادر التمويل الأخرى، ورغبة الدول النامية في مواجهة المنافسة الشديدة لجذب ذلك النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يحقق لها الاندماج السليم في الاقتصاد العالمي. كما أن الصين أصبحت تمثل موضوع اهتمام الاقتصاديين في عالم اليوم، وتشهد حجم تدفقات كبير للاستثمار الأجنبي المباشر الكبير في فترة ضئيلة.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى:

- الكشف عن أهم الدوافع التي تجعل الشركات تختار بلد أو إقليم معين لإعادة توطين أنشطتها الإنتاجية، والأدوات التي تستعملها الدولة لإغراء هذه الشركات.
- الاطلاع على تجربة الصين باعتبارها تجربة ناجحة من خلال التعرف على مميزات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الصين، وأساليب جذبه معززة بالبيانات والمؤشرات الاقتصادية.

مبررات الدراسة:

دراسة الاستثمار الأجنبي المباشر ليس بجديد ولكن اهتمام الدول بجذبه زاد الموضوع أهمية، كما أن مفهوم وعوامل الجاذبية تتغير عبر العصور وتتبعها في ذلك استراتيجيات الشركات هذه الأخيرة أصبحت تملك قوة تفاوضية كبيرة. ويعود اختيار الصين كحالة إلى وضعيتها لكن مع اشتداد المنافسة الدولية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وفشل بعض الدول في ذلك ارتأينا إلى التعرف إلى العوامل التي تؤدي إلى جذبه وتم اختيار الصين كحالة باعتبارها من التجارب الناجحة في هذا المجال.

ولوفرة الدراسات التي تعالج إشكالية صعوبة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، تم اختيار تجربة ناجحة للاستفادة منها.

حدود الدراسة:

نلتزم في الدراسة بالحدود التالية:

- نقوم بدراسة بعض العوامل التي تؤثر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين، حسب المعطيات المتوفرة، ونقتصر على العوامل الأكثر تأثيرا حسب خصائص الاقتصاد الصيني.

- فيما يخص فترة الدراسة فهي تتغير حسب البيانات المتوفرة وحسب أهمية الفترة في تفسير العوامل، فقد تم التركيز على السنوات 1949 و1978 عند دراسة خصائص الاقتصاد الصيني لأهميتهما في تفسير توجهاته، بينما تنحصر الفترة المدروسة في (1978-2010) أو (1995-2010) حسب أهمية التغيرات الطارئة على العوامل. وعند انعدام البيانات تتوقف الدراسة قبل سنة 2010.

منهجية الدراسة:

تم الاعتماد على الدراسة الوصفية عند التطرق إلى المفاهيم النظرية، وإلى المنهج الإحصائي من خلال استخدام مؤشرات قياس الأداء فيما يخص الاستثمار الداخل إلى الصين. كذلك، تمت الاستعانة بمختلف أنواع المراجع كالكتب والبحوث والتقارير المتخصصة والبيانات.

خطة البحث:

في الجزء الأول، نقوم بالتطرق إلى المفاهيم الأساسية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر دوافعه وآثاره على الدول المضيفة بدراسة وتحليل التقرير السنوي للاستثمار في العالم الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، ورغبة في وضع تحليل أعمق لعوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، تطرقنا إلى النظريات المفسرة للظاهرة وذلك لتحديد تطابقها مع الواقع العملي وكذا مدى مصداقيتها والتعرف على أهم الدول الجاذبة له.

في الجزء الثاني، نحاول وضع مفهوم لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، تحليل الجانب النظري لمحددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، استنادا إلى إستراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات وخصائص البلد المضيف ثم محاولة التعرف على محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد المعاصر الذي يقوم على المعرفة.

في الجزء الثالث، نعطي نظرة عامة حول الاقتصاد الصيني لنتطرق بعدها إلى التجربة الصينية لمعرفة حجم وأهم العوامل التي أدت إلى ارتفاع نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليها، وكذلك معرفة توزيعها وهيكلها.

صعوبات الدراسة:

تتمثل أهم الصعوبات التي تمت مواجهتها في إعداد هذا البحث في نقص المراجع التي تعالج موضوع الجاذبية، كما أن ربط الجاذبية بالاستثمار الأجنبي المباشر لم يحظ بدراسات مستوفية، إضافة إلى صعوبة الحصول على المعطيات واختلاف الإحصائيات بين المصادر المتاحة واختارت الباحثة الاعتماد على إحصائيات المنظمات الدولية واستخدام أقل عدد منها حتى لا تكون الفروق شاسعة.

الدراسات السابقة:

- د. رضا عبد السلام. **محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة**. المكتبة العصرية. المنصورة. 2007.

قام الدكتور من خلال هذا الكتاب بدراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر وتوصل إلى أن أهم محددات جذب الاستثمار بدول شرق وجنوب شرق آسيا هي: المستويات المرتفعة من النمو الاقتصادي، وضع كل من الاستثمار والادخار المحلي، الاستثمار في العنصر البشري، التقارب الجغرافي مع اليابان والاتحادات الإقليمية. وأن قدرة مصر على جذب الاستثمار يعود إلى أسباب منها: أنها تعاني من البيروقراطية، مشكلات في النظامين الضريبي والتشريعي ومستوى مهارة العامل المصري منخفض.

إن الدراسة التي قام بها الدكتور رضا عبد السلام مهمة جدا وقد تطرقت للنظريات التي تفسر الاستثمار الأجنبي المباشر بدقة. غير أنه لتعدد الجوانب التي عالجها الكتاب، فهو لم يعط التجربة الصينية، التي تعتبر أهم التجارب الناجحة وبسرعة، حقها من الدراسة وركزت على حالة مصر أكثر. ونحاول في هذا البحث أن نتطرق إليها بعمق أكثر.

الفصل الأول:

مفهوم وأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد:

لقد حاز الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات على اهتمام كبير على النطاق العالمي خاصة منذ بداية الثمانينات من القرن العشرين، حيث أصبح من أهم آليات دمج الاقتصاد العالمي، وقد أدى هذا الانتشار الواسع لعمليات تدويل الإنتاج إلى ظهور ما نسميه بعولمة الإنتاج.

وعرفت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تطورا ملحوظا في سنوات التسعينات نتيجة لتكامل الضغوطات الحاصلة بفعل المنافسة الدولية، عمليات التحرير الاقتصادي وانفتاح ميادين جديدة للاستثمار. كذلك الدول النامية أصبحت تسعى إلى البحث عن مصادر خارجية لتمويل خطط التنمية بها بسبب عدم كفاية رؤوس الأموال اللازمة. فأخذت تعمل على جذب رؤوس الأموال الأجنبية وتشجيعها على الانسياب إليها، خاصة وأن معظمها يتوق إلى الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة والاندماج في الاقتصاد العالمي وانفتاح الأسواق على بعضها البعض.

ونحاول في هذا الفصل التطرق في المبحث الأول إلى مفاهيم عامة تخص الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل استيعاب الظاهرة والتعرف على الآثار التي تترتب عنها. في المبحث الثاني، نتطرق إلى أهم النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر. أما في المبحث الثالث، ارتأينا تفسير أسباب الظاهرة أي الدوافع التي تؤدي بالشركات إلى الاستثمار خارج موطنها الأصلي، كما نحاول التعرف على التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم اعتمادا على بيانات مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد).

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاستثمار الأجنبي المباشر:

سيتم التطرق في هذا المبحث إلى بعض المفاهيم المفصلة من أجل وضع الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر حتى يتسنى لنا فهم الظاهرة.

المطلب الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

يعتبر الاستثمار الأجنبي ظاهرة اقتصادية قديمة تجلت منذ الثمانينات من القرن الماضي، وقد تعددت التعاريف التي تناولته ولكنه من الضروري إعطاء تعريف دقيق لهذه الظاهرة.

حسب **الدكتور عبد السلام أبو قحف** "الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء أو كل الاستثمارات في المشروع المعني، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني أو السيطرة الكاملة عليه، فضلا عن قيامه بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة." [1]

أما **منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية** OCDE فترى بأن "الاستثمار الأجنبي المباشر هو نشاط يترجم هدف كيان مقيم في اقتصاد ما للحصول على منفعة دائمة في كيان مقيم في اقتصاد آخر. ويعني مفهوم المنفعة الدائمة من جهة وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، ومن جهة أخرى ممارسة تأثير فعلي في تسيير المؤسسة."[2]

ويعرفه **مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية** CNUCED على أنه "ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكم الإداري بين الشركة في القطر الأم (القطر الذي تنتمي إليه الشركة المستثمرة) وشركة أو وحدة إنتاجية في قطر آخر (القطر المستقبل للاستثمار)." [3]

[1] د. عبد السلام أبو قحف. اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي. دار الجامعة الجديدة. الإسكندرية. 2003. ص366.

[2] Khouri Nabil. Les déterminants de l'investissement direct étranger : étude théorique et analyse empirique. Magistère. ESC Alger. 2002/2003. P12.

[3] حسان خضر. الاستثمار الأجنبي المباشر –تعاريف وقضايا-. مجلة جسر التنمية. المعهد العربي للتخطيط. الكويت. العدد 32. ص5.

من التعريفات السابقة نستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو 'حصة ثابتة للمستثمر المقيم في اقتصاد ما في مشروع مقام في اقتصاد آخر'. وتقودنا إلى التفريق بين نوعين من الاستثمارات الأجنبية: الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر.

فوفقا للمعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي، يكون الاستثمار مباشرا حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأسمال إحدى مؤسسات الأعمال، ومن عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصة كافية عادة لإعطاء المستثمر رأيا في إدارة المؤسسة.[1] لا يتضمن الاستثمار الأجنبي المباشر تحركات رأسمال في شكل حصص ملكية فقط وإنما قد يكون في شكل آلات وتكنولوجيا ومعرفة ومهارات.

أما الاستثمار غير المباشر، فهو يتعلق بشراء المستثمرين للأسهم والسندات والأوراق المالية بهدف اقتنائها لفترة معينة ثم بيعها عندما يرتفع سعرها في السوق المالي والحصول على أرباح إضافية.[2]

ومنه نستنتج أن معيار التمييز بين ما هو مباشر وما هو غير مباشر من الاستثمار يكمن في مسألة التحكم الفعلي في الشركة. إذا كان المستثمر متحكما في الشركة فهو يعد مستثمرا مباشرا. ويتغير مقدار المساهمة في رأسمال الشركة الذي يحدد مقدار التحكم وفق القوانين المختلفة للدول. مثلا في ألمانيا 25%.

أما في حالة المستثمر الذي اشترى أسهما أو سندات لشركة أجنبية، فإن نوع الاستثمار يتحدد بحسب نواياه، فإذا كانت نيته إعادة بيعها وتحقيق أرباح إضافية فإن علاقة هذا المستثمر بالشركة لا تحظى باهتمامه بالضرورة. أما إذا كانت هدف المستثمر من وراء شراء الأسهم هو السيطرة على الشركة أو المشاركة في إدارتها أصبحت عملية الشراء هذه تصبح استثمارا مباشرا.

ومما سبق، نستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على معيارين هما الملكية الأجنبية للرأسمال ودرجة التحكم في المشروع، ويمكن أن يأخذ أحد الأشكال التالية

- إنشاء مؤسسة في دولة أجنبية.

[1] د. أميرة حسب الله محمد. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية –دراسة مقارنة (تركيا – كوريا الجنوبية – مصر). الدار الجامعية (2004-2005). الإسكندرية. ص19.

[2] د. قادري عبد العزيز. الاستثمارات الدولية : التحكيم التجاري الدولي ضمان الاستثمارات. 2004. الجزائر. ص26.

- استثمار أموال في أحد الفروع الأجنبية.
- امتلاك 10% فما أكثر من الرأسمال الاجتماعي لشركة أجنبية.
- إعادة استثمار الأرباح في الفرع الأجنبي.

المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:

تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة من وجهة نظر الشركات الأجنبية بمثابة طريقة تسعى من خلالها إلى تعظيم أرباحها وغزو الأسواق العالمية، وهي تنطوي على التملك الجزئي أو المطلق للطرف الأجنبي لمشروع الاستثمار. وحسب هذا المعيار، يمكن تقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى:

أولا- الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي:

يتمثل في قيام الشركات متعددة الجنسيات بخلق فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة، ويتمثل في احتفاظ المستثمر الأجنبي بحق إدارة المشروع الاستثماري والتحكم في كل عملياته. ونظرا إلى أنه يهدف بالدرجة الأولى إلى تحقيق أقصى ربح، فإنه عند انتقاله إلى البلدان النامية يتجه إلى الأنشطة الأكثر ربحية والتي تتميز بارتفاع معدل العائد على الاستثمار بها مثل البترول، والأنشطة الاستخراجية وأنشطة التجارة.[1] تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من أهم أشكال هذا الاستثمار والمحرك الرئيسي له، حيث لها فروعا متعددة تمتد إلى عدة دول مختلفة وتتميز بالحجم الكبير من حيث المبيعات والإنتاج وتنوعه، وتفوقها التكنولوجي، والانتماء إلى اقتصاديات السوق المتقدمة صناعيا وكذا زيادة درجة التنوع والتكامل، كما أنها تدار مركزيا من مركزها الرئيسي في الوطن الأم.[2] وقد يتم الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي عن طريق شراء هذا الأخير لمؤسسة قائمة في البلد المضيف.

إن الآثار الإيجابية لهذا الشكل من الاستثمار الأجنبي المباشر مهمة جدا بالنسبة للبلد المضيف، فهي تؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات، خلق فرص العمالة مباشرة أو عبر قنوات التوريد والتوزيع، نقل التكنولوجيا والخبرات المعرفية. غير أنه من الملاحظ أن الدول النامية تتخوف منه وما ينتج عنه من

[1] د. نزيه عبد المقصود مبروك. الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية. دار الفكر الجامعي. الإسكندرية. 2007. ص37.
[2] أ. منور أوسرير ود. عليان نذير. حوافز الاستثمار الخاص المباشر. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا. جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف.العدد 2.

التبعية الاقتصادية واحتكار الشركات المتعددة الجنسيات لأسواقها، كما أن الشركات الأجنبية تتخوف من المصادرة والتأميم، عدم تقبل المجتمع للأجانب أو عدم الاستقرار السياسي.

ثانيا- الاستثمارات المشتركة:

هي تلك الاستثمارات التي تتوزع فيها ملكية المشروع وإدارته بين المستثمر الأجنبي والمستثمر الوطني العام أو الخاص، ويجب أن يكون لكل طرف الحق في التحكم الفعلي في المشروع وإلا أصبح ذلك استثمارا غير مباشرا كعقود التراخيص وعقود الإدارة ومشاريع تسليم المفتاح.

والمشروعات المشتركة تقلل من الرأسمال، لأنه عموما التحالفات تؤدي إلى خلق قيمة مضافة وتخفيض التكاليف عندما تحقق اقتصاديات الحجم. فمثلا عندما يندمج بنكين يؤدي هذا إلى تقليص عدد الشبابيك، مصالح المحاسبة أو بطاقات القرض.

كما أن هذه المشروعات المشتركة واسعة الانتشار خاصة في الدول النامية فهي تساعد كلا من الإدارتين على تحقيق أهدافهما والاستفادة من الميزات النسبية للطرف الآخر. فالشركاء المحليون تكون لديهم المعرفة بالسوق المحلية وباللوائح والروتين الحكومي، والشركاء الأجانب يقدمون التكنولوجيا والخبرة الفنية في جميع المجالات[1].

فبعض الدول تنص في قوانينها الداخلية على ضرورة اشتراك القطاع المالي أو الخاص الوطنيين في رأسمال المشروع الأجنبي وهذا يمكنها من فرض رقابتها وسيطرتها خاصة في بعض القطاعات الإستراتيجية كالأنشطة الاستخراجية والبنى التحتية والكهرباء، كما يقلل درجة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد المضيف. وبالنسبة للمستثمر الأجنبي فيمكنه الاستثمار المشترك من تقليل المخاطر السياسية التي قد يتعرض لها من تأميم ومصادرة، التغلب على الصعوبات الثقافية واللغوية والاجتماعية والصعوبات البيروقراطية.

غير أن من عيوب الاستثمارات المشتركة هو أن بعض الشركات الكبيرة الحجم ترفض إقامة مشاريع مشتركة مع المستثمرين المحليين بغرض حماية مزاياها التنافسية، كما أنه في حالة عدم توفر الشريك

[1] د. نزيه عبد المقصود مبروك. مرجع سابق. ص37.

المحلي على القدرات التقنية والإدارية والمالية فإن ذلك يحول دون استفادته من إيجابيات هذا الاستثمار. كما أن احتمال تعارض مصالح الطرفين الأجنبي والمحلي يؤدي إلى حدوث منازعات تؤثر سلبا على قيام المشروع.

ثالثا- مشروعات أو عمليات التجميع:

هي اتفاقية بين الطرف المحلي (عام أو خاص) والطرف الأجنبي يقوم بموجبها الطرف الأجنبي بتزويد الطرف المحلي بمكونات منتج معين لتجميعها، قد تكون عبارة عن أصول مادية أو غير مادية في مقابل عائد مادي يتفق عليه. وتجدر الإشارة إلى أن مشاريع التجميع قد تأخذ شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل لمشروع الاستثمار من قبل الطرف الأجنبي.

وفي هذه الحالة وبالنسبة للمزايا والعيوب سوف يكتسب المشروع مزايا وعيوب النمط الذي ينتمي إليه سواء المشترك أو المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي. وبشكل خاص يعاب على هذا النوع من الاستثمارات قلة نقل للتكنولوجيا، وذلك لخوف الشركات صاحبة المنتج من تفشي أسرار التكنولوجيا المستخدمة في صناعة هذا المنتج حيث تعمد إلى الطرف المحلي بعمليات ميكانيكية بسيطة لا تستحق قدر عالي من التقنية أو التأهيل.[1]

رابعا- الاستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة:

أو ما يعرف بالاستثمار الأجنبي المباشر في شكل عقود امتياز تتراوح بين 20 و 50 سنة ويوجه أساسا إلى مشاريع البنية التحتية كبناء محطات الكهرباء أو المطارات أو الطرق، ثم استغلالها لمدة متفق عليها على أن يعود الاستثمار في نهاية عقد الامتياز إلى الحكومة أو المجتمع، وهو ما يعرف بالمشروعات القائمة على البناء والتشغيل والتحويل (BOT). وهذا النوع مفيد للطرفين حيث أن الدولة تستفيد من رؤوس الأموال التي توفرها الشركات وفي المقابل تستفيد الشركات من فترة الامتياز.[2]

[1] بيوض محمد العيد. تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب. رسالة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية والتسيير. جامعة سطيف. 2011. ص37.
[2] نفس المرجع. نفس الصفحة.

المطلب الثالث: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن الدراسات التي تخص الاستثمار الأجنبي المباشر تشير إلى العديد من الآراء والتوجهات، فالبعض يرى بأنها تنطوي على الكثير من المنافع التي تعود على البلدان المضيفة، والبعض الآخر ينظر إلى هذه البلدان على أنها مستعمرات، خاصة تلك الغنية بالمواد الأولية، تسعى الشركات المتعددة الجنسيات من خلالها إلى تحقيق أقصى ربح ممكن مخلفة أضرارا اقتصادية واجتماعية وحتى سياسية.

كما أن اقتصاديو مجلس الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) يؤكدون على أن الاستثمار الأجنبي المباشر يأتي بمنافع هامة للاقتصاديات المضيفة، لكنه ينطوي عليها في المقابل رهانات وأخطار لا يجب إغفالها. وحسب C.A Michalet، "الرأسمالية العالمية" (1985)، "الشركة متعددة الجنسيات هي في نفس الوقت الخير والشر. فهي من جهة تعتبر كسبب لكل الأضرار[...]. من جهة أخرى، تعتبر أداة في خدمة الإنسانية".

ومنه نستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر له آثار إيجابية وأخرى سلبية على الدول المضيفة، من بينها:

أولا- الآثار الإيجابية:

إن المؤيدين للاستثمار الأجنبي المباشر، وهم أنصار الفكر الرأسمالي، يرون أنه يساهم في تقليص الفجوة بين الدول النامية والدول المتقدمة بما يقدمه من رؤوس أموال نقدية وتكنولوجيا ومعارف إدارية وتسويقية وتنظيمية، كما يؤدي إلى خلق نوع من الديناميكية في الاقتصاد.

وحسب المنظمة العالمية للتجارة، فالاستثمار الأجنبي المباشر يمثل الآلية الأكثر فعالية لنشر الخبرات والرأسمال الإنتاجي في العالم. هذه الآلية تسمح كذلك بتحرير جزء كبير من الطاقة الإنتاجية غير المستغلة في البلدان النامية، وفتح أسواق جديدة للسلع والخدمات في البلدان الصناعية. كما صرح المدير العام للمنظمة السيد Renato Ruggiero (95- 1999)، "الاستثمار الأجنبي المباشر يسهل التقسيم الدولي للعمل مساعدا على حركة عوامل الإنتاج."[1]

[1] Khouri nabil. Op cit. P15.

وحسب صندوق النقد الدولي، فالاستثمار الأجنبي المباشر يكتسي أهمية كبيرة بالنسبة للدول السائرة في طريق النمو، وهو يمثل إسهامات في الرأسمال تحل محل المديونية الخارجية وتترجم ثقة المستثمرين الأجانب في الاقتصاد المضيف، كما يساعد انفتاح البلد على الاقتصاد العالمي.

ومنه يمكن تلخيص أهم الآثار الإيجابية الناتجة عن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولة المضيفة فيما يلي:

- **المساهمة في التنمية:** من خلال توفير رؤوس الأموال الضرورية لتنمية المؤسسات والسوق المالي وخلق محيط أكثر تنافسية، كما أن دخول شركات أجنبية أكثر كفاءة تدفع بالمؤسسات المحلية إلى أن تقوم بمجهودات لتحسين إنتاجيتها وتحسين جودة السلع والخدمات المقدمة من أجل الحفاظ على حصتها في السوق. كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يدر آثارا إيجابية عندما يمول عن طريق الاقتراض المحلي، ويسهم في جذب المدخرات المحلية نحو الأنشطة الأساسية أو الأنشطة المكملة. وتفيد التجارب عن شيوع الاعتماد على رؤوس الأموال الأجنبية في المراحل الأولى من التنمية، فقد اعتمدت انجلترا في القرنين 17 و18 على هولندا، وأسهمت رؤوس الأموال الأجنبية في تمويل التنمية في روسيا والو.م.أ في القرن19.[1]

- **المساهمة في التكوين الرأسمالي:** يمكن أن يحل الاستثمار الأجنبي المباشر محل العجز في الادخار المحلي، والنقص في الرأسمال اللازم لتمويل الاستثمارات. وبما أن معظم الدول النامية تعاني من نقص في رؤوس الأموال اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية، فهي تلجأ غالبا إلى جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لتحصل على رؤوس أموال ذات تكاليف وفوائد منخفضة عوض اللجوء إلى القروض الأجنبية باهظة التكاليف والمضرة بالاقتصاد الوطني على المدى الطويل والقصير. فبالمقارنة مع الدين الخارجي، فإن مزايا هذا الشكل من التمويل للاقتصاد المضيف متعددة؛ فبالإضافة إلى أنه مرن وغير مكلف، فهو لا يصطدم بتغيرات سعر الفائدة. كذلك فالاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى تحقيق إيرادات إضافية للبلدان النامية المضيفة في صورة ضرائب على المشاريع الناجمة عن هذه الاستثمارات.

[1] د. نزيه عيد المقصود مبروك. مرجع سابق. ص25، 26.

- **الأثر على العمالة:** تؤدي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تخفيض نسب البطالة التي تعاني منها أغلب الدول، وهذا يعد أهم الأسباب التي تؤدي بالدول للمنافسة على جذبها، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في رفع مستوى العمالة الناتجة عن المهارات التي تجلبها الشركات الأجنبية. غير أنه في المقابل قد أظهرت التجربة أن الاستثمار الأجنبي المباشر في حالة شراء مؤسسة عمومية تؤدي غالبا إلى حذف مناصب شغل وانتقال الكفاءات إلى المؤسسة المحلية التي قد تكتسب معارف باحتكاكها بالشركات الأجنبية التي تشاركها في سلسلة التوريد. كما أن ممارسات بعض الشركات "الإغراق الاجتماعي" جعل حكومات الدول المضيفة تتخوف من الممارسات غير الشرعية لبعض الشركات الأجنبية التي تقوم باستغلال العمال فيها.

- **الأثر على ميزان المدفوعات:** إذا توجهت الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى القطاعات التي تحل محل الواردات، أو إذا ساهمت في توسيع حجم الصادرات فإنها تؤدي إلى تحسين الميزان التجاري، وكذلك تؤدي هذه الاستثمارات إلى تحسين الحساب المالي بما توفره من النقد الأجنبي. وقد شكك هايمر في صحة القول أن الشركات متعددة الجنسيات تؤدي إلى تعظيم العائد العالمي، وأكد تأثيره على ميزان المدفوعات للدولة المضيفة للاستثمار. وقدم فرنون نموذجا آخر لتقدير أثر الاستثمار الأجنبي على الدخل الوطني وميزان المدفوعات وأشار إلى الفرق بين الاستثمار الأجنبي لإحلال الواردات أو لإعادة التصدير.[1] يختلف آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزان التجاري للدولة المضيفة حسب هدفه، إذا كان يبحث عن الموارد الطبيعية أو العمالة الرخيصة فهو ينمي الفائض بالميزان التجاري، وإذا كان يهدف إلى خدمة السوق المحلي بالدولة المضيفة فهو ينمي العجز في الميزان التجاري.

- **إمداد الدول النامية بحزمة من الأصول المختلفة:** من خلال الشركات متعددة الجنسيات، وتشمل هذه الأصول الرأسمال، التكنولوجيا، المهارات الإدارية، كما أنها قناة يتم عن طريقها تسويق المنتجات دوليا، وهو شيء الدول النامية في أمس الحاجة إليه، وهذه من أهم الأسباب التي أدت بالدول النامية إلى تغيير نظرتها السلبية اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر. ويؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى نقل التقنية والإدارة من خلال تحسين الرأسمال البشري، نقل القدرات التسييرية، جلب التكنولوجيا الحديثة والخبرة الإدارية والمهارات التنظيمية والتي من شأنها أن تضيف زيادة حقيقية إلى القدرة الإنتاجية لهذه

[1] د. علي عباس. إدارة الأعمال الدولية. دار المسيرة. عمان. 2009. ص125.

البلدان. ففي دراسة قام بها picciotto سنة 2003، أظهر أن الاستثمار الأجنبي المباشر له احتمالات أكثر أن ينتج مخرجات إيجابية فيما يخص التكنولوجيا إذا كان تأخر البلد المضيف ضعيفا، وإذا كانت الفجوة كبيرة، فإن المؤسسة المحلية لا يمكنها امتصاص التكنولوجيا التي تجلبها الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وكذلك أظهر keretsi et kollo سنة 1999، أن نقل الخبرات تتوقف على الفجوة بين الكفاءات المحلية وتلك التي تجلبها الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأن الاقتصاديات التي تملك يد عاملة مؤهلة تستفيد أكثر من التكنولوجيا. [1] وعليه، فيمكن للدول المضيفة أن تستفيد بشكل أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر إذا كانت سياسات التعليم والتكوين المهني تشجع تنمية القطاعات ذات المحتوى التكنولوجي العالي. وقد يكون التدفق التكنولوجي أفقيا أو رأسيا، فالتدفق التكنولوجي الأفقي يحدث على سبيل المثال في حالة استحواذ الفرع التابع للشركة الأجنبية على تكنولوجيا جديدة ومن ثم تقوم الشركات المنافسة بنقل تلك التكنولوجيا دون مقابل للشركات التي تمده بالمدخلات والخدمات. ولعل الصفة المميزة للتدفقات التكنولوجية هي ما يطلق عليه الاقتصاديون –الوفورات الخارجية الموجبة– les externalités positives وهي عبارة عن المزايا التي تتحقق للدولة المضيفة، وينتج عنها آثار في تعظيم الكفاءة عن طريق البحوث والتطوير والتدريب الذي تستفيد منه العمالة الوطنية.[2]

- **الآثار الإيجابية الناتجة عن علاقات التشابك الأمامية والخلفية:** التي تربط أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات بأنشطة الشركات المحلية. فالروابط الخلفية تسهم في زيادة إنتاجية وكفاءة أداء الشركات الأخرى، أما الروابط الأمامية فتسهم في تطوير مؤسسات البيع المحلية.[3] كما للشركات الأجنبية آثارا إيجابية على المؤسسات المحلية من خلال زيادة المنافسة خاصة إذا استهدفت السوق المحلي، وفي حالة امتلاك الدولة المضيفة لقدرات إدارية وتكنولوجية يجعل من الشركات الأجنبية مصدرا لرؤوس الأموال فقط فهذا يحفز الشركات المحلية ويزيد من تنافسيتها.

ومما سبق نستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر أصبح وسيلة هامة لنقل التكنولوجيا والمهارات، تسعى الدول إلى جذبه رغبة منها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتفضله على الاستثمار في شكل

[1] Khouri nabil. Op cit. P 36.

[2] زيدان محمد. الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية –نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر-. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا. العدد الأول. 2004. جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف. ص137.

[3] د. أميرة حسب الله محمد. مرجع سابق. ص21.

حافظة الأوراق المالية الذي أثبت فشله نظرا لما أحدثه من أزمات اقتصادية في الدول المضيفة عند خروج هذه الأموال بطريقة مفاجئة وهذا ما حدث في دول شرق آسيا.

ثانيا– الآثار السلبية:

بالإضافة إلى الإيجابيات التي يأتي بها الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن هناك جوانب سلبية، فمعارضو الاستثمار الأجنبي المباشر، وهم أنصار الفكر الماركسي، يرون أنه ليس إلا وسيلة استعمارية جديدة لمواصلة استنزاف الدول النامية، وأن معظمه يوجه إلى القطاعات الخدمية والاستخراجية. وأنها مباراة من طرف واحد تفوز من خلالها الشركات متعددة الجنسيات وليس البلدان المضيفة.

ومن الآثار السلبية التي تنتج عن الاستثمار الأجنبي المباشر، نذكر:

- **ضياع بعض الموارد المالية على البلدان النامية:** عندما تلجأ هذه الأخيرة إلى منح المزايا والإعفاءات الضريبية. وقدر صندوق النقد الدولي أن حوالي 10% من إيرادات الميزانية لبعض الدول المضيفة قد تقل بسبب المزايا الضريبية من أجل تشجيع الاستثمار.[1]

- **خروج مدفوعات خدمة الاستثمار الأجنبي المباشر:** وتتمثل في الأرباح المحولة وتحويلات جزء من مرتبات العاملين الأجانب في المشروعات الاستثمارية إلى بلادهم. ويرى البعض أن الاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلدان النامية تعكس رغبة الرأسماليين في تملك الموارد الطبيعية، اليد العاملة الرخيصة ويتسبب في خروج الرأسمال من هذه الدول عند تحويل الأرباح.

- **القضاء على المؤسسة المحلية:** في بعض الحالات، المنافسة الأجنبية قد تؤدي إلى هدم المؤسسة المحلية. فالشركات الأجنبية تتميز عادة بوضع احتكاري أو شبه احتكاري في أسواق الدول المضيفة، وهذا قد يؤثر سلبا على الشركات المحلية التي تجد مشاكل في تصريف منتجاتها، لذا يستوجب على الدولة المضيفة حماية صناعاتها الناشئة. وعادة الشركة متعددة الجنسيات، بعد أن تقضي على منافسيها المحليين، تستعمل قدرتها الاحتكارية من أجل رفع الأسعار، بالإضافة إلى أن الأثر على

[1] د. نزيه عيد المقصود مبروك. مرجع سابق. ص487.

الموردين المحليين قد يكون محدودا إذا اندمجت المؤسسة عموديا وتنتج هي نفسها معظم العناصر والمكونات.

- **سوء تخصيص الموارد:** وذلك لأن الشركات الأجنبية عادة تمنح أجورا أعلى من الشركات المحلية، وسوء توزيع الدخل يؤدي إلى زيادة الفجوة بين دخول العاملين في المشروعات الوطنية ودخول العاملين في المشروعات الأجنبية. وهو السبب في بعض الأحيان وراء تحول الائتمان المصرفي والعمالة الماهرة من قطاعات الاقتصاد القومي لخدمة هذه الشركات.

- **السيطرة على اقتصاديات البلدان النامية:** حيث أن الشركات تهدف من خلال مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الحصول على أكبر قدر من الربح، وبفعل كبر حجمها يمكنها أن تسيطر على بعض القطاعات في البلد المضيف، وقد تتحول السيطرة الاقتصادية إلى سيطرة سياسية. غير أنه، أي دولة تتمتع بسيادة واستقلالية يمكنها ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر، أي اجتذاب ذلك القدر اللازم منه وفي المجالات المرغوبة.

- **الهيمنة الصناعية:** فنقل التكنولوجيا العصرية قد تؤدي إلى التبعية التكنولوجية للبلد المضيف، بالإضافة إلى أن وجود الشركات الأجنبية قد يؤثر على سيادة الدولة المضيفة من خلال الاعتماد على التكنولوجيا الأجنبية أو الضغوط التي تمارسها هذه الشركات على الأحزاب السياسية وتسعى إلى تحقيق أهدافها الخاصة من خلال التدخل في القرارات السياسية والاقتصادية للحكومات. ومسألة الهيمنة الصناعية تأخذ أهمية بالغة في حالة الشركة المتعددة الجنسيات التي تستخدم خصوصياتها كميزة من أجل دفع حكومة البلد المضيف لتقديم تنازلات. فمثلا في بداية تطور صناعة الإعلام الآلي مثلا، حاولت المؤسسات الحصول على حقوق حصرية لكي تبقى علاماتها هي الوحيدة المنتجة أو المباعة وفرض خدمة ما بعد البيع الخاصة بها والوحيدة التي تقدم خدمات الصيانة.[1]

- **الآثار الثقافية والاجتماعية للاستثمار الأجنبي المباشر:** يمثل هو الآخر موضوع مجادلة، فبإدخالها تكنولوجيات حديثة وأساليب عمل حديثة وتغيير طرق التسيير، تتسبب الشركات الأجنبية بتغييرات ثقافية في البلد المضيف. كذلك يرى البعض أن الاستثمار الأجنبي المباشر يقوم بجلب أنماط

[1] Andrew Harrison et al. Business international et mondialisation : vers une nouvelle europe. De boeck. 2004. Bruxelles. P86.

من الاستهلاك غريبة عن المجتمع المحلي للبلد المضيف وتقضي على الصناعات التقليدية، كما أنها غالبا ما تتهم بالمنافسة غير المشروعة. مثلا، لأنها تستغل الأجور المنخفضة والظروف السيئة للعمل الملاحظة في بعض الدول الأجنبية. تتهم بانتهاك حقوق الإنسان وحقوق العمال في الدول النامية أين السلطات لا تعمل حقيقة على فرض احترام هذه الحقوق.

- **نقل التكنولوجيا ليست مضمونة:** بسبب تحفظ الشركات ولأنها تحتاج إلى قدرات محلية ومالية وبشرية ليست مجتمعة دائما. كما أن مناصب الشغل التي تخلقها قد تكون غير متلائمة مع اليد العاملة الموجودة في الدول النامية، وقد تقوم الشركات المتعددة الجنسيات باحتكار التكنولوجيا الحديثة وتحويل التكنولوجيا المتقادمة.

- **تركز الشركات متعددة الجنسيات:** قد يؤدي إلى زيادة الصادرات، ولكن قد يؤدي كذلك إلى زيادة الواردات المتأتية من الشركة الأم أو فروع أخرى، وهو ما يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات.

- **الأثر على البيئة:** غالبا ما تنقل الشركات المتعددة الجنسيات أنشطة ملوثة للبيئة خارج بلدانها الأصلية وذلك هروبا من التشريعات الصارمة فيها، أو تستخدم تكنولوجيا متقادمة ملوثة للبيئة في البلدان الأخرى.

إن العوائد التي يتحصل عليها البلد من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليه يتوقف إلى حد كبير على سياسات واستراتيجيات كل من البلد والشركات الأجنبية، ومنه فعلى الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي أن تعمل على ترشيده، أي اجتذاب ذلك القدر اللازم في المجالات المرغوبة وفي الوقت المناسب بما يتناسب مع مخططات التنمية.

المطلب الرابع: تأثير التجارة الدولية على الاستثمار الأجنبي المباشر:

قد نفكر أنه مع التوجه العالمي نحو تحرير التجارة، تميل الشركات إلى التصدير عوض الاستثمار في الخارج. غير أننا رأينا أن تحرير التجارة صحبته زيادة في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا يعني أنه هناك دوافع لإعادة توطين الأنشطة أهم بكثير من العوائق التجارية. ونحاول في هذا الفرع معرفة أثر تحرير التجارة الخارجية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة.

في الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية وحتى السبعينات من القرن الماضي، نمت التجارة الدولية بشكل أسرع من نمو الاستثمار الأجنبي المباشر. ولكن الموقف تغير منذ ثمانينات القرن العشرين عندما بدأ الاستثمار الأجنبي المباشر في التزايد بشكل حاد وبمعدلات تفوق حجم التجارة الدولية، فمثلا في الفترة ما بين 1995 و1997 نمت قيمة السلع العابرة للحدود الدولية بمعدل أقل من 60% بينما في ذات الفترة نما الاستثمار الأجنبي المباشر بالضعف تقريبا. مع العلم أن التجارة بين الفروع تمثل 40% من التجارة الدولية.

إن التحليل النظري لآثار الشركات متعددة الجنسيات على التجارة الخارجية للدولة المضيفة والدولة الأم أو بين الدولة المضيفة والدول الأخرى تدرس نوعين من الآثار: أثر إحلالي وأثر تكاملي.

- **أثر إحلالي:** إن إدخال حقوق جمركية على المنتجات المستوردة تؤدي إلى رفع أسعارها، في هذه الحالة تفضل الشركات الاستثمار عن طريق خلق فروع لها عوض التصدير إلى الدول التي تملك فيها حصة كبيرة من السوق. كما أنه عندما لا تقوم الدولة المضيفة باستيراد بعض المنتجات التي تقوم الشركات الأجنبية بإنتاجها، يؤدي هذا إلى تقليص الواردات، وهذا ما يفسر العلاقة الاحلالية بين التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر. غير أنه في حالة الواردات من السلع الوسيطة فيتوقع زيادتها إذا لم يتم الحصول عليها في الدولة المضيفة.

- **أثر تكاملي:** إن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تتوقف على السياسة التجارية للدولة، حيث أن إتباع سياسة انفتاحية في الدولة المضيفة يؤدي إلى تدفق الاستثمار المباشر إليها. كما أنه غالبا ما يهدف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تعزيز نتائج الصادرات للدول النامية من خلال الشركات متعددة

الجنسيات. وتنص النظرية النيوكلاسيكية الحديثة على أن هناك علاقة إيجابية بين التحرير التجاري والاستثمار الأجنبي المباشر، فحسب نظرية Mundell 1957 التي طورها Kojima 1978، فإن تصدير صناعات نحو البلدان أين توجد ميزة خاصة ثم إعادة تصديرها له تأثير على تحفيز التجارة الدولية[1].

واكتشف برينارد 1995 سبب آخر لتلك العلاقة التكاملية بين كل من التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر، فالشركات متعددة الجنسيات تمتلك حقوق الملكية الفكرية وميزات خاصة كالتكنولوجيا والعلامات التجارية والبراءات... والتي تمكنها من اقتناص نصيب أكبر من السوق الخارجي، ومن ثم تزيد من حجم كل من التجارة والاستثمار من وإلى السوق الذي تعمل به.[2]

حسب Purvis 1972، فإن أثر رؤوس الأموال على كثافة المبادلات يتوقف على الاختلافات في العمليات الإنتاجية في الشركة الأم وفي الفروع. إذا كانت مختلفة فإن ذلك يؤدي إلى زيادة التجارة الدولية، والعكس، كلما كانت تلك العمليات متماثلة أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر بديلا عن التجارة الدولية.[3]

أما في الدراسة التي قام بها Mucchielli عام 2001، تبين أن الشركات متعددة الجنسيات في فرنسا ينتج عنها أثر تكاملي قوي للتجارة داخل الشركة (بين الفروع)، وأثر إحلالي بين الشركات فيما بينها.[4]

[1] Fabienne Menegaldo. Investissement direct étranger et commerce international. www.defi-univ.org/IMG/pdf/0021.pdf. Vu le 12 Février 2011.

[2] د. رضا عبد السلام. مرجع سابق. ص74، 76.

[3] Fabienne Menegaldo .Op cit.

[4] Jean- Louis Mucchielli. Multinationales et mondialisation. Edition du seuil. Paris. 1998. P271.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر:

ظهرت النظريات التي تعالج الاستثمار الأجنبي المباشر منذ الخمسينات من القرن الماضي، وركزت أولى هذه النظريات على المنافسة التامة في الأسواق المحلية للدول المضيفة، ولكن مع تغير استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات وتغيير نظرة الدول المضيفة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر، سرعان ما أثبت الواقع فشل هذه النظريات في تفسير الظاهرة، فظهرت النظريات القائمة على المنافسة الاحتكارية. ولكن، تدريجيا، تطورت محددات الاستثمار الأجنبي المباشر بتطور استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات وتغيرت النظريات التي تحكم هذا النوع من الاستثمار. ومن أهم النظريات ما يلي:

المطلب الأول: النظريات التي تفترض كمال السوق:

أولا- فرضية الفرق في العائد:

تعتبر هذه الفرضية أولى محاولات شرح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويفترض أن الرأسمال ينتقل من البلدان أين معدل العائد منخفض نحو البلدان أين معدل العائد مرتفع، وهذا يقود إلى تساوي معدلات العائد. ومنه الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى المساواة بين العائد الحدي والتكلفة الحدية للرأسمال.[1]

ما يعاب على هذه الفرضية هو أنها لم تميز بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر، فأسباب وآثار كلا النوعين من الاستثمار لابد أن تختلف. كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتضمن رأس المال فقط بل أيضا التكنولوجيا والمهارة والإدارة.

ثانيا- فرضية تنويع المحفظة:

تقوم الفرضية على أن الاختيار بين مختلف المشروعات يتم ليس فقط على حساب معدل العائد بل كذلك درجة الخطر، وفكرة تنويع المحفظة في حالة الاستثمار غير المباشر تبقى صحيحة في حالة الاستثمار المباشر. بذلك فإن تنقل رؤوس الأموال سيكون مقيدا بالرغبة في التقليل أو الحد من المخاطر الذي يتحقق عن طريق التنويع.[2]

[1] Imad A. Moosa. Foreign direct investment: Theory, evidence and practice. Palgrave. N.Y. 2002. P24,26,27
[2] IBID.

ثالثا- فرضية حجم السوق:

يتحدد حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولة المستقبلة حسب حجم السوق، الذي يقاس بمبيعات الشركات متعددة الجنسيات في هذا البلد أو الناتج المحلي الخام (حجم الاقتصاد). فبمجرد أن حجم السوق في بلد معين وصل إلى مستوى يسمح باستغلال وفورات الحجم، أصبح هذا البلد هدفا محتملا لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن جهته Balassa (1966) أشار إلى أن السوق الكبيرة الحجم بما فيه الكفاية تسمح بتخصص عوامل الإنتاج وهذا يؤدي إلى تخفيض التكلفة مما يجعلها وجهة ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر.[1]

لقد أعطت هذه النظريات تفسيرات مهمة للاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنها أثبتت فشلها في تفسير الارتفاع الكبير للاستثمارات الأجنبية المباشرة بعد الحرب العالمية الثانية.

المطلب الثاني: النظريات التي تفترض عدم كمال السوق:

تقوم النظريات التي تفترض عدم كمال السوق على افتراض غياب المنافسة الكاملة في الأسواق لتحليل أسباب توجه الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الدول المضيفة. ومن بينها:

أولا- نظرية هايمر: (نظرية المزايا الاحتكارية)

تفترض النظريات التي تقوم على عدم كمال الأسواق حسب هود وينغ، وجود علاقة عكسية بين المنافسة في الأسواق الأجنبية وبين اتجاه استثمارات تلك الشركات إلى هناك. ويتفق في ذلك كلا من باري Parry وكيفز Caves، حيث يؤكدان على وجود ارتباطا وثيقا بين كلا من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الشركات متعددة الجنسيات، وبين توافر أو امتلاك بعض المزايا النسبية لتلك الشركات بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة، فالدافع إلى اتجاه الشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمارات الخارجية هو وجود ميزة تستطيع الاستفادة منها.[2]

[1] IBID.

[2] أ. منور أوسرير ود. عليان نذير. مرجع سابق. ص108، 109.

وكان هايمر أول اقتصادي يشير إلى أن هيكل السوق وخصائص الشركات المستثمرة يمكنها تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، فحسب هذه النظرية عندما تفتح شركة ما فرعا في دولة أجنبية فإنها تواجه العديد من العقبات في منافسة الشركات المحلية. وهذه العقبات تنتج عن الاختلافات في اللغة، الثقافات، نظام العدالة واختلافات أخرى بين البلدان. لهذا كان على الشركة أن تمتلك بعض المزايا الناشئة عن الأصول غير الملموسة مثل العلامة التجارية، براءات الاختراع المحمية، التكنولوجيا والمهارات الإدارية وعوامل أخرى خاصة بالشركة وهذه المزايا تزيد من تنافسية الشركة مقارنة بالشركات المحلية. ويرى Kindelberger أن الميزة النسبية يجب أن تكون قابلة للتحويل إلى الفروع الأجنبية للشركة، ويجب أن تكون مهمة بما يكفي للتغلب على العوائق.

من الانتقادات الموجهة إلى هذه النظرية هي أنها لا تفسر لماذا الشركات تقوم باستغلال الميزة الخاصة بالإنتاج بالبلد الأم ثم التصدير الذي يعتبر بديلا للاستثمار الأجنبي المباشر. كما أن النموذج الاحتكاري يمثل النموذج الأمريكي فقط.، بشكل مبسط، في حين أن الاستثمارات الأجنبية اليابانية تتم عادة على يد شركات صغرى ومتوسطة الحجم في ظل هياكل سوقية تنافسية نسبيا. بالإضافة إلى ذلك، فإن الشركات اليابانية تقوم بنقل التكنولوجيا المكثفة للعمالة والتي لا تعتمد بشكل كبير على تكنولوجيا الإنتاج.[1]

ثانيا– نظرية ردة الفعل:

اقترح Knickerbocker (1973)، أنه في بيئة أعمال يسودها احتكار القلة، عندما تقوم الشركة الرائدة بالاستثمار الأجنبي فإن الشركات التابعة في نفس الصناعة تقوم هي الأخرى بذلك من أجل الحفاظ على حصتها في السوق، لأن ذلك قد يفسر من طرف المنافسين كتهديد لحصتهم السوقية. ومن جهته Agarwal (1980)، أشار إلى أن الآثار المترتبة على ردود الفعل في حالة احتكار القلة هي أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى زيادة المنافسة وانخفاض احتكار القلة. [2]

أعطت نظرية ردة الفعل تفسيرا مهما الاستثمارات الأجنبية المباشرة الناتجة عن التقليد، أي أن انتقال الشركات الرائدة في صناعة معينة يجعل من البلد أو الإقليم وجهة ملائمة من قبل الشركات التابعة في نفس الصناعة.

[1] د. رضا عبد السلام. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة. المكتبة العصرية. المنصورة. 2007. ص44.
[2] Imad A. Moosa. Op cit. P41, 42.

ثالثا- نظرية دورة حياة المنتج: (لفرنون)

قدم فرنون تفسيرا للاستثمار الأجنبي المباشر خاصة بالنسبة للمنتجات الصناعية التي تتميز بتكنولوجيا متقدمة ومرونة طلب عالية. حيث أنه في البداية تحتفظ الدولة المنتجة للسلعة بميزة تنافسية فريدة، ثم تفقدها بعد فترة معينة وتصبح مستوردة لها. وتمر السلعة حسب النظرية بعدة مراحل:

أ- مرحلة الإنتاج (الظهور) والبيع في السوق المحلي: الدفعة الأولى من إنتاج السلعة تكون عالية التكلفة، لا يشتريها من السوق إلا نخبة الأغنياء، كما أن عرض السلعة يكون محدودا لفترة.

ب- مرحلة النمو والتصدير: في هذه المرحلة يزيد الطلب على السلعة بصورة كبيرة فتبدأ بالتصدير نحو الخارج، و في نهاية هذه المرحلة تشدد الشركة من حملتها الترويجية الموجهة نحو المستهلكين مركزة على جودة السلعة و فوائدها.

ت- مرحلة النضج: يهدف الترويج في هذه المرحلة إلى تذكير المستهلك و استمرار مستوى جودته. تبدأ الشركة بتطوير إستراتيجيتها الترويجية عن طريق نقل مراكز الإنتاج و التوزيع إلى أماكن قريبة من الأسواق الخارجية التي أصبحت مهددة إما بسب دخول منافسين جدد أو بسب أن الدولة المستوردة أصبحت تفرض قيودا حمائية مثل الرسوم الجمركية. ثم تصبح السلعة شائعة وتتسرب المعلومات عن التركية الفنية و التكنولوجيا المستخدمة.

ث-مرحلة الانحدار والتدهور: تفقد الدولة ميزتها التنافسية وتصبح مستوردة لهذه السلعة.[1]

كما حاول فرنون تفسير النمو المفاجئ للاستثمارات الأمريكية إلى أوروبا ووجد أنه لم يكن نتيجة التنافسية الأوروبية كما يظن Scheiber في كتابه 'التحدي الأمريكي' ولكن بالعكس، هذا كان بسبب التأخر التكنولوجي للاقتصاديات الأوروبية بالنسبة للاقتصاد الأمريكي.[2] غير أنه ابتداء من الستينات، اقتصاديات المجموعة الأوروبية تمكنت من اللحاق بالشركات الأمريكية في مجال التكنولوجيا وأصبحت قادرة على صنع المنتجات التي كانت الشركات الأمريكية تحتكرها، وعلاوة على ذلك أصبحت تقوم بذلك بتكاليف إنتاج الوحدة أقل.

[1] د. علي عباس. مرجع سابق. ص151، 152، 153.

[2] Nabil Khouri. Op cit. P71.

وكمثال على هذه النظرية: أول جهاز الكمبيوتر الشخصي وضعته الشركتان الأمريكيتان IBM و Apple Computers، وتصدره إلى الأسواق الأجنبية. ثم أصبحت الو.م.أ مستوردة للكمبيوتر من اليابان وكوريا وتايوان أين تقوم بإنتاجه شركات محلية في هذه البلدان أو فروع لشركات أمريكية متوطنة في هذه البلدان.[1]

كما أن العديد من الصناعات كالصناعات الالكترونية مثل الحاسبات تؤيد الافتراضات التي تقوم عليها النظرية، حيث بدأت تلك الصناعة في الولايات المتحدة ثم انتشرت بعد ذلك في المملكة المتحدة وألمانيا الغربية –في ذلك الوقت– وفرنسا واليابان، ثم امتد إنتاج الحاسبات إلى الدول النامية الآخذة في التقدم بخطوات متسارعة مثل كوريا الجنوبية وتايوان. وعلى الرغم من ذلك، إلا أنه عند البحث في تطور إنتاج بعض المنتجات يصعب تطبيق هذه النظرية، خاصة بالنسبة للسلع الفاخرة مثل السيارات الفخمة.

وعموما نجحت النظرية في شرح نمو الاستثمارات المباشرة العالمية في الفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، وفي شرح نمو الاستثمارات الأجنبية الأمريكية في دول غرب أوروبا، وفي الدول النامية. ولكنها لم تفسر الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تهدف إلى خدمة السوق المحلي بالدولة المضيفة وليس التصدير. كذلك انتقدت نظرية دورة حياة المنتج الدولي في عدم تقديمها تفسيرا مقبولا لأسباب تفضيل الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق للمشروعات الإنتاجية خارج الدولة الأم بدل الأشكال الأخرى من الاستثمار كعقود التراخيص الخاصة بالإنتاج والتسويق.[2]

رابعا– نظرية الحماية:

حسب هذه النظرية، تفضل الشركات متعددة الجنسيات التوطين في البلد المضيف عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر عوض الأشكال الأخرى من الاستثمار بهدف حماية المزايا المطلقة التي تتمتع بها الشركة بالمقارنة مع الشركات الوطنية في البلد المضيف. وبالتالي يتم تبادل أنشطة البحث والتطوير وكذلك الابتكارات في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة، براءات الاختراع، العلامة بين الشركة الأم وفروعها منعا من تسرب المعلومات والحد من التقليد وحماية الاختراعات الجديدة.

[1] Imad A. Moosa. Op cit. P39

[2] أ. منور أوسرير ود. عليان نذير. مرجع سابق. ص112.

ويعني مصطلح التوطين « internalisation »؛ منع تسرب الأصول غير الملموسة خارج الشركة بهدف احتفاظها على المزايا التنافسية بطريقة تسمح بالحفاظ على مركزها التنافسي في السوق، عكس عدم التوطين « externalisation »؛ الذي يعني السماح للآخرين باستعمال هذه المزايا ببيعها لهم.[1]

توصلت النظرية إلى حد بعيد في شرح تفضيل الشركات الأجنبية الاستثمار المباشر في البلد المضيف بدل التصدير أو الأشكال الأخرى من الاستثمار غير المباشر. لكنها أغفلت المزايا المكانية كعامل محدد لموقع الاستثمار.

خامسا- النظرية الانتقائية (OLI): لDunning

تعد نظرية شاملة في تفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي تجمع وتربط العناصر الأساسية للتفسيرات المختلفة. حيث يفترض دونينغ أنه لابد من توافر ثلاثة شروط أساسية حتى يتم اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج:

- مزايا الملكية Ownership advantage: أو المزايا الاحتكارية التي تحوزها الشركات المستثمرة في الخارج بالمقارنة بالشركات المحلية في الاقتصاد المضيف. وتتمثل هذه المزايا في تملك الشركة أصولا غير منظورة مثل التسويق، التمويل، المعرفة الفنية والتكنولوجيا المتقدمة، بالإضافة إلى مزايا الحجم مثل القدرة على تنويع المنتج، سهولة الوصول إلى أسواق الإنتاج، اقتصاديات الحجم الكبير.

- مزايا الموقع Location advantage : أو المزايا المكانية للدولة المضيفة، مثل اتساع حجم السوق، انخفاض تكاليف عوامل الإنتاج، الاستقرار السياسي، جودة البنى التحتية، حوافز استثمار مختلفة.

- مزايا الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية Internalization advantage : تقوم الشركة بالاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية في صورة استثمار أجنبي أفضل من استخدامها عن طريق البيع أو التأجير أو الترخيص.

[1] بوناب سامية. المقاربة التسويقية لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للأقاليم. 2004. ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة سطيف. ص32، 33.

بالنسبة لدننغ، فإن اختيار أسلوب النفاذ إلى الأسواق يتوقف على هذه المزايا الثلاث حيث تفضل الشركة الاستثمار الأجنبي المباشر إذا كانت تملك المزايا الثلاث (OLI). بيع تراخيص أو الاتفاق التعاقدي إذا لم تكن تملك إلا الميزة الخاصة O، وتفضل التصدير إذا كانت تملك ميزة خاصة وميزة الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية (OI). وهذا ما يبينه الجدول التالي:[1]

الجدول رقم1: اختيار الموقع في نموذج (OLI) لدنينغ.

أسلوب النفاذ إلى الأسواق	O	L	I
استثمار مباشر	+	+	+
تصدير	+	–	+
ترخيص	+	–	–

اعتمد النموذج الانتقائي لدننغ على دراسات ونظريات المنظمات الصناعية حيث قام بدمج ثلاثة مداخل محددة للاستثمار في الإقليم الأجنبي، مما أكسبها قدرة أكبر من النظريات الأخرى على شرح الظاهرة.

سادسا– نظرية الموقع:

حسب هذه النظرية، فإن الشركات متعددة الجنسيات تلجأ إلى الاستثمار الأجنبي المباشر عوض التصدير بسبب عدم حركية بعض عوامل الإنتاج كالعمل والموارد الطبيعية. كما أن هذه الشركات قبل أن تقوم باتخاذ قرارها بالاستثمار في الخارج، تقوم بدراسة العوامل الموقعية الخاصة بالبلد المضيف لاختيار المواقع الأكثر ملاءمة لأنشطتها. ومن هذه العوامل:

– العوامل المرتبطة بالسوق: كحجم السوق.

– العوامل المرتبطة بالتكاليف: كالقرب من المواد الأولية، توافر اليد العاملة وانخفاض تكلفتها، انخفاض تكاليف النقل.

[1] Jean-Louis Amelon & Jean-Marie Cardebat. Les nouveaux défis de l'internationalisation. De boeck. Bruxelles 2010. P142.

– العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار: مدى قبول الاستثمارات الأجنبية، الاستقرار السياسي، مدى استقرار سعر الصرف، نظام الضرائب، توفر البنية الأساسية.

– الحوافز والامتيازات والتسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب.

– عوامل أخرى: الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توافر الموارد الطبيعية، القيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال إلى الخارج.[1]

لقد نجحت نظرية الموقع إلى حد كبير في تفسير سبب اختيار موقع معين للاستثمار. فمثلا استنادا لهذه العوامل نجد أن بعض البلدان النامية الغنية بالمواد الأولية مثل البترول تجذب أنشطة النقب والتكرير وأن بعض الشركات الأمريكية تفضل إنشاء مصانع في المكسيك عوض كندا. وكذلك نجد أن بعض الأنشطة التي تحتاج إلى جودة عمل عالية والتي لا تكون فيها علاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والأجور المنخفضة مثلا كالبنوك والمالية أو البحث والتطوير يكون موقعها الدول أين الإنتاجية تكون أهم من مستوى الأجور المنخفضة.

سابعا– نظرية الموقع المعدلة:

بالإضافة إلى العوامل المدرجة في نظرية الموقع، تتضمن نظرية الموقع المعدلة محددات أخرى من شأنها التأثير في قرار الاستثمار في الخارج، حيث تقسم هذه العوامل إلى ثلاث مجموعات وهي:

1– العوامل الشرطية: وتشمل:

– خصائص السلعة: نوعها، منفعتها والعوامل الضرورية لإنتاجها.

– خصائص الدولة المضيفة: مثل حجم السوق، الاستقرار السياسي، مدى توافر الموارد الطبيعية، جودة البنية التحتية...الخ.

– العلاقات الدولية: مثل الاتفاقيات المبرمة بين الدولة الأم والدولة المضيفة أو بين الدولة المضيفة والدول الأخرى.

2– العوامل الدافعة: وتشمل:

[1] د. أميرة حسب الله محمد. مرجع سابق. ص32.

- الخصائص المميزة للشركة: المزايا التنافسية.
- الموضع التنافسي للشركة: قدرتها على مواجهة الأخطار والتهديدات.

3- العوامل الحاكمة: وتشمل:

- خصائص الدولة المضيفة من حيث القوانين واللوائح والتحفيزات التي تؤثر في الاستثمارات.
- خصائص الدولة الأم: القوانين واللوائح الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال.
- العوامل الدولية: المواثيق الدولية المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المطلب الثالث: نظريات أخرى مفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر:

أولا- فرضية التمويل الداخلي:

تقوم هذه النظرية على أهمية التمويل في أخذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، والتمويل الداخلي يعني إمكانية الفرع المتواجد في البلد المضيف من الحصول على التمويل من أجل التوسع. وتفسر هذه الفرضية أكثر انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية لسببين: وجود عوائق لحركة رؤوس الأموال وعدم كفاية أسواق رؤوس الأموال.

ثانيا- فرضية العملات وتأثير سعر الصرف:

Aliber (1970-1971)، طرح فرضية لمحاولة تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، ترتكز على القوة النسبية للعملات. تسلم هذه الفرضية بأن الشركات التابعة للبلد ذات عملة قوية تقوم بالاستثمار في الخارج وتصبح مصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر، والدول ذات العملة الضعيفة تكون مستقبلة للاستثمار الأجنبي المباشر لأنها أكثر كفاءة للتحوط من مخاطر الصرف الأجنبي.[1]

[1] Imad A. Moosa. Op cit. P43, 44.

ثالثا- ألماس بورتر: le diamant de porter

قام بورتر بدراسة مجموعة تتكون من عشر دول، اقترح من خلالها أربعة عوامل لتحديد ميزة البلد التي تؤدي إلى التنافسية الدولية، وهي:

أ- الهبات من العوامل: وتتمثل هذه العوامل في العوامل الأساسية والعوامل المكتسبة. والعوامل الأساسية تشمل الموارد الطبيعية، المناخ والخبرات العامة لقوة العمل. أما العوامل المكتسبة تشمل وسائل الاتصال المتطورة، قوة عمل مؤهلة، خدمات مساعدة متخصصة. وهذه العوامل الأكثر أهمية لتكوين مزايا التنافسية.

ب- شروط الطلب: يرى بورتر أن طبيعة الطلب في السوق الأصلي تكتسي أهمية بالغة في توطين الشركات الأجنبية، حيث أن نوع السلع المطلوبة ورغبات المستهلكين خاصة في البلدان التي يتميز مستهلكوها بصعوبة إرضائهم تجعل الشركات الكبرى تحتفظ بتقدم على منافسيها.

ت- صناعات مرتبطة وداعمة: تؤثر هذه الصناعات في قرار الشركة في نقل نشاطاتها. والصناعات المرتبطة هي تلك التي تتميز أنشطتها بالتكامل أو التشابه مثل المنتجات الكيميائية وحبر الطبع في ألمانيا، والصناعات الداعمة لبعضها هي تلك التي تمنح المواد الأولية أو مكونات وعوامل إنتاج أخرى، مثلا منتجو الأحذية ومنتجو الجلد في إيطاليا.

ث- إستراتيجية وهيكل ووضعية الشركة: أوضح بورتر أهمية التناسق بين استراتيجيات وأهداف المؤسسة وكذا تنظيم المؤسسات في الصناعة من جهة، ومصدر الميزات التنافسية من جهة أخرى. كما أوضح أن منافسة وطنية قوية تؤدي إلى دفع الصناعة إلى الابتكار والعصرنة.[1]

تعالج النظرية أساسا الخصائص الهيكلية للموارد والأسواق والصناعات في بلد معين التي تؤدي إلى زيادة التنافسية للدول والتي تعتبر عامل من عوامل جاذبية الأقاليم. وبينما النظريات التقليدية كانت تركز على وفرة الموارد الطبيعية، أكد بورتر على الميزات المكتسبة وضرورة الابتكار باستمرار. غير أن رؤية بورتر تبقى متحركة وليست ساكنة.

[1] Andrew Harrison et al. Op cit. P355, 356.

المبحث الثالث: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر:

لقد مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمراحل تاريخية مختلفة ومتفاوتة متأثرا بالأوضاع الاقتصادية والسياسية التي سادت العالم، وقد تم تقسيم هذه المراحل كالتالي:

1- **مرحلة ما قبل الحرب العالمية الأولى:** عرف الاستثمار الأجنبي المباشر ازدهارا في الفترة (1800-1914)، حيث سادت عوامل اقتصادية وسياسية مناسبة نتيجة لقيام الثورة الصناعية، من بينها: انخفاض الأخطار المصاحبة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، توافر الفرص الاستثمارية في المستعمرات، ثبات أسعار الصرف في ظل قاعدة الذهب، حرية حركة الرأسمال والتجارة. فاتجهت الدول الصناعية الكبرى لتوسيع أسواقها واستغلال الثروات الطبيعية التي تحتاج إليها.[1] ثم أنه خلال القرن19 وحتى 1920، عرف الاقتصاد عصر الصناعية، كانت المؤسسات أساسا عبارة عن مصانع وكانت المواد الأولية مورد حيوي، وكان الزبائن يكتفون بما تقدمه السوق. وبرزت دول أوروبا الغربية وخاصة بريطانيا في مجال الاستثمار الدولي، إذ تسببت النهضة الصناعية في تركيز قواها الإنتاجية في مجال التصنيع، واستيراد مقدارا كبيرا من احتياجاتها من المواد الأولية من الخارج، حيث استحوذت على 45% من المخزون العالمي للاستثمار المباشر عام 1914. وقد توجهت الاستثمارات الدولية في هذه المرحلة إلى القارة الأوروبية، وساعدت في نمو الثورة الصناعية فيها. ثم توجه قسم كبير منها، في نهاية القرن19 إلى الدول المنتجة للمواد الأولية كالو.م.أ وكندا والأرجنتين وأستراليا ونيوزلاندا والهند. ولم تستقطب الدول النامية في آسيا وإفريقيا إلا قدرا ضئيلا لا يتجاوز 6.8% من مجموعها. واستمر هذا التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي حتى عام 1913، أما القطاعات الاقتصادية التي كانت مركز الاستثمار الدولي في هذه المرحلة، فهي قطاع النقل في السكك الحديدية الذي حظي بنسبة 40.6% من مجموع الاستثمارات الدولية، يليه القروض العامة بنسبة 29.5%، ثم الاستثمار في المواد الأولية بنسبة 10.3%، والمصارف والبيوت المالية بنسبة 8.4% وأخيرا التجارة والصناعة بنسبة 5.5%.[2]

[1] أ. منور أوسرير ود. عليان نذير. مرجع سابق. ص113.
[2] د. دريد محمود السامرائي. الاستثمار الأجنبي: المعوقات والضمانات القانونية. مركز دراسات الوحدة العربية. بيروت. 2006. ص72.

2- **مرحلة مابين الحربين العالميتين:** شهد الاستثمار الدولي في هذه الفترة تراجعا كبيرا بسبب عدم الاستقرار الاقتصادي والسياسي، لاسيما الكساد الاقتصادي الكبير الذي حل بالنظام الرأسمالي وانهيار قاعدة الذهب وما صاحبه من زيادة انكماش حجم الإقراض الخاص. كذلك تسببت الحرب العالمية الأولى في تغير القوى في مجال الاستثمار الأجنبي، حيث برزت الو.م.أ في حين فقدت كل من بريطانيا وفرنسا أهم استثماراتها في الخارج. كما تميزت هذه الفترة بانتقال رؤوس الأموال بين الدول المتقدمة مع بعضها.

3- **مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية:** إن أهم الآثار التي ترتبت على قيام الحرب العالمية الثانية تجسدت في تصفية كثير من الاستثمارات الدولية. فقد تم بيع كثير منها، ودمر بعضها، وتمت مصادرة جانب مهم منها نظرا لما صاحب الحرب من ظروف سياسية وعسكرية واجتماعية في الشرق والغرب. وتميزت هذه الفترة في زيادة أهمية الو.م.أ باعتبارها مركزا رئيسيا لتصدير رؤوس الأموال إلى الخارج سواء للدول المتقدمة أو النامية، وانتقال الأموال من الو.م.أ والاتحاد السوفياتي سابقا إلى الدول المختلفة في هيئة قروض وإعانات بهدف إعادة إعمارها وتنمية اقتصادياتها.[1] كما أن وجهة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تنوعت بسبب رغبة الشركات متعددة الجنسيات في الحصول على إمدادات من المواد الخام والنفط من البلدان النامية. غير أن القيود على تحركات رؤوس الأموال الأجنبية ظلت قوية حتى الثمانينات.

4- **مرحلة ما بعد الثمانينات:** عرف تدفق الاستثمارات الأجنبية تزايدا كبيرا في منتصف الثمانينات بمقدار يفوق التجارة الدولية بحوالي مرتين، والناتج الداخلي الخام (PIB) العالمي بأكثر من ثلاث مرات. ويرجع ذلك إلى موجة التحرير التي شهدها العالم والتي تتمثل في إلغاء العوائق على حركة رؤوس الأموال الوافدة. في 1985، نمت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأوروبية واليابانية بسبب ارتفاع سعر المارك والين مقابل الدولار، الشيء الذي شجع على إعادة توطين الشركات الألمانية واليابانية. وقد استمر التطور السريع لتدفقات الاستثمارات الدولية المباشرة، حيث أصبحت تمثل في نهاية التسعينات 6% إلى 7% من الاستثمار المحلي للبلدان المصنعة.[2] وهذا راجع أساسا إلى تغير وجهة نظر العديد من الدول تجاه الاستثمارات الأجنبية، وحاجة الدول النامية إلى رؤوس أموال أجنبية. كذلك ما ميز مرحلة التسعينات هو

[1] د. دريد محمود السامرائي. مرجع سابق. ص74.
[2] بوناب سامية. مرجع سابق. ص8، 9.

النمو الكبير لحصة قطاع الخدمات في الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذا عرف هذا الأخير وجهات جديدة تمثلت في البلدان الناشئة (خاصة الشرق الأقصى).

تميزت فترة التسعينات بتزايد الاستثمار الأجنبي المباشر بسبب:

- قيام عدد كبير من الدول النامية بتطبيق برامج الإصلاح والتحرر الاقتصادي التي تهدف إلى تحرير التجارة والاستثمارات وزيادة دور القطاع الخاص.

- أدركت الدول النامية منافع الاستثمار الأجنبي المباشر ليس فقط كمصدر للتمويل وإنما كوسيلة فعالة لإحداث التنمية المتواصلة مقارنة بمصادر التمويل الأخرى لاسيما القروض.

- التوسع في استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة لتجنب كافة أنواع القيود الجمركية سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة.

- اتساع نطاق العولمة والتوسع في الأنشطة الدولية للشركات دولية النشاط.[1]

ومنذ نهاية الثمانينات، شهد العالم تزايدا في عمليات التملك والاندماج خصوصا في البلدان المتقدمة، حيث أنه في سنة 1995 مثلت هذه العمليات حوالي 80% من مجموع الاستثمارات الواردة. ويرجع ذلك إلى ازدهار عمليات الخصخصة وعولمة الأسواق المالية وتكاملها.

كما أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تقوم بها الصناديق الخاصة ارتفعت. ففي سنة 2009، اشتركت في استثمارات أجنبية مباشرة قيمتها 129 مليار دولار منها 106 مليار دولار لصناديق الملكية الخاصة، و23 مليار دولار للصناديق السيادية. وقد مثلت حولي 10% من التدفقات العالمية، بينما لم تكن تمثل إلا 7% سنة 2000.[2]

ويرجع معظم الاقتصاديين نمو هذه الاندماجات إلى أسباب عديدة على رأسها ارتفاع قيم الأسهم في أسواق المال، وتزايد أرباح الشركات، وتوافر ظروف تمويل مواتية، بالإضافة إلى ارتفاع معدلات النمو في الدول المتقدمة وكذا الأداء الاقتصادي القوي للاقتصاديات النامية والانتقالية. وخلافا لازدهار عمليات

[1] أ. منور أوسرير ود. عليان نذير. مرجع سابق. ص107.
[2] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2010. ص10.

الاندماج والشراء في أواخر التسعينات، كانت عمليات الاندماج والشراء هذه المرة تمول في معظمها بالنقد والديون وليس من خلال تبادل الأسهم، كما تم تسجيل زيادة معتبرة في عدد الصفقات الكبرى (الصفقات التي تتجاوز قيمتها مليار دولار)، حيث وصل عددها إلى 172 عملية وهو ما يمثل حوالي ثلثي القيمة الإجمالية لعمليات الاندماج والشراء.[1]

ومنذ انفجار الأزمة المالية التي ظهرت في الو.م.أ ثم انتشرت في باقي البلدان المتقدمة في بداية سنة 2008، عرف الاستثمار الأجنبي المباشر انخفاضا شديدا وصل إلى 37% فيما يخص التدفقات الداخلة مع نهاية سنة 2009، و43% في ما يخص التدفقات الصادرة. لتظهر بعض الاقتصاديات النامية والانتقالية كوجهة مهمة للاستثمارات الدولية المباشرة مثل الصين واليابان، بالإضافة إلى دول غرب إفريقيا.[2]

المطلب الثاني: عولمة الإنتاج.

إن النمو السريع والمستمر في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر هو مؤشر على مرونة الاقتصاد الدولي في ظل العولمة، فبنظرة متأنية لمؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر وسلوك الشركات متعددة الجنسيات تبدو لنا صورة أكثر تعقيدا، والعولمة إلى حد كبير هي جزء من هذا التعقيد. فالكثير من هذه الشركات في الكثير من القطاعات في الكثير من الدول يقومون بالاستثمار في الخارج، وتلك الشركات التي هي في الحقيقة متعددة الجنسيات قد تضخمت أكثر وأكثر خاصة بعد تزايد عمليات الدمج والتملك التي يسرتها ظاهرة العولمة.[3]

وعولمة الإنتاج تعني دمج النشاطات الإنتاجية في نظام سوق عالمي، حيث أزيلت الحواجز بين الأسواق وأصبح من الممكن إنتاج أو بيع أي منتج في أي مكان في العالم. ومن الأسباب التي أدت إلى عولمة الإنتاج؛ ظهور التكنولوجيات الحديثة للإعلام والاتصال (NTIC) وانخفاض تكلفة المواصلات، ظهور تزايد في درجات التكامل الاقتصادي العالمي والمنظمات الدولية التي أدت إلى تحرير المبادلات والاتجاه

[1] بيوض محمد العيد. مرجع سابق. ص13.
[2] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2010. ص10.
[3] د. رضا عبد السلام. مرجع سابق. ص69.

نحو توحيد مواصفات السلع أو ما يعرف بمواصفات الجودة، زيادة اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي وظهور اقتصاديات ناشئة.

لقد أدت العولمة إلى سرعة انتشار المعلومات، تلاشي الحدود بين الدول وزيادة التشابه في أنماط الاستهلاك بين المجتمعات الدولية، فأصبحت الشركات تسعى إلى العالمية من خلال تنمية إستراتيجية تستهدف أسواقا أكثر اتساعا وموارد متاحة على المستوى العالمي، فأصبحت القرارات الاقتصادية تتخذ دون اعتبار للحدود الجغرافية.

وقد نتجت العولمة الإنتاجية عن تشابك للأنشطة يضمن للشركات وضعية شبه احتكار تتمثل في ترشيد ودمج شبكة عالمية من الفروع المترابطة. ومن مظاهرها؛ قيام الشركات باستغلال وفرات النشاط من خلال تنويع المنتجات، ووفرات الحجم من خلال تحقيق أرباح عن طريق زيادة حجم الإنتاج، كبر حجم الشركات، زيادة عمليات الاندماج والاستحواذ من أجل الحصول على قدرات تنافسية وتسويقية عالية، والتحالفات بين الشركات الكبرى التي تؤدي بالشركات إلى الارتقاء إلى القيادة في القطاع. حيث أنه حوالي 300 من أكبر الشركات متعددة الجنسيات تمتلك 80% من الإنتاج العالمي.

إن تحسين آلية الإنتاج والبحث عن رشادة تكاليف الإنتاج أدى بالمؤسسات إلى تبني فكرة الإنتاج الكتلة أي الإنتاج في وقت أخذ الطلبية 'juste à temps'، وهي فكرة مستنبطة عن المنظمات اليابانية بالاستغناء عن التخزين. وهذا أدى إلى ظهور الشركات الشبكة 'firmes réseau'، ولم تعد هذه الشركات بحاجة إلى المصانع أو المؤسسات الكبرى أين تكدس الآلات والعمال، وتحولت العلاقات بين الدرجات السلطوية إلى علاقات تعاون وشراكة ما يعطي الشركة الشبكة المرونة والتنافسية اللازمة لاقتحام السوق في بعده العالمي.[1]

الشركات متعددة الجنسيات انبثقت عنها الشركات الكونية، هذه الشركات تعتبر العالم كسوق واحدة وتعمل في ظل إستراتيجية كونية تقوم على إنتاج سلع وخدمات ذات مواصفات عالمية. وتتميز هذه الشركات الكونية بكبر حجمها، تنويع أنشطة البحث والتطوير وتجنب التبعية في سوق المستوردين. كما أن الاستراتيجيات الكونية تتميز بتنسيق الأنشطة واستغلال الموارد على المستوى العالمي بهدف الاستفادة من

[1] Khouri nabil. Op cit. P29.

المخرجات المنتجة أو الفرص الممنوحة. وكمثال على ذلك، حاسوب شخصي يحمل العلامة IBM، مستورد أمريكي في أوروبا لا يحتوي إلا على 24% من القيمة المضافة في الو.م.أ، مقابل 46% في اليابان و30% في سنغافورة وكوريا الجنوبية. وهذه التحالفات منتشرة كثيرا في ميدان الإلكترونيات، الاتصال، الأسلحة أو الطيران.[1]

ويوجد في سنة 2009 نحو 82000 شركة عبر وطنية في جميع أنحاء العالم، مع 810000 شركة أجنبية منتسبة إليها. هذه الشركات تقوم بدور رئيسي ومتنامي في الإقتصاد العالمي. فعلى سبيل المثل، يقدر أن صادرات الفروع الأجنبية المنتسبة إلى الشركات عبر الوطنية تستأثر بحوالي ثلث مجموع الصادرات العالمية من السلع والخدمات، وأن مجموع عدد الموظفين لديها يزيد عن ضعف مجموع القوة العاملة في ألمانيا. غير أن مكانتها الدولية لم تعزلها عن أسوأ انتكاس اقتصادي شهده العالم منذ جيل من الزمن (أزمة 2008). وإن الانخفاض بنسبة 4.8 بالمئة في رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد في جميع أنحاء العالم قد تجلى في التدني في قيمة الناتج الإجمالي، والمبيعات والأصول، وكذلك في عمالة الشركات الأجنبية المنسبة إلى الشركات عير الوطنية في عام 2008.[2]

ومما ساعد على عولمة نشاطات الشركات متعددة الجنسيات؛ تشابه أذواق المستهلكين جعل هذه الشركات تسوق منتجات وخدمات منمطة مما يؤدي إلى تكلفة أقل، التطور الكبير الذي شهدته وسائل الاتصال والنقل سمح للشركات بممارسة الرقابة بشكل أكثر كفاءة على فروعها عالميا، وأصبحت الشركات متعددة الجنسيات تمثل إمبراطوريات جديدة تقوم بتوزيع أنشطتها في فضاء غير مقسم إقليميا. فظهرت أنماطا جديدة من التقسيم الدولي للعمل (DIT) أدت بالشركات إلى التقسيم الدولي لمراحل العملية الإنتاجية (DIPP)، تتخصص من خلاله كل دولة في صنع مكونات أو عناصر معينة من المنتج، وظهر ما يسمى بالمنتج العالمي « le made in monde ».

غير أنه، بعض أساليب الحياة الخاصة بالمجتمعات تبقى تمثل عائقا أمام كونية الشركات. فمثلا مشروع السيارة العالمية الذي وضعته شركة 'فورد' Ford لم يحصل على النجاح المتوقع لأنه لا يوجد بالضرورة تقارب في عادات الاستهلاك.

[1] Jacques Fontanel. Géoéconomie de la globalisation. OPU. Alger. 2005. P243.

[2] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم لسنة 2009. ص7.

وأصبحت الشركات أكثر تخصصا مستأثرة الاستثمار العمودي من خلال تقسيم سلسلة القيمة التي تمثل مجموعة النشاطات التي من خلالها يتم تكوين السلعة أو الخدمة وإيصالها إلى العملاء. ولم تعد الشركة تقوم إلا بالوظائف التي تتميز فيها بتنافسية، وإخراج الوظائف الأخرى إلى مؤسسات متخصصة فيها. ومن الأمثلة على ذلك، شركة Dell التي تشتري كل مكونات الحاسوب ولا تقوم غلا بالرقابة والتجميع النهائي والتوزيع.

إن العولمة أدت إلى تخفيض سيطرة الحكومات الوطنية على الاقتصاد وأدى هذا إلى زيادة تأثير الشركات الأجنبية. أصبحت اليوم النشاطات تنتقل إلى الأماكن أين التنظيمات أو الاقتطاعات الجبائية أقل مما جعل القوانين الوطنية تتنافس في هذا الاتجاه. ويرى البعض أن العولمة تؤدي إلى تعظيم وتعميم المنافع بما يوسع الكعكة ليأكل منها الجميع. والبعض الآخر يرى أنها تؤدي إلى تعظيم مزايا الشركات العالمية الكبرى على حساب الشركات الصغرى، وعلى حساب البيئة الثقافية للدول النامية.

المطلب الثالث: دوافع واستراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر:

أولا- دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر:

لقد نتج التوسع في عولمة الإنتاج عن الرغبة الجامحة للشركات متعددة الجنسيات في زيادة الأرباح وكبر حجمها. ويعد الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أشكال تدويل الشركات من أجل النفاذ إلى الأسواق الأجنبية ساعية وراء تحقيق أكبر عائد ممكن، ويعتبر أكثر هذه الأشكال اكتمالا وأكثرها خطورة.

يتوقف قرار التوطن في الخارج على إستراتيجية الشركة وكذلك مزايا الإقليم المستقبل، كذلك من الفرضيات أن الاستثمار الأجنبي المباشر يرتفع بسبب رغبة الشركات في إبدال المعاملات مابين الأسواق بالمعاملات الداخلية. حيث أنه من أجل ربح الوقت والتكاليف المرتبطة بالبيع والشراء في الأسواق الأجنبية، تقوم الشركات باستبدال بعض أعمال السوق بعملية التوطين.

ومن دوافع الشركات نحو تدويل أنشطتها ما يلي:

- **تجنب الحواجز الجمركية:** قد تواجه بعض الشركات عقبات لتصدير منتجاتها إلى دول أخرى بسبب الحواجز التي تضعها الحكومات بهدف الحد من تدفق السلع الأجنبية، فتلجأ إلى فتح فروع إنتاجية

في الدولة المستضيفة، ويسمح ذلك للشركة بعدم تسديد التعريفات الجمركية مما يزيد من تنافسيتها السعرية. ومنه فإن وجود الحواجز الجمركية كانت تؤدي إلى إحلال الإنتاج محليا محل التصدير.

- **النفاذ إلى الأسواق الدولية:** وتستخدمها الشركات متعددة الجنسيات التي تملك فروعا إنتاجية في البلد الأجنبي عوض التصدير فعادة ما تلجأ الشركات إلى تدويل إنتاجها بهدف التقرب من المستهلكين، ويمكنها تكييف منتجاتها حسب احتياجات سوق البلد المضيف، حيث أن بعض أشكال السلع يستلزم إنتاجها في أسواق الاستهلاك مثلا المؤسسات المنتجة لسلع استهلاكية دائمة، وكذلك الحال بالنسبة لمعظم الشركات متعددة الجنسيات المنتجة للخدمات التي تمثل حاليا النسبة الأكبر للاستثمارات الأجنبية المباشرة المتأتية من الدول الصناعية، وتتمثل في البنوك، شركات التأمين، المؤسسات المالية، الشركات التجارية، وكالات الإشهار، شركات الاتصال...إلخ. كما أنه عندما يكون السوق المحلي للشركة في تراجع، يمكنها تمديد دورة حياة منتجاتها في أسواق خارجية. بالإضافة إلى الرغبة في النمو والتوسع بحثا عن منافذ عبر الحدود الوطنية عندما تعجز السوق الوطنية عن تحقيق أهداف المشروع الاستثماري في النمو والتوسع. لكن انخفاض هذه الحواجز نتيجة دورات الغات أنقصت قوة هذا التفسير.

- **تقليص تكاليف الإنتاج:** تطور الشركات متعددة الجنسيات إستراتيجية رشادة بهدف تقليص تكاليف الإنتاج عن طريق توطين فروع صناعية في دول أين العوائد على الاستثمار مجزية، فهي تقوم على تقليص تكاليف الإنتاج وتكاليف النقل المرتفعة بالنسبة لبعض المنتجات مرتفعة القيمة المضافة، كما نجد أن الكثير من الشركات تنقل نشاطاتها إلى الدول التي تتميز بوفرة العمالة وانخفاض مستوى الأجور أو تلك التي تتميز بوفرة المواد الأولية وكلفة الطاقة ووسائل النقل. بالإضافة إلى سعي الشركة للاستفادة من التحفيزات الممنوحة في البلد المراد الاستثمار فيه تصلح في كل الشركات التي يمكنها تقسيم إنتاجها مثل صناعة الأقمشة، الألبسة الرياضية، الالكترونيات والسيارات.. كما تسعى العديد من الشركات المتعددة الجنسية إلى الاستفادة من الموارد الطبيعية والخام لدى الدول النامية. وكمثال على ذلك، هو أن 70% من بترول شركة آلف elf الفرنسية منتج في أنغولا، الكامرون، الكونغو، الغابون أو نيجيريا.

- **الاستفادة من اقتصاديات الحجم:** وتعني أن المؤسسة تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر لكي تنتج حجما كبيرا ويمكنها بذلك خفض تكاليف إنتاجها حيث أن بعض التكاليف الثابتة يتم تقسيمها على عدد أكبر من المنتجات يسهم في خفض متوسط التكلفة لكل وحدة منتجة مثل اهتلاك نفقات البحث والتطوير.

- **الحمايـة:** رغبـة بعض المستثمرين فـي الحفاظ علـى الأسواق الأجنبيـة مـن المنافسـة. يـتم تبـادل الخبرات الإدارية والتسويقية والبحث والتطوير داخل الشركة الأم وفروعها بالدول المضيفة منعا من تسرب الابتكارات الحديثة لأطول فترة ممكنة وكذلك الحد من التقليد.

- **استغلال الميـزة الاحتكاريـة:** الكثير من الدراسات حاولت شرح الخيار بين الاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج محليا ثم التصدير أو منح تراخيص لشركات أجنبية بأن الشركة تملك مزايا تسمح لها بوضع في السوق منتج مميز يفضله المستهلكون، أو أن تنتج أقل من منافسيها. وخلصت الدراسات إلى أن امـتلاك الشـركات لميـزة احتكاريـة كـامتلاك الرأسـمال أو التكنولوجيـا أو الخبـرات الإداريـة أو العلامـة التجارية وبراءات الاختراع، يدفعها إلى تعزيز موقفها الاحتكاري إذا ما قامت بإنتاج نفس المنتج في دولة أخرى.

- **السياسة الاقتصادية لبعض الدول المتقدمة:** تقوم بعض الدول بتشجيع شركاتها على الاستثمار في الخارج باعتبار أنه يعود بفوائد عديدة على اقتصادها الوطني، إذ أنه يؤدي إلى فتح أسواق جديدة أمامها وزيادة حجم تجارتها الدولية وتأمين حصولها على المواد الخام بأسعار معتدلة. حيث أن بعض الحكومات في بلدان الموطن تصدر سياسات من أجل تشجيع المحليين بالاستثمار المباشر في الخارج، كما أن هناك تطورات تدفع بالشركات في البلدان النامية إلى تدويل إنتاجها. مثلا النمو السريع لبعض الاقتصادات الناشئة (كالصين والهند)، حيث أصبحت شركاتها تبحث عن موارد ومدخلات خارجية لازمة لتوسعها. وفي المقابل، فإن الإصلاحات وسياسات التحرر في البلدان النامية تخلق فرصا عديدة للاستثمار عن طريق خصخصة أصول ومؤسسات مملوكة للدولة على سبيل المثال.

- **إتبـاع تحركـات المنافسين بالسوق الأجنبـي:** تقوم الشركات حفاظا على قدراتها التنافسية بتبني إستراتيجية دفاعية بمجاراة منافسيها في مد وتطوير أسواق جديدة بالخارج. فعلى سبيل المثال قد تقوم شركة بيبسي كولا بفتح مصنع في دولة ما لأنها إذا لم تفعل ذلك فستفعله شركة كوكاكولا. من الأمثلة

على ذلك، اضطرار شركة كرايزلر (chrysler)، وهي واحدة من ثلاث شركات أمريكية كبرى في صناعة السيارات، ونتيجة عدم تمكنها من الوقوف أمام كل من شركة فورد وشركة جنرال موتورز اللتان تمارسان الصناعة ذاتها في السوق الوطنية، إلى الاستثمار المباشر في دول أوروبا الغربية، مما دفع الشركتان المذكورتان أيضا إلى إنشاء فروع لهما، وشركات تابعة في المنطقة الجغرافية ذاتها.[1]

- يفضل الأجانب الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمار غير المباشر، نظرا لما يوفره من الإدارة المباشرة والرقابة على الرأسمال، بالإضافة إلى أنه لعدم توفر المعلومات المالية في الدول النامية عن الأسواق المالية والمخاطر المتصلة بها يتجنب المستثمرون الاستثمار غير المباشر فيها.

ويتبين من الدراسات الاستقصائية التي اضطلع بها الأونكتاد والمنظمات الشريكة بشأن شركات الاستثمار الصادر من البلدان النامية، أن التوسع في الأسواق بالمعنى الواسع (ويدخل في ذلك تنويع الأسواق) كان الفائدة التي تذكر أكثر من غيرها التي تعود على الشركات عبر الوطنية للبلدان النامية من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، تليها المكاسب من حيث الكفاءة. ومنها الشركات الآتية من البلدان النامية التي نجحت في توسيع أعمالها على المستوى العالمي، التي أصبحت، في عام 2005، ثالث أكبر شركة من شركات صناعة الإسمنت في العالم، محققة أكثر من ثلثي مبيعاتها في البلدان المتقدمة.[2]

مما سبق يمكننا التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات التقليدية؛ وهو الاستثمار الذي يستغل الموارد الطبيعية من بترول وغيره من الثروات المعدنية، حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات بإنتاج منتجات الموارد الطبيعية التي تفتقدها الدولة الأم. والاستثمار الأجنبي المباشر الذي يبحث عن تقليص التكاليف أو النفاذ إلى السوق أو العمل الماهر. وبناءا على ذلك، فإن الشركات العملاقة في أغلب الدول العربية تهدف إلى استغلال واستنفاذ الثروة البترولية، ومعظم الاستثمارات التي تتم بدول شرق وجنوب شرق آسيا تكون بدافع الاستفادة من توافر العمالة الرخيصة والماهرة بتلك المنطقة.[3] وفي حالة الشركات الهندية عبر الوطنية، فإن الحاجة إلى إيجاد زبائن لترويج المنتجات المتخصصة (مثل خدمات تكنولوجيا المعلومات) والافتقار إلى الروابط الدولية هما الدافعان الرئيسيان لعملية التدويل. أما الشركات

[1] د. دريد محمود السامرائي. مرجع سابق. ص78
[2] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2006. ص16.
[3] د. رضا عبد السلام. مرجع سابق. ص87، 88.

عبر الوطنية الصينية فهي منشغلة للغاية، شأنها في ذلك شأن نظيراتها من أمريكا اللاتينية، بمسألة تجاوز الحواجز التجارية.[1]

ثانيا- استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات:

تلجأ الشركات المتعددة الجنسيات إلى تدويل نشاطاتها فتعتمد الإستراتيجية التي من شأنها تحقيق مزايا للشركة، فتختار بين الإستراتيجية العمودية والإستراتيجية الأفقية.

1- الإستراتيجية الأفقية:

تقوم الشركة من خلال الإستراتيجية الأفقية بنفس النشاط في البلد المضيف والبلد الأصلي، أي أنها تنتج نفس السلعة أو الخدمة عبر فروع عديدة متوطنة في عدة دول، كل فرع يقوم بإمداد السوق المحلي، وتتميز باستقلالية الفروع عن الشركة الأم. عاملان يؤديان إلى الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي وهما: عوائق التجارة (حواجز جمركية، تكاليف نقل، إجراءات إدارية...)، واقتصاديات الحجم. تهدف الشركة من خلال هذه الإستراتيجية إلى الوصول إلى السوق المحلية للبلد المضيف لتستغل ميزتها الخاصة (براءات الاختراع، المهارات والعلامة) على المستوى الدولي، وهذا الأصل الذي يعطيها ميزة خاصة يكون ذا تكلفة ثابتة ولا يحتاج إلى أن يتضاعف. ويقوم مبدأ هذا الشكل من الاستثمار الأجنبي على التحكيم بين، من جهة تكاليف الإنتاج، ومن جهة أخرى مزايا البلد المضيف. ورغم أن خدمة سوق خارجي عبر فرع إنتاجي بدل التصدير يؤدي إلى تكاليف إنشاء إضافية، هذه التكاليف تضاف إلى التكاليف الثابتة والمتغيرة للإنتاج، ولكن في المقابل تستفيد الشركة من اقتصاديات تكاليف النقل والتعريفات الجمركية، بالإضافة إلى تقليص مدة التسليم والحصول على ردة فعل سريعة لتغيرات الطلب.

2- الإستراتيجية العمودية:

تتجه الشركة تحت ضغط المنافسة الدولية إلى نقل بعض أنشطتها إلى بلدان أخرى بهدف تخفيض تكاليف الإنتاج وذلك حسب مزايا كل دولة مضيفة، ويتخصص كل فرع في جزء من سلسلة القيمة.

[1] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2006. ص32.

تهدف الشركة من وراء الإستراتيجية العمودية إلى تخفيض التكاليف عن طريق إنشاء فروع إنتاجية، ترتكز على تخصص وحدات الإنتاج وعلى تبادل سلع وسيطة ومنتجات نصف مصنعة بين الشركة الأم والفروع. كما أن استخدام تكنولوجيا وتقنيات في الإنتاج غير متماثلة يسمح بالاستفادة من المزايا النسبية لكل بلد واستغلال اقتصاديات الحجم في كل مرحلة من مراحل الإنتاج.

يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي عند التحكيم بين تكاليف الإنتاج بين عدة دول حيث يكون الدافع الأول هو الاستفادة من الاختلافات في تكاليف عوامل الإنتاج، هذه التجزئة تحدث بهدف استغلال الفروقات بين المزايا النسبية للدول التي تؤدي إلى فروقات في تكاليف الإنتاج، وهذا يشرح إلى حد كبير الاستثمار بين الشمال والجنوب أين الفجوة التكنولوجية كبيرة.

وكمثال على الاستراتيجية العمودية، ذكر Mucchielli (1998) مثال شركة صناعة السيارات الأمريكية Ford التي قامت بإنشاء مصنع تجميع في كندا عام 1905 بهدف تجنب الحواجز الجمركية المرتفعة على المنتجات المصنعة. وفي الثمانينات، بدأت الشركة تمارس إستراتيجية كونية بإنتاجها "السيارة العالمية"، فأصبحت تقوم بالنشاطات الكثيفة التكنولوجيا في انجلترا وألمانيا، نشاطات التجميع النهائي والزخرفة التي تحتاج إلى تكنولوجيا أقل في اسبانيا.

وفي ظل الإستراتيجية العمودية فإن الشركة متعددة الجنسيات تنشئ فرع في بلد أجنبي إذا كانت تكاليف الإنتاج أقل بالنسبة للبلد الأصلي، لهذا تميل الشركة إلى إقامة الأنشطة الكثيفة اليد العاملة في الدول النامية، والأنشطة الكثيفة التكنولوجيا في الدول المتقدمة. فمثلا، رسم وتصميم حذاء رياضي يتم في بلد غني، والتجميع في فرع في دولة نامية ما، وهذا يتوافق مع تقسيم العملية الإنتاجية داخل الشركة متعددة الجنسيات حسب الميزة النسبية للدول المشاركة في التبادل عبر التجارة بين الفروع. ونكون هنا بصدد الاستثمار العمودي.

حسب Markusen (1993)، تقوم الشركة بالاستثمار الأجنبي العمودي عندما يحدث "فصل أو تجزئة جغرافية لعملية الإنتاج". Freenstra يسميها "تفتيت الإنتاج"، Krugman يفضل تسميتها "تجزئة سلسلة القيمة"، Leamer (1996) يفضل "إعادة توطين" délocalisation.[1]

[1] Mosbah Lafi. Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle (KC) des firmes multinationales : une revue théorique et empirique. Les cahiers cedimes. V3 n°8. 2009.

Mucchielli و Mayer (2005) من جهتهما ميزا بين السلعة الوسيطة والمنتج النهائي في التفرقة بين الشكلين من الاستثمار الأجنبي المباشر مبرزين أنه عندما يكون نقل السلعة مكلفا، يصبح من المفيد تموين المستهلكين في مختلف الدول من مصنع إنتاجي محلي، وهذا يؤدي إلى الاستثمار الأفقي، حيث يتم إنتاج نفس السلعة في دول مختلفة. في حين أنه، عندما تملك الشركة فروعا في دول مختلفة، يمكنها استغلال الاختلافات بينها، وتقوم بإنتاج سلع وسيطة والسلعة النهائية في دول مختلفة من أجل الاستفادة من المزايا النسبية للدول.

المبحث الرابع: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر:

المطلب الأول: التوزيع القطاعي والجغرافي:

إن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر قد تزايدت بشكل معتبر خلال العشريات الأخيرة، فقد تضاعفت تدفقاته بأكثر من 100 مرة بين 1970 و2007، حيث أنها انتقلت من 13,4 مليار دولار إلى 1537 مليار دولار. عام 2007، زادت العمالة في الفروع الأجنبية للشركات عبر الوطنية زيادة قاربت ثلاثة أمثال ما كانت عليه في عام 1990، وإن كان ذلك بمعدل أدنى من معدل نمو الرصيد من الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد أدى إلغاء القيود الجمركية أمام حركة السلع والخدمات وكذلك عوامل الإنتاج، إلى تحفيز بشكل كبير انتقال نشاطات الشركات بحثا عن تموقع أكثر مردودية عن طريق الاستفادة من المزايا الخاصة بذلك الموقع آخذة بعين الاعتبار مجموعة من العوامل الإستراتيجية، المالية، الاقتصادية...الخ.

أما فيما يخص التوزيع القطاعي للاستثمارات الدولية المباشرة، فقد كانت الشركات العاملة في القطاع الأولي تستحوذ على أكبر حصة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أوائل القرن العشرين، وتراجعت حصتها في ستينات القرن بسبب موجة التحرر التي شهدتها الدول النامية، سجلت حصة قطاع النفط والغاز واستخراج المعادن في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي انخفاضا كبيرا. غير أنه منذ 2005 رجعت حصتها لترتفع بسبب ارتفاع أسعار المواد الأولية. كما يشهد القطاع الثالث أهمية متزايدة، حيث أنه بينما كان يجذب حوالي 46.6% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة سنة 1990، وصلت هذه النسبة إلى 67% سنة 2005.[1] وشكلت الصناعة القطاع الثاني الأكبر، ولكن حصتها انخفضت من 41% في

[1] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم . 2009. ص7.

عام 1990 إلى 30 % في عام 2005، بينما قلت حصة القطاع الأول عن 10% من الرصيد من الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل على الصعيد العالمي. أما حصة الصناعات الاستخراجية من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر فقد زادت شيئا ما بين العامين 2000 و2005 علما أنها كانت تنخفض منذ الحرب العالمية الثانية. [1]

حسب تقديرات الأونكتاد لسنة 2006، فإن العالم يشمل على نحو 77000 شركة أم وأكثر من 770000 فرع أجنبي، وأن القيمة المضافة التي أدرتها هذه الفروع سنة 2005 بلغت نحو 4.5 ترليونات دولار ووظفت نحو 62 مليون شخص وصدرت سلعا وخدمات بقيمة تجاوزت 4 ترليونات دولار تهيمن عليها بلدان الثلاثي الإتحاد الأوربي والو.م.أ واليابان، التي هي موطن 85 شركة من الشركات عبر الوطنية المائة الرائدة في العالم في عام 2004. وهناك خمسة بلدان (ألمانيا وفرنسا والمملكة المتحدة والو.م.أ واليابان) هي موطن 73 شركة من الشركات المائة الرائدة، في حين أن 53 شركة منها هي من الاتحاد الأوروبي وأهم الصناعات التي تمارسها هي صناعة السيارات تليها صناعة المستحضرات الصيدلانية ثم الاتصالات. غير أنه في عام 2004 كانت هناك 5 شركات من الاقتصادات النامية في قائمة الشركات عبر الوطنية المائة الرائدة، ومقراتها في آسيا.[2]

من حيث التركيبة القطاعية لقائمة أكبر 100 شركة لعام 2007، فإن غالبية الشركات عبر الوطنية الأكبر تعمل في قطاع التصنيع. وكانت شركات Ford Motor Compagny, Toyota Motor Corporation, General Electric من بين أكبر شركات التصنيع. غير أن الشركات عبر الوطنية التي تعمل في قطاع الخدمات ما برحت تزيد باطراد نصيبها بين أعلى 100 شركة. فكان ثمة 26 شركة مدرجة في قائمة عام 2008، مقابل 14 شركة في عام 1993.[3]

في عام 2007، بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة والخارجة ذروتها، وكان ذلك خاصة بسبب عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، وأيضا بسبب ارتفاع العائدات المعاد استثمارها نتيجة لارتفاع مستوى هذه العائدات.

[1] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2007. ص6.
[2] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2006. ص9.
[3] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم . 2009. ص7.

الجدول رقم2: تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد. 1995-2008. (بمليارات الدولارات)

	1995-2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
العالم	730.5	565.2	734.9	973.3	1461.1	1978.8	1697.4	1185	1244
الاقتصادات المتقدمة	534.9	361.3	414.2	613.1	972.8	1358.6	962.3	603	602
الاتحاد الأوروبي	310	259.4	223.3	498.4	590.3	842.3	503.5	357	318
اليابان	4.6	6.3	7.8	2.8	6.5	22.5	24.4	-	-
الولايات المتحدة	169.7	53.1	135.8	104.8	237.1	271.2	316.1	-	-
الاقتصادات النامية	188.3	184	290.4	329.3	433.8	529.3	620.7	511	574
إفريقيا	9	20.9	22.1	38.2	57.1	69.2	87.6	60	55
أمريكا اللاتينية والكاريبي	72.9	45.8	95.1	77.1	93.2	127.5	133.4	141	159
جنوب شرق آسيا	28	24.7	35.5	39.6	55	69.5	59.9	47	93

المصدر: (1995-2008): الأونكتاد. تقرير الاستثمار العالمي 2009.

2009، 2010: الأونكتاد. تقرير الاستثمار العالمي 2011.

الجدول رقم3: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر 1995-2008. (بمليارات الدولارات)

	1995-2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
العالم	702.8	563.4	929.6	879	1396.9	2146.5	1857.7	1171	1323
الاقتصادات المتقدمة	626.3	507.2	795.1	742	1157.9	1809.5	1506.5	851	935
الاتحاد الأوروبي	416.9	285	377.3	609.7	697.2	1270.5	944.5	394	483
اليابان	25.1	28.8	31	45.8	50.3	73.5	128	-	-
الولايات المتحدة	125.9	129.4	294.9	15.4	224.2	378.4	311.8	-	-
الاقتصادات النامية	74.5	45.5	120.4	122.7	215.3	285.5	292.7	271	328
إفريقيا	2.4	1.3	2.1	2.3	7.2	10.6	9.3	6	7
أمريكا اللاتينية والكاريبي	21.1	21.3	28	36	63.6	51.7	63.2	46	76
جنوب شرق آسيا	10.2	5.3	17	18.1	23.3	45.8	32.1	47	93

المصدر: (1995-2008): الأونكتاد. تقرير الاستثمار العالمي 2009.

2009، 2010: الأونكتاد. تقرير الاستثمار العالمي 2011.

المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات المتقدمة:

من خلال الجدول السابق، يتضح أن البلدان المتقدمة تسيطر على الحصة الأكبر من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في كل السنوات المدروسة وذلك بسبب تزايد عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود في هذه الدول بالإضافة إلى معدلات النمو العالية. حيث حصلت على نسبة 56.69% من المخزون العالمي سنة 2008، 68.66% سنة 2007. في 2005، بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى البلدان المتقدمة 613.1 مليار دولار أي ما يمثل زيادة بنسبة 48% مقارنة بعام 2004، وقد حفزت عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، لاسيما تلك التي تشارك فيها الشركات في البلدان المتقدمة، الزيادات التي سجلت مؤخرا في الاستثمار الأجنبي المباشر. فقد ارتفعت قيمتها سنة 2005 بنسبة 88% مقارنة بسنة 2004، وارتفع عدد الصفقات بنسبة 20% وتشمل الزيادة في نشاط الاندماج والشراء عبر الحدود العديد من الصفقات الرئيسة التي حفزها جزئيا انتعاش البورصات في عام 2005.[1]

من خلال الجدولين السابقين، نلاحظ أن الثلثين تقريبا من رؤوس الأموال تم استثمارها في الدول الصناعية، والثلث في الدول النامية أو في طريق النمو أوفي مرحلة الانتقال. كما أن هناك بعض الدول الناشئة التي تحتل مراتب مهمة في الترتيب العالمي للدول المضيفة. وحسب تقرير التنمية لسنة 2010، ما يقارب 60% من الاستثمار الأجنبي المباشر يتركز في أمريكا الشمالية، أوروبا، اليابان، والدول النامية 40%. سبعة دول فقط تستقبل لوحدها 65% من المخزون العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر وتتكون أساسا من دول صناعية. الو.م.أ تستقبل ثلاث مرات أكثر من مجموع الدول النامية وهي بذلك تحتل المرتبة الأولى في ترتيب الدول الأكثر استقبالا للاستثمار الأجنبي المباشر، بينما تحتل الصين المرتبة الثانية حيث تستقطب 12% من المخزون العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر.

غير أن أهمية الاقتصاديات النامية ازدادت بقدر أكبر في 2010، سواء باعتبارها متلقية للاستثمار الأجنبي المباشر أو باعتبارها مستثمرة في الخارج. ومع تحول الإنتاج الدولي وكذلك، في الآونة الأخيرة، الاستهلاك الدولي نحو الاقتصاديات النامية والاقتصاديات الانتقالية، تقوم الشركات عبر الوطنية على نحو متزايد بالاستثمار في المشاريع المحققة للكفاءة والمشاريع الباحثة عن السوق في هذه البلدان. فقد تلقت هذه الاقتصاديات، لأول مرة، ما يقارب نصف التدفقات العالمية الداخلة من الاستثمار الأجنبي

[1] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2006. ص4.

المباشر في عام 2010. وكان نصف أعلى عشرون اقتصادا مضيفا للاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2010 مكونا من اقتصاديات نامية أو اقتصاديات انتقالية.[1]

المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات النامية والانتقالية:

في الثمانينات كانت الدول النامية تستقطب حوالي 20% من إجمالي الاستثمار العالمي، في التسعينات ارتفعت هذه النسبة إلى 25.77%. ويتضح من الشكل أن عدد قليل من الدول النامية استقطب معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي استفادت منه هاته البلدان. فرغم أن حصة الأسد في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي تعود إلى شركات عبر وطنية تابعة للبلدان المتقدمة، غير أنه تبين تزايد عدد الشركات عبر الوطنية من الاقتصاديات النامية والانتقالية، خاصة البلدان الآسيوية النامية. وهذا راجع إلى تأثير العولمة على اقتصادياتها، ولاسيما تزايد المنافسة والفرص الدولية، ورغبة هذه الدول في الاندماج في الاقتصاد العالمي، والإصلاحات التي شهدتها هذه الدول والتي تهدف إلى تطبيق سياسات التحرير والانفتاح على المنافسة الدولية في الأسواق الداخلية والخارجية، لهذا فإن الاستثمار الأجنبي المباشر أصبح يمثل عنصرا مهما من عناصر استراتيجيات الدول النامية.

وتعود نسبة كبيرة من هذا الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر إلى عدد قليل من الاقتصاديات المصدر، لكن شركات من عدد متزايد من البلدان ترى أن ثمة حاجة لاستكشاف فرص الاستثمار في الخارج للدفاع عن وضعها التنافسي أو بنائه. فقد بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر من الاقتصاديات النامية والانتقالية 133 مليار دولار في عام 2005، أي نحو 17% من التدفقات الصادرة في العالم. وقدرت قيمة رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الاقتصاديات النامية والانتقالية ب1.4 تريليون دولار في عام 2005، أو 13% من المجموع العالمي. كما ارتفع نصيب هذه البلدان من عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود على الصعيد العالمي، من حيث القيمة، من 4% سنة 1987 إلى 13% سنة 2005، ومن 5% إلى 17% من حيث عدد الصفقات المبرمة، وتضاعف العدد الإجمالي للشركات الأم في البرازيل وجمهورية كوريا والصين وهونغ كونغ (الصين) والهند، من أقل من 3000 إلى أكثر من 13000 على مدى العقد المنصرم.[2]

[1] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2006. ص3.
[2] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2006. ص23، 24.

ورغم أن هناك المزيد من الاقتصاديات الآخذة في الظهور كمصادر للاستثمار الأجنبي المباشر، فلا يزال يوجد تركيز عال نسبيا للبلدان التي تنشأ فيها كبرى الشركات عبر الوطنية: من جنوب إفريقيا في أفريقيا، ومن المكسيك والبرازيل في أمريكا اللاتينية، ومن الاتحاد الروسي في رابطة الدول المستقلة. ويقل التركيز في آسيا، حيث توجد الاقتصاديات الأربعة الحديثة العهد بالتصنيع، إلى جانب تايلندا والصين وماليزيا والهند، وهي بلدان الموطن لعدد متزايد من الشركات التي توسعت في الخارج. كذلك تزايد عدد الشركات عبر الوطنية الكبرى من الاقتصاديات النامية والانتقالية التي ترد في قوائم أكبر الشركات في العالم. فعلى سبيل المثال، لم يكن هناك، في حدود عام 1990، سوى 19 شركة من هذه الاقتصاديات مدرجة في تصنيف Fortune 500، وارتفع هذا العدد بحلول عام 2005 إلى 47 شركة.[1]

ومن بين الدول النامية التي تتصدر قائمة البلدان المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر، ظلت الصين تحتل المرتبة الأولى. كما أن دور البلدان النامية والانتقالية كمصادر للاستثمار الأجنبي المباشر آخذة في الزيادة. فبعد أن كانت التدفقات من هذه الاقتصادات ضئيلة جدا في الثمانينات، فقد بلغ حجمها 620.7 مليار دولار سنة 2008 و184 مليار دولار سنة 2003.

كما أدى ارتفاع أسعار السلع الأساسية إلى اجتذاب المزيد من الاستثمارات الدولية المباشرة إلى افريقيا سنتي 2007 و2008، ومن بين الجهات الرئيسية المستقطبة له كثير من منتجي الموارد الطبيعية وبعض البلدان الغنية بالسلع الأساسية. ويجتذب الجنوب الإفريقي قرابة ثلث هذه الاستثمارات. غير أن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى إفريقيا يبقى ضعيف جدا. ويشير تقرير الاستثمار لعام 2006 إلى أن تجزؤ الأسواق وضعف البنية الأساسية وقلة العمال الماهرين، إضافة إلى انتهاء نظام الحصص المحددة بموجب الترتيب الخاص بالمنسوجات المتعددة الألياف في عام 2005، هي عوامل ساهمت في سحب بعض الاستثمارات من صناعة الملابس الجاهزة. وتشير عمليات الوصول إلى الأسواق على أساس تفضيلي (كما ينص عليه "قانون الولايات المتحدة للنمو والفرص في افريقيا" ومبادرة "كل شيء إلا السلاح" التي اتخذها الاتحاد بذاته لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعة

[1] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2006. ص29.

التحويلية والحفاظ عليه في بيئة متعولمة. ويبقى اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تسعى إليه القارة الافريقية يتطلب قدرات إنتاجية تنافسية.[1]

لقد كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا عالية خلال السنوات السابقة. وقد أسهمت في هذا الأداء الذي سجلته المنطقة مجموعة عوامل شملت وجود تصورات مواتية للأعمال التجارية، وحدوث تقدم في اتجاه المزيد من التكامل الاقتصادي الإقليمي، وتحسن بيئات الاستثمار، فضلا عن عوامل خاصة ببلدان بعينها.

ولابد للنمو الاقتصادي السريع في جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا من مواصلة تغذية ودفع الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى هذه المنطقة طلبا للأسواق. وسوف تصبح المنطقة أيضا أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر الساعي إلى الكفاءة، لأن بلدانا مثل الصين والهند وإندونيسيا وفيتنام تخطط لإحداث تحسن كبير في هياكلها الأساسية.

إن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي موجهة بصورة رئيسية نحو الصناعات الاستخراجية، تليها الصناعات التحويلية القائمة على الموارد الطبيعية ثم قطاع الاتصالات. وقد تزايدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المنطقة بسبب تزايد الطلب على الموارد الطبيعية. زيادة الكبيرة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى منطقة أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي نشأت بصورة رئيسية عن تزايد الطلب على الموارد الطبيعية. وعلى العموم، فإن النمو الاقتصادي المستمر وتوفير فرص استثمارية جديدة تبقى تمثل عاملا مهما في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المنطقة.

حسب تقرير الاستثمار في العالم لسنة 2006، فإن أهم الدوافع التي تؤدي بالشركات عبر الوطنية من البلدان النامية نحو تدويل عملياتها، هو أنه مثلا في حالة الشركات الهندية عبر الوطنية فهي تسعى إلى إيجاد أسواقا جديدة لترويج منتجاتها. الشركات الصينية وتلك التي من أمريكا اللاتينية تهتم بمسألة تجاوز الحواجز التجارية. الشركات عبر الوطنية من بلدان شرق وجنوب شرق آسيا تبحث غالبا عن اليد الرخيصة. كما أن السياسات الحكومية في بلدان الموطن دفعت بالشركات عبر الوطنية الصينية والهندية

[1] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم لسنة 2006. ص15.

إلى تدويل عملياتها. ويكمن السبب في نمو الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الدول النامية في رغبة الشركات في النفاذ إلى الأسواق السريعة النمو.

كما أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تأثرت كثيرا نتيجة الأزمة الاقتصادية والمالية، حيث ارتفعت الاستثمارات الموجهة إلى الاقتصاديات النامية والانتقالية التي حظيت ب43% من الاستثمارات العالمية سنة 2008 وانخفضت في الدول المتقدمة.

وتبقى قدرة أي دولة على جذب الموارد المالية الأجنبية تتوقف إلى حد بعيد على قدرتها على توفير الشروط وظروف أفضل لحسن استغلال هذه الموارد من حيث توفير العائد والسيولة والأمان لها. فقد أصبحت العولمة كلمة السر على المستوى الاقتصادي خلال التسعينات، كما أن الاقتصاديات القومية صارت بلا تردد وبتلقائية أكثر اندماجا في الاقتصاد العالمي. كما أسهم الدمج المتواصل للشركات عن طريق عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود إسهاما كبيرا في الارتفاع القوي الذي سجله الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم.

خاتمة الفصل:

إن تزايد أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر يرجع إلى ما يدره من آثار إيجابية على التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما أنه يلعب دورا مهما في إمداد الدول بالأصول المختلفة كالرأسمال والتكنولوجيا، والقدرات التسييرية، ويمكنها من الاتصال بشبكات الإنتاج والتوزيع العالمية. لكن رأينا أنه قد يكون له آثار سلبية إذا لم تسبقه سياسات تجعله يتناسب مع مخططات التنمية، وهكذا يكون اندماجها في الاقتصاد العالمي إيجابي.

من خلال دراستنا للنظريات التي تتطرق للاستثمار الأجنبي المباشر، نخلص إلى أنه لا توجد نظرية واحدة تستطيع إعطاء شرح كامل لأسباب الاستثمار أو أشكاله، وخلصنا إلى أنه يوجد ثلاثة أنواع من المحددات وهي: ميزات خاصة بالشركة، ميزات خاصة بالدولة المضيفة وميزات التدويل أو تلك التي تجعل الشركة تفضل الاستثمار المباشر في الخارج على الاستثمار غير المباشر.

كما رأينا في الفصل السابق أن من أهم أسباب قيام الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر، البحث عن الموارد الطبيعية والعمالة الرخيصة، البحث عن الكفاءة في الأداء، والبحث عن الأسواق. غير أنه، هناك دوافع أخرى تعلق باستراتيجيات الشركات أو بالحوافز التي تستخدمها الدول من أجل جذب هذه الشركات.

كما رأينا أن جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف حسب الأقاليم، فنجد أن الدول المتقدمة تسيطر على أكبر حصة، وتبقى أغلب الدول النامية مهمشة في العولمة التي تنقلها هذه الشركات (رغم أن حصتها في تزايد مستمر) بينما يتركز تواجدها في دول الثالوث والدول الحديثة التصنيع. كما نجد أن توزيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر غير متساوية بين الدول النامية، فبعض الاقتصاديات الناشئة نجحت في جذب الاستثمارات الدولية المباشرة، بينما تبقى هذه القدرة مهمة صعبة بالنسبة لأغلبية الدول النامية الأخرى. كما نجد أن هناك بعض البلدان ذات الاقتصاد الضعيف تحتل مراتب متقدمة وذلك لامتلاكها ثروات طبيعية معتبرة، أو دول ذات اقتصاد قوي تحتل مراتب متأخرة وذلك لأنها تتبع سياسات مقيدة للاستثمارات الأجنبية.

الفصل الثاني:

عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد:

أصبحت الشركات متعددة الجنسيات تخلق عولمة الاقتصاد، وتساعدها على ذلك الدول عن طريق سياسات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. فقد أدى تحرير حركة عوامل الإنتاج إلى تحفيز المؤسسات على نقل نشاطاتها إلى تموقعات أكثر مردودية مستفيدة من مزايا التموقع، وأصبحت كل من الدول النامية والمتقدمة تستهدف من خلال سياساتها العامة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال، ليس فقط إزالة العوائق أمامه، بل أيضا تقديم الحوافز المغرية لاجتذابه.

إن جاذبية إقليم معين للاستثمار الأجنبي المباشر كانت مرتبطة بتوافر الموارد الطبيعية، غير أن الشركات أصبحت تطلب من الدول المضيفة توفير مناخ ملائم للأعمال يضمن لها الأمان والاستقرار وعوائد مجزية. وفي ظل التغيرات في البيئة الاقتصادية العالمية، أدركت الشركات متعددة الجنسيات أن العامل الانتاجي الذي يوفر لها ميزة تنافسية هو الرأسمال المعرفي الذي حل محل الرأسمال المادي فأصبحت الشركات تبحث أقل عن تخفيض التكاليف من بحثها على بيئة تشجع قدرات التدريب.

نحاول في هذا الفصل، تعريف جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، علاقتها بالاقتصاد الجغرافي ومؤشراتها النوعية. واستنادا إلى النظريات المدرجة في الفصل السابق، دراسة العوامل التي تجعل من إقليم معين أكثر جاذبية من غيره، ثم في المبحث الثالث التعرف على المحددات الجديدة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر المعرفة.

المبحث الأول: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أصبح يمثل ضرورة حتمية على الدول للاندماج في الاقتصاد العالمي، والشركات متعددة الجنسيات من جهتها تفضل بين الأقاليم حسب الفرص التي تقدمها الدول المضيفة والتي تلاءم إستراتيجيتها مما يجعل أقاليم معينة أكثر جاذبية من غيرها. فماهي جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وماهي عواملها وواقعها؟.

المطلب الأول: تعريف جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تعريف الجاذبية في مفهومها العام على أنها:

« جاذبية الأقاليم تعرف بأنها القدرة على جذب والاحتفاظ بالأنشطة، الشركات والأشخاص عن طريق وجود عوامل متنوعة تجعل إقليم معين، بفضل مميزاته الخاصة، يمارس أثر جاذب أقل أو أكبر قوة على الشركات والعائلات، ويسمح لهم بالمشاركة في تقدمها بنسب نجاح مختلفة.» [1]

يتطرق هذا التعريف للجاذبية في بعدها العام من جوانبها الاقتصادية والإجتماعية والثقافية والبيئية، على أنها عبارة عن قدرة الإقليم على استقطاب عوامل الانتاج والرأسمال واليد العاملة، السكان أو السياح. كما نلاحظ استخدام كلمة الإقليم عوض البلد وذلك لأن الجاذبية تختلف في البلد الواحد في مختلف الأقاليم.

– كما تعرف الجاذبية على أنها: "القدرة على جذب نشاطات الشركات، وبالتالي الرأسمال الانتاجي."[2]

هذا التعريف يسهل قياس الجاذبية عن طريق حساب مناصب العمل التي توفرها الشركات الأجنبية وحساب التكوين الخام للرأسمال، كما يجعلنا هذا التعريف نهتم بخيارات التوطين للشركات.

غير أن نموذج الجاذبية في شكله الأساسي تطرق إلى تدفقات التجارة بين الدول المختلفة، وهو يجعل التوقعات بشأن تدفق التجارة مبنية على أساس المسافة التي تفصل بين الدول والتفاعل بين الأحجام الاقتصادية للدول. وخلصت العديد من الأوراق إلى أن الأسس النظرية للتجارة الخارجية تؤدي إلى وجود

[1] Attractivité économique : élément de définition. Cabinet d'étude et de communication. www.additiv.fr/pdf/attractivite%20eco_additiv.pdf. Vu le 22 Mars 2011.
[2] IBID.

علاقة جاذبية لتدفقات التجارة، وتذليل المسافة بين مخرجات نموذج الجاذبية وأهم الأسس النظرية في تفسير التجارة الدولية.[1]

وبالإضافة إلى عاملي المسافة وحجم الاقتصاد، فقد سعت الأدبيات التطبيقية إلى توسيع محددات التدفقات التجارية. فعلى سبيل المثال، تبين أن لمتوسط دخل الفرد للشريك التجاري أثر إيجابي على الصادرات، لأنه يعكس القدرة الشرائية للمستهلكين. كما تظهر الدراسات أن المتغيرات التي تعبر عن القرب مثل الحدود واللغة والتاريخ المشترك تؤثر إجمالا بشكل إيجابي على التدفقات التجارية. كذلك الحال، فإن نوعية البيئة المؤسسية، المتعلقة بحرية التجارة وقيام الأعمال والفساد، تؤثر إيجابا على التدفقات التجارية إذا ما عكست مؤسسات راقية وسلبا إذا عكست بيئة مؤسسية رديئة تقف عقبة في وجه تعزيز التدفقات التجارية. كما توجهت دراسات أخرى إلى تقدير الآثار التجارية للاتفاقات الإقليمية للتجارة.[2]

ومنذ وقت قصير استخدم نموذج الجاذبية في تحليل محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حيث ترتبط جاذبية البلد المضيف بإمكانية البلد لتوفير الفرص المثلى لتحقيق عوائد الاستثمارات المستوطنة في الإقليم: التكلفة، البحث والتطوير، الطلب المحلي، النمو..الخ. وكمحفزات إضافية، يذكر بعض الاقتصاديين، الطبيعة التكاملية للاستثمار بالنسبة للتجارة: قوة العلاقات التجارية بين البلدين، انعدام العوائق وتكامل اقتصادي متقدم تسهل تدفق الاستثمارات. بينما العوامل التي تعيق أو تحد من تدفقات الاستثمارات الدولية المباشرة تكون من جهتها مرتبطة بالمسافة الجغرافية أو الثقافية.[3]

تعكس الجاذبية أداء الإقليم في مدة زمنية معينة ويتم البحث عن محددات الجاذبية من بين عوامل التنافسية، كما تسمح الجاذبية باستغلال الميزة التنافسية للإقليم، وهي تختلف عن التنافسية التي تعتبر عامل للجاذبية أو ناتجة عنها.

تعرف دول العالم تباينا واضحا على عدة مستويات بين الاضطراب والاستقرار في الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية، بين الندرة والوفرة ومدى جودة الموارد الطبيعية والبشرية، بالإضافة إلى درجة

[1] د. وليد عبد مولاه. نماذج الجاذبية لتفسير تدفقات التجارة. مجلة جسر التنمية. الكويت. العدد 97. نوفمبر 2010. ص2، 3. نوفمبر 2010.
[2] نفس المرجع. ص4.
[3] Jean- Louis Mucchielli. Multinationales et mondialisation. Edition du seuil. Paris. 1998. P179.

تطـور المـؤهلات الوطنيـة واسـتعمالاتها. وهـذا التفـاوت يفسـر درجـة جاذبيـة الـدول بالنسـبة للنشـاطات الاقتصادية وهو ما يعرف بنسبية جاذبية الأقاليم.[1]

من جهة أخرى، منظمات مثل (المنتدى الاقتصادي العالمي، أرنست ويونغ Ernst & Young) قامت بحساب مؤشرات لحساب الجاذبية المقارنة لدول العالم لاستقبال الاستثمار الأجنبي المباشر تستند كلها تقريبا على الفكرة أن الجاذبية غير موجودة بذاتها، لكنها تظهر كمركب لمجموعتين من العناصر: من جهة، جودة ما يعرضه الإقليم؛ ومن جهة أخرى، ترتيب معايير إختيار موقع التوطين، التي تتغير حسب نوع المشروع أو خصائص المستثمر.[2]

المطلب الثاني: الجاذبية والاقتصاد الجغرافي:

الاقتصاد الجغرافي أو ما يطلق عليه نظرية التموقع تهدف إلى معرفة المنطقة الجغرافية التي يتموقع فيها نشاط عون اقتصادي معين. وتهدف إلى تفسير اختيار بعض الأنشطة الاقتصادية التموقع في أماكن معينة، بالإضافة إلى أثر هذه القرارات على التنظيم الإقليمي للاقتصاد. لأنه عند اختيار مكان التموقع، تفضل الشركات إنشاء فروع لها في الأماكن القريبة من الطلب الكبير على إنتاجها، كما أن الإنتاج بالقرب من المستهلكين يؤدي إلى تخفيض تكاليف النقل ويمكن للمواقع الممركزة في منطقة معينة خدمة الطلب من أقاليم أخرى. ومنه فالاقتصاد الجغرافي يهتم أساسا بمحددات اختيار تموقع الشركات وشكل التوزيع المكاني للأنشطة.

وقد تم اقتراح نظرية الاقتصاد الجغرافي من قبل بول كروغمان سنة 1991، عندما اكتشف أن أهم ميزة لتوزيع الأنشطة الاقتصادية جغرافيا هي التمركز، فالإنتاج يتمركز في المحيط بشكل ملفت للنظر.[3]

هذه الصورة عن التوزيع المكاني للأنشطة الاقتصادية يمكن رؤيتها كنتيجة لتصادم قوتين هما قوة جاذبة نحو المركز وقوة طاردة[1]، أو ما يطلق عليه كروغمان المركز والمحيط. وتؤكد هذه النظرية على أن

[1] بوناب سامية. مرجع سابق. ص64.
[2] Attractivité économique : élément de définition. Cabinet d'étude et de communication. Op cit.
[3] David B.Audretsh & Maryann P. Feldman. Knowledge spillovers and the geography of innovation. Prepared for the Handbook of urban and regional economics, volume4. 2003.

الاندماج في الاقتصاد العالمي وتطوير البنى التحتية أدوا إلى زيادة أهمية المدن الكبرى وتقوية قطبية الأنشطة الاقتصادية.

وهذه المقاربة ليست حديثة حيث نجدها في أعمال Vidal de la Blache عام 1921 في كتابه "مبادئ الجغرافيا البشرية"، يقترح من خلاله أن أفراد المجتمع يشعرون بالحاجة إلى التجمع من أجل الاستفادة من مزايا تقسيم العمل، لكن عليهم في نفس الوقت مواجهة الصعوبات المتعلقة بهذا التجمع.[2]

المطلب الثالث: المؤشرات النوعية لجاذبية الأقطار للاستثمار الأجنبي المباشر:

إن اهتمام المنظمات الدولية بموضوع جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، مثل المنتدى الاقتصادي العالمي أو منظمة الأمم المتحدة أو البنك العالمي، نتج عنه ظهور مؤشرات عديدة من أجل ترتيب الدول من حيث جاذبيتها للاستثمارات الدولية استنادا إلى معايير متعددة مثل التنافسية، التنمية البشرية، الحرية الاقتصادية، تكلفة الأعمال، الشفافية، كفاءة العدالة... وأهم هذه المؤشرات:

أولا- **مسح الآراء:** وهي طريقة أثبتت فعاليتها في ترتيب الدول حسب جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر، ويتم ذلك من خلال استبيان قرب المستثمرين يطلب منهم ترتيب المعايير التي تجعلهم يفضلون الاستثمار في إقليم معين وترتيب الأقاليم حسب هذه المعايير، وهي الطريقة المستخدمة من قبل Ernest Young في قياس جاذبية الأقاليم.

ثانيا- **مؤشر أداء الدولة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر:** طور من قبل تقرير الاستثمار العالمي لعام 2001 وهو مؤشر تجميعي لقياس مقدرة القطر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وترتيب الأقطار على أساس هذه المقدرة. وعرف هذا المؤشر على أنه المتوسط البسيط لنسبة نصيب القطر في التدفق السنوي للاستثمارات الأجنبية المباشرة لكل من نصيبه من الناتج المحلي الإجمالي العالمي والتشغيل العالمي والصادرات العالمية.[3]

---

[1] Masahisa Fujita & Jaques François Thisse. Economie géographique, problèmes anciens et nouvelles perspectives. Annales d'économie et de statistiques. N°45. 1997. *annales.ensae.fr/anciens/n45/vol45-03.**pdf.*** (vu le : 15 Décembre 2011).

[2] Masahisa Fujita & Jaques François Thisse. Op cit.

[3] د. على عبد القادر علي. مرجع سابق. ص11.

ثالثا- **مؤشر إمكانات الدولة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر:** ويقيس قدرة الدولة المستقبلة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال ثمانية عوامل وهي: معدل النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي، الناتج المحلي الاجمالي الفردي، حجم الصادرات، عدد خطوط الهاتف لكل 1000 شخص، متوسط استهلاك الطاقة للفرد، نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير للناتج المحلي الإجمالي، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا لإجمالي السكان، خطر الدولة.

رابعا- **المؤشر المركب للمخاطر القطرية:** يصدر شهريا عن مجموعة PRS GROUP الدليل الدولي للمخاطر القطرية منذ عام 1980، ويهدف هذا المؤشر لقياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار في أو التعامل تجاريا مع القطر وقدرته على مقابلة التزاماته المالية وسدادها. يستند المؤشر المركب إلى ثلاثة مؤشرات فرعية تشمل مؤشر تقويم المخاطر السياسية الذي يشكل نسبة 50% من المؤشر المركب، ومؤشر تقويم المخاطر الإقتصادية 25%، ومؤشر تقويم المخاطر المالية 25%. دليل المؤشر: من 0 إلى 49.5 نقطة درجة مخاطر مرتفعة جدا، من 50 إلى 59.5 نقطة درجة مخاطر مرتفعة، من 60 إلى 69.5 نقطة درجة مخاطر معتدلة، من 70 إلى 79.5 نقطة درجة مخاطر منخفضة، من 80 إلى 100 نقطة درجة مخاطر منخفضة جدا.[1]

خامسا- **مؤشر الحرية الإقتصادية:** يقيس درجة تدخل السلطة الحكومية في الاقتصاد وتأثير ذلك على الحرية الاقتصادية لأفراد المجتمع، ويستند هذا المؤشر على 10 عوامل تشمل: السياسة لبتجارية (معدل التعريفة الجمركية ووجود حواجز غير جمركية)، وضع الإدارة المالية لموازنة الدولة (الهيكل الضريبي للأفراد والشركات)، حجم مساهمة القطاع العام في الإقتصاد، السياسة النقدية (مؤشر التضخم)، تدفق الاستثمار الخاص والاستثمار الأجنبي المباشر، وضع القطاع المصرفي والتمويل، مستوى الأجور والأسعار، حقوق الملكية الفردية، التشؤيعات والإجراءات الإدارية والبيروقراطية، أنشطة السوق السوداء. تمنح هذه المكونات العشرة أوزانا متساوية، ويحتسب المؤشر بأخذ متوسط هذه المؤشرات الفرعية. دليل المؤشر: من 1 إلى 1.95 يدل على حرية اقتصادية كاملة، من 2 إلى 2.95 يدل على حرية اقتصادية

[1] د. خالد راغب الخطيب. مرجع سابق. ص230.

شبه كاملة، من 3 إلى 3.95 يدل على ضعف الحرية الاقتصادية، من 4 إلى 5 يدل على انعدام الحرية الاقتصادية.[1]

المبحث الثاني: عوامل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن كل مؤسسة ترغب في التوطن في الخارج تحدد مزايا الأقاليم وتقوم بالمقارنة بين تلك التي تراها مناسبة، وتختلف العوامل التي تجعل إقليما معينا أكثر جاذبية من غيره باختلاف النشاط (إنتاجي أو خدمي أو تسويقي) أو بين القطاعات، وكذلك باختلاف إستراتيجية المؤسسة. ولن تكون مزايا التموقع التي يعرضها إقليم مقنعة بالنسبة للمؤسسة إلا في حالة ما إذا ساهمت في تدعيم قدرتها التنافسية. كما أن تزايد حدة المنافسة بين الدول لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بغية الحصول على المزايا المرتقبة، جعل الدول تروج لعولمة الإنتاج عن طريق خلق مناخ استثمار ملائم للأعمال الدولية. فلكي يصبح إقليما معينا جاذبا للاستثمار يجب أولا أن يضع الإطار الاقتصادي والمؤسساتي الكلي بشكل يزيد من تنافسيته لجلب المستثمرين الأجانب.

Mucchielli (1991)، بين أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتبع تطور المتغيرات الهيكلية للبلد. فالعلاقة التشابكية بين المحيط (الموارد الطبيعية والبشرية والبنى التحتية)، النظام (مؤسسات سياسية، اقتصادية واجتماعية) والسياسة (السياسات الصادرة عن الحكومة) تؤدي إلى تفسير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. ثم بعده جاءت نظريات التكييف المؤسساتي لتميز مؤسسات البلد المضيف كعامل محدد لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وحسبها هذه التدفقات تتوقف على أربع مؤسسات: الحكومة، السوق، التعليم والمحيط الاجتماعي والثقافي.[2]

إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يتأثر بمجمل الأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والقانونية والثقافية التي تسود في القطر المستقبل للاستثمار، وتمثل هذه الأوضاع ما يسمى بمناخ الاستثمار. حيث لم يعد تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة خاص بمناطق معينة، بل ينجذب نحو المناخ الملائم.

[1] نفس المرجع. ص229.

[2] Fatima boualam. Les institutions et attractivité des ide. Colloque international 'ouverture et émergence en méditerrannée'. Rabat. Octobre 2008. P4,5.

وتعرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: " مناخ الاستثمار هو مجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية، وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلبا وإيجابا على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية وبالتالي على حركة واتجاهات الاستثمارات، وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية".[1] مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر يشمل كل العناصر التي يمكن أن تؤثر في جاذبية الاستثمار بالنسبة لجمهور المستثمرين في إقليم معين بالمقارنة بأقاليم أخرى. ومن هنا فإن قدرة الدولة على اجتذاب هذه الأموال يتوقف على مدى تنافسية مناخها الاستثماري لجذب هذه الأموال. وتتميز جاذبية الأقاليم بالظرفية، حيث يمكن أن تتراجع أو تتحسن جاذبية إقليم معين، فالأقاليم الجاذبة للتدفقات المالية تواجه باستمرار خطر هروبها.

وتلاحظ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار أن هذه العناصر عادة ما تكون متداخلة ومترابطة، بعضها ثابت أو شبه ثابت، إلا أن غالبيتها ذات طبيعة متغيرة، ومن ثم فهي تؤثر وتتأثر ببعضها البعض، مما يخلق بالتفاعل مرة وبالتداعي مرة، أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة تترجم في محصلتها إلى عوامل جذب أو نوازع طرد لرأس المال.[2]

المطلب الأول: العوامل الاقتصادية والسياسية:

أولا- حجم السوق ومعدل النمو الاقتصادي للإقليم المستقبل للاستثمار:

ويقاس معدل النمو بمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ويعني أنه إذا كانت السوق في نمو مستمر فإنها تمنح فرصا أحسن للاستثمار والتوظيف بالنسبة للمستثمرين الدوليين ويمكنهم تحقيق أرباح أكبر، وهذا هو الحال بالنسبة للأسواق الناشئة كجنوب شرق آسيا كما كان الحال في بداية التسعينيات بالنسبة لأمريكا اللاتينية.

ويهتم المستثمر الأجنبي بدراسة حجم السوق عند اتخاذه لقرار الاستثمار في دولة معينة خاصة إذا اعتمدت المؤسسة الأجنبية على الإستراتيجية الأفقية، إلا أن ضيق السوق المحلي للبلد المضيف لا يعني

[1] د. على عبد القادر علي. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر. سلسلة جسر التنمية. العدد 31. الكويت. يوليو|تموز 2004. ص5.
[2] نفس المرجع. نفس الصفحة.

بالضرورة أنه غير جاذب للاستثمار الأجنبي، كما أن التكتلات الاقتصادية بمختلف أشكالها تسمح بتوسيع السوق المستهدفة. أما إذا كان الإنتاج في البلد المضيف بهدف التصدير أو تبني إستراتيجية عمودية أو عالمية من قبل المؤسسة يجعلها لا تبالي بالسوق الداخلي للبلد المضيف.

ثانيا- سعر الصرف:

أوضحت بعض الدراسات أن الشركات تنجذب نحو الدول بعد أن تحدث هذه الأخيرة تخفيضا في عملتها، أو عندما تتوقع تضخما في الدول المضيفة، وأنها تأخذ بالحسبان التوقعات المستقبلية لأسعار الصرف من أجل التغطية من خطر الصرف. إن انخفاض قيمة العملة المحلية يجعل الأصول المحلية أكثر جاذبية للأجانب في حين أن الأصول الأجنبية تصبح أكثر تكلفة للمقيمين في البلد المضيف، فترتفع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. ويتوقف أثر تغيرات سعر الصرف على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، على أنه إذا كان يهدف إلى خدمة السوق المحلية فإن ارتفاع سعر الصرف يشجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والعكس إذا كان هدفه إعادة التصدير.

ثالثا- وفرة وجودة عوامل الإنتاج:

إن عملية إعادة التوطين تكون محفزة بالبحث عن جودة وعائد عوامل الإنتاج وبالتالي التكاليف. لذلك فإن توفر اليد العاملة الرخيصة تعمل على تحفيز المستثمرين الأجانب على الاستثمار في الاقليم في حالة الاستثمار في الصناعات كثيفة العمل غير المؤهل، في حين أن المستثمرين في الصناعات عالية التقنية يبحثون عن اليد العاملة المؤهلة أين يلعب اهتمام الدولة بالبحث والتطوير وبالتعليم والتكوين المهني دورا فعالا في جذب هذا النوع من الاستثمار.

حسب cardebat (2000)، فإن إعادة التوطين شمال- شمال تكون عادة محفزة بالبحث عن جودة عوامل الإنتاج، بينما إعادة التوطين شمال- جنوب غالبا محفزة بالعوامل المرتبطة بتكاليف العوامل.[1] ويؤكد البنك الدولي أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية يفضل الصناعات التصنيعية والتحويلية، وذلك لتوفر أغلبيتها على الموارد الطبيعية واليد العاملة منخفضة السعر.

[1] Nabil khouri. Op cit. P72

رابعا- بنية أساسية مناسبة:

إن جودة البنى التحتية تؤثر على مناخ الأعمال، فوسائل الاتصال بكل أنواعها الحديثة والعالية الكفاءة تؤدي إلى تخفيض تكلفة الأعمال للمستثمر خاصة بين فروع الشركة في الدولة المضيفة والمركز الرئيسي في الدولة الأم. وكلما كانت المعلومات والبيانات التي يحتاجها المستثمر متوفرة ودقيقة كانت عامل إيجابي في جذب الاستثمار. كذلك جودة هذه المعلومات تلعب دورا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فالمستثمر يحتاج إلى معلومة صحيحة تعكس الواقع ويمكن الاعتماد عليها وفي الوقت المناسب لأنها تساعدهم على أخذ القرار الصحيح.

خامسا- الاستقرار السياسي:

وهو أن تكون قرارات الحكومة واضحة وموضوعية وثابتة، كما أن بيئة الأعمال التي تتميز بالاستقرار السياسي وتوافر الأمن واحترام القانون عامل إيجابي في تشجيع الأجانب على الاستثمار في الدولة، حيث أن الاستقرار السياسي يقلل من حالة عدم اليقين.

سادسا- طبيعة النظام السياسي الذي تنتهجه الدولة:

يؤثر هذا العنصر في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فغالبا ما تكون الدولة الديمقراطية تتميز بمناخ ملائم للأعمال لأنها توفر قدرا من الأمان للرأسمال الوطني والأجنبي، وتتسم سياستها بالوضوح واحترام القانون مما يشجع المستثمرين على توطين أعمالهم فيها.

كذلك المستثمر الأجنبي عند اختياره لموقع الاستثمار يأخذ بعين الاعتبار خطر البلد، وهو يحتوي الخطر السياسي الناتج عن القيود المؤقتة التي تفرضها السلطات على الشركة الأجنبية وحتى الحجز المادي على ممتلكاتها، أو أحداث داخلية (انقلاب شعبي، المظاهرات المستمرة والاحتجاجات، النزاعات بين دول أخرى) أو خارجية (الحروب)، خطر اجتماعي (النزعة الإقليمية والعنصرية والقومية، عدم تقبل الأجانب) أو خطر مالي كنقص العملات.

وكأمثلة على خطر البلد، الو.م.أ التي جمدت فجأة الأموال الإيرانية في البنوك الأمريكية بعد سقوط الشاه محمد رضا بلهوي، وجمدت الأموال العراقية، واحتجزت أموال الأفراد وبعض المؤسسات الخاصة بحجة أن هذه المؤسسات لها علاقة بما يسمى الإرهاب.[1]

كذلك نلاحظ تباطؤ الاستثمار الأجنبي المباشر في دخوله لبعض البلدان النامية نتيجة لعدم استقرار الاقتصاد الكلي فيها، ويتمثل ذلك في مؤشرات عديدة كالعجز المالي الكبير، وسياسات نقدية غير مستقرة، وسياسات صرف متضاربة والمعدلات العالية والمتغيرة للتضخم وأسعار الفائدة، وعدم استقرار أسعار الصرف الحقيقي والنمو الاقتصادي البطيء والأسواق المحلية الصغيرة والتوجه إلى الداخل والتقدم البسيط في الخصخصة.

المطلب الثاني: العوامل القانونية:

وتشمل الأنظمة القانونية التي تحكم الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف سواء من حيث استقطابه أو حمايته أو تصفيته، وكذلك الطريقة التي يتم بها تطبيق القوانين التي تحكمها ودرجة الكفاءة في تطبيقها أي عدم التأخير أو التعقيد في التطبيق.

أولا: النظام القانوني:

إن تشريعات وقوانين الاستثمار وطنية كانت أم دولية، تقوم بدور مهم في توفير الحماية القانونية والضمان الكافي لدفع المستثمر الأجنبي إلى استثمار أمواله وخبرته الفنية والعلمية في الدول الأخرى، بشكل لا يؤدي إلى الإضرار بالاقتصاد الوطني للدولة المستقطبة للاستثمار.[2] ويتمثل هذا في وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات، وعدم التباطؤ في إجراءات التقاضي. فوجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية، ويكفل للمستثمر حرية تحويل الأرباح للخارج وحرية دخول الرأسمال وخروجه. وفي المقابل، فإن نزع الملكية للمستثمرين الأجانب أو تشريعات قاسية مفروضة دون سابق إنذار على المستثمرين من قبل الدول المضيفة في مجال الأرباح المعاد استثمارها، أو وضع نسبة معينة إجبارية لحصة رأسمال المؤسسة الوطنية لها تأثير ردع للاستثمار الأجنبي المباشر.

[1] د. علي عباس. مرجع سابق. ص244.
[2] د. دريد محمود السامرائي. مرجع سابق. ص80.

ثانيا: القوانين المرتبطة مباشرة بالاستثمار الأجنبي المباشر:

كي تستفيد الدول المضيفة استفادة كاملة من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها، تحتاج إلى النظر في السياسات التي تؤثر على سلوك المستثمرين وتفاعلهم مع بيئة الأعمال المحلية عند تصميم الاستراتيجية لاجتذاب الأنواع المرغوب فيها من الاستثمار الأجنبي المباشر. كما أن أي دولة تسعى إلى جذب الأموال الأجنبية للاستثمار في إقليمها، تعمل على توجيهها بما تتطلبه خطط التنمية على القطاعات والمناطق.

تشير دراسات صادرة عن الأونكتاد أن أغلب الدول تواصل بذل جهودها في جعل مناخ الاستثمار أكثر جاذبية للشركات عبر الوطنية وحكوماتها تعتمد تدابير ترمي إلى تيسير الاستثمار الأجنبي المباشر. فقد لوحظ إدخال 147 تغييرا على السياسة العامة في عام 2006 يجعل بيئة البلد المضيف مؤاتية بدرجة أكبر للاستثمار الأجنبي المباشر. وقام بإدخال معظم هذه التغييرات (74%) بلدان نامية. وضمت هذه التغييرات تحديدا اتخاذ تدابير ترمي إلى تخفيض ضريبة الدخل المفروضة على الشركات (كما في مصر وغانا وسنغفورة)، وزيادة جهود الترويج (كما في البرازيل والهند). وتشهد بلدان متنوعة حاليا المزيد من تحرير صناعات محددة كتلك المتصلة بالخدمات المهنية (إيطاليا)، والإتصالات (بوتسوانا والرأس الأخضر)، والطاقة (ألبانيا وبلغاريا). [1]

وتبين دراسة أخرى للأونكتاد الاستقصائية السنوية للتغيرات في القوانين والأنظمة الوطنية المتصلة بالإستثمار الأجنبي المباشر أنه قد تم الأخذ بزهاء 110 من التدابير الجديدة المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2007، من بينها 85 تدبيرا يمنح رعاية أولى للاستثمار الأجنبي المباشر.[2]

غير أنه في بعض الصناعات لوحظ فرض قيود جديدة على الملكية الأجنبية أو اتخاذ تدابير تضمن حصة أكبر للحكومة من العائدات. وهذه الخطوات شاعت أكثر في الصناعات الاستخراجية وفي الصناعات التي تعتبر ذات أهمية 'استراتيجية'. وعلى سبيل المثال، تشترط الجزائر نسبة 51% من الملكية كحد أدنى لحصة الحكومة في مشاريع النفط والغاز التي تملكها الدولة، وأعادت بوليفيان بتوقيعها

[1] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2007. ص14.
[2] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2009. ص7.

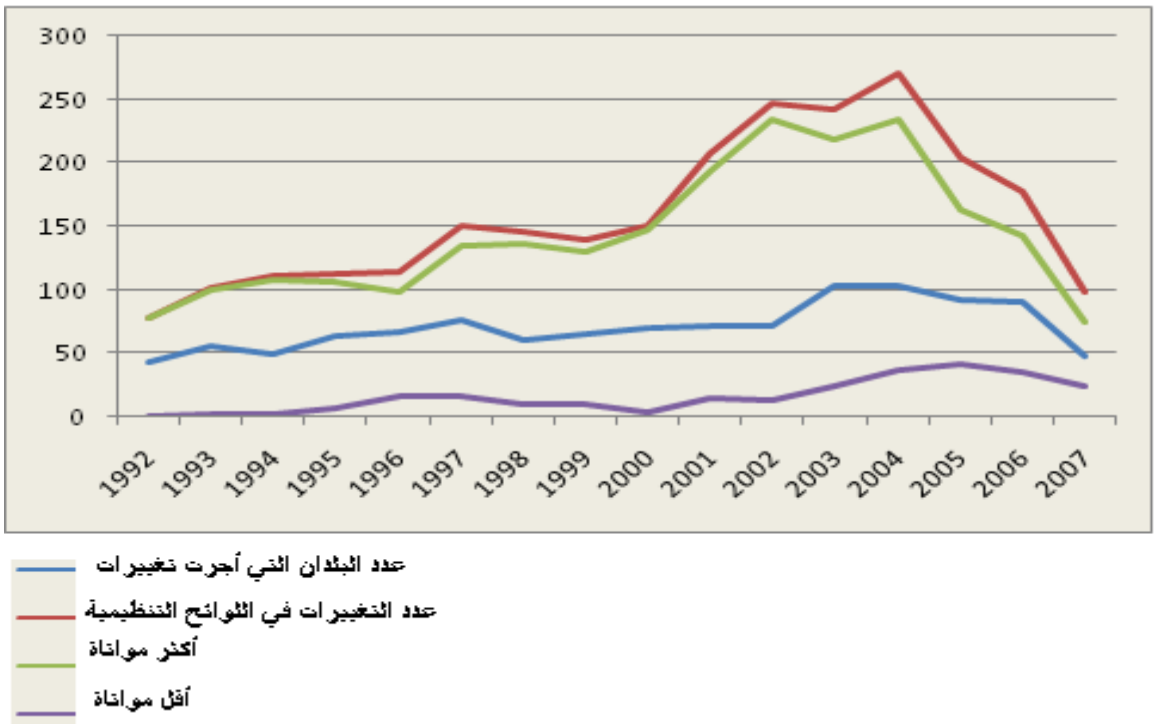
عقودا جديدة مع شركات عبر وطنية، ملكية احتياطيات النفط لشركة النفط الحكومية. وفي الاتحاد الروسي، يخضع الاستثمار الأجنبي لقيود في قطاعات إستراتيجية مثل صناعات الدفاع والصناعات الإستخراجية، ولا يسمح في الصناعات الإستخراجية إلا بحصة الأقلية. وفي فنزويلا تجري عمليات التأميم في قطاعي الطاقة والاتصالات باعتبارهما 'قطاعين استراتيجيين'.[1] كما أشار تقرير التنمية في العالم لعام 2005 أن غموض السياسات وعدم الاستقرار في الاقتصاد الكلي واللوائح التنظيمية العشوائية تشكل 51% من المخاطر المرتبطة بالسياسات على مخاوف الشركات المتعلقة بمناخ الاستثمار.

[1] نفس المرجع. ص15.

الجدول رقم4: التغييرات في اللوائح التنظيمية الوطنية (1992-2007).

البند	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
عدد البلدان التي أجرت تغييرات	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	103	103	92	91	48
عدد التغييرات في اللوائح التنظيمية	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	203	177	98
أكثر مواتاة	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	162	142	74
أقل مواتاة	00	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	35	24

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2008.



من الجدول والشكل السابقين نلاحظ أن عدد البلدان التي أجرت تغييرات في اللوائح التنظيمية المتصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر في تزايد مستمر رغم انخفاض طفيف سنة 2007 ويأخذ عدد التغييرات في

اللوائح التنظيمية نفس المنحى، كما نلاحظ أن أغلب هذه التغييرات في اللولئح التنظيمية تكون أكثر مواتاة للاستثمار الأجنبي من تلك الأقل مواتاة له.

وقد دلت التجارب العملية على أن تزايد الاستقرار الاقتصادي والسياسي الذي وفرته الإصلاحات الاقتصادية وتخفيف القيود المفروضة على حركة رؤوس الأموال في العديد من الدول النامية، كالأرجنتين، الصين، الفلبين، ماليزيا والمكسيك هي التي فسرت زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها.[1]

ومن القوانين التي تصدرها الحكومات والتي تخص الاستثمار الأجنبي المباشر:

- أصدرت العديد من البلدان العديد من التشريعات بغرض تشجيع انتقال رؤوس الأموال الأجنبية إليها، وكذلك إنشاء العديد من الهيئات المتخصصة في تهيئة المناخ لهذه الأموال.

- بعض البلدان النامية لجأت إلى فرض نسب دنيا من الرساميل التي تدخل من الخارج مقارنة بالأموال التي يتم اقتراضها محليا، أو فرض توظيف حد أدنى من العمال المحليين.

- تحرص بعض الدول المضيفة على مشاركة القطاع العام أو الخاص المحليين في رأسمال المشروع الأجنبي.

- تنظيم تقنيات الاستثمار وكيفيات نقل الملكية وتحويل الأرباح والأجور والأموال إلى الخارج.

- الحماية القانونية ضد المخاطر غير التجارية والتي تشمل الحماية ضد المخاطر السياسية كالتأميم ونزع الملكية والمصادرة.

- تحديد الإجراءات اللازمة لتسوية المنازعات التي يمكن أن تنشأ بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة.

- إنشاء هيئة متخصصة يتعامل معها المستثمر تعمل على تسهيل مهامه وتوفير البيانات اللازمة واستخراج التراخيص اللازمة له.

[1] د. محمد صقر وآخرون. الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في تنمية الاقتصاديات النامية. مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية. اللاذقية. المجلد 28. العدد 3. 2006. ص161.

ثالثا– الشفافية:

فيما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر، الشفافية تعني الإفصاح والتسهيل في كل العمليات التي لها علاقة به، وتتمثل في وفرة المعلومات عند اتخاذ أي قرار، وأن تكون المعلومات غير مكلفة ومتوفرة، وهذا يجعل عملية اتخاذ القرار الاستثماري واضحة تماما. ويؤدي انعدام الشفافية إلى زيادة خطر الاستثمار كما يؤدي إلى انتشار الفساد والرشوة ورفع تكاليف الاستثمارات.

وتشير المنظمة العالمية للتجارة إلى أن 'الشفافية تجعل تشغيل السوق أكثر فعالية وتقوي كفاءة ونزاهة القوانين المذكورة في المعاهدة. من أجل هذا، فهي تمنح للأعوان الاقتصاديين معلومات تتعلق بالقوانين والتشريعات التي تنظم تشغيل الاقتصاد وكذلك تتعلق بالإجراءات التي تعمل على إدارتها'... 'والالتزامات الخاصة بالشفافية تتمحور أكثر فأكثر حول إدارة القوانين والأنظمة التشريعية'... إن الالتزام بتطبيق السياسات التي تعمل على تحسين الشفافية تبعث إشارة موجبة للمستثمرين الوطنيين والأجانب فيما يخص عزم الحكومة لتوفير مناخ مستقر ويمكن توقعه بالنسبة للاستثمار. في المقابل، يصبح البلد ملائم للاستثمار، مما يؤدي إلى زيادة في تدفقات الاستثمار.[1]

وتصدر منظمة الشفافية الدولية سنويا مؤشر الشفافية أو النظرة للفساد منذ 1995 لتعكس درجة التحسن في ممارسات الإدارة الحكومية والشركات العالمية لغرض تعزيز الشفافية وجهود محاربة الفساد. يحاول المؤشر عبر مجموعة من المسوحات ومصدر معلومات معتمدة تحديد مدى تفشي الفساد في الدولة ودرجة تأثيره في مناخ الاستثمار كأحد المعوقات داخلها ونظرة الشركات الأجنبية العالمية للاستثمار في القطر المعني، وتتراوح قيمة المؤشر بين الصفر الذي يعني درجة فساد عالية و10 الذي يعني درجة شفافية عالية.[2]

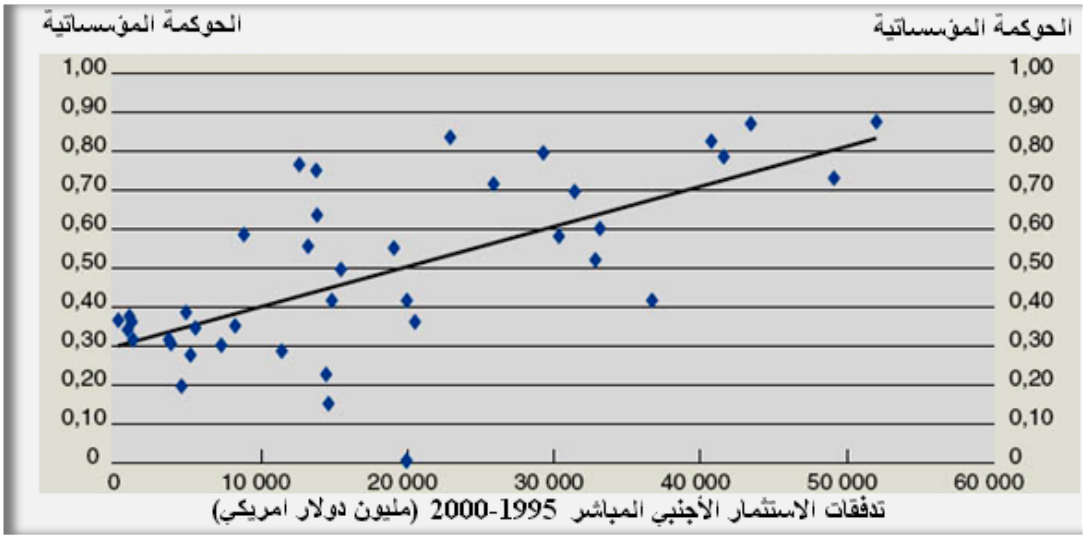
إن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يستدعي توفر الشفافية، لهذا نجد أنه رغم الجهود المبذولة من قبل الدول النامية، فالسياق العام السائد في هذه الدول لا يوفر بيئة الأعمال الملائمة، فبعض العوائق كالرشوة، عدم احترام القانون وعدم كفاءة نظام العدالة... تؤدي إلى طرد الاستثمار المباشر. كما أن

[1] Fatima boualam. Op cit. P15.

[2] د. خالد راغب الخطيب. التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات. دار البداية. عمان. 2009. ص230.

البيئة التنظيمية والمؤسسية في الدولة المضيفة تؤثر على تكلفة المعاملات وعلى تقليل أو زيادة درجة التيقن بالنسبة للمستثمرين، فكلما كان النظام الإداري القائم على إدارة الاستثمار يتميز بسلاسة الإجراءات ووضوحها، وعدم تفشي البيروقراطية، وتبسيط قواعد الموافقة على الاستثمار. وعلى العموم، فإنه إذا أرادت الدول القضاء على الفساد يجب أن توفر جهاز إداري وقضائي وجهاز إعلامي مستقل.

الشكل رقم1: العلاقة بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر والحوكمة المؤسسية.



Source: http://www.observateurocde.org/news/fullstory.php/aid/602/Transparence_et_IDE____.html. Vu le 12 Janvier 2011.

يبين الشكل العلاقة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دولة معينة ومستوى أداء الحوكمة المؤسسية فيها وتعني مجموع الهياكل اللازمة لتوجيه الشركات ومراقبتها. حيث أن الدول على اليسار تفتقر إلى مؤسسات كفأة وكذلك إلى الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالدول التي تقع على اليمين. فنجد (روسيا، الإكوادور وأندونيسيا) وهي دول تتميز بالحوكمة المؤسساتية الأقل أداء، وأحسن الدول هي الو.م.أ، المملكة المتحدة وسويسرا.

رابعا- حقوق الملكية الفكرية:

تعد حقوق الملكية الفكرية عاملا مهما في تشجيع الابداع والابتكار من شأنها توفير ظروف تنافسية وحوافز للمستثمرين في الأنشطة الإبداعية. وقد تضمنت المفاوضات متعددة الأطراف خلال دورة الأورغواي في ظل الاتفاقيات العامة للتعريفات والتجارة (الغات) إلى الموافقة على اتفاقية الجوانب

المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية التريبس التي بدأ سريانها اعتبارا من سنة 1995، والتي تعد أكثر الاتفاقيات المتعددة الأطراف شمولا. تضم حقوق الملكية الفكرية مسائل تتعلق بالاختراعات، الابتكارات والتصميمات، الأعمال الأدبية والفنية، العلامات التجارية والمؤشرات الجغرافية، حقوق الطبع والحقوق ذات الصلة (بما فيها برامج الحاسب وقواعد البيانات)، التصميمات الصناعية، براءات الاختراع، الأسرار التجارية.

إن الاتفاقات التجارية المتعلقة بحماية الملكية الفكرية تلزم الدول الأعضاء في المنظمة بضمان حد أدنى من الحماية عبر مراحل زمنية لحماية الملكية الفكرية والعلامات التجارية وبراءات الاختراع وحقوق المؤلف، وتلك تتحكم فيها بالدرجة الأولى الشركات متعددة الجنسيات. وقد أعطيت الدول النامية وقتا أطول من الدول المتقدمة لتعديل تشريعاتها لتواكب تلك الالتزامات، وكان الاتفاق يحمي المستثمر الأجنبي من أن تسرق أو تقلد أو تنسخ ابتكاراته من قبل الشركات العاملة بالدول المضيفة سواء كانت شركات محلية أو دولية أو حتى أفرادا.[1]

نشرت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية سنة 2003 تقريرا حول العلاقة بين بعض أشكال حقوق الملكية الفكرية والاستثمار الأجنبي المباشر والمبادلات مع الدول النامية أظهرت فيها أن هذه العلاقة تتغير حسب القطاعات (وحسب مستوى التنمية الاقتصادية للبلد). وهذا ما يفسر أنه في بعض فروع النشاطات (الصناعات المعدنية، الميكانيكية ووسائل النقل)، بعض أنواع حقوق الملكية الفكرية ليس لها تأثير مهم على الاستثمار الأجنبي المباشر. عكس فروع أخرى مثل خدمات الإعلام الآلي، المالية والكيمياء (لا سيما المنتجات الصيدلانية)، أين التكنولوجيا يسهل تقليدها.[2]

غياب الحماية في الدول النامية أدى بها إلى تقليد، في حدود قدرتها التكنولوجية، العلامات وبعض السلع الثقافية المنتجة في الدول الصناعية وإعادة بيعها في السوق العالمي بأسعار منخفضة. ويرى المسايرون لاتفاقية حقوق الملكية الفكرية والتجارة بأن وضع ميكانيزم تشريعي يهدف إلى ردع استراتيجيات التقليد يؤدي إلى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلدان النامية. غير أن الواقع يشير إلى خلاف ذلك، فالحماية التي تتمتع بها الشركات المبتكرة جعلها تفضل منح التراخيص في البلدان النامية،

[1] د. رضا عبد السلام. مرجع سابق. ص77.

[2] Fatima boualam. Op cit. P8.

بالإضافة إلى أن هذه البلدان لا تملك اليد العاملة الضرورية لتحفيز الشركات متعددة الجنسيات على إنشاء فروع للبحث والتطوير فيها، إضافة إلى أن تقوية الحماية تؤدي إلى رفع الأسعار

وترى بعض الدول أن تشديد القوانين الخاصة بحماية الملكية تتعارض مع أهدافها الاقتصادية مثلما هو حاصل في الصناعات الدوائية والكيميائية وبرمجيات الحاسوب، وذلك أن العديد من الدول لم توقع حتى الآن على اتفاقية باريس الخاصة بحماية الملكية الفكرية، ما يجعل أن المستثمرين لا يستطيعون تسجيل براءة الاختراع في هذا البلد ويحدث هذا في الصين واندونيسيا وماليزيا ومصر والبرازيل والو.م.أ... الخ.[1]

خامسا– قوانين البيئة:

تضع بعض الدول قوانين تمنع الشركات الأجنبية العاملة في بعض الصناعات الملوثة من الاستثمار فيها. تضطر هذه الشركات للانتقال من هذه الدول (المتقدمة خاصة) التي تكلف المؤسسة كثيرا إلى بلدان الجنوب الأقل تشديدا في الإجراءات التي تخص حماية البيئة أو إلى البلدان التي طورت المعارف لإعادة استعمال البقايا والنفايات أو تحسينها.[2]

سادسا– الاتفاقيات الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف:

يشهد العالم استخداما لاتفاقات الاستثمار الدولية على نطاق واسع من أجل الحماية للاستثمارات الدولية، حيث تضع بمقتضاها الدولة جملة من الالتزامات القانونية التي تخص الاستثمارات القادمة إليها، وتخضع هذه الالتزامات لمبادىء معينة من القانون الدولي، تتولى جهات متخصصة، دولية أو وطنية، في الفصل في المنازعات الناتجة عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة. غير أن نطاق الحماية التي يمنحها هذا النوع من الاتفاقات يتوقف على كيفية تفسير هيئات التحكيم لها، كما أن القانون الدولي لا يمنع أي دولة لوضع نهاية للاتفاقية مما جعل حصيلة الاتفاقية تتوقف جزئيا على القدرة التفاوضية لدى الأطراف. ولعل من أبرز الاتفاقيات الدولية: الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية لسنة 1980، واتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

[1] د. علي عباس. مرجع سابق. ص136.
[2] بوناب سامية. مرجع سابق. ص70.

في 1995، أخذت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية المبادرة فيما يتعلق بصياغة اتفاقية جماعية حول الاستثمار الأجنبي تهدف إلى توفير إطار متعدد الأطراف للاستثمار الدولي من أجل تحرير أنظمة الاستثمار في مختلف الأقطار، وتوفير الحماية للاستثمارات، وتوفير ترتيبات فعالة لإنهاء النزاعات.[1]

إن عدد اتفاقات الاستثمار الدولية استمر في الازدياد فقارب مجموعها 5500 اتفاق في نهاية عام 2006: منها 2573 معاهدة استثمار ثنائية، و 2651 معاهدة ضريبة مزدوجة، و 241 اتفاقا للتجارة الحرة وترتيبات التعاون الاقتصادي تتضمن أحكاما تتعلق بالاستثمار. وكاد يتضاعف في السنوات الخمس الماضية عدد اتفاقات التجارة التفضيلية التي تتضمن أحكاما تتعلق بالاستثمار. وباتت البلدان النامية مشاركة متزايدة الأهمية في وضع قواعد الاستثمار الدولية، وهذا يفسر جانبا من جوانب نمو الاستثمار الأجنبي بين بلدان الجنوب.[2]

وعموما، إذا لم يكن هناك إطار مؤسسي وتنظيمي ملائم، يتزايد خطر أن تخرج البلدان خاسرة من جراء الانفتاح على مشاركة الشركات عبر الوطنية خاصة وأنه حالما يدخل بلد ما في عملية التحرير، أصبح من الصعب التراجع عنها. لهذا كان من الضروري قبل البدء في الانفتاح إجراء إعادة الهيكلة التنافسية، وإدخال اللوائح التنظيمية، وإنشاء وكالة تنظيمية مستقلة، وهذا يساعد على توضيح قواعد اللعبة بالنسبة للمستثمرين. وإلى أن يتسنى إنشاء هيئات تنظيمية تتميز بالمصداقية، من الأفضل للبلدان النامية أن تبقي مرافقها العامة ضمن مسؤوليات القطاع العام.[3]

المطلب الثالث: العوامل الاجتماعية والثقافية والجغرافية:

إن الشركات الأجنبية تهتم بالوضع الاجتماعي والثقافي السائد في الدولة التي ترغب بالاستثمار فيها، وينصب اهتمامهم على أذواق المستهلكين ونمط الاستهلاك، مستوى التعليم، الأمية، مستوى المعيشة. بالإضافة إلى العادات والتقاليد، اللغة، التاريخ، مستوى الإعلام، دور النقابات العمالية.

[1] د. على عبد القادر علي. مرجع سابق. ص19.
[2] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2007. ص15.
[3] الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2006. ص35.

أولا: العوامل الثقافية والاجتماعية:

عندما تتعدى المؤسسة الحدود الوطنية من أجل مباشرة أعمالها، عليها مواجهة بعض العقبات الثقافية مثل أساليب الاستهلاك وأذواق المستهلكين مما يؤدي بالشركات متعددة الجنسيات إلى أن تميل إلى التنميط، وذلك لأن اختلاف القيم والعادات السائدة في البلد المضيف تبقى تمثل عائقا كبيرا إذا تجاهلتها المؤسسة الأجنبية. فالخبرة والمعرفة العميقة للبلد المضيف، تمثل ميزة خاصة بالمؤسسة، وتحدد ما يسميه 'دننغ' بالميزة المتعلقة بالثقافة. وهذا صحيح خاصة في حالة الثقافات المعقدة والمتنوعة كتلك السائدة في اليابان والمملكة العربية السعودية[1] (بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات الغربية).

لهذا يعتبر التقارب الثقافي عامل محدد لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة خاصة في المراحل الأولى من إعادة توطين الشركة لنشاطها، وقد يكون تشابه أساليب حياة الأفراد في بعض الدول مثل أفراد دول أوروبا الغربية والو.م.أ وكندا هو ما أدى إلى كبر حجم الاستثمارات بينها.

إن للشركات الأجنبية دور مهم في التأثير في أنماط الاستهلاك بالدول المضيفة، وكذلك تؤثر في تخفيض نسبة البطالة. وتمثل المنظمات الدولية لحماية مستويات العمل تحديا آخر يواجه الشركات متعددة الجنسيات خاصة تلك التي تبحث عن العمل الرخيص او تلك التي تستغل العمال، فهي تعمل على حماية حقوق العمال المالية والصحية والبيئية.

وقد جاء برنامج Better work، وهو مبادرة مشتركة بين الشركة المالية الدولية (عضو في مجموعة البنك الدولي) والمنظمة الدولية للعمل، ظهرت في 2006، ليعمل على تحسين شروط العمل في مصانع سلسلة التموين من خلال رقابة عمومية أكثر دقة وبرامج مساعدة تقنية وقروض مقدمة للمشاركين.[2]

ثانيا– العوامل الجغرافية:

كثيرا ما تتجه الشركات عند تدويل إنتاجها نحو الأسواق الأقرب جغرافيا للدولة الأم، وذلك رغبة في تخفيض تكاليف ووقت النقل والشحن والاتصال الخارجي أو بسبب وجود تشابه ثقافة البلدين. وهذا يفسر

[1] Andrew Harrison et al. Op cit. P144, 145.
[2] http://www.ilo.org/wow/Articles/lang--en/WCMS_094381/index.htm . Vu le : 24 Septembre 2011.

أن معظم الاستثمارات الأمريكية تتم في دول أمريكا اللاتينية، وفي الوقت نفسه فإن معظم الاستثمارات اليابانية تتم في دول شرق وجنوب شرق آسيا، وكذلك الاتحاد الأوروبي في دول شرق أوروبا وإفريقيا. كما أن الموقع المتميز للدولة وذلك كمركز جغرافي بين الأسواق الرئيسية يمكن أن يوفر للدولة ميزة تنافسية فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر، رغم أن أهمية هذه الحدود تتلاشى شيئا فشيئا.

ثالثا– التجمعات:

مايكل بورتر كان أول من أدخل فكرة التجمعات (les agglomérats (clusters، وهي تركزات جغرافية لمؤسسات تتضمن موردين متخصصين، موردو خدمات، مؤسسات مشتركة في قطاع نشاطي معين، كلها مرتبطة ببعضها مشكلة شبكة، تنمو في مناطق أين الموارد والخبرات كافية. وهذا التركز يعطيها مركز مهم في فرع اقتصادي لنشاط معين، ويمنحها ميزة تنافسية بالنسبة لمناطق جغرافية أخرى. حسب بورتر فإن هذه التجمعات قد تؤثر على المنافسة عن طريق زيادة إنتاجية المؤسسات المتركزة، تقود إلى الابتكار في القطاع النشاطي الذي تعمل فيه، وتشجع مؤسسات أخرى على الدخول في النشاط. وكأمثلة على هذه التجمعات: سيليكون فالي في الو.م.أ (الحاسوب)، في بنغلور في الهند (مخرجات الإعلام الآلي)، هوليوود في الو.م.أ (الأفلام)، باريس في فرنسا (المودا).

رابعا– خيارات تموقع مقلدة كالقطيع (des choix moutonniers) أو أثر البطريق:

في البداية، الميزة النسبية لإقليم معين تجذب الشركة الرائدة لتوطين نشاطها، ولكن، تبعا لسرعة تطور المخرجات الإيجابية، تقوم شركات تابعة بتقليدها، وهي تخص غالبا مؤسسات مختصة في تكنولوجيات الإعلام والإتصال. وهذا المبدأ يرتكز على فكرة المخرجات المعلوماتية، التي تظهر عندما تكون عملية أخذ القرار التسلسلي، حيث تتلقى المؤسسة معلومات تخص الموقع تصدرها المؤسسات التي قامت بتوطين نشاطها فيه من قبل.[1] كما أنه، نظرا إلى أن المستثمرين المحليين أكثر علما بفرص الاستثمار في بلدهم مقارنة بالمستثمرين الأجانب بسبب نقص التأقلم بالمحيط، حواجز اللغة، الفروقات في الثقافات، ومن أجل تجنب النقص في الاستعلام، يلجأ الأجانب إلى ملاحظة سلوكاتهم.

[1] Jean-Louis Amelon & Jean-Marie Cardebat. Op cit. P149.

المطلب الرابع: العوامل الحكومية:

إن المستثمر الأجنبي يسعى من وراء توظيف واستثمار أمواله في إقليم دولة معينة عموما إلى الحصول على عوائد مجزية خاصة وأنه بخلاف المستثمر المحلي يواجه مخاطر إضافية. ومن هذه التحفيزات:

أولا- الحوافز الضريبية: تعتمد العديد من البلدان النامية على الحوافز الضريبية من أجل تشجيع المستثمرين الأجانب على استثمار أموالهم فيها وتسعى الدولة عند وضعها لهذه التشريعات إلى ربط النظام الضريبي بخطة التنمية الاقتصادية عن طريق توجيه الاستثمارات الأجنبية إلى المجالات المرغوب فيها اقتصاديا واجتماعيا أو إلى مناطق محددة من إقليم الدولة. ومن الحوافز الضريبية: الإعفاء من الضريبة أو تطبيق الأسعار الضريبية التمييزية أو المنخفضة أو السماح ببعض الخصومات من وعاء الضريبة، أو الإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية التي تفرض على الآلات والمعدات والمواد الخام التي يستوردها المشروع الاستثماري. إنشاء المناطق الحرة، الحماية الجمركية، ائتمانات ضريبة الاستثمار، الاستهلاك المعجل للأصول الرأسمالية، حوافز التصدير. ومن أشكالها:

- إنشاء المناطق الحرة: تعرف المنطقة الحرة بأنها جزء من إقليم الدولة يسمح فيه باستيراد البضائع الأجنبية وتخزينها وإعادة تصديرها، وممارسة الأعمال التجارية والصناعية، في ظل إعفاء من الرسوم الجمركية والضرائب المقررة داخل الدولة في الحدود التي يقررها القانون.[1] إذا كان يسمح بدخول البضائع إليها بهدف التخزين أٍو بعض العمليات التجارية، فهي مناطق حرة تجارية، وإذا كان يسمح بأن تقام فيها عمليات صناعية فهي مناطق حرة صناعية.

والمنافسة الكبيرة التي تدور بين البلدان النامية في مجال منح المزايا الجبائية، أدى إلى ظهور ما يعرف ب"الفردوس الجبائي" أو "الواحة الجبائية"، المعمول بها على سبيل المثال في سويسرا وليشنشتاين والأنتيل الهولندية والبرمودا وسنغفورة وغيرها.[2]

[1] د. دريد محمود السامرائي. مرجع سابق. ص176.
[2] د. قادري عبد العزيز. مرجع سابق. ص128.

- الحماية الجمركية: يقصد بها قيام الدولة بفرض ضريبة جمركية مرتفعة نسبيا على السلع والبضائع المستوردة المماثلة للمنتجات المحلية أو منع استيرادها حتى لا تستطيع منافسة السلع المنتجة محليا وإن كان ذلك من قبل مستثمر أجنبي.

- المعاملة الضريبية التفضيلية: يمثل هذا الشكل القانوني أهم صيغ الحوافز الضريبية ومن أهم صوره: الإعفاء الكلي أو الجزئي، دائما أو لفترة زمنية معينة، تأجيل دفعها إلى تاريخ معين أو الخصم من الوعاء الضريبي.

- تجنب الازدواج الضريبي: الازدواج الضريبي هو فرض نفس الضريبة (أو ضريبة مماثلة لها في النوع أو الطبيعة) أكثر من مرة على نفس الشخص، ونفس المادة، وعن نفس المدة المستحقة عن الضريبة. ونكون بصدد ازدواج ضريبي دولي، عندما يخضع نفس الدخل أو بعض عناصره لضرائب أكثر من دولة في نفس المدة التي تتم عليها المحاسبة الضريبية. وينشأ هذا الازدواج نتيجة استقلال كل دولة بوضع تشريعها الضريبي دون التقيد بتشريعات الدول الأخرى.[1] قد يكون الازدواج الضريبي مقصودا، كأن تهدف الدولة من خلاله زيادة حصيلة الضرائب أو تحقيق أهداف اقتصادية أو اجتماعية، أو أن يكون غير مقصود ناتج عن عدم مراعاة أي دولة تشريعات الدول الأخرى عند وضع تشريعاتها الضريبية.

- كذلك الدول المصدرة للرأسمال قد تمنح مواطنيها الذين يستثمرون أموالهم في الخارج حوافز ومزايا ضريبية، كأن يعفى من الضريبة ما يحولونه من أرباح إلى بلادهم حتى تستثمر مدخراتها الوطنية التي لا تعمل في الداخل.

ولم يقتصر استخدام الحوافز الضريبية على البلدان النامية بل استخدمتها أيضا الدول المتقدمة، فقد استخدمتها كل من فنلندا وهولندا لتشجيع الاستثمار في مجال البترول، واستخدمت الو.م.أ صورا متعددة من الحوافز الضريبية كالائتمان الضريبي والاستهلاك المعجل بهدف تشجيع الاستثمار. واستخدمت إيطاليا صورا متعددة من الحوافز الضريبية بهدف تشجيع الاستثمارات على التوجه إلى المناطق النائية وبعض المناطق الموجودة بجنوب إيطاليا وبعض الأقاليم الصحراوية للمساهمة في تنميتها.[2]

[1] د. نزيه عيد المقصود مبروك. مرجع سابق. ص223، 224.
[2] نفس المرجع. ص116.

لكن يجب على الدولة المستضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة أن لا تبالغ في تقديم الحوافز الضريبية، وأن تقوم بإجراء دراسات تبين العلاقة بين كلفة هذه الحوافز ومنفعتها. وتشير الدراسات إلى أن أغلب قرارات الاستثمار لا تتأثر بالحوافز الضريبية المقدمة للمستثمرين الأجانب، حيث أن بعض الدول لم تمنح أي امتيازات أو إعفاءات إلا أنها تعتبر مراكز لجذب الاستثمارات حيث أن المناخ الاستثماري العام هو الذي يؤثر على انسياب وجذب هذه الاستثمارات.[1]

ونجد أن تعامل الدول مع التحفيزات الضريبية ليست نفسها، ففي حين أن أغلب الدول تتنافس في منحها من أجل إغراء الأجانب للاستثمار في الإقليم المعني، فإن دولا أخرى مثل اندونيسيا وكوريا الجنوبية قد ألغت أو خفضت الحوافز الضريبية المقدمة للمستثمرين الأجانب.

إن الإفراط والمغالاة في تقديم الحوافز الضريبية قد يؤدي إلى مزيد من الأعباء على الدول المضيفة، وتلك الحالة يطلق عليها "لعنة الفائز"، فعلى سبيل المثال قد تقدم الدولة حوافز قدرها 200 مليون دولار للحصول على مشروع استثمار أجنبي مباشر بينما هذا المشروع يحقق منافع إجمالية قدرها 150 مليون دولار. أي أن الحوافز المقدمة تفوق المكاسب المتحققة نتيجة الاستثمار الأجنبي المباشر.[2]

ثانيا– التحفيزات غير الضريبية: تعمل الدولة المضيفة على توفير الأمن والاستقرار للرأسمال الأجنبي، كما أنها وبغرض تسهيل الأعمال وخلق مناخ محفز للاستثمار تقوم بمنح تسهيلات للحصول على الأموال في شكل إعانات حكومية مباشرة أو غير مباشرة، معدلات فائدة مخفضة، أو تأمينات حكومية لتغطية أنواع معينة من المخاطر مثل مخاطر الصرف أو تقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشاريع والتوسعات الاستثمارية. كما أن هناك حوافز غير ضريبية مثل تزويد الشركات الأجنبية بالأراضي والبنية الأساسية بأسعار أقل من أسعارها الجارية، تخفيض قيمة الإيجارات للعقارات والأراضي الخاصة بمختلف المشاريع الاستثمارية الأجنبية. أوقد تمنح الدولة المستقبلة مزايا أخرى كتزويد الشركات الأجنبية بالأراضي والمباني الأساسية أو بالكهرباء والمياه بأسعار منخفضة.

[1] أ. زيدان محمد. مرجع سابق. ص122، 123.
[2] نفس المرجع. ص125.

ثالثا– تكوين صورة جيدة عن البلد: تعمل الكثير من البلدان على ترقية مزايا الموقع من أجل إقناع المستثمرين أو حتى السواح الأجانب عن طريق[1]:

- ترويج الاستثمار في الدولة المضيفة: سعت العديد من الدول إلى إنشاء وكالة لترويج الاستثمار تعمل على مساعدة المستثمرين وذلك عن طريق تقديم المعلومات والإرشادات اللازمة.

- تنظيم اللقاءات: تقوم السفارات وغرف التجارة بالتنسيق مع الوكالات التي تتولى ترقية الاستثمارات بمهام تنظيم لقاءات بين رجال الأعمال الأجانب وممثلي هذه الهيئات أو رجال الأعمال المحليين. هذه اللقاءات تهدف إلى إعلام المستثمرين الأجانب المحتملين بمحيط العمل في البلد المضيف.

- تنظيم صالونات: بهدف تأكيد جهود المناطق والجماعات المحلية للبلد المنظم لاستضافة المستثمرين الأجانب وتبادل المعلومات المتعلقة بالبلد المضيف.

- الإشهار: تعرض بعض الدول والمناطق مزاياها عن طريق الاتصال الاشهاري باستعمال وسائل الإعلام المختلفة المحلية والأجنبية خاصة منها الجرائد والمجلات الاقتصادية الكثيرة الانتشار. إلا أن إطلاق حملات اشهارية قبل إكمال الإصلاحات لا يعتبر فقط هدرا للأموال وإنما يفقدها أيضا حظوظا كبيرة لكسب رأي إيجابي لدى المستثمرين ويؤدي بهم إلى أخذ نظرة سلبية إلى الأبد عن البلد.

- إنشاء مواقع في شبكة الانترنيت: طورت كثير من وكالات الترقية مواقع عرض المعلومات عبر شبكة الانترنيت منها فرنسا وايرلندا وإيطاليا والأراضي المنخفضة وسويسرا. نظرا للدور الذي تلعبه هذه الوسيلة في السماح للمستثمرين على الحصول في أقصى سرعة وأقل التكاليف على المعلومات المتعلقة مثلا بعناوين البريد الالكتروني للمسؤولين عن ترقية الإقليم وخاصة المكلفين بمهمة الاتصال، عوامل التموقع ونوع المستثمرين المتواجدين في الإقليم.

- المنشورات: تمثل وسيلة هامة للحفاظ على العلاقة مع المستثمرين المتواجدين والتمكن من الوصول دوريا إلى المؤسسات التي تبدي مسبقا اهتمامها بالمنطقة.

---

[1] بوناب سامية. مرجع سابق. ص92، 93، 96.

- كذلك التعاون مع المنظمات الدولية له دور في عمليات الترويج وتقديم الخدمات الاستشارية.

إن حاجة الدول النامية للخدمات الاستشارية في ميدان الاستثمار الأجنبي المباشر قد دفع، على الصعيد الدولي، الشركة المالية الدولية إلى إنشاء جهاز الخدمات الاستشارية للاستثمار الأجنبي المباشر، وهو جهاز تديره الشركة والبنك الدولي في نفس الوقت. يقوم بمساعدة الحكومات المعنية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بتقديم اقتراحات لتحسين السياسات الاقتصادية الاستثمارية، يقدم للحكومات تحاليل صريحة وسرية للمشكلات التي تواجهها.[1]

تبقى العوامل التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعة تختلف في أهميتها عن العوامل التي تؤثر على الاستثمار في الخدمات أو البترول أو الالكترونيات. كما أن القطاعات التي تخص الاستثمار الأجنبي المباشر تغيرت، فبعد أن كانت الشركات متعددة الجنسيات تركز على الصناعات القائمة على استغلال الموارد الطبيعية، أصبحت مؤخرا تعمل أكثر في قطاع الخدمات كالسياحة والبنوك والتأمينات. كذلك قائمة القطاعات التي تسمح فيها الدول للشركات الأجنبية بالاستثمار فيها توسعت. فبينما كانت الحكومة تتولى الاستثمار في بعض القطاعات الاستراتيجية، أصبحت تسمح لها بالاستثمار فيها مثلا في البنية التحتية.

وعموما يمكن القول أن الموارد الطبيعية تعتبر عامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تهدف إلى الإنتاج في الدولة المضيفة بغرض التصدير عن طريق استغلال المزايا الخاصة بأقل التكاليف، تحسن البنى التحتية والنظام القانوني هي عوامل جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات كثيفة الرأسمال. أما الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات كثيفة التكنولوجيا فيبحث عن مؤسسات ويد عاملة ذات كفاءة عالية.

[1] د. قادري عبد العزيز. مرجع سابق. ص202.

الجدول رقم5: ملخص لدراسات مختارة لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

الدراسة	العوامل محل الدراسة	النتائج
Cleeve (2000)	العوامل التي تحدد تموقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية في المملكة المتحدة.	الاختلافات في الرواتب ليست مهمة، نمو الإنتاج مهم.
Resmini (2000)	محددات الاستثمار الأجنبي المباشر للاتحاد الأوروبي في CEECs .	التماثل في مستوى القطاع.
Baumgarten and Hausman (2000)	تموقع الاستثمار الأجنبي المباشر الأمريكي في أمريكا اللاتينية.	قرار لاستثمار الأجنبي المباشر معقد، يحتوي على متغيرات السياسة، السوق وطبيعة اجتماعية.
Sanford and Dong (2000)	تأثير السياحة على الاستثمار الأجنبي المباشر.	علاقة موجبة بين السياحة والاستثمارات الأجنبية المباشرة الجديدة في الو.م.أ.
Lehmann (1999)	دور خطر البلد.	الخطر السياسي والاقتصادي تلعب دور رادع للاستثمارات الأجنبية المباشرة.
Traxler and woitech (2000)	أنظمة سوق العمل كمحدد للتموقع.	المستثمرون لا يعطون أهمية كبيرة لأنظمة سوق العمل.
Schoeman et al. (2000)	تأثير السياسات الضريبية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في جنوب افريقيا.	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تتأثر بالنظام الجبائي والعبء الضريبي على المستثمرون الأجانب.

Ihrig (2000)	تـأثير تقييـد تحويـل الأمـوال علـى الاستثمار الأجنبي المباشر.	إلغاء القيود يشجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
Thompson and Poon (2000)	الـروابط بـين الاسـتثمار الأجنبـي المباشر وضبط الصرف في البلدان الآسيوية.	علاقة مهمة بين توقعات الإصلاح و تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
Marinov and Marinova (1999)	دوافع المستثمرين الأجانب، الحكومات المضيفة والشركات في أوروبا الشرقية.	الدوافع مرتبطة بالأولويات الإستراتيجية للشركات المستثمرة.
Wei (2000)	تأثير الضرائب والرشوة على الاستثمار الأجنبي المباشر.	الارتفاع في كلا من معدل الضريبة أو الرشوة في البلد المضيف تؤدي إلى تخفيض الاستثمار الأجنبي المباشر.
Konishi et al (1999)	الاستثمار الأجنبي المباشر وحواجز التجارة.	الشـركات تتجـاوز عوائـق التجـارة بالاستثمار الأجنبي المباشر.
Guimaraes et al (2000)	التكتـل كمحـدد للاسـتثمار الأجنبـي المباشر.	تكتل الاقتصاديات عامل تموقع جد مهم.
Tuman and Emmert (1999)	المحـددات السياسـية والاقتصـادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية في أمريكا اللاتينية.	المحـددات تتضـمن حجـم السـوق، السياسات الاقتصادية وبعض أشكال عدم الاستقرار السياسي.
Martin and Ottaviano (1999)	عوامل التموقع.	معدل نمو مرتفع وتكاليف المعاملات التـي لهـا علاقـة بالاسـتثمار الأجنبـي المباشر.

Goldberg and Klein (1997)	آثار سعر الصرف الحقيقي على الاستثمار الأجنبي المباشر.	انخفاض حقيقي في عملات البلدان الآسيوية مقابل الين يؤدي إلى ارتفاع في الاستثمارات الأجنبية المباشرة القادمة من اليابان وانخفاض في الاستثمارات الأجنبية المباشرة القادمة من الو.م.أ.

Source: Imad A. Moosa. Foreign direct investment: Theory, evidence and practice. Palgrave. N.Y. 2002. P63-67.

المبحث الثالث: دور اقتصاد المعرفة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر:

لقد أصبح القرن الواحد والعشرين يعرف بعصر الاقتصاد المبني على المعرفة، حيث نجد الاقتصاد اليوم يرتكز على المعرفة كمصدر استراتيجي، ويقوده الرأسمال البشري، الابتكار والاستعمال المكثف للتكنولوجيات الحديثة، أي أن النهضة التكنولوجية التي يشهدها العالم منذ الحرب العالمية الثانية أدت إلى تغيير أساليب الانتاج والإدارة نتيجة الثورة التكنولوجية القائمة على الابداع الفكري.

المطلب الأول: تعريف اقتصاد المعرفة ومظاهره:

أولا- تعريف المعرفة:

المعرفة اسم مشتق من الفعل 'يعرف'، وتشير إلى القدرة على التميز أو التلاءم. والرصيد المعرفي الناتج عن حصيلة البحث العلمي والمشروعات الابتكارية يتمثل في الكم المعلوم القابل للاستخدام في أي مجال من المجالات.[1]

كما تعرف المعرفة على أنها: "الاستخدام الكامل والمكثف للمعلومات والبيانات التي ترتبط بقدرات الإنسان الأصلية والمكتسبة والتي توفر له الإدراك والتصور والفهم للمعلومات التي يتم التوصل إليها عن طريق البيانات الخاصة بحالة معينة، أو ظاهرة معينة، أو مجال معين، أو مشكلة معينة." وترتبط المعرفة بالإبداع والابتكار والاكتشاف والتجديد. وقد يرتبط الإبداع والابتكار والاكتشاف والتجديد بالبحث والتطوير العلمي والتكنولوجي الذي يتضمن بذل جهد وتحمل تكاليف منظمة ومستمرة.[2]

ثانيا- تعريف اقتصاد المعرفة:

يتضمن الاستخدام الكثيف للمعرفة في القيام بالنشاطات الاقتصادية، وفي توسعها، وتطورها ونموها. وتتمثل مضامينه ومعطياته، كما يتحقق في الدول المتقدمة بالذات، في ثورة المعلومات والاتصالات والاستخدام الواسع للمعرفة والعلم.[3] كما أننا نلاحظ في العصر الحالي تنامي دور المعرفة في تحقيق

---

[1] بوزيان عثمان. اقتصاد المعرفة مفاهيم واتجاهات. الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية. جامعة ورقلة. 9 و 10 مارس 2004. ص243.

[2] د. فليح حسن خلف. اقتصاد المعرفة. جدارا للكتاب العالمي. عمان. 2006. ص9.

[3] نفس المرجع. ص9.

النمو الاقتصادي حيث أنها أصبحت تمثل مصدر خلق القيمة وعامل الانتاج الأهم في الاقتصاد، وهذا بسبب التحول في النظام الاقتصادي العالمي من نظام كانت فيه الموارد الطبيعية لوحدها تكفي لتحقيق النمو إلى نظام يرتكز على المعرفة. ويمكن تعريف اقتصاد المعرفة على أنه:

تعريف منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية "الاقتصاديات المبنية على المعرفة هي تلك الاقتصاديات التي ترتكز مباشرة على الانتاج والتوزيع واستخدام المعرفة والمعلومة".[1]

كما أنه غالبا ما يتم تعريف اقتصاد المعرفة على أساس الصناعات كثيفة المعرفة التي ترتكز على إنتاج تكنولوجيات الاعلام والاتصال أو استعمال نسب كبيرة من العمل الذي يحتوي على درجة عالية من التعليم. ويتوسع تعريف اقتصاد المعرفة ليشمل صناعة الخدمات التي تستثمر بقلة في البحث والتطوير لكنها تستعمل بكثافة تكنولوجيات الاعلام والاتصال وقوة عاملة عالية الكفاءة وتستفيد من الابتكار التكنولوجي.[2]

ومما سبق نستنتج أن اقتصاد المعرفة هو ذلك الاقتصاد الذي تحقق فيه المعرفة الجزء الأكبر من القيمة المضافة، مما يجعلها تمثل موردا أساسيا من الموارد الاقتصادية.

ويتنج الاقتصاد القائم على المعرفة في وجود ظاهرتين هما: ارتفاع حصة الرأسمال اللامادي في الشركات وانتشار التكنولوجيا الحديثة للإعلام والإتصال، وأدى هذا إلى سرعة الابتكار والتطور التكنولوجي بعدما كان الانتاج يقوم على توفر المواد الأولية. وأصبح الرأسمال اللامادي (غير الملموس) المصدر الرئيسي للتطور التقني وزيادة الانتاجية.

ومن الواضح أن اقتصاد المعرفة يختلف عن الاقتصاد التقليدي من حيث أنه لا يقتصر على دولة ما أو منطقة ما، وأنه سريع الحركة ويمكن الوصول إليه بسهولة، الأمر الذي يزيل الكثير من العقبات التي حدت من القدرة الاقتصادية في الماضي.[3]

---

[1] Abdelkader DJEFLAT. Investissements et mondialisation : les nouvelles conditions d'attractivité fondée sur le savoir. www.ps2d.net/media/abdelkader_djeflat.pdf. vu le 15 Septembre 2011.

[2] Lan Brinkley. Defining the knowledge economy. The work foundation. London. 2006. P7.

[3] أ.د جمال داود سلمان. اقتصاد المعرفة. دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع. عمان. 2009. ص26.

ثالثا– مظاهر اقتصاد المعرفة:

يرى J. Stiglitz أن "العولمة قلصت من الإحساس بالعزلة الذي كان يسود العديد من الدول الفقيرة، ومكنت الكثير من سكانها من النفاذ إلى المعرفة بقدر أكثر بكثير من ذلك الذي كان يحصل عليه الفرد الأغنى من أي بلد منذ قرن. والمظاهرات المعادية للعولمة نفسها تقر بهذا الأثر."[1] أي أن العصر الحديث يشهد انتشار سريع للمعرفة وتغير في أنماط الانتاج.

يتفق الكثير من المفكرين والباحثين المعاصرين أن العالم يعيش الآن مرحلة مختلفة ومتميزة عما سبقها من مراحل، وقد شاع استخدام تعبير 'عصر المعلومات' لوصف هذه المرحلة التي تتميز ببروز صناعة المعلومات باعتبارها الركيزة الأساسية في بناء الاقتصاد القومي.[2] ومن مظاهره:

- تطور تكنولوجيات الإعلام والاتصال، فرغم أنها ظاهرة قديمة إلا أنها تنامت بوتيرة أسرع منذ تسعينيات القرن العشرين؛
- زيادة الاعتماد على اليد العاملة المؤهلة وانخفاض الطلب على اليد العاملة الأقل كفاءة، وهذا يقترن بالاستعمال الواسع لتقنيات الحاسب الآلي والالكترونيات؛
- أصبحت الأنشطة اللامادية المرتبطة بالبحث والتطوير تأخذ أهمية متزايدة في الاقتصاد العالمي، حيث أن توجه الشركات نحو الأنشطة كثيفة التكنولوجيا يعود إلى ارتفاع القيمة المضافة التي تولدها؛
- ارتفاع قيمة الأصول غير الملموسة كالعلامات التجارية وبراءات الاختراع، وأصبح الرأسمال المعرفي أهم أصول الشركات باعتباره أهم مورد للقيمة المضافة وحل محل الرأسمال المادي؛
- بروز أهمية الابتكار والفكر الانساني في تأثيرهما على تنافسية الشركات ونمو الدول؛
- أصبحت المعرفة سلعة يتم تبادلها وهي تتسم بالوفرة والتراكمية ولا تستنفد بالاستعمال.

[1] Jean pierre Allegret et Pascal Le Merrer. Economie de la mondialisation. De boeck. Bruxelles. 2007. P112.
[2] بوزيان عثمان. مرجع سابق. ص242.

المطلب الثاني: من الاقتصاد الجغرافي إلى الاقتصاد المعرفي:

إن من مظاهر الاقتصاد المبني على المعرفة هو أن الموقع الجغرافي وعاملي الحدود والزمن خف أثرهم، وأصبحت المعلومات مفتاح العولمة الاقتصادية، حيث نجد الشركات تسعى إلى الوصول إلى التكنولوجيا والكفاءات والتنافس بشأنهم.

كما أن تكنولوجيات الاعلام والاتصال (TIC) قلصت بشكل كبير تكاليف نشر المعلومة والمعرفة، وهي تحرر أنشطة الابداع من القيود المكانية عن طريق توسيع مجال نشر المخرجات ورفع قدرات التعامل بين أعوان تفصلهم مسافات كبيرة. وهكذا، فإن الحاجة إلى القرب الجغرافي تتلاشى شيئا فشيئا، حيث أن الاتصال الالكتروني يعوض الاتصال وجها لوجه[1].

كما أنه من الملاحظ ميول الشركات المتعددة الجنسيات إلى التركز الفضائي خاصة في حالة الأنشطة كثيفة المعارف، Audretsch and Feldman 1996 وجدا أن ميول الأنشطة الابتكارية إلى التجمع الجغرافي فيما بينها يكون أعلى في الصناعات التي يلعب اقتصاد المعرفة بها دورا مهما. [2] حيث أن تموقع الانتاج المتمركز جغرافيا يعود إلى أهمية اقتصاد المعرفة حيث تتميز مناطق التجمع هذه بكثافة أنشطة البحث والتطوير والجامعات والعمالة المؤهلة.

كما أن الدراسات التطبيقية الحديثة التي تخص الجغرافيا الاقتصادية الأوربية تؤكد على الميول إلى تركيز الأنشطة في عدد محدود من المواقع في حالة القطاعات ذات العائد المتزايد وذو محتوى كبير من السلع الوسيطة في المنتجات النهائية. لكن هذا الميول نحو القطبية يكون أكثر في حالة الأنشطة العلمية والتقنية.[3]

وفي إطار النموذج الستاتيكي للاقتصاد الجغرافي لكروغمان (1991)، فإن تكنولوجيات الاعلام والاتصال تؤدي إلى تقوية أثر تخفيض تكاليف النقل بتوسيع أثرها إلى قطاع الخدمات والتدفقات اللامادية

[1] C. autant Bernard et al. TIC, diffusion spatiale des connaissances et agglomération. Université Jean Monnet St- Etienne. *dossier.univ-st-etienne.fr/creuset/www/pubwp/Autant_040703.pdf. Vu* le 02 Septembre 2011.
[2] David B.Audretsh & Maryann P. Feldman. Op cit.
[3] El Mouhoub Mouhoud. Division internationale du travail et économie de la connaissance. Op cit.

عموما وإلى تقوية المخطط (المركز – المحيط). لكن، يمكن كذلك أن يؤدي انخفاض تكاليف النقل إلى العودة إلى التموقعات المحددة بأسعار العوامل مما يؤدي إلى حدوث أثر انتشار الأنشطة في المناطق الجغرافية.[1] ونستنتج أن ثورتا المعلومات والاتصالات أصبحتا تمثلان سمة العصر الحديث، وأن المعرفة والمعلومة مدعمة بتكنولوجيات الاعلام والاتصال تؤدي إلى تقليص المسافات وإزالة القيود الزمانية وإلى تعزيز التجمع الجغرافي خصوصا للأنشطة العلمية والتقنية.

المطلب الثالث: أنماط العمل الجديد في عصر الاقتصاد المعرفي.

إن الصراع العالمي في عالم الألفية الثالثة ليس صراعا على الرأسمال، أو المواد الخام الرخيصة، أو الأسواق المفتوحة... بل أنه وسيستمر لفترة طويلة صراعا على المعرفة. لأن المعرفة هي التي ستصنع القوة، وتوفر المال، وتخلق المواد الخام، وتفتح الأسواق، بل المعرفة أصبحت تشكل اقتصادا جديدا في مجالاته وآلياته ونظمه.[2] فقد ارتفعت أهمية المعلومات وأصبح تحليلها ومعالجتها وتوزيعها يمثلون أصولا لانتاج القيمة المضافة، وأصبحت للمعرفة قيمة كبيرة في المشروع.

أولا– التقسيم المعرفي للعمل:

إن تنامي دور المعرفة في الاقتصاد أدى إلى رفع تنافسية الشركات من منافسة ترتكز على السعر إلى منافسة في الجودة والإبداع. فأصبح الاقتصاد المبني على المعرفة يؤثر على تموقع الأنشطة الاقتصادية، حيث أصبحت الأنشطة الانتاجية تتوزع حسب كفاءات معينة وعوامل مناسبة لتنمية القدرات وعلى أسس وتطور التخصصات الدولية للأمم وللأقاليم. كما أن الاستخدام الفعال لتكنولوجيا المعلومات ساعد منشآت الأعمال على تحقيق عدد من الأهداف الاستراتيجية منها تخفيض التكاليف الانتاجية، بمعنى أن المؤسسات أصبحت قادرة على تقليص تكاليفها أو تحسين انتاجها دون ان تتحمل تكاليف إضافية.[3] وبالتالي فإن انتشار اقتصاد يرتكز على المعارف يصاحبه تغير استراتيجي قائم على تقسيم للعمل على أساس معرفي. ويتمثل التقسيم المعرفي للعمل في تجزئة العمليات الإنتاجية حسب طبيعة كتل المعرفة المعبأة. ويسهم اقتصاد المعرفة بما يتضمنه في إيجاد نمط جديد للتخصص وتقسيم العمل الدولي.

[1] IBID.

[2] أ.د جمال داود سلمان. مرجع سابق. ص16.

[3] نفس المرجع. ص97.

وتلعب الشركات متعددة الجنسيات دورا كبيرا في التقسيم الدولي الجديد للعمل، حيث أن العولمة تشجع الاستثمار الأجنبي عن طريق تحرير الرأسمال للحصول على أعلى عائد في أي مكان في العالم، ويمكن للشركات العثور وإدارة مجموعة كبيرة من المدخلات بأساليب أكثر فعالية عن طريق تعزيز تحفيزات الابتكار الذي أصبح يمثل منبع التقدم الاقتصادي، كما تمنح إمكانيات جديدة للتخصص وتمنح قنوات لاستخدام عوامل الإنتاج بفعالية أكثر.[1] وتتحقق مضامين اقتصاد المعرفة ومعطياته بالتخصص في التقنيات المتقدمة عالية التطور، وبالشكل الذي يتم فيه فعليا في ظروف احتكارية أو شبه احتكارية مرتبطة بالشركات العملاقة، وبالذات المتعددة الجنسيات التي تقوم بذلك بحكم توفر الإمكانات الضخمة المتاحة لديها البشرية والفنية والمالية والمادية وغيرها، وبالذات اعتمادا على التمويل الدولي في ظل عولمته.[2]

غير أن استراتيجية الشركات القائمة على البحث عن المعارف أدت إلى زيادة تقدم الدول الغنية وساهم في زيادة التباينات في عالم كان يملك ميولات نحو التجانس. كما أن الاتفاقيات بين الفروع تحتل مكانة مهمة في هذا التطور وهي تؤدي إلى تقوية هيمنة الشركات الكبرى للدول المتقدمة.[3] كما يعرف العالم اليوم تقسيم دولي للعمل جديد يرتكز على الموارد البشرية أين الدول الغنية تزود العالم بسلع وخدمات عالية المعرفة والعمالة المؤهلة، فهي تنتج الطائرات النفاثة والأدوية، أحدث التقنيات الالكترونية وكل أنواع السلع عالية القيمة المضافة.[4] ويشهد العالم تهميش للدول النامية الغنية بالموارد الطبيعية حيث أن حصة الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي تراجعت على حساب الصناعات الكثيفة التكنولوجيا وكثيفة النفقات التسويقية. كما أن تطور شبكة المواصلات ومراكز الصحة والتربية ومراكز البحث والمخابر تعمل على تسهيل الاستثمار، لذلك نجد الدول المتقدمة أكثر جاذبية للمستثمرين الأجانب مقارنة بالدول النامية التي لا تساير التقدم التكنولوجي.

[1] Federal Reserve Bank of Dallas. Op cit.

[2] د. فليح حسن خلف. مرجع سابق. ص16.

[3] Nguyen Van Chan et al. Partenariats d'entreprises et mondialisation. Karthala. Paris. 1999. P258.

[4] Federal Reserve Bank of Dallas. The Best Of All Worlds; Globalizing the knowledge economy. Annual Report. 2006.

وهكذا فقد أصبحت العولمة التي تقودها الشركات المتعددة الجنسيات تقوم على الاحتكار من قبل المركز الذي يهيمن على التكنولوجيا على حساب الأطراف المتمثلة في الدول النامية التي تسعى إلى استدراك دول المركز وتقليص الفجوة التكنولوجية.

ثانيا- عوامل الاندماج في التقسيم المعرفي للعمل:

من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي وفي تقسيم العمل الدولي الذي يقوم على أساس المعرفة، يتوجب على الدول تبني استراتيجية تسعى إلى تطوير البنى التحتية التكنولوجية والاستثمار في الرأسمال البشري والاهتمام بالبحث والتطوير.

1- تكنولوجيا الاعلام والاتصال :

إن تشييد بنى تحتية تكنولوجية يكون أساسا بالاستثمار في تكنولوجيا الاعلام والاتصال كصناعة البرمجيات وصناعة معدات الاعلام الآلي، وتتميز هذه الصناعات بكونها تعتمد على العقل البشري بالأساس وإنتاجها لا يحده زمان ولا مكان، خضوعها لمنظمة تسويقية متكاملة، عدم تلويثها للبيئة، ارتفاع عائداتها وبشكل سريع ومنافستها للأسواق الخارجية.[1]

2- التعليم:

ومما لا شك فيه هو أن مستوى التعليم له أثر كبير على جودة الإنتاج عوض حجم قوة العمل المتوفرة حيث يحذى التعليم بدور كبير في ظل اقتصاد المعرفة باعتباره أساس الطاقات البشرية. كما أن الأهمية المتزايدة لأنشطة البحث والتطوير أدت إلى الاهتمام برفع مستوى الرأسمال البشري الذي يستخدم هذه التكنولوجيات من أجل زيادة الانتاجية والفعالية لهذه الأنشطة. ويتعين على الحكومات العمل على توفير الرأسمال البشري القادر على ادماج المناهج التعليمية التي تلائم التكنولوجيا الحديثة.

[1] أ.د بوطالب قويدر وآخرون. الاندماج في اقتصاد المعرفة. الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية. 9 و 10 مارس 2004. جامعة ورقلة. ص256.

3- البحث والتطوير R&D:

يقصد بالبحث متابعة لنقلة تكنولوجية رئيسية في ميدان حديث مثل البيوتكنولوجيا، فالبحث هو 'تعمق في المعرفة'، أما التطوير فهو تطبيق للمعارف التكنولوجية في مجال معروف مسبقا، وبالتالي فهو توسع في المعرفة.[1] ومنه فإن الاهتمام بالبحث والتطوير يؤدي بالاندماج الإيجابي في التقسيم الدولي للعمل وعدم التخلف عن التقدم التكنولوجي والعلمي في العالم.

المطلب الرابع: عوامل اقتصاد المعرفة المؤثرة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر:

منذ أن أصدر آدم سميث كتابه الشهير 'ثروة الأمم'، كانت النظريات الاقتصادية تعترف بثلاثة أنواع من عوامل الإنتاج وهي العمالة والرأسمال والموارد الطبيعية. وفي عصرنا الحاضر، أصبحت المعرفة ونتاج العقل البشري هما من أهم العوامل التي تقوم بخلق الثروة، كما أن التقدم التكنولوجي المذهل الذي حدث في القرن العشرين أدى إلى تغلب العمل الفكري على العمل البدني وأصبحت التكنولوجيا والمعرفة أهم عوامل الإنتاج، وظهرت تنافسية الشركات في مجال المعرفة التي أصبحت تتنافس في خلق ميزة خاصة تتعلق بالمعرفة التكنولوجية وابتكارات العمال وبقدرتها على تحويل المعرفة إلى قيمة مضافة.

وهذا التحول من اقتصاديات الانتاج إلى اقتصاديات المعلومات أدى إلى تغيير استراتيجيات إدارة الأعمال، حيث أصبح للمعرفة أثر كبير على نجاح المشروعات باعتبارها ميزة تنافسية للشركات. ومن العناصر التي تكون المعرفة بالنسبة للشركات هي وفرة التكنولوجيا والموارد البشرية المؤهلة في البلد المضيف.

فقد أصبح المستثمر الأجنبي يهتم أكثر بمسائل تساعد على المنافسة كالبنية الأساسية للمواصلات وشبكات التسويق والتكنولوجيا والقدرة على الابتكار.[2]

[1] نفس المرجع. ص257.
[2] د. قادري عبد العزيز. مرجع سابق. ص204.

أولا- التكنولوجيا:

التكنولوجيا هي فرع من فروع المعرفة التي تتعامل مع العلم والهندسة، يتمخض عنها التوسع في الإنتاج وخفض التكلفة وزيادة عدد الوحدات المنتجة بأسعار مناسبة في إطار نظام اقتصادي معين.[1]

ويعرف البعض التكنولوجيا على أنها مجموعة الأسرار والاختراعات الصناعية المطبقة أو أنها استخدام المهارة الفنية في الإنتاج. والتقدم الفني والتكنولوجي يعني العمل على تغيير طريقة الإنتاج المستخدمة من خلال زيادة الإنتاج باستخدام نفس القدر من المدخلات من عناصر الإنتاج، ومن ثم يحدث تقدم فني موفر لعنصر العمل والرأسمال.[2]

تعد التكنولوجيا من أهم مقومات النظام الاقتصادي في العصر الحديث ولكن، في ظل هيمنة الشركات المتعددة الجنسيات للدول المتقدمة التي أصبحت تتقمص ثوبا جديدا وهو الإخطبوط التكنولوجي، الأمر الذي يستوجب على الدول النامية إقامة نظام جديد للعلوم والتكنولوجيا يتلاءم مع واقعها الداخلي بما يتواكب مع مستجدات العصر.[3] إن دور التكنولوجيا الحديثة في خلق القيمة أصبح يمثل مسألة غاية في الأهمية في الاقتصاد المعاصر والابتكارات المحرك الرئيسي للشركات.

إن الاعتماد على التكنولوجيا أصبح يمثل أداة فعالة للاندماج في الاقتصاد العالمي وزيادة تنافسية مؤسسات الدول حيث أن التكنولوجيا هي عبارة عن تطور العملية الإنتاجية والأساليب المستخدمة فيها، بما يحقق خفض تكاليف الإنتاج أو تطوير الأسلوب، أو الوصول إلى مستويات الإنتاج المرتفعة بنفس كمية وتوليفة مدخلات عناصر الإنتاج أو استخدام كميات أقل من عناصر الإنتاج للوصول إلى نفس كمية الإنتاج، أو اكتشاف منتجات جديدة. ويصاحب الاستثمار الأجنبي المباشر تكنولوجيا متقدمة في مجال الإنتاج ناتجة عن زيادة الإنفاق على البحث والتطوير من قبل الشركات المستثمرة.[4]

---

1 إبراهيم الأخرس. التجربة الصينية الحديثة في النمو، هل يمكن الاقتداء بها..؟. ايتراك للنشر والتوزيع. القاهرة. 2005. ص67.
2 نفس المرجع. ص68.
3 نفس المرجع. ص76.
4 رفيق نزاري. الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي. رسالة ماجستير. جامعة باتنة. 2007-2008. ص69.

كما أدى الانتشار الكبير للتكنولوجيا بالإضافة إلى زيادة تكاليف ابتكار منتجات جديدة إلى تقليص دورة حياة المنتج، فمثلا: التلفاز تم إنتاجه لأول مرة سنة 1947. ولم تتمكن كوريا إعادة إنتاج نفس التكنولوجيا حتى 1963، أما اليوم، فالشاشة المسطحة لم يستغرق إعادة إنتاجها إلا بضعة أشهر من ابتكارها.

الاندماج في الاقتصاد العالمي يتطلب كذلك التخصص والتركيز على المزايا المقارنة، ولكن القدرة على المشاركة بأحسن الطرق في الاقتصاد الكوني ترتكز بصفة خاصة على القدرة على الاتصال connexion ببقية العالم والقدرة على التكيف. وهذه القدرة على الاتصال تسمح للدول بالمشاركة في الشبكات التي تتكون وتتفكك بسرعة، وأن تكون على صلة مع مختلف أجزاء العالم التي تشارك في اللعبة الكونية الكبيرة. من أجل ذلك، يجب أن تتوفر بنى تحتية خاصة بالإعلام والاتصال (بما في ذلك الانترنيت)، وأن تكون كفؤة ومكيفة مع المعايير العالمية؛ وهذا يتطلب كذلك هياكل نقل فعالة.

إن قيادة التطور التكنولوجي تبتدئ من خلال التطور المتلاحق في تقنيات المعلوماتية، وبدأت ظاهرة العمل الذي يقوم على الأتمتة شبه الكاملة تدخل تدريجيا منذ أكثر من عقد بشكل لم يسبق له مثيل في عمليات الإنتاج، وهي ظاهرة تستبعد جزءا من عمل الآلات التي تدار بالعمل الإنساني ليحل مكانها الإنسان الآلي الذي أصبح يؤدي جزءا مهما من العمل بنفسه. كما يتاح بواسطة التقنيات الكمبيوترية ذات النهايات الاتصالية وعبر الشبكات العالمية للاتصالات شكلا جديدا من العمل المعروف بالعمل عن بعد.[1] ويتم توطين أو استيعاب التكنولوجيا عندما يتمكن المختصون المحليون أو الوطنيون من فهم عمليات الإنتاج ومواصفات المواد المستعملة مع المقدرة على تطويرها وتحسينها بحيث يمكن للمنتج مجاراة المنافسة العالمية في تصنيع المنتج.[2]

لكن نلاحظ أن الرأسمال التكنولوجي، الذي أصبح في مركز الآلة الاقتصادية، يمثل حكرا على دول الشمال. وتهدف الدول من خلال السياسة الاقتصادية إلى رفع الرأسمال التكنولوجي لكي تبقى الدولة في السباق: إما عن طريق الإنفاق على البحث والتطوير (في هذا الميدان الولايات المتحدة أخذت ميزة على الدول الأخرى، حتى على أوربا) أو السرقة أي بنسخ ابتكارات دول أخرى.[3]

[1] أ.د جمال داود سلمان. مرجع سابق. ص169.
[2] نفس المرجع. ص70.
[3] Justine FAURE et Yannick PROST. Op cit. P502

بصورة عامة، الدول الأكثر تقدما تحصل على التكنولوجيات الأكثر تعقيدا وحداثة من الشركات متعددة الجنسيات مما تحصل عليه الدول الأقل تقدما. كما أن ربحية الاستثمارات تكون أكثر أهمية في الأماكن التي تتواجد فيها اليد العاملة الأحسن تكوينا والبنى الأساسية الأكثر تطورا، بسبب قدرتها على امتصاص التكنولوجيا، الأمر الذي يفسر سبب اتجاه رؤوس الأموال إلى الأقاليم التي تكون فيها متوفرة بكثرة وهي حالة الدول المتقدمة.

أما في ما يخص حصة الدول النامية (بالإضافة إلى الدول حديثة التصنيع)، كانت تمثل أكثر من 25% من التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر في بداية الثمانينات، حيث أن أكثر من الثلثين يتجه نحو الدول الصناعية حديثا في جنوب شرق آسيا وبعض دول أمريكا اللاتينية، غير أن حصتها تراجعت خلال سنوات الثمانينات مثلا، الشركات الألمانية التي تعمل في صناعة السيارات كانت تتجه ب70% من استثماراتها نحو دول أمريكا اللاتينية في بداية الثمانينات، وانخفضت هذه الحصة إلى أقل من 30% في منتصف العقد لصالح الدول الصناعية.[1] بينما الدول الناشئة نجحت في بناء قواعد تكنولوجية تسمح لها باستيعاب واستثمار المعارف التكنولوجية المتاحة عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.

الدول المتقدمة تتقاسم مجمل التحالفات بين الشركات في العالم، فهي في مجال التكنولوجيا الحيوية تستحوذ على 99,5% الانتاج العالمي، البرامج الالكترونية 99,1%، الحاسوب الآلي 98%, مشاركة الدول الحديثة التصنيع تتجلى فقط في بعض القطاعات مثل صناعة السيارات، الأغذية الزراعية 9,5% والالكترونيات الدقيقة 3,6%.[2]

كما أن الانتشار الكبير للتكنولوجيا عبر العالم وظهور ما يعرف بالعولمة التكنولوجية technoglobalisme أدى إلى وجود عدد متزايد من التحالفات الدولية بين الشركات المتنافسة في البلدان المتقدمة خاصة وبنسبة أقل بينها وبين الدول النامية أو الدول الحديثة التصنيع.

[1] E.M Mouhoud. Régionalisation, globalisation et polarisation de l'économie mondiale. Quelle place pour les pays en développement. http://region-developpement.univ-tln.fr/en/pdf/R2/R2_Mouhoud.pdf. vu le 28 Septembre 2011.
[2] IBID.

ثانيا- الرأسمال البشري:

كان من أهم نتائج الثورة التكنولوجية ارتفاع أهمية الأصول اللامادية أو ما يطلق عليها الأصول غير الملموسة في منشآت الأعمال، وأصبح الاهتمام ينصب على الموارد البشرية والمعارف التي تكتسبها، والمهارات والقدرات الابداعية والعقول الذكية المؤهلة للابداع والتجديد التي أصبحت تمثل مصدرا جديدا للميزة التنافسية. وهذا الاقتصاد اللامادي الذي أنشأه عصر الاتصالات عن بعد هو اقتصاد قائم على إنتاج الفكر الإنساني بحيث تكون الموارد البشرية أهم موارده.

مع كل هذا التسارع الهائل في سرعة انتشار ثورة المعلومات عبر العالم، تبقى الأولوية لخيار الموارد البشرية وهي ثروة غير قابلة للنضوب. فالإنسان هو الذي يبني الثروة والقيمة والحضارة إن أحسن استثمار وتوجيه فكره وقدراته البشرية، وهو الذي ينبغي له أن يتمتع بهذه المعرفة باعتبارها ثروة انسانية تهم البشرية كلها.[1] والإنسان الفاعل في عصر المعرفة هو انسان يمتاز بقدرات معرفية كبيرة، قادر على الابتكار والابداع ومقبل على إعادة التأهيل بشكل مستمر طيلة حياته العملية. الرأسمال البشري يتكون ليس فقط عن طريق التعليم الفردي، وأنما قد يخلق عن تقاسم المعارف والخبرات الذي ينتج عن التعامل مع الأفراد ونشر المعلومات أو عن طريق التقليد، وتساعد وسائل الاتصال على نقل هذه المعارف.

إن التطور والتحول في فكرة إدارة الموارد البشرية الذي حدث مع بداية التسعينات واعتباره كمدخل استراتيجي لمنظمات الأعمال المعاصرة كان يعكس الإدراك بقيمة العمل الإنساني والمتمثل أساسا في التفكير والإبداع الذهني. وقد زاد الاقتناع بهذه الحقيقة بعد أن ظهرت الصناعة اليابانية قدراتها الفائقة على المنافسة والتميز على الصناعات الأخرى (خاصة الغربية منها)، وذلك باستثمار الطاقات الإبداعية للعامل الياباني وتنمية نمط العلاقات الوظيفية المبني على الولاء.[2]

وقد أدى التطور الهائل في تقنية المعلومات والاتصالات إلى اهتمام مكثف بالإنسان والتنمية البشرية باعتبارها غاية كل تقدم اقتصادي ومادي، وبنفس المنطق فإن الاهتمام بالإنسان كمصدر للفكر والإبداع تخطى الدور التقليدي له باعتباره عنصر من عناصر الإنتاج يتمتع بقدرات جسمانية ومهارات يدوية

[1] أ.د جمال داود سلمان. مرجع سابق. ص168.
[2] بوزيان عثمان. مرجع سابق. ص241.

بالدرجة الأولى ومن ثم صار الاهتمام بالعلم وبالبحث العلمي ركيزة أساسية في المنظومة العالمية الجديدة.[1]

لقد أصبحت الميزة التنافسية تكمن في القدرات البشرية على الابداع والابتكار والمهارات التعليمية، فلا شك أن تنمية العنصر البشري والارتقاء بمستوى المهارة يجعلها قادرة على امتصاص التكنولوجيا ويجعل الدولة أكثر جاذبية للاستثمارات التي تبحث عن اليد العاملة الكفؤة. ويمكن للدولة من خلال هذا العنصر تشجيع المستثمرين على الوفود إليها عن طريق الإهتمام بالتعليم ووضع برامج التكوين المهني في القطاعات التي تريد تنميتها من أجل تنمية العنصر البشري وتوعية الإرتقاء بمستوى مهاراته وخلق الكفاءات القادرة على توليد التكنولوجيا الأكثر ملاءمة للظروف المحلية.

لقد أصبحت المعلومة اكثر أهمية من أطنان الكربون أو الفولاذ وأصبحت تمثل العنصر الأساسي الذي يغذي النمو؛ ولهذا أصبح لزاما على الدول الاستثمار في مستوى تربية وتعليم اليد العاملة وكذا السماح بوضع بيئة ملائمة لنشر المعرفة والمعلومة.[2]

أنتجت المنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية مؤشر مركب للاستثمار في المعرفة يتكون من الاستثمار في البحث والتطوير، الاستثمار في التعليم العالي والاستثمار في برامج تكنولوجيا المعلومات. بهذه المدخلات يمكننا تحديد ثلاث مجموعات للاقتصاديات:

- اقتصاديات عالية الاستثمار في المعرفة لشمال أمريكا، وهي دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية وآسيا واليابان تستثمر حوالي 6% من الناتج المحلي الاجمالي.

- اقتصاديات متوسطة الاستثمار في المعرفة لشمال أوربا وأستراليا تستثمر ما بين 3 إلى 4% من الناتج المحلي الاجمالي.

- واقتصاديات منخفضة الاستثمار في جنوب أوربا تستثمر ما بين 2 و3% من الناتج المحلي الاجمالي.[1]

[1] نفس المرجع. ص242.

[2] Justine FAURE et Yannick PROST. Relations internationales. Ellipses. 2008. Paris. P502

خاتمة الفصل:

إن أي مستثمر أجنبي يرغب في إعادة توطين إنتاجه في الخارج يقوم بالمفاضلة بين الأقاليم التي يدرجها ضمن المواقع التي تتناسب مع استراتيجيته الاستثمارية. ومن جهتها، معظم الدول النامية منها والمتقدمة تتنافس لاستقطابها، غير أنه، بعض الدول نجحت في اجتذاب قدر هائل من الاستثمارات الدولية المباشرة مثل دول جنوب شرق آسيا، ودول أخرى بقيت مهمشة رغم جهودها ولم تتمكن من استقطاب ذلك القدر منه الذي تحتاج إليه من أجل تحقيق التنمية.

نستنتج من خلال تحليلنا لعوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إن الشركات تنجذب خصوصا إلى الدول التي يسودها الاستقرار الاقتصادي والسياسي، أو التي تملك موارد طبيعية وبشرية معتبرة. حكومة الدولة المستقطبة للاستثمار الأجنبي المباشر تلعب دورا مهما في توفير المناخ الاقتصادي والسياسي والاجتماعي الملائم، حيث يمكنها أن تعمل على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. كما رأينا أن عوامل الجذب تختلف وفقا لطبيعة النشاط الاستثماري ولاستراتيجية الشركة الأجنبية. وكل إقليم يملك عوامل جذب خاصة به.

لقد أصبح الدافع الأهم لعمليات إعادة التوطين هو البحث عن الموارد المعرفية والتكنولوجية، ثم جودة المحيط وتوافر الخبرات الخاصة ويأتي عامل التكلفة المنخفضة في المركز الأخير. وبالتالي، فإن خلق بيئة تكنولوجية وعلمية تواكب التحولات العالمية المتسارعة يتوقف على القدرة على البحث والتطوير والقدرة على الابتكار التكنولوجي الذي يستلزم بدوره مستوى عال من التعليم يقوم ليس فقط على تلقين المعلومات والمعارف وإنما على تنمية القدرات على الابتكار والإبداع.

[1] Lan Brinkley. Defining the knowledge economy. The work foundation. London. 2006. P7.

الفصل الثالث:

جاذبية الصين للاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد

لقد عرفت الصين معدلات نمو مرتفعة وذلك منذ أكثر من ثلاثين سنة، وتعتبر الصين من الدول الناشئة التي حققت تطورات كبيرة في مجالات اقتصادية متعددة وأصبحت اليوم دولة صناعية لها مكانة هامة في الاقتصاد العالمي وتعرف بالمعجزة الاقتصادية. وتمكنت من اللحاق بركب الدول الصناعية الكبرى، وهي تمثل ثاني قوة اقتصادية بعد الو.م.أ في سنة 2010.

رأينا في الفصل السابق أن الوجهة الأهم للاستثمارات الأجنبية المباشرة هي الدول المتقدمة التي تمثل في نفس الوقت أهم مصدر لها، غير أن الصين تمكنت من جذب حصة مهمة من الاستثمارات الدولية المباشرة. فمنذ 1979، بدأت أولى الشركات الأجنبية تتوافد إلى الصين بعد أن اختارت هذه الأخيرة الانفتاح الاقتصادي، وتزايدت وتيرة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في التسعينات إلى أن أصبحت الصين أهم الدول النامية جاذبية للاستثمار الأجنبي. وقد ارتأت الصين إلى جذب رؤوس الأموال الأجنبية من أجل خلق قدرات إنتاجية جديدة بغية تحديث الصناعة ودعم التنمية الاقتصادية فقد أدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى اندماج الصين في الاقتصاد العالمي ولازالت تروج لجذب المستثمرين الأجانب بهدف استقطاب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، حتى أنه في سنة 2010، احتلت الصين المرتبة الثانية من بين الدول الأكثر استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم.

نحاول في هذا الفصل التعرف على خصائص الاقتصاد الصيني قبل التطرق إلى دراسة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الصين وأهم العوامل التي أدت إلى جذبه.

المبحث الأول: نظرة عامة عن الاقتصاد الصيني.

عند تأسيس جمهورية الصين الشعبية سنة 1949، تولى الشيوعيون الحكم بعدما أعادوا للصين وحدتها السياسية. وخلال الثلاثون سنة التالية عرفت الصين موجة تصنيع عالية في إطار نظام اقتصادي مخطط مستوحى من نموذج التنمية الذي زودها به الاتحاد السوفياتي. وفي أواخر السبعينات، اعتمدت الصين نموذج تنموي انفتاحي تدريجيا وطبقت ما يسمى اقتصاد السوق الاشتراكي.

المطلب الأول: النظام الاقتصادي في الصين.

أولا:مرحلة التخطيط الاشتراكي (الماوية):

تمتد الصين على مساحة 9.6 مليون كيلومتر مربع (3.7 مليون ميل مربع) وتتألف من أكثر من 22 مقاطعة وخمس مناطق ذاتية الحكم وأربع بلديات تدار مباشرة، وهي: العاصمة بكين، تيانجين، شانغهاي (عاصمة البلاد الاقتصادية)، تشونغتشينغ. وقد عادت هونغ كونغ* (التي كانت تحت الاحتلال البريطاني) إلى الصين في أول يوليو من عام 1997 كمنطقة إدارية خاصة، وعادت ماكاو التي كانت محتلة من قبل البرتغال في 20 سبتمبر عام 1999 إلى الصين أيضا. [1] وهما تمثلان منطقتان عاليتا الحكم الذاتي.

في سنة 1949، تولى ماو تسي تونغ Mao Zedong * الحكم، وقرر آنذاك وضع نموذج اشتراكي صيني، أو ما وصفه بالمشي على رجلين؛ بمعنى، مواصلة التقدم الصناعي دون إهمال القطاع الزراعي، والذي ترجم بخلق منظمات جماعية شملت مجمل الجهاز الإنتاجي الصناعي والزراعي. وأهم ما ميز الفترة الماوية:

- "القفزة الكبرى إلى الأمام" le grand bond en avant (1958-1961): وهو برنامج إصلاح أطلقه ماو تسي تونغ يقوم على تقسيم الصين إلى بلديات شعبية تسيطر على مجمل عوامل الإنتاج المتاحة.

[1] أ. د. هاشم الشمري ونادية الليثي. الاقتصاد المعرفي. دار صفاء للنشر والتوزيع. عمان. 2008. ص134.

* تعتبر هونغ كونغ إحدى المناطق الإدارية الخاصة التابعة لجمهورية الصين الشعبية مع منطقة ماكاو. وبالرغم من أنها تحت السيادة الصينية، إلا أنها تشارك في الأحداث الدولية تحت الاسم المستقل " هونغ كونغ الصين." wikipedia

* ولد ماو تسي تونغ في ديسمبر 1893 من أب فلاح، أراد أن يكون أستاذا فدخل جامعة بكين في 1918 وهناك اعتنق الشيوعية كونه يساريا في أفكاره، وفي 1920 كان واضحا أنه ماركسي متعصب كعشرات الصينيين وفي يونيو 1921 أصبح واحدا من الإثنى عشر الذين أسسوا الحزب الشيوعي الذين أصبح زعيما له عام 1937. عمل على تطوير مفهوم جديد للشيوعية سمي بالماوية وكان مزيجا من شيوعية لينين وماركس.

- الثورة الثقافية 1966-1970: شنها ماو تسي تونغ في ماي 1966 وعرفت بثورة البروليتاريا الثقافية الكبرى وكان يهدف من ورائها إلى استبعاد البرجوازيين الذين اخترقوا الحزب الشيوعي، واستجاب له آلاف الشباب الذين عرفوا فيما بعد بالحرس الأحمر غرسوا الرعب طيلة ثلاث سنوات في كل من هو ضد الثورة.

كان هذا التخطيط الاشتراكي يستند إلى بعض المبادئ الأساسية، منها: تعميم ملكية الدولة، إلغاء أي شكل من أشكال الاستقلالية الذاتية لقرار الوحدات الإنتاجية الأساسية وبالتالي التوزيع الإداري للموارد، محاسبة مركزية تتعامل مع مجمل الاقتصاد كأنه مؤسسة واحدة، تحديد البنية المركزية للأسعار والأجور ومعدل الفائدة وسعر الصرف.[1]

في عام 1960، اندلع الخلاف بين الصين والاتحاد السوفياتي بسبب انخفاض الدعم الدبلوماسي والاقتصادي الذي كانت تنتظره الصين من حليفها السوفياتي، فغادر العمال التقنيون السوفيات الصين وانهارت المبادلات التجارية بين البلدين مما زاد في وقع الأزمة التي كانت تعاني منها الصين لاسيما بعد فشل القفزة الكبرى إلى الأمام. وعلى العموم، لم تعرف الصين في السبعينات تطورات اقتصادية كبيرة، كما تزايدت الفجوة بينها وبين الدول الآسيوية حديثة التصنيع وهي تايوان، هونغ كونغ، كوريا الجنوبية وسنغافورة، مما جعل الجمهورية الشعبية الصينية تتبع إستراتيجية اقتصادية تهدف إلى استدراك ليس فقط الدول الناشئة بل وحتى دول الثالوث المتقدمة.

وكانت المبادئ التي كان يستند إليها التخطيط الاشتراكي في الصين تبرر العزم باللحاق بالركب التاريخي بأسرع ما يمكن. وفي الواقع، لم يكن هذا الشكل من الإدارة الماكرو والميكرو اقتصادية يخلو من بعض الفعالية طالما الأمر كان يتعلق بتسريع التراكم التوسعي من خلال تحويل فائض اليد العاملة من الأرياف إلى المدن، وإنشاء صناعات تنقل النماذج التكنولوجية التي ابتكرتها الرأسمالية المتقدمة بإعطاء الأولوية للصناعات الثقيلة.[2]

لقد شهدت الصين في الفترة 1952-1978 معدلات نمو تفوق معدلات النمو في الهند الذي كان يعد الاقتصاد الأسرع نموا في العالم، وقد تقلصت الفوارق، بصورة متزامنة، إلى مستواها الأدنى الذي لم يكن

[1] سمير أمين وآخرون. الاشتراكية واقتصاد السوق تجارب الصين – فيتنام- كوبا. مكتبة مدبولي. القاهرة. 2003. ص 58.
[2] نفس المرجع. ص 58-59.

له مثيل في العالم. بلغ معامل Gini (مقياس عدالة توزيع الدخل القومي ينحصر بين 0 ويعني توزيع متساوي بين أفراد المجتمع و1 ويعني توزيع سيء) 0,16 % في المدن سنة 1978 و0,66 % في الأرياف مقابل 0,42 % في الهند و0,35 % في كوريا الجنوبية التي كانت تعد من البلدان الرأسمالية التي تشهد أقل نسبة من الفوارق الاجتماعية[1].

كان الفقر الكبير الذي عرفته الصين نهاية السبعينات كنتاج للفترة الماوية سببه خاصة الإنتاج الزراعي الذي لم يتبع النمو الديمغرافي الكبير حيث قدر تطور الناتج المحلي الفردي 2% سنويا، لكن سجلت هذه الفترة تحسن كبير في ميدان الصحة والتعليم والضمان الاجتماعي. فقد عرفت الصين تقدما كبيرا في مجال الصحة بين 1950 و1980، حيث أن متوسط العمر انتقل من 40 إلى 66 سنة؛ معدل وفيات الأطفال انخفض من 175 إلى 40 بالألف، وتركزت المجهودات التربوية على تعميم التعليم الابتدائي، وتراجعت الأمية مع أنها كانت تمس ثلث المجتمع في تعداد 1982. غير أن النتائج التي تخص التعليم الثانوي والعالي كانت أقل تميزا بسبب الثورة الثقافية، حيث أن 160 مليون شخص كانوا يمثلون الجيل المفقود خضعوا لآثار تعليم ردئ.[2]

ثانيا: الإدخال التدريجي لميكانيزمات اقتصاد السوق:

في أواخر السبعينات، كان يجب في كل الأحوال إحداث إصلاح جذري في نظام التخطيط المركزي والخيارات المرافقة له، وكان من الضروري الانتقال إلى مرحلة جديدة من التنمية. وبالتالي، لم يكن يتعلق الأمر بالحفاظ على النظام كما كان أو التخلي عنه، بل بتحديد الإصلاحات التي يمكن اعتمادها لتسريع عجلة التنمية. هكذا، لم تقع الصين في فخ العلاج بالصدمة التي أصبحت عواقبه المدمرة على النسيج الاجتماعي والسياسي والاقتصادي واضحة اليوم. فقد اختارت الطبقة الصينية الحاكمة عبور النهر بقفزات متتالية من صخرة إلى أخرى.[3]

Deng Xiao Ping يأتي على رأس الجمهورية الشعبية الصينية عام 1978 ويقود الصين نحو حركة إصلاحات واسعة بإقامة الاقتصاد الاشتراكي للسوق بتطبيق إستراتيجية تدريجية وتجريبية وذلك منذ 1992، والتي تذهب نحو أربعة اتجاهات: السياسية، الاجتماعية، الثقافية والاقتصادية مستلهما بالنجاح

[1] نفس المرجع. ص 62.

[2] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Pearson. 2009. P38.

[3] سمير أمين وآخرون. مرجع سابق. ص 66.

الذي حققته اليابان والتنين الأربعة (كوريا الجنوبية وهونغ كونغ وتايوان وسنغافورة) وخاصة سنغافورة التي تسودها الديمقراطية ولكن سلطوية. قرر **دنغ** فتح الاقتصاد الصيني لتدفق رؤوس الأموال الأجنبية، حيث قام بفتح أربع مناطق اقتصادية خاصة، والتي تهدف إلى استقطاب رؤوس الأموال في منطقة معينة وتطبق عليها سيطرة تامة، وهكذا بدأت الصين عملية الانفتاح نحو الخارج وبدأت الاستثمارات الأجنبية تتدفق إليها.[1]

كذلك حققت الصين أولى طفرات النمو عام 1992 عندما بلغ أقصى حد لمعدل النمو 12%، ثم حققت معدلات أقل في السنوات التالية. ففي عام 1996 كان معدل النمو 9,7% كما انخفض التضخم لأقل من 6%.[2] وفي نهاية التسعينات، سحبت الدولة المسؤولية الاجتماعية عن المؤسسات التي كانت تعيقها في زمن **ماو**، وأصبحت تهدف إلى تحقيق الربح، وتمت خصخصة البعض منها جزئيا أو كليا. انخفضت حصة ملكية الدولة (بالنسبة المئوية من الناتج المحلي الإجمالي) من 56% سنة 1978 إلى 41% عام 1996. كما انخفضت الملكية الجماعية من 43% إلى 35% في حين أن القطاع الخاص شبه المعدوم في الحقبة الماوية بات يسهم بنسبة 24% من الناتج المحلي الإجمالي عام 1996. كانت الدولة توظف 112 مليون عامل في المدن، والجماعات 30 مليون والقطاع الخاص 30 مليون.[3] ثم أن الشركات المملوكة للدولة أصبحت تهتم بما تهتم به مثيلاتها في القطاع الخاص كالتسويق للحصول على ثقة المستهلك وابتدعت وسائل جديدة تواكبت مع اقتصاد السوق الاشتراكي، ولذلك قدمت الصين للعالم نظرية جديدة من خلال اكتشاف رأسمالية جديدة ولكن على الطريقة الصينية.[4]

وعموما فقد حقق الاقتصاد الصيني تطورات هامة منذ 1978، حيث أن الناتج المحلي الإجمالي للفرد كان يتضاعف مرتين كل تسع سنوات ليصل إلى 1665 دولار سنة 2005. الناتج المحلي الإجمالي تجاوز 2165 مليار دولار، أي أنه أكبر تسع مرات من سنة 1978، الدخل المتاح للفرد ارتفع سنة 2004 بالنسبة لسنة 1978 ب6,8% كل سنة في المراكز الحضرية وب7,1% في المناطق الريفية، كما قام الأجانب والصينيون القاطنون بالخارج باستثمار أكثر من 600 مليار دولار سنة 2004.[5]

[1] Pierre Dallenne et al. La nouvelle hiérarchie des puissances dans la mondialisation au 21ème siècle. Ellipses. 2004. P664.

[2] د. رضا عبد السلام. مرجع سابق. ص135.

[3] سمير أمين وآخرون. مرجع سابق. ص 66.

[4] ابراهيم الأخرس. مرجع سابق. ص98.

[5] Cyrille J-D Javary et Alain Wang. La chine nouvelle « être riche et glorieux ». larousse. 2006. P74.

المطلب الثاني: تطور قطاعات الإنتاج:

إن مختلف السياسات الاقتصادية، التي جرى تطبيقها طيلة الفترة الممتدة من 1949 إلى 1999، كانت كلها خاضعة لتأثير عدة عناصر، منها على الخصوص: التناقض الكلاسيكي بين دور السوق والتخطيط الممركز. ولقد كانت انطلاقة التحولات الاشتراكية خلال سنوات الخمسينيات معتمدة على التحديث التكنولوجي الذي جاء نتيجة نمو رأسمالية مبتدئة في مناطق من الساحل الشرقي.[1] ثم أن الإدخال التدريجي لميكانيزمات السوق كان له هو الآخر دورا مهما في توجيه القطاعات الإنتاجية في الصين. ونحاول في مايلي التعرف على أهم خصائص هذه القطاعات منذ 1949 وحتى نهاية العشرية الأولى من القرن الواحد والعشرين.

أولا: الزراعة:

تعد الزراعة أهم مصدر للنمو في الصين وذلك منذ عصور، وهذا ما جعلها تلاقي أهمية كبرى من قبل السلطات لتطبق عليها جملة من السياسات بغرض تحقيق الاكتفاء الذاتي أمام حجم السكان الذي يتزايد بسرعة رغم قلة الأراضي الزراعية. حيث أن الصين تضم 22% من سكان العالم بينما تمتلك 7% فقط من الأراضي الصالحة للزراعة عالميا، وهي معرضة للتلوث والتصحر بشكل كبير.

في سنة 1949 تحول القطاع الزراعي بالصين إلى قطاع تعاوني وظهرت الكومونات الشعبية، وهي عبارة عن منظمات اقتصادية مملوكة للجماعة، وكانت تعتبر الوحدة الأساسية في الاقتصاد الصيني. وقد صاحب نظام الكومونات خدمات صحية وتعليمية في مجال الزراعة وتخزين المياه. وفي نهاية 1956 أصبح تكوين الكومونات الجماعية إجباري على يد ماو تسي تونغ بعدما كان طوعي.

عندما تولى Deng Xiaoping الحكم قام في الفترة بين 1978 و1984 بإلغاء المنظمات الجماعية في الأراضي الزراعية واستبدلها بنظام المسؤولية، وهو نوع من العقود بين الدولة والعائلات الفلاحة، تقوم على مبدأ أن يتعهد الفلاح بتسليم كمية من المنتجات للدولة ويتصرف بالباقي، وكان الهدف من هذا النظام هو تحفيز الفلاحين على الإنتاج.

[1] سمير أمين وآخرون. مرجع سابق. ص 18.

ومن أجل منع النزوح الريفي، شجعت الحكومة إنشاء مؤسسات صغيرة في الريف، بين 1979 و1981 رفعت الدولة ما يقارب 40% الأسعار التي تشتري بها أكبر المنتجات الزراعية عن الفلاحين والتي تتمثل في: الأرز، القمح، القطن، وهذا أدى إلى ارتفاع كبير للإنتاج فارتفع حصاد الحبوب بنسبة 40%. وعلى إثر إلغاء الدولة لاحتكار المنتجات الزراعية بعد عام 1985، ازدهرت الأسواق الحرة وتنوعت شبكات التوزيع، وسرعان ما نمت النشاطات الأخرى كالنقل والتجارة.[1] وفي منتصف الثمانينات من القرن العشرين عرفت الزراعة انتعاش سريع أدى إلى خلق فائض سمح بتحفيز ودعم الإصلاحات الاقتصادية في المدن.[2]

إن ارتفاع الإنتاج الزراعي منذ 1978 أدى إلى تحسين تغذية المجتمع بشكل كبير مع تحقيق الاكتفاء الذاتي. وتأتي الصين في المرتبة الأولى أو الثانية في إنتاج الأرز، القمح، الذرة، بينما الزيادة في استهلاك اللحوم والحليب ومشتقاته أدت إلى زيادة الحاجة إلى الواردات.

غير أن الإصلاحات الاقتصادية نتج عنها نزوح ريفي كثيف في منتصف التسعينيات، وأدى هذا إلى تقليص مساحة الأراضي المزروعة، فانخفض إنتاج الحبوب بالنسبة إلى عدد السكان المتزايد، ولكن رغم ذلك تبقى الصين متقدمة في الإنتاج الزراعي. فحسب إحصائيات منظمة الأغذية والزراعة FAO التابعة لهيئة الأمم المتحدة، فإن الصين انفردت وحدها، بإنتاج ثلث النمو الحاصل في المنتجات الفلاحية الرئيسية على الصعيد العالمي. في الفترة 1980 و1992، أنتجت الصين 31% من حجم الإنتاج العالمي للحبوب و40% من القطن، و54% من اللحوم و37% من الفواكه.[3]

اليوم، أدخل على الزراعة في الصين أساليب وآلات متطورة، وهي تحقق الاكتفاء الذاتي في إنتاج الحبوب، وتعتبر أول منتج للقطن في العالم، الشاي وقصب السكر. والصين اليوم في المفاوضات الزراعية التي تجري في ظل المنظمة العالمية للتجارة تصرح أنه لا يمكنها تقديم المزيد من التنازلات لفتح سوقها المحلي أمام المنتجات المستوردة وأن هذا سيؤدي إلى إحداث خلل في اقتصادها الزراعي.

[1] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit. P45.
[2] Cyrille J-D Javary et Alain Wang. Op cit. P75
[3] سمير أمين وآخرون. مرجع سابق. ص23.

ثانيا: الصناعة:

في سنة 1949، عرفت الصناعة في الصين أول الخطى نحو التطور بعدما قائمة على استخراج المعادن، وبدأت تعرف تطورا سريعا منذ بداية الخمسينات من القرن الماضي ونموا أسرع منذ السبعينيات. وكانت تسعى للحاق بركب الدول الصناعية أو على الأقل تضييق الفجوة بينها. وعلى غرار القطاع الزراعي، في نهاية عام 1956، سيطرت الدولة على تقريبا كل القطاع الصناعي.

فتحت الصين بوابتها أمام العالم في عام 1979، وفي عام 1980 تأسست أول مؤسسة للاستثمارات المشتركة الصينية– الأجنبية في تاريخ الصين الجديدة وهي شركة هونغ كونغ – بكين المحدودة للمأكولات الجوية. وحققت الصين زيادة مستقرة في الإنتاج الصناعي منذ 1979 بمعدل سنوي متوسط يبلغ 11,9%، وفي عام 1998، حققت زيادة القيمة المضافة بـ8,9% عن العام السابق، والصناعة الخفيفة 9,1%، وبلغت القيمة المضافة للصناعات الثقيلة 8,5%. [1] في عام 1999، بلغ مجمل الناتج المحلي الصيني 8319 مليار يوان وارتفع بنسبة 7,1% بالمقارنة بالعام 1998. وصل احتياطي الدولة من النقد الأجنبي إلى 154,7 مليار دولار أمريكي بزيادة قدرها 9,7 مليار دولار أمريكي عن العام السابق.

وقد أصبحت الصين أول قوة صناعية في العالم في سنة 2010، وتمثل 19,8% من الإنتاج الصناعي، مقابل 19,4% في الو.م.أ. القيمة المضافة في الإنتاج الصناعي في الصين بلغت 1995 مليار دولار أمريكي سنة 2010، و1952 مليار دولار أمريكي في الو.م.أ.[2] كما تعتبر الصين أول منتج للفولاذ عالميا حيث تنتج 34% من الإنتاج العالمي، مقابل 8% في الو.م.أ و10% في اليابان. وتحتل المرتبة الرابعة في الإنتاج الكيميائي، المرتبة الأولى في إنتاج الأجهزة المنزلية والتي تمثل ثلث الإنتاج الصيني. ثالث منتج عالمي لأجهزة الإعلام الآلي والثاني في إنتاج الحواسيب لوحدها وأصبحت الصين ثاني منتج للسيارات.[3] كذلك التطور الكبير في قطاع الصناعة في المناطق الاقتصادية الخاصة قام بامتصاص مخزون اليد العاملة الغزيرة وأصبحت الصين في منتصف التسعينات من القرن الماضي "مصنع العالم ".

[1] أ. د. هاشم الشمري ونادية الليثي. مرجع سابق. ص138.

[2] http://www.marketing-chine.com/chine/lindustrie-en-chine

[3] Patrick Artus et al. L'émergence de la chine : impact économique et implications de politique économique. Paris. 2011. *www.cae.gouv.fr/IMG/pdf/098.pdf*

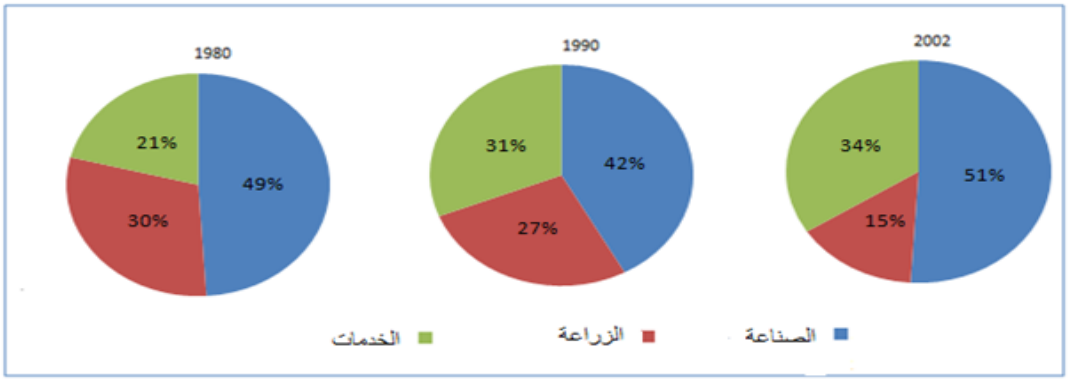
الجدول رقم6: هيكل الإنتاج الصناعي الصيني بالنسب المئوية للقيمة المضافة في الفترة 1980-2007

2007	1990	1980	
100	100	100	مجمل الصناعة التصنيعية
26	24	30	آلات، معادن
19	9	5	الكهربائية والالكترونية
19	26	27	الكيمياء والبتروكيمياء
9	15	10	الصناعة الغذائية
9	15	18	النسيج والملابس
9	4	4	الخشب، الورق، الطبع، اللعب
8	4	3	معدات النقل
0	3	3	أخرى

Source : Françoise Lemoine. Op cit. P78.

نلاحظ من الجدول أن صناعات جديدة تطورت خلال ثلاثون سنة الماضية، كالصناعة الكهربائية والالكترونيات وهي صناعة تتميز بطلب عالي على المستوى العالمي تدعمت خصوصا بفضل الاستثمار الأجنبي في هذه الفروع. فيما يخص الصناعات التقليدية، نلاحظ تراجع للصناعة الغذائية أو صناعة النسيج على حساب الصناعات الحديثة رغم أن نسبة المنتجات تامة الصنع مثل الملابس تبقى مهمة، وتبقى الصناعة الكيماوية تمثل نسبة معتبرة في هيكل الإنتاج الصناعي في الصين. في عام 2007، ارتفعت نسبة القيمة المضافة لصناعة معدات النقل، الخشب، الورق، الطبع واللعب في هيكل الصناعة الصينية.

الشكل رقم2: تطور قطاعات النشاط الثلاث



Source : Cyrille J-D Javary et Alain Wang. Op cit. P76.

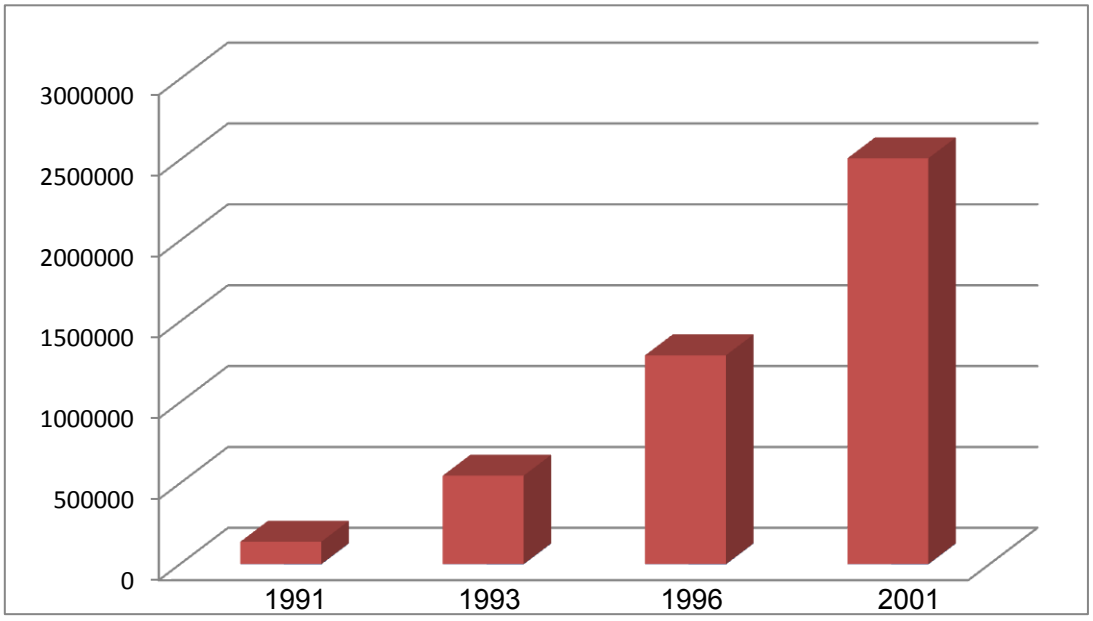
منذ 1978، عرف قطاع الخدمات تطورا ملحوظا في الاقتصاد الصيني، وقطاع الصناعة حافظ على أهميته. الزراعة عرفت تطورا كبيرا لكنه أقل من القطاعات الأخرى حيث أن هيكل الصناعة تطور على حساب الزراعة وكذلك الخدمات الذي أصبحت تمثل 34% من الاقتصاد الوطني وارتفعت هذه النسبة إلى 40% سنة 2007.

المطلب الثالث: الصين في الاقتصاد العالمي:

أولا: المناطق الاقتصادية الخاصة:

لقد انتهجت الصين سياسة تجريبية منذ أن طبقت سياسة الانفتاح على العالم الخارجي في نهاية 1978، وهي تعني أنه يتم تجريب أي سياسة على نطاق ضيق قبل تطبيقها الشامل. في سنة 1980، قامت الصين بتحديد أربع مناطق اقتصادية خاصة وعدة مدن منفتحة اقتصاديا يمكن للمستثمرين الأجانب بممارسة نشاطاتهم الاقتصادية فيها بكل حرية وتطبق سياسات تفضيلية وسميت هذه المدن بالمناطق الاقتصادية الخاصة التي توسعت سنة 1984 لتشمل أربعة عشر مدينة ساحلية، ثم أختيرت اثنى عشر منها لتكون مناطق لترقية التكنولوجيا. وكان الهدف من إنشاء المناطق الاقتصادية الخاصة هو خلق أقطاب جذب وتنمية برؤوس أموال أجنبية موجهة نحو التصدير، حيث كانت الصين بحاجة إلى رأسمال وتكنولوجيا من الخارج تعمل على تقوية وضعيتها في الاقتصاد العالمي، وكانت بمثابة مخابر تجريبية تستخدمها الحكومة لاختبار الإصلاحات الاقتصادية الانفتاحية قبل نشرها في بقية مناطق الدولة.

الشكل رقم3: تطور فرص العمل في 53 منطقة استغلال تكنولوجيا.



Source : Pierre Dallenne et al. Op cit. P669.

من الشكل نلاحظ تطور فرص العمل التي تخلقها الشركات في 53 منطقة اقتصادية خاصة في الصين في مجال استغلال التكنولوجيا، حيث انتقلت من 231 138 منصب عمل سنة 1991 إلى 583 546 سنة 1993 ثم إلى 980 290 1 سنة 1996 و076 509 2 سنة 2001، أي حققت زيادة بأكثر من 18 مرة خلال 10 سنوات. ونستنتج أن الانفتاح الاقتصادي للصين أدى بدوره إلى تطور اجتماعي.

ثانيا: الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة:

انضمت الصين للمنظمة العالمية للتجارة في ديسمبر 2001 وأصبحت العضو 143 فيها، بعد 15 سنة من المفاوضات بعدما كانت من الأعضاء المؤسسة لاتفاقية الغات سنة 1948، وانسحبت نهاية سنة 1950 بعد تأسيس جمهورية الصين الشعبية وعادت في سنة 1986 لتعيد رغبتها في الانضمام في ظل الإصلاحات التي قام بها دنغ. وكانت الصين تسعى من خلال انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة تحقيق الأهداف التالية: تقوية الإصلاحات، دعم النمو من خلال إعادة توزيع الموارد، الاستمرار في جذب تدفقات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث كان المسيرون يعتمدون على المنافسة الدولية المتزايدة من أجل تسريع إعادة هيكلة وترشيد قطاعي الصناعة والخدمات.

واعتبرت هذه الخطوة كعنصر مهم للاستمرار في الانفتاح. وأصبحت في نفس الوقت عضو في الاتفاقيات على التجارة والخدمات (GATS)، في حقوق الملكية الفكرية التي تمس التجارة (TRIPs)، وكذلك في الإجراءات الخاصة بالاستثمارات الدولية المرتبطة بالتجارة (TRIMs). وسجل هذا الانضمام نهاية الانفتاح الانتقائي الذي عملت به الصين منذ 1979 وتعهدت بخف أو إزالة التعريفات الجمركية لكل أعضاء المنظمة العالمية للتجارة في كل القطاعات حسب رزنامة تصل إلى سنة 2010. وتضمنت اتفاقية النسيج والملابس إنهاء نظام الحصص في ديسمبر 2004، وتعهدت الصين بخف الإعانات على المنتجات الزراعية إلى 8.5% من قيمة الإنتاج، وخفض الحقوق الجمركية في قطاع السيارات من 80% إلى 25% وإنهاء حصص الواردات.

إن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة كان له أثر كبير في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين. فمن جهة، أدى ذلك إلى جذب الاستثمارات الموجهة إلى التصدير، خاصة بعد إلغاء أو تخفيض القيود على الصادرات الصينية. ومن جهة أخرى، أدى انفتاح السوق المحلي إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الميادين أين قدرات السوق كبيرة، خاصة الصناعات التي تحتكرها مؤسسات الدولة غير الفعالة مثل: الاتصالات، البنوك والتأمينات. وأهم من ذلك، فإن العضوية في المنظمة العالمية للتجارة أدت بالصين إلى تطبيق التزامات المنظمة وبذلك تحسين مناخ الأعمال بالنسبة للشركات أجنبية كانت أو محلية.[1]

كما أدى انضمام الصين إلى المنظمة العالمية للتجارة إلى فتح الأسواق الأجنبية على المنتجات الصينية، استقرار العلاقات مع دول الثالوث وزيادة حجم التجارة الخارجية. كما يعتبر خطوة هامة نحو تطبيق اقتصاد السوق، حيث أن تحرير أوسع للمبادلات والاستثمارات يخدم المستهلكين والمنتجين في الصين والعالم الخارجي. فاليوم لم تعد المنتجات المصنوعة في الصين تقتصر على اللعب والملابس، بل توسعت لتشمل كذلك منتجات استهلاكية عالية التكنولوجيا. لقد أسست الصين نظام الصناعة المتكامل نسبيا، فقد انتشرت مصانع الحديد والصلب الكبيرة وطورت صناعة السفن، كما اهتمت الصين بتطوير الصناعات الدقيقة كصناعة الالكترونيات وأجهزة الكمبيوتر والتلفزيون والهواتف والساعات... بالإضافة إلى الأقمار

[1] K.C Fung & all. Foreign Direct Investment in China : Policy, Trend and Impact. 2002. *www.hiebs.hku.hk/working_paper_updates/pdf/wp1049.pdf*

الصناعية والصواريخ. واعتمدت الصين في إطار سياسة الانفتاح على العالم على جلب التكنولوجيا من الشركات متعددة الجنسية والاقتباس منها من أجل تطوير صناعتها.

ثالثا: مكانة الصين في الاقتصاد العالمي:

منذ الانفتاح الاقتصادي للصين والانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، تزايدت أهميتها كقوة اقتصادية على الساحة الدولية وأصبحت تنافس دول الثالوث التي كانت تستحوذ على غالبية المبادلات الدولية.

فقد عملت السلطات في الصين منذ قيام الإصلاح الاقتصادي في عام 1979 على تطوير الصادرات ودخول الأسواق العالمية ولقد اتخذت الحكومة سلسلة من الإجراءات التي تهدف لإصلاح هيكل التجارة الخارجية واحتلت المرتبة 32 عالميا حيث بلغت الصادرات الصينية في هذا العام 20,6 مليار دولار، وكانت الصين تعد في مرتبة متدنية من حيث التجارة الخارجية. وبحلول عام 1990، وصل حجم الصادرات إلى 75 مليار دولار.[1] ثم أن انخفاض تكاليف الإنتاج وانخفاض سعر الصرف أديا إلى زيادة الصادرات. كما تغير هيكل التجارة الخارجية في الصين، حيث شهدت المنتجات الأولية المصدرة انخفاضا كبيرا، ومن أهمها المنتجات الزراعية والنفط الخام والتي هبطت نسبتها من 53,5% عام 1978 إلى 112% عام 1998، وارتفعت نسبة المنتجات الصناعية الجاهزة من 46,5 % عام 1978 إلى 88,8 % عام 1998.[2]

الجدول رقم7: حصص الصين في القيمة المضافة العالمية 2009 (%)

الصناعة التصنيعية	البناء	الخدمات	الزراعة
41,3	5,5	42,6	10,6

Source : Patrick Artus et al. Op cit.

نلاحظ من الجدول السابق أن نسبة القيمة المضافة التي تنتجها الصين في سنة 2009 في قطاعي الصناعات التصنيعية والخدمات مرتفعة جدا تكاد تصل إلى النصف، مع العلم أن الصين تشمل خمس سكان العالم.

[1] إبراهيم الأخرس. مرجع سابق. ص149.
[2] نفس المرجع. ص152.

الجدول رقم8: الصادرات والواردات الصينية حسب الصناعات لسنة 2007. (% من مجمل الصادرات والواردات الصينية.)

الصناعة	الصادرات	الواردات
الطاقة	1	2
الغذاء، الزراعة	3	5
النسيج	18	1
الخشب، الورق	7	3
الكيماويات	9	25
المعادن	6	10
الآلات	12	16
الآلات الكهربائية	6	6
الالكترونيات	33	20
معدات النقل	5	11

المصدر: من إعداد الطالبة استنادا إلى الإحصائيات الواردة

http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/summaries/2011/wp2011-03.htm (Vu le 27 juin 2012)

يبين الجدول السابق هيكل الصادرات والواردات الصينية في سنة 2007، ونلاحظ من خلاله أن 33% من الصادرات الصينية عبارة عن منتجات الكترونية و18% هي منتجات نسيجية، ورغم أنها تصدر نسبة معتبرة من الآلات إلا أنها تستورد نسبة أكبر منها. كما نلاحظ أن 25% من الواردات الصينية عبارة عن كيماويات وتمثل المعادن 10% من الواردات الصينية لعام 2007. كذلك عند المقارنة بين الصادرات والواردات في الصين، نلاحظ أنه رغم أن الالكترونيات تمثل نسبة كبيرة من الصادرات إلا أنها في نفس الوقت تمثل نسبة عالية في الواردات.

الجدول رقم9: هيكل الواردات الصناعية حسب مراحل الإنتاج 1997-2007 (%)

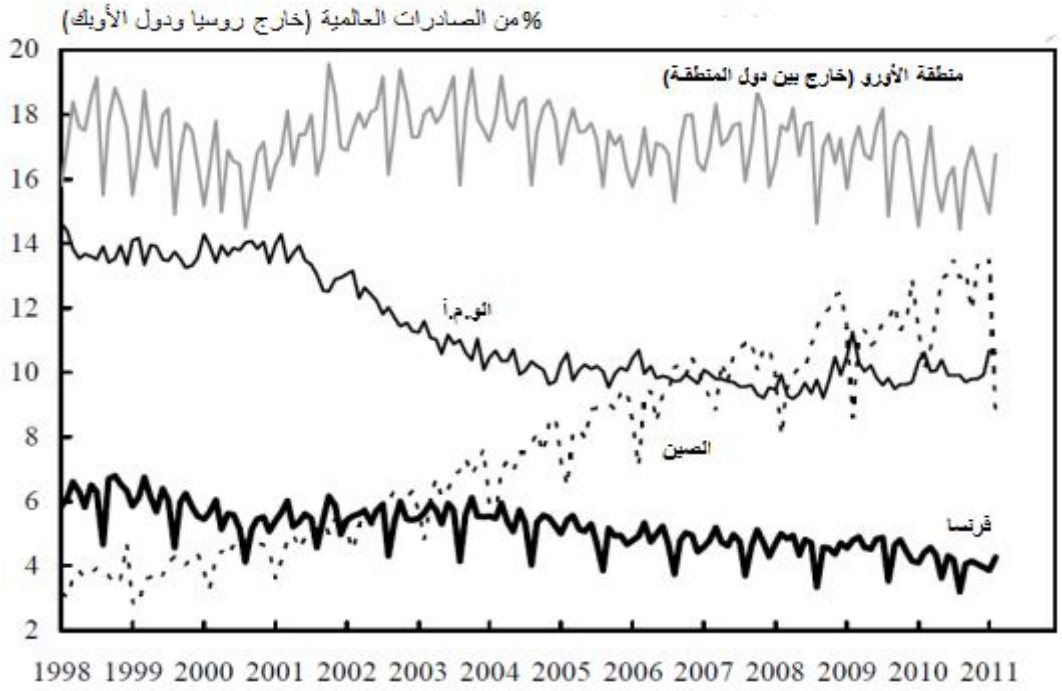
مرحلة الإنتاج	1997	2007
المنتجات نصف المصنعة	53	43
قطع الغيار والمكونات	20	26
السلع الاستهلاكية	4	9
السلع الرأسمالية	22	22

Source : http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/summaries/2011/wp2011-03.htm htm (Vu le 27 juin 2012)

يبين الجدول السابق هيكل الواردات الصناعية الصينية حسب مراحل الإنتاج في سنتي 1997 و2007، نلاحظ أن المنتجات النصف مصنعة تمثل أكثر من نصف الواردات الصينية للمنتجات الصناعية في سنة 1997 مع انخفاض طفيف في سنة 2007، كذلك قطع الغيار والمكونات تمثل نسبة كبيرة من الواردات الصينية. كما نلاحظ من الجدول أن السلع الرأسمالية تمثل 22% في كلتا السنتين مع ارتفاع لنسبة السلع الاستهلاكية في سنة 2007 مقارنة بسنة 1997 ويعود ذلك إلى ارتفاع القدرة المعيشية للصينيين والذي أدى إلى ارتفاع الطلب على المنتجات المستوردة.

من خلال الجدول السابق، يمكننا تفسير ملاحظات الجدول رقم8 حيث أن ارتفاع نسبة الصادرات والواردات لنفس الصناعة يعود إلى ارتفاع نسبة المنتجات نصف المصنعة والمكونات في هيكل الواردات الصناعية.

الشكل رقم4: نسبة الصادرات لكل من فرنسا، الصين، الو.م.أ والاتحاد الأوربي من الصادرات العالمية في الفترة 1998 -2011.



Source : Patrick Artus et al. L'émergence de la chine : impact économique et implications de politique économique. Paris. 2011.

نلاحظ من الشكل سرعة ارتفاع الصادرات الصينية من 3% إلى 12% خلال الفترة 1998- 2011. وعند مقارنتها بصادرات الو.م.أ وفرنسا، نجد أنها تجاوزت الصادرات الفرنسية منذ سنة 2002، وتجاوزت صادرات الو.م.أ منذ 2007. ونستنتج أن الارتفاع في حجم الصادرات الصينية يكون على حساب الدول الصناعية الأخرى.

إن الفائض التجاري الكبير الذي سجلته الصين مع الو.م.أ والإتحاد الأوربي ينتج أساسا عن نشاطات التركيب التي تقوم بها الشركات الأجنبية العاملة في الصين.[1] كما أن تقسيم العملية الإنتاجية بين الدول الآسيوية نتج عنه ارتفاع حجم واردات الصين من الدول الآسيوية الأخرى لإعادة تصديرها إلى الو.م.أ ومنطقة الأورو.

[1] Françoise Lemoine. FDI and the Opening Up of China's Economy. June 2001. CEPII. Document de travail n°00-11. *www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2000/wp00-11.pdf*

ومما سبق نستنتج أن الصين تحتل مكانة هامة في الاقتصاد العالمي، حيث أنها أنتجت 41% من الإنتاج الصناعي العالمي. كما أنها تلعب دورا مهما في المبادلات الدولية، فهي تصدر 15% من الصادرات العالمية (خارج روسيا ودول الأوبك)، تتكون أساسا من النسيج والصناعات الالكترونية. في ما يخص الواردات الصينية فهي تتكون أساسا من الكيماويات والمعادن، في ما يتركز هيكل الواردات الصناعية في المنتجات النصف مصنعة وقطع الغيار والمكونات.

وفي الحقيقة، فروع الشركات الأجنبية المستوطنة في الصين هي المسؤولة عن تقريبا كل حصص السوق والتنويع في الصادرات في قطاعات تكنولوجية حديثة. ففي هذه القطاعات، قامت الفروع الأجنبية بوضع قواعد إنتاج متكاملة مع التقسيم الدولي للعملية الإنتاجية، وهكذا فقد تخصصت الصين في مراحل التصنيع النهائية كالتركيب.[1]

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين:

عملت الصين على استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر كمبدأ استراتيجي في خطتها التنموية منذ الانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق سنة 1979، وأصبحت تدفقات الاستثمارات الأجنبية أهم مميزات النمو الاقتصادي. منذ منتصف التسعينات، استفادت الصين من تدفقات هائلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تسارعت أكثر عند انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة في 2001.

المطلب الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين:

أولا: تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الصين.

لقد توافدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين منذ أن اتبعت هذه الأخيرة سياسة الانفتاح على الخارج، وأصبحت مركز جاذب للاستثمارات الدولية التي تبحث عن فرص أحسن. ومن المزايا التي تملكها الصين: هو أن الاقتصاد الصيني اقتصاد واعد يوفر العديد من الفرص وسوق واسعة بالإضافة إلى وفرة الموارد الطبيعية والبشرية.

[1] Françoise Lemoine. FDI and the Opening Up of China's Economy. Op cit.

حسب إحصائيات الحكومة الصينية، 000 635 شركة ذات رأسمال أجنبي أنشئت في الصين و 480 من 500 أكبر شركة في العالم قامت باستثمارات هامة فيها. وتساهم هذه الشركات بأكثر من 33,4 % من الإنتاج الصناعي وحوالي 60 % من صادرات الصين. وفي سنة 2006، من بين 500 شركة الأكثر أهمية في التجارة الخارجية للصين، 60,8 % تمثلت في شركات ذات رأسمال أجنبي؛ ومن بين 200 شركة الأكثر تصديرا في الصين، تمثل الشركات ذات الرأسمال الأجنبي 62,5 % منها.[1]

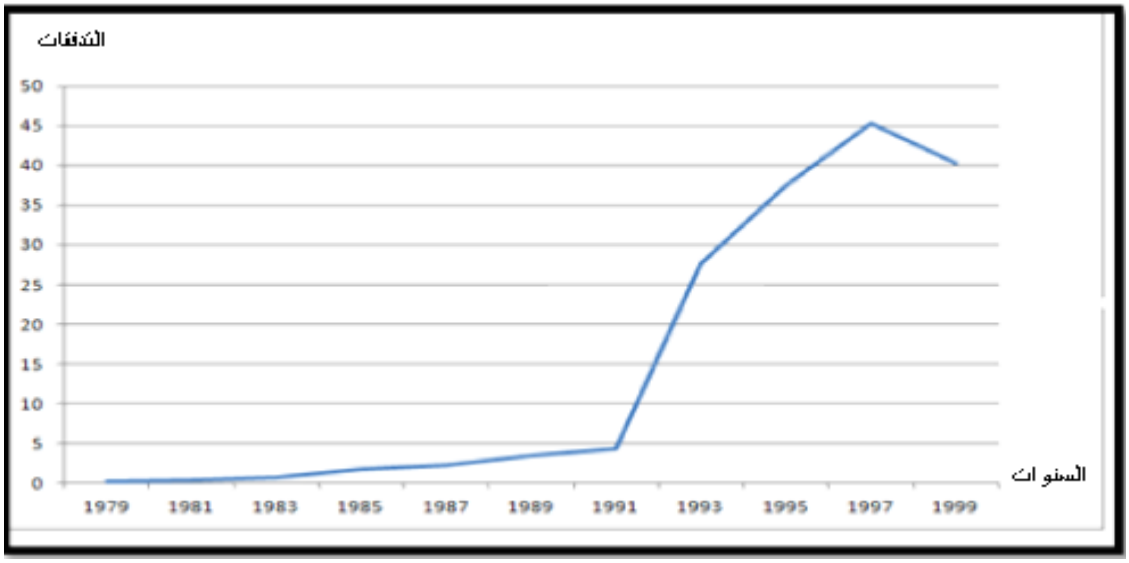
1- الفترة 1979- 1999:

في نهاية السبعينات، قررت الحكومة الصينية منح مزايا كبيرة (ضريبية خصوصا) للمستثمرين الأجانب في إطار السياسة الانفتاحية، ورغم ذلك لم تتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بشكل كبير إلا في بداية التسعينات حين عرفت الصين تطورات كبيرة في هذا المجال، مثلا، في سنة 1994 حققت الشركات المختلطة (من حيث الرأسمال) 8,6% من الإنتاج الصناعي و28,6% من الصادرات، مقابل 1% و9,3% على الترتيب سنة 1984. وتركزت هذه الاستثمارات في المناطق الساحلية وأهم المستثمرين هم الصينيون من هونغ كونغ، خاصة قبل عام 1999. وتتركز بشكل كبير في قطاعات التكنولوجيا المتقدمة وهي المفضلة عند السلطات الصينية بما أنها تمثل القطاع الاستراتيجي الذي يحتاج إلى مساهمة خارجية كي يتطور.[2]

[1] Zhan SU. Participation de la chine à la nouvelle division internationale du travail : défis et perspectives. Revue économique et sociale. Volume 67. N°&. Suisse. 2009.

[2] Pierre Dallenne et al. Op cit. P667.

الشكل رقم5: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين في الفترة 1979–1999. (مليار دولار)



Source: http://databanksearch.worldbank.org/DataSearch/

لقد بدأت الاستثمارات الأجنبية المباشرة ترتفع بشدة منذ 1992، وقد فاقت بكثير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أي بلد نام آخر ومثلت 10% من التدفقات العالمية سنة 2006. وبقيت في ارتفاع مستمر رغم الانخفاض الطفيف الذي حدث بسبب الأزمة المالية التي عرفتها دول شرق آسيا سنة 1997.

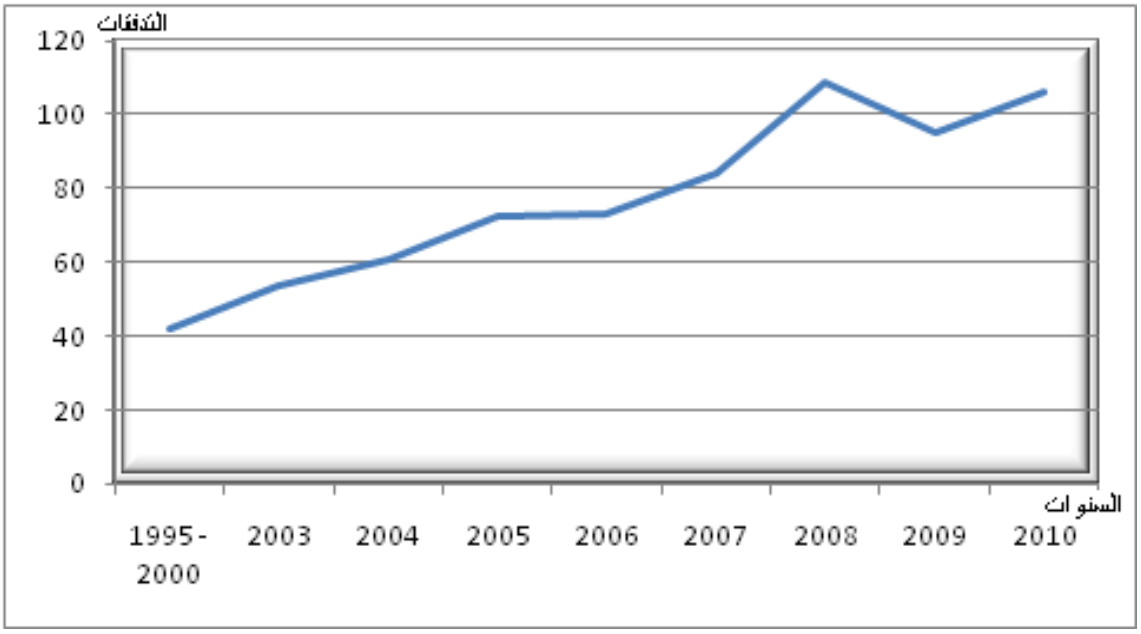
في نهاية الثمانينات، المستثمرون الأجانب أصبح لديهم ثقة أكبر في السياسات الانفتاحية في الصين وزادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مع تطور الإطار التنظيمي فيها. وفي ربيع سنة 1992، أطلقت الصين مجموعة جديدة من الإجراءات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث وجد المستثمرون الأجانب فرص أكثر لبيع منتجاتهم في السوق المحلي وتم فتح قطاعات جديدة للمستثمرين الأجانب (إعادة البيع، المالية). كما أن السياسات الماكرو اقتصادية التي شجعت النمو في 1992–1994 وتخفيض سعر العملة لعبت هي الأخرى دورا مهما في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين.[1]

[1] Françoise Lemoine. FDI and the Opening Up of China's Economy. Op cit.

2- الفترة 2000-2010:

خلال السنوات الأخيرة، استقطبت الصين في المتوسط 6 إلى 8% من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي وما يقارب ربع تلك الموجهة إلى الدول المتقدمة.[1] وتعود نسبة كبيرة من الاستثمارات المتدفقة إلى الصين إلى سياسة 'Round tripping' التي تسعى إلى إعادة استيراد رؤوس الأموال الوطنية التي سبق وأن استثمرت خارج الصين عن طريق تطبيق سياسات تحفيزية لجذبها.

الشكل رقم6: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين في الفترة 1995-2010. (مليار دولار) *



المصدر: بيانات تقرير الاستثمار في العالم لسنوات: 2009، 2010، 2011.

نلاحظ من الشكل البياني الارتفاع المستمر للاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الصين حيث تضاعفت 2,5 مرة خلال الفترة 1995-2010. وزادت هذه الاستثمارات 23,2 % بين سنة 2000 وسنة 2003 حيث انتقلت من 41,8 مليار دولار إلى 53,5 مليار دولار. وفي نفس السنة، تجاوزت الصين الو.م.أ من حيث استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لتحتل المرتبة الأولى عالميا. في 2004 و2005 عرفت الصين تطورا كبيرا في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إليها لينتقل من 60,6 مليار دولار إلى 72,4 مليار دولار، ويرجع ذلك إلى زيادة اجتذاب نشاطات البحث والتطوير حيث ارتقت

[1] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit. P92.

*البيانات لا تشمل إقليم هونغ كونغ الإداري الخاص، إقليم ماكاو الإداري الخاص ومقاطعة تايوان الصينية.

بعض البلدان لاسيما الصين في سلسلة القيمة وتوجه الاستثمار إلى التكنولوجيا الأكثر تقدما وكذلك نحو قطاع الخدمات. في سنة 2006، سجلت الصين زيادة ضئيلة جدا بالنسبة إلى سنة 2005 قدرت ب0,04 % وذلك أساسا بسبب تقلص حجم الاستثمارات في الخدمات المالية. سنة 2010، ارتفعت هذه الاستثمارات إلى 106 مليار دولار بعدما انخفضت إلى 95 مليار دولار سنة 2009 بسبب الأزمة المالية العالمية ولكن ليس بنفس الانخفاض الذي حدث على المستوى العالمي 30%.[1] في الفترة 2000-2004 تطورت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل ثابت، ومع انضمام الصين للمنظمة العالمية للتجارة سنة 2001 انتشرت تدفقات الاستثمار في مناطق عديدة في الدولة ولم تعد تقتصر على المناطق الساحلية.

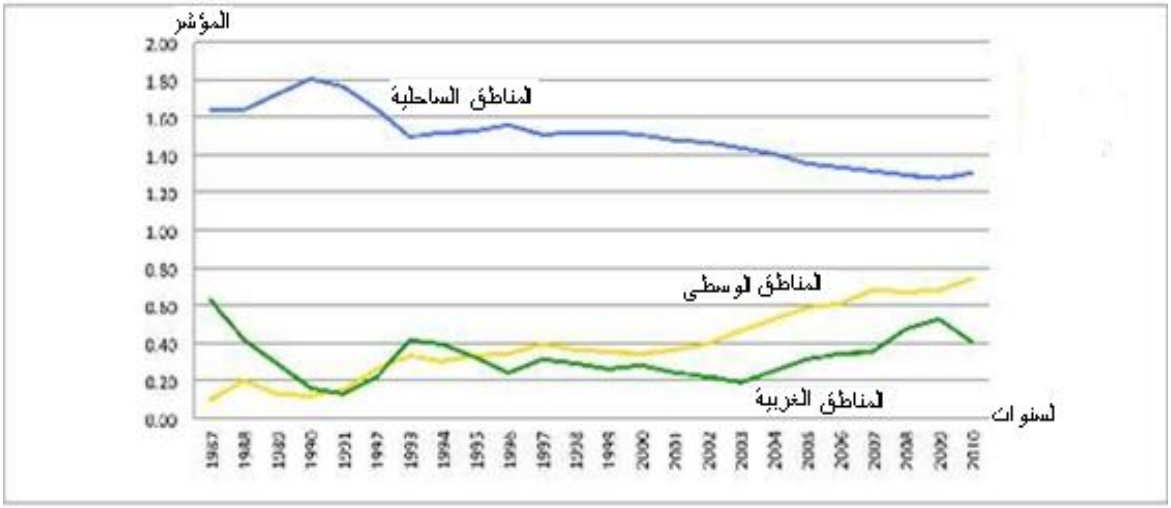
منذ 2004 ونتيجة لانضمام الصين للمنظمة العالمية للتجارة، أصبح من الممكن إنشاء فروع ذات رأسمال أجنبي 100%. ولكن هذا لا يعني أن يستغنى عن الشريك الصيني لكن تبقى لديه أهمية في العلاقات التي تربط الشركة الأجنبية مع السلطات الصينية. كما عرفت الصين سنة 2005 استثمار هام تمثل في شراء شركة لينوفو Lenovo الصينية لشعبة الحواسيب الشخصية لشركة IBM، اندماج شركتي TCL الصينية و Thomson الفرنسية لإنتاج أجهزة التلفاز.

ثانيا: التوزيع الجغرافي والقطاعي:

من ناحية التوزيع الجغرافي، تتميز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالتفاوت الكبير بين المناطق في الصين ويرجع ذلك إلى السياسات التفضيلية التي تجذب المستثمرين نحو المناطق الشرقية والمناطق الاقتصادية الخاصة.

[1] تقرير الاستثمار في العالم لسنة 2010.

الشكل رقم7: مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في المناطق الساحلية والغربية والوسطى في الصين 1987–2010



http://www.vcc.columbia.edu/content/unbalanced-dragon-china-s-uneven-provincial-and-regional-fdi-performance . vue le 22 Janvier 2012.

من خلال الشكل نستنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين يتركز في المناطق الساحلية، بالرغم من أن حصتها من مجموع التدفقات انخفضت من 89% في 1987–1990 إلى حوالي 75% في 2007–2010، وتعتبر مقاطعتي Guangdong و Fujian أهمها وتليها شانغهاي جيانكسو وبكين. فيما ارتفعت حصة المنطقة الوسطى من 14% إلى حوالي 17% في نفس الفترة وحصة المناطق الغربية انتقلت من 6% إلى 18%[1] ويرجع هذا الارتفاع إلى السياسة الصينية التي تعمل على بناء هياكل في الغرب والوسط من أجل تحسين الأعمال فيها.

فيما يخص التوزيع القطاعي للشركات الأجنبية في الصين، فبينما يتوجه الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم أساسا نحو القطاع الثالث، فإن ثلاثة أرباع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الصين تتجه نحو قطاع الصناعة مما يزيد في تخصصها كمصنع للعالم. كما أن انعدام الانفتاح في الخدمات وخاصة القطاع المالي والسياحي جعل قطاع الخدمات الصيني يحصل على حصة منخفضة من الاستثمارات

[1] http://www.vcc.columbia.edu/content/unbalanced-dragon-china-s-uneven-provincial-and-regional-fdi-performance

الأجنبية. وكان توزيعها سنة 2007 كالآتي: 16,5% في العقارات، 3,9% في الخدمات الموجهة للشركات، 2,4% في النقل والإتصالات و1,8% في الخدمات المالية.[1]

الجدول رقم10: مختلف أشكال الشركات العاملة في مجال الصناعة في الصين، سنة 2007 (نسبة مئوية)

	كل الشركات	شركات القطاع العام	شركات القطاع الخاص	شركات ذات رأسمال أجنبي	أخرى
المواد الأولية	100	65	17	4	13
الصناعات التصنيعية	**100**	**23**	**25**	**35**	**17**
الصناعات الغذائية	100	21	29	28	22
الصناعات النسيجية	100	3	41	33	23
الخشب، الورق، مختلف	100	8	40	27	24
الصناعات الكيماوية والبتروكيماوية	100	35	23	26	17
الآلات والمعادن	100	29	28	21	21
معدات النقل	100	45	13	42	-
الصناعات الكهربائية والالكترونية	100	8	12	66	14
المجموع	**100**	**25**	**25**	**33**	**17**

Source : Françoise Lemoine. La chine. Pearson. 2009. P78.

من الجدول السابق، نستنتج أن النسيج الصناعي في الصين يتوزع كالآتي: 25% من الشركات تنتمي للقطاع العام، 25% تنتمي للقطاع الخاص، وتمثل الشركات الأجنبية على 33% من الشركات العاملة في القطاع الصناعي في الصين. 17% الأخرى هي عبارة عن الشركات ذات رأسمال عمومي جزئيا والتعاونيات. وإذا علمنا أنه قبل 1978 كانت الصناعة الصينية حكر على الدولة، نكتشف حجم الظاهرة. كما نلاحظ من الجدول أن شركات القطاع العام تحتكر بعض الصناعات الثقيلة كالصناعات الكيماوية والبتروكيماوية أو المواد الأولية. القطاع الخاص يسيطر على صناعتي النسيج والخشب رغم أن الشركات الأجنبية تساهم بكثرة في الصناعات النسيجية. أما الشركات الأجنبية فهي تهيمن على الصناعات الكهربائية والالكترونية والصناعات التصنيعية.

[1] Thierry Pairault. Le rôle des investissements directs entrants et sortants en chine : une appréciation. Région et développement n°31. 2010. http://region-developpement.univ-tln.fr/fr/pdf/R31/11-Pairault.pdf

مبدئيا، كانت الشركات متعددة الجنسيات تتركز أكثر في الصناعات التي تتميز بالتكنولوجيا المنخفضة نسبيا وبكثافة العمل وتلك الموجهة للتصدير مثل صناعة الملابس. في 1995، كانت الشركات الأجنبية تمثل حوالي 30% من الشركات المنتجة للملابس والمنتجات النسيجية الأخرى في الصين وهي تنتج 50% من إجمالي المخرجات الصناعية والقيمة المضافة. في سنة 2000، مساهمة الشركات المتعددة الجنسيات في المخرجات والقيمة المضافة انخفضت قليلا.[1] كذلك نلاحظ أن الصين تمكنت من اكتساب مزايا مقارنة في قطاعات عالية التكنولوجيا دون أن يؤثر ذلك على تخصصها في الصناعات التقليدية كالنسيج.

فيما يخص ملكية الرأسمال، ففي السنوات الأولى من دخولها إلى الصين، كانت الشركات الأجنبية غير معتادة على العمل في سوق هذا البلد، مما جعلها تفضل المشروعات المشتركة لتستفيد من خبرة الشريك المحلي في انتظار أن تتعرف على مصادر المواد الأولية وأن تتأقلم مع ظروف المنافسة والقوانين والتنظيمات، وقد شجعت الحكومة الصينية هذا الشكل من الاستثمار باعتباره منفذا مهما لامتصاص رؤوس الأموال الأجنبية والتكنولوجيا والخبرات التسييرية. غير أنه فيما بعد قامت الشركات بالاستثمار في المشاريع المملوكة بالكامل خوفا من عدم تعاون الشريك المحلي، من حيث عدم أهليته أو اختلاف الأهداف الإستراتيجية، أو خوفا على المعرفة والتكنولوجيا المملوكتين من الانتهاك ومن ثم فقدان الميزة التنافسية، لاسيما في الفترة الممتدة من 1986 إلى غاية 1991.[2] ظهرت شركات عملاقة في الصين تحتكر بعض الصناعات وأصبحت شركات قائدة تتمتع بتنافسية عالمية مثل: Kelon, Haier في مجال الأجهزة الكهرومنزلية، Lenovo في المعلوماتية، أو Huawei, ZTE في مجال معلومات الاتصال.

[1] K.C Fung & all. Op cit.

[2] أ. ليلى شيخة. تأثير حماية براءات الاختراع على نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر: تجربة الصين. www.cba.edu.kw/wtou/download/conf3/laila.PDF. تم الاطلاع إليه: 22 جانفي 2012.

ثالثا: أهم مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين:

إن الزيادة المعتبرة في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الصين منذ تسعينات القرن الماضي يعود إلى تنوع مصادره، فعلى غرار الدول المجاورة للصين ظهرت دول أخرى تقوم شركاتها بتدويل نشاطاتها نحو الصين.

الجدول رقم11: مصدر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين (نسبة مئوية من المخزون لسنتي 1998 و2007)

مصدر الاستثمارات الأجنبية	1998	2007
هونغ كونغ	45,22	39,0
الجزر العذراء، كايمان، ساموا، موريس	-	13,0
اليابان	8,60	7,8
الو.م.أ	7,96	7,2
تايوان	7,30	5,8
كوريا الجنوبية	4,1	4,9
سنغافورة	6,2	4,2
المملكة المتحدة	3,27	1,9
ألمانيا	1,69	1,8
فرنسا	1,21	1,1
أخرى	-	13,3

Source : Thierry Pairault. Op cit.

يبين الجدول أن ثلثي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الصين مصدرها الدول الآسيوية منها ما يقارب 40% من هونغ كونغ، كما نلاحظ ظهور دول جديدة كمستثمرة سنة 2007 مقارنة بسنة 1998، وهي الجزر العذراء وكايمان وساموا وموريس. الدول الصناعية الكبرى تمثل مصدرا مهما للاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين بالرغم من أن نسبتها ضعيفة مقارنة بالدول الآسيوية المجاورة، الأوروبيون والأمريكيون واليابان استثمروا أكثر من 19.8% من الاستثمارات الإجمالية الوافدة إلى الصين سنة 2007، وتمثل المملكة المتحدة، ألمانيا وفرنسا أهم المصادر من بين دول الاتحاد الأوربي. ويعتبر القرب

الجغرافي وتقارب الثقافات وتشابه اللغات عامل جاذب للاستثمار الأجنبي المباشر الوافد من الدول المجاورة (الدول حديثة التصنيع ومن دول الآسيان).

رابعا: مؤشر الجاذبية في الصين:

إن لأهمية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول نامية كانت أو متقدمة، كان من الضروري تطوير مؤشرات لقياس وترتيب الدول حسب جاذبيتها. ومن بين المؤشرات التي تستخدم في قياس جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المختلفة والتي تم التعريف بها في الفصل الثاني، تم اختيار مؤشر الأداء لتحليل تطور جاذبية الصين وذلك لتوفر المعطيات الخاصة به.

تقوم منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية من خلال مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر بترتيب الدول سنويا حسب جاذبيتها، ولقياس هذه الجاذبية يستند هذا المؤشر على نسبة حصة الإقليم من الاستثمارات العالمية وحصته في الناتج المحلي الإجمالي العالمي، وتعرف النسبة بمؤشر الأداء فيما يخص الاستثمار الداخل، ويأخذ الشكل التالي:

$$\frac{\text{الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الدولة في السنة } t}{\text{الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي في السنة } t} \cdot \frac{\text{الناتج المحلي الاجمالي للدولة في السنة } t}{\text{الناتج المحلي الاجمالي العالمي في السنة } t}$$

يقوم المؤشر على أساس أن الإنتاج المحلي الإجمالي المرتفع يؤدي إلى جذب حصة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تفوق تلك التي تستقبلها الاقتصادات ذات الإنتاج المحلي الخام الإجمالي المنخفض. غير أنه يمكن لاقتصاد ضعيف أن يتفوق على اقتصاد قوي إذا كان هذا الأخير يحوي على مناخ استثماري لا يشجع على الاستثمار، أو أنه يطبق سياسات حمائية أو متأخر تكنولوجيا.

والجدول الموالي يبين تطور مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين الصادر عن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، والذي تم حسابه باستخدام متوسط ثلاث سنوات.

الجدول رقم12: تطور مؤشر الأداء في الفترة 1997-2010.

	1995-1997	1996-1998	1997-1999	1998-2000	1999-2001	2000-2002	2001-2003	2002-2004	2003-2005	2004-2006	2005-2007	2006-2008	2007-2009	2008-2010
الترتيب	20	30	43	51	56	50	37	45	62	88	-	-	-	-
المؤشر	3,678	2,761	1,806	1,198	1,134	1,331	1,969	2,134	2,020	1,320	0,523	0.87	0,83	0,86

المصدر: عن منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الأنكتاد.

من 1995 إلى 2006:

http://unctad.org/SearchCenter/Pages/Results.aspx?k=fdi%20performance%20index

من 2006 إلى 2008: http://unctad.org/ fdistatistics

من الجدول السابق نستنتج أن مؤشر الأداء في الصين في تذبذب لكنه في أغلب الفترات يفوق 1. عندما يكون المؤشر أقل من 1 فهذا يعني أن الإقليم يحصل على نسبة من الاستثمار الأجنبي المباشر أقل من نسبة الناتج المحلي الإجمالي العالمي، ونلاحظ ذلك في 1998-2000 بسبب الأزمة المالية الآسيوية. وفي حالة ما إذا كان المؤشر يفوق 1 دل ذلك على أن الصين تجذب نسبة من الاستثمار المباشر العالمي تفوق نسبة الناتج المحلي الإجمالي عالميا. حيث أنه يمكن تفسير ارتفاعه في السنوات 1997 بالسياسات المشجعة على الاستثمار الأجنبي المباشر التي طبقت منذ 1992 والتي أدت إلى تحسين النظام القانوني الصيني. أما الارتفاع في المؤشر بعد سنة 2001 فيفسر بانضمام الصين إلى المنظمة العالمية للتجارة الذي انجر عنه تحسين لمناخ الأعمال.

الجدول رقم13: مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف المقاطعات الصينية (متوسط أربع سنوات) من 1991 إلى 2010.

1994-1991			2002-1999			2010-2007		
المقاطعة	المؤشر	الترتيب	المقاطعة	المؤشر	الترتيب	المقاطعة	المؤشر	الترتيب
1	5.3	Hainan	1	2.5	Guangdong	1	2.7	Tianjin
2	3.8	Fujian	2	2.2	Fujian	2	2.3	Liaoning
3	3.4	Guangdong	3	2.2	Tianjin	3	1.8	Jiangsu
4	1.9	Shanghai	4	2.0	Hainan	4	1.8	Hainan
5	1.5	Beijing	5	1.9	Jiangsu	5	1.6	Shanghai
6	1.4	Tianjin	6	1.7	Shanghai	6	1.3	Chongqing
7	1.2	Jiangsu	7	1.4	Beijing	7	1.3	Jiangxi
8	0.9	Liaoning	8	1.1	Liaoning	8	1.2	Beijing
9	0.8	Shandong	9	0.9	Shandong	9	1.2	Guangdong
10	0.8	Guangxi	10	0.7	Zhejiang	10	1.1	Zhejiang
11	0.5	Zhejiang	11	0.6	Hubei	11	1.1	Fujian
12	0.5	Chongqing	12	0.5	Guangxi	12	0.9	Anhui
13	0.4	Hubei	13	0.5	Jiangxi	13	0.8	Hunan
14	0.3	Shaanxi	14	0.5	Hunan	14	0.7	Neimenggu
15	0.3	Jilin	15	0.4	Jiangsu	15	0.7	Shandong
16	0.3	Jiangxi	16	0.4	Shaanxi	16	0.7	Heilongjiang
17	0.3	Hebei	17	0.4	Jilin	17	0.7	Hubei
18	0.3	Tibet	18	0.4	Hebei	18	0.6	Guangxi
19	0.3	Hunan	19	0.3	Shanxi	19	0.6	Henan
20	0.2	Sichuan	20	0.3	Chongqing	20	0.5	Sichuan
21	0.2	Henan	21	0.3	Sichuan	21	0.5	Hebei
22	0.2	Heilongjiang	22	0.2	Anhui	22	0.4	Shaanxi
23	0.2	Anhui	23	0.2	Heilongjiang	23	0.4	Jilin
24	0.2	Ningxia	24	0.2	Ningxia	24	0.4	Shanxi
25	0.2	Gansu	25	0.2	Henan	25	0.3	Yunnan
26	0.1	Yunnan	26	0.2	Neimenggu	26	0.3	Guangxi
27	0.1	Guizhou	27	0.1	Yunnan	27	0.2	Tibet
28	0.1	Neimenggu	28	0.1	Gansu	28	0.1	Ningxia
29	0.1	Shanxi	29	0.1	Guizhou	29	0.1	Guizhou
30	0.1	Xinjiang	30	0.0	Xinjiang	30	0.1	Xinjiang
31	0.0	Qinghai	31	0.0	Tibet	31	0.1	Gansu

http://www.vcc.columbia.edu/content/unbalanced-dragon-china-s-uneven-provincial-and-regional-fdi-performance. vu le 25 mars 2012.

يمثل الجدول تطور مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في المقاطعات الصينية منذ تبني اقتصاد السوق الاشتراكي سنة 1992، ونلاحظ من خلال الجدول أن هناك فرق كبير بين المقاطعات الصينية فيما يخص جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر. حيث نلاحظ أن المقاطعات الساحلية (ممثلة باللون الغامق) تتصدر القائمة بمؤشر يفوق 1؛ أي أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها تفوق ما يتوقع من الناتج المحلي الإجمالي فيها. المقاطعات متوسطة الجاذبية لديها مؤشر بين 0.5−1 تشمل مقاطعتين ساحليتين والأخرى غربية أو وسطى. أما المقاطعات ضعيفة الجاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر ومؤشرها يقل على 0.5 فأغلبها تقع في غرب الصين، وأخرى جاذبيتها عديمة تماما. أي أن مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر للمناطق الصينية المختلفة يبين عدم تناسب حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لكل منطقة مع حجمها الاقتصادي؛ والدليل على ذلك هو أن المؤشر في أغلب المقاطعات بعيد عن 1 بالزيادة أو بالنقصان.

وبما أن النظام القانوني في الصين هو نفسه في كل المقاطعات، فالاختلاف الشاسع في جاذبية هذه المقاطعات يعود إلى الانفتاح التدريجي للاقتصاد الصيني حيث أن المقاطعات الساحلية استفادت من التحرير الاقتصادي قبل المقاطعات الأخرى، كما أن تمركز المناطق الاقتصادية الخاصة كانت محفزة للشركات المتعددة الجنسيات.

وفي دراسة قام بها Qixu Chen[1] حول عوامل التوزيع مابين الدوائر الإقليمية الصينية للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال دراسة قياسية لبعض العوامل القابلة للحساب، وجد أن أهم عوامل الجاذبية لهذه الدوائر الإقليمية هي: حجم الناتج المحلي الإجمالي كبير، القرب من هونغ كونغ، التموقع في منطقة ساحلية، امتلاك شبكة مؤسسات كثيفة وقطاع ثالث متطور نسبيا. ويبين العاملين الأخيرين أثر التجمع على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الصيني:

يعتبر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر أهم القنوات للحصول على التكنولوجيا التي تتمركز أغلبها في الدول الصناعية الكبرى. ومنذ بداية التسعينات، أصبحت الصين تسعى من خلال خطتها التنموية على

[1] أنظر:
Qixu CHEN. Répartition Géographique des Investissements Directs Etrangers en Chine : Détérminants et évolution. Thèse pour le doctorat ès-sciences économiques. Université d'Auvergne. 2004.

إدخال التكنولوجيات العالية (الإعلام الآلي، الاتصالات، الطيران، النووي) والحصول على التقنيات التي تمكنها في 20 أو 30 عام بالقيام بالثورات الصناعية التي استغرق الغرب قرنين من الزمن ودون أن تحتاج (كاليابان مثلا) إلى أن تكون تابعة للو.م.أ.[1] إذن الأهداف التي تسعى الحكومة الصينية إلى تحقيقها من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، هو الحصول على الكفاءات والتكنولوجيا من أجل تحسين الإنتاجية الاقتصادية.

ومن الآثار المترتبة عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين:

- حصة الضرائب والرسوم الصناعية والتجارية التي تولدها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين انتقلت من 4,3 % سنة 1992 إلى 20,2% سنة 2007 (باستثناء الحقوق الجمركية والرسوم على العقارات التي تدفعها الشركات ذات الرأسمال الأجنبي).[2]
- منذ بداية التسعينات من القرن الماضي، تسعى الحكومة الصينية إلى تشجيع الصادرات من المنتجات ذات القيمة المضافة العالية وقد أدت الشركات المختلطة إلى زيادة الصادرات الصينية، خاصة في الصناعات الخفيفة: الألبسة، الجلود، أجهزة الراديو وأجهزة التسجيل، اللعب، المنتجات البلاستيكية.
- حصة الشركات ذات الرأسمال الأجنبي في الصادرات الصينية انتقلت من 26,4 % سنة 1992 إلى 57,8% سنة 2007، وحصة الواردات من 32,7 % إلى 58,6 %.[3] حصة الشركات ذات الرأسمال الأجنبي في الإنتاج الصناعي انتقلت من 7,1 % سنة 1992 إلى 30,9% سنة 2007.
- بالإضافة إلى المزايا المقارنة التي كانت تملكها الصين كصناعة النسيج والملابس، طورت في التسعينات مزايا مقارنة جديدة مثل صناعة أجهزة الحاسوب والالكترونيات.
- تحسين مناخ الأعمال من قبل الحكومة الصينية لجذب الشركات الأجنبية، أدى بالشركات المحلية بنقل أعمالها إلى المناطق الاقتصادية الخاصة ومناطق مفتوحة أخرى لتوفر المناخ المواتي.
- جلبت الشركات الأجنبية في الصين، بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، الملايين من مناصب الشغل، بالإضافة إلى الخبرات والكفاءات في المجال التقني كما في مجال التسيير.

[1] Pierre Dallenne et al. Op cit. P676
[2] Thierry Pairault. Op cit.
[3] IBID.

- من أهم الآثار الناتجة عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة هي زيادة التنافسية وبالتالي زيادة فعالية المشروعات الاقتصادية، وقد كانت الشركات الأجنبية في الصين عنصر دافع لزيادة الإنتاجية وتقوية تنافسيتها الدولية.
- كما كان الاستثمار الأجنبي المباشر عامل مهم في اندماج الاقتصاد الصيني في التقسيم الدولي للعملية الإنتاجية. كذلك، استثمارات الشركات الأجنبية التي كانت تتركز في حلقة التركيب من سلسلة الإنتاج توسعت لتشمل البحث والابتكار، التسيير وخدمات البيع.
- الإنتاج الصناعي عرف تطورا كبيرا في الصين حيث تضاعف بحوالي 5 مرات منذ 1998 إلى 2010، بينما شهدت أوربا والو.م.أ ركودا في نفس الفترة. ونتج عن نقل الإنتاج الصناعي نحو الصين أن دول أخرى عرفت تخفيض للتصنيع (désindustrialisation) خاصة في فرنسا والو.م.أ.[1]

المطلب الثالث: دور الصين في التقسيم الدولي للعمل:

بفضل تحرير المبادلات الدولية للسلع ورؤوس الأموال، لجأت الشركات إلى توزيع أنشطتها عالميا عن طريق التقسيم الدولي لسلسلة الإنتاج، والذي من خلاله تخصصت الدول ذات العمالة المنخفضة (وأهمها الصين) في مراحل الإنتاج كثيفة العمل وأولها تركيب المنتجات النهائية.[2] كما أنه منذ نهاية الثمانينات، انخفضت تنافسية الدول الصناعية الآسيوية (اليابان والجيل الجديد من الدول حديثة التصنيع) بسبب ارتفاع تكلفة اليد العاملة وسعر الصرف، وفي هذا الوقت كانت الصين تعمل على جذب الصناعات التصديرية، مما أدى إلى حدوث حركة إعادة توطين واسعة من هونغ كونغ وكوريا الجنوبية وتايوان واليابان متجهة نحو الإقليم الصيني. فقد أدى تحرير المبادلات في الصين إلى تغيير التقسيم الدولي للعمل (DIT) في القارة الآسيوية، حيث أصبحت الصين تستورد منتجات نصف مصنعة من الدول الصناعية في آسيا لتعيد تصديرها نحو دول أخرى.

أما الشركات المتعددة الجنسيات وبغرض الاستفادة من المزايا المقارنة للدول المختلفة، قامت بتقسيم دولي لعملياتها الإنتاجية لتكون شبكة اقتصادية عالمية أين الدول التي تمتاز بسعر عمالة رخيص، ومن بينها الصين، تتخصص في التركيب وتحويل منتجات وسيطة تقوم باستيرادها.

[1] Patrick Artus et al. Op cit.
[2] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit. P106.

وقد أدى دخول الشركات متعددة الجنسيات إلى الصين إلى توزيع جديد للعمليات الإنتاجية في آسيا، فالصين تستورد أساسا من دول المنطقة والتي تتمثل في اليابان، كوريا الجنوبية، تايوان، هونغ كونغ وسنغافورة لكي تعيد تصدير أغلبية هذه المنتجات بعد تحويلها إلى أسواق خارج آسيا أهمها الو.م.أ وأوربا. حيث أنه في سنة 2007، أكثر من نصف صادرات الصين نتجت عن عمليات تركيب أو تحويل لمنتجات وسيطة وأجزاء مستوردة.[1] نذكر أنه رغم اختراق المنتجات التي تحمل العلامة 'صنع في الصين' الأسواق العالمية، إلا أن أغلبية هذه المنتجات هي حصيلة لمنتجات عديدة مصنوعة في أماكن متعددة في العالم، وأن الزيادة الكبيرة في حجم الصادرات الصينية يقابلها نفس الزيادة تقريبا في حجم وارداتها.

الصناعة عالية التكنولوجيا الموجهة للتصدير في الصين تعتمد على اليد العاملة الرخيصة وعلى تكنولوجيات أجنبية أو عناصر مستوردة، فقد أصبحت الصين مصنعا كبيرا للتركيب لمنتجات تتكون من قطع تحتوي على تكنولوجيا عالية مستوردة وعناصر وطنية ذات محتوى تكنولوجي ضعيف، أي أن أغلبية الصادرات الصينية عبارة عن منتجات تتطلب تقنيات إنتاج قاعدية وواردات متطورة. لكن الصين تستمر في الارتقاء بمنتجاتها، (سواء كانت تكنولوجيا ضعيفة أو منخفضة)، وكل ما يتطلب تركيب فعال وذو سعر منخفض يجد في الصين قاعدة إنتاج مغرية.[2] غير أن المنتجات كثيفة اليد العاملة وذات المحتوى التكنولوجي الضعيف أحيانا يكون هامش الربح فيها ضعيف. ويمكن تفسير ارتفاع حجم الصادرات من المنتجات عالية التكنولوجيا بأن وارداتها تحتوي بدورها على التكنولوجيا العالية.

المبحث الثالث: عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين:

ترجع جاذبية الصين للاستثمار في السنوات الأخيرة لأسباب عديدة من بينها أن الكثير من دول المنطقة فقدت الكثير من جاذبيتها وذلك بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج بما فيها الأجور والمواد الخام والخدمات، وهو ما أدى إلى ارتفاع أسعار عملاتها. كل ذلك انعكس بالإيجاب على الصين، حيث تحولت إليها معظم الاستثمارات الأجنبية، بالإضافة إلى أنها أصدرت العديد من التشريعات والقوانين خلال الثمانينات لتشجع الاستثمار الأجنبي.[3] نحاول في هذا المبحث دراسة تأثير عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر التي رأيناها في الفصل السابق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين.

[1] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit. P106.
[2] Cong Cao. L'industrie chinoise face au défi technologique. Revue perspectives chinoises. Mai- juin 2004. P7.
[3] د. رضا عبد السلام. مرجع سابق. ص135.

المطلب الأول: العوامل الاقتصادية:

أولا- الموارد الطبيعية:

يحتوي باطن الصين على موارد طبيعية معتبرة، فهي تملك موارد معدنية وطاقوية كبيرة رغم ارتفاع حجم وارداتها بسبب الاستهلاك الواسع، فهي تتوفر على مخزون من عدد كبير من المعادن حيث تحتل المركز الأول عالميا في احتياطي أهم المعادن، بالإضافة إلى مخزون من النفط والغاز الطبيعي والحديد والنحاس، كما تعتبر أكبر منتج للفحم عالميا. تتركز الأراضي الزراعية في الشمال والشمال الشرقي، ومن منتجاتها الرئيسية: الأرز والقمح والذرة. ولكن رغم الثروات الطبيعية الغزيرة، فإن الواردات من المنتجات الغذائية، البترول، المنتجات الوسيطة في الصين في تزايد مستمر.

الموارد الطبيعية تعتبر عامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تهدف الإنتاج في الدولة المضيفة بغرض التصدير عن طريق استغلال المزايا الخاصة بأقل التكاليف. ومن الأمثلة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد في الصين، تلك الاستثمارات النفطية والاستثمارات في المعادن.

ثانيا: النمو الاقتصادي:

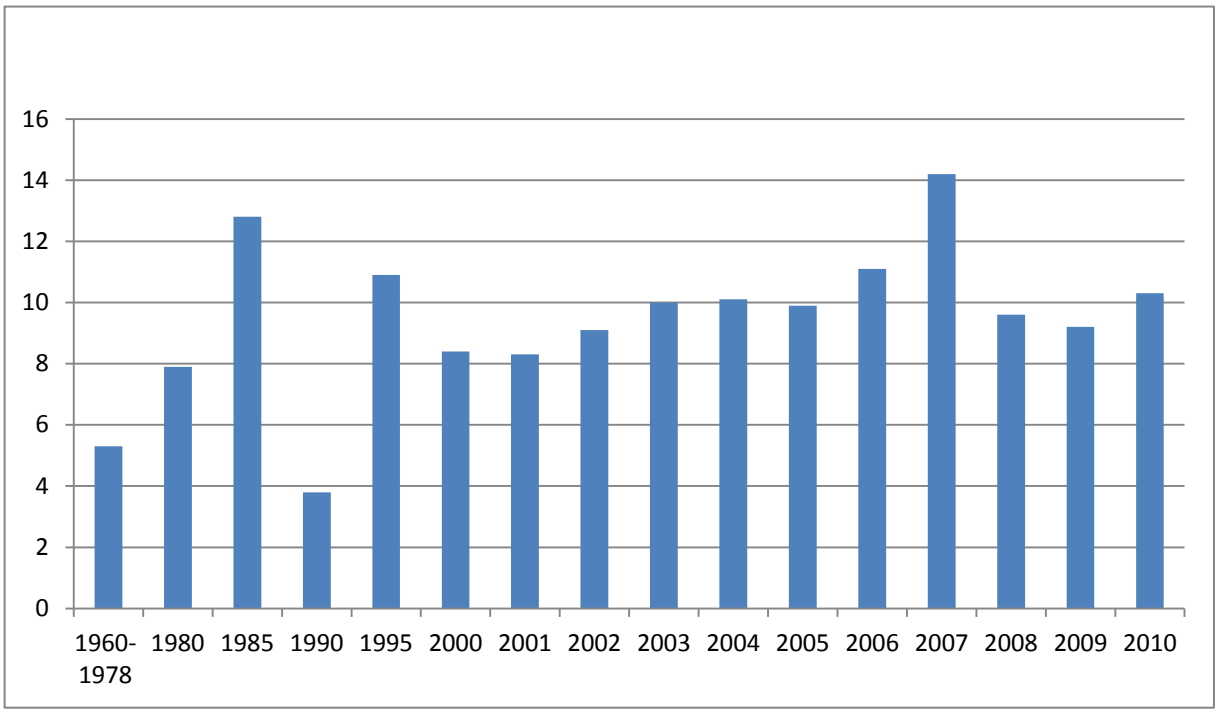
إن التقدم الذي سجلته الصين في فترة الإصلاحات كان مثالا يحتذى به، فمنذ 1978، عرفت الصين وتيرة نمو اقتصادي ملفتة للنظر، وأفق النمو الاقتصادي هذه جعلت من الصين سوقا جاذبة للمشاريع الأجنبية، ويبقى من مصلحة الطرفين أن يستمر هذا الوضع. في عام 2007، احتلت الصين المرتبة الثالثة في الاقتصاد العالمي من حيث معدل النمو الاقتصادي والمرتبة الثانية في سنتي 2009-2010. خلال ثلاثون سنة التي تلت الإصلاحات الاقتصادية لسنة 1979، تضاعف الإنتاج المحلي الإجمالي خمسة عشر مرة، الإنتاج الصناعي تضاعف خمسة وعشرون مرة، الخدمات عشرون مرة، ويذكرنا هذا بالتطور الذي عرفته اليابان في سنوات الستينات، هونغ كونغ، سنغافورة وتايوان في السبعينات والثمانينات. ولكن في حين تباطأ النمو في هذه الدول، النمو في الصين مازال مستمرا بوتيرة أعلى.[1] يتفاوت النمو الاقتصادي في جمهورية الصين الشعبية بين المناطق الريفية والحضرية وبين المناطق الجغرافية المختلفة حيث يتركز في المناطق الساحلية الشرقية. والصين تطعم 22% من سكان العالم مع أنها لا تمتلك سوى 6% من الأراضي القابلة للزراعة في الكوكب، وهذه هي المعجزة الحقيقية .[2]

[1] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit. P88.

[2] سمير أمين وآخرون. مرجع سابق. ص106.

إن النمو الاقتصادي في الصين يمكن تفسيره بتعبئة قوية لعوامل الإنتاج وهي العمل والرأسمال، حيث أنه خلال الفترة 1980-2007، ارتفعت العمالة بسرعة بلغت (2,5% سنويا) ومعدل الاستثمار وصل مستويات جد عالية فاقت 40% سنة 2000. إنتاجية العمل ارتفعت بفضل زيادة الرأسمال المتاح لكل عامل، تحسين جودة اليد العاملة والأشكال الجديدة للتسيير (إصلاحات وإعادة هيكلة)، وترجع مكاسب الإنتاجية في مجال الزراعة إلى تقليص العمالة الفلاحية. كما أن إنتاجية العمل في مجال الصناعة تحسنت كثيرا في السنوات الأخيرة حيث ارتفعت القيمة المضافة لكل عامل بأكثر من 10% سنويا، ومجال الخدمات الذي عرف تطورا بلغ 5% سنويا قام بامتصاص الزيادة في اليد العاملة.[1] غير أن هذه السرعة في النمو أدت باختلال التوازن وحدوث توترات اجتماعية.

الشكل رقم8: متوسط نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي السنوي 1960-2010.



Source :. http:// Unctadstat.unctad.org/tableviewer/tableview.aspx.

نلاحظ من الشكل السابق ارتفاع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في الصين، حيث أنه يقارب 10% في أغلب السنوات رغم انخفاضه في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات من القرن الماضي.

[1] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit.. P89.

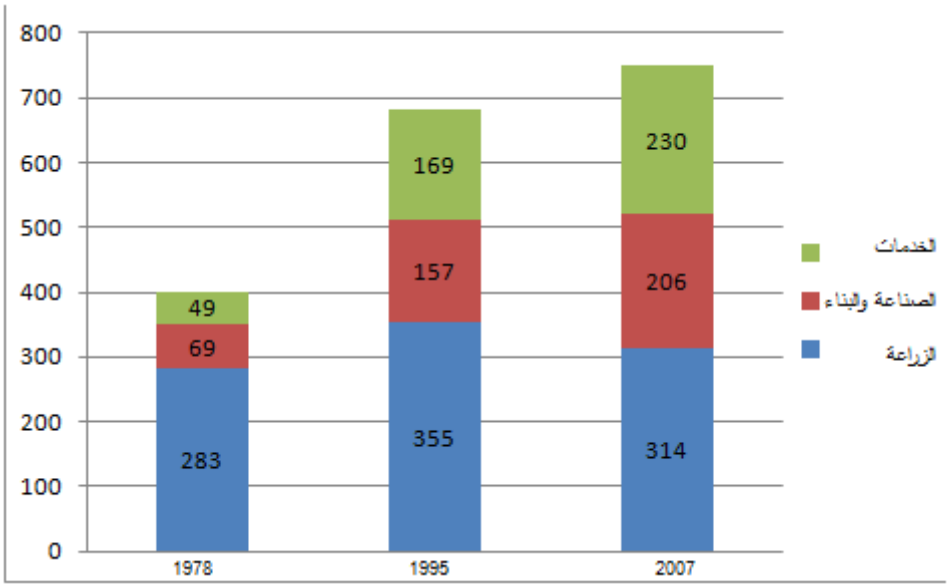
ثالثا: خصائص اليد العاملة:

حسب إحصائيات سنة 2011، بلغ عدد سكان الصين 015 718 336 1 نسمة.[1] يمثل سكان الصين خمس سكان العالم، وقد قامت الحكومة الصينية بفرض رقابة شديدة على الولادات، فمثلا في عام 1979، تم تبني سياسة الطفل الوحيد في بعض المدن الصينية من أجل تخفيض عدد السكان، مما أدى إلى زيادة ولادات الذكور مقارنة بولادات الإناث وتطبيق الإجهاض الانتقائي. وفي سنة 2000، قدر عدد الذكور ما بين 10-14 سنة 170 مليون وعدد الإناث 150 مليون لنفس العمر. كذلك يبين هرم الأعمار في الصين انخفاض نسبة الأطفال إلى بقية شرائح المجتمع وانخفاض نسبة الشيوخ. مستوى التعليم في تقدم مستمر يوحي بانخفاض نسبة الأمية التي انتقلت من 34% سنة 1982 إلى 9% سنة 2000. كذلك عرفت الصين نزوح ريفي قوي خلال الخمسينات والستينات من القرن الماضي فكانت حصة سكان المدن 36% بالنسبة إلى مجمل السكان في عام 2000.[2]

خلال النصف الثاني من القرن العشرين، واجهت الصين انفجارا كبيرا في عدد االسكان في سن العمل (15-64 سنة)، فقد ارتفع عددهم من 350 مليون عامل سنة 1953 حتى 620 مليون سنة 1980، وحتى 890 مليون سنة 2000، وارتفع وزنهم في مجمل عدد السكان من 59% سنة 1953 إلى 70% سنة 2000. وكانت وفرة اليد العاملة عاملا ملائما للنمو، لكن توفير الوظائف شكل أيضا تحديا مهما بالنسبة للإستراتيجية الاقتصادية. ارتفع معدل العمالة ليشمل 80% من السكان في سن العمل بسبب اندماج المرأة وانخفاض عدد سنوات الدراسة، وفي سنة 2007، قدر عدد العمالة ب786 مليون نسمة.[3]

[1] http://www.statistiques-mondiales.com/chine.htm
[2] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit. P75, 76, 77.
[3] IBID. P77.

الشكل رقم9: تطور العمالة حسب القطاعات الكبرى في الصين، 1978-2007



Source : Françoise Lemoine. Op cit. P78.

في عام 1978، نلاحظ أن قطاع الزراعة استحوذ على أكثر من 72% من اليد العاملة الصينية غير أن هذا القطاع عرف بسوء استغلال كبير حيث أنه كان هناك فائض في العمالة وإنتاجية منخفضة. إلغاء نظام المنظمات الجماعية للمستغلات الفلاحية سنة 1978، أدى بالإضافة إلى النزوح الريفي إلى تحول العمال نحو الصناعة والخدمات. وفي عام 2007، 42% من اليد العاملة كانت تعمل في الزراعة، 31% في الخدمات و27% في الصناعة.

كذلك، أولت الصين اهتماما كبيرا بالسياسة التعليمية المعروفة بسياسة الباب المفتوح لتحقيق التكامل والتنسيق بين التعليم وسوق العمل شرط أن يكون التقدم في المجال الأول حافزا لتطوير المجال الثاني بهدف خدمة طموحات التنمية ومواكبة المتغيرات والتطورات العالمية من خلال جودة الأداء وإتقان العمل.[1] وفيما يخص الرواتب، فإن تقليص المستخدمين منذ 1997 أدى إلى تقارب رواتب القطاع العام برواتب القطاع الخاص والأجنبي. وتبقى الرواتب الأعلى تميز قطاع خدمات المعلوماتية والعمالة المؤهلة، كما أن الرواتب في المناطق الحضرية أعلى مرتين منها في المناطق الريفية.

[1] ابراهيم الأخرس. مرجع سابق. ص81.

الجدول رقم14: نسبة الشباب المسجلين في الجامعة 1999– 2008

	نسبة التعليم % (المسجلين في الجامعة إلى السكان في سن الدراسة في الجامعة)	عدد المتحصلين على شهادات عليا في السنة
1999	10,83	–
2000	11,85	1 775 999
2001	17,30	1 804 660
2002	20,79	1 948 080
2003	23,77	2 962 981
2004	25,61	3 977 882
2005	30,69	5 004 102
2006	32,46	5 622 795
2007	34,17	5 872 815
2008	35,85	7 071 047

Source : Patrick Artus et al. Op cit.

نلاحظ من خلال الجدول التطور الكبير في نسبة التعليم العالي إلى السكان في سن التعليم بالجامعة في الصين، حيث أنها ارتفعت من 10.83% سنة 1999 إلى أكثر من 35% عام 2008. كما أن عدد المتحصلين على شهادات عليا تضاعف أربع مرات خلال الفترة (2000–2008). ويعود ذلك إلى السياسات التي انتهجتها الدولة الصينية والتي تهدف إلى تحسين مستوى السكان التعليمي وبالتالي رفع مستوى العمالة الصينية.

بالإضافة إلى ذلك، تتميز العمالة في الصين بانخفاض سعرها، فمثلا الراتب الساعي، فهو أقل عشرون مرة في الصين منه في الو.م.أ، وأقل ثلاثون مرة منه في فرنسا. مستوى رواتب للوحدة في الصين يبقى ضعيف، حيث في سنة 2010 كان يمثل 60% من الراتب الوحدوي في الو.م.أ و50% في فرنسا ومنطقة الأورو.[1]

[1] Patrick Artus et al. Op cit.

مما سبق نستنتج أن اليد العاملة الصينية لها خصائص هامة تساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فبالإضافة إلى وفرتها فهي تتميز بانخفاض سعرها وبإنتاجيتها المرتفعة وجودتها في ارتفاع مستمر.

رابعا: الجهاز المصرفي والمالي:

خلال الثمانينات، ارتفع ادخار العائلات الصينية بشكل سريع بسبب ارتفاع مستوى المعيشة، وكانت الدولة بحاجة إلى هذه الأموال المدخرة من أجل تسديد العجز فاضطرت إلى تأسيس نظام مصرفي كفء. في عام 1983، تم تكوين نظام مصرفي على مستويين: المصرف المركزي (مصرف الصين الشعبي)، ومصارف من الدرجة الثانية: وهي المصرف الزراعي والمصرف الصناعي والتجاري ومصرف الصين ومصرف البناء. وعزز إصلاح عام 1994 سلطة المصرف المركزي، وخاصة قدرته على فرض احترام سياسته الاقتصادية أمام السلطات المحلية لكنه حافظ على تبعيته للحكومة. وحول قانون 1995 مصارف القطاع العام إلى مصارف تجارية مسؤولة على أرباحها وخسائرها، كما أنشئت ثلاثة مصارف تنموية مهمتها تمويل المشاريع الحكومية وهي مصرف التنمية الزراعية ومصرف الاستيراد والتصدير ومصرف التنمية.[1] هذه البنوك الأربعة يتم تداولها في البورصة إلا أن الدولة تملك أغلبية الأسهم.

كذلك، يوجد في الصين أربعة أسواق مالية كبرى: إثنان في هونغ كونغ أنشأها البريطانيون في القرن 19م، بورصة شانغهاي وبورصة شنزن أنشئتا سنة 1990. غير أن الأسواق المالية في الصين ليست متطورة ويرجع ذلك أساسا إلى صغر حجم سوق السندات رغم ارتفاع حجم الادخار في الصين، ورغم أن نسبة الادخار إلى الناتج المحلي الخام تمثل 40%، فهو يتركز في الأصول السائلة.

رغم الإصلاحات في النظام المالي الصيني، فهذا الأخير يبقى عاجزا عن القيام بدوره الأساسي المتمثل في توزيع القروض بطريقة فعالة في الاقتصاد، حيث أن شركات القطاع العام تحصل على معظم هذه الأموال، بالإضافة إلى أن البنوك تقوم بمساندة الشركات العمومية التي تعاني عجزا ماليا. في ما يخص السوق المالي، فرغم نموه تواجهه القيود التي تعيق أداءه، كما أن الأدوات المالية المتوفرة في البورصة قليلة.

[1] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit. P 48.

ويمكن القول أن التشوهات في النظام المصرفي في الصين ساهمت بشكل كبير في زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، وذلك لأنه بسبب القيود الصارمة التي تفرضها البنوك على الشركات المحلية من أجل إقراضها، تجد هذه الشركات نفسها مجبرة على البحث عن شريك أجنبي بغرض توفير رؤوس الأموال.

خامسا: سعر الصرف:

تسمى عملة جمهورية الصين الشعبية باليوان أو الرنبيمبي **renminbi** والتي تعني عملة الشعب وهي العملة الوطنية للصين باستثناء هونغ كونغ وماكاو، وتصدر عن البنك الشعبي الصيني. ومنذ إلغاء نظام سعر الصرف المزدوج سنة 1994، النظام المعمول به في الصين غالبا ما كان يوصف بانه معوم إداريا. ولقد مر نظام الصرف في الصين وسعر صرف اليوان بتغيرات كثيرة منذ الإصلاحات الاقتصادية في عام 1979، ومن أهم التطورات ما يلي:

– في سنة 1978 كانت الحكومة تفرض قيودا على الصرف الأجنبي، وكانت تفرض حدودا لكل شركة لتحويل العملات الأجنبية وعليها بيع الفائض للبنوك، مما جعل احتياطات الصرف تتراكم لديها. وفي سنة 1992، تم وضع تشريعات حول الرقابة على الصرف تم من خلالها تحرير جزئي لليوان.

–انتقل السعر الاسمي لليوان من 2.94 يوان للدولار الواحد سنة 1985 إلى 8.62 يوان لكل دولار سنة 1994؛ أي تم خفضه بنسبة 65%. وجراء هذا الانخفاض أصبحت قيمة العملات الأجنبية مرتفعة في الصين، كما أن تكاليف الإنتاج مقومة بالدولار انخفضت فيها.[1]

–في سنة 1995 تم تثبيت اليوان مقابل الدولار مما زاد في ثقة المستثمرين الأجانب في العملة الصينية. وفي ديسمبر 1996، أدخلت الصين قابلية جزئية لصرف العملة، وكان اليوان يعادل الدولار الأمريكي بهامش (0,3% ±). [2]

–في النصف الأول من عشرية 2000، تم ربط الرينبمبي بالدولار الأمريكي، وفي 21 جويلية 2005، أصبح سعر الصرف ثابت بسلة عملات، وخفضت قيمة العملة ب 2,1 % بالنسبة للعملة الأمريكية. وفي

[1] Qixu CHEN. Op cit. P61.
[2] IBID.

عام 2006، سهلت شراء العملات الصعبة للمستثمرين الصينيين في الخارج. وترى الو.م.أ أن اليوان مقيم 27% أقل من قيمته الحقيقية، بينما دراسات أخرى تبين أن النسبة بين سعر الصرف الحقيقي والمخفض تقدر بحوالي 10%، وقد مورست ضغوطات دولية على الصين من أجل جعل اليوان أكثر تعويما.[1]

– في سنة 2005، أعيد تقييمه ب2.1% مقابل الدولار وهامش التغيير اليومية –/+ 0.3%. كما أعلنت السلطات أنه في المستقبل قيمة الرينبمبي ستحدد بالنسبة لسلة من العملات. في الحقيقة، السلطات تركت العملة ترتفع قيمتها مقابل الدولار بوتيرة أسرع منذ 2005، لكن التغييرات اليومية لم تتجاوز –/+ 0.3%. ومنذ أوت 2008، ارتفاع سعر الصرف توقف وبقي تقريبا ثابت بالنسبة للدولار.[2]

لقد لعب سعر العملة الصينية دورا كبيرا في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة عندما تم تخفيض سعر اليوان مقابل الدولار الأمريكي خلال الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي. وفي الفترة الحالية، نظام الصرف في الصين تعرض لضغوطات كبيرة، حيث أنه منذ 2005، أهمية فائض المدفوعات الجارية وارتفاع دخول رؤوس الأموال، خاصة في شكل استثمارات أجنبية مباشرة، تدفع لارتفاع سعر صرف الرينبمبي مما أدى إلى ارتفاع كبير ومستمر لاحتياطات الصرف إلى مستويات لم يسبق أن وصلتها. في منتصف 2009، ارتفع حجم احتياطات الصرف إلى 2100 مليار دولار والصين أصبحت البلد الذي يملك احتياطات الصرف الرسمية الأكثر في العالم.[3]

[1] IBID.
[2] OCDE. Etude économique de l'ocde ; CHINE. Volume 2010/6.
[3] IBID.

الجدول رقم15: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية في الصين في الفترة 1995-2010.

السنوات	الناتج المحلي الإجمالي الاسعار الحالية بليون دولار	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي	الناتج المحلي الإجمالي للفرد	معدل التضخم	سعر الصرف ريمبمبي/ دولار	احتياطات الصرف الأجنبية بيليون دولار
1995	1833	10.9	1514	13.7	8.35	75.4
1996	2055	10	1679	6.4	8.31	107
1997	2286	9.3	1849	1.5	8.29	142.8
1998	2492	7.8	1997	-0.8	8.28	149.2
1999	2721	7.6	2163	-1.25	8.28	157.7
2000	3013	8.4	2377	2.06	8.28	165.6
2001	3337.3	8.3	2615	2.05	8.28	212.2
2002	3700.1	9.1	2880	0.58	8.28	286.4
2003	4158	10	3217	2.6	8.28	403
2004	4698	10.1	3614	6.9	8.28	609.9
2005	5314	10.4	4064	3.9	8.07	818.8
2006	6124	11.6	4659	3.78	7.81	1066
2007	7119.4	13	5389	7.6	7.3	1528.3
2008	7926.5	9	5970	7.79	6.83	1946
2009	9144	9.2	6900	-0.59	6.83	2399
2010	10090	10.3	7600	5.8	6.78	2876

Source : - databank.worldbank.org/research, - http://www.cia.gov/library.

- https://www.uschina.org/statistics/economy.html

المطلب الثاني: البيئة القانونية:

إن البيئة القانونية في الصين في تحسن مستمر، فقد شهدت منذ الثمانينات إصلاحات متتالية جعلت هذه البيئة أكثر شفافية وقابلية للتنبؤ. لكن رغم هذا التطور، فإن البيئة القانونية في الصين تستدعي تحسينات أخرى للقضاء على بعض الغموض في القوانين والتغيرات السريعة في السياسات، وكذا الاختلافات في القوانين السائدة في المناطق الجغرافية المختلفة. ومن بين المؤشرات على جودة البيئة القانونية في الصين:

أولا: مناخ الأعمال:

يتميز مناخ الأعمال في الصين بصعوبته نسبيا، حيث أنه رغم الإصلاحات التي شهدتها الصين في السنوات الأخيرة فلا تزال الإجراءات القانونية تمثل عائقا أمام المشاريع الاقتصادية.

- احتلت الصين في تقرير الشفافية الدولية الصادر عن منظمة الشفافية الدولية الرتبة 79 على 180 دولة لسنة 2010.[1]
- فيما يخص سهولة القيام بالأعمال، تصنف الصين في المرتبة 78 من بين 183 دولة سنة 2010 والمرتبة 79 سنة 2011.
- تحتل الصين المرتبة 26 في مؤشر التنافسية العالمي.[2]
- تعتبر الصين من بين الدول التي تطلب إجراءات كثيرة من أجل إنشاء شركة، حيث أن عدد الإجراءات اللازمة هو 14 إجراء مقابل إجراء واحد في كندا و 3 إجراءات في بلجيكا.
- والصين من بين الدول التي يواجه المستثمرون فيها صعوبات أكثر من أجل الحصول على رخصة بناء، ويتطلب ذلك 181 يوما مقابل يوم واحد في هونغ كونغ ويومين في سنغافورة و10 أيام في الدانمارك.
- فيما يخص مؤشر الإفصاح عن المعلومات فهو يمثل 10 أي أعلى مؤشر على غرار فرنسا وسنغافورة.[3]

[1] Global Corruption Report. Transparency international. 2011.
[2] The Global Competitiveness Report 2011-2012.
[3] Banque Mondiale. Doing Business 2011.

ثانيا: حقوق الملكية الفكرية:

لقد بينت العديد من الدراسات أن ضعف الحماية فيما يخص الملكية الفكرية يثبط المستثمرين على إقامة أنشطتهم في القطاعات ذات الكثافة التكنولوجية العالية وينخفض هذا التأثير في حالة التكنولوجيا البسيطة أو المتقادمة، كما يؤدي ذلك إلى انخفاض نفقات البحث والتطوير من قبل الشركات خاصة في الصناعات سهلة التقليد.

وتعد الصين من البلدان التي أقلقت مضاجع قادة الدول الصناعية ومن أكثر الحالات إثارة للجدل، إذ جعلتهم مكتوفي الأيدي أمام إصرارها على انتهاك حقوق الملكية الفكرية. وكان تحول الصين نحو الاقتصاد الحر بالكيفية التي تنسجم مع أوضاعها، والإصلاحات التي مضت فيها قدما في مجال حقوق الملكية الفكرية لتتوافق قوانينها مع اتفاقية التريبس، محط أنظار العالم إلى غاية الانضمام الرسمي إلى المنظمة العالمية للتجارة في أواخر سنة 2001.[1] وكمثال على ذلك، أمريكا التي هددت بالعقوبات لأجل ما أسمته بسرقة البرمجيات حين قامت الشركات الصينية بتقليد ملايين الأقراص في الوقت الذي سجلت فيه أمريكا 60 حالة إغراق تجاري ضد الصين فيما بين 1990- 1996.[2]

وبما أن الصين تسعى إلى جلب التكنولوجيا الحديثة كهدف استراتيجي في خطتها التنموية، فقد قامت ببذل جهود عديدة في سبيل حماية الملكية الفكرية. كان أول اتفاق وقعته الصين في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية، وكان ذلك تحت ضغوط الحكومات الغربية، سنة 1903 مع الو.م.أ في إطار اتفاق تجاري بموجبه تضمن الصين حماية لبراءات الاختراع الأمريكية مقابل حماية مماثلة يستفيد منها المبدعون الصينيون. وأعقبه اتفاق مع اليابان وبريطانيا ويتعلق بحقوق التأليف والعلامات التجارية دون سواها.[3]

كما أنها بغرض الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة قامت الصين بتعديل قوانين حماية الملكية الفكرية وأدخلت قوانين أخرى، حيث تغير 70% من قانون العلامات التجارية 56.5% من قانون براءات الاختراع 78% من قوانين حقوق التأليف بتعديل بعض المواد أو إضافة مواد جديدة إليها أو إعادة النظر

[1] أ. ليلى شيخة. تأثير حماية براءات الاختراع على نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر: تجربة الصين. مرجع سابق.

[2] إبراهيم الأخرس. مرجع سابق. ص74.

[3] ليلى شيخة. اتفاقية حقوق الملكية الفكرية ذات العلاقة بالتجارة الدولية وإشكالية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية دراسة حالة الصين. رسالة ماجستير. جامعة باتنة. ص83.

فيها.[1] وفي سنة 2009 تم وضع إستراتيجية جديدة تهدف إلى حماية الملكية الفكرية من أجل المساهمة في بناء اقتصاد قائم على الابتكار، وبالتالي تغيير نظرة العالم إلى أن الإنتاج الصيني كثيف العمالة والمواد الأولية.

وعموما، أثبتت الكثير من الدراسات أن حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لم تتأثر كثيرا بتحسين براءات الاختراع في الصين إلا في مجال نشاطات البحث والتطوير والقابلة للتقليد نسبيا، لهذا كانت الشركات الأجنبية تفضل المشروعات المملوكة بالكامل لحماية التكنولوجيا المنقولة.

ثالثا: قوانين البيئة:

لقد ظهرت قوانين البيئة كعنصر مؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر منذ أن لجأت بعض الدول الكبرى إلى سن قوانين من شأنها ردع الأنشطة الملوثة للبيئة بعدما رن ناقوس الخطر فيما يخص التلوث البيئي والاهتمام بالتنمية المستدامة والاقتصاد الأخضر.

وتعتبر الصين أكبر بلد ملوث في العالم منذ أن اجتازت الولايات المتحدة الأمريكية في سنة 2006 في مجال انبعاثات ثاني أكسيد الكربون. ومنذ سنة 2000، الصين مسؤولة عن 40% من الطلب العالمي على البترول، وفي سنة 2003، هي مسؤولة عن ارتفاع ب60% في الطلب العالمي على المعادن غير الحديدية. وبما أنها مسؤولة عن 5% من الإنتاج الصناعي العالمي، فقد استهلكت الصين 20% من الإنتاج العالمي للألمنيوم، 35% من الإنتاج العالمي للفولاذ و45% للاسمنت سنة 2004.[2]

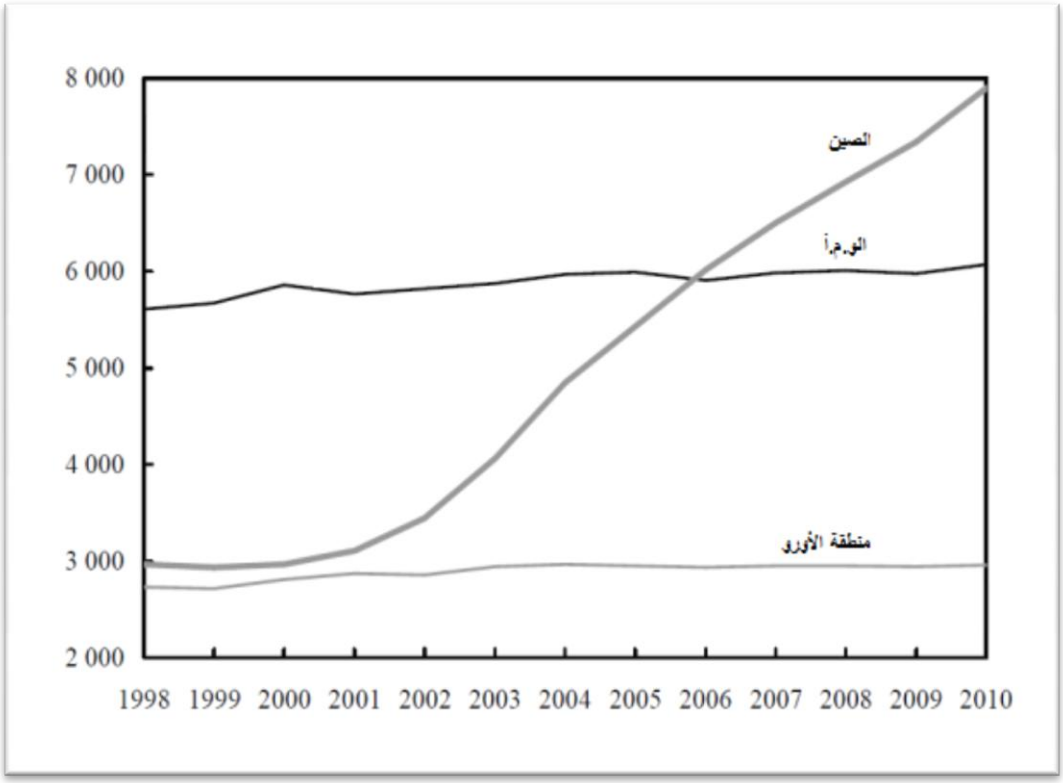
يمثل الكربون في وقتنا الحاضر أهم مصدر للطاقة في الصين (75%) ، لكن، هذا النوع من الطاقة، رغم انخفاض سعره، يعتبر ملوث كبير للبيئة، ورغبة الحكومة في تطوير استعمال البترول والغاز يواجهه ارتفاع تكلفة الاستغلال. بالإضافة إلى ذلك، التنمية الصناعية في الصين لا تعطي أهمية للتكاليف أكثر من اهتمامها بالعائد على الاستثمار، فمثلا، من أجل تصنيع نفس المنتج، تستعمل الصين 7 مرات مما يستعمله اليابان من الطاقة و5 مرات أكثر مما تستعمله أوربا. الشركات الصينية لصناعة الفولاذ تستهلك 40% أكثر من موارد الطاقة: 000 10 يوان من الناتج المحلي الإجمالي يكلف الصين من كمية من الماء أكثر ب5 مرات وكمية من الطاقة أكثر ب 3 مرات من الدول المتقدمة. ويوجد في الصين 20 من

[1] نفس المرجع. ص90.

[2] Zhan SU. Op cit.

30 مدينة الأكثر تلوثا في العالم. كما تعاني الصين من التلوث الجوي و التلوث المائي.[1] بالإضافة إلى المطر الحمضي المسبب لثاني أكسيد الكربون.

الشكل رقم10: انبعاث CO^2، مل، في الفترة 1998 –2010



Source : Patrick Artus et al. Op cit.

يبين الشكل السابق تطور انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون في الصين والو.م.أ ومنطقة الأورو، ونلاحظ التطور السريع لحجم CO^2 المنبعث في الصين خاصة بعد سنة 2001 بينما هذا الحجم ثابت في كل من الو.م.أ ومنطقة الأورو. ويمكن تفسير ذلك بأن الصناعة الصينية صناعة ملوثة للبيئة تستخدم الطاقة بشكل كبير بالإضافة إلى تشدد القوانين الخاصة بحماية البيئة في كل من الو.م.أ ومنطقة الأورو.

وقد قامت الحكومة الصينية ببعض الجهود للحد من التلوث البيئي من خلال قائمة دخلت حيز التنفيذ في ديسمبر 2007، تشجع من خلالها الاستثمارات الأجنبية في التكنولوجيات التي تساهم في حماية البيئة، مثل تلك التي تحقق اقتصاديات الطاقة والمواد الأولية، الرسكلة، أو المشروعات التي تستخدم الطاقة المتجددة والتي تحد من التلوث البيئي. وفي سنة 2002، صدر قانون يفرض أنه على كل مشروع قد

[1] Zhan SU. Op cit.

يمثل خطر على البيئة في الصين أن يخضع لدراسة تأثير على البيئة تتم من قبل مؤسسة مؤهلة، من أجل تحليل وتقييم آثاره المحتملة على البيئة، ويتم رفضه إذا كانت هذه الآثار كبيرة. كذلك، ينص القانون على أنه يتوجب على الشركات التي تنتج الملوثات دفع رسوم وهو ما يسمى نظام من يلوث يدفع système (pollueur–payeur).[1]

رابعا: السياسات التفضيلية:

إن السياسات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر في الصين كانت دائما انتقائية يتم توجيهها نحو بعض قطاعات النشاط وبعض المناطق، حيث تمنح معاملة تفضيلية للقطاعات التي تجلب التكنولوجيا العالية والمتقدمة، كما أنها تشجع المنتجات الموجهة للتصدير والصناعات التي تحل محل الواردات. وقد تم وضع الإطار التنظيمي والمؤسساتي الخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر في الصين تدريجيا.

فيما يخص أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر المسموح بها في الصين كانت كالآتي: في 1979، نصت القوانين على أن الرأسمال الأجنبي المسموح به في المشروعات يمثل على الأكثر 25% من رأسمال المشروع. في عام 1986، تم السماح للشركات الأجنبية بامتلاك مشروع ذات رأسمال 100% أجنبي بشرط أن تقوم بتصدير على الأقل 50% من إنتاجها أو إنتاج سلع ذات تكنولوجيا متقدمة. وفي سنة 2000 ومن أجل الاستعداد للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، تم تعديل القانون الذي يمس الشركات الأجنبية أو المختلطة التي أصبحت تتمتع بحرية أكبر ولم تعد تخضع للعوائق التي كانت تواجهها للتزويد بالمواد الأولية.[2] من أجل الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، أجبرت الصين على الترخيص للأجانب بالاستثمار في أغلب القطاعات، ولكنها أبقت على حدود للمشاركة الأجنبية في الرأسمال في بعض القطاعات: صناعة السيارات، خدمات الاتصال البنوك والتأمينات.

في سنة 1992، أعلنت الحكومة الصينية اعتماد اقتصاد السوق الاشتراكي وأصدرت مجموعة من القوانين والتشريعات التي تمس الاستثمار الأجنبي المباشر والتي أدت إلى تحسين النظام القانوني بشكل كبير وجعلت الصين أكثر جاذبية للمستثمرين الأجانب. من بين هذه القوانين والتشريعات: قانون

[1] Andrew MacGinty et al. La société harmonieuse et le droit de l'environnement en Chine : quelques observations. Chambre de commerce et d'industrie française en chine. Avril- mai 2008. *http://fce.ccifc.org/2008-05/doc/Lovells_Environnement.pdf*

[2] Cyrille J-D Javary et Alain Wang. Op cit. P79, 80.

الشركات، قانون إفلاس الشركات، قوانين حول حماية الملكية الفكرية والصناعية وتشريعات حول الرقابة على الصرف. نتيجة لذلك توافدت الشركات الأجنبية على الصين حيث أن 000 150 مؤسسة ذات رأسمال أجنبي استثمرت أكثر من 250 مليار دولار، النصف مصدرها تايوان وهونغ كونغ، تنتج 40% إلى 50% من صادرات الجمهورية الشعبية الصينية وتقوم بتشغيل 10% من اليد العاملة المحلية.[1]

كما أنها قامت بمنح تحفيزات إضافية للمستثمر الأجنبي وهي تتغير حسب المناطق الجغرافية في الصين، فمثلا تفرض المناطق الاقتصادية الخاصة في الصين سنتين من الإعفاء الضريبي على الأرباح وسنة واحدة بالنسبة للخدمات، ثم خصم 50% لمدة ثلاث سنوات على أن معدل الضريبة 15%، أما في المدن الساحلية المفتوحة أو مناطق التنمية الاقتصادية والتكنولوجية فيقدر معدل الضريبة على الأرباح 24%، أما خارج هذه المناطق الجغرافية، فيقدر معدل الضريبة ب33%. ومن أجل تشجيع إعادة استثمار الأرباح في الإقليم، تمنح السلطات الصينية إعادة 40% من الضريبة المسددة على المبلغ المعاد استثماره. كما تمنح مزايا للشركات التي تقوم بتصدير أكثر من 70% من إنتاجها أو الاستثمارات التي تزيد عن 30 مليون دولار، للمستثمرين في قطاعات إستراتيجية مثل الأشغال الكبرى للبنى التحتية أو الطاقة.[2]

العديد من الدراسات وجدت أن التحفيزات الضريبية التي تمنحها الصين للشركات الأجنبية تمثل خسارة مالية وأنها تبقى جاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة حتى لو تخلت عنها. ويبدو أن الحكومة في الصين تفطنت هي الأخرى حيث نجد أنها خفضت من الإعفاءات الضريبية في السنوات الأخيرة وفي سنة 2008 أصبحت تعادل الإعفاءات المطبقة على الاستثمارات المحلية.

في سنة 2011، يوجد 39 قطاع محظور عن الاستثمار الأجنبي في الصين تتمثل في القطاعات الإستراتيجية منها: استغلال مصادر المعادن الإستراتيجية، تربية الحيوانات والنباتات النادرة، إنتاج الشاي التقليدي، صناعة أدوية الطب الصيني، إنتاج بعض المنتجات الحرفية التقليدية (مثلا النحت على العاج وورق وحبر فن التخطيط). نجد كذلك صناعة الأسلحة، الخرائط، المراقبة الجوية من أجل ضمان الأمن الوطني، خدمات البريد. بعض القطاعات الثقافية كذلك محظورة على المستثمرين الأجانب مثل: التعليم

[1] IBID.
[2] Pierre Dallenne et al. Op cit. P670

الإجباري وبعض ميادين التعليم الأخرى مثل الشرطة، الجيش، الصحافة، الطبع، استيراد المنتجات الثقافية، شبكة الراديو، السينما، الكازينوهات.[1]

المطلب الثالث: التطور التكنولوجي:

رأينا في المبحث الثاني من الفصل أن الصين تعتمد بشكل كبير على المنتجات المستوردة ذات المحتوى التكنولوجي الكبير من أجل تركيبها، فهي بذلك تتخصص في الأنشطة التي تعتمد على العمالة الرخيصة، كما أن الشركات المتعددة الجنسيات كانت تتجنب تصدير التكنولوجيا الحديثة إلى الصين خوفا من التقليد. غير أن هذا الوضع في تغير مستمر منذ أن وقعت الصين على اتفاقية التريبس بالإضافة إلى زيادة نفقات البحث والتطوير والدور المتعاظم للمناطق الاقتصادية للتنمية والتكنولوجيا التي أصبحت تمثل أقطابا تكنولوجية جد متطورة. فالصين اليوم تنتج سلعا كثيفة التكنولوجيا والتكنولوجيا العالية نسبيا وتعتبر الشركات المتعددة الجنسيات أهم مصدرا لها. وبعد أن كانت الصادرات الصينية في الثمانينات تتكون أغلبها من الصناعات التقليدية كثيفة اليد العاملة، أصبحت نسبة المنتجات الالكترونية والكهربائية تمثل نسبة متزايدة في مجموع الصادرات، وهي تصنف ضمن المنتجات العالية أو المتوسطة تكنولوجيا (حسب الترتيب الذي وضعته منظمة التجارة والتنمية الاقتصادية).

حاولت الصين اللحاق بركب الدول المتقدمة معتمدة على التصنيع والتكنولوجيا حيث برزت كدولة مصنعة لتكنولوجيا المعلومات تتميز منتجاتها بالسعر المنخفض وذات تقنيات عالية. كما كانت تسعى الصين إلى تحسين تنافسيتها، ترقية منتجاتها من تلك كثيفة اليد العاملة إلى المنتجات عالية التكنولوجيا ذات قيمة مضافة أعلى.

فقد وضعت الصين منذ بداية الانفتاح الاقتصادي خططا تنموية تهدف إلى اكتساب التكنولوجيا، وتميز التطور الاقتصادي في الصين منذ عام 1979 باستخدام مكثف للقروض الأجنبية في استيراد التكنولوجيا وعلى وجه الخصوص التكنولوجيا المباشرة (على شكل تراخيص أو خدمات أو استشارات أو إنتاج مشترك) أو عن طريق فروع الشركات الأجنبية. في نفس الوقت اتجهت الصين نحو تنويع مصادرها من التكنولوجيا المستوردة، فبعد أن كانت الولايات المتحدة واليابان مصدرين لأكثر من 50% من الاستيراد

[1] Patrick Artus et al. Op cit.

التكنولوجي في الصين في أوائل الثمانينات، نجد أن نصيبهما معا قد انخفض تدريجيا حتى وصل إلى 15,5% فقط عام 1991، إذ انضمت دولا أخرى إلى قائمة الموردين للتكنولوجيا.[1]

وفي مطلع عام 1986 تم وضع خطط خمس عشرية 1986- 2000 للتطوير في مجال العلوم والتكنولوجيا، واتجهت الصين نحو جلب التكنولوجيا ذات الطابع الإنتاجي في الوقت الذي هرولت الدول النامية واندفعت وراء منجزات التقانة ذات الطابع الاستهلاكي.[2] ولقد تبلور الفكر الاقتصادي لدى الصينيين منذ بداية الإصلاح من خلال إقامة علاقة وثيقة بين كل من التقنية ومعدل النمو الاقتصادي، حيث أن معدل النمو صار يعتمد بصورة كبيرة على معدل التطور التكنولوجي في المدى الطويل والذي يتراوح ما بين 30- 50%.[3]

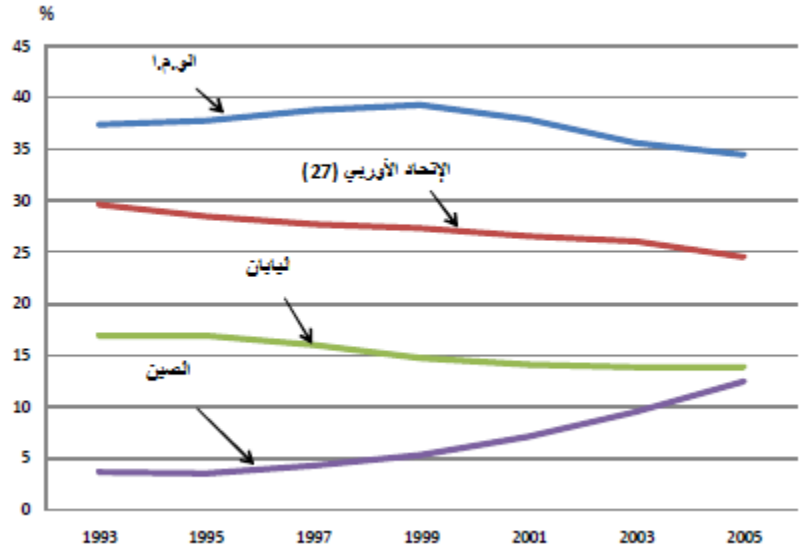
منذ نهاية التسعينات، أدركت السلطات الصينية تكلفة التبعية التكنولوجية واعتمدت سياسة تجعل من البرامج الوطنية للبحث والتطوير هدفا أساسيا لها. النفقات على البحث والتطوير ارتفعت نسبتها من الناتج المحلي الإجمالي من 0,7 % سنة 1997 إلى 1,3 % سنة 2005، وإلى 1,44% سنة 2007. أحرزت الصين أشواطا كبيرة في مجال تكنولوجيا المعلومات وأصبحت من المنافسين الكبار في الأسواق العالمية وقد اعتمدت على استيراد التكنولوجيا الحديثة وإعادة تصنيعها وفق متطلبات السوق العالمية مما أكسبها الخبرة في هذا المجال وأصبحت من الدول الرائدة فيه. وحققت الصين نجاحات هامة في تطوير علوم التكنولوجيا للدفاع الوطني في عام 2004. وأطلقت في نفس العام ثمانية صواريخ تحمل 10 أقمار صناعية.[4] غير أن هذه المجهودات تبقى منخفضة مقارنة بالأقطاب الصناعية الكبرى.

السلطات العمومية الصينية تهدف إلى رفع نسبة نفقات البحث والتطوير إلى الناتج المحلي الإجمالي من 2% عام 2010 إلى 2,5 % سنة 2020. النفقات الصينية في البحث والتطوير العلميين بلغت 580,21 مليار يوان (87,25 مليار دولار) سنة 2009. وبذلك احتلت الصين المرتبة الرابعة عالميا، بعد الو.م.أ، اليابان وألمانيا.[5]

[1] أ. د. هاشم الشمري ونادية الليثي. مرجع سابق. ص136.
[2] نفس المرجع. ص68.
[3] نفس المرجع. ص72.
[4] أ. د. هاشم الشمري ونادية الليثي. مرجع سابق. ص140.
[5] http://www.chinadaily.com.cn/fr/chine/2010-12/02/content_11644685.htm

كما أن المصانع في الصين تشكل حلقة هامة من السلسلة العالمية للقيمة المضافة في مجال التكنولوجيا الحديثة في الإعلام والاتصال NTIC. فقد بدأت الصناعة الالكترونية تتطور في الصين في بداية الثمانينات، عندما شرعت الشركات التايوانية بنقل نشاطات التركيب إلى الصين. وعموما، جعلت الشركات الأجنبية من الصين قاعدة للإنتاج العالمي لأجهزة التلفزيون، الحاسوب، الهاتف النقال، قارئ DVD، اللعب الالكترونية...[1]

الشكل رقم11: تطور نسبة نفقات البحث والتطوير من النفقات في العالم في كل من الو.م.أ، الإتحاد الأوربي، اليابان، الصين في الفترة: 1993- 2005.



Source : la chine « laboratoire du monde ». trésor éco. n°60. Juin 2009

نلاحظ من الشكل أن النفقات على البحث والتطوير في الصين منخفضة بالنسبة إلى دول الثالوث، غير أن الفجوة في انخفاض وقد أوشكت على استدراك اليابان في سنة 2005. ونلاحظ اهتمام الصين بالبحث والتطوير حيث جعلته ضمن خطتها التنموية وهي تزيد من نفقاتها كل عام.

وقد أقدمت الصين على إرسال أعداد كبيرة من الطلاب والباحثين للخارج لدراسة أحدث الأساليب والبرامج التكنولوجية ليتواكب ذلك مع نظام السوق الاشتراكي، وانطلقت التكنولوجيا في كافة القطاعات وخاصة قطاع الصناعة الذي حقق نتائج مرضية، ولذا شرعت الصين في إنتاج الجيل الخامس من الحاسبات،

[1] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit. P106.

ولذا باتت الصناعة الخاصة بالالكترونيات تكفي حاجة الهيئات الاقتصادية من حيث الكم والنوع.[1] ومنذ سنة 2000، عرف البحث والتطوير تطورا ملحوظا، وذلك بسبب إتباع سياسة عمومية موجهة نحو الصناعة بهدف القضاء على التبعية الدولية في ميدان الابتكار.

وقد أنشأت الصين الآلاف من مناطق تنمية صناعات التكنولوجيا العالية والجديدة تعمل بها مؤسسات ضخمة يتجاوز عددها 3000 وأصبحت قوة هامة في دفع عجلة نمو الاقتصاد الصيني. ونجد أن منتجات التكنولوجيا العالية تمثل أكثر من 50% من حصص السوق، وأكثر من 80% من صادراتها.

العمالة الصينية ساعدت هي الأخرى على تنمية الصناعات التكنولوجية فإن أهم ما يميزها هو الإنتاجية المرتفعة وخصوصا في الصناعة الالكترونية، وهذه الفعالية تفسر جاذبية الصين للشركات الأجنبية. وفي دراسة قام بها Mackinsey سنة 2004، في فروع تصنيعية متعددة، وجد أن الإنتاجية الصينية أعلى من الإنتاجية في الدول الأوربية والدول النامية، حيث يكفي للعامل الصيني اثنى عشر دقيقة لصنع قميص، بينما يتطلب ذلك 22 دقيقة للعامل الهندي و30 دقيقة للعامل المكسيكي.[2] والتقدم في هذا المجال يرتكز على حسن الأداء في ما يخص الإنتاجية: الزيادة في إنتاجية العمل كانت مذهلة في الصناعات التصنيعية الصينية عامة.

عنصر أساسي آخر من السياسة التكنولوجية التي تنتهجها الصين تتمثل في تحديد ومحاولة فرض معايير تقنية خاصة بها من أجل تقليص تكاليف التبعية (حيث أنه في بداية الألفية الثالثة، مجموع حقوق الاختراع التي سددتها الشركات الصينية ترتفع إلى 35 مليار دولار سنويا)، تشجيع الصناعات الوطنية وقدرتها على الابتكار: فالصين تسعى إلى فرض معاييرها الخاصة في الجيل الثالث من الهواتف النقالة، الجيل الجديد من أجهزة DVD، للاتصال بالانترنيت.[3]

نجحت الصين في التحدي الذي وضعته والمتمثل في خلق صناعة القرن الواحد والعشرين وأصبحت تمثل شريك للدول المتقدمة وليس مجرد مقاول من الباطن. الصين اليوم لا تريد أن تبقى مصنع العالم، لكنها تطمح لأن تصبح مخبرا من أجل استدراك التأخر. ويرى البعض أن نقل التكنولوجيا من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين محدود، والسبب في ذلك هو أن مصدر الرئيسي له هو هونغ كونغ والدول

[1] إبراهيم الأخرس. مرجع سابق. ص71.

[2] Zhan SU. Op cit.

[3] Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Op cit. P107.

حديثة التصنيع ويتركز في المشروعات غير المتطورة نسبيا والتي تنتج عنها نقل تكنولوجيا متوسطة أو ضعيفة.

لكن رغم التقدم الكبير الذي أحرزته الصين في الميدان العلمي والتقني في السنوات الأخيرة، تبقى متأخرة كثيرا بالنسبة إلى الدول الصناعية: على المستوى العالمي، الو.م.أ، الاتحاد الأوروبي واليابان تراكم 90% من مجموع إيداعات وتسجيلات براءات الاختراع في العالم، ولا تساهم الصين إلا ب0,8%.[1]

[1] IBID. P93.

خاتمة الفصل:

تعتبر الصين من أكبر البلدان المتلقية للاستثمارات الأجنبية المباشرة رغم الصعوبات التي تميز مناخ الاستثمار فيها، وقد رأت الشركات في البلدان المتقدمة في الانفتاح الاقتصادي للصين فرصة من أجل تحقيق الربح في سوقها الكبير. وكانت أهم الأنشطة المستوطنة في الصين هي تلك كثيفة اليد العاملة، وبسرعة توسعت لتشمل الأنشطة التي تعتمد على التكنولوجيا مما جعلها ترتقي في سلسلة الإنتاج، بفضل المجهودات التي قامت بها السلطات الصينية من أجل تشجيع الأنشطة الإنتاجية كثيفة التكنولوجيا.

تشهد الصين نموا اقتصاديا سريعا خاصة بعد تبني النظام الاشتراكي للسوق وتنفيذ سياسة الانفتاح الاقتصادي، وعملت على تحديث الصناعة وتطوير البنى التحتية وإدخال التكنولوجيا. فقد انتقل اقتصاد الصين من اقتصاد مغلق ومخطط يرتكز على الفلاحة والصناعة الثقيلة إلى اقتصاد مفتوح تهيمن عليه المعرفة والكفاءات والتكنولوجيا، ونجحت الصين في تخطي بعض مراحل التقدم باعتمادها التكنولوجيا الحديثة وتطوير قدرات إنتاجية في بعض الصناعات الحديثة.

وقد نجحت الصين في جذب ذلك الحجم الهائل من الاستثمار الأجنبي المباشر لكونها تعرض مناخ أعمال مناسب، كما أن محاولتها في خلق اقتصاد يرتكز على الابتكار من خلال اهتمامها بالبحث والتطوير وتوفر العمالة المؤهلة القادرة على استيعاب التكنولوجيا الأجنبية جعلها تستقطب الاستثمار الأجنبي المباشر كثيف التكنولوجيا.

الخـــاتـمـــة

الخاتمة:

تعالج هذه الدراسة جاذبية الدول للاستثمار الأجنبي المباشر وتركز على العوامل التي تؤدي إلى جعل إقليم معين أكثر جاذبية من غيره، وتم اختيار الصين كحالة بسبب التطور السريع لحجم الاستثمارات الدولية المباشرة الوافدة إليها باعتبارها أكبر الدول النامية جاذبية لهذه الاستثمارات.

منذ الثمانينات تنامت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر وأصبحت الدول تتنافس في جذبه بعد أن تفطنت لدوره في تحقيق التنمية الاقتصادية واللحاق بركب التكنولوجيا بالإضافة إلى الدور المهم الذي يلعبه في اندماج الدول النامية في الاقتصاد العالمي. والجاذبية ليست بالأمر الهين خاصة في ظل المنافسة الشديدة التي تقوم بها الدول النامية منها والمتقدمة لإغراء الشركات للاستثمار في إقليمها من خلال وضع التشريعات المواتية والمشجعة على استقطابه بشكل يضمن استفادة قصوى من إيجابياته والحد من سلبياته. وتختلف جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر حسب الأقاليم حيث أن الوجهة الأهم للاستثمارات الأجنبية المباشرة هي الدول المتقدمة التي تمثل في نفس الوقت أهم مصدر لها، بينما أغلب الدول النامية تبقى مهمشة رغم الجهود التي تبذلها من أجل تحفيز الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وتعني جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر قدرة الإقليم على عرض فرص تؤدي بالمستثمر إلى تفضيل هذا الإقليم عن غيره عند إعادة توطين أنشطته. وترتبط بإمكانية البلد أو الإقليم لتوفير الفرص المثلى لتحقيق عوائد الاستثمارات المستوطنة فيه، وتقاس بمؤشرات تحددها وكالات تنقيط ويعد مناخ الاستثمار من أهم المؤشرات التي تحكم ليتجلى كأداة رئيسية تكفل ضمان أمن المشروعات.

ويمكن تلخيص النتائج المتوصل إليها من خلال هذا البحث في النقاط التالية:

- تفضل الاستثمارات التوجه نحو الدول الأقل خطرا والأكثر استقرارا ومحاربة للمظاهر السلبية كتلك التي تملك جهاز قانوني فعال والتي تضمن معاملة جيدة للمشاريع الأجنبية، كما أن العوامل الاجتماعية والثقافية والمكانية تلعب دورا هي الأخرى في تفضيل الإقليم عن غيره من أجل توطين أنشطة الشركات؛

- ثورة التقدم التي شهدها العالم في مجال الاتصالات ووسائل النقل أدت إلى التغير في استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات عند التقسيم الدولي للعملية الإنتاجية، مما أدى إلى تراجع أهمية

توفر اليد العاملة والأسواق الكبيرة للبلد المستقبل وأصبحت تهتم أكثر بعوامل تعمل على الارتقاء بالمنتج في مختلف مراحل سلسلة القيمة كالبنية الأساسية للمواصلات وشبكات التسويق، التكنولوجيا والموارد البشرية المؤهلة في البلد المضيف حيث أصبح للمعرفة أثر كبير على نجاح المشروعات باعتبارها ميزة تنافسية؛

- زيادة أهمية الرأسمال اللامادي كتوفر العمالة الماهرة القادرة على امتصاص التكنولوجيا وزيادة عدد الباحثين وتشجيع البحث والتطوير والابتكار أدى إلى احتكار النشاطات الإنتاجية من قبل المركز الذي يهيمن على التكنولوجيا على حساب الأطراف المتمثلة في الدول النامية التي تسعى إلى استدراك دول المركز وتقليص الفجوة التكنولوجية؛

- يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا مهما في التنمية الاقتصادية في الصين منذ الانفتاح الاقتصادي فقد أدى إلى ترقية الخبرات، خلق مناصب الشغل، رفع عوامل الإنتاجية ونقل التكنولوجيا، تحسين هيكل الصناعة الصينية، رفع الأداء الصناعي وزيادة التنافسية المحلية؛

- لقد نجحت الصين في جذب حصة كبيرة من الاستثمار العالمي المباشر، مستندة على حجم سوقها الكبير ووفرة الموارد البشرية. فقد أدى النمو الاقتصادي السريع في الصين إلى جذب المشاريع الأجنبية باعتبارها سوقا واعدة توفر فرصا عديدة للاستثمار، كذلك تتوفر الصين على مخزون كبير من اليد العاملة ذات مستوى تعليمي في تطور مستمر ومستوى أجور منخفض مقارنة بالدول الصناعية جعل منها إقليما جاذبا للأنشطة كثيفة العمالة. غير أن التفاوت في النمو بين المناطق الجغرافية جعل هذه المشاريع تتمركز في مناطق معينة؛

- تحرير الاستثمار وانضمام الصين إلى المنظمة العالمية للتجارة سنة 2001 أدى إلى إزالة الحواجز أمام بعض القطاعات وجعل من الصين جاذبة لصناعة الخدمات كالمالية والعقارات والنقل والاتصالات؛

- القرب الجغرافي والثقافي كانت له أهمية في جذب الاستثمارات المباشرة البينية داخل منطقة جنوب شرق آسيا التي تشهد تقسيم لمراحل السلسلة الإنتاجية؛

- قام الصينيون بالتوجه نحو اقتصاد المعرفة والاهتمام بالتطور التكنولوجي بهدف ترقية منتجاتهم من تلك كثيفة اليد العاملة إلى المنتجات عالية التكنولوجيا والارتقاء في سلسلة القيمة مما أدى إلى جذب النشاطات ذات القيمة المضافة العالية، وجعلهم يتخطون بعض مراحل العصرنة باعتماد تكنولوجيا أكثر حداثة، وسمح لها بالانتقال من التقليد إلى تحويل الأفكار الإبداعية العلمية والهندسية إلى التطبيق؛

- غير أن نقل التكنولوجيا إلى الصين بقي محدودا وذلك بسبب أن أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة مصدرها الدول الآسيوية حديثة التصنيع وهي دول درجة تقدمها التكنولوجي ضعيف، بالإضافة إلى أن الإنفاق على البحث والتطوير في الصين منخفض مقارنة بالدول الصناعية؛

- من خلال تحليلنا لمؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص بالصين وجدنا أنه يختلف بشدة بين المقاطعات الصينية، حيث أن المناطق الساحلية تمتاز بمؤشر جاذبية يفوق 2 بينما بعض المقاطعات يقدر مؤشر جاذبيتها الصفر. والسبب في ذلك هو الانفتاح التدريجي للاقتصاد الصيني، الذي كان يدعم المناطق الاقتصادية الخاصة عن طريق المزايا الضريبية والسياسات التفضيلية بالإضافة إلى أن المناطق الساحلية تتميز بسهولة المعيشة وبجاذبيتها للأشخاص.

ومنه يمكن القول أن الصين نجحت في تجربتها الانفتاحية القائمة على جذب الشركات الأجنبية للاستفادة من مخرجاتها الإيجابية ويبقى على الحكومة الصينية تنمية المناطق الداخلية لكي تتلقى قدرا من الاستثمار الأجنبي المباشر وتستفيد هي الأخرى من إيجابياته. غير أنه بسبب الاختلاف الشديد في جاذبية مختلف المناطق الجغرافية في الصين، من الممكن دراسة عوامل جذبه لكل منطقة أو مقاطعة على حدا، كما أن عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف حسب البلد المصدر له وحسب القطاع المستثمر فيه.

على ضوء النتائج المتوصل إليها من خلال هذا البحث، يمكن القول أن الدول النامية والدول الناشئة خصوصا يمكنها الاستفادة من التجربة الصينية، وإن لم تقم بالمرور بنفس المراحل التي مر بها الاقتصاد الصيني، من أجل تدعيم جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر بغية الحصول على منافعه التي أصبحت تمثل ضرورة للدول لجرها نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي، وتعتبر الدول النامية أكثر حاجة له كي لا تبقى مهمشة.

وما يمكن استنباطه من تجربة الصين الناجحة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتعظيم منافعه مايلي:

- على حكومات الدول المضيفة وضع سياسات ملائمة تسمح بتعظيم منافعه وتقليص تكاليفه، وجذب ذلك القدر المناسب منه في القطاعات التي تتماشى مع خطط التنمية الاقتصادية؛ من خلال توفير نظام قانوني يعمل على توجيهها والتفاضل بينها بما يتماشى مع الأهداف التنموية باعتبار أن هناك أنماطا من الاستثمارات المباشرة ذات جودة أفضل من غيرها؛

- دراسة جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الانفتاح التدريجي للاقتصاد الصيني سمح بإبراز ضرورة الانفتاح الاقتصادي في جذب المستثمرين الأجانب لتوطين نشاطاتهم في إقليم الدولة؛

- من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي وفي تقسيم العمل الدولي الذي يقوم على أساس المعرفة، يتوجب على الدول تبني استراتيجية تسعى إلى خلق قاعدة تكنولوجية محلية، دعم الصناعات المحلية والموارد البشرية، الاهتمام بالمبدعين والمبتكرين مما يؤدي إلى الارتقاء بجودة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد.

إن القيام بهذا البحث أدى بنا إلى التفكير في بعض القضايا نقترحها كمواضيع للبحث:

- مدى أهمية كل عامل من عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- عوامل جذب كل مقاطعة صينية على حدا للاستثمار الأجنبي المباشر؛
- تأثير الخصخصة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- أسباب وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الصين نحو الدول النامية.

المـراجــع

المراجع بالعربية:

الكتب:

1- الأخرس إبراهيم. التجربة الصينية الحديثة في النمو، هل يمكن الاقتداء بها..؟. ايتراك للنشر والتوزيع. القاهرة. 2005.

2- أمين سمير وآخرون. الاشتراكية واقتصاد السوق تجارب الصين – فيتنام- كوبا. مكتبة مدبولي. القاهرة. 2003.

3- د. أبو قحف عبد السلام. اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي. دار الجامعة الجديدة. الإسكندرية. 2003.

4-حسب الله محمد أميرة. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية –دراسة مقارنة (تركيا –كوريا الجنوبية – مصر). الدار الجامعية (2004-2005). الإسكندرية.

5- د. الخطيب خالد راغب. التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات. دار البداية. عمان. 2009.- -

6- د. خلف فليح حسن. اقتصاد المعرفة. جدارا للكتاب العالمي. عمان. 2006

7-د. السامرائي دريد محمود. الاستثمار الأجنبي: المعوقات والضمانات القانونية. مركز دراسات الوحدة العربية. بيروت. 2006.

8-أ.د سلمان جمال داود. اقتصاد المعرفة. دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع. عمان. 2009.

-9د. عباس علي. إدارة الأعمال الدولية. دار المسيرة. عمان. 2009.

10- د. عبد السلام رضا. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة. المكتبة العصرية. المنصورة. 2007.

11- أ.د. الشمري هاشم والليثي ناديا. الاقتصاد المعرفي. دار صفاء للنشر والتوزيع. عمان.2008.

12- د. قادري عبد العزيز. الاستثمارات الدولية : التحكيم التجاري الدولي ضمان الاستثمارات. الجزائر. 2004.

13- د. نزيه عبد المقصود مبروك. الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية. دار الفكر الجامعي. الإسكندرية. 2007.

الرسائل الجامعية:

14- بوناب سامية. المقاربة التسويقية لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للأقاليم.. ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة سطيف. 2004.

15-بيوض محمد العيد. تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغاربية دراسة مقارنة: تونس، الجزائر، المغرب. رسالة ماجستير. كلية العلوم الاقتصادية والتسيير. جامعة سطيف.2011

16- نزاري رفيق. الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي. ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة باتنة. 2008.

17- شيخة ليلى. اتفاقية حقوق الملكية الفكرية ذات العلاقة بالتجارة الدولية وإشكالية نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية دراسة حالة الصين. ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة باتنة. 2007.

التقارير:

18- الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2006.

19- الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2007.

20- الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2009.

21- الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2010.

22- الأونكتاد. تقرير الاستثمار في العالم. 2011.

الملتقيات:

23- بوزيان عثمان. اقتصاد المعرفة مفاهيم واتجاهات. الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية. جامعة ورقلة. 09 و10 مارس 2004.

24- أ.د بوطالب قويدر وآخرون. الاندماج في اقتصاد المعرفة. الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية. جامعة ورقلة. 09 و10 مارس 2004.

المجلات:

25- أ. أوسرير منور ود. عليان نذير. حوافز الاستثمار الخاص المباشر. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا. جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف. العدد 2. ماي 2005.

26-خضر حسان. الاستثمار الأجنبي المباشر –تعاريف وقضايا-. مجلة جسر التنمية. المعهد العربي للتخطيط. الكويت. العدد 32.

27- زيدان محمد. الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية –نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر-. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا. جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف. العدد الأول. 2004.

28- د. على عبد القادر علي. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر. سلسلة جسر التنمية. العدد 31. الكويت. يوليو | تموز 2004.

29- د. صقر محمد وآخرون. الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في تنمية الاقتصاديات النامية. مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية. اللاذقية. المجلد 28. العدد 3. 2006.

30- د. وليد عبد مولاه. نماذج الجاذبية لتفسير تدفقات التجارة. مجلة جسر التنمية. الكويت. العدد 97. نوفمبر 2010.

بحوث وأوراق عمل:

31- أ. شيخة ليلى. تأثير حماية براءات الاختراع على نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر: تجربة الصين. www.cba.edu.kw/wtou/download/conf3/laila.PDF. تم الاطلاع إليه: 22 جانفي 2012.

المراجع باللغة الأجنبية:

الكتب:

32- Andrew Harrison et al. Business international et mondialisation : vers une nouvelle europe. De boeck. Bruxelles. 2004.

33- Cyrille J-D Javary et Alain Wang. La chine nouvelle « être riche et glorieux ». larousse. Paris. 2006.

34- Françoise Lemoine. La chine : histoire, géographie et géopolitique. Pearson. Paris. 2009.

35- Imad A. Moosa. Foreign direct investment: Theory, evidence and practice. Palgrave. N.Y. 2002.

36- Jacques Fontanel. Géoéconomie de la globalisation. OPU. Alger. 2005.

37- Jean-Louis Amelon & Jean-Marie Cardebat. Les nouveaux défis de l'internationalisation. De boeck. Bruxelles 2010.

38- Jean- Louis Mucchielli. Multinationales et mondialisation. Edition du seuil. Paris. 1998.

39- Jean pierre Allegret et Pascal Le Merrer. Economie de la mondialisation. De boeck. 2007. Bruxelles.

40- Justine FAURE et Yannick PROST. Relations internationales. Ellipses. 2008. Paris.

41- Nguyen Van Chan et al. Partenariats d'entreprises et mondialisation. Karthala. Paris. 1999.

42- Pierre Dallenne et al. La nouvelle hiérarchie des puissances dans la mondialisation au 21ème siècle. Ellipses. Paris. 2004.

الملتقيات:

43- Fatima boualam. Les institutions et attractivité des ide. Colloque international 'ouverture et émergence en méditerrannée'. Rabat. 17 et 18 Octobre 2008.

التقارير:

44- Banque Mondiale. Doing Business 2011.

45- David B.Audretsh & Maryann P. Feldman. Knowledge spillovers and the geography of innovation. Prepared for the Handbook of urban and regional economics, volume4. 2003.

46- Federal Reserve Bank of Dallas. The Best Of All Worlds; Globalizing the knowledge economy. Annual Report. 2006.

47- Global Corruption Report. Transparency international. 2011.

48- Lan Brinkley. Defining the knowledge economy. The work foundation. London. 2006.

49- Patrick Artus et al. L'émergence de la chine : impact économique et implications de politique économique. Paris. 2011.

50-OCDE. Etude économique de l'OCDE ; Chine. Volume 2010/6.

51-The Global Competitiveness Report 2011-2012.

المجلات:

52-Cong Cao. L'industrie chinoise face au défi technologique. Revue perspectives chinoise. N°83. Mai- juin 2004.

53-La chine « laboratoire du monde ». trésor éco. n°60. Juin 2009

54-Zhan SU. Participation de la chine à la nouvelle division internationale du travail : défis et perspectives. Revue économique et sociale. Volume 67. N°01. Suisse. 2009.

بحوث وأوراق العمل:

55-Abdelkader DJEFLAT. Investissements et mondialisation : les nouvelles conditions d'attractivité fondée sur le savoir. www.ps2d.net/media/abdelkader_djeflat.pdf . Vu le. 15 Sep 2011.

56-Andrew MacGinty et al. La société harmonieuse et le droit de l'environnement en Chine : quelques observations. Avril- mai 2008. Chambre de commerce et d'industrie française en chine. http://fce.ccifc.org/2008-05/doc/Lovells_Environnement.pdf. Vu le. Mai 2011

57-Attractivité économique : élément de définition. Cabinet d'étude et de communication. www.additiv.fr/pdf/attractivite%20eco_additiv.pdf. Vu le. 22 Mars 2011

58-C. autant Bernard et al. TIC, diffusion spatiale des connaissances et agglomération. Université Jean Monnet St- Etienne. *dossier.univ-st-etienne.fr/creuset/www/pubwp/Autant_040703.pdf*. Vu le. 02 Sept 2011

59-E.M Mouhoud. Régionalisation, globalisation et polarisation de l'économie mondiale. Quelle place pour les pays en développement. http://region-developpement.univ-tln.fr/en/pdf/R2/R2_Mouhoud.pdf. Vu le. 28 Sept 2011

60-Fabienne Menegaldo. Investissement direct étranger et commerce international. www.defi-univ.org/IMG/pdf/0021.pdf. *vu le 12 Février 2011*.

61-Françoise Lemoine. FDI and the Opening Up of China's Economy. June 2001. CEPII. Document de travail n°00-11. www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2000/wp00-11.pdf. Vu le. dec 2011.

62-K.C Fung & all. Foreign Direct Investment in China : Policy, Trend and Impact. 2002. www.hiebs.hku.hk/working_paper_updates/pdf/wp1049.pdf. Vu le. janvier 2012.

63-Masahisa Fujita & Jaques François Thisse. Economie géographique, problèmes anciens et nouvelles perspectives. Annales d'économie et de statistiques. N°45. 1997. *annales.ensae.fr/anciens/n45/vol45-03.**pdf***. Vu le. 15 dec 2011.

64-Patrick Artus et al. L'émergence de la chine : impact économique et implications de politique économique. Paris. 2011. www.cae.gouv.fr/IMG/pdf/098.pdf. Vu le. avril 2011.

الرسائل الجامعية:

65-Khouri nabil. Les déterminants de l'investissement direct étranger : étude théorique et analyse empirique. Magistère. ESC Alger. 2002/2003.

66-Qixu CHEN. Répartition Géographique des Investissement Directs Etrangers en Chine : Détérminants et évolution. Thèse de doctorat ès-sciences économiques. Université d'Auvergne. 2004.

مواقع الأنترنيت:

67- http://www.cia.gov/library.
68-http://databank.worldbank.org.
69- http://www.ilo.org.
70- http://www.marketing-chine.com/chine/lindustrie-en-chine.
71- http://www.uschina.org.
72-http://unctad.org.
73-http://www.vcc.columbia.edu
74-http://www.observateurocde.org
75- http://www.cepii.fr

الملاحق

الملحق رقم1: ترتيب الدول حسب سهولة الأعمال سنة 2010

TABLEAU 1.2

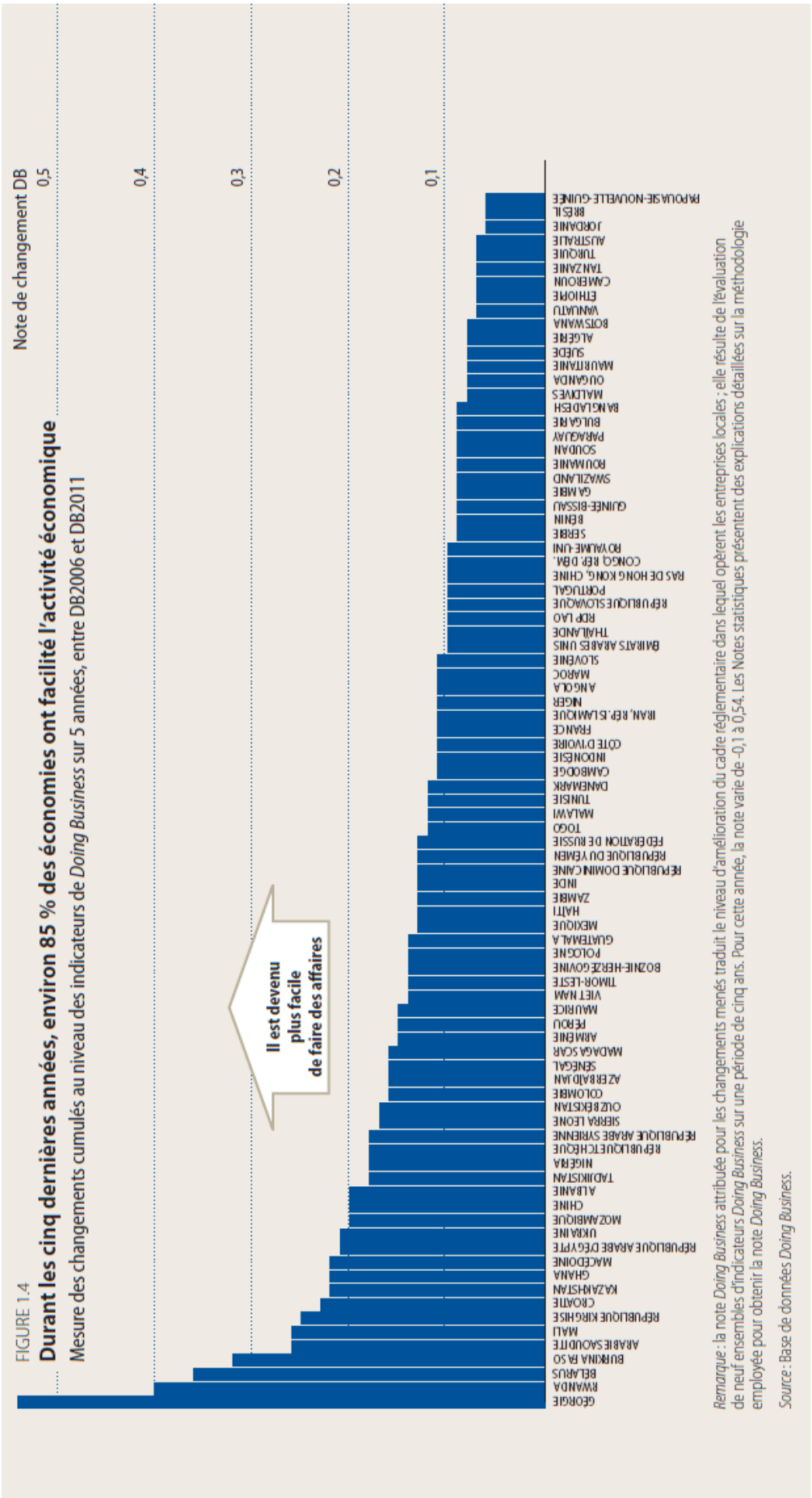
Classement : facilité de faire des affaires

DB2011 RANG	DB2010 RANG	ÉCONOMIE	DB2011 RÉFORMES
1	1	Singapour	0
2	2	RAS de Hong Kong, Chine	2
3	3	Nouvelle Zélande	1
4	4	Royaume-Uni	2
5	5	États-Unis	0
6	6	Danemark	2
7	9	Canada	2
8	7	Norvège	0
9	8	Irlande	0
10	10	Australie	0
11	12	Arabie Saoudite	4
12	13	Géorgie	4
13	11	Finlande	0
14	18	Suède	3
15	14	Islande	0
16	15	Corée, Rép. de	1
17	17	Estonie	3
18	19	Japon	1
19	16	Thaïlande	1
20	20	Maurice	1
21	23	Malaisie	3
22	21	Allemagne	1
23	26	Lituanie	5
24	27	Lettonie	2
25	22	Belgique	1
26	28	France	0
27	24	Suisse	0
28	25	Bahreïn	1
29	30	Israël	1
30	29	Pays-Bas	1
31	33	Portugal	2
32	31	Autriche	1
33	34	Taïwan, Chine	2
34	32	Afrique du Sud	0
35	41	Mexique	2
36	46	Pérou	4
37	35	Chypre	0
38	36	Macédoine (ERY)	2
39	38	Colombie	1
40	37	Émirats arabes unis	2
41	40	Slovaquie	0
42	43	Slovénie	3
43	53	Chili	2
44	47	Rép. kirghise	1
45	42	Luxembourg	1
46	52	Hongrie	4
47	49	Porto Rico	0
48	44	Arménie	1
49	48	Espagne	3
50	39	Qatar	0
51	51	Bulgarie	2
52	50	Botswana	0
53	45	Sainte-Lucie	0
54	55	Azerbaïdjan	2
55	58	Tunisie	2
56	54	Roumanie	2
57	57	Oman	0
58	70	Rwanda	3
59	74	Kazakhstan	4
60	59	Vanuatu	0
61	67	Samoa	1
62	61	Fidji	1
63	82	Rép. tchèque	2
64	56	Antigua-et-Barbuda	0
65	60	Turquie	0
66	65	Monténégro	3
67	77	Ghana	2
68	64	Bélarus	4
69	68	Namibie	0
70	73	Pologne	1
71	66	Tonga	1
72	62	Panama	2
73	63	Mongolie	0
74	69	Koweït	0
75	72	St.-Vincent-et-les-Grenadines	0
76	84	Zambie	3
77	71	Bahamas	0
78	88	Viet Nam	3
79	78	Chine	1
80	76	Italie	1
81	79	Jamaïque	1
82	81	Albanie	1
83	75	Pakistan	1
84	89	Croatie	2
85	96	Maldives	1
86	80	El Salvador	0
87	83	St.-Kitts-et-Nevis	0
88	85	Dominique	0
89	90	Serbie	1
90	87	Moldavie	1
91	86	République dominicaine	0
92	98	Grenade	3
93	91	Kiribati	0
94	99	Égypte	2
95	92	Seychelles	1
96	106	Îles Salomon	1
97	95	Trinité-et-Tobago	0
98	94	Kenya	2
99	93	Belize	0
100	101	Guyane	3
101	100	Guatemala	0
102	102	Sri Lanka	0
103	108	Papouasie-Nouvelle-Guinée	1
104	103	Éthiopie	1
105	104	Yémen	0
106	105	Paraguay	1
107	111	Bangladesh	2
108	123	Îles Marshall	1
109	97	Grèce	0
110	110	Bosnie-Herzégovine	2
111	107	Jordanie	2
112	117	Brunéi Darussalam	3
113	109	Liban	1
114	114	Maroc	1
115	113	Argentine	0
116	112	Népal	0
117	119	Nicaragua	1
118	126	Swaziland	2
119	118	Kosovo	0
120	120	Palaos	0
121	115	Indonésie	3
122	129	Ouganda	2
123	116	Fédération de Russie	2
124	122	Uruguay	1
125	121	Costa Rica	0
126	130	Mozambique	1
127	124	Brésil	1
128	125	Tanzanie	0
129	131	Iran, Rép. islamique	3
130	127	Équateur	1
131	128	Honduras	0
132	142	Cap-Vert	3
133	132	Malawi	2
134	135	Inde	2
135	133	Cisjordanie et Gaza	1
136	136	Algérie	0
137	134	Nigéria	0
138	137	Lesotho	0
139	149	Tadjikistan	3
140	138	Madagascar	2
141	139	Micronésie, États fédérés	0
142	140	Bhoutan	1
143	143	Sierra Leone	3
144	144	Rép. arabe syrienne	3
145	147	Ukraine	3
146	141	Gambie	0
147	145	Cambodge	1
148	146	Philippines	2
149	148	Bolivie	0
150	150	Ouzbékistan	0
151	154	Burkina Faso	4
152	151	Sénégal	0
153	155	Mali	3
154	153	Soudan	0
155	152	Libéria	0
156	158	Gabon	0
157	156	Zimbabwe	3
158	157	Djibouti	0
159	159	Comores	0
160	162	Togo	0
161	160	Suriname	0
162	163	Haïti	1
163	164	Angola	1
164	161	Guinée équatoriale	0
165	167	Mauritanie	0
166	166	Iraq	0
167	165	Afghanistan	0
168	173	Cameroun	1
169	168	Côte d'Ivoire	1
170	172	Bénin	1
171	169	RDP lao	1
172	170	Venezuela	1
173	171	Niger	1
174	174	Timor -Leste	1
175	179	Congo, RD du	3
176	175	Guinée-Bissau	1
177	177	Congo, Rép. du	1
178	176	Sao Tomé-et-Principe	1
179	178	Guinée	0
180	180	Érythrée	0
181	181	Burundi	1
182	182	République centrafricaine	0
183	183	Tchad	0

Source : Doing Business 2011 .

الملحق رقم2: مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف المقاطعات الصينية متوسط الفترة (2007–2010)

الملحق رقم3: التغير في مؤشرات Doing Business خلال 5 سنوات من 2006 إلى 2011.



الملحق رقم4: ترتيب الدول حسب سهولة إنشاء مؤسسة. لسنة 2010

Où est-il le plus facile de créer une entreprise et où est-ce le plus difficile ?

***Procédures** (nombre)*

Plus petit nombre		Plus grand nombre	
Canada	1	Chine	14
Nouvelle-Zélande	1	Bolivie	15
Australie	2	Brésil	15
République kirghize	2	Brunei Darussalam	15
Madagascar	2	Grèce	15
Rwanda	2	Philippines	15
Slovénie	2	Guinée-Bissau	17
Belgique	3	Venezuela	17
Finlande	3	Ouganda	18
RAS de Hong Kong, Chine	3	Guinée équatoriale	20

***Délais** (jours)*

Le plus rapide		Le plus lent	
Nouvelle-Zélande	1	Laos	100
Australie	2	Brunei Darussalam	105
Géorgie	3	Haïti	105
Macédoine, ERY	3	Brésil	120
Rwanda	3	Guinée équatoriale	136
Singapour	3	Venezuela	141
Belgique	4	Sao-Tomé-et-Principe	144
Hongrie	4	Congo, République du	160
Albanie	5	Guinée-Bissau	216
Canada	5	Suriname	694

***Coût** (% du revenu par habitant)*

Le moins élevé		Le plus élevé	
Danemark	0,0	Djibouti	169,9
Slovénie	0,0	Comores	176,5
Irlande	0,4	Togo	178,1
Nouvelle-Zélande	0,4	Zimbabwe	182,8
Canada	0,4	Guinée-Bissau	183,3
Suède	0.6	Gambie	199,6
Porto Rico	0,7	Haïti	212,0
Royaume-Uni	0,7	Tchad	226,9
Australie	0,7	République centrafricaine	228,4
Singapour	0,7	Congo, République dém. du	735,1

Capital minimum versé

Le plus élevé	% du revenu par habitant	USD
Tchad	387	2 397
Mauritanie	412	3 956
Guinée-Bissau	415	2 117
Burkina Faso	416	2 122
Djibouti	434	5 556
République centrafricaine	469	2 109
Togo	487	2 142
Guinée	519	1 922
Niger	613	2 084
Timor-Leste	921	5 000

Remarque : Quatre-vingt économies n'ont pas d'obligation de capital minimum versé.
Source : Base de données *Doing Business*.

الملحق رقم5: ترتيب الدول حسب سهولة الحصول على رخصة بناء

Où l'obtention des permis de construire est-elle plus facile et où est-elle plus difficile ?

Procédures (nombre)			
Plus petit nombre		**Plus grand nombre**	
Danemark	6	Azerbaïdjan	31
RAS de Hong Kong, Chine	7	Brunei Darussalam	32
Nouvelle-Zélande	7	Guinée	32
Vanuatu	7	Pologne	32
Suède	8	El Salvador	34
Maldives	9	Kazakhstan	34
Sainte-Lucie	9	République tchèque	36
Géorgie	10	Chine	37
Grenade	10	Inde	37
Îles Marshall	10	Russie	53

Délai (jours)			
Le plus rapide		**Le plus lent**	
Singapour	25	Brésil	411
Corée, Républiquen de	34	Népal	424
États-Unis	40	Suriname	431
Bahreïn	43	Russie	540
Colombie	50	Côte d'Ivoire	592
Vanuatu	51	Lesotho	601
Îles Marshall	55	Chypre	677
Îles Salomon	62	Cambodge	709
Émirats arabes unis	64	Zimbabwe	1 012
Nouvelle-Zélande	65	Haïti	1 179

Coût (% du revenu par habitant)			
Le moins élevé		**Le plus élevé**	
Qatar	0,8	Niger	2 352
Saint-Kitts-et-Nevis	4,8	Zambie	2 454
Palaos	5,1	Congo, République dém. du	2 692
Trinité-et-Tobago	5,1	Tanzanie	2 756
Brunei Darussalam	6,7	Russie	4 141
Saint-Vincent-et-les-Grenadines	7,0	Tchad	6 684
Malaisie	7,9	Burundi	7 048
Thaïlande	9,5	Zimbabwe	8 021
Hongrie	9,8	Afghanistan	11 355
Dominique	11,0	Liberia	29 574

Source : Base de données *Doing Business.*

الملحق رقم6: الممارسات الجيدة المرتبطة بالاستثمار في العالم سنة 2010

Bonnes pratiques relatives à la protection des investisseurs dans le monde

Pratique	*Économies*[a]	*Exemples*
Permettre l'annulation de transactions préjudiciables entre parties apparentées	69	Brésil, États-Unis, Maurice, Rwanda
Réglementer l'autorisation des transactions entre parties apparentées	57	Albanie, France, Royaume-Uni
Exiger une divulgation détaillée de l'information	48	Nouvelle-Zélande, RAS de Hong Kong, Chine, Singapour
Permettre l'accès à tous les documents d'entreprise au cours du procès	43	Chili, Irlande, Israël
Exiger un examen externe des transactions entre parties apparentées	38	Australie, Égypte, Suède
Permettre l'accès à tous les documents d'entreprise avant le procès	30	Japon, Suède, Tadjikistan
Définir clairement le régime de responsabilités des administateurs	27	Colombie, États-Unis, Malaisie, Mexique

a. Parmi les 183 économies sondées.
Source : Base de données *Doing Business.*

الملحق رقم 7: التطور التاريخي للتحرير الاقتصادي في الصين. 1979–1994.

Année de création	Nombre et type de zone ouverte	Provinces concernées
1979	3 Zones Economiques Spéciales	Guangdong
1980	1 Zone Economique Spéciale	Fujian
1984	14 Villes Ouvertes Côtières 10 Zones de Développement Economique et Technologique	Liaoning, Hebei, Tianjin, Shandong, Jiangsu, Shanghai, Zhejiang, Fujian, Guangdong, et Guangxi Liaoning, Hebei, Tianjin, Shandong, Jiangsu, Zhejiang, et Guangdong
1985	1 Zone de Développement Economique et Technologique 3 Zones Economiques Ouvertes Côtières	Fujian, Delta de la Rivière des Perles (Guangdong), Delta du Fleuve Yangtze et Fujian
1986	2 Zones de Développement Economique et Technologique	Shanghai
1988	Région ("*bande*") Ouverte Côtière 1 Zone Economique Spéciale 1 Zone de Développement Economique et Technologique	Liaoning, Shandong, Guangxi, et Hebei Hainan Shanghai
1990	Zone de la "Nouvelle Pudong"	Shanghai
1992	13 zones franches dans des grandes villes côtières 10 grandes villes au bord du fleuve Yangtze 13 Zones frontières de Coopération Economiques Tous les chefs-lieux des provinces intérieures 5 Zones de Développement Economique et Technologique	Tianjin, Guangdong, Liaoning, Shandong Jiangsu, Zhejiang, Fujian, et Hainan Jiangsu, Anhui, Jiangxi, Hunan, Hubei, et Sichuan Jilin, Heilongjiang, Mongolie Intérieure, Xinjiang, Yunnan, et Guangxi (toutes les provinces intérieures) Fujian, Liaoning, Jiangsu, Shandong, et Zhejiang
1993	12 Zones de Développement Economique et Technologique	Anhui, Guangdong, Heilongjiang, Hubei, Liaoning, Sichuan, Fujian, Jilin, et Zhejiang
1994	2 Zones de Développement Economique et Technologique	Beijing et Xinjiang

Source : adapté du Tableau 3 de Démurger et alii. (2002).

Source: Qixu CHEN. Répartition Géographique des Investissement Directs Etrangers en Chine : Détérminants et évolution. Thèse pour le doctorat ès-sciences économiques. Université d'Auvergne. 2004.

الملحق رقم 8: أمثلة من المزايا الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين.

Entreprises à capitaux étrangers	Exonérations et réductions de l'IS*
Entreprises de production prévoyant 10 ans d'activité ou plus	A partir de la première année bénéficiaire, 2 ans d'exonération puis 3 ans à taux réduit de 50%.
Coentreprises sino-étrangères opérant dans la construction portuaire et prévoyant 15 ans d'activité ou plus	A partir de la première année bénéficiaire, 5 ans d'exonération puis 5 ans à taux réduit de 50%.
Entreprises à IDE implantées dans la Zone économique spéciale de Hainan, opérant dans la construction d'infrastructures (installations portuaires et aéroportuaires, liaisons ferroviaires, autoroutes, centrales électriques, mines de charbon, traitement de l'eau et développement et production agricole) prévoyant 15 ans d'activités ou plus	A partir de la première année bénéficiaire, 5 ans d'exonération puis 5 ans à taux réduit de 50%.
Entreprises d'IDE implantées dans la Nouvelle Zone de développement économique et technologique de Pudong opérant dans la construction d'installations portuaires et aéroportuaires et de centrales électriques, et prévoyant 15 ans d'activité ou plus	A partir de la première année bénéficiaire, 5 ans d'exonération puis 5 ans à taux réduit de 50%.
Entreprises d'IDE implantées dans les ZES opérant dans les industries de services représentant un investissement supérieur à 5 millions d'USD et prévoyant 10 ans d'activité ou plus	A partir de la première année bénéficiaire, 1 ans d'exonération puis 2 ans à taux réduit de 50%.
Banques à capitaux exclusivement étrangers et coentreprises bancaires à capitaux sino-étrangers implantées dans les ZES et les zones autorisées, représentant un investissement supérieur à 10 millions d'USD, prévoyant 10 ans d'activité ou plus	A partir de la première année bénéficiaire, 1 ans d'exonération puis 2 ans à taux réduit de 50%.
Coentreprises sino-étrangères de haute technologie et de nouvelle technologique implantées dans les zones nationales de développement de hautes et de nouvelles technologiques désignées par les autorités chinoises, et prévoyant 10 ans d'activité ou plus	A partir de la première année bénéficiaire, 2 ans d'exonération
Entreprises d'IDE tournées vers l'exportation qui exportent au moins 70% de leur production annuelle au terme de la période initiale autorisée d'exonération et de réduction	Prorogation de la réduction de 50% au terme de la période initiale autorisée d'exonération et de réduction
Entreprise d'IDE possédant une avance technologique si elles sont toujours classées comme telles au terme de la période initiale d'exonération et de réduction	Prorogation de 3 ans de la réduction de 50% au terme de la période initiale autorisée d'exonération et de réduction
Entreprises d'IDE d'exploitation agricole et forestière, ou situées dans des zones peu développées économiquement et excentrées	Prorogation de 10 ans de la réduction de 15%-30% au terme de la période initiale autorisée d'exonération et de réduction

Source: Qixu CHEN. Répartition Géographique des Investissement Directs Etrangers en Chine : Détérminants et évolution. Thèse pour le doctorat ès-sciences économiques. Université d'Auvergne. 2004. P.39

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات:

الموضوع **الصفحة**

المقدمة..... أ-ح

الفصل الأول: أسباب ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.

تمهيد.....02

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاستثمار الأجنبي المباشر.....03

المطلب الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر.....03

المطلب الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.....05

أولا- الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي.....05

ثانيا- الاستثمارات المشتركة.....06

ثالثا- مشروعات أو عمليات التجميع.....07

رابعا- الاستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة.....07

المطلب الثالث: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر.....08

أولا- الآثار الإيجابية.....08

ثانيا- الآثار السلبية.....12

المطلب الرابع: تأثير التجارة الدولية على الاستثمار الأجنبي المباشر.....15

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر.....17

المطلب الأول: النظريات التي تفترض كمال السوق. 17

أولا- فرضية الفرق في العائد. 17

ثانيا- فرضية تنويع المحفظة.....17

ثالثا- فرضية حجم السوق.....18

المطلب الثاني: النظريات التي تفترض عدم كمال السوق.....18

أولا- نظرية هايمر: (نظرية المزايا الاحتكارية) 18
ثانيا- نظرية ردة الفعل.....19
ثالثا- نظرية دورة حياة المنتج: (لفرنون) 20
رابعا- نظرية الحماية. 21
خامسا- النظرية الانتقائية (OLI).....22
سادسا- نظرية الموقع: 23
سابعا- نظرية الموقع المعدلة:.....24
المطلب الثالث: نظريات أخرى مفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر.....25
أولا- *فرضية التمويل الداخلي:* 25
ثانيا- فرضية العملات وتأثير سعر الصرف:.....25
ثالثا- ألماس بورتر: 26
المبحث الثالث: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.....27
المطلب الأول: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر.....27
المطلب الثاني: عولمة الإنتاج.....30
المطلب الثالث: دوافع واستراتيجيات الاستثمار الأجنبي المباشر.....33
أولا- دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.....33
ثانيا**–** استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات.....37
المبحث الرابع: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر. 39
المطلب الأول: التوزيع القطاعي والجغرافي.....39
المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة.....43
المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات النامية والانتقالية 44
خاتمة الفصل.....48

الفصل الثاني: عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد.....**50**

المبحث الأول: جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.....51
المطلب الأول: تعريف جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.....51
المطلب الثاني: الجاذبية والاقتصاد الجغرافي.....53
المطلب الثالث: المؤشرات النوعية لجاذبية الأقطار للاستثمار الأجنبي المباشر.....54
أولا- مؤشر أداء الدولة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....54
ثانيا- مؤشر إمكانات الدولة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....54
ثالثا- المؤشر المركب للمخاطر القطرية.....55
رابعا- مؤشر الحرية الاقتصادية.....55
المبحث الثاني: العوامل الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر.....56
المطلب الأول: المحددات الاقتصادية والسياسية.....57
المطلب الثاني: العوامل القانونية: 60
المطلب الثالث: العوامل الاجتماعية والثقافية والجغرافية: 69
المطلب الرابع: العوامل الحكومية:.....72
المبحث الثالث: دور اقتصاد المعرفة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....80
المطلب الأول: تعريف اقتصاد المعرفة.....80
المطلب الثاني: من الاقتصاد الجغرافي إلى الاقتصاد المعرفي.....83
المطلب الثالث: أنماط العمل الجديد في عصر الاقتصاد المعرفي.....84
أولا- التقسيم المعرفي للعمل.....84
ثانيا- عوامل الاندماج في التقسيم المعرفي للعمل 86
المطلب الرابع: عوامل اقتصاد المعرفة المؤثرة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....87
أولا- التكنولوجيا.....88
ثانيا- الرأسمال البشري.....91
خاتمة الفصل.....93

الفصل الثالث: جاذبية الصين للاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد.....95
المبحث الأول:نظرة عامة عن الاقتصاد الصيني.....96
المطلب الأول: النظام الاقتصادي في الصين.....96
أولا:مرحلة التخطيط الاشتراكي (الماوية).....96
ثانيا: الإدخال التدريجي لميكانيزمات اقتصاد السوق.....98
المطلب الثاني: تطور قطاعات الإنتاج.....100
أولا: الزراعة 100
ثانيا: الصناعة.....102
المطلب الثالث: الصين في الاقتصاد العالمي.....104
أولا: المناطق الاقتصادية الخاصة.....104
ثانيا: الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.....105
ثالثا: مكانة الصين في الاقتصاد العالمي 107
المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين.....111
المطلب الأول: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين 111
أولا: تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الصين 111
ثانيا: التوزيع القطاعي والجغرافي.....115
ثالثا: أهم مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين.....119
رابعا: مؤشر الجاذبية في الصين.....120
المطلب الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الصيني.....123
المطلب الثالث: دور الصين في التقسيم الدولي للعمل 125
المبحث الثالث: عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين.....126
المطلب الأول: العوامل الاقتصادية.....127
أولا- الموارد الطبيعية.....127

ثانيا: النمو الاقتصادي 127
ثالثا: خصائص اليد العاملة.....129
رابعا: الجهاز المصرفي والمالي 132
خامسا: سعر الصرف.....133
المطلب الثاني: البيئة القانونية.....136
أولا: مناخ الأعمال.....136
ثانيا: حقوق الملكية الفكرية.....137
ثالثا:قوانين البيئة.....138
رابعا: السياسات التفضيلية.....140
المطلب الثالث: التطور التكنولوجي.....142
خاتمة الفصل.....147
الخاتمة.....150
المراجع.....153
الملاحق.....161
الملحق رقم1: ترتيب الدول حسب سهولة الأعمال 162
الملحق رقم2: مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف المقاطعات الصينية متوسط الفترة (2007-2010). 163
الملحق رقم3: التغير في مؤشرات Doing Business خلال 5 سنوات من 2006 إلى 2011.....164
الملحق رقم4: ترتيب الدول حسب سهولة إنشاء مؤسسة. 165
الملحق رقم5: ترتيب الدول حسب سهولة الحصول على رخصة بناء 166
الملحق رقم6: الممارسات الجيدة المرتبطة بالاستثمار في العالم 167
الملحق رقم 7: التطور التاريخي للتحرير الاقتصادي في الصين. 1979-1994..... 168
الملحق رقم 8: أمثلة من المزايا الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين.....168
فهر المحتويات 170
فهر الجداول والأشكال 176

فهرس الجداول والأشكال

فهرس الجداول

الجدول رقم1: اختيار الموقع في نموذج (OLI) لدنينغ.....23

الجدول رقم2: تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد. 1995-2008. (بمليارات الدولارات) 41

الجدول رقم3: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر 1995-2008. (بمليارات الدولارات).....42

الجدول رقم4: التغييرات في اللوائح التنظيمية الوطنية (1992-2007).....63

الجدول رقم5: ملخص لدراسات مختارة لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر.....77

الجدول رقم6: هيكل الإنتاج الصناعي الصيني بالنسب المئوية للقيمة المضافة في الفترة 1980-2007.....103

الجدول رقم7: حصص الصين في القيمة المضافة 2009 العالمية (%).....107

الجدول رقم8: الصادرات والواردات الصينية حسب الصناعات لسنة 2007. (% من مجمل الصادرات والواردات الصينية.).....108

الجدول رقم9: هيكل الواردات الصناعية حسب مراحل الإنتاج 1997-2007 (%).....109

الجدول رقم10: مختلف أشكال الشركات العاملة في مجال الصناعة في الصين، سنة 2007 (نسبة مئوية).....117

الجدول رقم11: مصدر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين (نسبة مئوية من المخزون لسنتي 1998 و2007) 119

الجدول رقم12: تطور مؤشر الأداء في الفترة 1997-2010 121

الجدول رقم13: مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف المقاطعات الصينية (متوسط أربع سنوات) من 1991 إلى 2010.....123

الجدول رقم14: نسبة الشباب المسجلين في الجامعة 1999- 2008.....131

الجدول رقم15: تطور بعض المؤشرات الاقتصادية في الصين في الفترة 1995-2010.....135

فهرس الأشكال

الشكل رقم1: العلاقة بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر والحوكمة المؤسساتية..... 66

الشكل رقم2: تطور قطاعات النشاط الثلاث 104

الشكل رقم3: تطور فرص العمل في 53 منطقة استغلال تكنولوجيا.....105

الشكل رقم4: نسبة الصادرات لكل من فرتسا، الصين، الو.م.أ والاتحاد الأوربي من الصادرات العالمية في الفترة 1998 -2011.....110

الشكل رقم5: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين في الفترة 1979-1999.

(مليار دولار).....113

الشكل رقم6: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين في الفترة 1995-2010. (مليار دولار).....114

الشكل رقم7: مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في المناطق الساحلية والغربية والوسطى في الصين 1987-2010.....116

الشكل رقم8: متوسط نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي السنوي 1960-2010.....128

الشكل رقم9: تطور العمالة حسب القطاعات الكبرى في الصين، 1978-2007 130

الشكل رقم10: انبعاث CO^2 ، مل 139

الشكل رقم11: تطور نسبة نفقات البحث والتطوير من النفقات في العالم في كل من الو.م.أ، الإتحاد الأوربي، اليابان، الصين في الفترة: 1993- 2005.....144

الملخص:

منذ الثمانينات وبداية التسعينيات، تغيرت نظرة الدول اتجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأصبحت تتنافس في استقطابه من خلال تهيئة المناخ الاستثماري المناسب لجذبه. يتفق الاقتصاديون على أن الاستثمارات الأجنبية تنجذب نحو المحيط الاقتصادي الكلي المستقر، ونحو الظروف الملائمة كالإنتاجية المرتفعة، الهياكل المؤسساتية ذات الجودة العالية، بيئة سياسية ومؤسسية ثابتة وشفافة يمكن التنبؤ لها لأغراض التخطيط المالي والتجاري والاستثماري بواسطة الأفراد والمؤسسات والهيئات.

استحوذت الصين على معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو الدول النامية، وحصلت على المرتبة الثانية عالميا بعد الو.م.أ جاذبية سنة 2009. ويعود ذلك إلى النمو الاقتصادي المرتفع، عدد السكان الضخم، ارتفاع القدرة الشرائية بالإضافة إلى التحفيزات الضريبية والسياسات الحكومية المواتية والاستقرار السياسي. كما أدى اهتمام الحكومة بالبحث والتطوير إلى اجتذاب الأنشطة الاستثمارية كثيفة التكنولوجيا.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، الجاذبية، الاقتصاد الصيني، مناخ الاستثمار.

Résumé :

Depuis les années quatre-vingt et début des années quatre-vingt dix, les pays ont changé de comportement envers l'investissement direct étranger et se sont mis en compétition pour l'attirer à travers la création d'un climat d'investissement favorable.

Les économistes s'accordent de dire que les investissements étrangers sont attirés envers un environnement macro-économique stable, des conditions favorables comme une grande productivité et des structures institutionnelles de haute qualité, un environnement politique et institutionnel stable, prévisible et transparent à fin de faciliter la planification financière, commerciale et d'investissement par les individus, les institutions et les organes.

De sa part, la Chine a attiré la plupart des IDE destinés aux pays en développement, et a été classée deuxième au monde après les Etats-Unis en terme d'attractivité en l'an 2009. Cela est dû à une forte croissance économique, une population dense, une hausse du pouvoir d'achat ainsi qu'aux incitations fiscales et aux politiques gouvernementales favorables et à la stabilité politique. Cela est dû également à l'attention du gouvernement dirigée aux activités de recherche et de développement pour attirer les investissements à forte intensité technologique.

Les mots clés : IDE, attractivité, l'économie chinoise, climat d'investissement.