



جامعة وهران 2
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
أطروحة
للحصول على شهادة دكتوراه "ل.م.د"
في العلوم الاقتصادية

محددات جاذبية الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة النامية:
دراسة قياسية باستخدام بيانات البائل من 1996-2014

مقدمة ومناقشة علنا من طرف

السيدة(ة): العارف خديجة

أمام لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة وهران 2	أستاذ التعليم العالي	دربال عبد القادر
مقررا	جامعة وهران 2	أستاذ محاضر "أ"	تراري مجاوي حسين
مناقشا	جامعة وهران 2	أستاذ التعليم العالي	بن باير حبيب
مناقشا	جامعة ايسطو	أستاذة التعليم العالي	بوزادي سلطانة
مناقشا	جامعة معسكر	أستاذ التعليم العالي	مختاري فيصل
مناقشا	جامعة معسكر	أستاذ محاضر "أ"	عدوكة لخضر

السنة : 2017-2018

شكر وتقدير

أتقدم بخالص الشكر الجزيل لمن كان له الفضل واحتصني بالنصح وتفضل عليّ بقبول الإشراف على أطروحة الدكتوراة، أستاذي المشرف **تراري مجاوي حسين**.

كما أتقدم بأسمى معاني التقدير إلى أستاذي **دربال عبد القادر** على توجيهاته القيمة وحرصه الدائم على العمل والإنضباط على مستوى "مخبر البحث الاقتصاد الكلي التنظيمي "LAMEOR"، طيلة فترة الدراسة. كما أشكره على رئاسته للجنة مناقشة هذه الرسالة. ولا يفوتني أن أعبر عن إحترامي للأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة على تقييم هذه الرسالة. فاللهم انفعهم وارفعهم بعلمهم.

والشكر موصول أيضاً إلى كل من ساعدني وساهم في إنجاز هذا الجهد العلمي. فبمن أبدأ وبمن أنتهي. وأخص بالذكر فريق "مخبر البحث التنمية المحلية وتسيير الجماعات المحلية" لجامعة معسكر على الإرشادات المقدمة ورحابة الصدر.

وأخيراً أعبر عن إمتناني والعرفان بالجميل لجميع من كان جزءاً من مساري في التكوين والبحث العلمي بكل أمانة، صرتم جميعكم مما أنا عليه الآن، جزاكم الله كل الخير.

الإهداء

أهدي هذا الجهد العلمي لنيل الدكتوراة إلى :

والدي الكريم الجليلي

والدتي وصديقتي الغالية فتيحة

وإلى أختي العزيزة فوزية

وإخوتي حبيب، أمين، بلحاج وفيصل.

الفهرس

1.....	المقدمة العامة
14	الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر
14.....	المبحث الأول : أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر
38	المبحث الثاني : المقاربات النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر
65	المبحث الثالث : إستراتيجية توطين الاستثمار الأجنبي المباشر
77.....	الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية
78.....	المبحث الأول : الجاذبية الإقليمية
117.....	المبحث الثاني : مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية
133.....	المبحث الثالث : أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على أهم المتغيرات الاقتصادية
143.....	الفصل الثالث : البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)
144.....	المبحث الأول : البيئة المؤسسية
159.....	المبحث الثاني : تحليل عوامل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية
188.....	المبحث الثالث : تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية
202.....	الفصل الرابع: دراسة قياسية لتقييم أثر عوامل الجذب على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية
203.....	المبحث الأول: الإطار القياسي المتبع في التحليل
213.....	المبحث الثاني: منهجية الدراسة و وصف النموذج المستخدم
223.....	المبحث الثالث : تقدير النموذج القياسي وعرض النتائج
244.....	الخاتمة العامة

المقدمة العامة

الإطار العام للتحليل

أصبحت مسألة جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر ضرورة اقتصادية لمسايرة الانفتاح الدولي، خاصة في ظل تحول المسار الهيكلي للاقتصاديات النامية نحو اقتصاد السوق لمواجهة المنافسة الدولية. فخلال سنوات التسعينات، ازدادت حركة التجارة الدولية وتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية باتجاه الدول النامية. ذلك باعتبار أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل مصدرا هاما للتمويل الخارجي بمساهمته في التنمية الاقتصادية، من خلال نقل التكنولوجيا، زيادة الإنتاجية وتحسين القدرات المحلية الإدارية (African Trade Policy Centre, 2005 & Claire MAINGUY, 2004). أيضا تعزيز الصادرات (KLEIN, 2001)، الاندماج في النظام التجاري الدولي والانفتاح على المنافسة.

وقد أدت عولمة الاقتصاديات إلى خلق عملية ديناميكية، حيث رافقت حركة التحرير الاقتصادي في البلدان النامية جهودا كبيرة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وأصبحت الشركات المتعددة الجنسيات هي الفاعل الرئيسي في ديناميكية الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال الاندماج مع الشركات الإنتاجية في البلدان المضيفة والمنافسة في السوق الدولي. وفي هذا الصدد، يمكننا المزج بين مزايا الشركات المتعددة الجنسيات وعوامل جاذبية البلد المضيف (ANDREFF, 2003). كما أن تحديد مختلف هذه العوامل يعكس لنا بيئة الأعمال على مستوى البلد المضيف مع الأخذ في الاعتبار بيئة الاقتصاد الكلي التي تستند على الحجم ومعدلات نمو السوق، فعالية أداء القطاع المالي، البنية التحتية ومدى وجود نسيج من الشركات المحلية والأجنبية الفاعلة.

وفي ظل اندماج الاقتصاد العالمي، تميزت الآونة الأخيرة بزيادة انفتاح اقتصاديات الدول النامية على رؤوس الأموال الأجنبية. حيث بلغت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول النامية ما يقارب 55% من إجمالي التدفقات العالمية خلال عام 2014 مقارنة مع 33% في عام 2006. ويرجع ذلك بالأساس إلى ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي في الدول الآسيوية التي تمكنت من تحقيق أداء جيد على مستوى الاقتصاد الكلي، وتشمل دول البريكس: الصين، الهند، البرازيل، روسيا وجنوب إفريقيا. إذ سجلت ارتفاع في النمو بلغ نسبته 5.1% في 2014، وتم تصنيفها ضمن الدول الناجحة في مجال جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة الصين التي تعتبر اليوم البلد الثاني المتلقي للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم بعد الولايات الأمريكية.

وفي هذا الاتجاه، عرفت دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط تحسنا في بيئة الأعمال خلال الفترة 2000-2008. وابتداء من 2010، شهدت المنطقة المتوسطة تدهورا في الأوضاع الاقتصادية نتيجة لانعدام الاستقرار السياسي في المنطقة وانتشار الإضطرابات في كل من مصر وتونس. كما أن حالة عدم التأكد وسوء الأوضاع السياسية أدت إلى تدهور أداء الاقتصاد الكلي وتدني الإطار المؤسسي في المنطقة، مما كان له أثر سلبي على الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث أكد (ASIEDU, 2001)، أن جاذبية الدول الإفريقية للاستثمار الأجنبي المباشر تبقى هامشية وتعاني من ضعف الانفتاح الاقتصادي وتدني في نوعية البنية التحتية. لذلك لم تبلغ حصة الدول المتوسطة إلا نسبة 1.72% من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي. وبالنسبة للدول المغاربية، تركزت معظم هذه الاستثمارات في المغرب والجزائر نظرا لاستقرار المنطقة وتوفر الموارد الطبيعية بالجزائر. أما في المشرق، تجلت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من تركيا ومصر. بالإضافة إلى دول الخليج العربي التي عرفت تدفقات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر ابتداء من 2005.

موضوع الدراسة

إن تحديد جاذبية الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب تحليل عدة جوانب، أولا من حيث طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ أن معظم الدول النامية تتم مباشرة هذا النوع من الاستثمار في إطار الاستثمار المشترك بتحديد حصة مساهمة كل من المستثمر الأجنبي والمستثمر الوطني في المشروع. كما تحدد قوانين الضرائب والتنسيق الجبائي بتحديد فترات الإعفاء الجبائي وأنواع الضرائب سواء على الأرباح والإيرادات أو القيمة المضافة، المبيعات والإنتاج. وينتشر هذا النوع من الاستثمار في أغلب الدول العربية وخاصة المصدرة للبتروك كدول الخليج.

أيضا قد تتعامل الدول المضيفة مع هذه الاستثمارات في شكل عقود أو اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (سواء عام أو خاص)، فهناك بعض الدول النامية في شرق آسيا مثل : كوريا الجنوبية، سنغافورة وتايوان ودول أمريكا اللاتينية كالبرازيل والمكسيك وبعض الدول الإفريقية والشرق الأوسط منها : تركيا والأردن تمنح فرصا للشركات المتعددة الجنسيات بتملك فروعها تملكا كاملا، بغية استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية في العديد من مجالات النشاط الاقتصادي كخصوصة الشركات والبنوك.

إلى جانب ذلك، قد تختلف اتجاهات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية و يمكن أن تتأثر بعوامل عديدة، فبعضها يتعلق بسلوك المستثمر الأجنبي الذي تحكمه دوافع مختلفة قد تصل إلى دوافع اجتماعية وحضارية لا يمكن قياسها. كما قد تلعب برامج استقرار الاقتصاد الكلي وتبني سياسة الانفتاح الاقتصادي لدى الدول النامية دورا هاما في تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول، بتطبيقها لمجموعة من الإصلاحات منها على مستوى القطاع المالي والهيكلية وتفعيل برامج الخوصصة.

وبالنظر إلى مستوى الأداء المحقق، فقد نجحت بعض الدول النامية في رفع معدلات نموها الاقتصادي وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ذلك بتطبيقها لنظام تجاري أكثر انفتاحا ونظام مالي متطور.

أهمية الدراسة

تسعى الدراسة إلى إلقاء الضوء على أحد الجوانب الهامة في الاقتصاد الدولي، و على وجه الخصوص محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية. و مع أن أداء جاذبية الدول محل الدراسة هي في تباين ملحوظ، فإن أهمية الموضوع تكمن في الكشف عن أهم العوامل الجاذبة، بفحص مختلف المتغيرات الاقتصادية والمؤسسية.

مبررات اختيار الموضوع

لقد جاء اختيارنا لموضوع الدراسة للاعتبارات الآتية :

- زيادة تبني الدول النامية لسياسة الانفتاح الاقتصادي في ظل التحول من الاقتصاد الموجه المغلق إلى اقتصاد أكثر انفتاحا وأكثر تنافسية، مما يتطلب زيادة تنمية القطاع الخاص الأجنبي،
- تغير نمط الاقتصاديات النامية من اقتصاد الطلب إلى اقتصاد قائم على العرض بتنويع القاعدة الإنتاجية خاصة الاقتصاديات المصدرة للنفط.

أهداف الدراسة

على ضوء أهمية الدراسة، يهدف البحث إلى الكشف عن أهم العوامل المؤثرة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى مجموعة الدول النامية. مما يمكننا من معرفة :

- محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، سواء ذات الأثر الإيجابي أو السلبي،
- و ديناميكية العلاقة بين حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية و محدداتها في المدى الطويل.

الدراسات السابقة

يتميز مجال التحليل النظري لجاذبية الدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة بالاتساع وتعدد الجوانب. حيث أن الأدبيات الاقتصادية في هذا الميدان تجمع في طياتها أمور لها صلة وثيقة بالشركات الأجنبية المستثمرة خارج بلدها الأصلي، وأمور أخرى ترتبط بخصوصيات مناخ الاستثمار في البلد المضيف.

➤ لذلك تركز نظرية التنظيم الصناعي « Théorie d'organisation industrielle » أو تساهم إلى حد كبير في شرح وتفسير عمل الشركات المتعددة الجنسيات وميكانيزمات الإنتاج الدولي المستمدة من المنافسة بين الشركات المحلية في البلد المضيف والمستثمرين الأجانب (HILL,2013،CAVES,1996،HOOD & YOUNG,1979). وتقرح هذه النظرية أن الشركات المحلية ستستفيد من وجود الشركات المتعددة الجنسيات في سوق البلد المضيف من خلال آليات غير مباشرة، الذي بدوره يعزز إدارة الأعمال الخاصة بالخبرة والتقدم التكنولوجي والتقدم في تنفيذ العمليات (STEERS & NARDON, 2006،BARRO & SALA-i-, MARTIN 1995).

➤ وفي هذا الصدد، ظهرت محاولات أكثر فعالية من أجل شرح ظاهرة توطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال نموذج (OLI) التي جاء بها الإقتصادي DUNNING,1974-1980-1993 تتضمن فكرة جوهرية تتمثل في كون الشركة المتعددة الجنسيات تمتلك ميزة خاصة تسمح لها باستغلال اقتصاديات الحجم وتختار الاستثمار الذي يضمن لها أفضل موقع. كما تظهر أعمال WILHELMS SASKIA & WITTER, 1998 التي تشير أن جاذبية منطقة معينة للاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بمجموعة من المتغيرات تشمل :

- متغيرات الاقتصاد الكلي (مزايا البلد المضيف)،
- متغيرات الاقتصاد الجزئي التي تخص بالمستثمر،
- والمتغيرات الميزو اقتصادية تتمثل في الإطار المؤسساتي ووكالات ترويج الاستثمار.

وبناء على ذلك، فإن الدراسات التطبيقية والقياسية في هذا المجال اهتمت بمختلف العوامل التي تطرقت إليها النظرية الاقتصادية، منها أعمال :

1- اهتمت دراسة BOUKLIA-HASSANE Rafik et ZATLA Nadjat, 2001¹ بمحددات الاستثمار

الأجنبي المباشر وأثرها على النمو الاقتصادي وتشمل عينة الدراسة 09 دول من جنوب وشرق المتوسط، باستخدام نموذج الانحدارات المدججة. وتوصلت الدراسة أن الانفتاح الاقتصادي للبلد المضيف ومستوى البنية التحتية المادية له أثر إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، لاسيما مصر وتركيا، حيث أن مستوى انفتاحها على الخارج هو أقل من المتوسط الإقليمي. كما أن انخفاض مستوى تطور البنية التحتية المادية في الجزائر والمغرب يشكل عائقا لدخول الاستثمار الأجنبي المباشر في هذين البلدين.

2- شملت دراسة AL-MASAIED, 2004² كل من اندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، تايلاندا وسنغافورة. واستخدمت منهجية الانحدار الذاتي المتباطئ ARDL خلال الفترة 1961-2002. وتوصلت نتائج الدراسة أن تشجيع الاستثمارات المحلية وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة يساهمان في تحفيز النمو الاقتصادي، وأن السياسات التصديرية والوساطة المالية تعززان الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي والنمو الاقتصادي. ويؤدي التطور في رأس المال البشري إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحفيز النمو خاصة في سنغافورة وماليزيا.

¹BOUKLIA-HASSANE Rafik et ZATLA Nadjat, « L'IDE Dans Le Bassin Mediterranéen : Ses déterminants et son effet sur la croissance économique », FEMISE Research Programme, Université d'Oran, 2001, pp. 3-60.

²AL-MASAIED S, W, FDI, Economic, Growth and Economic Sector Development (Comparative Analysis), ASEAN», Economic bulletin, vol 21, n°3, 2004.

3- قامت دراسة BOUALAM Fatima, 2010¹ باستعمال نموذج للمحددات الاقتصادية والمؤسسية (المخاطر السياسية للبلد ل PRS GROUP) للاستثمار الأجنبي المباشر، باتخاذ دراسة حالة الجزائر في الفترة 1970-2007. وتوصلت إلى نتائج أهمها: معظم متغيرات الاقتصاد الكلي لم يكن لها توافق مع الطرح النظري تشمل: القروض المحلية للقطاع الخاص (تأثير سلبي)، رأس المال البشري (لم يكن له تأثير على اعتبار أن الشركات المتعددة الجنسيات غالبا ما تجلب معها عمالها)، الانفتاح التجاري (لم يكن له أي أثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالنظر إلى طبيعة القطاعات المستهدفة من طرف المستثمرين). وظهرت نتائج أخرى بأثر إيجابي شملت: نوعية البيروقراطية، ملف الاستثمار، النزاعات العرقية والداخلية لم يكن لها تأثير سلبي على الاستثمار الأجنبي كون أن مختلف النزاعات الأزمة الأمنية التي عرفتها الجزائر أدت إلى تدخل المؤسسة العسكرية في السلطة وكان لها أثر إيجابي على تدفق الاستثمار الأجنبي.

4- عالجت دراسة ABDELLATIF Noureddine, 2010² موضوع التوطين والجاذبية الإقليمية للاستثمارات الأجنبية المباشرة بأخذ عينة تشمل 63 دولة نامية، باستخدام طريقة البانل ديناميك MMG في الفترة 1980-2006. وحاولت تفسير أداء جاذبية الدول النامية من خلال مثلث الجاذبية الذي تضمن ثلاثة أبعاد: البعد الاقتصادي، البعد السياسي والبعد الاجتماعي. وبينت النتائج، أن البعد الاقتصادي هو الغالب على الأبعاد الأخرى، حيث أن المستثمر الأجنبي يأخذ في الاعتبار الاستقرار الاقتصادي للبلد المضيف في اتخاذ قرار الاستثمار.

5- تعرفت دراسة KIMURA and H. HOON LEE, 2011³ على أهمية الخطر السياسي للاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة الدول النامية، ذلك بتحديد أهم مكونات المخاطر السياسية والمالية المؤثرة على قرار الشركات المتعددة الجنسيات وعلى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في المدى القصير والطويل. اشتملت

¹BOUALAM Fatima, « L'investissement direct à l'étranger : le cas de l'Algérie », Thèse de Doctorat, Université de Montpellier I, 2010.

²ABDELLATIF Noureddine, « La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers », Thèse de Doctorat- Université Ibn Zohr-Agadir, 2010, 340 p.

³K. Hayakawa, F. Kimura and Hyun-Hoon Lee, « How Does Country Risk Matter for Foreign Direct Investment? » The Developing Economies vol 51, Issue 1, March 2013, pp. 60-78.

عينة الدراسة على 60 بلد نامي باستخدامها طريقة العزوم المعممة GMM في الفترة 1985-2007. وخلصت النتائج أن مكونات المخاطر السياسية الإثني عشر كان لها تأثيرا هاما على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من أهمها، ملف الاستثمار والنزاعات الخارجية. أما على مستوى المخاطر المالية، تعتبر متغيرات الدين الخارجي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي محددات رئيسيا.

6- دراسة حسن بن رعد الهجوج، 2011¹ التي تهدف إلى استعراض واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول مجلس التعاون الخليجي وإتحاد المغرب العربي، ذلك بصياغة نموذج قياسي لاختبار أثر مجموعة من العوامل الاقتصادية على حجم تدفق الاستثمارات الأجنبية في هذه الدول. باستخدام طريقة البيانات المدججة خلال الفترة 1980-2008، حيث تشمل المتغيرات الاقتصادية النمو الاقتصادي، حجم السوق، الائتمان المحلي الذي تمنحه البنوك التجارية، معدّل التضخم، الاستثمار المحلي والانفتاح التجاري. وبعد تحليل معطيات الدراسة توصلت النتائج أن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول مجلس التعاون الخليجي تتأثر بعوامل نمو الاقتصاد العالمي، حجم السوق، الائتمان المحلي الذي تمنحه البنوك التجارية، الاستثمار المحلي والانفتاح التجاري. في حين لم يظهر أي تأثير لمعدّل التضخم. بينما أظهرت نتائج التحليل أن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول المغرب العربي تتأثر فقط بحجم السوق، الانفتاح التجاري والاستثمار المحلي.

7- تستكشف دراسة PRAVIN JADHAV, 2012² دور العوامل الاقتصادية والمؤسسية والسياسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول البريكس (البرازيل، روسيا، الهند، الصين وجنوب افريقيا). باستخدام طريقة البيانات المدججة في الفترة 2000-2009. وتشير النتائج إلى أن حجم السوق هو المحدد الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى هذه المنطقة، كما تشير أيضا أن الانفتاح التجاري وتوافر الموارد الطبيعية، سيادة القانون والمساءلة، ذات دلالة إحصائية في تفسير هذه التدفقات.

¹ الهجوج حسن بنرعدان، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد المغربي العربي: دراسة قياسية مقارنة، أعمال مؤتمر وندوات، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2011.

²PRAVIN JADHAV, « Determinants Of Foreign Direct Investment in BRICS Economies: Analysis of Economic, Institutional and Political Factor », International Conference On Emerging Economies-Prospects and Challenges, 2012, pp.5-14.

8- قامت دراسة **ALAVINASAB Seyed Mohammad, 2013**¹ بتحليل محددات الاستثمار الأجنبي

المباشر في إيران، باستخدام نموذج قياسي بسيط لتحديد مختلف العوامل الاقتصادية المؤثرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إيران خلال الفترة 1991-2009. توصلت النتائج أن الأثر الإيجابي يتمثل في نمو الناتج المحلي الإجمالي، نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، العائد من الاستثمار وكذا البنية التحتية. بينما لم يكن للاستهلاك الحكومي أثر معتبر على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إيران بالرغم من إشارته الموجبة.

9- قامت دراسة **BENHABIB Abderrezak & ZENASNI SOUMIA, 2013**² بالتطرق إلى محددات

الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو الاقتصادي في الجزائر، بالاعتماد على نموذج البانل الديناميكي طريقة العزوم المعممة GMM التي اقترحها **BOND et BLUNDELL, 1998** في الفترة 1970-2010. وأظهرت نتائج التقدير أنه في ظل ظروف اقتصادية ومالية معينة، يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر إيجابيا على مستوى النمو الاقتصادي على المدى الطويل، الشيء الذي بإمكانه أن يحسن الوضع الاقتصادي في الجزائر.

10- تطرقت دراسة **ADEWALER AREGBESHOLA, 2014**³ إلى "الاستثمار الأجنبي المباشر والكفاية

المؤسسية" واهتمت بالأهمية الإستراتيجية للاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات النامية بدراسة حالة أفريقيا باستخدام نموذج قياسي خلال الفترة 1980-2008. وتشير الدراسة أن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر هي أكثر شدة في أفريقيا ومع ذلك فإن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لا زال منخفضا جدا.

¹ALAVINASAB Seyed Mohammad, « Determinants of Foreign Direct Investment in Iran ». International Journal of Academic Research in Business and Social Science, 2013; pp. 258-269.

²BENHABIB Abderrezak & ZENASNI SOUMIA, « Déterminants et effets des investissements directs étrangers sur la croissance économique en Algérie : Analyse en données de Panel » Communications de Colloque International : Evaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique, Université Sétif , 1-2010, 25 p

³AREGBESOLA, A. R., « Foreign Direct Investment and Institutional Adequacy»: New Granger Causality Evidence from African Countries. South African Journal of Economic and Management Sciences, 2014, pp. 557-568.

كما استخلصت الدراسة أن السياسات الحكومية (وخاصة السياسات المالية والنقدية) تلعب دورا هاما في تسهيل تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان الأفريقية. مما يقودنا إلى تحسين الإطار التنظيمي لجعل أفريقيا أكثر جاذبية لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

11- قامت دراسة ADOKA Lakhdar & BEN BAYER Habib, 2014¹ بتوضيح العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر وفق مجموعة من المتغيرات الاقتصادية خلال الفترة 1970-2012، ذلك باستخدام منهج التكامل المتزامن ونموذج تصحيح الخطأ ECM. وتوصلت نتائج التقدير في المدى الطويل أن الاستثمار الأجنبي المباشر له أثر سلبي على النمو الاقتصادي في الجزائر، أيضا تبين الدراسة أن درجة الانفتاح الاقتصادي ومعدل التضخم له أثر سلبي على النمو الاقتصادي، بينما يحفز الاستثمار المحلي بشكل ايجابي النمو الاقتصادي في الجزائر.

12- تسعى دراسة SIMPLICEA. ASONGU, 2015² إلى الكشف عن الشروط المحددة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول البريكس والدول الآسيوية الأخرى، باستخدام نموذج قياسي خلال الفترة 2001-2011، وتشير الدراسة أن المحددات ترتبط بمدى وجود استثمارات أجنبية مباشرة قائمة أو أولية. حيث توصلت النتائج أن الاستثمار الأجنبي المباشر يستفيد من ظهور معدل نمو أعلى في الاقتصاديات التي تتوفر على مستويات أعلى من الاستثمارات الأجنبية القائمة، كما أن الانفتاح التجاري والاستقرار السياسي له تأثيرا ايجابيا في زيادة إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول.

13- ركزت دراسة OLAWUMI D. AWOLUSI, 2016³ على تحليل محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات الإفريقية والآسيوية باستخدام بيانات البانل خلال الفترة 1980-2013 وشملت العينة 40 دولة آسيوية وإفريقية. بهدف اختبار العلاقة السببية بين المتغيرات وتوضيح منهج تصحيح الخطأ، في حين

¹ ADOKA Lakhdar & BEN BAYER Habib, « L'investissement direct étranger et la croissance économique en Algérie; Etude Empirique », L'HARMATTAN 2014, Chapitre 4, pp.69-82.

² SIMPLICEA. ASONGU, « Conditional Determinants of FDI In Fast Emerging Economies : and Instrumental Quantile Regression Approach », African Governance and Development Institute, AGDI Working Paper, 2015, pp.2-24.

³ OLAWUMI D. AWOLUSI, «Determinants of Foreign Direct Investment : New Granger Causality Evidence from Asian and African Economies», Journal of Economics and Behavioral Studies, vol. 8, n°. 1, February 2016, pp. 104-119.

تم قياس تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر باستخدام 5 أبعاد : الانفتاح التجاري، حالة الاقتصاد الكلي، حجم السوق، تطوير البنية التحتية والاتحاد النقدي. وأظهرت النتائج أن عوامل الانفتاح التجاري وحالة الاقتصاد الكلي، تطوير البنية التحتية والاتحاد النقدي لها تأثير إيجابي وكبير على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاديات الآسيوية. في حين عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والاتحاد النقدي للقارة الأفريقية خلال فترة الدراسة. وفي الأخير توصلت النتائج أنه هناك علاقات ثنائية الاتجاه بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وبعض المحددات في كلتا القارتين.

وفي هذا السياق، يتبين أن اختلاف الدراسات التجريبية في تحديد جاذبية الدول المضيفة النامية للاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بعدة عوامل، بحيث أن بعضها توصل إلى وجود تأثير إيجابي، والبعض الآخر تشير نتائجه إلى أن العلاقة سلبية أو غير معنوية. وعلى هذا الأساس فإن موضوع البحث يدعم أي من النظريات الاقتصادية القائمة. وكمسألة تطبيقية ستركز دراستنا على تحليل مقارنة بين الدول الأفريقية والآسيوية من حيث عوامل الجذب بتحديد العوامل المشتركة ما بين الدول النامية، وتبسيط الضوء على جميع جوانبها، ذلك بعرض نموذج قياسي يسمح لنا باختبار الفرضيات والخروج بنتائج تساعدنا على تفسير فجوة أداء جاذبية الدول النامية. ومن هذا المنطلق يمكننا صياغة الإشكالية التالية :

السؤال الرئيسي

" ما هي مختلف العوامل التي تحدد جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية؟ "

ولتحديد إشكالية الدراسة يمكننا طرح التساؤلات الآتية:

هل هناك أوجه التشابه والاختلاف في مكونات وخصائص مناخ الاستثمار بين الدول النامية؟

ما هي المتغيرات الأكثر تأثيراً على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية؟

كيف نقيم تفاوت أداء جاذبية دول العينة للاستثمار الأجنبي المباشر؟

فرضيات الدراسة

ولإجابة على إشكالية الدراسة، نطرح الفرضيتين التاليتين :

➤ **ف1** : تشجع بيئة الاقتصاد الكلي جاذبية رأس المال الأجنبي مع الأخذ في الاعتبار الانفتاح الاقتصادي للبلد المضيف.

➤ **ف2** : تشكل العوامل المؤسسية عائقا كبيرا أمام تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية.

منهجية الدراسة

تعتمد الدراسة على المنهج الاستنباطي التجريبي، ذلك بتطبيق أساليب الاقتصاد القياسي منهج التكامل المتزامن لبيانات البائل (Panel Data). وقد اعتمدنا على هذا النوع من النماذج :

- لإدماج البعد المكاني ويمثل في هذه الحالة عينة من الدول النامية 17 دولة بما فيها الدول الأفريقية والأسبوية كمحل الدراسة والبعد الزمني الذي يمثل الفترة 1996-2014، باعتباره فترة الإصلاحات.
- أيضا تشابه اقتصاديات الدول النامية محل الدراسة وأدائها المحقق خلال الفترة، بالإضافة إلى توافر بيانات المتغيرات خلال فترة الدراسة.

خطة الدراسة

لمعالجة موضوع جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر نأخذ في الاعتبار عدة زوايا، ومن أجل تحليل الإشكالية المحددة قمنا بتقسيم البحث إلى أربعة فصول :

- في الفصل الأول، تطرقنا إلى عرض الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر كمدخل تأصيلي للموضوع من خلال ثلاثة مباحث : تضمن المبحث الأول، أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي المبحث الثاني قمنا بعرض مختلف المقاربات النظرية المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر. وفي المبحث الثالث تطرقنا إلى مختلف استراتيجيات ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.

- أما الفصل الثاني، تم تخصيصه لدراسة الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية، تطرقنا في المبحث الأول إلى الأساس النظري والتجريبي للجاذبية الإقليمية، وفي المبحث الثاني قمنا بتحليل مناخ الاستثمار ومختلف محدداته الاقتصادية والمؤسسية لدى الدول النامية. وأخيرا تم عرض أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على أهم المتغيرات الاقتصادية في الدول النامية.
- وفيما يخص الفصل الثالث، تناولنا البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال دراسة تجارب بعض الدول النامية، وعليه تم تقسيم محاور الفصل إلى ثلاثة مباحث : تطرقنا في المبحث الأول إلى البيئة المؤسسية. وفي المبحث الثاني قمنا بتحليل مجمعات محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر لعينة من الدول النامية (الدول الأفريقية والآسيوية). أما المبحث الثالث تم تخصيصه لدراسة تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى مجموعة الدول النامية.
- أما الفصل الرابع والأخير تم تخصيصه في دراسة نموذج قياسي الذي حاولنا من خلاله تحديد العلاقة ما بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية ومحدداتها في المدى الطويل، ذلك بالتطرق إلى الإطار القياسي المتبع في التحليل في المبحث الأول، أما في المبحث الثاني تم عرض منهجية الدراسة ووصف النموذج المستخدم. وأخيرا في المبحث الثالث، قمنا بتقدير النموذج القياسي وعرض ومناقشة نتائج التقدير.

الفصل الأول

الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

حظيت مسألة الاستثمار الأجنبي المباشر باهتمام متزايد من قبل معظم دول العالم سواء النامية أو المتطورة، لما تحمله في طياتها من فوائد ومزايا. مما جعل كافة الدول تتنافس على جذب الشركات الدولية وتوطينها، بإعادة النظر في بيئة الأعمال وشروطها المواتية. وفي هذا الإطار ازدادت حركة تدفقات رؤوس الأموال الدولية في العالم، لاسيما إلى الأقاليم ذات مزايا موقع هامة تستجيب لنشاط الشركات الدولية. إلا أنّ هذه الزيادة أدت إلى التغيير في هيكل الاقتصاد العالمي واتجاه معظم الدول إلى تحرير اقتصادياتها في إطار سياستها الرامية إلى تشجيع استقطاب الاستثمارات الأجنبية. باعتبارها موردا هاما للتنمية الاقتصادية وخاصة الصناعية للدول النامية. وفي ظل العولمة، أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر دفعة هامة لمسيرة التكامل العالمي من خلال ربط الاقتصاديات الوطنية بالاقتصاديات العالمية، مما نتج عنها الانتقال الدولي للشركات وعوامل الإنتاج التي تترجم حاليا في النظرية الاقتصادية. وبناء على ما ذكرناه سنحاول في هذا الفصل عرض أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر، مختلف المقاربات النظرية المفسرة مرورا بالنظريات التقليدية للتجارة الدولية إلى النظرية الحديثة للتنظيم الصناعي، إستراتيجيات ودوافع توطین الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول : أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر

لتناول موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر نجد هناك العديد من الأدبيات الاقتصادية التي حاولت شرح الظاهرة، ونظرا لشموليتها تتفق مختلف النظريات القائمة على إعطاء تعريف خاص بها، ذلك بإدماج المفاهيم التي تحدد مجال تطبيق هذه الفكرة. إذ تعددت مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر، صورته، واستراتيجياته وأشكال توطن هذه الاستثمارات. إلى جانب ذلك، فإن تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم واتجاهاته الحديثة تولدت عنه العديد من الآثار التي تعود على كل من البلد المضيف والمستثمر الأجنبي. كل هذه المفاهيم سيتم تكريسها في هذا المبحث.

1. الإطار المفاهيمي للاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر الاستثمارات الأجنبية المباشرة استثمارات حقيقية تتم في شكل مصانع، تجهيزات، أراضي ومخزونات وتنطوي على كل من رأس المال والإدارة. ويتمثل الاستثمار المباشر في قيام المؤسسة بإنشاء شركة تابعة في الخارج. تشمل في الغالب الشركات متعددة الجنسيات في الصناعة، التعدين أو الخدمات والتي تعد أكثر اهتماما حاليا.¹

كما يأخذ مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر تطورا ملحوظا، إذ يختلف مفهومه حسب طبيعة المصدر الذي يتمتع به فحسب TERSEN & BRICOUT, 1996، "يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر كظاهرة معقدة من الصعب فهم جميع الجوانب"² وعليه تعددت مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر :

• يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه "مجموعة العمليات المتعلقة بالإنتاج أو التوزيع. بحيث تترجم هذه العمليات من خلال الاستثمار المباشر في التجهيز، نقل التكنولوجيا وتقديم الخدمات. أو في شكل استثمار غير مباشر يتجلى في مختلف الترتيبات التعاقدية التي يلجأ إليها البلد المضيف للاستفادة من تقنيات الشريك الأجنبي. ومن أهم هذه الصيغ التعاقدية نجد عقد التسيير، عقد الفرانشيز أو عقد الليزينغ"^{*}

• يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في انتقال حركة رؤوس الأموال بين الدولة المضيغة والدولة المستثمرة. بحيث تسمح الدولة من خلال أنظمتها القانونية بجرية تحويل الأموال الضرورية بهدف تمويل النشاطات الاقتصادية في البلد المضيف.

• يعتبر الاستثمار الأجنبي بأنه مجرد تراخيص إدارية صادرة عن السلطة المحلية للدولة المضيغة بغرض السماح للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المقيمين أو الغير المقيمين بإنجاز نشاطات اقتصادية على أراضيها.³

¹MALCOLM Gillis, DWIGHT.H, PERKINS, « Economie du développement », 4^{ème} édition, Boeck, paris, 1998, p. 445.

²TERSEN Denist, JEAN-luc BRICOUT, «L'investissement international », ARMAND COLIN, Paris, 1996, p. 6.

* بخصوص هذه الصيغ المذكورة , فان الجزائر قد تبنت عقد التسيير بمقتضى القانون 07-89, وعقد الفرونشيز أو ما يعرف بعقد التجارية فقد كان بموجب قانون 29-88 وان كان بصيغة غير مباشرة. وفيما يخص عقد الليزينغ أو عقد التأجير التمويلي فلقد استعملته بعض الشركات الجزائرية كشركة الخطوط الجوية لشراء الطائرات أو تملكها عن طريق الدفع بالتقسيط.

³ZOUAIMA Rachid, « Investissement international », Revue internationale de droit public, 1992, n° 3-, p. 381.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

وفي الواقع، تستند هذه المفاهيم على ثلاثة أفكار : المفهوم الاقتصادي الذي يقوم على فكرة تدويل الإنتاج أو التوزيع، المفاهيم المالية تتأسس على فكرة تدويل رأس المال، في حين أن المفاهيم القانونية تبنى على فكرة تدويل شخصية المستثمر.

ونظرا للطبيعة الخاصة للاستثمار الأجنبي المباشر، فإنه لا يمكن الاتفاق على تعريف محدد وبالتالي هناك عدة إسهامات لمفكرين اقتصاديين، حيث يرى KHANE Philippe، أن "الاستثمار عمل مركب من شيئين" هما :¹

- مراقبة نشاط إنتاجي من طرف المستثمر على إقليم البلد المضيف،
- والملكية الكلية أو الجزئية لوسائل الإنتاج.

وفي ظل هذا المفهوم لم يحدد KHANE Philippe، العلاقة التي تربط بين ممارسة النشاط وملكية وسائل الإنتاج إذا كانت علاقة تمويل أو مجرد علاقة عمل. وشرعية هذا النشاط إذ يتم بشكل تلقائي أو بترخيص من الدولة المضيفة. كما أنه أهمل أشكال أخرى للاستثمار مثل الخدمات أو الترتيبات التعاقدية كنقل المعرفة الفنية وهي عقود لها دور حيوي في الاستثمارات الأجنبية.

وقام LABOLENGER بتعريف الاستثمار الأجنبي على أنه " عبارة عن عمل أو تصرف لمدة معينة من أجل تطوير نشاط اقتصادي معين ويتجلى هذا العمل في شكل أموال مادية أو غير مادية ومن بينها الملكية الصناعية، المهارة الفنية أو في شكل قروض".² وبالرغم من توفر هذا التعريف على أغلب عناصر الاستثمار الأجنبي، إلا أنه هناك تعاريف أخرى تختلف باختلاف الباحثين الاقتصاديين.

واعتبر KRUGMAN Paul " الاستثمارات الأجنبية المباشرة بأنها عبارة عن تدفقات رؤوس الأموال بهدف استثمار الشركة، إنشاء أو توسيع شركات تابعة في بلد أجنبي".³

وقدم SALVATORE Dominique تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر كالآتي: "الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي استثمارات حقيقية في شكل شركات، تجهيزات، أراضي ومخزونات تشمل رأس المال والإدارة يستطيع من خلالها المستثمر الرقابة واستخدام رأس المال".¹

¹Philippe KHANE, « Investissement édition encyclopédie de gestion », DALLOZ, Paris, 1997, p.190.

²LABOLENGER, « Les contrats entre Etats et entreprises étrangères », ED, economica Paris, 1985, p.17.

*www.fmi.org (d'après le manuel de la balance des paiements du l'FMI).

³ KRUGMAN P et OBSTFELD M, « Economie internationale, de Boeck », 2006, p. 165.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

وحسب KOJIMA (1986, p. 59-60)، يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في "حركة رؤوس الأموال التي يملك من خلالها المستثمر رقابة إدارية على الشركة وتشمل الملكية الكلية أو الجزئية للشركة".

2. الاستثمار الأجنبي المباشر في منظور المنظمات الدولية

عرّف صندوق النقد الدولي (FMI) الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه " ذلك الالتزام الموجه قصد الحصول على مصلحة دائمة في مؤسسة تعمل في إقليم اقتصاد آخر. والغرض من هذا الأخير، تمتع المستثمر المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في اتخاذ القرار وفي إدارة المؤسسة".²

فحسب تعريف FMI الاستثمار الأجنبي يأخذ أربعة أشكال منها:³

- إنشاء مؤسسة جديدة، أو توسيع الطاقات الإنتاجية للمؤسسة التابعة للمستثمر الأجنبي.
- مساهمة المستثمر الأجنبي محددة بنسبة 10% أو أكثر من رأس المال المشروع الموجود.
- التدفقات المالية بين شركة الأم وفروعها تتم في شكل قروض.
- إعادة استثمار الأرباح إلى الخارج.

وفي أواخر الثمانينات، عرّفت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE, 1983)⁴ الاستثمار الأجنبي المباشر هو "كل شخص طبيعي أو معنوي عام أو خاص يقيم روابط اقتصادية دائمة مع مؤسسة ما أو إنشاء فروع تابعة أو خلق مشاريع جديدة خارج الدولة الأم للمستثمر الأجنبي".

وحسب الإحصائيات الصادرة عن OCDE 2008 " الاستثمار الأجنبي المباشر هو نوع من الاستثمار العابر للحدود الوطنية المقيم في اقتصاد ما " المستثمر المباشر" للحصول على مصلحة دائمة في مؤسسة ما "مؤسسة الاستثمار الأجنبي" المقيمة في اقتصاد آخر. مع وجود مصلحة دائمة تحقق للمستثمر المباشر أن يحمل على الأقل 10% من تصويت مؤسسة الاستثمار الأجنبي".⁵ ونجد من هذا التعريف أن الاستثمار الأجنبي يأخذ الأشكال التالية :

¹SALVATORE Dominique, « Economie internationale, De Boeck », 2008, p. 445.

²IMF, «Balance of payments text book », 1996, p. 54-82.

³TERSEN Denis, Jean-Luc BRICOUT, op cit, p.6.

⁴OCDE:« Performance des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE », Paris, 1994, p.15.

⁵OCDE: «Définition de référence des investissements directs internationaux», 4 Emme édition, Paris, 2008, p.45.

✓ عمليات الاندماج والاستحواذ Fusions & Acquisitions

تدعى أيضا عمليات الاندماج والاستحواذ "Brown Field Investment" وتتمثل في مساهمات البيع أو الشراء من طرف مستثمرين غير مقيمين؛ التي يتحقق من خلالها ملكية الأسهم والتغيير في وضعية المؤسسة أو التوسع في استثمار قائم.

✓ خلق الاستثمارات Green Field Investment

هو ذلك الاستثمار الذي يتم من خلاله خلق مؤسسات جديدة لتوسيع الاستثمارات. ويعتبر هذا النوع من الاستثمار الأكثر انتشارا في الدول المتقدمة من الدول النامية، و أول الشركات الدولية للدول المصنعة التي تستثمر في الدول النامية تتمثل في الشركات الأمريكية التي تؤكد أن التقدم التكنولوجي يسمح للمستثمر بإنشاء فروع جديدة من خلال التحكم والرقابة.

تعرف لمنظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) الاستثمار الأجنبي المباشر: " ذلك الاستثمار الذي يفضي إلى وجود علاقة طويلة الأمد، تتميز بمنفعة وسيطرة دائمتين للمستثمر الأجنبي في فرع أجنبي قائم في دولة مضيضة غير التي تنتمي إلى جنسيتها".¹

كما يعتبر ميزان المدفوعات الأمريكي الاستثمار الأجنبي المباشر هو أنه " تدفقات من القروض إلى شركة أجنبية أو شراء ملكيتها على أن ملكيتها في معظمها لمواطني في الدولة المستثمرة. وتختلف نسبة الملكية التي يمتلكها المستثمر الأجنبي في الشركات الأجنبية في الخارج من بلد إلى آخر، ففي الولايات المتحدة الأمريكية يعتبر امتلاك الشركة المستثمرة ل 10% فما فوق في الشركة الأجنبية في الخارج استثمارا أجنبيا مباشرا".²

ورغم اختلاف وتنوع التعاريف حول ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنه يتفق معظم الباحثين الاقتصاديين على أن المصلحة الدائمة هي أساس قيام المستثمر الأجنبي باستثمار أمواله في الخارج إلى جانب ذلك إشرافه على الإدارة والرقابة، ذلك حسب نسبة ملكيته للمشروع.

¹ UNCTAD, "Training Manual On Statistics For FDI And The Operations Of TNCS", Volume FDI flows and stocks, New York and Geneva, 2009, p.35.

² بلعوز بن علي، "دليلك في الاقتصاد"، دار الخلدونية، الجزائر، 2008، ص 95.

3. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالشركات متعددة الجنسيات

1.3. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

يتضح من التعاريف السابقة، أن الاستثمار الأجنبي المباشر يأخذ عدة أشكال، ذلك بأخذ في الاعتبار نسبة تملك المستثمر الأجنبي لمشروع الاستثمار ومن أهمها نذكر ما يلي :

1.1.3. الاستثمار المشترك Joint-venture

يقصد بالاستثمار المشترك كل استثمار يشارك فيه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين من خلال شركة دولية النشاط، ويتم في شكل مشروعات اقتصادية وينطوي على عمليات إنتاجية، تسويقية ومالية. وبالتالي، فالاستثمار المشترك هو اتفاق طويل الأجل بين طرفين أحدهما وطني والأخر أجنبي، قد يكون الطرف الوطني قطاعا خاصا أو عاما ومشاركة الطرف الأجنبي قد تأخذ عدة أشكال، سواء في شكل مالي، خبرة أو تكنولوجيا، أو تقديم معلومات.¹ كما أن هذا النوع من الاستثمار عرف تطور ملحوظا خلال سنوات 1970 في إطار العلاقات الاقتصادية شمال/جنوب، واعتبرت الدول النامية الاستثمار المشترك أفضل وسيلة لمراقبة الشركات الأجنبية.

وخلال سنوات 1980، اعتمدت بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE على المشاريع المشتركة (co-entreprise) لتقاسم تكاليف التنمية. خاصة في القطاعات التي تتطلب تكنولوجيا عالية أو لإنجاز اقتصاديات الحجم كما في حالة Joint-venture néerlandaise/Mitsubishi-volvo في قطاع السيارات التي أنشأت في ألمانيا سنة 1995.²

❖ مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك

من حيث المزايا، يمكن القول بأن الاستثمار المشترك بصفة عامة يساهم في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، تنمية التكنولوجيا وخلق فرص جديدة للعمل، أيضا:

- تحسين ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الاستيراد.

¹ عبد الحميد عبد المطلب، "العولمة الاقتصادية"، الدار الجامعية، مصر، 2006، ص 184.

² TERSEN Denis, Jean-luc BRICOUT, « L'investissement international », ARMAND COLIN, Paris, 1996, p.11.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

- تنمية قدرات المديرين الوطنيين وخلق علاقات تكامل اقتصادية بالدول المضيفة.

❖ عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر المشترك

أما عيوب هذا النوع من الاستثمار فتكمن في :

- حرمان الدول المضيفة من المزايا السابقة إذا أصر الطرف الأجنبي على عدم مشاركة أي طرف وطني في الاستثمار.

- انخفاض التقنيات الفنية والمالية للمستثمر الوطني والذي قد يؤثر سلبا على فعالية المشروع الاستثماري في تحقيق أهدافه الطويلة والقصيرة الأجل.

2.1.3. الاستثمار الأجنبي الكامل

تعتبر مشروعات الاستثمار التي يملكها المستثمر الأجنبي بصفة كلية أكثر أشكال الاستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات. وهو عبارة عن قيام هذه الأخيرة بإنشاء فروع للإنتاج والتسويق. ونجد في الجانب المقابل أن الدولة النامية تتردد كثيرا إزاء هذا الشكل، ويعود ذلك إلى الخوف من التبعية الاقتصادية وما ينتج عنها من آثار سلبية على المستوى المحلي والعالمي، أيضا الخوف من سيطرة الشركات المتعددة الجنسيات على أسواق الدول المضيفة.

❖ مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي الكامل

يحقق الاستثمار الأجنبي الكامل زيادة في حجم تدفقات النقد أو رأس المال الأجنبي للدولة المضيفة مما يؤدي إلى كبر حجم المشروع وإشباع السوق المحلي من السلع والخدمات. مع احتمال وجود فائض التصدير وتقليل الواردات. مما يترتب على ذلك تحسين في ميزان مدفوعات الدول المضيفة وأيضا نقل التكنولوجيا في حالة وجود تنظيم محكم للاستثمار.¹ أما من ناحية العيوب كما سبق وقد أشرنا، أن الدولة المضيفة وخاصة النائية منها تخشى من أخطار الاحتكار وما يترتب عنها من آثار سلبية على المستوى المحلي والدولي في حالة تعارض المصالح فيما بينها.

¹عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سبق ذكره، ص 187، 189.

3.1.3. عمليات الاندماج والاستحواذ Fusions & Acquisitions

يقصد بمشروعات التجميع والاندماج، عمليات التملك والاستحواذ التي تقوم من خلالها المؤسسة بالرقابة على مؤسسة أخرى تكسب على الأقل 50% من رأس مالها. حيث شهدت جميع قطاعات البلدان الصناعية الكبرى هذا النوع من العمليات.¹ وقد تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين طرفي أجنبي وآخر وطني سواء عام أو خاص. ويقوم الطرف الأجنبي بتوفير منتج معين وذلك بتزويد الطرف الثاني بمكونات المنتج مثل أجهزة الإعلام الآلي مثلا على أن يقوم الطرف الوطني بتجميعها لتصبح منتجا نهائيا.

وفي معظم الأحيان، خاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع في مقابل عائد مادي يتفق عليه. وقد تأخذ مشروعات التجميع شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل للمشروع من الطرف الأجنبي. أو لا تتضمن الاتفاقية أي مشاركة للمستثمر الأجنبي بشكل أو بآخر في مشروع الاستثمار، كما أن انجاز عملية التجميع والاندماج تنجم عنها العديد من الآثار الايجابية منها :

- تعزيز الوضع التنافسي، لذلك تعتبر عمليات التجميع والاندماج كوسيلة لاستحواذ على أكبر حصة في السوق الجهوي أو العالمي،
- مدة الاستجابة، في حالة زيادة المنافسة التي تميز بعض الأسواق والخيارات الإستراتيجية للشركات تتطلب مدة أقل للاستجابة. ومنه فان عملية التجميع والاندماج هي الوسيلة الأكثر استجابة للدخول إلى الأسواق وخلق فرص الاستثمار،
- يسمح انخفاض التكاليف وزيادة حجم الأعمال التجارية بخفض تكاليفها (اقتصاديات الحجم).

2.3. الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر

خلال سنوات التسعينات، تطورت العلاقات الاقتصادية في إطار الاستثمار بإنشاء فروع في الخارج على غرار سنوات الستينات التي كانت تتم في شكل مشاريع مشتركة وعمليات التجميع والاندماج التي كانت سائدة

¹TERSEN et BRICOUT, « L'investissement international », op cit, p.6-16.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

في سنوات الثمانينات. حاليا نجد أشكال أخرى من الاستثمارات تتم في شكل عقود وتراخيص وهذا طبقا لما أوردته الدراسات التي تصدر عن منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE تتضمن تصنيف " CHARLES OMAN نذكر منها ما يلي :¹

1.2.3. اتفاقية التراخيص

هو ذلك الاتفاق الذي يتم بين الشركة الأجنبية الشركة الأم أو فرع تابع لها ولا يشترط أن تكون متعددة الجنسيات وبين البلد المضيف الطرف المحلي، بحيث يلتزم الطرف الأجنبي بتوريد التكنولوجيا والمعارف التقنية لصالح الطرف المحلي لفترة محددة في مقابل دفع مبلغ جزائي وحصول الشركة الأجنبية على نسبة من المبيعات والأرباح المحققة. بالإضافة إلى إمكانية اقتناءها لمواد أولية بأسعار منخفضة كما هو الشأن في اتفاقيات التبادل التعويضي والتسوية بالمنتج.

2.2.3. عقود التسيير

تتم بمقتضاها الشركات الأجنبية بأداء خدمات إدارية وتسويقية لشركات محلية مع التزامها بتكوين وتأهيل العمال المحليين خلال فترة العقد ذلك لقاء عوائد مالية. ويكثر استعمال هذه العقود في قطاع السياحة وقطاع المحروقات أين تستفيد الشركات المحلية من مسائل معنوية عديدة، كسمعة الشركة الأجنبية وقدراتها على التسويق في الأسواق العالمية. إضافة إلى ذلك التسهيلات التي تتمتع بها الشركة المستيرة في الحصول على التمويل.

3.2.3. عقد استعمال العلامة التجارية

يتم بموجبها حصول المرخص له في هذا العقد على جملة من العناصر تحتوي إضافة إلى العلامة التجارية على الاحتكار أو الامتياز بالبيع محليا والتسيير مقابل مبلغ جزائي والالتزام باحترام بعض قواعد الشركة المرخصة.² ويستخدم هذا النوع من العقود في مجالات عديدة من بينها: قطاع الفنادق (Ibis – Hilton)، قطاع الصناعة (Yoplait) General Motors، قطاع الخدمات (Manpower-Hertz).

¹ CHARLES OMAN, « les nouvelles formes d'investissement dans les P.V.D », OCDE, Paris, 1984, p.154.

² قادي عبد العزيز، "الاستثمارات الدولية، التحكيم التجاري الدولي، ضمان الاستثمارات"، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 2004، ص 37.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

إذ تختلف اتفاقية التراخيص عن عقد استعمال العلامة التجارية في نوعية النشاط الذي يمارسه الطرف المرخص له. حيث يقوم النوع الأول بإنتاج سلعة من خلال استعمال تكنولوجيا معينة، أما النوع الثاني يقوم بعملية توزيع سلع وخدمات.

4.2.3. عقد منتج ومفتاح في اليد

يتضمن هذا العقد قيام المستثمر الأجنبي بإجراء دراسة الجدوى على المشروع الاستثماري وتقديم كافة تصميماته، طرق تشغيله والتكنولوجيات اللازمة له، وتتفاوت صلاحيات الشركات الأجنبية حسبما تتضمنه بنود العقد. فقد تتوقف عند عملية الاستغلال كما يمكن أن تستمر إلى غاية الوصول إلى نسبة معينة من الإنتاج (عقد منتج في اليد).

5.2.3. اتفاقيات توزيع الإنتاج

يستخدم هذا النوع من الاتفاقيات في قطاع المحروقات حيث تلتزم الشركات الأجنبية بما لديها من قدرات تمويلية، تكنولوجية، تسييره وتسويقية بالاستكشاف والتنقيب مقابل حصولها على نسبة محددة من الإنتاج الذي يقل في الغالب عن حصة البلد المضيف.

6.2.3. عقود المناولة الدولية

تسمى أيضا التعاقد من الباطن، تلتزم فيه الشركة الأجنبية اتجاه شركة وطنية بإنجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج، أو توريد الآلات والمعدات وقطع الغيار الخاصة بمنتج معين ويمكن التمييز بين أربعة أنواع من عقود المناولة :

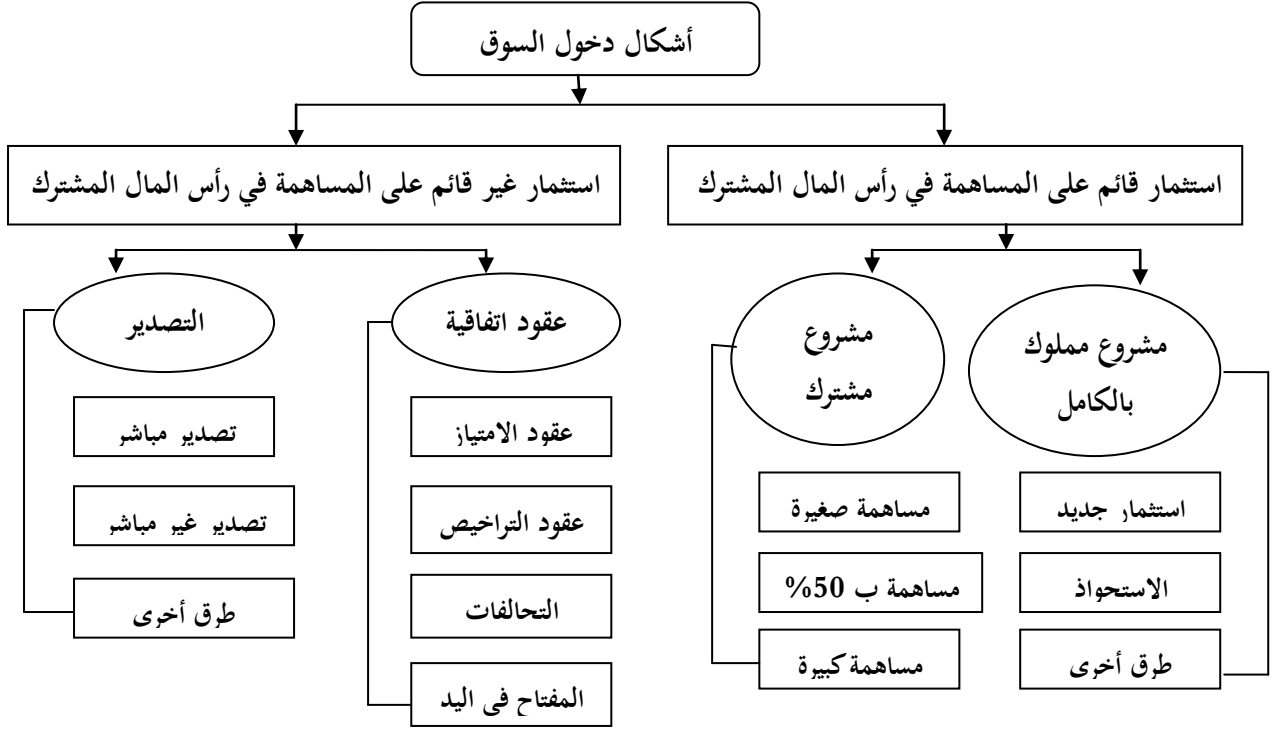
- قد تكون بين مستثمرين مستقلين عن بعضهما في بلدان مختلفة، إحداها متقدمة والأخرى نامية،

- أو بين فروع الشركة المتعددة الجنسيات وشركة محلية داخل الدولة المضيفة،

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

- أو بين الشركة المتعددة الجنسيات وإحدى فروعها، أو فرعين من نفس الشركة ولكن في بلدان مختلفة،
- أو تكون بين فرعين مختلفين من الشركة متعددة الجنسيات وتقعان في نفس الدولة المضيفة.

الشكل 1.1 : النموذج الهرمي لأنواع أشكال دخول السوق



Source : YIGANG Pan, DAVID k. Tse, « The Hierarchical Model of Market Entry Modes », Journal of International Business Studies, University of HONGKONG 2000, p.538.

وبناء على ذلك يمكننا استخلاص العوامل التي تكمن وراء دخول الشركات متعددة الجنسيات إلى أسواق الدول النامية من خلال هذا النوع من الاستثمارات في النقاط التالية :

- 1- القيود الجمركية التي تفرضها الدول المضيفة على الواردات من السلع والخدمات؛
- 2- القيود المفروضة على الاستثمارات المباشرة تجنباً للآثار السلبية الاقتصادية والسياسية والاجتماعية؛
- 3- عدم فاعلية استخدام الموزعين والوكلاء في خدمة أهداف الشركات متعددة الجنسيات المرتبطة بالربح؛
- 4- التوسع والنمو والاستقرار في أسواق الدول المضيفة دون تكلفة ومجد أدنى من الخطر؛

- 5- لا يحتاج هذا النوع من الاستثمارات إلى رؤوس أموال أو مشاركة في رأس المال، ومن ثم يتلائم هذا النوع من الاستثمارات مع الشركات متعددة الجنسية صغيرة الحجم، وكذا تلك التي تتميز بارتفاع كفاءات في مجالات البحوث والتنمية بالمقارنة بالقدرات التسويقية أو المالية؛
- 6- تعتبر هذه الأشكال من الاستثمارات من أسهل الطرق والأساليب التي تساعد الشركات متعددة الجنسيات لغزو الأسواق الأجنبية وتحقيق الأرباح الناجمة.

3.3. الشركات المتعددة الجنسيات

1.3.3. تعريف الشركات متعددة الجنسيات

قد أكدت الاستنتاجات التي توصل إليها المؤتمر الذي ضم اقتصاديين وممثلين لكبار رجال الأعمال من الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأوروبا واليابان، الذي دعت إلى انعقاده منظمة الاتحاد الأطلسي للولايات المتحدة في مارس 1961 على أن "الاستثمارات الأجنبية المباشرة أصبحت القناة الرئيسية للعلاقات الاقتصادية الدولية. أما الشركات المتعددة الجنسيات فهي المعبر الرئيسي عن هذه الظاهرة التي لم يسبق لها مثيل"¹.

وأكدت الدراسات الميدانية المتعلقة بظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، بأن ما يزيد عن 85% من حجم هذه الاستثمارات لسنة 1998 قد تم ممارستها من قبل الشركات المتعددة الجنسيات، في حين تم تنفيذ وممارسة النسبة المتبقية من حجم هذه الاستثمارات في إطار اتفاقيات وتعاقدات بين الدول عن طريق مؤسساتها الخاصة والعمومية. أو عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لم تبلغ درجة التدويل أو تعدد الجنسية فيها المستوى الذي يؤهلها "كما أن الاطلاع على موضوع الشركات المتعددة الجنسيات يبين أن هناك عدة مصطلحات أو تسميات، لذلك سنتطرق بصورة مبسطة إلى أهم هذه التسميات على النحو التالي :

• الشركات الأجنبية، الشركات الدولية International Firms

هي الشركة التي تملك أو تدير بصورة مباشرة أو غير مباشرة نشاطا استثماريا سواء في مجال الإنتاج أو التسويق أو الخدمات خارج الدولة الأم، ذلك بغض النظر عن عدد الدول المضيفة التي تقع في دائرتها الأنشطة

¹أميرنوف، الأطروحات " الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات"، ترجمة علي محمد تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص 91.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

المذكورة. ويشير "LIVINGSTONE"، أن الشركات الدولية هي "تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة وتمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو أكثر". وهنا المقصود بالشخصية المستقلة للشركة الدولية هو عدم خضوعها لرقابة أي حكومة من الحكومات الأم، فيما يخص ممارسة أنشطتها المختلفة أو أي قرارات مرتبطة بها في الخارج.

• الشركات عبر الوطنية Transnational Firm

إن مصطلح الشركة عبر الوطنية هو بالتقريب الشركة المتعددة الجنسيات، غير أن هيئة الأمم المتحدة تفضل استخدام الاصطلاح الأول كبديل للثاني بهدف التقليل من الآثار السياسية لدى الدول النامية من جراء استخدام اصطلاح الشركة المتعددة الجنسيات أو القوميات.

• الشركات المتعددة الجنسيات (القوميات)

يقصد بالشركات متعددة الجنسيات، تلك الشركات التي تزاوّل نشاطها عبر الحدود وتملك فروعاً في دول أخرى. ويعرفها (KRUGMAN,1988)¹ بأنها الشركات التي تملك أكثر من ثلثي نشاطها خارج منشأها الأم. وهناك مؤشر للشركات المتعددة الجنسيات يحتسب من خلال متوسط نسبة النشاطات الإجمالية للمؤشرات أو المقادير المتعلقة بالمبيعات والموجودات والرواتب.

أما فيما يخص أكثر التعاريف شيوعاً وقبولاً للشركة متعددة الجنسيات ما قدمه "فرونون" VERNON في هذا الخصوص. الذي عرّف الشركات متعددة الجنسيات "بأنها المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوي عن 100 مليون دولار والتي تملك تسهيلات أو فروع إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر".²

وفي هذا السياق، نجد أن التعريف الذي قدمه "فيرنون" فيما يخص الشركات المتعددة الجنسيات يركز على عنصر الحجم، أي حجم الشركة مقاساً برقم أعمالها، كما يشترط ضرورة أن تمارس الشركة نشاط إنتاجي في ست دول أو أكثر. بينما "LIVINGSTONE" يهتم أكثر بدرجة الحرية في ممارسة الأنشطة والعمليات خارج حدود الدولة

¹ RUGMAN, A.R, « The Multinational Enterprise. In P. WALTER and T. MURRAY Eds, Handbook of International Management », New York, 1988, p. 35.

² أبو قحف عبد السلام، "اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي"، مكتبة الإشعاع، بيروت، 2001، ص 375.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الأمم. أي عدم وجود رقابة أو قيود مفروضة على الشركة من الحكومة الأم بشأن ممارسة نشاطها خارج الحدود الوطنية. كما يرى أن ممارسة الشركة لأي نشاط إنتاجي في دولة واحدة أو أكثر يضيفي عليها صفة الدولية.

ففي القرن التاسع عشر كانت الشركات المتعددة الجنسيات تبحث عن الموارد. ومن أهم الشركات في تلك الفترة نجد:

- الشركات الأنجلوهولندية (Unilever, Royal Dutch shell)
- والشركات البريطانية (Lever and) Courtaulds, ICI،
- الشركات البلجيكية (Union minière, Solvay, Cokeril)،
- الشركات الفرنسية (Rhone-Power, Michelin)،
- الشركات الألمانية (Bayer and Siemens)،
- الشركات الهولندية (Philips)،
- الشركات السويسرية (Nestlé)،
- والشركات الأمريكية (General electric).

وفي القرن العشرين تطورت الشركات المتعددة الجنسيات وأصبحت تبحث عن الأسواق، ذلك بتنافس الشركات الأمريكية والأوروبية وقد نتج عن هذا التنافس تصدر الشركات الأمريكية المرتبة الأولى عالميا خلال فترة السبعينات والتسعينات خاصة فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن بعد هذه الفترة وإلى غاية يومنا هذا واجهت الشركات الأمريكية منافسة حادة من طرف الشركات اليابانية.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الجدول 1.1 : ترتيب أكبر 10 شركات متعددة الجنسيات في العالم من حيث صافي الأرباح لعام 2015.

الرتبة	الشركة	مقرها	صافي الربح (مليار)	إجمالي العائدات (مليار دولار)
1	Apple	الولايات المتحدة	39.5	182.8
2	Exxon Mobil	الولايات المتحدة	33.6	369.4
3	Samsung	كوريا الجنوبية	21.4	188.9
4	Berkshire Hathaway	الولايات المتحدة	20.2	189.7
5	Chevron	الولايات المتحدة	19.3	192.3
6	Toyota Motor	اليابان	19.2	227.0
7	PeteroChina	الصين	19.2	368.1
8	China Mobile	هونغ كونج	17.6	103.4
9	Wal-Mart	الولايات المتحدة	16.8	485.7
10	Johnson & Johnson	الولايات المتحدة	16.3	74.3

المصدر : تقرير وول ستريت عن الشركات العشر الأعلى ربحية في العالم 2015.

2.3.3. سمات الشركات متعددة الجنسيات

لقد تطور حجم وعدد الشركات المتعددة الجنسيات خلال العقود الثلاثة الأخيرة من القرن العشرين، ونظرا للأهمية التي تضطلع بها هذه الشركات، سمح لها أن تتسم بعدة خصائص تميزها عن باقي الشركات الأخرى يمكن ذكرها فيما يلي :

- تنوع النشاط والتكامل

إن الشركات متعددة الجنسيات تتميز بتنوع مجالات أنشطتها حيث لا تقتصر على قطاع واحد أو مجال معين أو إنتاج سلعة واحدة. ذلك يظهر جليا في مجال صناعة السيارات، فهناك العديد من الدول تخصص في إنتاج أجزاء السيارات حيث استفادت مؤخرا بعض دول شرق آسيا من هذا النوع من التخصص الدولي. فالهدف من التنوع هو انخفاض احتمالات الخسارة. كما تتصف بزيادة درجة التكامل الرأسي والأفقي، ونقصد بالتكامل الرأسي أو العمودي هو اندماج بين شركات تنشط في قطاعات اقتصادية مكمل بعضها البعض وذلك من أجل

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

تدنية تكاليف النقل والتعاقد والدعاية. أما فيما يتعلق بالتكامل الأفقي فهو اندماج شركتين تعملان في نفس النشاط الاقتصادي وذلك من أجل تحقيق اقتصاديات الحجم وخلق قوى احتكارية للشركة الجديدة.¹

- التشتت الجغرافي للنشاط

إن أهم ما يميز الشركات متعددة الجنسيات هو انتشارها الجغرافي الواسع، حيث تنتشر في عدة دول بقصد الحصول على أي ميزة نسبية في أي دولة، دون أفضلية البلد المقر القانوني. كما أنها تنتقي مواردها على أساس الكفاءة والأداء بغض النظر عن جنسية أي منها. إن هذه السمة في هذا النوع من الشركات لا يمكن دراستها بمعزل عن سمة المركزية فيها، بل يجب التأكد على أن نمو السمتين دائماً يكون بشكل متوازن ودقيق، حيث أن التناقض الظاهري بين التشتت والمركزية لا يجتمع إلا في هذا النوع من الشركات.² كما ترتبط ظاهرة التشتت الجغرافي للشركات المتعددة الجنسيات بسمة التقسيم الدولي للعمل، حيث أن الإنتاج يمتاز بسعة حجمه للحد الذي ضاقت به الأسواق الوطنية، من حيث زيادة الإنتاج وتعظيم الأرباح. إذ أصبح الإنتاج الحالي يتركز على درجة عالية من التخصص ويفترض درجة عالية من التفاعل المتبادل بين الوحدات والقطاعات الاقتصادية ولا يوجد حالياً ناتج نهائي نتيجة منتج واحد.

- السيطرة والتفوق التكنولوجي

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بقوتها المالية المعتبرة لما تحققه من أرباح ضخمة تمكنها من تخصيص ميزانيات خاصة بالبحث والاكتشافات العلمية، مما يسمح لها باستحواذ القدرات التنافسية في مجال الابتكارات. وبالتالي فرض سيطرتها على الأسواق العالمية، و يمثل التفوق التكنولوجي لهذه الشركات من أهم العوامل التي لها مزايا أكبر في الأسواق العالمية وفي بعض الأحيان يعطيها أكبر قوة احتكارية.

¹ وفاء شريف علي، " اندماج المؤسسات العربية خطوة نحو التقوية الاقتصادية العربية "، المؤتمر العلمي السنوي الثامن، كلية التجارة، جامعة المنصورة، مصر، 16-18/04/2002، ص 5-6.

² إسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة : "الرأسمالية العالمية في مرحلة ما بعد الإمبريالية"، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 222، أوت 1997، ص ص 12-13.

- استغلال الموارد التمويلية العالمية واحتكار الأسواق

تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على الادخار العالمي أي استغلال الطاقات التمويلية الدولية، كما أن القواعد الأساسية لهذه الشركات هو إلزام كل شركة تابعة لها بتوفير تمويل محلي أقصى ما يمكن. وتعمل على تعبئة المدخرات في الأسواق العالمية المعروفة كنيويورك، لندن، فرانكفورت، طوكيو وغيرها من الأسواق المالية العالمية كالأسواق الصاعدة مثل هونغ كونغ وماليزيا دون أن نغفل الاقتراض من البنوك العالمية. لذا نجد كثيرا من التعاملات البنكية تكون بين شركات أمريكية مثلا وبنوك يابانية أو انجليزية. وهكذا، فإن هذه الشركات تملك قدرة خاصة على تمييز منتجاتها وقدراتها التنافسية.

3.3.3. الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر

تلعب الشركات متعددة الجنسيات الدور الرئيسي في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة حول العالم. من خلال عمليات الاندماج مع الشركات والمؤسسات الإنتاجية في البلدان الأخرى أو الاستحواذ عليها كلية. حيث تتواجد أكبر الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية وبعض الدول الأوروبية واليابان. وما يتجلى خلال التسعينات، زيادة دور الشركات المتعددة الجنسيات في تحقيق تيار تدفق رأس المال الأجنبي المباشر. هذا بالرغم مما عرفته بداية الثمانينات من فرض الكثير من القيود الحمائية الكمية والقيمية على التجارة الخارجية ورؤوس الأموال، أيضا التحكم النسبي في آليات السوق من خلال أدوات السياسة النقدية (أسعار الفائدة والصرف والائتمان) أو أدوات السياسة المالية (الدعم والضرائب الغير المباشرة).

ولكن مع انفتاح الأسواق في مطلع التسعينات، تطورت هذه الشركات ونمت بشكل معتبر وتزايدت اتجاهات الاندماج في ما بينها بوتيرة سريعة حيث ارتفعت من 151 مليار دولار سنة 1990 إلى 1144 مليار دولار سنة 2000. ومن التطورات الهامة للاستثمار الأجنبي المباشر خلال النصف الثاني من التسعينات هو أن الجزء الأكبر من تدفقات هذا الاستثمار ينتج عن عمليات الاندماج بين شركات عالمية النشاط في مختلف القطاعات الاقتصادية. بارتفاع التدفقات المرتبطة بتلك العمليات كنسبة من مجموع التدفقات الخارجية للدول المصدرة

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

للاستثمار الأجنبي المباشر من 52.4% في سنة 1995 إلى 90% من تلك التدفقات في سنة 1999. كما ارتفعت نسبتها إلى جملة التدفقات في الدول المضيفة خلال تلك الفترة من 56.3% إلى 83.2%.¹

4. الدول النامية وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر

في الآونة الأخيرة، ازدادت حركة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة النامية، وأصبحت شركات اقتصاديات الدول النامية هي الأكثر استثمارا في العديد من الدول الأقل نمواً. ويرجع ذلك إلى الدور الذي تلعبه البلدان الناشئة في جذب الاستثمار الأجنبي وارتفاع حصة البلدان النامية من هذه الاستثمارات. ومن تلك البلدان التي تعتمد أشد الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر من الاقتصاديات النامية نجد: الصين وتايلاند التي أصبحت من أهم البلدان المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر لعدة اعتبارات اقتصادية بالدرجة الأولى.

إذ تبقى هذه الاستثمارات منجزة أساسا بفضل عمليات الاندماج والتملك الدولية التي تمثل 88% من حجم التدفقات الإجمالية سنة 2000. كما أن مجموع الاستثمار الأجنبي الوارد إلى عدد من أقل البلدان نمواً من قبل الدول النامية يشكل ما يزيد على 40% من مجموع الاستثمار الوارد لتلك الدول. وحتى عام 1990 لم تكن سوى 19 شركة عبر الوطنية من الاقتصاديات النامية والانتقالية مدرجة في تصنيف مجلة "FORTUNE 500" التي ما لبث إلى أن ارتفع العدد بحلول 2006 إلى 47 شركة، والشركات الخمس عبر الوطنية من الدول النامية المدرجة على القائمة 100 شركة رائدة في العالم مقراتها في آسيا ثلاث منها تملكها الدول وهذه الشركات تتمثل في :

✓ هونغ كونغ Hutchison Whampoa

✓ ماليزيا Petronas

✓ سنغافورة Singtel

✓ كوريا Samsung

✓ الصين Citic group

¹ أو سرير منور، "الشركات متعددة الجنسيات ودورها في الاقتصاد الدولي"، مجلة الاقتصاد المعاصر للمركز الجامعي بخميس مليانة، العدد الأول، الجزائر، 2006، ص 56.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

وما يمكن ملاحظته أن هناك درجة عالية نسبيا من ملكية الدولة في كبرى الشركات عبر الوطنية من الاقتصاديات النامية. وكثيرا من الشركات الرئيسية التي تملكها الدول قد أخذت تتوسع في الخارج على نحو متزايد خاصة في بعض الصناعات ولاسيما المتعلقة بالموارد الطبيعية، كقيام شركة ارامكو السعودية بشراء حصة بنسبة 25% من مصنع تكرير النفط في فوجيان الصين، وشراء شركة اتصالات الكويت المتنقلة لشركة سيلتيل انترناشيونال الهولندية. أو قيام شركة موانئ دبي العالمية بشراء شركة بي أند أو P&O البريطانية.

وفي هذا الإتجاه، تتنافس الشركات عبر الوطنية من البلدان النامية مع نظيرتها من البلدان المتقدمة في كثير من القطاعات النفط، الغاز، الصناعات التحويلية. وأيضا الشركات عبر الوطنية من الدول النامية أصبح لديها نشاط كبير في مجال الصناعات المختلفة كصناعة السيارات والأدوات الكهربائية والالكترونية، وقطاع الخدمات التكنولوجية. كما أن نصف الشركات البترولية الخمسين الكبرى في العالم هي مملوكة لحكوماتها إما بشكل كامل أو بنسبة الأغلبية ومعظمها في الدول النامية. وتصنيف شركات النفط وفقا لمعايير محددة يؤكد أن هناك 5 شركات من أصل 10 شركات كبرى في صناعة النفط هي شركات بترول وطنية لكل من السعودية، المكسيك، فنزويلا وإيران.

ومنه نجد أن بعض الدول النامية تقوم بالاستثمار في الخارج أكثر مما تستثمره بعض البلدان المتقدمة ويقاس ذلك بمدى مساهمة الاستثمار الأجنبي في تكوين رأس المال الثابت الإجمالي، حيث تمثل :

- سنغافورة 36%،

- تشيلي 7%،

- ماليزيا 5% بالمقارنة مع :

- الولايات المتحدة 7%،

- ألمانيا 4%،

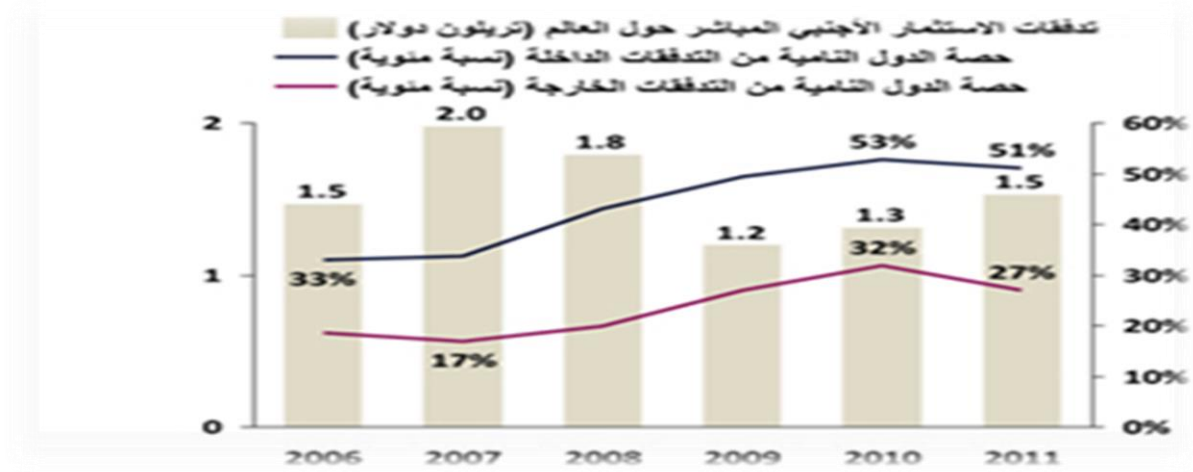
- اليابان 3%.

فإذن نحن اليوم أمام جغرافية جديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على نحو قد يكمل الجغرافيا الجديدة للتجارة؟.

5. الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر

لقد عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تطورا ملحوظا حسب الإحصائيات الصادرة عن (CNUCED,2012)¹، حيث بلغت نسبة ارتفاع هذه التدفقات 16% سنة 2011، لتصل إلى 1.5 تريليون دولار. كما عرفت هذه الفترة ارتفاع في الاستثمار الأجنبي المباشر الذي عاد إلى متوسط المستويات التي شهدتها في السنوات التي سبقت الأزمة المالية العالمية، لكن يظل أدنى من ذروته التي حققها في عام 2007 عند تريليوني دولار.

الشكل 2.1: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم و في الدول النامية



المصدر : تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الاستثمار في العالم، 2012.

ويرجع انخفاضه الشديد خلال عام 2009 إلى الأزمة المالية التي أدت إلى انخفاض السيولة وتراجع قيمة الأصول، مما دفعت الشركات إلى إلغاء خطط الاستثمار في الدول الأجنبية. ويصل إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر حول العالم حالياً إلى 20.5 تريليون دولار وهو ما يمثل 29% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

ويشير التقرير إلى بعض الاتجاهات الهامة للاستثمارات الأجنبية حول العالم، وخاصة أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية التي بلغت مستويات مرتفعة، واستقبلت الدول النامية 51% من إجمالي التدفقات

¹CNUCED, Rapport d'investissement dans le Monde , 2012, p.12.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الاستثمارية خلال عام 2011 مقارنة مع 33% في عام 2006 (هذه البيانات تضم بعض دول الاتحاد السوفيتي السابق والتي تعتبرها الأونكتاد "دول في المرحلة الانتقالية" ضمن مجموعة الدول النامية).

وعلى النقيض من الدول النامية، استمرت التدفقات الاستثمارية إلى الدول المتقدمة أدنى بمعدل 40% عن ذروتها السابقة رغم أنها ارتفعت بنسبة 21% مقارنة مع عام 2010. وبالنسبة لمصدر الاستثمار الأجنبي المباشر، استمرت الدول المتقدمة في وضعها كمصدر لأغلب التدفقات الاستثمارية حول العالم. غير أن حصة الاستثمار الأجنبي المباشر القادم من الدول النامية واصل الارتفاع، الذي بلغت نسبته 27% من إجمالي التدفقات مقارنة مع 17% في عام 2007.

وحسب آخر الإحصائيات الواردة في تقرير الاستثمار العالمي لعام 2016، تشير إلى ارتفاع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الاقتصاديات النامية إلى نحو 765 مليار دولار في عام 2015، أي ارتفاع بنسبة 9% مقارنة بعام 2014. لتحصل على ما يقارب 465 مليار دولار، أي أكثر من ثلثي إجمالي التدفقات إلى البلدان النامية.¹ ويرجع ذلك بالأساس إلى نمو التدفقات باتجاه الدول النامية الآسيوية بارتفاعها بنسبة 16% خاصة دول جنوب وشرق آسيا التي لا تزال تحظى بأعلى حصة، مقابل تراجع التدفقات في كل من أفريقيا تمثل 54 مليار دولار، أي ما يدل انخفاضها بنسبة 7% عن عام 2014.²

كما أن انخفاض أسعار المواد الأولية تحد من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول التي تعتمد على الموارد الطبيعية، وتبقى حجم التدفقات متواضعة إلى أفريقيا نتيجة التدابير المعتمدة في تحرير وخصوصية المؤسسات العامة، أيضا أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي. وفي المقابل تمكنت الدول المتقدمة من استقطاب 962 مليار دولار بزيادة بلغت نسبتها 55% في 2015 مقابل 41% في 2014، خاصة في أوروبا والولايات المتحدة. كما تسجل الدول الانتقالية تراجع في التدفقات الأجنبية من 85% في 2013 إلى 35% في 2015 والجدول التالي يوضح ذلك :

¹ CNUCED, « Rapport sur l'investissement dans le monde : Repères et vue d'ensemble. Réformer la gouvernance de l'investissement international », Nations Unies, New York et Genève, 2015, p.05.

² CNUCED, « Rapport sur l'investissement dans le monde : Nationalité des investisseurs : Enjeux et politiques. repères et vue d'ensemble ». Nations Unies, New York et Genève, 2016, p. 17.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الجدول 2.1 : تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة في العالم وفي الدول النامية

الوحدة : مليار دولار

التدفقات الصادرة			التدفقات الواردة			المنطقة
2015	2014	2013	2015	2014	2013	
1 065	801	826	962	522	680	الدول المتقدمة
576	311	320	504	306	323	أوروبا
367	372	363	429	165	283	أمريكا الشمالية
378	446	409	765	698	662	الدول النامية
11	15	16	54	58	52	إفريقيا
332	398	359	541	468	431	آسيا
33	31	32	168	170	176	أمريكا اللاتينية و الكاريبي
31	72	76	35	56	85	الدول الانتقالية
1 474	1 318	1 311	1 762	1 277	1 427	العالم

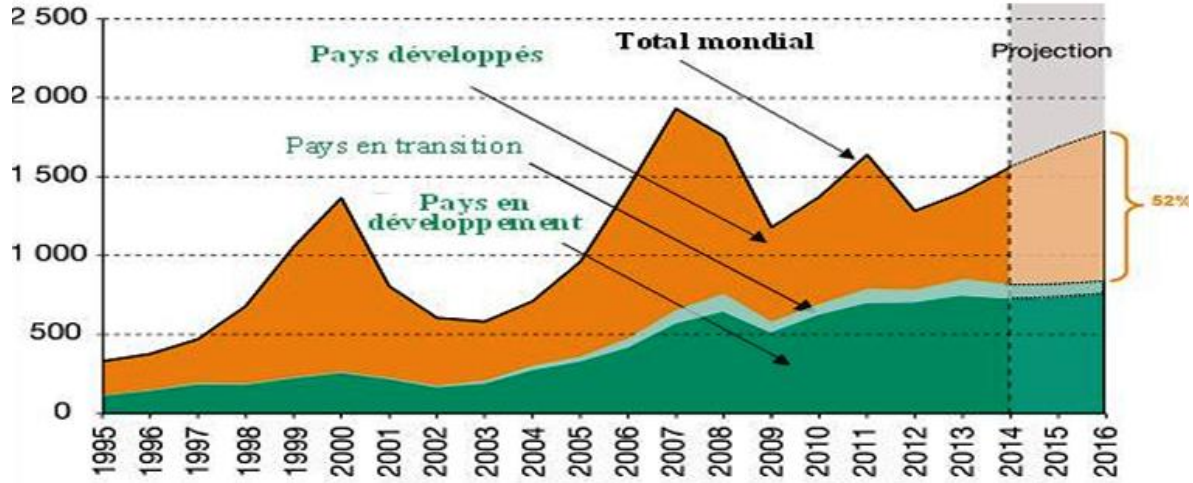
المصدر : تقرير الأونكتاد، الاستثمار في العالم، 2016، ص 28.

وقد يتمخض النمو المتوقع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المتقدمة إلى عودة التوزيع الإقليمي لهذه التدفقات إلى " النمط التقليدي " المتمثل في ارتفاع حصة البلدان المتقدمة من التدفقات العالمية الوافدة (الشكل 3.1). غير أن مستوى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية سيظل مرتفعا في السنوات القادمة.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الشكل 3.1 : الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، على المستوى العالمي و المناطق الجغرافية

(1995-2013) وتوقعات الفترة 2014-2016.



المصدر: تقرير الأونكتاد، الاستثمار في العالم، 2014، ص 18.

ويتضح من (الشكل 3.1). أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاديات المتقدمة استأنفت انتعاشها بعد انحدارها الحاد في 2012، ولا تزال حصتها من مجموع التدفقات العالمية تقف عند مستوى متدني تاريخيا 39%، ولا تزال دون الذروة التي بلغت في 2007 بنسبة 57%. وبذلك احتفظت البلدان النامية بصدارتها على البلدان المتقدمة بامش يتجاوز 200 مليار دولار للعام الثاني على التوالي.

وبناء على ما ذكرناه يمكن الوقوف على أبرز اتجاهات الاستثمار في العالم خلال 2014 كالتالي:¹

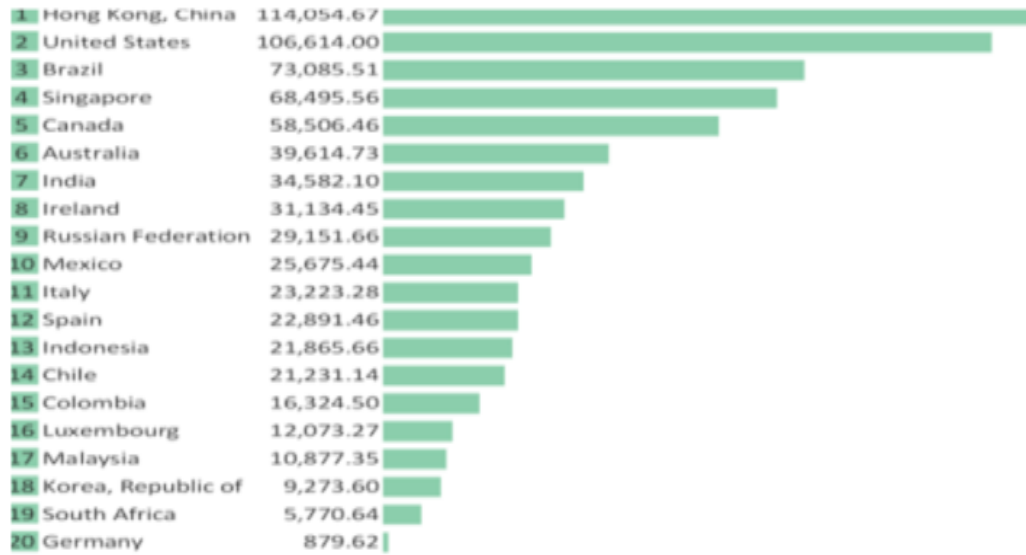
- أصبحت الصين أكبر مستفيد من التدفقات الرأسمالية الأجنبية المباشرة في عام 2014، تليها منطقة هونكغ كونغ التابعة لجمهورية الصين الشعبية ثم الولايات المتحدة الأمريكية،
- شهدت الشركات المتعددة الجنسيات التابعة للإقتصاديات النامية أعلى مستوى لتدفقاتها الرأسمالية، بما يقارب من نصف تريليون دولار، كما تحسنت مؤشرات الإنتاج الدولي والمبيعات الخارجية الإجمالية لها في عام 2014، مما ساهم في توليد قيمة مضافة لتلك الشركات بنحو 7.9 تريليون دولار وتوفير 4 ملايين فرصة عمل إضافية ليصل الإجمالي إلى 75 مليون عامل،

¹ تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار"، 2015، ص 72.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

- وقد حلت 5 دول نامية هي : الصين، هونغ كونغ، البرازيل، الهند وسنغافورة ضمن الدول العشر الأكثر استقطابا للتدفقات الاستثمارية العالمية.
- انتعاش في عمليات الاندماج والتملك التي سجلت أعلى عدد من الصفقات الكبيرة والتي بلغ عددها 223 صفقة عام 2014 مقارنة مع 168 صفقة عام 2013.
- ظهور 9 دول من مجموعة الدول النامية أو الاقتصاديات الإنتقالية هي : (شيلي، الصين، هونغ كونغ، تايوان، الكويت، ماليزيا، كوريا الجنوبية، روسيا وسنغافورة) ضمن قائمة أكبر 20 دولة مصدرة لرؤوس الأموال في العالم لعام 2014 (الشكل 4.1).
- تعتبر الشركات التابعة للدول النامية عموما والشركات الآسيوية على وجه الخصوص حاليا أكثر الشركات استثمارا في الخارج من أي منطقة أخرى.
- ارتفع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر بين الاقتصاديات النامية بنسبة تزيد عن 70% من 1.7 تريليون دولار في عام 2009 إلى 2.9 تريليون دولار في عام 2013.

الشكل 4.1 : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة: أهم 20 اقتصادا مضيفا في 2014.



المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على بيانات مؤشرات التنمية العالمية، 2016.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

يتبين من خلال الشكل أن البلدان النامية والانتقالية تشكل في الوقت الحاضر نصف البلدان العشرين الأعلى نصيباً من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث انتقلت البرازيل إلى المرتبة الثالثة، فيما سجلت الصين أعلى مستوى لها من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة وحافظت على موقعها كثاني أكبر متلقي لهذه الاستثمارات في العالم.

المبحث الثاني : المقاربات النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر

إن تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على التخصص والتكامل في الاقتصاد العالمي يبقى راسخاً، كما أن تطور الاستثمار الأجنبي المباشر فرض التحلي عن النظرية الليبرالية الكلاسيكية للتخصص الدولي القائمة على ثبات عوامل الإنتاج (رأس المال، العمل والتكنولوجيا) واتخاذ مسار جديد قائم على افتراضات الجاذبية الاقتصادية. ونتيجة لذلك، فإن إطار الاقتصاد الدولي يميل إلى التحدي لتبني نظريات الاقتصادي العالمي.

إلى جانب ذلك، سنتطرق في التحليل النظري للاستثمار الأجنبي المباشر إلى مختلف مجالات النظرية الاقتصادية: مجالات الاقتصاد الدولي والاقتصاد الجغرافي، باعتبار " أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل تدفقات لرأس المال الإنتاجي المتحرك والموزع بشكل غير متساوي عبر العالم". وأيضاً مجالات اقتصاد المؤسسة والاقتصاد الصناعي، ذلك " أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل الخيارات التنظيمية والإستراتيجية للشركات المتعددة الجنسيات".

كما أن تنوع النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر هو نتيجة مجموعة من القضايا التي تعكس مختلف اهتمامات النظرية الاقتصادية منها: لماذا تقرر الشركات التدويل؟، ماهي الخصائص المميزة للشركات المتعددة الجنسيات التي تشجعها على تنفيذ مشاريعها خارج بلدها الأصلي؟، على أي أساس تختار الشركات بلد معين لتنفيذ مشاريعها أو فتح فروع أو الاستحواذ على الشركات المحلية؟، ماهي الخصائص التي تميز البلد المضيف وتجعله جاذباً للاستثمار الأجنبي المباشر؟. وللإجابة على هذه الأسئلة سنتطرق إلى عرض وتحليل مختلف المقاربات النظرية المفسرة للاستثمار الأجنبي، مروراً بالنظرية التقليدية للتجارة الدولية إلى النظرية الحديثة للتنظيم الصناعي.

1. نظريات التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر (مقاربة الاقتصاد الكلي)

1. النظريات الكلاسيكية

لقد استندت المقاربات الأولية لشرح الاستثمار الأجنبي المباشر على النظريات الكلاسيكية للتجارة الدولية. مع افتراض كمال السوق وأن اختلاف هبات عوامل الإنتاج في العمل ورأس المال هو المحرك الرئيسي لقيام التجارة الدولية، سواء في التجارة أو الاستثمار.

1.1. نظرية الميزة النسبية L'Avantage Comparatif

تقوم نظرية الميزة النسبية للمفكر الاقتصادي D. RICARDO, 1817 في شرح التجارة الدولية على أساس فوارق عوامل الإنتاج ما بين الدول. ويوضح ذلك في إطار المنافسة الكاملة "Concurrence parfaite". أي أن البلد يصدر السلع التي تتمتع بميزة نسبية من حيث تكاليف الإنتاج، ويستورد السلع التي ينتجها بكميات أقل وتكاليف أكبر. وهكذا تنشأ المزايا النسبية على مستوى إنتاجية العمل بين مختلف البلدان، وبالتالي تشكل مصدر التطوير التبادلات الدولية.

كما تفترض عدم إمكانية انتقال عناصر الإنتاج التي تنحصر من دولة إلى أخرى وإمكانية حدوث ذلك داخل الدولة الواحدة. وفي المقابل، نجد أن هذه النظرية لا تأخذ في الاعتبار الخصائص التي تؤمنها الشركات لهذه الاستثمارات كالميزة الاحتكارية، وبالتالي فقد أهمل الكلاسيكيون ظاهرة الاستثمارات الأجنبية والدور التي تقوم به الشركات متعددة الجنسيات في هذا المجال كالتبادل التجاري ما بين الشركات (Intra-firme).

2.1. نظرية هبات عوامل الإنتاج

تعتبر نظرية HECKSHER-OHLIN, 1933 امتداداً لنظرية الميزة النسبية "ريكاردو" مع الفرق الوحيد بإدماج عاملين من الإنتاج، العمالة ورأس المال. ويقدم النموذج في إطار الافتراضات التالية :

- انعدام تكلفة النقل والحواجز التجارية؛
- المنافسة الكاملة في السوق،
- التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج،

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

- وجود نفس الإنتاج والتكنولوجيا في مختلف البلدان؛
- إمكانية انتقال عوامل الإنتاج داخل البلد والعكس في الحاج،
- توازن التبادل التجاري بين البلدين.

وتقوم نظرية HECKSHER-OHLIN في تفسير التبادل التجاري على أن اختلاف الموارد بين دول العالم هو السبب الرئيسي في قيام الميزات النسبية القائمة على هبات موارد الإنتاج، وكان OHLIN أول من قدم شرحا لحركة رؤوس الأموال بين الدول، ويبيّن أن أهم عامل محرك لرأس المال الدولي هو معدل الفائدة.¹ ومع افتراض وجود سوق المنافسة الكاملة فان رأس المال سينتقل بكل حرية بين أسواق المال العالمية، حيث أن معدل العائد في سعر الفائدة سيختلف بطبيعة الحال من بلد إلى آخر. فالنظرية الكلاسيكية الجديدة ل هيكشر و أولين، لم تميز ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر والغير المباشر، ولم تنجح في تفسير ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وقد ساهم نموذج HECKSHER-OHLIN الخاص بالتجارة الدولية* في بناء قاعدة للتحليل الأولية للاستثمارات الدولية، و تلخص مساهمة هذا النموذج في كون أن الدول تتبادل المنتجات بناء على مزاياها النسبية المتعلقة بمخصصات عوامل الإنتاج فيما بينها. إذ يتخصص كل بلد في إنتاج وتصدير السلع الكثيفة استخدام عامل الإنتاج الأكثر وفرة نسبيا. ومع مرور الوقت، يؤدي التبادل الدولي إلى تعادل أثمان عوامل الإنتاج بين كل بلد. هذا ما يفسّر انعدام وجود الاستثمار الأجنبي المباشر بالنظر إلى عدم قابلية عوامل الإنتاج الانتقال دوليا. وعلى إثر ذلك، فان الموقع الجغرافي الخاص بالشركة هو الذي يحدد مدى وجود الميزة النسبية أو عدم وجودها. كما أن الفارق في تكلفة رأس المال بين البلدان الوفيرة عنصر رأس المال والبلدان التي لها ندرة في هذا العنصر من شأنها التأثير على عائد أو ثمن هذا العنصر (رأس المال).

وتسمح النظريات المبنية على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج بتفسير حركة الاستثمارات المباشرة العمودية الهادفة إلى إدماج فرع إنتاجي من خلال مزج واستخدام مختلف عوامل الإنتاج. غير أن هذه النظرية لا تقدم جوابا

¹ هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات"، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2010، ص 91.

*تعتبر أطروحة BERTIN-OHLIN (1933) بأن التبادل الدولي للسلع يتركز على المزايا النسبية التي تخلق بين البلدان، فروقات مخصصات عوامل الإنتاج، وبالتالي تصدر السلع الكثيفة استخدام عامل الإنتاج الأكثر وفرة لديها، ثم قام PaulSAMUELSON (1948-1949) بتشكيل نموذج بين مجموعة الشروط الكافية بجعل الأطروحة HECKSHER-OHLIN منطقيا صحيحا.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

مناسبا بخصوص محددات حركات الاستثمارات المباشرة الأفقية والتي تنطوي على تدويل إنتاج السلع المماثلة في اقتصاديات ذات وفرة نسبية متقاربة في عوامل الإنتاج، وكذا في ظل توحيد الحواجز الجمركية (GUIR&GRENER,1984).

وقد تم انتقاد هذه المقاربة، من حيث الاختلاف في هبات عوامل الإنتاج بين البلدان من طرف الاقتصادي ARROW & al , 1961، اللذين أكدوا أن نموذج HOS قد فشل في تفسير التجارة الدولية، مما يقسّر الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما ينتقد CASSON, 1990 شرح الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الاعتماد على النموذج النيوكلاسيكي لنموذج HOS، الذي لا يشمل على تكاليف المعاملات، وبالتالي لا يسمح بتمييز الاستثمار المباشر عن الأنواع الأخرى من الاستثمارات.

فقد سمحت النظريات التقليدية للتبادل الدولي في سنوات الخمسينات بتقديم العديد من المراجعات الميدانية على غرار تناقض الاقتصادي LEONTIEFF الذي توصل من خلال اختبار لمعطيات التجارة الأمريكية سنة 1947 أن بدائل الواردات كانت سلع كثيفة رأس المال، في حين أنه افترض أن الولايات المتحدة الأمريكية بلد وفير رأس المال، ومن ثم يفترض أن تكون صادراته وفيرة رأس المال وليس العكس. هذا ما يظهر تناقض ما توقعته نظرية أو نموذج HECKSHER-OHLIN & SAMUELSON، وقد بينت الدراسات التي أجريت على اقتصاديات أخرى صحة نموذج Hos أحيانا، وعدم صحة النموذج أحيانا أخرى¹ LASSUDRIE- DUCHENE MUCCHIELLI , 1979

أما فيما يتعلق بسوق عوامل الإنتاج وفق نظرية (Hos)، أي كل بلد يتخصص في السلع الكثيفة استخدام عنصر الإنتاج والأكثر وفرة. وعند انتقال البلد من وضع الاكتفاء (عدم وجود تجارة دولية) إلى وضع اقتصاد منفتح (التصدير والاستيراد)، فإن أثمان عناصر الإنتاج المستعملة بكثافة في إنتاج السلع المصدرة تؤول إلى الارتفاع. في حين تنخفض أثمان عناصر الإنتاج الأخرى وفقا لما يسمى بتعادل أثمان عناصر الإنتاج.

كما أن الأساليب العملية الجديدة وأساليب التكنولوجيا الحديثة قد حاولت هي بدورها إعطاء صبغة أكثر وضوحا للتحليل السابقة. ذلك مع إدراج البعد الديناميكي في تحديد المزايا النسبية، وإلى جانب هذا

¹LASSUDRIE -DUCHENE B. et MUCCHIELLI J.L., « Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international », Revue économique, MAI ,1979, pp. 442-484.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

التحليل تم إضافة عوامل إنتاج أخرى مثل رأس المال البشري وتأهيل العمال¹ التي أصبحت تشكل إحدى القواعد الأساسية للميزة النسبية.

كما جاءت مساهمة LINDER, 1961² في تفسير أسباب التبادل التجاري وأنماطه في العالم، حيث يرى أن التجارة الدولية ترتبط بالمزايا النسبية، ولكن مصدر هذه المزايا لا يكمن في الاختلاف بين هبات عوامل الإنتاج هناك اعتبارات أخرى. لذلك قام "LINDER" بإدراج عامل الطلب كعنصر بالغ الأهمية في تفسير التبادلات الدولية للسلع المصنوعة، فالبلد لا يمكنه أن يصنع سلعا إلا إذا كان عليها الطلب في السوق الداخلي، في حين تكون البلدان الأخرى التي لها نفس المستوى وهيكل الطلب من البلدان الوحيدة القادرة على الاستيراد من البلد الأول.

إن هذا النموذج لا يفسر فقط الأسباب الكامنة وراء التبادل وإنما يفسر أيضا الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يتم بين البلدان المصنعة التي تتشابه من حيث هيكل طلبها ويكون التبادل جد ضئيل بين الدولة المصنعة والغير المصنعة. وأيضا فان كل عناصر المنافسة الاحتكارية تكون ممزوجة في نظرية التبادل. كما أن التقنيات الأفضل للإنتاج واقتصاديات السلمية هي أيضا مصدر الميزة النسبية.

وفي هذا الصدد، أوضح WOOD, 1994³ أهمية اليد العاملة المؤهلة في تجارة السلع المصنعة بين دول الشمال (الدول المتقدمة) ودول الجنوب (الدول النامية). فحسب WOOD فإن انتقادات نموذج Hos كان مبالغ فيه، حيث بين أن نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج تقدم وصفا صحيحا لهيكل التجارة الدولية كون أن كل من دول الشمال ودول الجنوب يتمتعان بعوامل إنتاج مختلفة.

ومن جانب آخر، تعتبر النظريات الخاصة بالتجارة الدولية ماهية إلا نظرية التوازن العام للمبادلات الدولية الخاصة بالسلع والخدمات (توازن ساكن مع فرضية تجانس وتشابه السلع المنتجة في مختلف البلدان وذلك نتيجة تجانس عوامل إنتاجها تقريبا على المستوى الدولي)، أين يتم تجاهل كل من التغيرات التكنولوجية، فالشركات تنتج

¹BOUALAM Fatima, op.cit, 2010, pp. 38, 39.

²BOUALAM Fatima « L'investissement direct à l'étranger, le Cas de l'Algérie », Thèse de Doctorat, Université de Montpellier I, 2010, pp. 36-37.

³WOOD A, « GIVE HECKSHER - OHLIN a chance ! Welt » Wirtschatliches Archive, vol 130, 1994, pp. 20,49.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الابتكارات كرد فعل اتجاه فرص تحقيق الربح لإشباع السوق المحلي ومن ثم توسع المؤسسات مع إمكانية تحقيق الربح عن طريق الدخول إلى الأسواق الخارجية.¹

II. النظريات الحديثة

استندت النظريات الكلاسيكية لتفسير التخصص والتبادل الدولي على مجموعة من الافتراضات من أبرزها انعدام اقتصاديات الحجم، لكن ماذا يحدث للإنتاج والتبادل في ظل وجود اقتصاديات الحجم وزيادة العائد، ذلك في إطار المنافسة الاحتكارية والمنافسة غير الكاملة.

1.1. نظرية اقتصاديات الحجم Les économies d'échelle

قام "ألفريد مارشال" بتطوير المقاربة الكلاسيكية التي تفترض أن العوائد ثابتة، وأن التخصص الدولي لا يتحدد إلا بوجود فروق ثابتة في تكاليف الإنتاج (الميزة النسبية). حيث عمل ألفريد مارشال على جانبين متناقضين من أعمال آدم سميث و ديفيد ريكاردو :

بيّن SMITH أن إنتاجية الشركة تزداد مع تقسيم العمل، فهو "قانون زيادة العائدات" يشار إليه أيضا باقتصاديات الحجم. ومن جانبه، أكد ريكاردو، لدراسته الحالة الخاصة بالزراعة، أن أفضل الأراضي لها الأولوية في الزراعة، ولكن مع نمو السكان، يجب التخلي عن الأراضي الجديدة ذات إنتاجية أقل. ومنه فإن الطبيعة تفرض حدودا على النشاط البشري، "قانون تناقص العوائد".

وفي هذا الإطار، حاول "ألفريد مارشال" بناء نموذج نظري يطبق على مجال التطبيق العام، وبالنسبة له، فإن المؤسسة تخضع في آن واحد لهذين القانونين : فهي تسعى إلى تحسين إنتاجيتها من خلال تنظيم أفضل للعمل، ولكنها تتعارض مع حدود العالم المادي أوعمالها. عوائده تتزايد أولا ثم تنخفض في المرة الثانية، ما يشكل "قانون العوائد غير التناسبية".²

وجاءت مساهمة Alfred MARSHALL, 1879 في تطوير مفهوم اقتصاديات الحجم، فهو أول من ميّز بين اقتصاديات الحجم الداخلية والخارجية للشركة.

¹GUIR R. et CRENERM. A., « L'investissement direct et la firme multinationale » Paris, Economica, 1984, p. 33.

²Milan VUJISIC. Associate Professor of Economics and Management, « Les nouvelles théories du commerce international », p.2.

❖ اقتصاديات الحجم الداخلية Les économies d'échelle internes

تعتمد اقتصاديات الحجم الداخلية على زيادة حجم المؤسسة الذي بدوره يؤدي إلى وفورات الحجم،

الناجمة عن التنظيم الداخلي للشركة أو من وجود تكاليف ثابتة، ذلك نتيجة لعدة عوامل منها :

- تقسيم أكبر للعمل،
- انتشار التخصص،
- الاعتماد على وسائل إنتاج متطورة،
- إنتاج كميات كبيرة ومتنوعة،
- الخصم نتيجة شراء كميات كبيرة من المدخلات.¹

❖ اقتصاديات الحجم الخارجية Les économies d'échelle externes

تظهر اقتصاديات الحجم الخارجية عندما تتأثر كفاءة أي شركة إيجابيا بحجم القطاع أو البلد. وعندما تتوفر هذه الوفورات، فإن جميع الشركات في هذا القطاع، مع الاحتفاظ بنفس الحجم، ترى أن تكاليف إنتاجها تنخفض نتيجة لزيادة الإنتاج الكلي. إذ تعتمد تكلفة وحدة الإنتاج على حجم القطاع، ولكن ليس على حجم الشركة على وجه التحديد. على سبيل المثال، حيث تتركز الصناعات في موقع معين (وادي السيليكون)، مما يسمح لهم بالاستفادة من البنى التحتية الأكثر تطورا، وإمدادات أكثر ملاءمة من خدمات نشر المعرفة وتحسين المعرفة من خلال التقليد أو التعاون.

وفي هذا السياق الحديث²، هناك عدة أمثلة عن الصناعات التي تبرز من خلالها اقتصاديات الحجم الخارجية. وتشمل هذه الأمثلة صناعة أشباه الموصلات التي تتركز في وادي السيليكون الشهير في كاليفورنيا بالولايات المتحدة، وصناعة الترفيه المتركزة في هوليوود، حيث لعبت اقتصاديات الحجم الخارجية دورا رئيسيا في ظهور الهند كمصدر رئيسي لخدمات المعلومات على سبيل المثال.

¹CARBAUGH, « International Economics » 13th edition, Cengage Learning, United states of America, 2011, p.87.

²KRUGMAN, OBSTFELD, MELITZ, « International Economics Theory & Policy», 9th ed. Editions The pearson Series in Economics, 2011, p.140.

2.1. نظرية تنوع المنتجات La Différenciation des produits

في إطار المنافسة الدولية تسعى العديد من الشركات إلى إنتاج عدد محدود من الأصناف والأنواع المختلفة من نفس المنتج من أجل الاستفادة من اقتصاديات الحجم، مما يؤدي إلى انخفاض في التكلفة الحدية. فهذا التمايز في الإنتاج يدخل ضمن التبادل الدولي وساهم فيه العديد من الاقتصاديين أمثال Bernard Lassudrie- (M. Rainelli)Duchêne¹.

فقد يأخذ التمايز بجودة المنتج (كسيارة أكثر قوة وأسرع وأكثر كفاءة في استهلاك الوقود)، ما يسمى بالتنوع العمودي. وقد يشمل أيضا التمايز خصائص المنتج ذو نوعية متطابقة (التعبئة، التغليف، اللون والقرب)، هذا ما يسمى بالتنوع الأفقي.

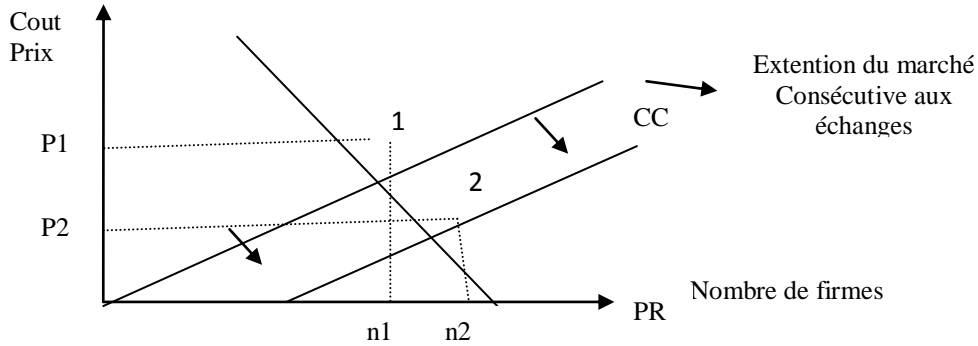
ولشرح تبادل السلع المماثلة والمتباينة، يستخدم KRUGMAN نموذج تنوع المنتجات الذي يستبعد فيه التعريف بالمنافسة الكاملة. بالتركيز على المنافسة الاحتكارية، التي تم تحديثها من قبل EDWARD Chamberlin في 1933. وعلى المدى القصير، يفترض أن كل الشركات هي في وضع احتكار على مجموعة متنوعة من المنتجات التي تم تصنيعها، مع العلم أن جميع المنتجات هي متباينة.

على سبيل المثال، "Volkswagen" لديه احتكار على "Golf" بينما "Peugeot" تحتكر 307. كلا الشركتين تتنافس في سوق السيارات، ولكن بدلا من إنتاج نفس المنتج في السوق يمكنها تطوير متغيرات أصلية من هذا المنتج. لذلك فإن كل شركة هي شركة احتكارية بمعنى أنها الشركة الوحيدة التي تنتج سلعة خاصة بها (ليست مشابهة تماما ولكنها قابلة للاستبدال).

ومع ذلك، فإن الطلب على هذه السلعة يعتمد على عدد من المنتجات المماثلة المتاحة في السوق والأسعار الواجبة على الشركات الصناعية الأخرى ("منحنى الطلب للشركة لا تتزامن مع منحنى الطلب في الصناعة؛ كل شركة تعاني من المنافسة من بدائل قريبة المصنعة من قبل شركات أخرى "Abraham-Frois). ومن جهة، كلما ارتفع عدد الشركات، زادت المنافسة بينهما وانخفض السعر في الصناعة (دالة متزايدة PR). ومن جهة أخرى، كلما ارتفع عدد الشركات، كلما انخفض الناتج لك لشركة وارتفع متوسط التكلفة (دالة متناقصة CC).

¹RAINELLI , « La nouvelle théorie du commerce international», Editions la découverte & SYROS, Paris, 1997, p.46.

الشكل 5.1 : سوق المنافسة الاحتكارية



Source : Milan VUJISIC. Professeur agrégé d'Economie et Gestion,
«Les nouvelles théories du commerce international», p.05.

وفي هذا الإطار التحليلي يوضح KRUGMAN كيف أن التجارة الدولية تخفف من حدة النزاع بين أصناف السلع وحجم الإنتاج الذي تواجهه البلدان بشكل فردي. وفي نموذج المنافسة الاحتكارية، يؤدي حجم السوق الكبير إلى انخفاض متوسط السعر ($p_2 < p_1$) وإلى مجموعة أكبر من الإنتاج ($n_2 > n_1$). في الواقع كل شركة تنتج أكثر ولها متوسط التكلفة أقل. فالنتيجة هي زيادة عدد الشركات (وبالتالي في تنوع السلع المتاحة) وانخفاض سعر السلعة لكل منتج. من خلال تطبيق هذه النتيجة على التجارة الدولية، نرى أنه يخلق سوقا عالمية أكبر من كل من الأسواق الوطنية التي تشكله. ودمج الأسواق من خلال التجارة الدولية له نفس آثار نمو السوق داخل البلد الواحد.¹ ومنه فإن كل بلدين لهما نفس عوامل الإنتاج، وتستخدم نفس التكنولوجيا مع اقتصادات الحجم الداخلي لإنتاج سلع متباينة، يؤدي ذلك إلى التبادل، وبالرغم من التشابه التام في ظروف العرض. هذا التبادل من التمايز ينتج عنه تفضيل المستهلكين من البلدين لمجموعة متنوعة. وعليه تولد انفتاح الاقتصاديات الآثار التالية:²

- زيادة عدد أصناف المنتجات المتاحة؛ هناك تأثير لترشيد الإنتاج. وستظل بعض الشركات في الإختفاء،
- استغلال اقتصاديات الحجم بشكل أفضل، مع قيام الشركات الباقية بالإنتاج لفترات أطول مما يقلل من تكلفة الإنتاج وبالتالي من السعر، أيضا زيادة التبادل مع الأجانب باستهلاك عدد أكبر من الأصناف.

¹ P. KRUGMAN et M. OBSTFELD, «Economie internationale » De Boeck, Cité par Milan VUJISIC, «Les nouvelles théories du commerce international», p.05

² B GUILLOCHON et Annie KAWECKI, « Economie internationale » Dunod, Cité par Milan VUJISIC, «Les nouvelles théories du commerce international», p.05.

2. نظرية التنظيم الصناعي (مقاربة الاقتصاد الجزئي)

في سنوات الستينات، ركزت معظم النظريات الحديثة على مبدأ عدم كمال السوق: في الاقتصاد الصناعي، يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر "كأداة أساسية لاستغلال المزايا الاحتكارية لمؤسسة ما في الخارج (على سبيل المثال، المعرفة)". وهنا كمفهوم آخر تم تطويره خلال نفس العقد، وهو نظرية دورة حياة المنتج، التي تفسر الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال الإنتاج الدولي للمنتجات الناضجة. بالإضافة إلى ذلك هناك مقاربات أخرى تقدم الاستثمار الأجنبي المباشر كنتيجة للسلوك الاستراتيجي أو رغبة الشركة في تنويع المخاطر.

ومن أهم هذه المساهمات نجد نظرية الميزة الاحتكارية HYMER, 1960، نظرية دورة حياة المنتج 1966 VERNON، ونظرية تنوع المنتجات Caves, 1971-1974 وفي بداية السبعينات، ظهرت محاولات أكثر فعالية في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر كنموذج (OLI).

1.2. نظرية الميزة الاحتكارية

تسمى بنظرية Oligopoly theory أو نظرية احتكار القلة التي جاء بها الاقتصادي الكندي HYMER¹ في سنة 1960، وهو أول من فرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر القائم على ميزة الملكية والأشكال الأخرى من التدفقات المالية. ويفترض HYMER أن تموقع الشركات في الخارج يكون له سلبات مقارنة بالشركات المحلية فيما يخص تكاليف الإنتاج التي تنتج عن عوامل متعددة منها:

- حاجز اللغة والثقافة،
- الممارسات القانونية واختلاف أذواق المستهلكين،
- تكاليف الفروع الإنتاجية.

وبالتالي تفترض هذه النظرية أن الاستثمار يكون أكثر مردودية إذا كانت الشركة تملك ميزة خاصة تميزها عن المنافسين المحليين وتمكنها من احتكار السوق مثل، الميزة التكنولوجية أو التنظيمية وقادرة على تسويقها إلى المناطق المختلفة. كما يشير HYMER في نظريته بأن الشركة هي وسيلة مؤسسية تحل محل السوق لما له من عيوب.

¹ HYMER S., « La grande corporation multinationale », Revue économique, problèmes financiers internationaux, vol 19, n° 6 Novembre, 1968.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

ويقوم KINDELBERGER بشرح خيار الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من التصدير إلى الأسواق الخارجية من خلال تكاليف النقل الإضافية لدخول السوق الأجنبية. ويضيف أن وجود عوامل الإنتاج بتكاليف أقل في البلد المضيف هو محدد أساسي لاختيار الاستراتيجي للاستثمار الأجنبي المباشر.

لذا نجد أن نظرية الميزة الاحتكارية HYMER، تتفق مع نظرية (1969) KINDELBERGER على أن عدم كمال السوق هو شرط لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن بين أشكال عيوب السوق نجد أربعة أشكال¹ :

- عيوب في أسواق المنتجات (تنوع المنتجات - تقنيات خاصة بالتسويق)،
- عيوب في أسواق عوامل الإنتاج (صعوبة الوصول إلى أسواق رأس المال، احتجاز التكنولوجيا وطرق التسيير)،
- إمكانية استغلال اقتصاديات الحجم (الداخلية أو الخارجية)،
- تدخل السياسات الحكومية.

ومنه توفر على الأقل شكل من بين أشكال عدم كمال السوق يسمح للشركة امتلاك ميزة احتكارية حيث يفضل HYMER ميزة الابتكار (Innovation) أو ما تسمى بالميزة التكنولوجية وهذا راجع لتجربة الشركات الأمريكية. وقد توصل آخرون إلى تطوير نموذج HYMER-KINDLEBERGER، منهم BUCKLEY et CASSON 1976، 1985، DUNNING 1988، DUNNING et RUGMAN 1985، بانتقادهم استنتاج لعدم أخذ في الاعتبار العيوب الهيكلية، وعيوب التكلفة (CASSON 1987).

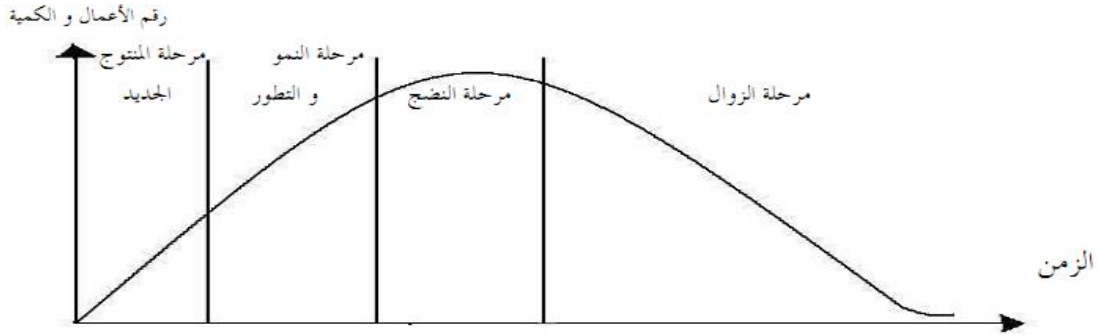
وجاءت مساهمة CAVES (1971) في تطوير مقارنة HYMER حول اختيار توطين الشركات المتعددة الجنسيات على المستويين، الأفقي والعمودي. إذ اختارت الشركة الاختراق الأفقي، فمن الضروري أن التمايز الإنتاجي هو ميزتها الخاصة. ويتم مباشرة الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي في إطار مواجهة عدم اليقين بشأن الأسواق الأجنبية والتغيرات السياسية أو التجارية المحتملة للاتجاه الحمائي في البلد المضيف.

¹TERSEN et BRICOUT, « L'investissement international », ARMAND COLIN, Paris, 1996, p. 60.

2.2. نظرية دورة حياة المنتج Cycle de produit

إن التفسير الديناميكي لنشأة الاستثمار الأجنبي المباشر تم توضيحه من خلال نموذج دورة حياة المنتج (Vernon, 1966)، تتأسس بشكل رئيسي على نظريات الفجوة التكنولوجية للتجارة الدولية. ذلك أن الاختلافات التكنولوجية بين الدول تلعب دورا هاما في قيام كل من التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر. حيث افترض فيرنون أن الميزة النسبية التي تتمتع بها إحدى الدول في إنتاج منتجات معينة يمكن أن تنتقل من دولة لأخرى بمضي الزمن. ذلك نظرا لأن هذه المنتجات تمر بدورة حياة¹ وتنقسم بدورها إلى أربعة مراحل موضحة في الشكل الآتي :

الشكل 6.1 : دورة حياة المنتج



Source : PHILIPS Beaux: relation international, Edition Dalloz, Paris, 1979, p.66.

•مرحلة الإنتاج الجديد

يتم في هذه المرحلة اختراع المنتج الجديد وإنتاجه وبيعه في الدولة المبتكرة الولايات المتحدة الأمريكية، وهي دول متقدمة تتوفر على مجموعة من الموارد المالية والتنظيمية اللازمة لإجراء البحوث. وتتميز هذه المرحلة بارتفاع جانب العرض من اختراع وابتكار منتجات جديدة وهذا ناتج عن زيادة الطلب من أصحاب الدخول المرتفعة والأذواق العالية وبالتالي قدرة السوق على استيعاب المنتج في الدولة الأم.

¹VERNON R, «International Trade in The Product Cycle», Quarterly Journal Of Economics, n°80 1966, p.190-207.

• مرحلة النمو

في هذه المرحلة يتم تصدير المنتج إلى دولة متقدمة أخرى وذات ظروف طلب متساهمة لتلبية الطلب الأجنبي المتزايد على المنتج الذي دخل مرحلة التوسع. كما تتميز هذه المرحلة بارتفاع تكاليف الإنتاج وتوفر يد عاملة جد ماهرة، مما يؤدي إلى ارتفاع سعر المنتج.

• مرحلة المنتج الناضج

تتميز هذه المرحلة بازدياد حدة المنافسة بين الشركات الأمريكية والأوروبية حيث استطاعت هذه الأخيرة بتصنيع منتوجات شبيهة قادرة على المنافسة وبتكاليف رخيصة نسبيا منافسة للمنتوجات الأمريكية، مما يشجع المستهلكين الإقبال عليها في حالة ارتفاع سعر المنتج الناضج. كما تميزت هذه المرحلة بقلّة الطرق الفنية التجريبية مع زيادة درجة نمطية المنتج، نقص الاستخدام المكثف للأيدي العاملة الماهرة وإجراء البحوث العلمية مع زيادة الاستخدام العمل الغير الماهر ورأس المال المادي. وتلعب دورا هاما كمحددات لاختلاف المزايا النسبية بين الدول.

ومنه يمكن التغلب على اختلاف التكاليف بين البلد الأم والبلد المضيف من خلال اقتصاديات الحجم والأيدي العاملة الرخيصة الموجودة في البلد المضيف. وخير مثال على ذلك ما قامت به صناعة السيارات الأمريكية كشركتي فورد وجنرال موتور من إقامة وحدات إنتاجية فرعية لها في أوروبا الغربية، وبعد سنوات أنشأت هذه الوحدات الفرعية فروعها لها في الدول النامية للاستفادة من نفقات الإنتاج المنخفضة للحفاظ على أسواقها الحالية أو اكتساب أسواق جديدة.

• مرحلة المنتج النمطي

تتميز هذه المرحلة بانتشار التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج وسهولة الحصول عليها حيث يصبح المنتج نمطي، مما يؤدي بالشركات المبتكرة إلى القيام بالاستثمار والتموقع في الدول النامية الأقل تكلفة وذلك باستغلال مزايا البلد المضيف وإعادة التصدير إلى البلد الأم وإلى الدول المتقدمة الأخرى للمحافظة على حصتها في السوق.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

وجاءت مساهمة KRUGMAN, 1979¹ بطرح نموذج خاص بتطوير نظريات التفوق التكنولوجي، حيث يفترض في هذا النموذج أن البلد المبتكر للمنتجات والتقنيات الجديدة يستفيد من المزايا الاحتكارية، كما تتجه صادراته نحو الارتفاع طالما استمرت الفترة بين ابتكاره وتقليد هذا الابتكار من طرف بلد آخر. وبدوره قام بصياغة هذه البديهيّات، مقسما بذلك البلدان إلى جهتين:

دول الشمال التي تضم الدول الصناعية ودول الجنوب التي تشمل الدول النامية، فعلى عكس بلدان الجنوب تقوم بلدان الشمال بالابتكار، وهو ما يسمح بإعطاء منتجات جديدة مصنوعة محليا في الشمال، وبعد وقت معين يتم هذا التصنيع في بلدان الجنوب التي تقوم صناعتها على التقليد.

ويؤيد KRUGMAN، كيف تستطيع الصناعات الجديدة البروز بشكل مستمر قصد الحفاظ على مستوى دخل منطقة الشمال على اعتبار هذه الصناعات، وبعد مرور الوقت تؤول نحو الاختفاء وذلك بسبب التنافس مع بلدان الجنوب ذات الأجور المنخفضة. ولا يمكن أن يستمر الاحتكار التكنولوجي لبلدان الشمال إلا عن طريق الابتكارات الجديدة. كما أن الإبداع يعد مرتبطا سواء بسلوك الشركات أو سلوك البلدان، حيث لم تعد الشركات تعتبر بالضرورة مكانا لتلاقي عوامل الإنتاج فالجانب الجزئي للتبادل الدولي بإمكانه دمج الاستثمار الأجنبي المباشر في مساره.

✓ دراسة KOJIMA

خلال سنوات السبعينات، ازدادت تدفقات الاستثمارات اليابانية إلى الخارج مما أدى ببعض الاقتصاديين إلى تقديم إطار نظري مفسر للنموذج الياباني القائم على المزايا التنافسية للشركات الأمريكية ودورة حياة المنتج، حيث أن معظم الاستثمارات اليابانية تتم من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة تتركز أكثر في القطاعات كثيفة العمالة المتواجدة في الدول النامية. وقام KOJIMA عام 1978، بتطوير نهج الاقتصاد الكلي الذي يعتمد على الميزة النسبية للدول، إذ بينت هذه الدراسة أن الاستثمار الياباني يبحث عن استغلال المزايا النسبية المحلية من خلال نقل التكنولوجيا والمعرفة وتحسين إنتاج البلد المضيف وإعادة تصدير هذا الأخير إلى البلد المستثمر (البلد الأصلي)، وبالتالي تحسين الميزان التجاري للبلد المضيف.

¹KRUGMAN. P, « A model Of Innovation Technology Transfer and the World Distribution Of Income », Journal Of Political Economy, 1979, pp. 253,266.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

أما فيما يخص أطروحة OZAWA & KOJIMA, 1984 فهي تركز على الاقتصاد الجزئي وتعظيم أرباح الشركة. تتمركز الشركات متعددة الجنسيات اليابانية حاليا في أمريكا وأوروبا وفي الدول النامية للتحكم أكثر في التكاليف ولتحقيق التنافسية على مستوى السوق العالمية.¹

3.2. نظرية تدويل الإنتاج Internationalisation

تعتبر نظرية تدويل الإنتاج نظرية عامة للاستثمار الأجنبي، ومن أهم رواد هذه النظرية نجد BUCKLEY 1991 و CASSON, 1976 & LUNDGREN ; 1977 و SWEDENBORG, 1979 في 1976 ، وجاءت هذه النظرية لشرح لماذا تفضل الشركات العالمية اقتحام الأسواق الخارجية من خلال الاستثمار المباشر بدلا من استعمال ميزة الملكية بتصدير منتجاتها؟. إذ تقوم هذه النظرية على فكرة امتلاك الشركات لأصول مميّزة مثل: التكنولوجيا-الملكية الفكرية-المعلومة-تقنيات التسويق والإدارة. مما يقودها إلى تطوير أسواقها الداخلية عن طريق تدويل الإنتاج من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من اعتمادها على التصدير أو منح التراخيص.

ويقوم نموذج التدويل على مفهوم تكاليف التحويل (Transaction Costs) التي تشمل أعمال WILLIAMSON, 1975، الذي يعرف تكلفة التحويل" بالتكلفة المرتبطة بالتبادل الاقتصادي في السوق". كالتكاليف الناتجة عن عدم كمال سوق السلع وعوامل الإنتاج. وباعتبار السوق كطريقة لتخصيص الموارد مما قد ينجم عنه تكاليف التحويل، كالتكاليف الناتجة عن دراسات السوق وتكاليف البحث والتطوير. إذ تشجع تكاليف التحويل الشركات الحصول على أفضل شكل للتنظيم، حيث يميّز WILLIAMSON طريقتين بديلتين للتنسيق بين السوق والمؤسسة. وفي هذه المرحلة يتم التحكيم بين التصدير (السوق) والاستثمار الأجنبي (التدويل). وأحيانا بين السوق والمؤسسة.

وبتحليل هذه المقاربة، يتضح أنه هناك عيوب في السوق تطورت في أوائل الستينات. ولذلك من أجل تخفيض تكاليف المعاملات وتحسين أداء الإنتاج، تقرر الشركات المتعددة الجنسيات (FMN) نقل أنشطتها. ومع ذلك، فإن رؤية الاستثمار الأجنبي المباشر لا تأخذ في الاعتبار الخصائص الداخلية للتوطين. وتشير المواصفات الداخلية للتوطين إلى المعطيات الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية للبلد المضيف والتي تلعب دورا مهيما في قرار

¹ KOJIMA K. et OZAWA T « Micro- and Macro-Economic Models of Direct Foreign Investment »: Toward A Synthesis, Hitotsubashi Journal of Economics, 1984, p.25.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

التوطين واختيار البلد المضيف. وأخيرا نجد أن نظرية التنظيم الصناعي حاولت تفسير لماذا تفضل الشركات الاستثمار الأجنبي المباشر على أشكال أخرى من خدمة الأسواق الخارجية. ومع ذلك، فإنها لم توضح لماذا يتم اختيار إقليم بدلا من اختيار إقليم آخر.

3. نظرية الموقع La localisation

تتركز نظرية الموقع على التوطين الجغرافي للأنشطة الاقتصادية للشركات الأجنبية وهي تحاول الإجابة على الأسئلة التالية، أين يتموقع نشاط الشركات الأجنبية؟ لماذا؟ وكيف؟ هذا ما جاءت به أعمال KRUGMAN, 1991 في¹ "نظرية التوطين الجغرافي" La localisation géographique، التي ساهمت في تحليل أسباب تمركز الأنشطة الإنتاجية في منطقة جغرافية معينة، حيث أنه ينص على أن الشركات تفضل التموقع في الدول التي تتميز :

- باحتمالية ارتفاع الطلب،
- سهولة الدخول إلى سوق المستهلك،
- تدني تكاليف الإنتاج وقلة درجة المنافسة فيها.

وإلى جانب خصائص البلد المضيف، نجد أن تكاليف النقل واقتصاديات الحجم ودرجة انتقال عوامل الإنتاج تؤدي إلى نمو وتمركز الأنشطة الإنتاجية أو تشتتها.

وكذلك تشير دراسات MUCCHIELLI & MAYER 1999، إلى أهمية توطين الشركات المتعددة الجنسيات إلى الخارج واستخلصت أنه هناك أربعة عوامل محددة :

- طلب السوق على السلع،
- تكاليف عوامل الإنتاج،
- عدد المؤسسات المحلية والأجنبية المتواجدة والفاعلة،
- مختلف سياسات الجذب الممنوحة من طرف سلطات البلد المضيف.

¹KRUGMAN P, «Increasing Return and Economic Geography, Journal of Political Economy», vol 99, n° 31991, p.483.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

وتختار الشركات الموقع الذي يضمن لها أفضل طلب وبتكاليف إنتاج منخفضة، كما تفضل الشركات الشكل الهرمي في اختيار توقعها : اختيار البلد ومن ثم اختيار منطقة في البلدان المختارة.¹ لذلك، فإن هذه المقاربة تهدف إلى إدماج البعد المكاني في التحليل الاقتصادي.

ويشير SIMMONDS & ROBOCKS, 1983 أن قرار الاستثمار الأجنبي يرتبط بمجموعة من العوامل الخاصة بموقع الدولة المضيفة وتتمثل هذه العوامل فيما يلي :*

- العوامل الأخرى المرتبطة بالسوق : مثل حجم السوق ومدى اتساعها ونموها في الدول المضيفة،
- العوامل التسويقية : مثل درجة المنافسة، مدى توافر منافذ التوزيع ووكالات الإعلان،
- العوامل المرتبطة بالتكاليف : مثل القرب من المواد الخام، مدى توافر الأيدي العاملة، انخفاض تكلفة العمالة، مدى انخفاض تكاليف النقل والمواد الخام والسلع الوسيطة والتسهيلات الإنتاجية ضوابط التجارة الخارجية : التعريف الجمركية، نظام الحصص، القيود المفروضة على الصادرات والواردات،
- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار : مثل مدى قبول الاستثمارات الأجنبية، الاستقرار السياسي، مدى استقرار سعر الصرف، نظام الضرائب، توفر البنية الأساسية، القيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار،
- الحوافز والامتيازات التسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب،
- عوامل أخرى مثل : الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توافر الموارد الطبيعية، القيود المفروضة على تحويل الأرباح و رؤوس الأموال للخارج.

ولقد حاول كل من، PORTER ;1980، MUCCHIELLI , 1985، CAVES, 1982 بتجاوز التحليل التي كانت موجودة سابقا. وإجمالا فقد تجلت تلك المحاولات في ما طوره DUNNING, 1981² في أعماله تحت مفهوم الأسلوب الانتقائي Eclectic Approach، ثم النموذج التوفيقى Paradigme OLI.

¹ MAYER T., MUCCHIELLI J.L., « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales : une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », Economie et statistique, n° 326-327,1999, p. 6-7.

² DUNNING JH, «International Production and The Multinational Enterprise» Londres,George Allen andUnwin,1981.

4. النظرية الانتقائية للاقتصاد Approach éclectique

تعد النظرية الانتقائية للاقتصاد "DUNNING" نظرية شاملة للاستثمار الأجنبي المباشر تتميز بكونها ديناميكية وستاتيكية (DYNAMIC - STATIC) في أن واحد. إذ توفق بين مختلف المقاربات النظرية للشركات والتداعيات التجريبية من خلال اقتراح مجموعة من المزايا المختلفة التي تجمع ثلاث جهات فاعلة رئيسية هي: الدولة، قطاع النشاط، والشركة. حيث قام DUNNING بتحديد وتقسيم العوامل التي تؤثر على قرار الشركات المتعددة الجنسيات للاستثمار و الإنتاج في الخارج، وكذا أسباب نمو وتطور هذا الإنتاج. وضح DUNNING الاختيارات المتاحة أمام الشركة سواء تعلق الأمر بالترخيص، التصدير أو الاستثمار المباشر. ذلك بالإضافة إلى دراسة التطورات الديناميكية لوضع الدولة وسلوك الشركات المتعددة الجنسيات من خلال دورة الاستثمار.

وفي هذا السياق المعاصر، ركّز DUNNING على اختيار كفاءات التدويل بهدف الإجابة على الأسئلة التالية لتحقيق قرار الاستثمار الدولي (لماذا، أين، كيف) من خلال نموذج (OLI-1981-1995) الذي يعني الملكية، الموقع، الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية (Specific Advantages Ownership, Location, Internal).

وحاول DUNNING في أعماله سنة 1995 بشرح العلاقة التي تجمع السلطات الإدارية للشركة والسوق، بتبني اتفاقيات تعاون داخلية ما بين المؤسسات من أجل تجاوز معوقات عدم كمال الأسواق.¹ ولقد افترض "DUNNING" أنه لا بد من توافر ثلاثة شروط أساسية حتى يتم اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج وتمثل هذه الشروط في ما يلي : *

1-مزايا الملكية : أو المزايا الاحتكارية التي تحوزها الشركة المستثمرة في الخارج بالمقارنة بالشركات المحلية في الاقتصاد المضيف، وتمثل هذه المزايا في تملك الشركة أصولاً 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.

* أميرة حسب الله محمد، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و الغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية دراسة مقارنة تركيا - كوريا الجنوبية - مصر"،

كلية التجارة ، جامعة عين الشمس، مصر، 2005، ص 32.

¹ DUNNING J.H. , «Reappraising The Electic Paradigm in an age of Alliance Capitalism », Journal of International Businies Studies, vol 23, n° 3 ,1995.

* أميرة حسب الله محمد، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر"، مرجع سابق، ص 33.

2-مزايا الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية: يمكن للشركة الأجنبية أن تستغل مزاياها الاحتكارية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر وبحيث يكون الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية في صورة استثمار مباشر أفضل وأنفع للشركة من الاستخدام الداخلي للميزة عن طريق البيع، أو التأجير أو الترخيص. وتقوم الشركة المستثمرة بالاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية للتغلب على التدخل الحكومي، تخفيض تكلفة المعاملات، التغلب على عدم تيقن المشتري، التعويض عن غياب الأسواق المستقبلية، تجنب تكاليف تنفيذ حقوق الملكية الفكرية والتحكم في منافذ البيع.

3-مزايا الموقع : أو المزايا المكانية للدولة المضيفة والتي يجب أن تفوق شركات الدولة الأم مثل اتساع حجم السوق، بنية أساسية مناسبة، استقرار سياسي، انخفاض تكلفة العمالة ومختلف حوافز الاستثمار. ويتضح مما سبق أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لبلد ما في فترة زمنية معينة يعتمد على مزايا الملكية والاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية للشركات المستثمرة في هذه الدولة.

ويمكن أن نشير أن هذه المزايا الديناميكية قد تتغير عبر الزمن، فمزايا التوطين أو الموقع واختلافها بين الدول فيما يخص الميزة النسبية وهبات عوامل الإنتاج قد تدفع إلى الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية، وفي نفس الوقت قد يخلق الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية مزيداً من مزايا الملكية.

لقد نجح "DUNNING" في دمج ثلاثة مداخل جزئية مختلفة في نظرية واحدة فسّرت إلى حد كبير الاستثمار الأجنبي المباشر وهذا من خلال نموذج(OLI)الموضح في الجدول التالي :

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الجدول 3.1: مختلف محددات الشركات الدولية

ميزة التدويل (I) Advantage of internalisation	ميزة البلد المضيف (L) Advantage Host Country	ميزة الملكية Specific Advantage (O)
<ul style="list-style-type: none"> ● خفض تكاليف التبادل. ● حماية المعرفة الفنية. ● مراقبة الإنتاج والفرص المتاحة من المشاريع الجديدة. 	<ul style="list-style-type: none"> ● سعر وجودة المدخلات. ● تكاليف النقل والاتصال. ● نوعية البنيات القاعدية. ● الحواجز الجمركية. ● حوافز الاستثمار. ● القرب الثقافي. 	<ul style="list-style-type: none"> - التقدم التكنولوجي، الخبرات أو الكفاءة الإدارية. - اقتصاديات الحجم. - القدرة على تنويع المنتجات - الرقابة على الجودة. - سهولة الوصول إلى أسواق - عوامل الإنتاج.

Source : TERSEN Denis, Jean-Luc Bricout, «L'investissement international », ARMAND COLIN, 1996, p. 69.

5. نظرية ميزة تنافسية الأمم

قام PORTER, 1990¹ بتحليل الميزة التنافسية للأمم كمحدد للاستثمار الأجنبي المباشر. وحسب هذه النظرية، فان مصادر الميزة التنافسية تتواجد على المستوى المحلي. وتحليل اقتصاديات الدول العشر، يتم استخدام هذه النظرية بمثابة نقطة الدعم لصانعي السياسات والمتخصصين في مدى الحاجة إلى خلق سياسة صناعية. هذا ما يوضح في نموذج PORTER الذي يميز أربعة محددات :

1- القدرة على خلق "العوامل المتخصصة كالمهارات العلمية، الخبرة الفنية ومراكز البحث،

2- متطلبات العملاء وشروط السوق المحلية،

3- أداء الصناعات من المنبع إلى المصب. الترابط بين الأوجه الثلاثة يعزز توافد الاستثمارات وأخيراً،

4- شدة التنافس المحلي ما بين المؤسسات.

¹PORTER, M, «The competitive advantage of nations», DUNOD, Paris, 1990.

6. نظرية الجاذبية Approche gravitationnelle

لقد حظي نموذج الجاذبية بأهمية بالغة في أدبيات الاقتصاد الدولي، ومن أقدم رواد هذه النظرية في هذا المجال نجد Tinbergen, 1962، قام بتطبيق قانون نيوتن على تدفقات التجارة الدولية، الذي ينص على أن قوة الجذب بين أي جسمين i و j تتناسب طرديا مع حجم كل منهما و عكسيا مع مربع المسافة بينهما.

ومن الوجهة الاقتصادية، تم تطبيق نموذج الجاذبية في تحليل نظام التدفقات ذات المجال الواسع GILLON, 1997، SCHEOU, 1998، كالمهجرة، السياحة و الاستثمار الأجنبي المباشر. ذلك بصياغة محددات التدفقات التجارية لنموذج الجاذبية وفق المعادلة التالية:

$$F_{ij} = \frac{G^* Y_i^\alpha Y_j^\beta}{D_{ij}^\sigma} \quad I \neq j \dots \dots \dots (1.1)$$

$$\alpha, \beta > 0 \quad \sigma < 0$$

وتهدف هذه المعادلة إلى إيجاد العوامل التي توضح حجم التجارة بين دولتين و تتمثل هذه العوامل فيما

يلي:¹

- العوامل المرتبطة بالعرض الكلي للدولة المصدرة،
- العوامل المرتبطة بالطلب الكلي للدولة المستوردة.

تمثل هذه العوامل حجم الناتج المحلي الإجمالي للدولة المصدرة وحجم الناتج المحلي الإجمالي للدولة المستوردة. ويوضح CASSON, 1990 أن العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة لها ارتباط قوي في الأدب الاقتصادي، ويقترح أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو " تقاطع منطقي " لنظرية سوق رؤوس الأموال الدولية، نظرية الشركات ونظرية التجارة. في حين أن SINGH & JUN, 1995، TANAKA, 2006 يشير إلى أن الشركات قد تجري

¹JAMES E. ANDERSON, «The Gravity model», NBER working paper series, national bureau of Economic Research, 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA02138, Working Paper 16576, December 2010, p 2, online at : <http://WWW.nber.org/papers/W16576>.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الاستثمار الأجنبي المباشر لغرض محدد Tariff Hopping لتجنب تكاليف التجارة، ذلك من خلال اتخاذ قرار الاستثمار.

تعتمد هذه المقاربة على منهج الاقتصاد الكلي في التحليل التحريبي لنموذج الجاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية، ومن بين الدراسات التي تطرقت إلى هذا النوع من النماذج نجد :

نموذج KRUGMAN, 1980¹ وهو نموذج رائد في تبني النظريات الحديثة للتجارة الدولية، الذي يبين أن التبادل التجاري بين بلد ما وباقي العالم يتأثر إيجابا بحجم البلد وسلبا بالحواجز التجارية. ونظر الزيادة العائدات وتكاليف النقل، يتم تشجيع الشركات على تركيز إنتاجها في الأسواق القريبة. وبما أن المستهلكين لديهم رغبة التنوع، فإن كل بلد لديه مصلحة في التخصص في مجموعة معينة من السلع (من أجل الاستفادة من وفورات الحجم) واستيراد مجموعة اخرى (من أجل زيادة رفاهية المجتمع وهو ما يعني أن البلدان المماثلة نسبيا لها مصلحة في التبادل.

فعلى المستوى التحريبي، تم إبراز أهمية المسافة في التبادل التجاري ذلك أنه من الصعب تبريره نظريا. وقد طرح العديد من الاقتصاديين بعض التفسيرات التي تستند إلى العوامل التالية : (تقنيات النقل والرسوم الجمركية وطبيعة السلع المتداولة وغير ذلك) التي شهدت تغيرات عميقة على مر العقود، على الرغم من ذلك لم ينجح حقا في شرح استقرار الأس من المسافة.

نموذج THOMAS, 2013² يسعى إلى تفسير لماذا ثبت هذا الأس مع مرور الوقت من خلال نمذجة سلاسل الإنتاج العمودية. وفي هذا النموذج، تجمع الشركات بين رأس المال والعمل معا لسلع الوسيطة التي توفرها شركات المنبع. حيث يفترض أن الشركات لها طريقتان للتحايل على الحواجز التجارية الدولية. إما أن تدفع تكلفة مباشرة لإنشاء جهة اتصال في الخارج، أو التواصل مع جهات الاتصال الموجودة والسعي للتعرف على عملائها، والتي تنطوي على التفاعل المباشر والتكاليف غير المباشرة. إذ أثر التقدم التقني على تكلفة الأولية وربما حتى وتيرة

¹KRUGMAN, P «Scale Economies, Product Differentiation, and the patterns of Trade», in American Economic Review, 1980, vol. 70, n° 5.

²CHANEY, Thomas, «The Gravity Equation In International Trade : An explanation », NBER working paper, 2013, n° 19285, août.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

التفاعلات في تسهيل الانتقال والاتصال، فإن ذلك لا يقلل من الحاجة إلى التفاعل المباشر. كما أن التوزيع الجغرافي لصادرات المؤسسة يعتمد على مدى تأثير المسافة على التكلفة المباشرة والمرتبطة بإنشاء جهات الاتصال. إن التوزيع الجغرافي للموردين والعملاء لشركة معينة سيتطور مع مرور الوقت: حيث أن الشركة ستستحوذ على المزيد والمزيد من الموردين والعملاء، الموردين والعملاء تميل إلى أن تكون بعيدة على نحو متزايد. وهكذا، فإن أكبر الشركات تقوم بالاستيراد والتصدير على مسافات طويلة على نحو متزايد. وبعد ذلك سيتوقف أثر المسافة على التجارة الدولية على توزيع حجم الشركات. وبما أن الشركات الكبيرة تتبادل مسافات طويلة، فإن حجم التجارة التي يصنعها بلد ما لمنطقة نائية سيعتمد في نهاية المطاف على عدد الشركات الكبيرة المتواجدة على إقليمها. وعلى وجه الخصوص، فإذا كان توزيع حجم الشركة قريب من قانون Zipf (ثاني أكبر شركة هي ضعف أصغر من الأولى، ثالث أكبر شركة هي ثلاث مرات أصغر من الأولى، وما إلى ذلك)، ومنه فإن نموذج CHANEY يثبت أن حجم التدفقات التجارية يتناسب عكسيا مع المسافة الجغرافية.

7. النظرية المؤسسية Approche institutionnelle

تنص هذه النظرية أن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على مدى تحسين البيئة المؤسسية التي تشمل أربع مؤسسات: الحكومة (الخطر السياسي)، السوق (الخطر الاقتصادي والمالي)، مستوى التعليم (رأس المال البشري)، العامل الاجتماعي والثقافي. ومن أهم رواد هذه النظرية نجد WILHELM SSASKIA & WITTER¹ اللذين ساهموا في خلق مفهوم التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر التي تم نشرها في كتاب "Foreign Direct Investment and Its Determinants in Developing Countries". وتشير في دراستها لمحددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، أن هناك مجموعة من المتغيرات تؤثر على عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بالأخذ بعين الاعتبار المتغيرات الاقتصادية الكلية (تشمل خصائص اقتصاد البلد المضيف)، الاقتصاد الجزئي (الخاصة بالمستثمر) والمتغيرات الميزو اقتصادية (تمثل المؤسسات التي تربط المستثمر بالبلد المضيف مثل الوكالات الحكومية التي تنشر السياسات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر).

¹ WILHELM SASKIAKS. et Stanley MORGAN Dean WITTER, « Foreign Direct Investment and its Determinants in Emerging Economies », African Economic Policy paper Discussion Paper, n°9 juillet, Washington, 1998, DC.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

وأهم ما يميز هذه النظرية عن الدراسات الأخرى هو إعطاء أهمية كبرى للمتغيرات الميزو اقتصادية. ومنه نجد أن مفهوم التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بأربعة عوامل أساسية يتكون من خلالها النموذج التالي :

$$IDE = \alpha_0 + \alpha_1 G + \alpha_2 M + \alpha_3 E + \alpha_4 S$$

"Gouvernement": تشير إلى مفهوم التكيف المؤسسي الحكومي. "E: Education": تشير إلى مستوى التعليم.

"Socioculturelle": تشير إلى مفهوم التكيف للواقع الاجتماعي و الثقافي.

إن هذه العوامل المؤسسية الأربعة، تشكل ما يسمى بمفهوم التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر.

• التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر Adaptation institutionnelle

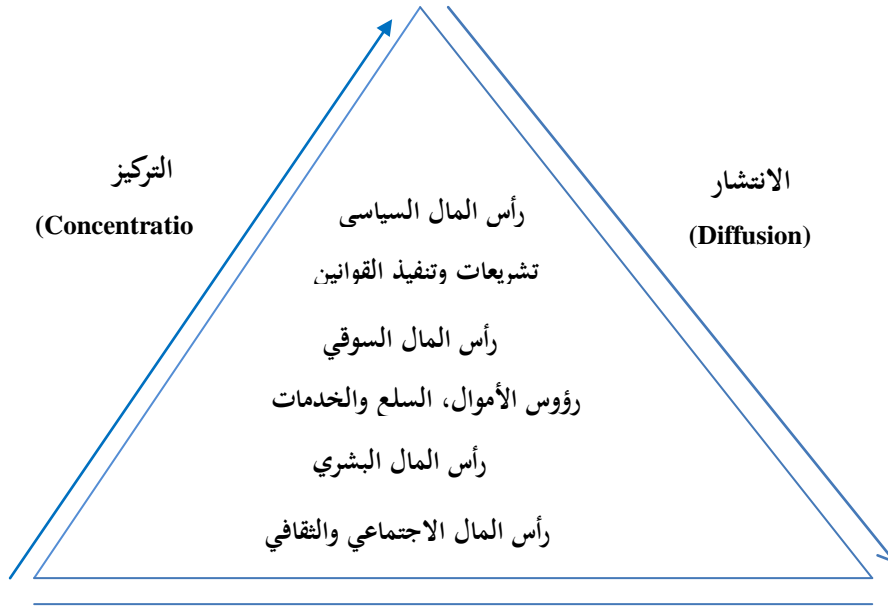
يشير التكيف مع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قدرة البلد على جذب واستيعاب والمحافظة على الاستثمار الأجنبي المباشر. ويشير التكيف المؤسسي إلى أن عملية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر هو عملية ديناميكية. ومن أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول تطوير نشاطها بدلا من حماية صناعتها المحلية والموارد الطبيعية بشكل سلمي. كما يشير التكيف على مدى يقظة ومهارة البلد في الاستجابة بسرعة للتهديدات والفرص، فالإبداع و المرونة تمكن أي بلد من المحافظة على البقاء ومواجهة منافسيها.

وبالتالي نجد أن نظرية التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر تشرح أسباب التوزيع الغير المتساوي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وغالبا ما تكون غير متناسبة مع الموارد الطبيعية للبلد.¹ ويمكن توضيح نظرية التكيف المؤسسي في الشكل التالي :

¹Kamel GHAZOUANI, « L'attraction des IDE est une question d'adaptation institutionnelle », Revue tunisienne d'économie, 2007, p 7.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الشكل 7.1 : التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر



Source : Kamel GHAZOUANI, «l'attraction des IDE est une question d'adaptation institutionnelle», Revue Tunisienne d'Economie, 2007, p.8.

نلاحظ من الشكل، أن رأس المال الاجتماعي والثقافي يأخذ الشكل القاعدي للتكيف المؤسسي باعتباره من المؤسسات الأكثر استجابة والأكثر تعقيدا. لأن عملية تحسين البيئة الاجتماعية تأخذ وقت، كما أن درجة تقبل مواطنين البلد المضيف لمختلف الأشكال الاجتماعية الثقافية والتجارية يتوقف على مستويات تعليمهم لقياس مدى اندماجهم في الاقتصاد العالمي. وبالتالي زيادة درجة التقبل تحسن قدرة البلد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وبالمقابل يشجع هذا المستثمر الأجنبي على قرار التموقع في الخارج نتيجة القرب الثقافي.

○ **رأس المال البشري** : يعتبر العنصر الرئيسي للنظام الاجتماعي والثقافي وتطوير العامل البشري. ويتوقف ذلك على تحسين النظام التعليمي والتكيف مع هذا المحيط، مما يخلق بيئة جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر لأنها تحسن القدرة على البحث وتطوير التكنولوجيا وقياس مدى تأثير نظام التعليم على مشاريع الاستثمار الأجنبي ومدى اعتمادها على العامل البشري.

○ **الأسواق** : هي مؤشر اقتصادي للتكيف مع الاستثمار الأجنبي المباشر حيث أن التعليم هو مؤشر لرأس المال البشري، إلا أن السوق يعكس رأس المال المادي والمالي كالمعدات والقروض.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

وفيما يخص التكيف مع مستوى السوق، يمكننا أن نفترض أن المنافسة المفتوحة في السوق مع الأنظمة الوقائية تجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية من الأسواق التي تخضع إلى قيود تنظيمية. حيث أن الأسواق التي تعمل جيدا تعتبر كعاملا هاما في اتخاذ قرار الاستثمار.

○ **رأس المال السياسي** : يحكم المستويات الأخرى من التكيف المؤسسي رأس المال الاجتماعي والثقافي، رأس المال البشري والأسواق. لذلك المستثمرين الأجانب يتكثرون أولا على الحكومة كمصدر رئيسي لتحديد سياسة جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، لذا نجد الحكومة في أعلى الهرم مما يعكس الدور الهام الذي يلعبه الرأس المال السياسي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

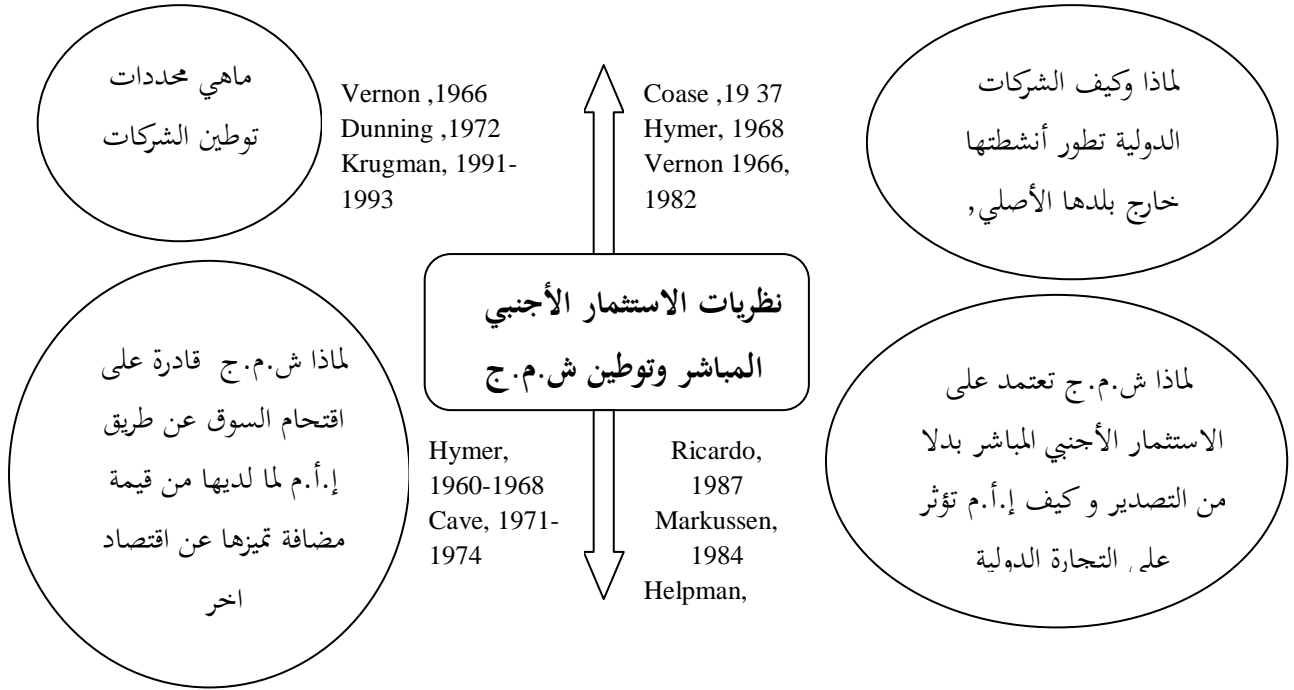
وأخيرا نجد أعمال MORISSET & NESO, 2002، التي تبين أن الإجراءات الإدارية المعقدة تثبط تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.¹

➤ وفي هذا الإطار التحليلي، يمكننا أن نجتمع بين مقارنة الاقتصاد الصناعي والمؤسسي في تحليل السياق النظري، ذلك باعتبار أن المتغيرات المؤسسية أيضا هي أكثر أهمية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، كاستقرار السياسي، رفع القيود على الاستثمار بما فيه تفعيل القوانين المحفزة للاستثمار، ومدى توفر الحرية الاقتصادية لدى البلد المضيف. كل هذه العوامل لها تأثيرا مباشرا على أداء جاذبية الدول المضيضة، كما أن تطوير البنية التحتية هو عاملا أكثر أهمية خاصة لدى الدول النامية، فكل هذه المتغيرات ستكون محل الدراسة في الجانب التطبيقي.

¹ MORISSET Jacques et NESO Olivier I, «Administrative Barriers to Foreign Investment in Developing Countries», Washington D.C. 20433, World Bank, p.21.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الشكل 8.1 : ملخص مختلف النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مختلف نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثالث: إستراتيجية توطین الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر ظهور الشركات متعددة الجنسيات أحد المظاهر الحديثة لتوطین الاستثمار الأجنبي المباشر ونموه في العالم، إذ يسعى هذا الأخير إلى بلوغ أهداف معينة، ذلك من خلال تبني عدّة استراتيجيات مع الأخذ في الاعتبار الدوافع والعوامل الشرطية التي تؤثر على قرار الاستثمار في الخارج، سواء بالنسبة للشركات الدولية أو البلد المضيف.

1. محددات توطین الاستثمار الأجنبي المباشر: رؤية مختصرة في الأدبيات النظرية والتجريبية

إن تحليل النظرية التقليدية حول محددات الاستثمار الأجنبي المباشر تسمح بشرح النقاط التالية: 1). "لماذا " تقررّ الشركة التوسع في الخارج لتقديم أنشطتها وهذا بالنظر إلى العوامل الداخلية للشركة كالتدويل، تكلفة التحويل، (BLONIGEN, 2005)، و2). "لماذا" تختار الشركة تموقع أنشطتها في بلد ما وليس في بلد آخر هذا بالنظر للعوامل الخارجية، أي مختلف عوامل جاذبية البلد. في هذا المستوى من التحليل، يمكن المزج بين معايير توطین الاستثمار الأجنبي المباشر وعوامل جاذبية البلد المضيف. وهناك إجماع عام في الأدبيات حول المحددات الخارجية في اختيار توطین الشركات المتعددة الجنسيات. KARRAY et TOUMI 2007, GLOBERMAN, SHAPIRO 1999, 2001. وينجذب الاستثمار الأجنبي المباشر عموما نحو الخصائص الاقتصادية الأساسية للبلد المضيف:

- حجم السوق ومستوى الدخل الحقيقي،
- التكلفة ومستوى مهارات القوى العاملة،
- الاستقرار الاقتصادي والسياسي،
- تحرير السياسات التجارية وتحركات سعر الصرف، السياسات الضريبية، الخ،
- نوعية المؤسسات والبنية التحتية يؤثر أيضا على قرار توطین الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة في البلدان النامية (BLONIGEN, 2005).

وفي الواقع، إن شبكات البنية التحتية المحلية (السلع العامة) تعتمد إلى حد كبير على عمل المؤسسات الوطنية. وبالإضافة إلى ذلك، فإن تدني نوعية المؤسسات اللازمة لحسن سير العمل في الأسواق (الفساد) يزيد من

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

تكاليف المعاملات في البلد المضيف. وباستخدام مختلف مؤشرات الفساد WEI,2000 يدل على أن مستوى الفساد يؤثر سلبا على الاستثمار الأجنبي المباشر. وأخيرا، الحوافز الضريبية لها تأثيرا ضعيفا على اختيارات توطين الشركات المتعددة الجنسيات BLOMSTROM KOKKO,2003. هذه المقاربات تكون مكتملة وتسمح باعتبار أن قرار التوطين هو نتيجة الجمع بين مزايا الشركة والبلد المضيف DUNNING, 1988, MUCCHIELLI, 1998. كما أن هذه المقاربات التقليدية غالبا ما تفضل مستوى جغرافي واحد، كبلد و تميل الشركات الأجنبية إلى تموقع أنشطتها في المناطق التي تحظى بمنافسة.

إن تحليل آثار التكتل تكون ذات صلة بنطاق جغرافي جيد. نظريات التوطين الجديدة، وخاصة تحليل الاقتصاد الجغرافي KRUGMAN,1991 الذي يسمح بدراسة أكثر عمقا للتوطين المكاني للشركات الأجنبية على مستوى الأقاليم الأجنبية. هذا النوع من التحليل يسمح بالإجابة على السؤال " أين " يتموقع النشاط الإنتاجي وذلك باختيار البلد. ودراسة آثار التكتل الناتجة عن إستراتيجية التوطين.

وخلافا على ذلك، فإن البحث في النظريات الحديثة حول محددات تدويل الشركات وانتقال الأنشطة هي عملية تسلسلية في شرح سلوك اختيار التوطين HEAD & al, 1995, 1999. كما أن قرار توطين الشركة الدولية يمكن وصفه كسلسلة من الاختيارات الجغرافية التي تقوم من خلاله الشركة الأجنبية باختيار البلد ومن ثم اختيار منطقة داخل هذا البلد MAYER&MUCCHIELLI , 1999، حيث تعتمد في الاختيار الجغرافي على الهيكل الهرمي.

وحسب MUCCHIELLI, 1998، فإن محددات اختيار توطين الشركات الأجنبية يمكن تصنيفها إلى أربعة

أنواع¹:

1- حجم السوق،

2- تكلفة عوامل الإنتاج،

3- عدد المؤسسات في كل موقع،

4- مختلف سياسات الجاذبية الممنوحة من طرف السلطات المحلية للبلد المضيف.

¹Pour une justification théorique et formalisée de ces déterminants, voir CROZET, MAYER, MUCCHIELLI, 2004.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

إن حجم السوق ومستوى الطلب هي في الغالب معايير اختيار البلد 1999 MAYER & MUCCHIELL لأن الشركة الدولية لها نظرة عامة عن السوق الوطني. وهذا يكون صحيحا عندما يكون البلد المضيف ذو حجم صغير. في هذه الحالة، القرب الجغرافي للبلد المستوطن يمكن أن يغطي تأثير حجم السوق. والعكس، بما أن البعد الجغرافي بين البلد الأصلي والبلد المضيف له أهمية بالغة، فإن حجم السوق يصبح معيار أكثر أهمية. في هذه الحالة، يمكن أن تلعب إمكانيات توقع السوق دورا هاما (CROZET, al,2004).

وفيما يخص تكاليف الإنتاج، تفضل الشركات الدولية التمتع حيث تتواجد عوامل الإنتاج منخفضة. والتي تعتمد أساسا على الجودة وتكلفة اليد العاملة التي تعتبر كمعيار محدد لاختيار المنطقة. ومن أجل المحددات الأولى :

✓ حجم السوق وتكاليف الإنتاج، اتجاه تأثيرها لا يشكل غموضا، بينما أثر العاملين الآخرين،

✓ عدد المؤسسات المستوطنة والسياسات الممنوحة من طرف البلد المضيف يمكن أن تلعب دور القوة

الجاذبة (**Centripetal Force**) أو قوة الطرد المركزي (**Centrifugal Force**).

وحسب نظرية التوطن¹، يزيد عدد المؤسسات من درجة المنافسة المحلية وبالتالي يخفض جاذبية الإقليم. ووجود الشركة في هذا الموقع يخلق قوات التشتت (**Dispersion Forces**). وفي المقابل، وجود العوامل الخارجية الإيجابية المرتبطة بانتشار المعرفة والتكنولوجيا، ووجود سوق عمل محلي متخصص، إنتاج السلع الوسيطة المتخصصة). تقود الشركات إلى التكتل جغرافيا. لذلك تلعب قوات التشتت وقوات التكتل دورا هاما على الصعيد الجغرافي (المنطقة)، إذ أن ظواهر التكتل لها تأثيرا على قرارات التوطن، و يفترض وجودها.

أما فيما يخص الأدبيات التجريبية حول محددات اختيار التوطن والتمييز بين المستويات الجغرافية عرفت نموا كبيرا خاصة بالنسبة للبلدان المتقدمة. هذا النوع من التحليل قد تم القيام به كحالة توطن الشركات اليابانية في أوروبا 1999, MAYER et MUCCHIELLI وفي الولايات المتحدة الأمريكية (HEAD et al,1999).

¹Pour un Survey sur la question, voir (OTTAVIANO et PUGA,1997), (HANSON,2000) ainsi que (OTTAVIANO et THISSE, 2004). Cité par ZOUHOUR KARRAY, « La localisation des entreprises étrangères en Tunisie », 2008, p. 4.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

أبضا توطين الشركات الأوروبية، الأمريكية، اليابانية بفرنسا (CROZETA, 2004) وأخيرا الشركات الفرنسية بأوربا (MUCCHIELLI, PUECH, 2003).

إن العديد من الدراسات النظرية والتجريبية تم تطبيقها على حالة الدول المتقدمة تعكس عملية التوطين الجغرافي. وحسب معلوماتنا، هناك دراسات قليلة جدا على المستوى الجغرافي موجهة لحالة البلدان النامية وخاصة دول المغرب العربي. أما الدراسات التجريبية المنحزة من قبل هذه الدول تهتم أساسا بمسألة جاذبية البلد وفي ظل هذا أهملت مسألة اختيار منطقة التوطين.

2. استراتيجيات توطين الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن إستراتيجية توطين الشركات، بما في ذلك الشركات المتعددة الجنسيات، هي موضع اهتمام متزايد منذ 1960. حيث سعى الباحثون الاقتصاديون فهم لماذا الشركات المتعددة الجنسيات تختار دولة واحدة على أخرى لتنفيذ أنشطتها، وماهي الطرق التي تعتمدها لاقتحام الدول الأجنبية. ومنه يمكن تعريف التوطين على المستوى الدولي "كخيار الشركات على مباشرة أنشطتها خارج الحدود الوطنية التي يمكن القيام بها في بلدهم الأصلي" (MUCCHIELLI, 1998).

وفي هذا الصدد نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر لديه عدة استراتيجيات للتنفيذ، وهو ما يعني بطبيعة الحال محددات التوطين وإعادة التوطين. حيث ميّز (MICHALET , 1998) بين مختلف الاستراتيجيات الأساسية للشركات المتعددة الجنسيات، وقسمها إلى أربعة استراتيجيات منها¹:

- إستراتيجية الحصول على الموارد الطبيعية.
- الإستراتيجية الأفقية (إستراتيجية السوق).
- الإستراتيجية العمودية (إستراتيجية تدنية التكاليف).
- الإستراتيجية التقنية والمالية.

¹MICHALET C.A., « Le capitalisation mondial », Presse universitaire de France, 1998, p. 56.

1.2. إستراتيجية الحصول على الموارد الطبيعية

تعتبر استراتيجية الحصول على الموارد الطبيعية من أهم عوامل توطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة. لذلك نجد أن الموارد الطبيعية تستغل بالخارج نتيجة أسباب مناخية أو جغرافية قد تكون نادرة أو غير موجودة في البلد المنشأ. أو عدم قدرة البلد الذي يتوفر على هذه الموارد على استغلالها وتدويلها من دون استثمارات دولية، مثل حالة استغلال الأراضي البترولية والمنجمية. ومع ذلك، فإن الأهمية النسبية للموارد الطبيعية تتجلى حاليا في المعادن الثمينة كالنفط أو المعادن المستخدمة في شكل سبائك، ولكن الأساس هو استغلال الموارد لتحويلها وتصديرها إلى البلد الأصلي أو نحو باقي مناطق العالم. هذا الجانب، هو أكثر وضوحا لشرح المحددات الرئيسية لاتخاذ قرار الاستثمار الذي يتمثل في مدى وجود الموارد الطبيعية واستغلالها الأمثل في البلد المضيف.

2.2. الإستراتيجية الأفقية

تنطبق الإستراتيجية "الأفقية" أو إستراتيجية السوق على قرارات الاستثمارات الأجنبية التي تهدف أولا إلى الإنتاج في السوق المحلي، وثانيا تبشر استثماراتها في البلدان التي لها نفس مستوى التنمية.¹ هذه الإستراتيجية يمكن وصفها بالأفقية لأنها تتعلق بتدفق الاستثمارات المتقاطعة شمال-شمال التي تطورت ما بين الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا و الصين، أي ضمن هذه الثلاثية. تلك التدفقات تشكل ثلثي المبلغ الإجمالي للاستثمارات الأجنبية، أيضا التدفقات التجارية IntraBranche شمال - شمال تشكل قوة كبيرة للتجارة الدولية. هذه الاستثمارات الأفقية تقوم أساسا على نظرية التجارة والاستثمار "intra branche" التي طورها الاقتصادي KRUGMAN² ونمودج هيكلر و أولين. في نظرية التجارة الدولية "intra industriel" التي تلعب دورا رئيسيا في تجارة السلع المصنعة ما بين الاقتصاديات المصنعة.

وبالتالي فإن الدول المصنعة تتشابه من حيث المستوى التكنولوجي وتوفر رأس المال واليد العاملة المؤهلة، مما ينتج عنها زيادة المزايا النسبية بين الدول المصنعة حيث أن أكبر حصة من التجارة العالمية تأخذ شكل التبادل بين نفس الفروع الإنتاجية، ذلك بتأثير اقتصاديات الحجم. فالتخصص الصناعي يقوم على المزايا النسبية ولقياس تطور التجارة البينية ما بين الدول المتقدمة، تفضل الشركات الدولية الاستثمار في الدول التي لها نفس مستوى

¹ MICHALET C. A, « La séduction des nations », OP Cit, pp. 50, 51.

² KRUGMAN P. et OBSTFELD M., « Economie internationale », Ouvertures économiques, 1996.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

التنمية لإشباع السوق المحلي. إذن فالتجارة البينية تسمح بتعدي مفاهيم الميزة النسبية وتسمح للشركات الاستفادة من توسيع نطاق السوق وأهمية اقتصاديات الحجم، لكن التوطين مباشرة في السوق يسمح بتجاوز اقتصاديات الحجم. ولذلك، تمثل الاستثمارات الأفقية في الغالب إستراتيجية تجارية تتطابق مع تدويل الإنتاج من خلال (إحلال الصادرات) التي تقوم بها الشركات الدولية من خلال إنشاء فروع لها في البلد المضيف.

ويتمثل المحدد الرئيسي للاستثمارات الأفقية في وجود سوق محلية وما لها من التزامات تتعلق بالبلد المضيف. إلا أن المستثمر لا يهتم فقط بتنمية السوق وإنما بتنمية اقتصاد البلد المضيف، وأهم عامل لتحقيق هذا النوع من الاستثمار يتمثل في وجود يد عاملة مؤهلة وبنية تحتية متطورة. ومنه فإن هذا النوع من الاستثمار لا يتلاءم مع مستوى الدول النامية. وحاليا، تعتبر الإستراتيجية الأفقية الأكثر انتشارا من طرف الاستثمارات الأجنبية التي تمثل ما لا يقل عن ثلثي مجموع تدفقات الاستثمار المباشر وزيادة نسبة مخزونها.

3.2. الإستراتيجية العمودية

الإستراتيجية العمودية أو ما يطلق عليها "إستراتيجية تدنية التكاليف" هي نوع من إستراتيجية الاستثمار التي تهتم بالتدفقات شمال-جنوب، حيث تمارس بشكل أحادي من قبل الشركات متعددة الجنسيات وليس بشكل تقاطعي. أي أن الدول الأقل تطورا لا تستثمر في الدول التي تنظم إلى الثلاثة التالية (الولايات المتحدة الأمريكية-أوروبا-الصين). وفي هذا الإطار التدفقات لها اتجاهين.¹ حسب نظرية التجارة الدولية، هذه الإستراتيجية تركز على التجارة "Inter branche".

إن اختلاف عوامل الإنتاج (رأس المال، العمل) يلعب دورا هاما في تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة العمودية المرتبطة أكثر بالفروع الإنتاجية واختيار توقعها بما يتلاءم مع هبات عوامل الإنتاج البلد المضيف. وهذا ما يمثل حالة الشركات التي تسعى إلى تدنية تكاليف الإنتاج والبحث عن فرص اختلاف مصاريف عوامل الإنتاج التي تتمثل في مصاريف اليد العاملة ومدى تأهيلها. وفي الأخير، فإن هذه الإستراتيجية تتوافق مع مفهوم التوطين. حيث يهدف الاستثمار العمودي إلى تقسيم مسار الإنتاج، كما تكون سلسلة القيمة مجزئة إلى نشاطات مختلفة (تجميع، تصنيع أجزاء المنتج، توزيع). وبذلك تكون هذه السلسلة مقسمة بين مجموعة (فروع وورشات)

¹ KRUGMAN P. et. OBSTFELD M ., « Economie internationale », op cit.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

باستعمال عامل الإنتاج الأكثر وفرة للبلد المضيف والأفضل في السوق العالمي. بهدف تحسين تنافسية الشركة في قطاع نشاطها مقارنة بمنافسيها، كما تنشأ اقتصاديات السلم وراء تخصص "الفروع والورشات" أين يوجه المنتج إلى السوق الدولي. تؤدي هذه الإستراتيجية إلى ظهور مسار تكامل عمودي ما بين اقتصاديات الشمال واقتصاديات الجنوب، مما يسمح بتدنية التكاليف وظهور التنافسية السعرية التي تسعى الشركات الدولية إلى تحقيقها. وهذا كله يرتبط بمزايا التوطين للبلد المضيف وذلك بحسب إستراتيجية التقسيم الدولي لعوامل الإنتاج(DIPP).

وفي هذا السياق، أشار ANDREFF, 2003 إلى أن " كل مراحل المسار الإنتاجي لا تعطي نفس كثافة رأس المال التكنولوجي (كآلات المتخصصة)، كثافة اليد العاملة المؤهلة أو المعرفة (التأهيل)، حيث أن اختيار الشركة متعددة الجنسيات للبلدان المضيفة يأخذ في الاعتبار المزايا النسبية للبلد وذلك في كل عملية إنتاجية".¹ وبالتالي، فإن الإستراتيجية العمودية ينجم عنها شبكة متداخلة يتم فيها تداول المنتجات الوسيطة والتكنولوجيا ما بين مختلف الفروع والوحدات. أما فيما يخص تنافسية الشركات في ظل الإستراتيجية العمودية، فإنها تركز على تكاليف السلع والخدمات المنتجة وليس على الجودة أو تنوع المنتجات مثل ما يتعلق بالإستراتيجية الأفقية (MICHALET,1999).

• التفكير الدولي لعوامل الإنتاج

إن التفكير أو التقسيم الدولي لعوامل الإنتاج(DIPP)، يعتبر من بين التقنيات والأساليب المستعملة في ظل الإستراتيجية العمودية المنتهجة من قبل الشركة المتعددة الجنسيات وهذا ما يوضح من خلال أعمال (LASSUDRIE- duchéne, 1982)² الذي يوضح أن التقسيم الدولي يتحدد بنوعين من العوامل: عوامل تقنية متعلقة بمبدأ تكيف المنتجات وعوامل اقتصادية مرتبطة بتوزيع المزايا النسبية ما بين البلدان أو مزايا التوطين بين مختلف المواقع.

¹ANDREFF W., « Les multinationales globales » ED la découverte, Paris, 2003, p. 114.

²LASSUDRIE –Duchéne B., « Décomposition internationale des processus productifs et autonomisation internationale in Bourguinat, H(dir) internationalisation et autonomie de décision » economica, paris,1982,pp.45, 56.

4.2. الإستراتيجية التقنية-المالية

تبتت الشركات متعددة الجنسيات استراتيجيات جديدة ذلك بتدويل أصول غير ملموسة، تركز أساسا على بيع التكنولوجيا كبراءة الاختراع، الرخص، مصانع المفتاح في اليد والتأطير التقني. عكس الإستراتيجية الكلاسيكية التي تعتمد على تطوير الأنشطة الإنتاجية في الخارج عبر "الفروع أو الورشات". تركز القاعدة التنافسية للشركة أكثر على مدى الرفع منميزتها التكنولوجية في جميع القطاعات التي تتطلب تكنولوجيا عالية، إلا أن نجاح هذه الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب تعاون بين موردي المعرفة والممولين.

وفي هذا السياق، نجد أن الشركات تسعى لتحقيق الربح و ليس على الحياة المباشرة لرأس المال المشروع، مع حفاظها على الرقابة التكنولوجية ومصادر التمويل. حيث أن هذا النشاط الجديد يحقق للشركات نتائج ايجابية كتدنية مخاطر التأميم ومخاطر خسائرأصولها الحقيقية، كما يحقق للبلد المضيف إمكانية تطوير نسيجها الصناعي المحلي (MICHALET,1998). ومن جانب البلدان المضيفة، فهذا الشكل الجديد لا يخلو من الخطر فان التخلي عن فروع الشركات المتعددة الجنسيات الموطنة ومباشرة هذه الإستراتيجية الجديدة يمكن أن يضع الشركات المحلية في تبعية لموردي التكنولوجيا والمعرفة.¹

3. دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر

تختلف دوافع المستثمر الراغب في الاستثمار خارج وطنه عن دوافع البلد الراغب في جذب واستقبال هذا المستثمر، ونقدم فيما يلي أهم دوافع الطرفين:

1.3. دوافع المستثمر الأجنبي

استنادا إلى الدراسات النظرية، وحسب HYMER نجد أن الشركات الدولية الأم لها مزايا احتكارية مقارنة بالمؤسسات المشابهة لها في الدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة. ويعتبر دافع للشركات الدولية للاستثمار في الخارج. وحسب² ALIBER دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر هي الفرق في معدل الرأسمالي. كما أن¹ KOJIMA يعتبر أن الاستثمارات الأجنبية تبحث عن المزايا النسبية. مما ينتج عن ذلك تصنيف ثلاث أنواع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة :

¹MICHALET CA., op cit,1998, pp. 60, 62.

²ALIBER, R. Z., « The Multinational Paradigm », MIT Press, Cambridge, Massachusetts, USA, 1993,pp.169, 209.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

- الاستثمارات التي تبحث عن المصادر الطبيعية،
- الاستثمارات الأجنبية التي تبحث عن الأسواق،
- والاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تبحث عن العوامل الإنتاجية. هذه المزايا التي تتمتع بها الدول المضيفة تمكنها من اختيار التموقع وتحديد نوع الاستثمار.

إن نموذج "OLI" لنظرية DUNNING يعتبر كخلاصة شاملة في تفسير أسباب قيام الاستثمار الأجنبي المباشر، وتكمن دوافع المستثمر الأجنبي حسب DUNNING (1993) كالتالي:²

1.1.3- البحث عن الأسواق

يتحقق قرار الاستثمار في الخارج من أجل البحث عن الأسواق، عندما تدرك المؤسسات أهمية تقديم السلع والخدمات للعملاء الأجانب بوجودهم المحلي PAIN & BARREL, 1999. وبالتالي فإن صناع القرار يعتبرون أن الوصول إلى السوق من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر أسهل مقارنة بالتصدير أو الاتفاقيات التي تجرى مع المؤسسات الأجنبية (CASSON, 1979). وهذه الأسباب تفسر نتيجة تملك الشركات الدولية لمزايا خاصة تسمح لها باقتحام الأسواق الخارجية، منها المزايا التكنولوجية والتنظيمية وتنوع منتجاتها. هذه الاستثمارات تعتبر كإستراتيجية دفاعية للحفاظ على السوق الحالي، بدلا من اكتشاف منافذ جديدة. و غالبا ما تتحقق من خلال عملية التملك والاندماج Fusion & Aquisition، وحسب VENABLES³ و MARKUSEN، كلما تفوق مزايا القرب وزن تمركزها يعد الاستثمار الأجنبي المباشر اختيارا منطقيا. هذا النوع من الاستثمار يمكن تصنيفه استثمارا أفقيا.

2.1.3- البحث عن المصادر أو الأصول الإستراتيجية

تسعى الشركات الدولية للاستثمار في الخارج للحصول على المصادر الطاقوية، المعادن أو المنتوجات الزراعية ذات جودة عالية من البلد الأصلي. وتتم هذه الاستثمارات بدافع الرغبة في استغلال فروق أسعار العملية الإنتاجية في المناطق المختلفة. هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي غالبا ما يفصل بين العملية

¹OZAWAT., Professor Kiyoshi Kojima's Contribution to FDI theory : Trade, Structural Transformation, Growth and Integration in East Asia.

²DUNNING J. H, kogut, B. and BLOMSTROMM, « Globalisation of Firms and The Competitiveness of Nations», KriegerPubco, Ltd, Lund, 1990, pp.9,57.

³ MARKUSEN. JR.et VENABLES. AJ., « Multinational Firms and The New Trade Theory », Journal Of International Economics, Elsevier, Amsterdam, 1998, pp.183,204.

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الإنتاجية للشركات متعددة الجنسيات بين حدة وكثافة العملية من حيث المهارات/أو رأس المال وكثافة العمل في الخارج. غالبا ما ينظر إلى الاقتصاديات المضيفة بانخفاض القوة الشرائية المحلية التي تختلف نسبتها من بلد إلى آخر، حيث تتجه معظم الشركات نحو التصدير.¹ أيضا الموارد البشرية تختلف حسب درجة تأهيلها (العمال المؤهلين لهم الأولوية في الانتقال من العمال الغير المؤهلين، (DICKEN, 2007). وهو ما يبرر إقامتها في الخارج. حيث أن المؤسسات تقرر تموقع استثماراتها في المناطق التي تتوفر على يد عاملة كثيفة وذات تكاليف منخفضة، وهو الدافع نحو الاستثمار في الخارج.

3.1.3- البحث عن الفعالية

أثبتت السنوات الأخيرة أن استغلال الفروق في تكاليف اليد العاملة والتكنولوجيا تعتبر الدافع المهم للاستثمار الأجنبي المباشر. ما يفسر ظهور سلاسل التوريد في مختلف أنحاء العالم. إلى جانب ذلك هناك عوامل أخرى تحدد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو السعي لتحقيق الكفاءة أو الفعالية. هو الفرق في التكاليف بين مراكز العمل، نوعية البنية التحتية وخدمات المؤسسات، سهولة أداء الأعمال التجارية وتوافر المهارات والتكنولوجيا. أيضا هذا الدافع لا يمكن تفسيره من خلال انخفاض الأجور فقط، بل من خلال المزج بين الأجور وإنتاجية العمال.

4.1.3- البحث عن القيمة / الإمكانات الإستراتيجية

تقوم هذه الاستثمارات على الاعتبارات الإستراتيجية بهدف تدعيم وتعزيز تنافسية الشركات على المدى الطويل. ويتم هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية بدافع الحصول على حصص سوقية وتحقيق أثار على مستوى التدريب كمرحلة أساسية لتنمية السوق، من أجل منع الأنشطة التجارية من المنافسة أو مقاومة المنافسين المقيمين في سوق أجنبي.

1 HELPMAN E. et KRUGMAN P., « Market Structure and Foreign Trade » Increasing Returns Imperfect Competition and the International Economy, The MIT Press, Cambridge Massachusetts, USA, 1985, pp.43, 66.

2.3. دوافع البلد المضيف

- تسعى الدولة المضيضة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحقيق أهداف إستراتيجية في التغلب على بعض الصعوبات التي تواجهها في تسيير الاقتصاد ومن أهم هذه الدوافع نجد :
- سد فجوة ادخار الاستثمار: يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة بديلة للتمويل الخارجي ووسيلة لاستكمال الموارد المحلية لتمويل خطط التنمية الاقتصادية.
 - تحسين وضعية ميزان المدفوعات : يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة المقبوضات المالية من الخارج للبلد المضيف عندما يتبنى هذا الأخير إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير. كما يساهم في تقليص المدفوعات الخارجية في حالة تبني البلد إستراتيجية الإنتاج من أجل إحلال الواردات.
 - وفي كلتا الإستراتيجيتين يكون الأثر ايجابي على الميزان التجاري للبلد المضيف للاستثمار ومن ثم على ميزان مدفوعات.
 - زيادة التراكم في رأس المال الثابت والإنتاج الوطني : ينتج عن دخول الاستثمار الأجنبي المباشر إقامة مؤسسات ومشاريع استثمارية جديدة، وبالتالي اقتناء أصول إنتاجية إضافية. مما يساهم في زيادة الطاقة الإنتاجية للبلد المضيف، مما يحتمل زيادة في الإنتاج المحلي ومساهمته في نمو الناتج المحلي الإجمالي. وهذا الأخير سينعكس أثره الايجابي على تحسين رفاهية مجتمع البلد المضيف.
 - تخفيض مستوى البطالة : إن تشغيل المشاريع الاستثمارية التي يقيمها الاستثمار الأجنبي المباشر تحتاج إلى يد عاملة، وبالتالي يخلق هذا الاستثمار فرص عمل جديدة تؤدي إلى التخفيض من معدل البطالة في البلد المضيف. خاصة إذا تميز المشروع الاستثماري بالاستخدام المكثف لليد العاملة بدلا من الكثافة الرأسمالية. علاوة على دوافع المستثمر الأجنبي المتعلقة باستغلال اليد العاملة المنخفضة في البلدان النامية.
 - دافع نقل التكنولوجيا الحديثة : تعتبر التكنولوجيا الحديثة من العناصر الأساسية لإحداث النمو الاقتصادي وتسريع وتيرته. والطريق الأقصر للحصول على هذه التكنولوجيا وبأقل التكاليف باستيراد مكوناتها والعمل على توطينها وفق متطلبات الاقتصاد المحلي. هذا ما يمكن أن يحدث من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق من الدول المتقدمة اتجاه الدول الأقل تقدما والدول النامية. وبالتالي، فإن المساهمة الرئيسية للاستثمارات

الفصل الأول : الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

الأجنبية المباشرة لا تكمن في حصة من رؤوس الأموال، بل في تحويل الأصول الغير الملموسة. ومع ذلك فان وجود المؤسسات الأجنبية يحفز بالتأكيد، عصرنة قطاع البنوك وقطاع تمويل الاستثمارات.

الخاتمة

من خلال دراستنا لأدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر وتحليل المباحث الأساسية التي تناولها هذا الفصل، من مفاهيم ونظريات، استراتيجيات ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر، توصلنا إلى النقاط التالية :

• نتج عن التطور النظري للاستثمار الأجنبي المباشر مسار جديد يقوم على فرضية الجاذبية الاقتصادية، مما يقودنا إلى التركيز أكثر على نظريات الاقتصاد الصناعي والاقتصاد الجغرافي في النظرية الاقتصادية، بإدماج العنصر المكاني في تحليل التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة،

• كما أن أهمية تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول النامية يزيد من تنافسية الأقاليم ويشجع ذلك على إعادة النظر في المناخ الاستثماري، خصائصه وشروطه المواتية، ذلك بالوقوف على أهم المحددات الجاذبة.

وفي هذا الصدد، ظهرت في الآونة الأخيرة مؤشرات رقمية صادرة عن الهيئات الدولية، كمؤشر التنافسية العالمية ومؤشر بيئة أداء الأعمال التي ساهمت في الكشف عن مدى سلامة مناخ الاستثمار في الدول النامية ذلك وفق مجموعة من المتغيرات الكمية والنوعية، مما أدى إلى تحسين قرارات المستثمرين الأجانب في المفاضلة بين الدول واختيار المشاريع.

لذلك خصص الفصل الثاني لدراسة الجاذبية الإقليمية، أهم المؤشرات العالمية لقياس الجاذبية، التنافسية، مناخ الاستثمار خصائصه ومحدداته في الدول النامية.

الفصل الثاني

الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

إن اتخاذ قرار الاستثمار والتوطين لا يتعلق بإستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات فقط وإنما أيضا باختيار البلد المضيف. كما أن تهيئة بيئة الأعمال وتحسين تنافسية الأقاليم تتطلب الوقوف على مجموعة من العوامل الجاذبة، منها عوامل الطلب وعوامل العرض التي تشكل عوامل الجاذبية الإقليمية.

وفي هذا الإطار، تعتمد الدول على مجموعة من المؤشرات الدولية لتحليل وتقييم مستوى الجاذبية سواء على المستوى الكلي أوالمؤسسي. لذلك سنتطرق في هذا الفصل إلى عرض مختلف المفاهيم المتعلقة بالجاذبية الإقليمية الأساس النظري والتجريبي، أيضا التنافسية وعلاقتها بالجاذبية. وتحليل مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية.

المبحث الأول: الجاذبية الإقليمية

تقودنا دراسة مسألة الجاذبية الإقليمية إلى تحليل عدّة جوانب : دراسة المحددات النظرية والتجريبية، قياس إمكانات الجذب المحتملة لمختلف الاقتصاديات وأيضاً الأداء الفعلي المحقق من حيث جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وفي ظل اقتصاد العولمة والتحويلات الناجمة عنه، أصبح الإقليم يشكل اليوم محور استراتيجيات الجاذبية وفضاء للتنمية الاقتصادية، ذلك من خلال التفاعل بين الجهات الإقليمية لتحقيق المصالح الاقتصادية.

وعلى إثر ذلك، ازدادت المنافسة بين الجهات الفاعلة مما أدى إلى تبني السلطات المحلية والإقليمية وسائل مختلفة لتحقيق الجاذبية التي تبقى ضرورة اقتصادية لانزال سائدة والنقاش حولها يضع مسألة التنافسية على رأس سياسة جدول الأعمال (NEWMAN & THORNLEY, 2005).

وفي هذا الصدد، تشير الأدبيات الاقتصادية أن مفهوم الجاذبية أصبح فكرة مهيمنة لجميع الأقاليم التي تسعى إلى التنمية المحلية. إذ يعد تنشيط الطلب من بين الأهداف الرئيسية لسياسة الجاذبية، ذلك من خلال خلق مختلف الأنشطة التي تشجع على تركيز الاستثمارات الأجنبية والتي تبرز مدى أهميتها في تفسير تحول الاقتصاد العالمي إلى الاقتصاد الصناعي.

وبالتالي، فإن عرض مفهوم الإقليم، الجاذبية، التنافسية والعلامات التجارية الإقليمية أو ماتسمى بالعرض الإقليمي (Offre territoriale) هي عناصر هامة يتطلب تحليلها.

1. مفهوم الإقليم

يتجلى مفهوم الإقليم من خلال ظهور عدة باحثين اقتصاديين من بينهم BECATTINI, BAGNASCO و جغرافيين منهم BRUNET, Frémont و سيكولوجيين BAREL, GANNE ومنه فإن تعدد هذه الأدبيات تؤدي إلى تعدد تعاريف مفهوم الإقليم. وبالاستناد إلى التعريف الوارد في قاموس الجغرافيا،¹ نجد أن مفهوم الإقليم يفسر كما يلي :

- الإقليم يمكن أن يسمى بمكان إداري،

- الإقليم يمكن أن يحدد بالحدود الجغرافية التي تحكم البلد،

- الإقليم يمكن أن يعرف بأنه كمكان اجتماعي مخصص للسكان مهما كان حجمهم.

ومنه نجد أن هذا التعريف يقوم أساسا على أن الإقليم هو منطقة محدودة (بحدود إدارية وجغرافية). ويركز

مؤلفين آخرين على التفاعل بين الجهات لتحديد الإقليم. وهو الحال بالنسبة BURMEISTER & DUPUY, 2003 التي توضح أن " ظهور الأقاليم تستند في المقام الأول على التفاعل بين الجهات، ولاسيما من خلال تنفيذ عملية التكوين الجماعي، وبالتالي القرب الاقتصادي التي تتخذها الحكومة الإقليمية ".

يعتبر هذا التعريف الإقليم كمساحة للتبادل بين الجهات، لذلك فالإقليم هو "النتاج الذي تم إعادة تهيئته

باستمرار من طرف جهة أو مجموعة من الجهات الفاعلة". فحسب RAFFESTING, 1980 & EDOUAR al 2004 شبه الإقليم بأنه "منظمة شبكية معنية بمعالجة الاستثمار باستخدام وسائل تحقق مصالح مشتركة". فالإقليم يأخذ شكل البنية الاجتماعية والاقتصادية التي تنتج بين الجهات المحلية (الاقتصادية، التقنية، الاجتماعية والمؤسسية) التي تساهم في إنجاز مشاريع التنمية الجماعية GILLY & PERRAT 2003 وهذا الأخير يبين أن الإقليم يمكن أن ينظر إليه أنه نظام تتداخل فيه عدة أنظمة. فنظام الإقليم يتميز بعمليات مؤسسية تساهم فيه لهذا السبب " الإقليم يتميز بحكومته"².

¹BAUD P, BOURGEAT S et BRAS C, « Dictionnaire de géographie », Hatier, Collection initial, 2003, pp. 137-138.

²ABDELLATIF N. « La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers: Essai de Modélisation économétrique », Thèse du Doctorat, Université Ibn Zohr, Maroc, 2010, p. 16.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

ومن أجل تحديد مفهوم الإقليم، الذي يعتبر كنظام محلي فحسب LECOQ¹ و MAILLAT¹ يعرفه كالآتي : " الإقليم لا يتوافق مع وحدة جغرافية معينة: "وهو ذلك الإطار الأساسي الذي يضم مجموعة من الأقاليم المتكاملة ليس فقط العلاقات بين الشركات وإنما بصفة رئيسية العلاقات خارج السوق، كالشراكة، التعاون وتبادل المعلومات التي تنظم على مستوى الشبكات. كما أنه يأخذ شكل حول الشبكات التي لها استراتيجيات تشكلها الجهات الفاعلة المحلية تاريخ الإقليم، ثقافته، هويته وتنميته".

ومنه يتضح أن مفهوم الإقليم له عدة خلفيات منها فكرة التنظيم السياسي، الاقتصادي والاجتماعي، أو الأبعاد التاريخية والإيديولوجية. التي تتميز بخاصية التموقع، عملية التملك، عملية تسيير المشاريع. أما في التعاريف التي جاءت بها مفهوم التنمية المحلية "تعتبر الإقليم كقطعة أرض تخضع لقواعد إدارية ولها حدود داخلية وخارجية."

وفي هذا السياق، لا تعرف الحدود الإقليمية بالرجوع إلى البنية الإدارية والسياسية أو إلى تجزئة الإنتاج الوطني. وإنما تحدد من خلال اعتبارها مكان لتقاطع الشبكات والترابط بين الجهات الفاعلة ومن جهة أخرى يعتبر مكان للإنتاج والتجارة وتبادل مستقبل مشترك.

وفي الأخير نجد أن الأقاليم هي بنيات اجتماعية وأدائها يعتمد بشكل كبير على الإبداع والابتكار في تطوير الموارد المحلية من قبل المجتمع المحلي والتي غالبا مايقع نتيجة المزج بين القرارات والإجراءات لأصحاب المصلحة العامة والخاصة في إطار الحكم المحلي. ومن الوجهة الاقتصادية، ولتجميع التعاريف التي أثارها مفهوم " الإقليم " يشير هذا الأخير إلى النقاط التالية :²

- نظام خارجي " تكنولوجي " محلي " يعني مجموعة من العوامل سواء المادية أو الغير المادية التي تدير ميزة تنافسية المؤسسات، وبفضل عامل القرب " Proximity " وما ينجم عنه من انخفاض تكاليف النقل، يمكن أن تصبح أيضا عوامل خارجية.

¹MAILLAT D, CREVOISIER O, et LECOQ B, « Réseaux d'innovation et dynamique territoriale. Un essai de typologie », Revue d'économie régionale et urbaine , n ¾ , 1993, pp. 407- 432.

²CAMAGNI R., « Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique », Revue d'économie régionale et Urbaine, n°4, 2002, pp. 553-578.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

- نظام العلاقات الاقتصادية والاجتماعية، يساهم في بناء رأس المال الاجتماعي في منطقة جغرافية معينة، هذا النظام مسؤول عن آثار التعاون المحلي وزيادة العوائد التي تسهّل العمل الجماعي للخواص لإنتاج السلع العمومية بصفة تعاونية والمساهمة في الحد من عدم اليقين والشروع في عملية التكوين الجماعي.
- نظام الإدارة المحلية "Gouvernance locale" يجمع بين الجماعات المحلية، مجموعة من العوامل الخاصة ونظام الإدارة العامة المحلية. هذا النظام مسؤول عن ترجمة حاجات الجماعات المحلية وتنفيذ أفضل للإجراءات لتقديم استجابات فعّالة لمواجهة التحديات.

1.1. الإقليم: القرب المكاني ونوع التنظيم

الإقليم هو شكل خاص من أشكال التنظيم يمكن توضيحها في ثلاثة مستويات:¹

- مستوى نظام تمثيل الجهات الفاعلة،
- مستوى الحيز المكاني ذات الصلة لتحديد إستراتيجيتها،
- مستوى الأفق الزمني لتحديد الأعمال.

مع الأخذ بعين الاعتبار "نظام تمثيل الجهات الفاعلة" الذي يسلط الضوء على نظريات التوطن الصناعي، التي تبسط على العموم تحليل اختيار الموقع. وتفترض هذه النظريات أن تصرف مدراء الأعمال بعقلانية تامة وانخفاض تكلفة المعلومة قد يكوّن القرب المكاني، ومنه القرب المكاني الذي تم الإشارة إليه يعرف بأنه "مكان لوضوح الجهات الفاعلة" « l'espace d'intelligibilité des acteurs » (cf. Pecqueur et Soulage 1992). فالفاعل هنا يسعى دائما إلى البحث عن الحلول، وينتقل عن طريق التجربة والأخطاء المتعاقبة. ومنه يتضح أن المتجه الرئيسي لهذا التعلم هو القرب الذي يسمح بالاتصال.

¹Le territoire : « Une proximité de type Organisationnel particulier ? », GABRIEL Colletis et Bernard PECQUEUR (IREP-D, univ.de Grenoble), Études Empiriques : Et pourtant ça marche ! (quelques réflexions sur l'analyse du concept de proximité), Revue d'économie industrielle, vol. 61, 3e trimestre 1992. pp. 111-128.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

ويشير **A. BAILLY, 1977**، أن صورة المكان تتشكل من المعلومات الواردة من الواقع، ولكن يتم تصفيتها. وعلى النقيض من ذلك، فإن الحيز المرجعي الذي تتطور فيه الجهات الفاعلة، حتى لو كان أفقها يختلف من جهة فاعلة إلى أخرى، فهو في حد ذاته يدير مجموعة مختارة من المعلومات. وهكذا، من خلال عملية تفاعلية، تتشكل المؤسسات، أي عادات التفكير المشتركة بين مجموعات الأعمال. وبهذا المعنى، قد يكون لدى الإقليم هياكل تنظيمية خاصة به، ولكنه أيضا منتج للمعايير من خلال قدرته على فرز المعلومات أو تنظيمها أو تحديد أولوياتها.

لا تتمتع الجهات الفاعلة في هذا الإقليم بنفس الأفق أو نفس العقلانية فيما يتعلق بالأهداف المنشودة. ومن الواضح إذن أن تجانس المعلومات التي ينتجها الإقليم تستجيب لعدم تجانس المستفيدين من هذه المعلومات. لذلك، و يمكننا تحديد ثلاث فئات من الجهات الفاعلة :

- الشركات الكبيرة أو الصغيرة،
- مخابر البحث العامة،
- هياكل واجهة.

1.4. الإقليم : سوق للتوطين

يمكن النظر إلى جاذبية الأقاليم بأنها ذلك المنتج الذي يواجه خصائص الطلب المحلية التي تتميز بها الشركات والعرض من الخصائص الإقليمية للمناطق. هذه المواجهة يتم ترجمتها من خلال توطين الأنشطة الاقتصادية في السوق. ويمكن توضيح ذلك في الشكل التالي :

الشكل 1.2 : الإقليم : سوق لتوطين الأنشطة الاقتصادية



Source : FABRICE Hatem, Territoires et offre de facteurs de la localisation, 07-08-2013.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

يتضح من المخطط، أن : الطلب يأتي من الشركات المستثمرة تريد تحقيق عدد من المشاريع الاستثمارية التي تتميز بالانتقال الجغرافي، هذا يعني أنه يمكنها إنجاز صناعات مماثلة في مواقع متنافسة. ويتم اعتماد العرض من طرف الأقاليم تلك التي تقدم للشركات عدد المواقع الممكنة لتوطين مشاريعهم الانتقالية.

إن الصراع القائم بين عرض الأقاليم وطلب الشركات ينتج عنه المنافسة بين الأقاليم لاستقبال المشاريع. هذه المنافسة تتخذ عدد كبير من المعايير المتعلقة بالجودة، التكلفة والموارد المحلية وتكييفها مع الاحتياجات المحددة التي تميز كل مشروع. أيضا القرب من السوق، نوعية بيئة الأعمال والمخاطر المرتبطة بمختلف الأقاليم .. الخ. تشكل سوق للتوطين، مما ينبغي على كل إقليم تطوير مجموعة من الأدوات لجذب الاستثمارات.

وأخيرا، فإن المستثمر يختار لكل مشروع، الموقع الذي يضمن له أفضل مزيج من حيث (التكلفة،الخطر،المزايا) ذلك بالنظر إلى الأهداف التي تسعى إليها الشركة¹.

1.2.1. الإقليم وعرض عوامل التوطين

1. العرض الإقليمي

إن التفكير في الجاذبية الإقليمية ينتج عنها سلسلة من الأسئلة تطرح من قبل الجهات الفاعلة الإقليمية حول توطين الأنشطة الاقتصادية "لماذا" بعض الشركات تموقع نشاطها في منطقة دون أخرى؟"؛ وما يميز الأقاليم عن غيرها ويجعلها جذابة؟". هذه الجهات تسعى إلى جذب الشركات وهكذا، فإن المنطق النظري قابل للقياس أين يمكن اعتبار الإقليم كمنظمة أو صورة الشركة التي تتميزّ بالعرض الإقليمي.

هذا المفهوم من العرض الإقليمي هو ناتج أساسا عن اعتماد الاقتصاديين مؤخرا لمفهوم الإقليم الذي ينظر إليه كمجموعة من الموارد المخصصة للشركات. وحسب ZIMMERMANN، يتفق بعض الاقتصاديين أن العرض الإقليمي "هو بناء الموارد الخاصة بالشركات والتي توفرها الجهات الفاعلة المحلية".²

¹FABRICE H., « Attractivité : De quoi parlons-nous ? », 2004, p.2.

²Zimmermann, J.-B. et al, « Construction territoriale et dynamiques économiques »,Sciences de la société, n°48, octobre, 1999.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وبتحديد المقاربة التسويقية، نجد أن مفهوم العرض الإقليمي قريب جدا من تعريف (TEXIER, 1999)¹ الذي يعتبر هذا الأخير "مكانا للتموقع في إطار ممارسة الشركة نشاطها"، الأمر الذي يؤدي إلى التركيز على العوامل الخارجية والخصائص الاقتصادية الحالية (الأسواق، الموردون، العمل...). حيث يميّز (HATEM, 2004) بين نوعين مختلفين من العرض الإقليمي :

• "العرض الإقليمي البسيط" : يعتبر "كمجموعة من الموارد الموجودة على الإقليم يمكن استخدامها في إطار مشاريع الاستثمار".

• "العرض الإقليمي المعقد" : يتم إنتاجه خاصة من قبل وكالات التنمية التي تعمل على حشد العرض الإقليمي البسيط "أو" المحتمل "للتكيف مع احتياجات المشروع.

إن التمييز بين هذين النوعين من العرض الإقليمي ليس دائما واضحا فهناك تعريف شامل للعرض الإقليمي، الذي ألقاه تقرير مكتب الدراسات ERNST & YOUNG يفضل الجانب الأول دون استبعاد وجود الموارد التي تجيب قصد معين. إذن :

يتكون العرض الإقليمي من مجموعة من الخصائص الاجتماعية والاقتصادية للإقليم وذات تأثير أكثر أو أقل مباشر على استقبال والاحتفاظ بالأنشطة الاقتصادية، التي قد تتكون من عناصر غير متجانسة :

- الخصائص المادية للإقليم،
- البنية التحتية (بالمعنى الواسع)،
- الخصائص الديموغرافية،
- هيكل النسيج الاقتصادي،
- القدرات والمهارات،
- السياسات الضريبية والحوافز المالية ونوعية الترابط المحلي وكافة الأنشطة المحلية".²

¹TEXIER L, « Une clarification de l'offre d'implantation en marketing territorial : produit de ville et offre de territoire », Revue d'économie régionale et urbaine, n° 5, 1999, pp. 1021-1036.

²ERNST and YOUNG, « Étude sur la constitution d'une offre territoriale différenciée », DATAR, 2002, p.110.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

يلخص هذا التعريف العرض الإقليمي بمجموعة من الصفات الإقليمية، قد تؤثر على الشركة في اختيار أو الاحتفاظ بها لتموقع مؤسساتها.

1. المزايا النسبية للأقاليم

ماهية طبيعة الميزة النسبية التي يتمتع بها الإقليم؟ التي تكمن في موقعها بالنسبة لغيرها من الأقاليم المنافسة من حيث نوعية البيئة، البنية التحتية للنقل والاتصال، انخفاض مستوى الضرائب المفروضة، مناخ اجتماعي ملائم، تكلفة عوامل الإنتاج والفرق في التطور التكنولوجي.؟ وحسب بعض الاقتصاديين¹ تتمثل تهيئة الأقاليم في الجهود الوطنية والإقليمية (تطوير مجتمعات الأعمال، تحسين البنى التحتية والمرافق العامة).

أو الحوافز المالية (المنح، الإعانات، والإعفاءات الضريبية) التي ينظر إليها الشركات بدمجها في تفضيلات الموقع. وكذلك الإقليم الذي لديه الأصول الخاصة الغير المنقولة وأكثر من ذلك أو على الأقل مرتبطة بموقعها الجغرافي فكل هذه العوامل تشكل مواطن القوة للإقليم.

وبالنظر إلى ذلك؛ فإن الحاجة لبناء الخصوصيات الإقليمية لا يجب إغفالها كجزء من المنافسة في السوق. كما أن مختلف العوامل التي يقدمها لضمان الجاذبية يجب تسجيلها ضمن إستراتيجية تحقيق هدفين :

- أولاً، لجذب الشركات.

ثانياً، لضمان تكامل نشاط المؤسسات على المدى الطويل، وهذا يعني، إدراجها في شبكات الترابط التي تجعل من المستوطنات لارجعة فيها.

إنّ الغرض من تنمية المبادرات المحلية، يتم التعبير عنها في سياق دولي قادر على المنافسة. لهذا السبب، تحتاج السياسات التي تنفذ إلى التجديد باستمرار. ويجب أن تركز على الأدوات الأساسية لضمان الجاذبية المستدامة.

¹EI OUARDIGHI J. et René Kahn R., « Les investissements directs internationaux dans les régions françaises », revue d'économie régionale et urbaine, n°3, 2003.

2.2.1. الإقليم وطلب عوامل التوطين

1. عوامل التوطين

لا يعتمد قرار التوطين فقط على مزايا الإقليم وإنما أيضا على إستراتيجية الشركات. وبالتحديد، تقرر المؤسسة موقعها في منطقة ما بأخذ بعين الاعتبار أربعة محددات رئيسية تتمثل في : حجم السوق، تكلفة عوامل الإنتاج، عدد الشركات الموجودة ومختلف سياسات الجذب الممنوحة من طرف السلطات المحلية (MUCCHIELLI, 1998). فاختيار الموقع يتبع منطق الاقتصاد الجزئي الخاص بكل شركة التي تسعى إلى تعظيم الربح في تحديد موقع أنشطتها وفق الخصائص الداخلية الخاصة بها (تكلفة الإنتاج وحجم إمكانات السوق). وبالتالي، هناك نوعين من العوامل الدافعة إلى توطين الشركات : العوامل الداخلية والعوامل الخارجية.¹

• العوامل الداخلية

تسمح العوامل الداخلية للشركة بالإجابة على السؤال التالي : "لماذا" تقرر الشركة الدخول إلى السوق الدولي بالتموقع بدلا من التصدير، أو بيع رخصة لشريك أجنبي أو توقيع اتفاق التعاقد من الباطن مع الشريك المحلي؟ وفي الواقع، فإن وجود أصول غير ملموسة خاصة بالشركات (التكنولوجيا والمعرفة) تجعل معاملات السوق صعبة بسبب فشل السوق المتعلق بهذه الأصول.

• العوامل الخارجية

تسمح بالإجابة على السؤال : لماذا تختار الشركة تأسيس شركة تابعة في بلد ما وليس في بلد آخر؟ هذا ما يقودنا إلى فحص العوامل الخارجية التي يمكن أن تؤثر على قرار توطين الشركات. وفي هذه النقطة، يتم إجماع الاقتصاديين حول محددات توطين الشركات. حيث تنجذب الاستثمارات نحو الخصائص الاقتصادية التي تمثل جوهر الأقاليم المضيفة :

- حجم السوق،

- مستوى الدخل،

- التكلفة الحقيقية

¹BLONIGEN B.A, «A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants», Working Paper, NBER, n°11299, 2005.

- ومستوى مهارات القوى العاملة،
- الاستقرار السياسي والاقتصادي،
- تحرير السياسات التجارية،
- انتقال سعر الصرف،
- السياسات الضريبية،
- نوعية البنية التحتية ونوعية المؤسسات. الخ .

كما يتم توطین الشركات وفق الشروط التي تختلف من حيث الحجم وطبيعة الأنشطة الخاصة بها. لأنها تخضع لخيارات إستراتيجية وتنظيمية. حيث تفترض قبل كل شيء المقارنة المنهجية لمختلف المزايا الإقليمية الممكنة، مع العلم أن هذه الشركات تواجه بدرجات متفاوتة اقتصاد يتسم بالعمولة.

وتعتبر المزايا الجغرافية ومزايا التكتل هي مفتاح ظاهرة التوطن بالنسبة لكثير من الاقتصاديين، ومنه فإن مواجهة عرض عوامل التوطن هي من خصائص الإقليم وطلب عوامل التوطن من خصائص الشركات هذا ما يتسبب في نشوء عملية التوطن/ الجذب.

II. عملية التوطن/ الجذب

تتطلب عملية جذب الشركات تجمع عدد كبير من الأعمال المختلفة : التنقيب في الخارج، تقنيات التسويق الإقليمية، الهندسة المالية، التدخل المباشر أو الغير المباشر للسلطات العمومية. ويرتبط هذا التعقيد بعملية توطن الشركات. ومن الممكن أيضا موازية مراحل عملية الجذب وتكييفها مع عملية توطن الشركات الكبيرة. ويبين الجدول التالي التفاعلات بين الشركات والإقليم من خلال عملية التوطن¹.

¹LAGNEL O. et RYCHEN F, « Enjeux économique de l'attraction, in localisation des activités économiques : efficacité versus équité, treizième congrès des économistes belges de langue française », 1998. Cité par "Abdellatif N, Op cit 2010, p. 48.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

الجدول 1.2 : التفاعلات بين المؤسسة والإقليم خلال عملية التوطين.

مراحل عملية توطين المؤسسة	الإجراءات المتخذة	عملية الجذب
1-دراسة مشروع الاستثمار.	- أخذ في الاعتبار الدول كموقع للتوطين	1- بناء صورة الإقليم.
2- انتقاء الدول أو المناطق للموقع.	- الاتصال بين الشركة و الوكالة من خلال ندوة الاتصال المباشر من قبل المنقب الوكالة.	2-خلق الاستثمارات.
3- إنشاء قائمة قصيرة على أساس معيار توطين تقييم نوعي/ مقارنة برحية كل موقع.	- زيارة المواقع المختارة من قبل الشركة أو التي اقترحتها الوكالة الاجتماعية الاقتصادية والإدارية. إعداد التقارير المالية.	3-خدمة المستثمر (قبل الاستثمار).
4-التموقع.	-الإجراءات الإدارية، المساعدات المتنوعة (التوظيف، الموردن)	4- تدخلوقفةواحدةللتسوق.
5-المؤسسة في طور النشاط.	-وساطة و وكالة الأعمال والإدارة المساعدة في الاندماج في النسيج الاقتصادي الوطني.	5-خدماتالمستثمر (مساعدة الشركات بعد التموقع)
6-توسيع النشاط.	- ملف الدعم من طرف الإدارات للحصول على المساعدات المالية.	

Source :ABDELLATIF N,La localisation et l'attractivité territoriale, opcit, p.49.

إن الأهمية النسبية لمختلف مراحل عملية الجذب تختلف حسب المستوى الإقليمي للسلطة التي تتولى سياسة الجاذبية وخبرتها في هذا المجال. سواء كانت وطنية، إقليمية أو محلية حيث تختلف وسائل ومجالات العمل فيها.

2- تعريف الجاذبية

إن مفهوم الجاذبية هو موضوع له مناهج متعددة ويستخدم أكثر في النظريات الحديثة كنظرية التوطين، التي تعتبر أكثر قربا وقابلة للقياس إحصائيا، وتسمح بتشخيص أداء الاقتصاد من خلال تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

واستنادا على هذا الأخير تعرّف الجاذبية حسب MICHALET "جاذبية دولة أو إقليم هي نتيجة الطلب من قبل الشركات لاستغلال مزايا الموقع تسمح لها بتعزيز قدرتها التنافسية (حصتها السوقية) في السوق العالمية". ومن جهة أخرى تقديم المزايا الجزئية أو الكلية من مختلف المناطق".

إن جاذبية إقليم ما تتداخل بشكل كبير مع فكرة الماسة المستعملة من قبل PORTER¹ لتقييم تنافسية بلد ما. كما أن قدرة البلد على جذب وتوطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة يعتمد إلى حد كبير على قدرتها على تلبية مختلف أوجه الإستراتيجية العامة للشركات. ويكون هذا التقارب ممكنا باعتبار أن الدولة لها القدرة على المنافسة، أو دولة جاذبة وهو ما يفسر تركيز الاستثمارات الأجنبية المباشرة في اقتصاديات البلدان الثلاثية والبلدان الصناعية الجديدة. حيث تتأثر جاذبية كل بلد بعمولة الاقتصاد، المكان الذي تشغله هذه البلاد واستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات التي من شأنها أن تكون عرضة للاستثمار.

وفي هذا السياق، يشمل مفهوم الجاذبية ثلاث مجموعات من المتغيرات وهي :²

• مناخ الاستثمار،

• خطر البلد،

• معالجة الاستثمار الأجنبي المباشر.

○ "مناخ الاستثمار" : يعكس درجة الاستقرار الاقتصادي والسياسي للبلد مما يؤدي إلى استقرار المتغيرات الرئيسية للاقتصاد الكلي الاتجاهات الرئيسية للسياسات الاقتصادية. ولتقييم مناخ الاستثمار، يحدد الكاتب أربع معايير هامة: «معدل النمو الاقتصادي للبلد، معدل التضخم، معدل البطالة ومعدل تغير الاستثمار الداخلي».

○ "خطر البلد" : يتم تقييم البلد من طرف اللجنة الدولية من خلال تدوين أرقام البنوك الدولية وهيئات ضمان القرض. خطر البلد يقوم على المعايير التالية: «أداء الاقتصاد الكلي للبلد، الخطر السياسي، الديون الخارجية،

¹ KRUGMAN P, « Increasing Returns and Economic Geography », Journal Of Political Economy, 1999.

² Michalet. C-A , « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », economica, 1999.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

إعادة جدولة الديون، تصنيف البلاد للحصول على الائتمان والتمويل البنكي، قدرته على الحصول على التمويل القصير الأجل ودخوله إلى سوق تدويل رؤوس الأموال». هذه المعلومات تؤثر على أصحاب قرار الاستثمار.

○ **معالجة الاستثمار الأجنبي المباشر** : يشير إلى جميع القواعد المؤسسية، القانونية والجبائية التي تحكم الاستثمار الأجنبي المباشر. تشمل « قانون الاستثمارات الأجنبية، نظامها الجبائي، الضمانات الخاصة في احترام قانون المنافسة، الحصول على الائتمان المصرفي المحلي وبرامج الخصخصة».

ويؤكد ANDREFF على أن أساليب الخصخصة المعتمدة في كل بلد لها تأثيرا فعّالا على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. كما أن RABAUD & COEURE يعرف الجاذبية بـ "قدرة البلد على جذب عوامل الإنتاج وتوطين الشركات"¹.

يتناسب هذا التعريف مع تحليل دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لكن لم يتطرق إلى عنصر أساسي في الجاذبية، ألا وهو انتقال اليد العاملة التي تعتبر كنهج جديد لمفهوم الجاذبية. ذلك باستخدام الجغرافيا الاقتصادية الجديدة أو ما تسمى (New Economic Geography). كما يسمح هذا النهج الحديث بتفسير وتحديد اختيار موقع أنشطة الشركات²، ذلك من خلال إدماج البعد المكاني (Dimension spatiale) في النظرية الاقتصادية، إذ أن النماذج الجديدة من الاقتصاد الجغرافي تبحث في تفسير الفوارق بين المناطق الإقليمية.

وحسب (Pierre VELTZ, 2004)³، يحدد الجاذبية بأنها ظاهرة معقدة تطبق على الأقاليم وتأخذ بعين الاعتبار تفاعل ثلاثة عوامل :

- العولمة الصناعية بالتوازي مع العولمة المالية في مجال التبادل الدولي،
- استقطاب الاقتصاد،
- نمط تنظيم الشركات (ليس فقط الشركات الكبرى).

¹ COEURE B. et I. RABAU D., : « Attractivité de la France : analyse, perception et mesure », Economie et statistique, n° 363, 364, 365.

² KRUGMAN P., « Increasing returns and economic geography », Journal of Political Economy, 1999.

³ VELTZ, P., « Il faut penser l'attractivité dans une économie relationnelle », Pouvoirs Locaux n° 61, dossier II/2004, cité par PATRIZI Aingallina , « L'attractivité des territoires » Séminaires, Février-Juillet 2007, p. 13.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وحسب هذه الواجهة، يشير (PORTER, 1990) إلى أهمية التكتل في الاقتصاد المعاصر أي في استقطاب الاقتصاد (VELTZ, 2004). ونستخلص من ذلك أن " مفهوم الجاذبية يحدد رؤية الاستثمار الدولي كسوق للعرض والطلب وتعدد أشكال المنافسة". إذ أنه لا يمكن اعتبار الجاذبية الإقليمية مفهوما ثابتا، ويجب أن ينظر إليها من منظور ديناميكي نظرا لطلب الشركات لمزايا التوطين ومدى توافر هذه المزايا على مستوى الأقاليم.

ويُعرف (BOCCAVALA et NIVAT, 2004) أن مفهوم الجاذبية يتضمن عدة جوانب:¹ دراسة المحددات النظرية أو التطبيقية المفسرة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الإقليم، قياس قدرة الجذب المتاحة لمختلف الاقتصاديات ومقارنة النتائج المحصل عليها من قبل بعض البلدان فيما يخص توطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة فيها (التوطنات الأجنبية).

1.2 عوامل الجاذبية الإقليمية واختيار توطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

يعتبر مفهوم الجاذبية محور أساسي في تحليل توطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة. كما أن البحث عن زيادة التنافسية الإقليمية يعني تقسيم ضمني للعمل بين الشركات المتعددة الجنسيات والحكومات. الأولى، تسعى إلى تحقيق أكبر ربحية وتحديد موقع أنشطتها على أساس الخصائص الداخلية (التكاليف وظروف الإنتاج، إمكانيات السوق، وما إلى ذلك). ومن جانب آخر، السلطات المحلية تحاول تطوير أقاليمها من أجل جذب المستثمرين الأجانب.

وبالتالي، فإن قرار اختيار توطين الاستثمارات الأجنبية يتوقف على الجمع بين مزايا الشركات والبلد المضيف (FERRARA et HENRIOT, 2004).² وفي هذا الإطار، تبنى الجاذبية الإقليمية على مجموعة من العوامل يحددها (MICHALET, 1999) كالآتي:³

¹BOCCARA F.et NIVAT D, « l'attractivité des investissements directs des filialesétrangères dans la globalisation », bulletin de la banque de France, n° 123, mars.2004 .

²FERRARA L. et HENRIOT A., « LA localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires », Economie Internationale, n° 59, 2004, p. 91.

³MICHALET, C-A.,« La séduction des nations ou comment attirer les investissements », economica, 1999.

الجدول 2.2 : مختلف عوامل الجاذبية الإقليمية

العوامل الأساسية	العوامل اللازمة
<p>تشير إلى عدد من الشروط الأساسية للإقليم :</p> <ul style="list-style-type: none"> - الاستقرار الاقتصادي والسياسي، - حجم السوق، الحوافز الضريبية، - حالة البنية التحتية والمؤسسات، - توافر العمالة الماهرة. 	<p>تساهم في تعزيز جاذبية الإقليم :</p> <ul style="list-style-type: none"> - كوجود نسيج من الشركات المحلية الفاعلة، وجود بيئة مواتية للابتكار. - سياسة المخصصة وتحرير السوق، الاعترافات الجغرافية والثقافية. - خلق منظمات ترويجية والانضمام إلى منطقة التكامل الإقليمي.

المصدر: من إعداد الباحثة

بالنسبة لهذه المقاربة، لا ينبغي على الحكومات تنفيذ هذه العوامل الجاذبة كأساسية دون الاهتمام بالإصلاحات. كما أن التغير السريع في الاقتصاد العالمي ينطوي عليه تغيير في متطلبات وأهداف المستثمرين الدوليين. وبالتالي، يجب إعادة النظر في سياسات الجاذبية باستمرار (HATEM, 2004).

2.2. تحليل الأساس النظري للجاذبية الإقليمية

لتحليل الأساس النظري للجاذبية الإقليمية، سنتطرق إلى عرض كلا الإطارين لتحليل الجاذبية الإقليمية تتمثل في الجغرافيا الاقتصادية الجديدة والاقتصاد الصناعي، بتوضيح مختلف النظريات القائمة.

1.2.2. الجغرافيا الاقتصادية الجديدة Nouvelle économique géographie

تسعى الجغرافيا الاقتصادية الجديدة إلى شرح أسباب اختيار تموقع الأنشطة في مكان معين، هذا النهج الحالي يستخدم من طرف الاقتصاديات الخارجية التي طورها مارشال 1919 لشرح "آليات التكتل في الأنشطة الاقتصادية"¹ ومن بين رواد النظرية NEG نجد KRUGMAN, 1991، KRUGMAN et VENABLES, 1999 الذي ينص على أن

¹CATTIN M, « Régions centrales et périphériques : externalités et économie géographique », Revue région et développement, 2000, n° 11, pp 6-12.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

تموقع الأنشطة الاقتصادية يرتبط ارتباطا وثيقا بمدى وجود اقتصاديات متكاملة. حيث تهتم هذه المقاربة بأخذ بعين الاعتبار زيادة التفكك بين القدرة التنافسية الإقليمية وما يخص الشركات.

وفي الواقع، تسعى هذه النظرية إلى تفسير ظاهرة تركيز الأنشطة الاقتصادية وتسليط الضوء على دور العوامل الخارجية في تحديد التكتل والتشتت لإحداث التوازن في القوات المكانية، لأن هذه الأخيرة تقوم على فكرة أن اختيار تموقع الشركات هو نتيجة نوعين من القوى المتعارضة:¹

○ قوات التكتل (Forces d'agglomération)

تشجع الشركات على التمرکز الجغرافي للاستفادة من اقتصاديات الحجم والعوامل الخارجية فيما بينها وهذا ما تبرزه الأدبيات الاقتصادية التي تتجلى في زيادة العوائد على مستوى الشركات والمنافسة للحصول على حصتها في السوق. ما يدفع الشركات إلى توحيد قواها بوجود العوامل الخارجية المالية أو العوامل التكنولوجية.

○ قوات التشتت (Forces de dispersion)

تفضل توزيع الأنشطة في ظل القيود المفروضة ومدى وفرة الموارد الطبيعية وثبات بعض عناصر الإنتاج. على سبيل المثال، وجود تكاليف النقل وزيادة سعر الأرض مع زيادة كثافة العوامل الاقتصادية، تأثير المنافسة بين الشركات المحلية الذي يؤدي إلى ارتفاع أسعار المدخلات وانخفاض المنتج.

وبالتالي تسمح دراسات هذه النظرية بشرح دور العوامل الغير السعرية في الجاذبية وقدرة تنافسية الاقتصاد الوطني. ومع ذلك فإنها تقتصر أساسا على النظر في العوامل الاقتصادية، وهناك مناهج أخرى تطورت من خلال دراسة خصوصيات الإقليم والعوامل المؤسسية في تفسير ظاهرة تكتل الشركات والجاذبية الإقليمية. والجدول التالي يلخص العوامل التي تسمح بتفسير توطين الأنشطة الاقتصادية.²

¹MORIAUX, F, « Le concept d'attractivité en Union monétaire, Bulletin de la Banque France », n° 123, 2004, pp 29-44.

²BERTRAND Sergot, « Les déterminants des décisions de localisation- les créations de nouveaux sites des entreprises françaises de l'industrie et des services », Thèse de Doctorat, Université Panthéon- Sorbonne-Paris 1, 2004, p.49.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

الجدول 3.2 : العوامل المفسرة للتوطين من خلال نماذج NEG¹

العوامل المدروسة في النماذج	العوامل المدروسة في النماذج	العوامل المدروسة في النماذج
<ul style="list-style-type: none"> • إنشاء تجمع من اليد العاملة المحلية المتخصصة. • الاقتصاديات الخارجية المحضة هي في شكل عوامل خارجية كالمعلوماتية. 	<ul style="list-style-type: none"> • الآثار المرتبطة بحجم السوق (تشكيل منطقة محلية من موردين السلع الوسيطة). 	<p>قوات التكتل</p> <p>Forces d'agglomération</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تكلفة الأرض تمثل مساوئ الاقتصاديات الخارجية المحضة مثل: مشاكل الازدحام. 	<ul style="list-style-type: none"> • العوامل المتحركة الأرض، الموارد الطبيعية وعلى النطاق الدولي السكان تعبر من خلال تجمع اليد العاملة التي تمثل جانب العرض. ومن جانب الطلب تمثل السوق. 	<p>قوات التشتت</p> <p>Forces de dispersion</p>

Source : D'après KRUGMAN,1998. Cité par BERTRAND Sergot, 2004, p.49.

2.2.2. الاقتصاد الصناعي

يشمل الاقتصاد الصناعي عدة مناهج نظرية تشرح أساليب تنظيم وتطوير نشاط الشركات في منطقة ما، كما أنها تجلب نظرة جديدة لفهم توطين الشركات. لا يعتمد التوطين الصناعي فقط على هبات عوامل الإنتاج، وإنما يركز أيضا على دور اقتصاديات الحجم والمنافسة الاحتكارية. هذا التيار، يربط التحليل الصناعي والتحليل المكاني لفهم التغيرات والديناميكيات المكانية.

كما يدرس الاقتصاد الصناعي العلاقة بين الشركات وبيئتهم والأساليب التنظيمية التي تميز هذه العلاقات (RATTI ;1992). وبالتالي تركز التحليلات على الروابط التجارية والدمج الاجتماعي والاقتصادي الإقليمي. إذن هذا النهج يتجنب سلبيات النظرية الجغرافيا الاقتصادية الجديدة NEG التي لم تتطرق إلى تحليل الإقليم في دراسة عملية التكتل من الأنشطة الاقتصادية.

¹FABRICE H., « L'attractivité du territoire : de la théorie à la pratique », Economica, Paris, 2004, p.3-5.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

كما أن تحليل الروابط ودراسة النظم الإقليمية للإنتاج (التكنولوجيا والمنافسة) تشكل عوامل رئيسية للاقتصاد الصناعي في دراسة الجاذبية الإقليمية. ومن خلال تحليل تقارب الجغرافيا الاقتصادية الجديدة "NEG" والاقتصاد الصناعي نجد أن مفهوم الجاذبية يتضمن ثلاثة أبعاد رئيسية :

❖ الإقليم(Territoire)،

❖ المؤسسة(Firme)،

❖ اليد العاملة(Travail). وخاصة العامل البشري فاليد العاملة المؤهلة تلعب دورا أساسيا في اتخاذ القرار.

3.2-مختلف المقاربات النظرية للجاذبية الإقليمية

من خلال دراسة النظريات المرتبطة بالجاذبية الإقليمية، يحدد (HATEM , 2004)¹ خمس مجموعات رئيسية لشرح مفهوم الجاذبية :

• مقارنة الاقتصاد الكلي حسب المؤشرات العالمية،

• مقارنة ميزو اقتصادية من خلال تقييم متباينة إقليمية،

• مقارنة الاقتصاد الجزئي.

• مقارنة عملية اتخاذ القرار،

• مقارنة تحديد صورة الإقليم،

1.3.2. مقارنة الاقتصاد الكلي (Macro-économique)

تسعى هذه المقاربة إلى التعرف على المحددات العامة لتفسير درجة جاذبية المنطقة للاستثمارات الدولية، أي قدرتها على جذب استثمارات معتبرة تشكل قيمة مضافة. أما من الناحية النظرية، يمكن اعتبار هذه المقاربة من أتباع نظرية التجارة الدولية التي تفترض زيادة ثبات رأس المال الإنتاجي مما تسمح بشرح ليس فقط شروط التخصص الدول أو الأقاليم في إنتاج بعض المنتجات التي تتوفر على هبات عوامل الإنتاج تكون التجارة الدولية فيما بينها.

¹FABRICE Hatem, « L'attractivité du territoire : de la théorie à la pratique »; 2004, p. 2-6.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

لكن تقوم النظرية على تفسير محددات توطين عامل الإنتاج المتحرك الذي يتمثل في رأس المال الانتاجي. إذن الانتقال من مسألة التخصص إلى مسألة استقبال العوامل المتحركة لرأس المال الإنتاجي يضيفي ظهور مفهوم الجاذبية الإقليمية.

2.3.2. مقارنة ميزو-اقتصادية (Més0-économique)

تحاول هذه المقاربة شرح لماذا تنجذب بعض الأنشطة من طرف إقليم معين. والأساس النظري لهذه المقاربة يعود إلى أعمال ألفريد مارشال (1820) على مفهوم المناخ الصناعي (LAGNEL, 1998). خلافا على مقارنة الاقتصاد الكلي، لا يركّز هذا التيار على الاستثمار الأجنبي المباشر، وإنما على تحليل الديناميكيات المحلية التي تسمح بنشوء الذاتية مكرّزا على الإنتاج والقدرة التنافسية. وفي هذا الإطار التحليلي يمكن أن نأخذ بعين الاعتبار سلوك توطين رأس المال الإنتاجي، وقد أدى تطور هذه المقاربة إلى ظهور مجالين متميزين :

من جهة، أعمال نظرية الجغرافيا الاقتصادية الجديدة "NEG" التي حاولت دمج البعد المكاني في نماذج التوازن الاقتصادي. ومن جهة أخرى، المقاربات التي تتعلق بالتكتلات تتم في شكل تجمع المؤسسات أي (Clusters) وتتنسب مباشرة إلى ألفريد مارشال "d'Alfred MARSHALL" وطورها العديد من الاقتصاديين من أبرزهم مايكل بورتر "MICHAEL PORTER".

3.3.2. مقارنة الاقتصاد الجزئي (Micro-économique)

تسعى إلى تحديد أفضل موقع لتوطين المشاريع الاستثمارية، ومن خلال هذا النهج نجد أن كلا المؤشرات العالمية وتباين العروض الإقليمية لا يمكنها تحديد الربحية المتوقعة من مشروع استثماري في منطقة معينة. ولإعادة تقييم الربحية فمن الضروري تحسين الظروف الشريطة للمشروع، ذلك بالاعتماد على النظرية الاقتصادية (الاقتصاد المكاني أو الاقتصاد الدولي) بديلا عن تقنيات التحليل المالي، على سبيل المثال استخدام خطط الأعمال.

4.3.2. عملية اتخاذ القرار

تتم هذه المقاربة بالعملية التي من خلالها يقوم المستثمر باختيار الموقع لتوطين مشاريعه الاستثمارية، فمنطق اختيار المستثمر يقوم على مقارنة المزايا النسبية بين الأقاليم المنافسة. وفي هذا الإطار تبرز أدبيات واسعة لتبسيط

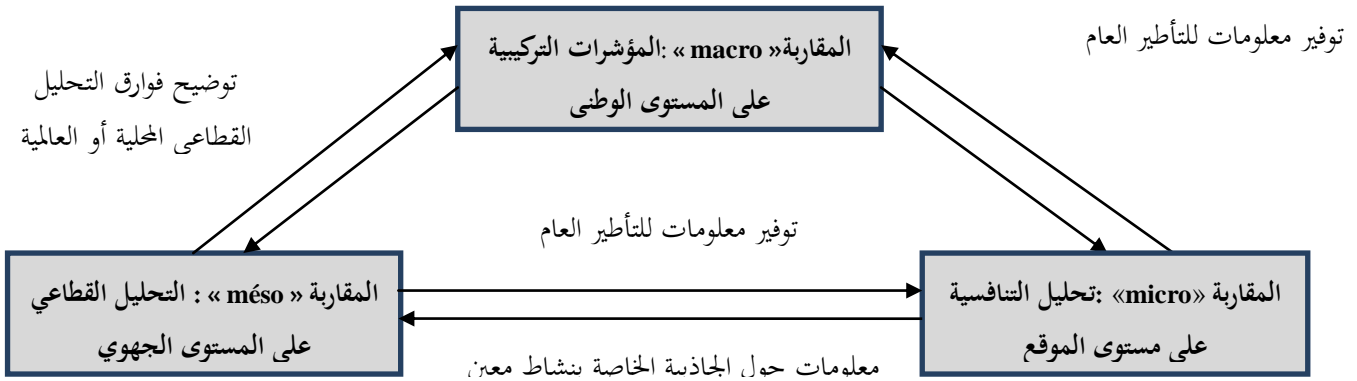
الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

الضوء على أثر عدم التأكد ونقص المعلومات في التفاوض بين أصحاب المصالح في اتخاذ قرار الأعمال والدراسات التجريبية التي تتابع عملية اتخاذ قرار توطين الشركات الدولية.

5.3.2. المقاربة من حيث الصورة

تهدف إلى تحليل كيفية بناء إقليم معين، وخلق تأثير في صورة ذهن صانع القرار. تتطلب هذه المقاربة مبادئ التسويق التي تقوم على إستراتيجية تؤدي إلى تعزيز المنطقة من منظور التمايز من أجل تعزيز قدرتها على جذب الأنشطة المستهدفة BRAUN 1999 & VANDENBERG، في حين أن مقاربة عملية اتخاذ القرار تركز على تحليل مختلف المراحل التي تعود المستثمرين إلى اختيار قرار التوطين. والشكل التالي يوضح مختلف المقاربات النظرية للجاذبية الإقليمية.¹

الشكل 2.2 : مختلف المقاربات النظرية للجاذبية الإقليمية



Source : FABRICEHATEM, op cit, p.16.

وفي الأخير، سنركز في دراستنا على مقارنة الاقتصاد الكلي في تحليل عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة الدول النامية.

¹FABRICE HATEM, « Attractivité: De Quoi parlons-nous ? », 2004, p.16.

3- مؤشرات قياس الجاذبية الإقليمية

إن التطرق إلى موضوع الجاذبية الإقليمية يحدد لنا مدى قدرة البلد على جذب الاستثمارات والاحتفاظ بها، هذا التعريف قائم على مشكلة حقيقية تتمثل في قياس الجاذبية. وعلى أي أساس يمكن أن نقول أن هذا البلد أكثر جاذبية من بلد آخر؟ وماهية المؤشرات التي تصنف الأقاليم وفقا لدرجة جاذبيتها للاستثمارات؟.

وفي هذا السياق، فإن تحليل الجاذبية الإقليمية يسعى إلى البحث عن المؤشرات الملائمة لتحليل ديناميكيات الإقليم المعني ومعايير اختيار الموقع. ومع ذلك فهناك عدّة مقاربات لتصنيف الأقاليم وفقا لدرجة جاذبيتها.

1.3. المقاربات القياسية

تسمح هذه المقاربات بإقامة العلاقة بين المؤشر الرئيسي للجاذبية والذي يتمثل في صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية، كمتغير تابع ومجموعة من المتغيرات التفسيرية التي تشكل مختلف العوامل أو معايير التوطن. وبصفة عامة، تشمل المتغيرات التفسيرية مؤشرات اجتماعية، اقتصادية، ديمغرافية وحتى مؤسساتية. أو بجميع المؤشرات المستخدمة كبديل للمتغيرات التفسيرية المأخوذة من النماذج النظرية. حيث تتجلى أهمية هذه المقاربات في تحديد المتغيرات الأكثر جاذبية للاستثمارات الأجنبية. وسنتطرق إلى هذا الأخير في الجزء التطبيقي من البحث.

2.3. المؤشرات الصادرة عن المؤسسات الدولية

تقوم CNUCED سنويا بتصنيف الدول من حيث جاذبيتها للاستثمارات الأجنبية، وهذا من خلال مؤشرين

أثنين :

- مؤشر الأداء الخاص بالاستثمارات الوافدة (IPIE)
- ومؤشر الأداء الخاص بالاستثمارات الخارجية.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

1.2.3. مؤشر الأداء الخاص بالاستثمارات الوافدة أو مؤشر الأداء الفعلي

إن مؤشر الأداء الخاص بالاستثمارات الوافدة إلى بلد مضيف ما (IPIE) هو مؤشر يعكس قدرة البلد على استقبال الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنظر إلى حجمه الاقتصادي. أي حصة البلد من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة لسنة معينة نسبة إلى حصة هذا البلد في الناتج المحلي الخام العالمي مضروب في 100 ويصاغ كما يلي :

✓ مؤشر الأداء الخاص بالاستثمارات الوافدة IPIE

الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى البلد في السنة t

$$IPIE = \frac{\text{الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم في السنة t}}{100 \times \text{الناتج المحلي الخام في السنة t}}$$

الناتج المحلي الخام في السنة t

الناتج المحلي العالمي السنة t

2.2.3. مؤشر الجاذبية المتاحة الخاصة بالاستثمارات الوافدة IPAIE

هو مؤشر ناتج عن عدة عوامل تقيس فيه جاذبية بلد ما للاستثمار الأجنبي المباشر. وقد قامت CNUCED بتحديد اثني عشر مؤشراً¹، تبيّن من خلاله أنّ المؤشر المحتمل Potentiel Indicateur هو متوسط بسيط للقيم المأخوذة من 0 إلى 1، حيث كلما اقترب هذا المؤشر من 1 كلما اعتبر البلد أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر وللشركات متعددة الجنسيات. وكلما اقترب من 0 كلما كان البلد أقل جاذبية. وبالتالي المتغيرات الاثني² عشر المكونة لمؤشر الجاذبية المحتملة هي كالآتي :

¹CNUCED, World Investment Report, The Inward FDI Potential Index-Methodology.(http://www.unctad.org/temp/late/web_flyer.asq?intItemID=2470&lang=1).

² تقرير التنافسية العالمية، 2014.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

الجدول 4.2 : مكونات مؤشرات الجاذبية المحتملة.

المؤشرات	دالاتها
✓ الناتج المحلي الخام للفرد.	هو مؤشر خاص بزيادة الطلب وترقب الزبائن، فكلما كان الناتج المحلي الخام للفرد مرتفعا، كلما ازدادت فرصة البلد في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة لإنتاج السلع والخدمات.
✓ معدل نمو الناتج المحلي الخام للفرد للعشر سنوات السابقة.	○ تعتبر CNUCED أن الشركات متعددة الجنسيات تستند على النمو المحقق سابقا من قبل البلدان للتنبؤ بنموهم المستقبلي.
✓ حصة الصادرات في الناتج المحلي الخام.	○ يسمح هذا المؤشر بتقدير درجة انفتاح البلد على التبادلات الخارجية، كما يعكس مستوى تنافسيته.
✓ عدد خطوط الهاتف الثابت وعدد الهواتف المحمولة.	○ هو مؤشر يدل على مدى وجود بنية تحتية عصرية للإعلام والاتصال.
✓ معدل استهلاك الطاقة من طرف القطاع الخاص للفرد.	○ هو مؤشر يقيس أهمية البني التحتية التقليدية خارج الإعلام والاتصال.
✓ نفقات البحث والتطوير (R&D) العامة والخاصة من الناتج المحلي الخام للبلد.	○ تقيس قدرة البلد المضيف من حيث الإبداع والتكنولوجيا.
✓ نسبة الطلبة في الطور الجامعي الثالث من إجمالي السكان.	○ هو مؤشر يقيس مدى وفرة ومتاحة اليد العاملة المؤهلة في البلد.
✓ مؤشر خطر البلد.	○ يتضمن معطيات حول الدين العمومي والخاص للبلد وكذلك معطيات خاصة بأمن السلع والأشخاص (كالجرائم والارهاب) أو الاستقرار المؤسساتي.
✓ حصة سوق البلد من الصادرات العالمية من المواد الأولية.	○ يسمح هذا المؤشر بتحديد جاذبية البلد للاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة نحو الصناعات الاستخراجية.
✓ حصة سوق البلد من الصادرات العالمية للخدمات.	○ مؤشر يقيس جاذبية البلد مقارنة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة إلى قطاع الخدمات.
✓ حصة سوق البلد من الواردات العالمية لمكونات صناعة السيارات والمنتجات الالكترونية.	لقياس مدى اندماج البلد في التجزئة الدولية لمسار الإنتاج.
✓ حصة البلد من المخزون العالمي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة.	○ يعتبر مؤشرا للجاذبية السابقة والحاضرة ومؤشر يعكس المناخ العام للاستثمار.

Source : [mhttp://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2470&lang](http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2470&lang)

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

يسمح تقاطع مؤشر الأداء الخاص بالاستثمارات الوافدة مع مؤشر الجاذبية المتاحة بالحصول على الجدول

الآتي :

الجدول 5.2: تصنيف أداء جاذبية البلدان للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أداء دون المتوسط performance Médiocre	أداء عالي High performance	
ما دون الإمكانيات	مقدمة الكوكب	إمكانيات قوية
مؤخرة الكوكب	فوق مستوى الإمكانيات	إمكانيات ضعيفة

Source :CNUCED,(www.unctad.org/templates/pageasq?intltemID=2468&lang=1)

يتضح من الجدول أنه هناك أربعة مجموعات من البلدان :

- مجموعة الدول السبّاقة : وهي البلدان التي تظهر في مقدمة الكوكبة وتحظى بنتائج إمكانيات عالية فيما يخص الدخول الفعلي للاستثمارات الأجنبية المباشرة.
 - مجموعة الدول التي تتجاوز إمكانياتها : هي البلدان التي تظهر في مؤخرة الكوكبة لديها إمكانيات ضعيفة من حيث جاذبيتها وتوطينها للاستثمارات الأجنبية المباشرة.
 - مجموعة الدول ذات الإمكانيات الضعيفة : هي تلك البلدان التي لا تستخدم كل إمكانياتها في الجاذبية وتمتتع بتدفق الاستثمارات ولها إمكانيات عالية ولكن التدفقات الفعلية تبقى ضعيفة.
 - مجموعة الدول ذات الإمكانيات فوق المتوسط : هي البلدان التي لها إمكانيات ضعيفة، ولكنها تنجح مع ذلك في جذب أكثر للاستثمارات الأجنبية من المتوسط.
- تسمح هذه التصنيفات للبلدان بالتموقع وإعداد سياسة هادفة إلى تحسين موقعها الجاذب للاستثمارات الأجنبية ضمن التصنيف العالمي .

3.3. المؤشر المركب الجديد "مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار"

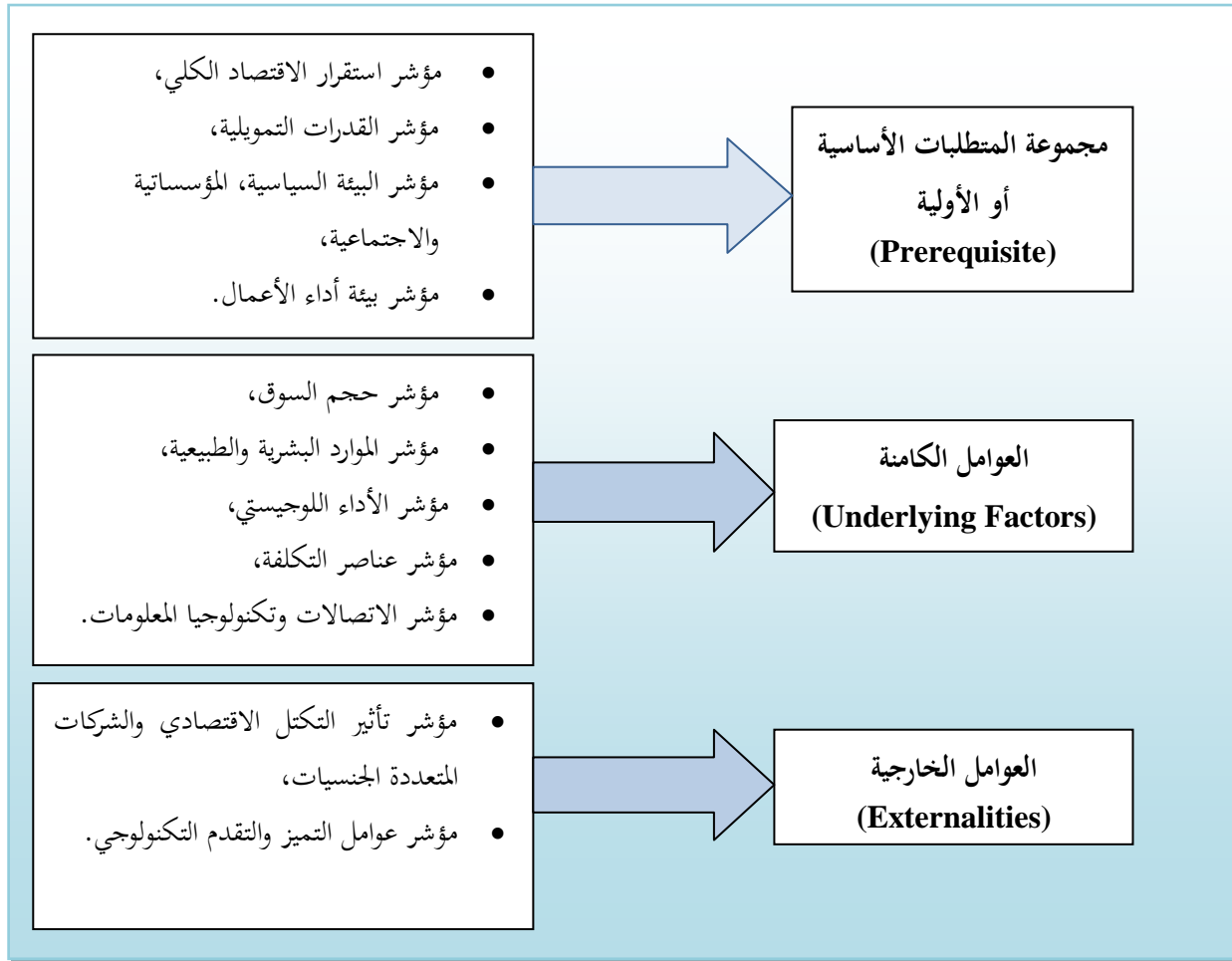
تشير الأدبيات الاقتصادية أن جاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتمثل في قدرة البلد خلال فترة زمنية محددة على جذب المشاريع الاستثمارية والفرص الاقتصادية المحدية في مجالات متعددة واستقطاب عناصر الإنتاج.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

كما توضح الأدبيات الاقتصادية المتخصصة، أن جاذبية الدول للاستثمار الأجنبي المباشر ذات صلة وثيقة بثلاثة مجموعات رئيسية من المحددات، تتألف كل مجموعة من عدد من المكونات الأساسية وكل مكون له عدد من المتغيرات الفرعية التي تساهم في حصر عوامل الاقتصاد الكلي والمؤسسي.

ومنه نجد أن هذه المتغيرات تمثل المعايير المعتمدة من طرف المحرك والفاعل الرئيسي في مجال الاستثمار الأجنبي. أي الشركات متعددة الجنسيات، ذلك عند تقييمها لوضعية الدولة المضيفة المحتملة للاستثمار. وعليه يتم عرض مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار في ثلاثة مجموعات رئيسية يندرج تحتها 10 مكونات أساسية، تقيس في مجموعها قدرة الدول على جذب الاستثمار الأجنبي كما هو موضح في الشكل التالي :

الشكل 3.2: المكونات الرئيسية لمؤشر ضمان جاذبية الاستثمار.



المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار، 2014، ص 26-27.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وفي هذا السياق، يعتبر مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار كمؤشر مركب يقيس جاذبية دول العالم للاستثمار الأجنبي المباشر، من أجل تحقيق الغايات التالية :

- تحديد جوانب القوة والضعف للدول العالم ومنها الدول النامية في مجال جذب الاستثمار، وإدراك الهيئات المعنية النواقص التي تعاني منها تلك الدول.
- التوصل إلى توصيات علمية وتطبيقية حول أفضل الطرق التي يتعين أن تتدخل بها حكومات المنطقة في نطاق تطوير سياسات الاستثمار لكي تحسن مناخ الاستثمار في بلدانها بشكل متوافق مع المرحلة التنموية التي تمر بها.
- محاولة تحديد أسباب التركيز الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر في بعض مناطق دول العالم دون غيرها من الدول الأخرى، وكذلك تركيزها في بعض القطاعات دون غيرها.
- بناء قاعدة بيانات شاملة تمكن من إنجاز البحوث وتقييم أداء الدول وتقويم السياسات في مجال جذب الاستثمار الأجنبي وتحديد أثر تلك التدفقات الأجنبية على التنمية الاقتصادية واستدامتها في البلد المضيف.

4- التنافسية وعلاقتها بالجاذبية الإقليمية

استخدم مصطلح التنافسية من طرف العديد من الاقتصاديين واقتصر هذا المفهوم في البداية على مستوى المؤسسات، ومن ثم على مستوى الاقتصاد الكلي أي على مستوى البلد. " ولكن اليوم هذا المصطلح غالبا ما يستخدم في التدويل. فالمنتجات التنافسية هي القابلة للتصدير، والأقاليم الجاذبة هي الأكثر تنافسية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة " ¹.

1.4 مفهوم التنافسية

لا تزال مسألة التنافسية تطرح إشكالية المقارنة بين تنافسية الدول وتنافسية المؤسسات، وحسب قاموس الاقتصاد (PUF, 2001): " التنافسية هي قدرة الشركة، منطقة أو أمة على الاحتفاظ أو تحسين موقعها لمواجهة منافسة

¹MUCHIELLI, J-L., « La compétitivité: définitions, indicateurs et déterminants », 2002, ACCOMEX n° 44. p. 09.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

الوحدات الاقتصادية الأخرى القابلة للمقارنة " وعادة، فإن مفهوم التنافسية من وجهة نظر الأمة يرتبط بالمنافسة الدولية. ويعرّف بعد ذلك، بأكثر دقة"بقدرتها على إنتاج السلع والخدمات التي تلي اختبار المنافسة في الأسواق الدولية وزيادة دائمة في المستوى المعيشي للسكان. "

ومن باب مراجعة الأدبيات التي تطرقت إلى مفهوم التنافسية يتبين أنه هناك غياب تعريف موحد لهذا المصطلح. ويظهر اختلاف هذا المفهوم حسب مستوى التحليل (شركة، قطاع، بلد). ومنه سيتم توضيح مختلف التعاريف حول التنافسية :

• على مستوى البلد، تعرف التنافسية من طرف اللجنة الأوروبية بأنها " مجموعة العوامل الرئيسية للنجاح الاقتصادي على المدى الطويل ".

• وبالقياس، فالتنافسية الصناعية تملك القدرة على كسب الربح والحفاظ على حصة من السوق المحلية أو الدولية. Canada 1991Agriculture.

• يعتبر الإقليم جاذب إذا تمكن من جذب و توطين الأنشطة الاقتصادية.¹

• ويعرف (CEPII, 1998) تنافسية الأمة على المدى الطويل بقدرتها على تحسين مستوى معيشة سكانها.

وبالنسبة لاقتصاديين منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD تحدد القدرة التنافسية " بكثافة أي بلد أقل في إطار السوق الحرة والمنظمة لإنتاج سلع وخدمات قادرة على مواجهة الأسواق الدولية مع الحفاظ على تحسين مستوى معيشة سكانها على المدى الطويل".

وهناك تعريف آخر يشمل عالم الأعمال حيث تعرف تنافسية الأمم "بأنها تلك التنافسية التي تحلّل وتصنف قدرة الأمم على الخلق والحفاظ على البيئة التي تدعم تنافسية الشركات " (تعريف رجال الأعمال).²

وحسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD، التنافسية هي " قدرة الشركات، الصناعات، المناطق، والدول أو المجموعات التي تتجاوز الحدود الوطنية على توليد الدخل بطريقة دائمة ومستوى عال نسبيا من فرص

¹Ibid.

²PHILIPPAS , N., « Compétitivité : Classements internationaux, SPF Economie, P.M.E », Classes moyennes et Energie. Carrefour de l'économie .2005/10-11A, P. 6.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

العمل، بينما تبقى معرضة للمنافسة الدولية". كما أن التنافسية ليست المؤشر الوحيد ذات الصلة بأداء اقتصاد البلد أو المنطقة لكن قدرته على النمو هو أمرا مهما أيضا.

وفي تقرير JACQUEMIN & PENCH¹ يؤكدون أن مسألة التنافسية هي مسألة متعلقة بالوسائل حيث أن: "مفهوم التنافسية ليست غاية في حد ذاتها، ولا هدف. وإنما هي وسيلة فعّالة لرفع مستوى المعيشة وتحسين رفاهية المجتمع". وبعد ذلك، فإن مختلف المنشورات الرسمية تشير إلى المنافسة الدولية والإبقاء على هدف تحسين وزيادة مستوى المعيشة وتحقيق رفاهية المجتمع.

وحسب KAPPEL & LANDMANN، الانفتاح على المستقبل يوضح لماذا بعض التعاريف حول التنافسية تفرض أن اختراق الأسواق الدولية يجب أن تكون موازية للزيادة في مستوى المعيشة بشكل واسع.² كما أن الاقتصاديين PRESTOWITZ , 1994 و BURTON, 1994 يدافعون عن أهمية مفهوم تنافسية البلد ودور عوامل الإنتاج المحلية في خلق مستوى عالي من الدخل الحقيقي. وفي المقابل، فإن زيادة الإنتاجية تكون من خلال سياسات تحرير التجارة وخلق الظروف المواتية لأعمال الشركات.

كما أن أهمية مفهوم تنافسية الأمم يثبت في مجال السياسة الاقتصادية. والتي تعبر عن رفاهية المجتمع، ويمكن قياسها من خلال الناتج الوطني الإجمالي للفرد الواحد (PNB) ومستوى خلق فرص العمل وأيضا حصتها في السوق. وحسب MUCCHEILI, 2002³ وبالرغم من تعدد وتنوع تعاريف التنافسية، فمن المناسب أن نشير إلى النقاط المشتركة الآتية :

✓ نسبية مفهوم التنافسية، بمعنى قدرة تنافسية الشركة، القطاع أو دولة فيما يتعلق بكيان مماثل،

✓ التنافسية هو مفهوم ديناميكي ويرتبط إلى حد كبير بالظروف الاقتصادية للبلد وكذلك ظروف السوق الدولية.

¹JACQUEMIN A, et PENCH L.R, « Europe Competing in the Global Economy: Reports of the Competitiveness Advisory Group », American International Distribution Corporation, Williston. Version Française : Pour une compétitivité européenne : Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité, Bruxelles, De Boeck, 1997.

²KAPPEL R, et LANDMANN O, « La Suisse dans un monde en mutation ». Economie extérieure et politique du développement: défis et perspectives. Rapport final du Programmenationalde recherche 28, Editions Universitaires Fribourg, 1997.

³ Ibid.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

✓ ولذلك، فإن الحفاظ على التنافسية يسمح لبلد ما بمتابعة عملية التعديل والتجاوب مع العوامل التي تدخل في تحديد مركزها التنافسي في السوق.¹ وعلى المستوى الإقليمي، تتجلى التنافسية في " المنافسة التي تعرضها الأقاليم من أجل جذب ونقل عوامل الإنتاج".

وفي الواقع، فإن تحرير التجارة يؤدي إلى انخفاض الحماية الوطنية وزيادة المنافسة بين الأقاليم. وبالتالي فإن مفهوم التنافسية يعطي بعدا ديناميكيا ويسمح بتحليل واكتشاف التفاعل بين التنمية الوطنية أو الإقليمية والتجارة الدولية وذلك بين المحلي والعالمي.

2.4. أنواع التنافسية

ميّزت الدراسات حول التنافسية بين نوعين من التنافسية منها: : التنافسية من حيث التكاليف والتنافسية من حيث تمايز العرض . PORTER, 1990 & MICHALET , 1999 .

• التنافسية من حيث التكلفة

تقوم على إستراتيجية الحد من تكاليف العمالة والإنتاج وتحرير سوق العمل. ومع ذلك، بعض الاقتصاديين يؤكدون أن عدم استقرار الأجور وظروف العمل تسبب في هجرة اليد العاملة والمهارات، حيث يتم إعادة التركيز في إنتاج قياسي بقيمة منخفضة عند الاستحقاق، للأنشطة الأقل قدرة على المنافسة.

• التنافسية من خلال تمايز العرض

تقوم على المنافسة من حيث الجودة و يركز على تعزيز القدرات الابتكارية لتوليد منتجات جديدة. لهذا، PORTER,1993 يؤكد على الدور المركزي للمعرفة المعنوية، لتعزيز الابتكار والتنافسية القائمة على التعلم والتعاون ومما أدى إلى تجديد مستمر للموارد.

¹LACHAAL, L., « La compétitivité : Concepts, définitions et applications ». Op.cit. p. 30.

3.4. التنافسية الإقليمية

إن التنافسية الإقليمية لها جدوى اقتصادي، حيث يمكن القول أن هذا الإقليم تنافسي بالنظر إلى قدرته على تحمل منافسة السوق مع ضمان الاستدامة للنظام البيئي، الاقتصادي، الاجتماعي، والثقافي الذي يقوم على المنطق والعلاقات بين الأقاليم. وبعبارة أخرى، التنافسية الإقليمية تتطلب :

- الأخذ بعين الاعتبار موارد الأقاليم من خلال البحث عن الترابط ما بين المجموعات.
 - مساهمة الفاعلين والمؤسسات،
 - دمج القطاعات في منطق الابتكار،
 - التعاون مع الأقاليم الأخرى وإعادة صياغة السياسات الإقليمية، الوطنية وفوق الوطنية والسياق العالمي.
- وبالتالي، فإن الحفاظ على التنافسية يتطلب الأخذ في الاعتبار عدة أبعاد.

4.4. أبعاد التنافسية الإقليمية

يحدد المرصد الأوروبي LEADER أربعة أبعاد للتنافسية الإقليمية.¹ حيث أن هذه الأخيرة تختلف طريقة عرضها حسب كل إقليم:

- ✓ "التنافسية الاجتماعية": والتي تعني قدرة الجهات الفاعلة للعمل معا بشكل فعال على أساس تصميم مشترك للمشروع وبتشجيع من التشاور بين المستويات المؤسسية المختلفة.
- ✓ "التنافسية البيئية": والتي تعني قدرة الجهات الفاعلة على تطوير بيئتهم من خلال جعل عنصر "ميز" من إقليمها مع ضمان المحافظة على التراث وتحديد الموارد الطبيعية.
- ✓ "التنافسية الاقتصادية": تترجم من خلال قدرة الجهات الفاعلة على الخلق والاحتفاظ بأقصى قيمة مضافة إلى المنطقة، من خلال تعزيز الروابط بين القطاعات والجمع بين نقاط القوة في الموارد لتعزيز الطابع الخاص للمنتجات والخدمات المحلية.

¹FARRELL G, THIRIONS, Soto P, « La compétitivité territoriale: Construire une stratégie de développement territorial à la lumière de l'expérience LEADER », Observatoire Européen LEADER fascicule 1, Ronéo, Décembre, 1999.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

إن تحديد المواقع في السياق العالمي: يشير إلى قدرة الجهات الفاعلة في إيجاد مكان تتوفر فيه الشروط فيما يتعلق بمناطق أخرى والعالم الخارجي بشكل عام، وذلك بتنمية مشاريعهم بشكل دائم خاصة في ظل العولمة. و يعزز ذلك تحديات السلطات المحلية التي تجبر على الدوام تقديم الحدود على بعض جوانب الحياة الاقتصادية:¹

5.4. علاقة التنافسية بالجاذبية الإقليمية

أدت حركة زيادة الاستثمارات على المستوى الدولي إلى زيادة التنافس بين الأقاليم، مما أصبح مفهوم الجاذبية يتماشى مع مفهوم التنافسية، في حين يختلف مفهوم التنافسية الوطنية عن مفهوم الجاذبية، ويرجع ذلك الاختلاف إلى الشكل أو الصيغة التي تعرف بها مفاهيم الإقليم.

فمفهوم التنافسية الوطنية هو مفهوم مقيد بالطلق بحيث يستوجب على البلدان بلوغ بعض الشروط التي تسمح لها بضمن ترقية الشركات التنافسية على المستوى الدولي. كما أن الجاذبية هي مفهوم ذو طبيعة نسبية على اعتبار إمكانية وجود مواقع اختيارية أخرى بالنسبة للاستثمار الدولي. وبصفة أخرى تقتضي التنافسية الوطنية على البلد طرح مشكل الاندماج في الاقتصاد العالمي. في حين أن الجاذبية سلوك يقتضي فحص الشروط التي يكون في ظلها هذا الاندماج ممكنا عبر الخصائص الإقليمية لهذا البلد.²

وحسب (PORTER,2003)³ فإن العلاقة بين التنافسية الإقليمية والجاذبية تأخذ نهج الاقتصاد الجزئي، كما أنه يوضح أن "تنافسية موقع أو منطقة ما ترجع قبل كل شيء إلى أثر طبيعة البيئة الاقتصادية على المؤسسات". كما أن الشركات تختار الأقاليم التي تتوقع فيها تحقيق أعلى عائد من حيث التنافسية وزيادة حصصها النسبية في السوق.

¹CAMAGNI R., « Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique », Revue d'économie régionale et urbaine, n° 4, 553-578,2002.

² عبد القادر ناصور، إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، أطروحة دكتوراة، جامعة تلمسان، 2014، ص 160.

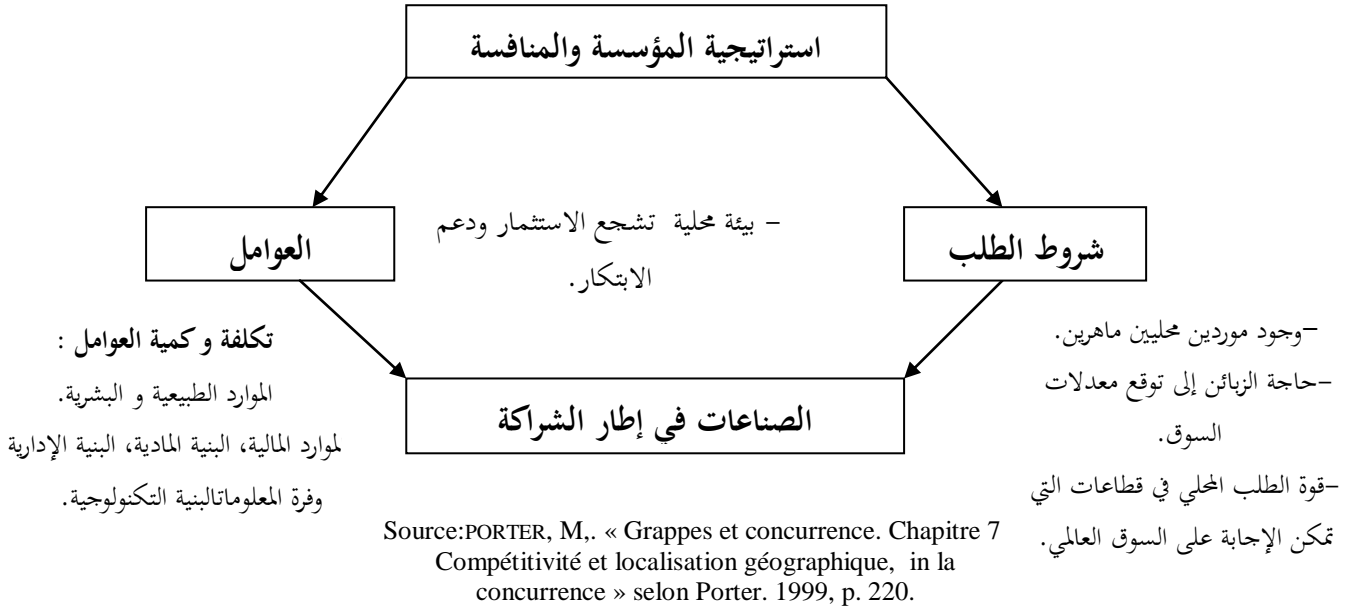
³ PORTER M, «Building The Macro Economic Foundations of Prosperity, Findings From The Business Competitiveness Index», Forum Economique Mondial de Davos,2003.

* يقصد بماسة بورتير، نموذج يسعى إلى تفسير الميزة التنافسية للدول الناجمة عن توفر بعض العوامل لديها، كما يساعد هذا النموذج على تحليل وتحسين دوربلد ما في ظل تنافسية عالمية، حيث طور بورتير هذا النموذج في سياق استراتيجية المؤسسة و تنافسيته، كما يعتبر هذا النموذج تحليل ديناميكي في إطار النظرية الاقتصادية لقياس المزايا النسبية للبلدان.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وفي السياق الاستراتيجي والتنافسي للشركات، قام PORTER بتفسير بيئة الأعمال من حيث التنافسية من خلال نموذج الماسة (The Porter)*Diamond الذي يبرز مدى وجود وتوافد الشركات والمؤسسات ذات الأداء القوي على مستوى الأقاليم (The Clusters). ويمكن توضيح ذلك في المخطط التالي :

الشكل 4.2 : الميزة التنافسية PORTER



تولد التفاعلات بين العوامل الأربعة من الماسة ميزة تنافسية وتشتد هذه التفاعلات من خلال التركيز الجغرافي قصد المساهمة في تطوير التجمعات الصناعية (Clusters) وجعلها أكثر قدرة على المنافسة. ويشير بورتر إلى دور سياسات الجاذبية في تحسين التجمعات الصناعية : السياسات التي تساعد على تطوير المجموعات (كجذب الموردين والخدمات وذلك لزيادة فرص العمل في الكتلة)، السياسات التي تعزز القدرة التنافسية داخل الكتلة (مثل إنشاء برامج التعليم والتدريب، تطوير النقل المتخصص، سلطة عامة محلية قادرة على تطوير منتجات المجموعات. ولذلك، نجد أن التجمعات الصناعية تحسن القدرة التنافسية بكل أنواعها وتعزز التنمية التي لها هدف سياسي مبررا وفق الإطار التحليلي الذي اقترحه بورتر. و هناك مزيج معقد من السياسات الخاصة بكل مجموعة والتي تعتبر ضرورية.¹

¹DURANTON, G., et al. « Les pôles de compétitivité, Que peut-on en attendre ? », Op.cit. p.28.

5- مختلف تقارير التنافسية العالمية

تعتبر التنافسية من بين المفاهيم الأكثر ديناميكية في الفكر الاقتصادي الحديث. و يتضمن هذا المفهوم آثار اقتصادية نظرا لإسهاماته الرئيسية في النظرية الاقتصادية الذي يتمثل أهمها في : الاستقرار السياسي، التعليم أو فعالية النظم. وفي إطار الدراسات التجريبية للاقتصاد العام والتنافسية خاصة، نجد أنه هناك العديد من الهيئات الدولية منها: "The World Competitiveness Yearbook" ("IMD")، "The Global Competitiveness Report" ("WEF") تساهم في إنشاء ونشر المؤشرات التركيبية بغية تصنيف ترتيب الدول على أساس معايير متعددة مثل القدرة التنافسية، الحرية الاقتصادية، تكلفة الأعمال والتنمية البشرية.¹

1.5. التنافسية حسب تقرير IMD للتنافسية العالمية

وحسب IMD يعرف التنافسية : "بأنها مجال المعرفة الاقتصادية، التي تحلل الوقائع والسياسات، وقدرة الأمة على خلق القيمة المضافة لشركائها وزيادة الازدهار والرفاهية للبلاد".² وينظم المنتدى الاقتصادي العالمي (IMD, 2004)، حوليات للتنافسية العالمية التي تنشر كل سنة منذ عام 1989، ويهدف هذا التقرير إلى تصنيف الدول على أساس الجودة الشاملة لبيئة الشركات حسب مؤشر وحيد يحسب على أساس مجموعة من البيانات المقارنة على خصائص بيئة الأعمال.

وهناك بعض العناصر الإحصائية يتم جمعها من طرف منظمات الأعمال (العامة أو الخاصة) وتمثل نتائج المسح التي أجرتها IMD على مستوى أعضاء شبكتها. وبالتالي، يتم جمع حوالي عدد 200 من معطيات الأساسية والتي تشمل عدة مجالات:

استقرار الاقتصاد الكلي، البنية التحتية، تكاليف وجودة عوامل الإنتاج، إدارة الشركات، البحث والابتكار، البيئة الإدارية، الضريبية والتنظيمية. ويمثل مؤشر التنافسية العالمية متوسط التصنيف العالمي الذي يحصل عليه كل بلد، الذي يحلل العلاقة بين البيئة الوطنية للبلد وعملية خلق الثروة التي يقدمها الأفراد والشركات.

¹FABRICE Hatem,., « Les indicateurs comparatifs de compétitivité et d'attractivité : une rapide revue de littérature. » L'Agence Française pour les Investissements Internationaux (AFII).

²IMD's World Competitiveness Yearbook, 2003. In Sylvain ZINI. «Les Indicateurs de compétitivité ». FEM,IMD, AT Kearney . Kearney.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

ولتحقيق هذا الهدف، فإنه يركز على نتيجة الجمع بين العوامل الأربعة للتنافسية، التي تحدد بيئة أعمال البلد بأخذ في الاعتبار : البنية التحتية، فعالية الأعمال، الأداء الاقتصادي وفعالية الحكومة. وتنقسم كل هذه العوامل إلى خمسة عوامل فرعية، بعض هذه العوامل تقسم إلى مجموعات تحدد بوضوح الجوانب التنافسية، حيث يجتمع 323 معيار في هذه العوامل الفرعية والمجموعات.

وبالنسبة للبيانات الكمية التي تقيس مباشرة القدرة التنافسية للبلد في فترة معينة، يقوم IMD بإجراء استطلاع لتعزيز الإحصائيات التي تقيس هذا الاستطلاع الذي يستخدم لقياس المتغيرات التي يصعب قياسها مثل: الممارسات الإدارية، علاقات العمل، الفساد، المشاكل البيئية. ويأخذ IMD في الاعتبار درجة العوامل الأربعة لحساب النتيجة النهائية لكل بلد في الفترة الزمنية t. ويتم تحويل النتيجة لاحقا في المؤشر حيث يأخذ البلد أعلى تصنيف بقيمة 100.¹

الشكل 5.2 : معايير المجموعة الأربعة للعوامل التنافسية

الأداء الاقتصادي	فعالية الحكومة	فعالية الأعمال	البنية التحتية
(83 معيار)	(77 معيار)	(69 معيار)	(94 معيار)
الاقتصاد المحلي	المالية العامة	الانتاجية	القاعدة
التجارة الدولية	السياسة الجبائية	سوق العمل	التكنولوجيا
الاستثمار الدولي	الإطار المؤسسي	المالية	العلوم
التشغيل	تشريع الأعمال التجارية	الممارسات الإدارية	الصحة و البيئة
السعر	الإطار الاجتماعي	المواقف و القيم	التعليم

Source : PHILIPPAS , N., Compétitivité : Classements internationaux, SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie Carrefour de l'économie, pp. 6-7. www.odc.public.lu/.Competitivite. /Presentation_bilan_2011

¹CHIAPPINI, R., 01/06/2010. « Comment mesurer la compétitivité structurelle des pays ? », L'apport d'un indicateur global de compétitivité : le World Competitiveness Yearbook. Séminaire de recherche du LAREEFI. Université Montesquieu Bordeaux IV. pp 6-8.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

إن الإحصائيات المتعلقة بالمعايير الموضحة في (الشكل 5.2) تسمى " بالبيانات الخام " والتي تشمل 129 معيار يستخدم في تحديد الترتيب العام. حيث يتضمن 82 معيار بيانات مفيدة، ولكن لا يتم استخدامها في تحديد التصنيف العالمي. أما المعايير المتبقية 112 معيار تنتج من قبل التحقيق السنوي من قبل مدراء الشركات الذين لديهم بعد دولي.

2.5. التنافسية حسب تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي للتنافسية العالمية WEF

حسب تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي، "التنافسية هي مجموعة من المؤسسات والسياسات العامة والعوامل التي تحدد في نهاية المطاف مستوى الإنتاجية، أي مستوى معيشة البلد". ومن أجل فحص المتغيرات الإحصائية، يتم الاعتماد على 113 معيار، يصنف ضمن "12 ركن¹ حول "القدرة التنافسية" و تقسم إلى ثلاثة مؤشرات فرعية:

- "الشروط الأساسية": وتشمل المؤسسات، البنية التحتية، استقرار الاقتصاد الكلي، الصحة والتعليم الأساسي. فهي تعتبر أولوية في المراحل الأولى من التنمية ويبلغ وزنها فقط 20% في ترتيب الدول المتقدمة.

- "العوامل الديناميكية": وتشمل التعليم العالي، كفاءة سوق السلع وسوق العمل، تطور السوق المالي، وخفة حركة التكنولوجيا وحجم السوق. فهي تعتبر أكثر أهمية للبلدان المتقدمة، التي يبلغ وزنها في الترتيب 50%.

- "تطور بيئة الأعمال والابتكار": يبلغ وزنها 30% في ترتيب الاقتصاديات المتقدمة، التي تعتمد على الابتكار"، ضد 5% للاقتصاديات النامية التي تسعى لتنفيذ الابتكارات الأجنبية. وذلك وفقا للمنتدى الاقتصادي العالمي.

ونظرا لتعدد العوامل، يقوم المنتدى الاقتصادي بتحديد وتلخيص هذه العوامل تحت مؤشرا واحدا "مؤشر التنافسية العالمية" الذي يضم 12 ركنا حول القدرة التنافسية المعتمدة في تصنيف ترتيب الدول.

¹ منذ عام 2006، أعطى المنتدى الاقتصادي العالمي الركائز الأساسية التي تزيد من حجم الاقتصاد في جميع الأسواق الثلاثة: السلع، العمل والتدفقات المالية.

1.2.5. الركائز الأربعة من القاعدة الاقتصادية (الشروط الأساسية)

تتمثل الأركان الأربعة الأولى وفقا للمنتدى الاقتصادي العالمي في الشروط الأساسية الاقتصادية والتي تشمل : المؤسسات، البنية التحتية، استقرار الاقتصاد الكلي، الصحة والتعليم الابتدائي. هذه "الشروط الأساسية" تساعد بشكل أخص في تقييم وضع البلدان النامية أو البلدان الناشئة في كل ركن الذي يأخذ 5% في ترتيب الدول المتقدمة. (20% بشكل عام).

1.1.2.5. البيئة المؤسسية

تمثل المؤسسات عنصرا جوهريا في خلق القيمة المضافة وإعادة توزيع الدخل، في حين أنها تمثل عنصرا أساسيا في القدرة التنافسية من حيث أنها تحدد الإطار القانوني والتفاعل الإداري بين الأفراد، المؤسسات والسلطات العامة تساهم في خلق الثروة. وتشمل هذه المجموعة حقوق الملكية الممارسة، إدارة عامة فعالة وشفافة، نظام قضائي موضوعي ومستقل، ضمان الأمن المادي ومعايير صارمة لحوكمة المؤسسات.

2.1.2.5. البنية التحتية

تشكل عاملا أساسيا في النشاط الاقتصادي وتقوي أيضا القدرة التنافسية للدول منها: البنية التحتية للنقل التي لها أهمية كبيرة في تخفيض التكلفة وتفعيل خدمات الاتصالات.

3.1.2.5. استقرار الاقتصاد الكلي

إن غياب هذا المعيار الأساسي يجعل توطين الشركات من الأمر الصعب. حيث يعتبر التضخم من أهم العوامل التي تضعف قدرة الشركات على الاستثمار وتفسد مناخ الأعمال. أيضا ارتفاع الدين العام ومعدل الفائدة قد يسبب في ضعف النظام المالي للانسحاب من صناديق الاستثمار.

4.1.2.5. نظام الصحة والتعليم الأساسي

هو عامل حاسم في قياس صحة اليد العاملة ومدى تكوينها وقدرتها على استخدام كل إمكاناتها.

2.2.5. الركائز الأربعة التي تمثل "مصادر الفعالية"

تسعى هذه الشروط إلى حسن سير أسواق السلع العمالة والتمويل. وكل من هذه الأركان الأربعة تأخذ 8%

في ترتيب البلدان المتقدمة.

1.2.2.5. التعليم العالي والتكوين المهني

ينبغي تعزيز التعليم الأساسي بالتعليم العالي لاجتياز التطور التقني للبلد. أيضا دور القطاع العام والقطاع الخاص كمحددات رئيسية.

2.2.2.5. كفاءة أداء أسواق المنتجات والخدمات

كفاءة أسواق المنتجات والخدمات لا ينبغي تعديلها من قبل غياب المنافسة بين الشركات. ويتم حظر سير الاقتصاد إذا قامت شركات الدولة باحتكار الاقتصاد بأكمله. كما أن تعقيد الأنظمة والتعقيم، ثقل الضرائب تؤدي إلى عرقلة سير العملية الاقتصادية. وبالتالي الاقتصاد يكون أكثر قدرة على المنافسة عندما يكون النظام الضريبي بسيط والأنظمة القانونية أقل تعددا وأكثر شفافية. كما أن دور أذواق المستهلكين هو مهم جدا في تحديد فعالية الأسواق. وهذا ما يحفز الشركات على الابتكار أكثر.

3.2.2.5. الفعالية ومرونة سوق العمل

يتضمن الشرط الوحيد في تحسين توزيع القوى العاملة. وهذا يعني أنه يمكن للأفراد الانتقال بسهولة من قطاع إلى آخر، حيث أن الإنصاف يلعب دورا مركزيا: فالتمييز هو مصدر عدم الكفاءة في سوق العمل.

4.2.2.5. الأسواق المالية المتطورة

إن الدور الأساسي لحسن سير العمل وكذلك تطور الأسواق المالية في الاقتصاديات الوطنية يتضح ذلك من خلال الأزمة المالية. ويشمل هذا الركن عنصرين أساسيين لتحسين القدرة التنافسية : ربحية النظام المالي كمصدر لتمويل الشركات، وأيضا ضمان استقرار النظام المالي.

3.2.5. الركائز الأربعة لاقتصاد المعرفة

وأخيراً، فإن أداء نظام التعليم العالي، خفة الحركة التكنولوجية، تطور بيئة الأعمال والابتكار تمثل الأركان الأربعة الأخيرة الأكثر أهمية في اقتصاد قائم على المعرفة. هذه "الركائز" الأربعة تمثل 46% في الترتيب النهائي للدول المتقدمة.

1.3.2.5. سرعة التكنولوجيا

يكون البلد قادر على المنافسة إذا كان لديه إمكانية السماح للمتعاملين الاقتصاديين على التميز وسرعة تبني الابتكارات الأكثر جاذبية. و ينبغي من الضروري التمييز بين سرعة التكنولوجيا والابتكار. لأن بعض البلدان تعتمد على التكنولوجيات الجديدة الآتية من الخارج، وعلى أي حال من الأحوال، يمنع تبنيها واستخدامها. وفي الحالة المعاكسة، أين يتم تبني هذه التكنولوجيا، وفي هذه الحالة فإن التنافسية الوطنية للبلد لا يمكن تحسينها. وبالتالي فإنه يدل على أن البلاد يمكن أن تكون بارعة بما يكفي لاستخدام تقنيات جديدة دون أن تقدم لنفسها الابتكار.

2.3.2.5. حجم السوق

يتمثل في تحقيق اقتصاديات الحجم، وأكثر من ذلك سوق كبير، يسمح للشركات بإنتاج كميات كبيرة.

3.3.2.5 المنظمة البيئية وما بين المؤسسات

تعكس نوعية شبكات الأعمال لبلد أو نوعية الشبكة الداخلية لكل مؤسسة. ويتعلق ذلك بطريقة سير العمل وتنظيم العلاقات (المنبع والمصب) مع الموردين، المتعاقدين من الباطن والعملاء. على سبيل المثال، فإن فكرة جمع الشركات من نفس المجال وفي نفس المنطقة الجغرافية، يسمى بـ"cluster" مثل وادي السليكون لكاليفورنيا وهو النموذج الأصلي يقع ضمن هذا الركن.¹

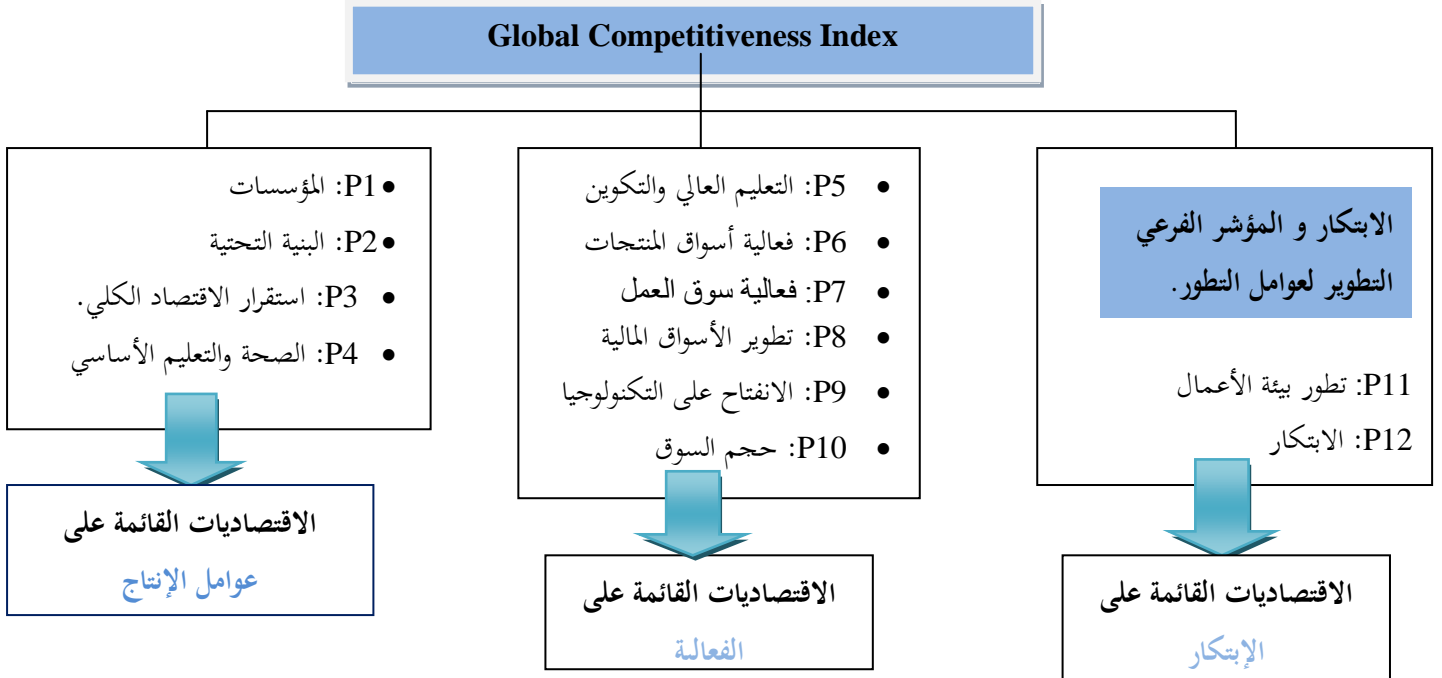
¹Glossaire d'économie internationale, 17 Octobre 2010. Les 12 piliers de la compétitivité selon le World Economic Forum.

4.3.2.5. الابتكار

إن البنود السابقة الذكر الإحدى عشر، يكون لها تأثير هام جدا، ولا يمكن تجديدها بشكل دائم. على سبيل المثال إذا كان القطاع المصرفي فعال، إذا لم يكن هناك فساد، إذا كان حجم السوق كبير، هذا ما يحث مرة أخرى على التنافسية. في حين يعزز الابتكار القدرة التنافسية لأجل غير مسمى، لأنها تجدد نفسها باستمرار. ويصبح الابتكار يشكل عنصرا أساسيا بالنسبة للبلدان التي هي في حدود التكنولوجيا، لأنها لا يمكن لها نسخ الابتكارات من بلدان أخرى.

ويمكن أن تعتمد فقط على قدراتها الخاصة في الابتكار. والبقاء في السوق، فعلى الشركات تقديم باستمرار منتجات وخدمات جديدة. مما يتطلب بيئة مواتية للابتكار والاستثمار الكبير في البحث والتطوير. إضافة إلى ذلك فإن حماية الملكية الفكرية تعزز الابتكار. هذا ما ينبغي أن نضع في النهاية علاقات قوية بين الجامعات، مراكز البحوث والمؤسسات.¹

الشكل 6.2: الركائز 12 للتنافسية



Source : The Global Competitiveness Report, 2013-2014, p.9.

¹Glossaire d'économie internationale, Op cit.

المبحث الثاني : مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

يأخذ توطين الاستثمار الأجنبي المباشر في الاعتبار الإطار الكلي لمناخ الأعمال في البلد المضيف، والذي يمثل مجموعة من العوامل الخاصة بتموقع الشركات، التي تؤثر على فرص السوق المتاحة أو رغبة الشركات في الاستثمار، خلق فرص العمل وتطوير أنشطتها. كما تلعب السلطات الحكومية دورا هاما نظرا لتأثيرها على التكاليف، المخاطر والعوائق المرتبطة بالمنافسة. كل هذه العناصر سنحاول تجسيدها في هذا المحور، بعرض مجموعة من العوامل المحددة في الدول النامية.

1. تعريف مناخ الاستثمار

تعرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار مناخ الاستثمار بأنه : "بجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية، وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلبا أو إيجابا على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية " وتشمل هذه الأوضاع الظروف السياسية، الاقتصادية، الاجتماعية والمؤسسية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية."

وتعد الظروف السالفة الذكر عناصر متداخلة تؤثر وتتأثر ببعضها البعض ومعظمها عناصر متغيرة يخلق تفاعلها أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة وترجم محصلتها كعناصر جاذبة أو طاردة للاستثمار. وهنا تجدر الإشارة إلى أن درجة تأثير هذه العوامل على قرار المستثمر الأجنبي قد يختلف من دولة إلى أخرى، ولاشك أن درجة تأثير العوامل المذكورة تظهر بصورة جلية عند المقارنة بين الدول المتقدمة والدول النامية أو الدول النامية فيما بينها.

2. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

ركزت معظم الدراسات الحديثة على عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أولت اهتمامها بالمزايا الطبيعية التي تتمتع بها الدولة المضيفة من موقع جغرافي ممتاز، وفرة المواد الخام وعوامل الإنتاج لاسيما العمالة الرخيصة. كما أوضحت الدراسات العملية أن أهمية حجم السوق واحتمالات النمو كأحد العناصر المؤثرة على اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر، غير أن نمو الاستثمارات وتدفعها إلى الدول النامية بصفة عامة ومنها الدول

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

الإفريقية يتوقف في المقام الأول على مدى ملائمة المناخ الاستثماري السائد وشروطه المواتية لذا سنتطرق في هذا المبحث إلى مختلف العوامل المؤثرة على مناخ الاستثمار في الدول النامية.

1.2- المحددات الاقتصادية

تعتبر المحددات الاقتصادية أهم مدخل يعتمد عليه صانع قرار الاستثمار الأجنبي المباشر لتوجيه رؤوس أمواله نحو الخارج، لما لها من جوانب تأثيرية مهمة على سير المشروع الاستثماري على مستوى الدول المضيفة، وفيما يلي سيتم عرض أهم المحددات الاقتصادية التي تلعب دورا مهما في بناء المناخ الجاذب للاستثمار الأجنبي المباشر.

1.1.2. حجم السوق واحتمالات النمو

يعد حجم السوق واحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر وتوطن الشركات الدولية. فكلما كبر حجم السوق الحالي أو المتوقع يؤدي إلى تزايد تدفق هذه الاستثمارات، ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلية نجد متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وعدد السكان. فالمقياس الأول يمكن اعتباره مؤشرا للطلب الجاري، أما المقياس الثاني يعد مؤشرا للحجم المطلق للسوق وبالتالي للاحتتمالات المستقبلية.¹

وفي هذا الصدد، أكدت الدراسات الميدانية أن هناك علاقة ارتباط قوية بين معدل نمو الناتج كمقياس أيضا لحجم سوق الدولة المضيفة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن ارتفاع هذه المعدلات يعني ارتفاع فرص التقدم والتحسين في الاقتصاد الوطني وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية.²

¹ SERGIO Alssandrini and LAURA Resnini, « The determinants of FDI : A comparative Analysis of EU FDI flows into the CEECs, and the Mediterranean Countries », ERF sixth Annual Conference, Economic research forum for the Arab countries , Iran and Turkey, Cairo, 1999, p 9.

² د مصطفى محمد عز العرب، الاستثمارات الأجنبية، "دراسة مقارنة لتحديد مركز مصر التنافسي"، المؤتمر العلمي السنوي الثالث عشر، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والتشريع والإحصاء، القاهرة، نوفمبر، 1988 ، ص 9.

2.1.2. سياسات اقتصادية كلية

إن وجود سياسة اقتصادية واضحة تتمتع بالاستقرار تكون حافزا على القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر. ويكون ذلك في مختلف المجالات سواء السياسة النقدية، المالية، الضرائب، التشريع الاجتماعي الخاص بشروط الشغل والتأمين. هدف المستثمر هو معرفة المناخ والمحيط الاقتصادي الذي يمارس فيه نشاطه. أي بمعنى آخر، معرفة العمليات السابقة لعملية الاستثمار واللاحقة. ذلك أن الاستثمار في الأصول الثابتة عملية طويلة الأجل قد تصل إلى خمسين سنة. ومصداقية الحكومة يعد عاملا أساسيا في تشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، لان هذا يجعل المستثمر في حالة تخوف من تراجع الحكومات المستقبلية على الاتفاقيات المتفق عليها والقوانين.¹

فمثلا في مجال الخوصصة فان عدم وجود معلومات واضحة وقوانين تشجع على ذلك. تجعل المستثمر يحجم على الدخول في هذا النشاط، كما أنّ تغير القوانين بشكل عشوائي وبدون مبرر يعد مؤشرا على عدم الاستقرار النظام الاقتصادي، أيضا وجود الشفافية في المعاملات المالية يعد حافزا على الاستثمار.

3.1.2. النمو الاقتصادي

يعتبر الناتج المحلي الإجمالي الذي يعبر عن معدّل النمو الاقتصادي للبلد المضيف محددًا أساسيا للشركات متعددة الجنسيات التي تسعى إلى تحقيق النمو أو النفاذ إلى الأسواق الجديدة. حيث أن الدول التي تتميز بناتج محلي كبير تكون ملائمة جدا لكثير من المؤسسات المحلية والأجنبية، كما أن كبر حجم الناتج المحلي الإجمالي يساعد المؤسسات التي تعمل في المنتجات القابلة للتجارة على تحقيق اقتصاديات الحجم من خلال استغلال وتوسيع طاقتها الإنتاجية قصد استهداف السوق المحلي والأسواق الأجنبية المجاورة في نفس الوقت.

إلا أن هذا العامل لا يزال يحقق معدلات نمو متواضعة في العديد من الدول النامية مع اختلاف تفاوت في الأداء، حيث تعتبر آسيا أشد المناطق نشاطا بنمو يقدر ب 5.5%، إذ تحتل الصين الصدارة ويقدر معدل نموها بنحو 7.5% في عام 2014، ذلك بالاعتماد على الطلب المحلي وتزايد دور الاستهلاك الخاص والعام، إلى جانب ذلك :

¹ بعلوج بولعيد، " تأثير الشفافية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة "، مقال جامعة قسنطينة، ص 11.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

✓ سجلت الهند زيادة في معدل النمو الذي يقدر بنحو 5.5% في 2014 بزيادة مقارنة مع عام 2013 التي سجلت 4.4% نتيجة زيادة الاستهلاك الخاص وصافي الصادرات. أما الأداء الاقتصادي في غرب آسيا هو أكثر تباينا، حيث تعرضت تركيا لانعدام الاستقرار المالي مما قد يؤثر على معدلات نموها الاقتصادي الذي يعتمد اعتمادا كبيرا على زيادة الائتمان المحلي. ومع ذلك يبقى النشاط الاقتصادي قويا في بلدان أخرى من المنطقة، منها الشيلي 4.2% التي استفادت من أساسيات قوية ومن انتعاش الاقتصاد في البلدان المتقدمة، لاسيما في الولايات المتحدة الأمريكية.

✓ أما بالنسبة لإفريقيا، شهدت معدلات النمو الاقتصادي تباينا شديدا فقد ظل ضعيفا في شمال أفريقيا والشرق الأوسط نتيجة عدم اليقين السياسي والاضطرابات المستمرة في إنتاج النفط. منها الاضطرابات السياسية في مصر والجمود في تونس، وتصاعد الحرب الأهلية في سوريا مع انتشار آثارها إلى البلد المجاور الأردن. مما أدى إلى ضعف النشاط الاقتصادي في البلدان النامية المستوردة للنفط. وفي الوقت نفسه، فإن الاضطرابات ومشاكل البنية التحتية والعقبات الدولية في حالة إيران، قد أثرت سلبا على البلدان المصدرة للنفط. مما تولد عن ذلك، انكماش في النمو الاقتصادي للمنطقة المتوسطة الذي بلغ 0.1% في 2013 ليرتفع إلى 2.8% في عام 2014.

✓ وظل النمو الاقتصادي ضعيفا في جنوب أفريقيا، حيث سجل 2% نتيجة لضعف الطلب المحلي والإضرابات في قطاع التعدين. وعلى العكس من ذلك، سجل عدد من الاقتصاديات الكبيرة في جنوب الصحراء معدلات نمو مرتفعة، يُتوقع معها أن يصل النمو في هذه المنطقة دون الإقليمية إلى 6% في عام 2014..

✓ بالإضافة إلى ذلك، سجلت أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي تراجعا في معدل النمو الاقتصادي الذي بلغ 2% في عام 2014 بعد انتعاش قوي في عام 2010. ويرجع هذا الأداء الضعيف بصورة رئيسية إلى بُطء النمو في ثلاثة اقتصاديات رئيسية هي : (الأرجنتين، البرازيل والمكسيك) حيث فقد الطلب المحلي ديناميكيته بعد الأزمة العالمية، مما أثرت الصدمات المالية الخارجية في منتصف عام 2013 وأوائل عام 2014 في تلك الاقتصاديات وأدت إلى إتباع سياسات صارمة على مستوى الاقتصاد الكلي. مع ذلك، يبقى النشاط الاقتصادي قويا في بلدان أخرى من المنطقة، منها الشيلي التي حققت 4.2%.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وقد بينت معظم الدراسات النظرية والتجريبية أن هناك علاقة ارتباط موجبة بين حجم الناتج الكلي بالأرقام المطلقة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر. منها دراسة كل من PEARCE & PAPAMASTASSION عن الاستثمار الأجنبي المباشر في بريطانيا، ودراسة كل من GREAN & CUNNINGHAMK. وكذلك دراسة DUNNING في الولايات المتحدة الأمريكية، التي توضح أن هناك علاقة موجبة بين الناتج المحلي الإجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر.¹ ودراسات أخرى تركز على وجود علاقة إيجابية باتجاه بين كل من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الدول النامية 2012, HOSSAIN, Saribas, 2007 SKEMAN, 2011 KHAN, et al, 2013 Sajid, MALIK.

4.1.2. سعر الصرف

أوضحت بعض الدراسات التطبيقية أن المستثمر الأجنبي ينجذب إلى الدول بعد حدوث تخفيض في قيمة العملة فضلا عن تقلبات سعر الصرف الذي يعرض المشروعات إلى خسارة. كما أن عملية تخفيض سعر العملة هي إستراتيجية تتبعها الدول لجذب الاستثمار الأجنبي. وفي دراسة أجراها "CAVES" عام 1996، توصل إلى وجود ارتباط سلمي بين معدل الصرف الاسمي والحقيقي وتدفق الاستثمار الأجنبي إلى أمريكا. كما أثبتت التجارب الحديثة أن التقلبات المفاجئة لأسعار صرف العملات قد تؤدي إلى مخاطر اقتصادية جمة سواء على المستوى الكلي كأن تكون سببا مباشرا في حدوث التضخم وفساد المناخ الاستثماري. حيث أن مثل هذه التقلبات تجعل من العسير عمل دراسات الجدوى الاقتصادية والمالية للاستثمار. أو على المستوى الجزئي التي قد تعرض المستثمر إلى خسارة باهضة وغير متوقعة (KLEIN & JEAN,1987,p.45).

وعلى عكس ذلك فإن تخفيض سعر الصرف من طرف الدولة المضيفة يزيد من صادراتها خاصة السلع المنتجة من طرف المستثمرين الأجانب، بحيث تصبح أسعارها تنافسية من وجهة المستوردون الأجانب، وذلك حسب ما أوضحه (LECRAW,1991). كما أنّ الزيادات في أسعار الفائدة المتجهة نحو مستويات إيجابية بشكل معتدل تقترن بالزيادة في الاستثمار والادخار، وهذا ما يحسن من إمكانية النمو الاقتصادي وتؤدي سلبية أسعار الفائدة إلى :

¹ عمر صقر، "العولمة وقضايا معاصرة"، الدار الجامعية، مصر، 2000، ص 51.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

هروب رؤوس الأموال المحلية وتشجيع الاستثمارات كثيفة رأس المال، تحويل نسبة كبيرة من المدخرات أو الأرصدة إلى ودائع العملة الأجنبية وهذا ما يولد ضغوطا على ميزان المدفوعات مما يساعد على الارتفاع في أسعار الصرف.

5.1.2. معدل التضخم

إن لمعدلات التضخم تأثيرا مباشرا على سياسات التسعير وحجم الأرباح، وبالتالي على حركة رؤوس الأموال. كما أن ارتفاع معدلات التضخم في الدولة المضيفة¹ يآثر على ربحية السوق بالإضافة إلى فساد المناخ الاستثماري. ويقصد بالمعدلات العالية للتضخم ما يتجاوز 10% سنويا، فإذا بلغ 30% أو 40% أو تجاوز 100% سنويا يدخل منطقة الخطر سواء بالنسبة للاستثمارات الوطنية أو الأجنبية.؛ غالبا ما تعتبر معدلات التضخم المرتفعة مؤشرا على عدم استقرار الاقتصاد "حجم الواردات كنسبة من الناتج المحلي الخام، إجمالي واردات البلد وصادراته كنسبة من الناتج المحلي الخام، حجم الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الخام.

وبالنظر إلى مجموعة الدول النامية تشهد معدلات التضخم استقرارا على العموم، أي بمعدل 5.9% في عام 2013 مقابل 6.0% في 2012. كما أن التدهور في عملات بعض البلدان الناشئة خصوصا في آسيا وأمريكا اللاتينية، عقب إعلان الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي عن عزمه لحد مشترياته من الأصول، خلّف ضغوطات مما أدى إلى ارتفاع لمعدلات التضخم في هذه الدول، إلا أنّ هذا الأخير لا يزال مستقرا نسبيا على مستوى المجموعات الفرعية.

كما انتقل التضخم في البلدان الناشئة الآسيوية من 4.7% في 2012 إلى 4.8% في 2013، بينما سجلت الصين في 2013 نفس معدل التضخم سنة 2012 (2.6%). وبالنسبة لأمريكا اللاتينية والكاريبي، انتقل معدل التضخم من 6.8% مقابل 5.9% في السنة السابقة حيث حققت الأرجنتين و البرازيل وفنزويلا أعلى معدلات التضخم من بين هذه المجموعة الفرعية. أما في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، فقد عرفت الضغوطات التضخمية على وجه العموم تقلصا، عاكسة السياسات النقدية و الميزانية الحذرة المتبعة.

¹ أبو فحف عبد السلام، " مقدمة في إدارة الأعمال الدولية "، الطبعة الرابعة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1998، ص 276.

6.1.2. توفر نظام مالي وبنكي فعّال

يعتبر النظام المالي والبنكي ذلك النظام الذي يساهم في تمويل مختلف مجالات الاقتصاد، بما في ذلك نشاطات المستثمرين الأجانب. لذلك فإن توفر البلد المضيف على نظام مالي وبنكي فعّال من شأنه تعزيز تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره محددًا هامًا لنمو التجارة الدولية ومكملاً لنشاط الاستثمار الأجنبي المباشر.

✓ القطاع المصرفي

إن إمكانية الحصول على التمويل وتوفر الائتمان هي عوامل هامة في تنمية القطاع المالي. الائتمان يمول الإنتاج، الاستهلاك وتكوين رأس المال، وهو ما يؤدي بدوره إلى تمويل نشاط الاستثمارات الوطنية والأجنبية. وعلى صعيد القطاع المصرفي، فإن معظم الدول النامية والدول العربية خصوصًا تعاني من محدودية القدرة الائتمانية للقطاع المصرفي وذلك راجع لعدة عوامل منها :

✓ ضعف السيولة المحلية وقلة الموجودات الأجنبية، حيث تشير بيانات البنك الدولي¹ المتوافرة إلى تباين حجم الائتمان للقطاع الخاص في الدول النامية، إذ يظهر هذا المؤشر بنسبة منخفضة في دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط التي تقدر بـ 23.6% في عام 2012 مقارنةً بجنوب آسيا 46.7% و 53.4% في جنوب صحراء إفريقيا و 121.8% في شرق آسيا.

لذلك فإن الاقتصاديات النامية التي لا تزال في مرحلة مبكرة من التنمية المالية، فهي تعتمد على البنوك كعنصر مهيم في القطاع المالي، نظرًا لحدثة الأسواق المالية أو لا تزال في مرحلة إنشاء البورصة كحالة الجزائر مثلاً. ومن ناحية أخرى، فإن هذا الوضع تغير بسبب التعميق المالي كالتوسع في الخدمات المالية والتغيرات المقابلة في النظم المالية في عدد متزايد من البلدان مثل : تايلاندا، إندونيسيا، المكسيك. ونتيجة لذلك، فإن الائتمان الخاص التي تقدمه المؤسسات المالية هو في تزايد مستمر.

¹ بيانات تزايد الائتمان المحلي في البلدان النامية المتوافرة على الرابط التالي :

<http://blogs.worldbank.org/opendata/ar/data-show-rise-domestic-credit-developing-countries>

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وفي هذا الإطار، يعتبر صعوبة الحصول على التمويل من أهم العوائق أمام المستثمر الأجنبي في العديد من الدول النامية خاصة بالنسبة أونقولا، ليبيا، السودان و اليمن التي تحتل المراتب الأخيرة (181، 185، 185، 185) على الترتيب من بين 189 دولة غطاها مؤشر سهولة الحصول على الائتمان¹ كما تصنف الجزائر أيضا في المرتبة الأخيرة من حيث الائتمان بحصولها على المرتبة 174. وبالمقابل تحتل رواندا المرتبة الثانية عالميا والمكسيك المرتبة الخامسة عالميا في مجموعة الدول النامية حسب نفس المؤشر لعام 2014.

• أسواق المال

خلال السنوات الأخيرة، عرفت أسواق المال للبلدان النامية مزيدا من العمق والاندماج مع الأسواق العالمية، ذلك بزيادة المستثمرين الأجانب من حجم شراءهم لصكوك الدين (الأسهم والسندات) بالعملة المحلية في الأسواق الناشئة. حيث عرفت حصة الأسهم والسندات ارتفاعا حادا في محافظات المستثمرين العالميين، مما ساعد ذلك على تزايد أهميتها في الاقتصاد العالمي، وانخفاض ما تنطوي عليه من مخاطرة ائتمانية نسبية بالمقارنة مع الاقتصاديات المتقدمة، وتحسن تصنيفات جدارتها الائتمانية، وانخفاض العائدات في الاقتصاديات المتقدمة.

وفي عام 2013، عرفت تدفقات الاستثمار الرأسمالي في محافظات البلدان النامية نموا سالبًا وتفاقم هذا الوضع بسبب الضعف الاقتصادي في بعض الاقتصاديات الناشئة الكبيرة، منها الاتحاد الروسي، إندونيسيا، البرازيل، تركيا وجنوب أفريقيا والهند². كما عرفت أسواق المال في الدول النامية قيودا بالنسبة للمستثمرين الأجانب منها :

✓ في آسيا، القيود على الملكية الأجنبية والرقابة هي السمة التي تتميز بها معظم أسواق الأسهم الآسيوية، إلا أن ماليزيا تشترط أن لا يتجاوز الاستثمار الأجنبي 15% من أسهم أي شركة ماليزية، إلى جانب تايلاندا التي تضع حدا ب 25% على البنوك وشركات الأموال و 49% بالنسبة لجميع الشركات الأخرى.

✓ وتشير دراسة دولية حول أداء الأسواق المالية في الدول العربية أن تأثير انخفاض أسعار النفط العالمية وتراجع أداء الاقتصاديات الناشئة وبالتحديد الاقتصاد الصيني، إلى جانب رفع أسعار الفائدة الأمريكية تأثير سلبي على أداء أسواق المال في الاقتصاديات النامية ومنها اقتصاديات الدول العربية.

¹ The World Bank and the International Finance Corporation , DOING BUSINESS 2014

² صندوق النقد الدولي، "تقرير عن الاستقرار المالي العالمي"، 2014.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

✓ أيضا، ارتفاع عجز الموازنة العامة لأغلب هذه الدول وتحديدًا من خلال إصدار سندات الخزينة يمتص جزءًا من السيولة المتاحة ويرفع من تكلفة التمويل الممكن توفيره للاستثمار في أسواق المال.

7.1.2. درجة الانفتاح الاقتصادي

يقصد بدرجة الانفتاح الاقتصادي بمدى انفتاح اقتصاد البلد المضيف على العالم الخارجي وحجم تعاملاته معه، وهناك عدة مقاييس لقياس درجة انفتاح البلد مثل :

- ✓ نسبة الواردات من الناتج المحلي الإجمالي،
- ✓ نسبة الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي،
- ✓ حاصل جمع الواردات والصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي،
- ✓ التخفيضات في القيود التعريفية والغير التعريفية.

وهناك من يرجع انفتاح اقتصاد البلد، إذا توافرت الشروط التالية¹ :

- ✓ أن يكون متوسط التعريفات الجمركية أقل من 40%،
- ✓ أن تكون علاوة السوق السوداء أقل من 20% من معدل الصرف الاسمي.
- ✓ عدم وجود تدخل حكومي،
- ✓ عدم وجود احتكار حكومي للصادرات الأساسية.

وبالتالي فإن وجود درجات عالية من الرسوم الجمركية يؤدي إلى الحد من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة في ظل ضيق السوق المحلي في الدولة المضيفة التي تواجه عدة صعوبات عند التصدير لتصريف فائض الإنتاج إلى الخارج، كذلك في ظل عدم توافر عناصر الإنتاج والمنتجات الوسيطة في تلك الدولة.

وبالنظر إلى متوسط التعريفات الجمركية في الدول النامية، يتضح أن أدائها متباين وتحتل درجات متواضعة في انفتاحها الاقتصادي على العالم الخارجي. حيث بلغ متوسط التعريفات الجمركية في عام 2014 في

¹ جمال محمود عطية عبید، "تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، دراسة تطبيقية على الاقتصاد المصري"، أطروحة دكتوراة في الاقتصاد، جامعة حلوان، مصر، 2002، ص 65.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

كل من¹ : نيجيريا 11.3%، الجزائر 8.4%، البرازيل 7.8%، روسيا 6.3%، جنوب إفريقيا 4.0% واندونيسيا 2.3%. مقارنة بالدول المتقدمة التي بلغ متوسط معدل التعريفات الجمركية فيها : 1.5% في إيطاليا و 1.5% باسبانيا. مما يعني ارتفاع حجم القيود المفروضة على التجارة الخارجية في بعض هذه الدول مقارنة مع الدول المتقدمة، فالجزائر ونيجيريا أقل انفتاحا من الدول النامية الأخرى.

8.1.2 البنية التحتية

تعتبر البنية التحتية محددًا هامًا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وشرطًا أساسيًا في تحقيق التنمية الاقتصادية، التي تتشكل عامة من : (الكهرباء، المياه وشبكات الصرف، الاتصالات ومرافق النقل المطارات، السكك الحديدية، الموانئ و الطرقات). كما أن الإنفاق على البنية التحتية يهدف إلى تشجيع الاستثمار الخاص عموماً والاستثمار الأجنبي المباشر خصوصاً، حيث أن ضعف البنية التحتية تعد من العوامل المسؤولة عن انخفاض ربحية المشاريع الاستثمارية. لذلك، فإن تطوير الطرق والموانئ والاتصالات وتوفير الأراضي الصالحة للأغراض الصناعية له تأثيراً وارتباطاً وثيقاً بنمو الإنتاجية ورفع فعالية الاستثمار.

وفي الكثير من بلدان العالم النامية، منها آسيا، أمريكا اللاتينية، دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط، تعاني من النقص الشديد في مرافق البنية التحتية وتواجه أغلب حكومات هذه الدول من القيود المالية في ميزانيتها. في السنوات الأخيرة، تبنت معظم حكومات الدول النامية الاعتماد على القطاع الخاص بهدف الاستثمار في قطاع البنية التحتية. ونأخذ على سبيل المثال :

✓ الأردن التي قامت بسن قانوناً جديداً للطاقة المتجددة في عام 2012، مما ساعدها على تطوير المشاريع الضخمة منها تمويل سبع محطات للطاقة الشمسية بطاقة مجمعة قدرها 102 ميغاوات وهو أكبر مشروع للطاقة الشمسية يقوده القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.²

¹The World Bank, World Development Indicators 2014

² التقرير السنوي للبنك الدولي، "البنية التحتية قاطرة النمو في المستقبل"، 2014.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وعلى الرغم من ذلك، فإن نصيب القطاع الخاص لا يزيد عن 15% من الاستثمارات الكلية في البنية التحتية في بلدان الاقتصاديات النامية، في حين يبلغ نصيب الحكومات 70%. وأكثر من ذلك فإن 95% من تمويل القطاع الخاص للبنية التحتية يحدث في بلدان متوسطة الدخل.

ولكن في المقابل، يعتبر عدم توافر البنية التحتية بكفاءة عاملاً طارداً بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر خارج الاستثمار في البنية التحتية لأنها من أهم العوامل المؤثرة في قرار الاستثمار. حيث تؤثر وفرتها وكفاءتها على تكاليف الاستثمار مثل (أسعار خدمات النقل والتوزيع) و من ثم على العائد المتوقع من الاستثمار.¹

9.1.2 انخفاض ونقص كفاءة العمالة

إن نقص تكوين اليد العاملة وضعف كفاءتها حتى ولو كانت منخفضة من حيث التكلفة تعد من بين المعوقات التي تحد من نمو تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ويشمل تلك الدول التي تنخفض بها مستويات التعليم والتكوين التي تتلاءم مع جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وبالنظر إلى مجموعة الدول النامية يمكن قياس مستوى مهارات العمالة في هذه الدول باستخدام مجموعة من المؤشرات المتاحة أهمها:

✓ مؤشر التعليم

-لقد خصصت بعض الدول النامية نسبة من ناتجها المحلي الإجمالي في الإنفاق على التعليم، فعلى الرغم من المكاسب المحققة خلال الفترة 2008-2014 مقارنة بما كان عليه الوضع في الفترة 2000-2008، تشير تقديرات البنك الدولي إلى انخفاض مستوى التقدم السنوي بالتنمية البشرية حوالي النصف بين الفترتين بالدول العربية، منطقة آسيا والمحيط الهادي ومنطقة أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي.

- كما يشير تقرير التنمية البشرية لعام 2014² إلى تأخر الدول العربية نسبة إلى المتوسطات العالمية، حيث يبلغ عدم المساواة في التعليم مستويات مرتفعة يصل متوسطها إلى 38%.

¹ فريد أحمد سليمان قبلان، "مشكلات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية و وسائل التغلب عليها"، أطروحة دكتوراة في الاقتصاد، جامعة الدول العربية، مصر، 2006، ص 250.

² برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP)، تقرير التنمية البشرية 2014، التنمية عالمياً و عربياً ضحية أزمات مزمنة و طارئة.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

-وبالنسبة للجزائر بلغ مستوى التنمية البشرية 0.73% (الرتبة 84 عالميا)، وفي تركيا 0.75% (الرتبة 72 عالميا) وفي الأردن 0.74% (الرتبة 78 عالميا). بالإضافة إلى مصر والمغرب التي تحتل (الرتبة 108) و (الرتبة 126 عالميا) وهذا راجع إلى ارتفاع معدل الأمية في هذه الدول.

-وفي مقابل ذلك، نجحت معظم بلدان الخليج العربي في الحفاظ على نسق تنموي مرتفع، وبقي معدل الدخل الفردي مرتفعا إذ يبلغ متوسطه 15.817 دولارا، متجاوزا المتوسط العالمي بنحو 15%، ذلك بتصدر قطر الدول العربية في مستوى التنمية البشرية (المركز 31 عالميا)، و السعودية ثانيا (المركز 34 عالميا).

10.1.2. الموقع الجغرافي

يعتبر العامل الجغرافي ذو أهمية كبيرة في جذب الاستثمارات الأجنبية إذ يساهم في تخفيض تكاليف النقل لمتطلبات المشروع إلى البلد المضيف وكذا تكاليف الوصول إلى الأسواق المجاورة. نجد الشركات العالمية تستقطب من طرف الدول التي تمثل مراكز عبور بحكم موقعها الاستراتيجي، فإذا أخذنا مثلا تركيا نجد أن لها موقع استراتيجي مغري للمستثمر الأجنبي فهي تربط بين قارة آسيا و أوروبا وبالتالي تتيح للمستثمر الأجنبي الدخول لكل من الأسواق الأوروبية والآسيوية، يعتبر الموقع الاستراتيجي عاملا مهما لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

2.2-المحددات المؤسسية

تعتبر المحددات المؤسسية محسنات أساسية لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة، ويعتمد هذا النوع من المحددات على قدرة الدولة المضيفة في بناء أسس قانونية تمتاز بالاستقرار والتوافق مع التشريعات الدولية. مما يعطي ضمانات للمستثمر الأجنبي عن مختلف الأخطار التي يمكن أن يتعرض لها، مثل خطر عدم الاستقرار السياسي وكذلك مدى قدرة الدولة المضيفة من خلال أجهزتها الإدارية الهادفة إلى تبسيط الإجراءات الإدارية لدخول المستثمرات الأجنبية ويمكن تناول هذا النوع من المحددات عبر النقاط التالية :

1.2.2 .الاستقرار السياسي

يعتبر الاستقرار السياسي المحدد الأول أو الثاني لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة. وفي هذا الصدد قال: وريك سميث "Worrich SMITH"،رئيس فريق مؤلفي تقرير عن التنمية عام 2005 الصادر عن البنك

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

الدولي، " يفيد أكثر من 90% من الشركات عن وجود فجوات بين السياسات وبين ما يجري على أرض الواقع العملي، ويشكل الاقتصاد الغير الرسمي ما يزيد عن نصف الإنتاج في العديد من البلدان النامية وينبغي على الحكومات أن تقوم بسد تلك الفجوات ومواجهة المصادر الأكثر عمقا من بين مصادر إخفاق السياسات التي يمكنها تعكير مناخ الاستثمار".¹ إن التحدث عن الاستقرار السياسي يقودنا إلى ذكر أهم الأسباب الكامنة وراء المخاطر السياسية التي يمكن أن تواجهها الشركات المتعددة الجنسيات بالدولة المضيفة.

✓ طبيعة المخاطر المؤثرة على الاستقرار السياسي

إن غياب حقوق الملكية وحماية تنفيذ العقود يهدد توطين الاستثمار الأجنبي، ويتنوع الخطر السياسي بتنوع أسبابه ومستوياته، وفي إطار علاقة هذا الخطر بالشركات متعددة الجنسيات، فانه قد يأخذ عدة أشكال :

❖ المصادرة، أي مصادرة الحكومة واستيلائها على المشروعات الخاصة بالأجانب، أو مصادرة بعض أو كل ممتلكات الغير للأغراض العامة بدون تعويض مادي.

❖ التصفية، وهي عملية الاستيلاء بلا مقابل مادي أو تعويض على المشروعات الأجنبية بواسطة الحكومة المضيفة.

❖ التأميم، يتم تحويل الملكية الخاصة لمشروعات الأعمال الأجنبية إلى ملكية عامة للدولة مثلما حدث في تأميم الشركة العالمية لقناة السويس.

❖ عدم تحويل العملات الأجنبية إلى الخارج، كقرار أو سياسة تصنعها الدولة المضيفة حيث لا تسمح للشركات أو الأفراد بتحويل دخولهم أو أرباحهم بالعملة الأجنبية إلى الخارج.

❖ إلغاء القيود والاتفاقيات المبرمة بين الدولة والشركة المتعددة الجنسيات، أو عدم الوفاء بها لأسباب سياسية.²

¹البنك العالمي، "مختصر تقرير عن التنمية في العالم"، 2005.

² أبو قحف عبد السلام، "أساسيات إدارة الأعمال الدولية"، مرجع سبق ذكره، ص 257-258.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وفي هذا الخصوص تجدر الإشارة أن تحليل الخطر السياسي يمكن تقسيمه إلى مستويين رئيسيين هما : المستوى الكلي والمستوى الجزئي.¹

• المستوى الكلي :

يحتوي هذا المستوى على الأخطار السياسية الناتجة عن القرارات الاستراتيجية أو الجهورية لحكومات الدول المضيفة أو الأحداث الجهورية التي تمر بها البلاد (مثل حالة فوز أحد الأحزاب بشكل غير متوقع في انتخابات الرئاسة بأحد الدول أو الانقلاب السياسي أو العسكري).

• المستوى الجزئي :

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

الجدول 6.2 : أسباب وآثار الخطر السياسي على الشركات المتعددة الجنسيات

مصادر الخطر	الإيديولوجية السياسية، عدم الاستقرار الاجتماعي، التأميم، الصراعات المسلحة، الانقلاب العسكري.
الآثار على أعمال الشركات متعددة الجنسيات.	➤ التجريد من الملكية أو المصادرة. ➤ قيود عملياتية: - قيود التحويل - قيود على العمالة، ملكية محلية-متطلبات إنتاجية، نكث الوعد وفسخ العقد. ➤ قيود تمايزية : - ضرائب مقصودة، رسوم جمركية-تعليمات - التوظيف والعمالة- الأجور ونوع الملكية. - متطلبات بخصوص الإنتاج. - أضرار مادية وتهديدات للأجانب وممتلكاتهم.

المصدر: شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية، الأهلية للنشر و التوزيع، الأردن، 2001، ص114.

¹ أبو قحف عبد السلام، نفس المرجع، ص 259-260.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وبالتالي، هناك عدة مصادر للخطر السياسي كما هي مبينة في الجدول (6.2) والآثار التي قد تتركها على الشركات متعددة الجنسيات. وبالنظر إلى بعض تجارب الدول النامية في تقييم بيئة مناخ الأعمال¹، نجد أن عدم الاستقرار السياسي كان من أهم معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر :

✓ بلغ عدم الاستقرار السياسي في مصر نسبة 22.9%،

✓ عدم الاستقرار الحكومي بنسبة 14.7%،

✓ الجريمة والسرقة بنسبة 9.3%، وذلك وفقا لتقرير التنافسية العالمية عام 2013-2014.

ولمعرفة مدى انعكاس حالة عدم الاستقرار السياسي والأمني على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، نأخذ كأحسن مثال الدول الإفريقية التي عرفت نهاية الصراعات الأهلية :

- كأنگولا، أوغندا، جنوب إفريقيا، الموزمبيق وناميبيا، فقد تمكنت هذه الدول من تحقيق زيادات ملحوظة في نصيبها من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وأصبحت تمثل أهم مواقع الجذب بين الدول الإفريقية خاصة جنوب إفريقيا التي سجلت 43.20 من حيث مؤشر الاستقرار السياسي وجاءت في المرتبة 118 أحسن منه في الجزائر التي بلغت رتبها في مؤشر الاستقرار السياسي 10.19 واحتلت المرتبة 186.

أما من حيث تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر شهدت منطقة جنوب الصحراء الإفريقية زيادة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة بنحو 4.7% مقارنة بعام 2013، إذ احتلت مصر المركز الثاني والمغرب في المركز الثالث، لتأتي بعدها كل من نيجيريا و أنغولا في المركز الثامن من حيث جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2.2.2. المحددات القانونية، الإدارية والمؤسسية

تتعلق المحددات القانونية بدرجة استقرارية التشريعات الحاكمة للاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة، ومدى التسهيلات في إجراءات الاستثمار، وجود التشريعات الهادفة إلى تقليص ملكية الدولة للمشاريع والمصارف، أيضا تعددية التشريعات المنظمة للاستثمار التي تنعكس سلباً على درجة شفافية ووضوح تلك التشريعات أمام

¹ مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، "الاستقرار السياسي والحكومي أهم معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر"، 2014.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

المستثمرين، فضلا عن مدى وجود القوانين المتعلقة بحقوق الملكية والقوانين التي تنظم المنافسة وتمنع الاحتكار. إلى جانب ذلك، هناك مجموعة من القيود التي تحد من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية منها :

✓ القيود المفروضة على الملكية الأجنبية

تفرض الدول النامية على الشركات الأجنبية القائمة بالاستثمار المباشر عدة قيود لممارسة أنشطتها أهمها تأسيس مشاريع مشتركة تعود ملكيتها بين الشركة الأجنبية والشركة المحلية. كما يمكن توزيع الملكية من خلال بيع الأسهم للجمهور داخل الدولة المضيفة، وبالتالي ضرورة إشراك القطاع العام أو الخاص في رأس المال المشروع. وقد تحدد الدولة نسبة معينة كحد أدنى، وبالنسبة للجزائر يتم الاستثمار في إطار الشراكة 51% كحد أدنى للملكية المشروع للطرف الوطني و49% للطرف الأجنبي كقاعدة للاستثمار معتمدة في جميع القطاعات.

✓ القيود المفروضة على نشاط الشركات الأجنبية المستثمرة

تتدخل حكومات الدولة المضيفة في نشاط الشركات الأجنبية عن طريق الموارد الإنتاجية المحلية التي تستخدمها في عملياتها الإنتاجية كفرض نسبة توظيف معينة.

- تحديد حجم الأرباح و رأس المال الذي يسمح للشركة التابعة بتحويله إلى الخارج.
- تحديد نسبة صادرات الشركات التابعة من إنتاجها.
- تحديد حجم السلع المستوردة من قبل الشركة التابعة.

وهناك أساليب أخرى مثل :

عدم السماح للأجانب بتملك الأراضي والعقارات مثل ما هو الحال في إندونيسيا، ودول أخرى لا يتم ذلك إلا في إطار تبادل الامتيازات، أي تمنح هذا الحق للمستثمرين الأجانب ولكن في المقابل على دولتهم أن تمنح هذا الحق للمستثمر الوطني، كما هو الحال في تركيا (مبدأ المعاملة بالمثل).

أما المحددات الإدارية فتتعلق بمدى سهولة الإجراءات الإدارية ومدى ابتعادها عن البيروقراطية والفساد الإداري التي تزيد من تكاليف الاستثمار، كما تتأثر المحددات الإدارية بمدى توفر المعلومات عن فرص وحوافز

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

الاستثمار، ومدى توافر الكفاءات الإدارية في وكالات ترويج الاستثمار وقدرة هذه الوكالات على تحقيق أهدافها. كما أن المحددات المؤسسية¹ تتعلق بمدى وجود إصلاح مؤسسي، وعلى وجه الخصوص مدى منح الأولوية للنواحي القانونية وحماية حقوق الملكية والتنفيذ القانوني للعقود التجارية، وإصلاح الائتمان وأسواق رأس المال؛ تعزيز سيادة القانون؛ تحسين كفاءة إجراءات الاستيراد والتصدير وخفض الروتين الذي يواجه رجال الأعمال عادة عند تعاملهم مع المؤسسات الحكومية 2008، MICK Moore and HUBERT

المبحث الثالث : أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على أهم المتغيرات الاقتصادية

سنتناول في هذا المبحث آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة وخاصة النامية منها، لذلك سنقوم بعرض وتحليل أهم الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر وفق أهم المتغيرات الاقتصادية، بهدف توضيح كيفية تعظيم المكاسب والتخفيض من أعباء هذا النوع من الاستثمار. ويمكن حصر تلك المتغيرات في النقاط التالية :

- الأثر على زيادة معدل التكوين الرأسمالي.
- الأثر على ميزان المدفوعات.
- الأثر على التقدم التكنولوجي.
- الأثر على معدل النمو الاقتصادي.

1. الأثر على زيادة معدل التكوين الرأسمالي

تعد هذه الفائدة من أهم الفوائد التي تذكر للاستثمارات الأجنبية، إذ تعاني معظم البلدان النامية من نقص رؤوس الأموال اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية. بسبب انخفاض دخلها القومي وصعوبة الادخار فيها مما يقودها إما باللجوء إلى القروض الأجنبية ذات التكاليف والفوائد الثقيلة والمضرة في المدى القصير والمتوسط بالاقتصاد الوطني. وإما تلجأ إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة للاستثمار في قطاعات اقتصادية يصعب على الشركات الوطنية الدخول فيها، ذلك لقدرة الشركات الأجنبية على تحمل المخاطر التي قد تتحملها الدولة المستقبلية تكاليف باهضة.

¹ فلاح خلف الربيعي، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية"، كلية الاقتصاد و الإدارة، 2011، العدد 3486.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

وتتجلى زيادة معدل التكوين الرأسمالي من خلال الزيادة المستمرة لتدفق الاستثمارات إلى البلدان النامية. حيث حققت تدفقات معتبرة باتجاه هاته البلدان في الفترة الممتدة ما بين 2000 إلى 2015 توضح في الجدول التالي:

الجدول 7.2 : تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول النامية (مليون دولار أمريكي)

السنة	إجمالي التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر	إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية	إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات النامية الأسيوية	إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاديات النامية الأفريقية
2000	1 358 820	232.390	142 798	9 651
2001	683 765	215 794	122 701	19 975
2002	589 809	166 739	95 772	14 740
2003	550 589	195 584	131 408	18 231
2004	688 233	263 718	177 797	17 738
2005	950 125	331 752	224 948	29 632
2006	1 402 126	402 983	293.313	34 578
2007	1 902 244	525 525	357 112	50 291
2008	1 497 788	572 482	379 889	57 729
2009	1 181 412	465 307	324 333	54 195
2010	1 388 821	625 330	412 407	43 571
2011	1 566 839	670 149	426 702	47 786
2012	1 510 918	658 774	409 553	55 156
2013	1 427 181	662 406	431 412	52 154
2014	1 276 999	698 494	467 935	58 300
2015	1 762 155	764 670	540 722	54 079

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الأونكتاد 2016 المتاحة على الرابط :

<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

يتضح من البيانات السابقة، أن حجم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى البلدان النامية هي في زيادة مستمرة، لترتفع من 232 390 دولار في سنة 2000 إلى 764 670 دولار في سنة 2015. ويرجع ارتفاع هذه التدفقات خصوصا من الاقتصاديات الآسيوية التي بلغ حجم تدفقها 540 722 مليون دولار أمريكي خلال 2015 أكبر بكثير منه في الاقتصاديات الأفريقية التي بلغ حجمها 54 079 مليون دولار أمريكي. وعلى الرغم من ذلك فإنها تساهم في تكوين رأس المال في تلك الدول من خلال زيادة الدخل المحلي فيها، والرفع من معدل الاستثمارات المحلية. و تساهم هذه الاستثمارات في توفير العملة الصعبة للدول المضيفة مرتين، الأولى عند قدومها إلى البلاد والثانية عند بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية مما يحول اقتصاد الدولة إلى اقتصاد تصديري ويؤدي إلى تقليص فاتورة الاستيراد.

2. الأثر على ميزان المدفوعات

يعتبر ميزان المدفوعات من أهم المؤشرات الاقتصادية التي تساعد على رسم السياسة الاقتصادية في توجيه وإدارة الاقتصاد القومي. ويعرف ميزان المدفوعات لدولة ما بأنه " عبارة عن كافة المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في دولة معينة والمقيمين في الخارج خلال فترة معينة عادة ما تكون سنة ". وقصد معرفة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات¹ يعد ضروريا التفريق بين الاستثمار كظاهرة حقيقية من جهة والاستثمار كظاهرة مالية من جهة أخرى. وباعتبار أن الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل مصدرا هاما للتمويل العمومي للبلد المضيف، كما أن له آثار ايجابية وسلبية JACQUEMOT, 1990. ويتضح ذلك من خلال دراسة وتحليل مكونات ميزان المدفوعات والمتغيرات التي تؤثر عليه.

1.2. الأثر على الميزان التجاري

هناك علاقة وطيدة بين إمكانيات الاستيراد والاستثمار. كما وضحه خبراء الأمم المتحدة في مقارنتهم لعدة دول مختلفة. زيادة الاستثمار تقتضي فعليا من رفع الواردات التي تتمثل في واردات السلع الاستثمارية النهائية أو الواردات الضرورية للإنتاج الداخلي لسلعة ما، أي الاستهلاكيات الوسيطة لقطاع إنتاج السلع الاستثمارية.²

¹PACQUEMOT P, « La firme multinationale, une introduction économique », Economica, paris, 1990, p. 285.

²PATRICK Guillaumont, « L'absorption du capital », édition Cujas, Paris, p.88.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

ويبرز تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزان التجاري من خلال الفرق بين صادرات هذا الاستثمار وبين وارداته من السلع. فإذا كانت قيمة صادراته أكبر من قيمة وارداته يحدث فائضا في الميزان التجاري للبلد المضيف له أو يخفف من عجزه والعكس صحيح، وبالتالي هناك إستراتيجيتان لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر هما :

✓ إستراتيجية الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير.

✓ إستراتيجية الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه لإحلال الواردات أي لإنتاج السلع المستوردة.

وكلا الإستراتيجيتان لها تأثير ايجابي على الميزان التجاري للبلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تؤدي الإستراتيجية الأولى إلى زيادة الصادرات وبالتالي زيادة المقبوضات من العملات الأجنبية. والإستراتيجية الثانية تؤدي إلى تخفيض الواردات ومنه تقليص المدفوعات إلى الخارج بالعملات الأجنبية، غير أن هذا الاستنتاج في الأدب الاقتصادي في هذا المجال أغفل عنصرين مهمين لهما آثار معاكسة لما سبق ذكره وهما :

• أهمية العناصر المستوردة في الإنتاج المحلي للاستثمار الأجنبي المباشر

إن استخدام جزء كبير من مستلزمات الإنتاج المواد الأولية والمنتجات النصف مصنعة المستوردة يحدث أثر سلبيا على الميزان التجاري سواء كان هذا الإنتاج موجه للتصدير أو لإحلال الواردات. لهذا فان أهمية الأثر الايجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على الميزان التجاري للبلد المضيف تتناقض كلما ازدادت أهمية المكون المستورد في منتجات هذا الاستثمار.

• التلاعب في أسعار التحويل

ونقصد بأسعار التحويل، أسعار البيع والشراء (التصدير والاستيراد) بين الشركة الأم وفروعها في الخارج أو بين فروعها فيما بينها. ولأسباب عديدة تلجأ الشركة الأم إلى رفع أسعار صادراتها إلى فروعها وتخفيض أسعار وارداتها، وينتج عنه تضخيم في المدفوعات الخارجية للفروع وتحجيم مقبوضاته. إما يخفض في فائض الميزان التجاري للبلدان التي تتواجد فيها الفروع أو يحدث عجزا فيها.

2.2. الأثر على ميزان حركة رأس المال

يفترض أن قيام الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث أثر إيجابي على ميزان حركة رأس المال نتيجة تدفق العملات الأجنبية الضرورية لإنجاز هذا الاستثمار. وهو افتراض غير صحيح في جميع الحالات بالنظر إلى العاملين التاليين :

1- طريقة تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر التمويل.

2- العملة المستخدمة في سداد تكاليف إنجاز أو حيازة المشروع الاستثماري.

1- طريقة تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر

يقصد بها مصدر التمويل المستخدم من طرف المستثمر الأجنبي. حيث يكن الافتراض السابق صحيح عندما يستخدم المستثمر الأجنبي أمواله الذاتية وبالعملة الأجنبية الصعبة، أما إذا تم تمويل مشروعه الاستثماري من اقتراضه من سوق البلد المضيف فإنه لا يقع أي تدفق للعملة الأجنبية إلى الداخل ولا يحدث أي أثر على ميزان حركة رأس المال. وتشير إحدى الدراسات إلى أن " كل دولار كان يخرج من الولايات المتحدة الأمريكية بقصد الاستثمار في الدول النامية يتم تجميع أربع دولارات مقابله بواسطة هذه الاستثمارات من مصادر تمويل مختلفة منها الدول المضيفة، أي أنها لم تكن تدبر من رؤوس الأموال اللازمة لتمويل استثماراتها أكثر من 25% ".¹

2- العملة المستخدمة في سداد تكاليف الانجاز أو الحيازة

إذا كان الاستثمار الأجنبي يهدف إلى إنشاء مشروع جديد، فمن المعلوم أن تكاليف انجازه ستدفع كليا أو جزئيا إما بالعملة المحلية أو بالعملة الأجنبية. فإذا تم دفع هذه التكاليف بالعملة المحلية فلا يقع أي تأثير (إيجابي أو سلبي) على ميزان حركة رأس المال مع مراعاة طريقة التمويل المذكورة، وإذا تم دفع هذه التكاليف نتيجة استيراد معدات وتجهيزات الاستثمار وأجور الأجانب جزئيا أو كليا بالعملة الأجنبية يكون التأثير سلبيا على الميزان التجاري.

3.2. الأثر على التقدم التكنولوجي

يمكن تعريف التكنولوجيا بصفة عامة ومختصرة بأنها " فن وعلم الصنعة ذلك بما تحويه وتتطلبه من دراسات وبحوث، مهارات وخبرات لازمة للتطبيق في مجال أو مجموعة مجالات إنتاجية معينة " حيث يعتبر الاستثمار الأجنبي

¹ BENACHENHOU A et autres, « Du Budget au Marché », 2004, p.61.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

المباشر أحد القنوات الهامة في نقل التكنولوجيا التي يتم تداولها بين الشركة الأم وفروعها. وفي نفس الوقت، يساهم في تنمية أنشطة البحوث والتطوير في الدولة المضيفة. كما يساهم في رفع كفاءة العمالة في الدولة المضيفة باستخدامها للآلات ومعدات عالية التكنولوجيا تمكنها من تدريب العمال ورفع من مستوى كفاءتهم مما ينعكس ذلك إيجابيا على إنتاجهم.¹

ويساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق المنافسة بين الشركات الأجنبية وباقي الشركات المحلية حيث أن المنافسة ضرورية لنشر التكنولوجيا. ويمكن أن تتم عملية نقل التكنولوجيا من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق عدة صور من أبرزها :

- تحفيز التقليد وتنشيط الطلب على منتجات تتضمن محتوى تكنولوجي أكثر حداثة،
 - انتقال العمالة التي توظفها الجهة المستثمرة دون فقدانها للميزة النسبية التي تملكها من جراء حياة التكنولوجيا من خلال تقديم أجور تفوق ما يمكن أن يحصلوا عليه المنافسين المحتملين في البلد المضيف.²
- ويتوقف محتوى عمليات نقل التكنولوجيا التي تتم بفضل الاستثمار الأجنبي المباشر من الشركة متعددة الجنسيات إلى أحد فروعها في البلدان المضيفة على عدد من العوامل من بينها :³
- خصائص المجال الإنتاجي الذي يقع فيه الاستثمار،
 - الشروط القائمة في الاقتصاد المضيف من تشريعات وقوانين تحكم المنافسة وحماية الملكية والتوظيف وتوفير المهارات البشرية،
 - إستراتيجية الشركة الأم التي تحكم مسار التطوير التكنولوجي الذي تلتزم به.
- وفي إطار دراسة تحويل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر يبرز مفهوم "الطاقة العلمية والتقنية الوطنية" التي تنشأ انطلاقا من العناصر التالية :

¹ عمر الفاروق البرزي، "مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا"، التعاون الصناعي، العدد 86، أكتوبر، ص 185.

² د- عبد السلام أبو قحف، "إدارة الأعمال الدولية"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2003، ص 51.

³ BERNARD Hugonnier, « Investissement direct et coopération internationale », Edition Economica, Paris, 1984, p.210.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

- عدد مراكز البحث، تجهيزاتها و وظائفها (البحث الأساسي والبحث التطبيقي)،
 - قدرة الصناعات المحلية على استعمال التكنولوجيا الجديدة التي تم تحضيرها في مراكز البحث،
 - القدرة على تكوين يد عاملة مؤهلة،
 - قدرة البلد والمؤسسات على استعمال العناصر السابقة من أجل بلوغ الأهداف المسطرة.
- وفي هذا الإطار يمكن أن نتساءل إذا كان تحويل التكنولوجيا يتم بنفس الكيفية بالنسبة لجميع الدول، وبالأخص تلك التي لا تتوفر على طاقة علمية وتقنية وطنية أو لا تسمح لها الظروف بذلك؟ وفي الواقع، لا تقوم الشركة الأجنبية بتحويل تكنولوجيتها تلقائياً، حيث أن امتلاك تكنولوجيا جديدة يشكل مصدر ميزتها الاحتكارية. وبالتالي فهي تقبل الاحتفاظ بموقعها الاحتكاري لأطول فترة ممكنة معتمدة على نشاطات البحث والتطوير من أجل إنتاج وبيع منتجات جديدة. كما أن الجزء الأساسي من التحويلات التكنولوجية يتم داخل الشركة الأجنبية التي تقوم بتطوير تكنولوجيتها في البلد الأصلي، ثم تعمل على استغلال هذه الميزة في الخارج عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.

وبالتالي فإن ما يميز التحويل التكنولوجي أساساً هو هيمنة التحويل الداخلي على التحويل الخارجي. ولقد جاء في تقرير التنمية الصناعية لعام 2003، أن معظم الدول النامية التي استطاعت أن تحقق نتائج جيدة اتبعت استراتيجيات جد متنوعة من أجل تطوير وتحسين موقعها التنافسي على المستوى الدولي. ذلك عن طريق البحث والتطوير على المستوى الوطني أو عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر أو عن طريق الإمكانيتين معاً. وطبقاً لاستطلاع أجره مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية فإن الصين أصبحت من إحدى مراكز الأبحاث والتطوير في العالم التي تمثل 61.8% من الشركات متعددة الجنسيات في العالم. ويمكن أن نشير إلى أن الإستراتيجية المثلى للدول النامية من أجل تحقيق طاقة إنتاجية متينة هي الاندماج في نظام الإنتاج العالمي وترك الطاقة المحلية تنمو تدريجياً.¹

ومن جهة أخرى فيما يخص آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على تحويل التكنولوجيا فإن نقطة انطلاق العديد من الدراسات اهتمت بهذه المسألة تمثلت في كون الشركات الدولية تستفيد من إنتاجية عالية مقارنة بالشركات المحلية. كما أنها تحوز على التكنولوجيات الأكثر تقدماً فالاستثمار في الخارج تقوم به الشركات الدولية بتحويل التكنولوجيات

¹ONUDI, « la compétitivité par l'innovation et l'apprentissage », www ;org , IR , 02 ,09 ,2003

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

العصرية المدججة في المنتجات وأساليب الإنتاج إلى فروعها في الخارج. كما تحول لها أساليب التسويق الحديثة وأيضاً التسيير، حيث تكون هذه التكنولوجيات قابلة للانتشار باتجاه النسيج الصناعي في البلد المضيف عبر مختلف القنوات.¹

وإلى جانب ذلك، هناك دراسات أجريت على عدد من الشركات متعددة الجنسيات تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر في عدد من الدول النامية، وأبرزت الدور الذي تلعبه استثمارات هذه الشركات في نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية و أثبتت أن :

✓ معظم الشركات متعددة الجنسيات تمارس أنشطة البحث و التطوير خارج الدولة الأم ذلك حسب دراسة أجريت على (56 شركة منها 34 شركة أمريكية، 16 شركة أوروبية و 6 شركات يابانية) تتم استثماراتها في تنفيذ برامج تدريب وتكوين العمالة الوطنية.

✓ بعض الدول النامية استطاعت بفضل الاستثمار الأجنبي المباشر أن تقيم مشروعات ضخمة ذات تكنولوجيا عالية مثل مشروعات البتروكيماويات، مشروعات البنية الأساسية مثل الطرق، الموانئ ومحطات تحليل المياه وغيرها.²

✓ الشركات الأجنبية تقوم بنقل مستويات التكنولوجيا بمراعاة خصائص الدول النامية المضيفة، حيث وجد أنه هناك اختلافا جوهريا في المنتجات من دولة نامية إلى أخرى، هذا ما أشارت إليه نتائج الدراسة التي أجراها كل من HILL & STILL لعينة تتكون من 22 دولة نامية و2200 نوعا من المنتجات التي ينتجها وبيعها 61 فرعا من فروع الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية والبريطانية.

4.2. الأثر على النمو الاقتصادي

يمثل النمو الاقتصادي " الارتفاع المستمر للإنتاج، الدخل و ثروة الأمة، وعادة ما يتم زيادة الناتج المحلي الخام كأداة لقياس النمو". لذلك فإنه لمعرفة تأثير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في إحداث النمو الاقتصادي في الدول النامية، يستخدم إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للدول النامية.

¹BLOMSTROM .M.and KokkoA., « Multinational Corporations and Spillovers »Journal of Economic Survey,1998, p.23.

²نزبه عبد المقصود مبروك، " الآثار الاقتصادية"، مرجع سبق ذكره، ص 448

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

لوحظ أنه في الفترة (2000-2014) استطاعت دول شرق آسيا والمحيط الهادئ بتسجيل أعلى نسبة ارتفعت من 2.2% في عام 2000 إلى 2.8% في عام 2014. وتأتي بعدها من حيث الأهمية دول جنوب آسيا في حدود 1.6% من الناتج المحلي الإجمالي ودول أمريكا اللاتينية والكاريبي، بينما عرفت دول ذات الدخل المنخفض باستثناء الصين، ضعف هذه التدفقات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي حسب الجدول التالي :

الجدول 8.2 : صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.

(الوحدة : نسبة مئوية%) (2015-2000)

السنوات - الدول	2000	2007	2009	2011	2013	2014	2015
الدول العربية	0.5	5.0	4.2	1.9	1.7	1.6	1.5
الشرق الأوسط و شمال إفريقيا	1.3	6.0	3.5	2.0	1.7	1.5	1.8
شرق آسيا و المحيط الهادئ	2.2	3.3	2.0	2.9	2.8	2.8	2.8
جنوب آسيا	0.7	2.2	2.4	1.8	1.4	1.6	1.8
أروبا و آسيا الوسطى	7.7	8.7	2.9	4.3	3.0	2.0	3.6
أمريكا اللاتينية و الكاريبي	3.7	3.5	2.2	3.6	3.2	3.5	3.8
مجموعة الدول ذات الدخل الأقل	0.7	3.3	2.6	2.3	2.1	2.1	2.3
العالم	4.4	5.2	2.2	3.0	2.6	2.2	2.9

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مؤشرات التنمية العالمية WDI 2016.

كما عرفت صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي ارتفاعا ملحوظا، وسجلت 5.2% في عام 2007 وهي أعلى نسبة مسجلة على المستوى العالمي مقابل 2.9% في 2015.¹ وهناك بعض الدراسات تناولت أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في بعض الدول النامية منها:

¹ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "تقرير التنمية البشرية" 2007-2008، ص 281.

الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية

- دراسة دول جنوب وشرق آسيا، بيّنت دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحفيز النمو الاقتصادي من خلال دوره في زيادة الإنتاجية الكلية لعناصر الإنتاج بفعل نقل التكنولوجيا الحديثة.
- دراسة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية على مجموعة من الدول منها : الصين، ماليزيا، سنغافورة وتايلاندا، حيث بينت نتائج الدراسة أن للاستثمار الأجنبي المباشر أثرا إيجابيا على النمو الاقتصادي من خلال استقطاب رأس المال المادي و نقل التكنولوجيا الحديثة.

الخاتمة

يقودنا التركيز على مسألة الجاذبية الإقليمية إلى تحليل مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول المضيفة النامية، إذ توصلنا أنه هناك مجموعة من العوامل التي تحدد طبيعة مناخ الاستثمار في هذه الدول وتشمل عوامل اقتصادية ومؤسسية. كما تشير الدراسة أنه هناك اختلاف في خصائص مناخ الاستثمار في مجموعة الدول النامية فيما بينها ويمكن تصنيفها كما يلي :

- بالنسبة للمحددات الاقتصادية، نجد أن تبني حكومات الدول النامية لسياسات الاقتصاد الكلي والانفتاح الاقتصادي يلعب دورا رئيسيا في تموقع الشركات الأجنبية، وعلى وجه الخصوص الاقتصاديات النامية الآسيوية. مع الأخذ في الاعتبار الخطر السياسي للبلد وعدم التأكد في ظل ممارسة أنشطة الأعمال.
 - وإلى جانب ذلك نجد أن عدم الاستقرار السياسي والحكومي، تعقد البيئة القانونية والإدارية من أهم العوامل المؤسسية التي تحد من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في معظم الدول النامية.
 - كما توصلت الدراسة إلى مدى أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الاقتصاديات المضيفة النامية من خلال نقل التكنولوجيا، تحسين الميزان التجاري ورفع معدلات النمو الاقتصادي في هذه الدول.
- وفي الآونة الأخيرة، ركزت الدراسات الحديثة على البيئة المؤسسية نظرا لمدى أهميتها ودورها في تحسين مناخ الاستثمار. وعلى إثر ذلك، سنتناول في الفصل الثالث إلى تحليل معطيات البيئة المؤسسية من خلال عرض تجارب بعض الدول النامية مقارنة مع أدائها المحقق من حيث جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الثالث

البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر
(تجارب بعض الدول النامية)

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

تشكل البيئة المؤسسية حاليا مجالا واسعا لتحقيق المصالح المتبادلة في إطار جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، ذلك بأخذ في الاعتبار الدور الرئيسي للمؤسسات كمحدد هام في التنمية الاقتصادية. وتشير العديد من الدراسات التي أجريت على مستوى الدول النامية إلى أهمية البحث عن نوعية المؤسسات الاقتصادية، العامة والخاصة، الحوكمة ورأس المال الاجتماعي ومدى تأثيرها على استقطاب رأس المال الأجنبي.

ولتحليل دور البيئة المؤسسية في جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، سنركز في هذا المحور على تحليل أهم المتغيرات المؤسسية المعتمدة دوليا : مؤشر الحوكمة، مؤشر سهولة أداء الأعمال ومؤشر الحرية الاقتصادية. أيضا نوعية المؤسسات في دول العينة، الخطر السياسي ومستوى الفساد. كما سنتطرق أيضا إلى تحليل معطيات مجموعة من العوامل الجاذبة ومستوى التدفقات الواردة إلى عينة الدول النامية.

المبحث الأول : البيئة المؤسسية

يستند تعريف البنك العالمي للمؤسسات على ذلك التعريف الذي قدمه NORTH, 1990، الذي عرّف المؤسسات "بأنها تلك القيود الناتجة عن عمل الأفراد و بنية التفاعل البشري". وحسب WILLIAMSON, 1985 المؤسسات " ليست سوى إدارة أحوكمة الصفقات المختلفة". وبالتالي، المؤسسات هي متغير يتوقف على اختيار المتعاملين لأسباب تتعلق بالكفاءة.

وحسب هؤلاء الاقتصاديين، المؤسسات لا تتواجد فقط من خلال الأجهزة التي تحدد مجموعة القواعد البديلة لاقتصاد ما. وهناك وجهة أخرى للمؤسسات، إذ تلعب دورا رئيسيا ألا وهي مفهوم قابلية الإنفاذ والتطبيق MENARD, 2003¹ الذي بدوره عرّف المؤسسات " كمجموعة من القواعد الدائمة والثابتة، المعنوية والغير الشخصية ملخصة في القوانين، التقاليد أو الأعراف ومدججة في إجراءات تكّرس وتستخدم كيفية تنظيم الصفقات ذلك عبر الموافقة أو العرقلة ".

¹MENARD C., « L'Approchenéo-institutionnelle: des concepts, une méthode des résultats », Qu'a-t-on appris sur les institutions ?", numéro spécial des Cahiers d'économie politique, n° 44 -2003, p 39.

وتمثل "تكاليف الصفقات" جوهر النشاط الاقتصادي. فحسب MENARD, 2003 فإنه بدون نصوص فعّالة هادفة إلى ضمان الصفقات، فإن مزايا تقسيم العمل وكذا تنظيم الإنتاج الناجم عن هذه الأخيرة لا يعود لها أي معنى. والتي تعتبر ضرورية في مجال العمل مع المتعاملين الأفراد مما يسمح بتطوير نشاط الصفقات.

1. المفهوم المؤسسي

وحسب NORTH المؤسسات هي "قواعد اللعبة في المجتمع. يقوم من خلالها الأفراد بميكلة تفاعلاتها، من دونها ليست هناك أوامر أو حضارة". كما أن لديها ثلاثة أبعاد :

1. القواعد الرسمية، وتمثل في الدساتير، القوانين واللوائح، تتسم بالشفافية ويتم تطبيقها من قبل المؤسسات السياسية،

2. القواعد الغير الرسمية، تتمثل في معايير السلوك والاتفاقيات المفروضة ومدونات قواعد السلوك التي تحكم كلا التفاعلات بين الأفراد و تعتبر أكثر تعقيدا،

3. تنفيذ هذه القواعد الرسمية والغير الرسمية.

وفي هذا الإطار، لا تتسم البيئة المؤسسية فقط بإنشاء القوانين أو المعايير ولكن أساسا بإنشاء الأجهزة لتنفيذ هذه القواعد بفعالية. ومنه يتجلى مفهوم المؤسسات الرسمية والغير الرسمية.

• المؤسسات الرسمية

يشير ZENGER et al, 2002 " المؤسسات الرسمية هي تلك القواعد التي يتم ملاحظتها بسهولة من خلال وثائق مكتوبة، أو القواعد المحددة من خلال موقف رسمي تمثل السلطة بإنشاء حقوق الملكية والعقود الفردية وتشمل التشريعات التنفيذية والقضائية، أيضا البيروقراطية والحكومة، الإجراءات التحفيزية والشروط التعاقدية". وحسب WILIAMSON, 2000 يشير أن تعريف وإنشاء حقوق الملكية وحقوق العقود هي من بين السمات الهامة للمؤسسة الرسمية. وبصفة عامة، تعتبر المؤسسة الرسمية بأنها "مجموعة القواعد السياسية، القانونية والاجتماعية التي تشكل قاعدة سلوك الأفراد في المجتمع". أي تعتبر كقاعدة اللعبة في جميع التفاعلات والصفقات ما بين المتعاملين الاقتصاديين.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

في هذا السياق، فإن نوعية المؤسسات هو ناتج عن كفاءة قواعد التفاعل الاقتصادي وفعالية تنفيذها. كما أن الحوكمة Governance¹ على مستوى الدولة لها أهمية خاصة في تشييد واختيار هذه القواعد بكفاءة ونشرها، وأخيرا تطبيقها بما في ذلك رصد وحل النزاعات ومعاقبة الانتهاكات.

ومن جهة أخرى، تطرق GARRABE, 2008² إلى التجهيز المؤسسي الذي يمثل رأس المال البشري ويعد بمثابة "شبكة فعالة من المؤسسات الرسمية والموازية، متكاملة ومترابطة تشكل الهيكل التحفيزي المنظم للعلاقات بين الأفراد أو بين المنظمات داخل مسارات الإنتاج الاقتصادية والاجتماعية".

• المؤسسات غير الرسمية

إن تعاملاتنا اليومية، من خلال العلاقات الاجتماعية أو العمل تنظم من خلال مدونات قواعد السلوك والاتفاقيات. هذه العناصر هي غير مسجلة في القواعد الرسمية لكنها تعتبر كمؤسسات غير رسمية تتوافق مع تجميع العناصر الاجتماعية التي تفسر سلوك المتعاملين الاقتصاديين. WILLIAMSON, 2000. وعليه يمكن تعريف المؤسسات الغير الرسمية بأنها " تلك القواعد القائمة على الفهم الضمني". وعند أكثرهم هي تلك الوثائق والرسائل المستمدة من المجتمع ZENGER& al , 2002.

المؤسسات الغير الرسمية يصعب حسابها على أساس التحليل الاقتصادي. كما أن أهمية المؤسسات الغير الرسمية أصبحت تعرف على مستوى إدارة الشركة بالمناهجت Management في إطار تبادل السوق. وبالنسبة لبعض الاقتصاديين، تتجسد الشبكات الاجتماعية في المؤسسات الغير الرسمية مثل المعايير والثقة التي تلعب دورا هاما. كما أن هذه العلاقات الاجتماعية يمكن أن تشكل نوعا من التعاقد الضمني.

2. البيئة المؤسسية ومناخ الاستثمار

إن إدراك المستثمرين أن الدولة لا تحترم قواعد اللعبة التي تم تحديدها، يجعلها تتفاعل مع ذلك بسلوكيات مختلفة قد تضر باقتصاد البلد. كما أن تغيير القوانين بصفة غير مبررة وعدالة غير متوقعة تجر المتعاملين على إعادة

¹ يختلف هذا المفهوم تماما عما كان عليه في هيكل الحكم حسب WILLIAMSON. حيث يشير مفهوم الحكم إلى عمل الحكومة في ممارسة صلاحياتها.

² GARRABE M. « Note sur l'existence du capital institutionnel », Work shop Université de Montpellier 1 - Université de Sherbrooke, 2008, pp 23-24. (<http://www.michel.garrabe.com>).

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

تبنى اتفاقيات وميكانيزمات الإنفاذ الموازي.¹ أيضا الإدارة الفاسدة ذات السلطة المطلقة الكبيرة، تخلق فقط الحوافز التي تحقق المصلحة الخاصة بدلا من أداء نشاط إنتاجي. وجود مناخ عام يتسم بالإجرام وانعدام أمن وضمان سلامة الممتلكات يقود المتعاملين إلى اللجوء إلى مصالح الأمن، عندما لا يجبروهم على شراء " الحماية " أو ببساطة التخلي كليا عن مشاريعهم. وعادة ما يعاني الاستثمار من هذه الحالة، ذلك أن المتعاملين لا يغامرون بمواردهم في مناخ يسوده عدم التأكد وعدم الاستقرار خاصة إذا كانت هذه الموارد صعبة استردادها في حالة وجود مشاكل. وعندما لا تكون الممتلكات البدائية محمية يقوم المستثمرون بالتوجه إلى البلدان الأخرى أو يستثمرون مواردهم في مشاريع أقل عائدا (بالنسبة للبلد المضيف) وأقل استهلاكاً لرأس المال.

وعلى وجه التحديد، هناك ثلاثة طرق يتم من خلالها تأثير المؤسسات على الاستثمار الأجنبي المباشر DANIELE & MARANI, 2006، تتمثل أولا في :

✓ إمكانية تحسين الإنتاجية بفضل وجود مؤسسات ذات نوعية جيدة،

✓ الحد من تكاليف الصفقات من خلال القيود المؤسسية،

✓ وأخيرا فان الأمن والسلامة هي مضمونة من طرف مؤسسات البلد. " ²

ومن أجل فتح³ هذه المسارات الثلاثة التي تؤدي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وإلى انسجام مؤسستي يجمع بين الاستقرار السياسي والاقتصادي. فإن فعالية الإجراءات الإدارية واحترام حقوق الملكية، التحكم في الفساد وتعزيز حوافز الاستثمار يعد أمرا ضروريا بغض النظر عن توافر الموارد الطبيعية. كما أن الإجراءات المتعلقة بالاستثمار مثل المعاهدات والضمانات الدولية تعد بدورها عوامل محددة N.KENDAH, 2007.

¹NARITH Chan, « institution et investissement: impact de l'environnement institutionnel sur l'entrée d'IDE Au Cambodge », Thèse de Doctorat en sciences économiques, Université LYON 2, 2011, p 37.

²DANIELE V and MARANI U, « Do Institutions Matter, For FDI? A Comparative, Analysis for Mea Countries », MPRA Paper, n° 2426, 2006. June (http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2426/1/MPRA_paper).

³N KENDAH R, « Bonne gouvernance et investissement directs étrangers (IDE) En Afrique Sub-saharienne à l'ère de La Mondialisation des économies, le Cas des Pays de la CEMAC », Article Présenté au Colloque IDEAL sur Gouvernance : Quelle pratiques pour promouvoir le développement économique de l'Afrique ? "Université Catholique de Lille, le 3 Novembre 2007.

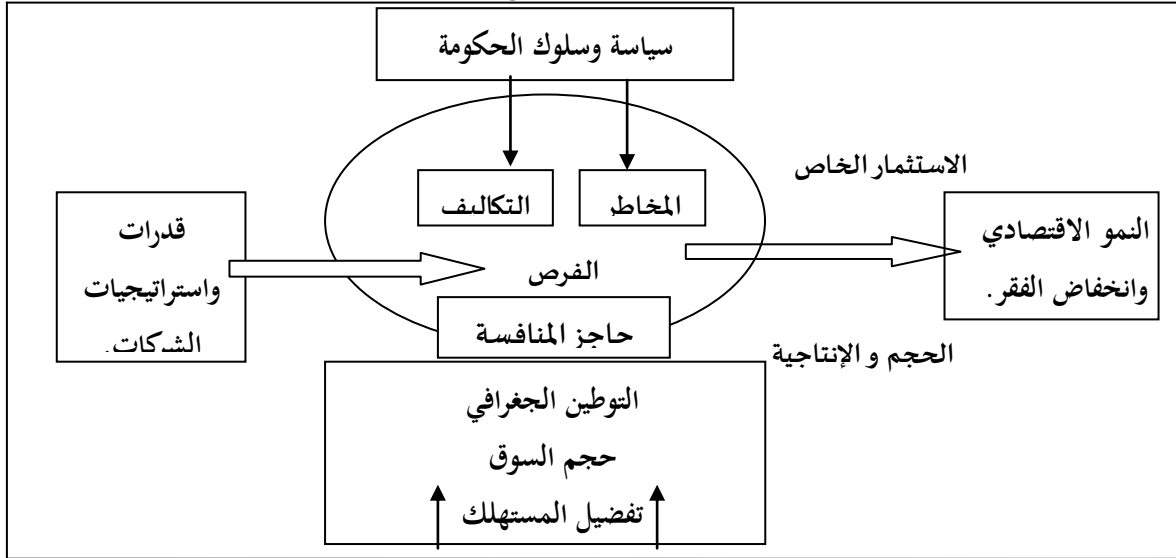
الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

هناك العديد من الدراسات التجريبية بيّنت أثر العوامل المؤسسية على مستوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وحسب مختلف هذه الأدبيات يمكننا ملاحظة أن أي منشآت مؤسسية سيئة من شأنها أن تساهم في تقليص ثقة المستثمرين في الاقتصاد المضيف بسبب حالات عدم التأكد التي تخلقها من جهة، وتشجيع رؤوس الأموال من خلال زيادة تكلفة الاستثمار في زيادة النفقات العامة من الأعمال الجارية. ومن شأن ذلك أن يفسر جزءا منها في الاختلاف بين الأداء الاقتصادي لمختلف الدول في العالم.

1.2. مناخ الاستثمار وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر حاليا جزءا لا يتجزأ من النظام الاقتصادي الدولي وإحدى المحفزات الرئيسية للتنمية. كما له فوائد تعود على كل من البلد الأصلي والمضيف. وخاصة الدول النامية والناشئة من خلال خلق فرص العمل وزيادة الدخل. ويعتبر البنك العالمي بأن مناخ الاستثمار هو محدد رئيسي في اختيار توطين الاستثمار الأجنبي المباشر (الشكل 1.3).

الشكل 1.3 : مناخ الاستثمار



المصدر: مقتبس من طرف البنك الدولي، 2004

يتضح من هذا المخطط أن الحكومات تلعب دورا مؤثرا على قرار التوطين الجغرافي من خلال حماية حقوق الملكية وفرض الضرائب، تهيئة البنى التحتية، أداء الأسواق المالية وأسواق العمل وعلى الفساد. لها تأثيرا هاما على مناخ الاستثمار.

2.2. البيئة المؤسسية والإنتاجية، الأمن وتكاليف الصفقات

يعتبر المستوى الضعيف للفساد إحدى المصادر الفعّالة للاستثمارات، الأمر الذي يساهم بقوة في تنمية الاقتصاد GIVARD & EPAULARD 2008. كما أشار AGHION & HOWITT, 2006 أن درجة حماية حقوق الملكية، تمنح ريوغا على الأقل دائمة للإبداعات المنجزة من قبل المستثمرين بما في ذلك الأجانب. وأن الصرامة فيما يخص أسواق السلع والعمل يمكنها أن تعرقل تنمية النشاطات الجديدة ذات المخاطر مثل الحواجز المفروضة على دخول الشركات المنافسة وكذا على مرونة العمل.

إضافة إلى ذلك، فإن الصرامة المفروضة على الأسواق المالية بإمكانها رفع تكلفة الاقتراض أو تؤدي إلى صعوبة الاقتراض بتمويل نفقات الإبداع على المدى الطويل GIVARD & EPAULARD 2008. يختلف هذه المكونات المتمركزة حسب الهيكل المؤسسي الخاص بكل بلد تؤثر بقوة على تنمية وتحسين الإنتاجية.¹ وفي تقرير صندوق النقد الدولي حول أفاق الاقتصاد العالمي 2006، قد أكد هذه الملاحظات بالتركيز على أن البلدان التي تعرف تقدما سريعا في الإنتاجية، هي تلك البلدان التي تتمتع بمؤسسات صلبة نسبيا، لها نظام مالي أكثر كفاءة وبمناخ أعمال ملائم إجمالا.²

وفيما يخص تقليص تكاليف الصفقات³، أكد NORTH, 1990 بأن هدف المؤسسات هو تدنية التكاليف، كما أشار المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة بأن العلاقة بين النوعية الجيدة للمؤسسات وتقليص تكاليف الصفقات من شأنها تحسين قدرات الإنتاج وتقليص تكاليف الصفقات الإنتاجية.

كما أن العلاقة بين التناغم المؤسسي وتقليص تكاليف الصفقات، قد تم تأكيدها أساسا من طرف العديد من الدراسات الميدانية BURKELEY & PERRY, 1998. حالة البلدان النامية التي لم تحوز بعد على الشروط المؤسسية المؤدية إلى تقليص تكاليف الصفقات يعد أحسن دليل للعلاقة بين المؤسسات/تكاليف الصفقات.

¹ عبد القادر ناصور، "إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، أطروحة دكتوراة، جامعة تلمسان، 2014، ص 200.

² Givard and Epaulard, « Croissance de La Productivité le rôle des institutions et de la politique économique », Revue économie et statistique, vol 419-n°419-420, 2008, pp 3-10.

³ NARITH chan, op,cit,2011, p 38.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

غير أنه وفي دراسة حديثة أكد CHOW,2008 أن البيئة المؤسسية في البلدان الناشئة كالصين تبقى أقل استقراراً، كما أنها لا تنتج إلا القليل من الفوائد المتبادلة في المبادلات الاقتصادية ما بين الأعوان، مما ينجم عنها تكاليف صفقات مرتفعة. وتؤكد كل من KHANNA & RIVKIN, 2001 و PENG,2003 من هذه الملاحظة.

وكما ارتأينا سابقاً إلى تحليل المؤسسات في النظرية الاقتصادية، أن مصطلح "المؤسسة" لم يحظى بتعريف عام متفق عليه عالمياً. وبصرف النظر عن هذه الاختلافات، فإن مفهوم المؤسسات يعتبر كبنية اجتماعية أنشأها العرف أو القانون وهي مرتبطة بظواهر جماعية منظمة أو غير منظمة والتي يمكن ارتباطها باليات اقتصادية.

3. الحوكمة ونوعية المؤسسات

خضع مفهوم الحوكمة والمؤسسة في السنوات الأخيرة إلى العديد من الدراسات وتم إدماج هذين المفهومين في مختلف المجالات ومختلف نظريات الاقتصاد المؤسسي والعلاقات الدولية مروراً بالاقتصاد الاجتماعي للمنظمات، اقتصاد التنمية، العلوم السياسية أو الإدارية HOLECBRUN & JOLIVAL 1999. وفي الإطار العملي، فإن وجود بنية تحتية جيدة وحكم راشد يكون مصدراً لزيادة الإنتاجية وأكثر جاذبية للمستثمرين، في حين يجلب الإطار المؤسسي الغير الكفئ تكاليف إضافية للاستثمار الأجنبي المباشر كحالة الفساد. ومنه فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أكثر عرضة للشكوك، بما في ذلك تلك المتعلقة بعدم كفاءة الحكومة وتغيرات السياسات السريعة والضعف في تنفيذ حقوق الملكية والنظام القانوني بشكل عام. هذا ما يدل بوضوح على العلاقة الإيجابية بين نوعية المؤسسات والاستثمار الأجنبي المباشر.

كما يخصص هذا المحور إلى دراسة العلاقة بين الحكم الرشيد، نوعية المؤسسات والاستثمار الأجنبي المباشر الوافد أولاً. ومن ثم تحديد مختلف السياسات والتدابير لتحسين مناخ الاستثمار وتحسين البيئة المؤسسية. وجاء هذا المفهوم من قبل ZHUANG & al. 2010 وآخرون، من خلال قاعدة نظرية راسخة.

حيث أن هذا المرجع يشير إلى أن المؤسسات والحوكمة لهما مفهوم مشترك يأتي به التيار النظري للاقتصاد

المؤسسي الجديد (ZHUANG et al. 2010) NEI.

1.3. مفهوم الحوكمة والحكم الرشيد

عرف مفهوم الحوكمة تطوراً منذ صدوره في المناظرات المحيطة بقضية التنمية. حيث أن أول المحاولات الكلاسيكية للعلوم السياسية حول هذا الموضوع تطرقت إلى مفهوم إدارة الحوكمة أو بمعنى ممارسة الحكم (Gouvernabilité) أي كل ما يتعلق بالحق " Droit " والنظام " l'ordre " كقاعدة للتنمية. ومع نهاية الحرب الباردة حل مفهوم الحوكمة محل "إدارة الحوكمة" "Gouvernabilité" من طرف JOHNSON, 1997 الذي تم تعريفه " بإعادة التشكيل أو التجديد للإدارة العامة، من أجل مواجهة التحديات الجديدة للتنمية في عصر العولمة".

وفي الواقع، أنّ المفهوم القديم للحوكمة يقصد به الحكم. وفي المصطلحات المعاصرة، يظهر مفهوم الحوكمة في اللغة الإنجليزية بـ "Governance" وهي مرادفة للإدارة. وفي التحليل الاقتصادي، نجد أصل هذا المصطلح في نظرية تكاليف المعاملات.

تطورت هذه النظرية في سنوات السبعينات من طرف "WILLIAMSON" وبعد ذلك المقال الشهير "The Nature of the Firm" أي "طبيعة الشركة" COASE عام 1937، مما نتج عن هذه الدراسات التي قامت بتعريف الحوكمة وضع أجهزة تنفذ من قبل المؤسسة لإجراء التنسيق الفعال والذي يقع ضمن مستويين : البروتوكولات الداخلية وهذا عندما يتم دمج المؤسسة في شكل (التسلسل الهرمي) أو عقود الشراكات واستخدام المعايير عند فتح المقابلة من الباطن.

ولكن في أواخر الثمانينات، تم استيراد مفهوم الحوكمة في العلوم السياسية الإنجليزية من أجل التمويل الحكومي لبرنامج بحثي يقوم على إعادة تنظيم الإدارة المحلية Tournier, 2007. وبالتالي فهي تتجه نحو المستوى الكلي. وحسب JOHNSON, 1997، تتناول الحوكمة الآن القضايا ذات الصلة باليات التفاوض لتحقيق المصالح المختلفة في المجتمع. وأصبح ينظر إليها كمفهوم يشمل سلسلة من الآليات والعمليات المحتملة للمحافظة على النظام والتي تمكن الشركة من ضمان العملية.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

وفيما يخص الحكم الرشيد تم استخدام هذا المفهوم لتحديد المعايير الجيدة للإدارة العامة في البلدان التي تمر ببرامج التكيف الهيكلي. وحسب SMOUTS¹: "هي أداة إيديولوجية تمثل سياسة الحد الأدنى للدولة" (CASSEN; 2001). وعلى نطاق آخر، في "الكتاب الأبيض حول الحوكمة الأوروبية" التي اعتمدها المجلس الأوروبي في بروكسل، يشير إلى أن الحوكمة هي "جميع القواعد، الإجراءات والممارسات التي تؤثر على كيفية ممارسة القوى على المستوى الأوروبي".

تستند المؤسسة الكندية للتنمية الدولية على الحكم الرشيد في سياستها بشأن حقوق الإنسان والديمقراطية وتحدد هذا المفهوم باعتبارها الطريقة التي من خلالها تقوم الحكومة بإدارة مواردها الاجتماعية والاقتصادية للبلد. فان الإدارة الجيدة للأعمال العامة تتمثل في ممارسة السلطة من قبل مختلف مستويات الحكومة والتي تكون بصفة فعّالة، متكاملة، منصفة وشفافة وخاضعة للمساءلة عن الإجراءات المتخذة (JOHNSON, 1997).

إنّ هذا المفهوم يقلل من التداخلات والعلاقات القوية التي يقصد بها بدقة الحكومة، دون أخذ في الاعتبار تأثير الاحتياجات، المساهمات ومسؤولية المجتمع المدني والقطاع الخاص.

وفي هذا السياق، تعرّف الحوكمة بأنها تلك "التقاليد والمؤسسات التي تمارس من خلالها السلطة في البلد" (KAUFMANN & al, 1999). أما الحكم الرشيد يشير إلى تخصيص وإدارة الموارد من أجل حل المشاكل الجماعية "وبالنسبة لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 1997. والبنك الدولي، فإن الحكم الرشيد "يعني أن الحكومة يجب أن تكون مسؤولة عن أفعالها وأن تكون نوعية الجهاز البيروقراطي عالية وفعّالة، جاهزة عند الحاجة للتغيير الاجتماعي". كما يجب أن يكون النظام القانوني والقضائي يلائم الظروف ويضم أفراد القطاع العام والخاص. أيضا عملية وضع السياسات يجب أن تكون مفتوحة وشفافة وكل جماعات المصالح يجب أن تشارك في اتخاذ القرار. وأخيرا، يجب أن يكون المجتمع المدني قوي للمشاركة في الشؤون العامة. إذن الحكم الرشيد هو "خدمة عامة فعّالة، ونظام قانوني موثوق وإدارة خاضعة للمساءلة لمستخدميها" (Le TEXIER, 2005).

MARIE-Claude SMOUTS¹، يمثل مدير الأبحاث في مركز الدراسات والبحوث الدولية (CNRS)، المؤسسة الوطنية للعلوم السياسية، المتخصص في العلوم السياسية و الإنسانية.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

وفي المقابل، فإن سوء الإدارة وعدم الاحترام لهذه الخصائص كليا أو جزئيا ينتج عنها زيادة الفساد وسوء إدارة الموارد الوطنية، الاضطرابات، العنف والصراع المدني والسياسي هي بعض الأعراض الناتجة عنها، BONNY 2005.

2.3. مختلف التعاريف حول الحوكمة

إن مفهوم الحكم الرشيد قد تم تطويره من قبل ممارسي التنمية كأداة للإصلاح المؤسسي، من خلال تحويل المجال الإداري لأساليب إدارة القروض بكفاءة للقطاع الخاص، أي حوكمة الشركات "The Corporate Governance"¹.

وفي هذا الإطار، تجتمع كل الهيئات الدولية للتنمية إلى وضع تعريف خاص بها كما أن معظم تعاريفها تعتمد على نقاط مشتركة. وبالنسبة لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي (PNUD)، يشير إلى الحوكمة بأنها "ممارسة السلطة السياسية والاقتصادية والإدارية لإدارة شؤون البلاد على جميع المستويات". وتشمل الآليات والعمليات والمؤسسات التي من خلالها يتم تعبير المواطنين بسهولة وبشكل واضح عن مصالحهم، ممارسة حقوقهم القانونية وتلبية احتياجاتهم 2006, ONU.

وحسب PASCALLAMY المدير العام للمنظمة العالمية للتجارة، يعرف الحوكمة على أنها "مجموعة من المعاملات والقواعد التي يتم وضعها جماعيا والمتفق عليها بصفة شرعية ومراقبة تنفيذها" LAMY & LAÏDI, 2002. المالية، البيئة، التجارة والصحة، المعايير الصحية والاجتماعية، مكافحة الجريمة والدفاع عن حقوق الإنسان كلها مدرجة في مجالات الحكم.

وحسب البنك الدولي، "الحوكمة هي الطريقة التي تمارس من خلالها السلطة إدارة الموارد الاجتماعية والاقتصادية للبلد بهدف تحقيق التنمية." كما أنه يقتصر عملها في الحكم على أربعة مجالات رئيسية هي :

- القدرة والكفاءة في إدارة الخدمات العامة،
- المساءلة (Accountability)،

¹ يمكن تعريف مفهوم حوكمة المؤسسات وفقا للمعهد الفرنسي لحوكمة الشركات، بأنها "مجموعة من الأحكام واللوائح والممارسات القانونية، التي تحدد نطاق السلطة والمسؤوليات لتوجيه مستدام للشركة. كما أن توجيه المؤسسة يقصد به الأخذ ومراقبة القرارات التي يكون لها تأثير كبير على متانته وبالتالي استدامة الأداء.

- التنبؤ،
- الإطار القانوني للنمو،
- وأخيرا، شفافية المعلومات.

وحسب le TEXIER, 2005، يعتبر الحكم بأنه ذلك القانون الذي تمارسه السلطة ويخضع إلى مجموعة من القواعد والمبادئ المستمدة من التقاليد أو المسجلة في الدستور، قوانين مكتوبة، الفقه. وبالنسبة لصندوق النقد الدولي (FMI)، فإن مفهوم الحكم لديه علاقة وثيقة مع الفساد ويعرف بأنه "سوء استخدام السلطة أو الثقة العامة من أجل تحقيق مكاسب للمتعاملين".

ويشجع سوء إدارة الحكم المزيد من الفساد، وهناك العديد من أسباب الفساد منها ما يرجع إلى الطبيعة الاقتصادية، والذي ينتج عنه النتائج التالية: سوء إدارة النشاط الاقتصادي FMI (2010). وهكذا، فإن هذه الهيئة تتعامل مع الدول الأعضاء فيها لمكافحة ومنع الفساد بما في ذلك إدارة الموارد العامة وسلامة القطاع المالي، تنفيذ إجراءات ومؤسسات قوية وشفافة. أيضا تقديم المشورة بشأن الاستراتيجيات المتبعة. وبالتالي فإن جميع جوانب الإدارة العامة تتضمن السياسات الاقتصادية والإطار التنظيمي.

3.3. مؤشرات الحوكمة

يعرف KAUFMAN¹ الحوكمة بأنها التقاليد والمؤسسات التي تمارسها السلطة في دولة ما. وتشمل هذه العملية الأبعاد الستة للحوكمة المطابقة لهذا التعريف هي :

- التعبير والمساءلة،
- الاستقرار السياسي وغياب العنف،
- فعالية الحكومة،
- نوعية التنظيمات،
- نوعية الإجراءات القانونية وسيادة القانون،
- ضبط الفساد.

¹KAUFMAN Daniel, Art KRAAY, Mastruzzi, « Governance Matters VII: Aggregate and Individual Governance Indicators », 1996-2007, Policy Research Working Paper 4654, World Bank 2008, p.7-8.

2. الحوكمة والنظرية المؤسسية

من الناحية النظرية، لاحظنا سابقا أن الحكم المشار إليه يمثل طرق التنسيق الداخلي للحد من تكاليف المعاملات الناتجة عن السوق. هذا المفهوم مستوحاة من النظرية المؤسسية الجديدة التي توجه الاقتصاد نحو المجال السياسي هذا بفضل نجاح النموذج الاقتصادي النيو ليبرالي النقدي (HALL, 1993).

تبين هذه النظريات أن دور الدولة يبقى يقتصر فقط على ضمان التنظيم الذاتي للسوق. وفي هذه الرؤية، المؤسسات لها الحق في التدخل لأنها تسمح بحرية القوات الاقتصادية واحترام قواعد المنافسة. وفي الواقع، فإن أول النظريات التي تطرقت إلى مفهوم الحوكمة نجدها في KOOIMAN, 1993. ولكن العلاقة بين المفاهيم المعيارية للحوكمة والنماذج التحليلية التي جاءت في ظل التيار المؤسسي الجديد من بين مؤلفيها نجد MARCH & OLSEN¹, 2007.

وحسب هؤلاء المؤلفين تعتبر الحوكمة بأنها تلك الإجراءات التي تتم من قبل أصحاب المصلحة، الفئات الاجتماعية والمؤسسات لتحقيق أهداف محددة متفق عليها بشكل جماعي. كما تشير الحوكمة إلى مجموعة المؤسسات، الشبكات، التوجيهات، اللوائح والمعايير والاستخدامات العامة والاجتماعية. وكذلك الجهات العامة والخاصة التي تساهم في استقرار المجتمع والنظام السياسي Le GALES, 2003. وبالتالي، هو نتيجة عقد اجتماعي معاصر كفكرة جوهرية في الفلسفة السياسية.

وفي النظرية الاقتصادية، تقوم الحوكمة بدراسة تنظيم المجتمع وتقسيم المهام بين السوق، الهياكل الاجتماعية والهياكل السياسية. فهي مفهوم معياري يعمل على إنشاء قواعد الإدارة العامة للبلدان المتعاقدة بالقروض من طرف هذه المنظمات Tournier, 2007. وتعرف أيضا بأنها "ممارسة السلطة السياسية في إدارة دولة ما". وفي هذا المعنى، تشير الحوكمة إلى مفهوم المؤسسات في التيار الاقتصادي المؤسسي الجديد ZHUANG & al 2010.

وحسب NORTH, 1990 يعرف المؤسسات بأنها "تلك القيود التي تشكل التفاعلات السياسية، الاقتصادية والاجتماعية و تهدف إلى تقليل الشكوك التي تنتج عن عدم تناسق المعلومات".

¹ وفقا ل Tournier, 2007 و March & Olsen في كتابهما لعام 1989 فإن مفهوم الحوكمة مستورد من علم الاجتماع.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

وبعبارة أخرى، الحوكمة هي العملية التي يتم من خلالها اتخاذ القرارات في شؤون الدولة وتنفيذها. وتعتبر كجوهر الهيكل المؤسسي لدولة ما، مما تظهر كافة جوانب البيئة المؤسسية. كما أن الحكم الرشيد يعكس أيضا مدى كفاءة البيئة المؤسسية. وحتى يكون هناك حكم راشد يجب أن تتوفر مجموعة من الشروط الأساسية، DIXIT, 2009. وتمثل هذه الشروط في ما يلي :

- العمل الجماعي،
- إنفاذ العقود وأمن حقوق الملكية.

ومنه فإن البيئة المؤسسية تشكل مفاهيم عامة، وتشمل العناصر الغير المتجانسة التي تختلف باختلاف السياقات و تتضمن عدة معاني. منها :

✓ القواعد السارية في المجتمعات التي تربط بين جميع الجهات الفاعلة الاجتماعية، بما في ذلك الدولة التي تحدد السلوك والمساهمة في النمو.

هذه القواعد والنظام التحفيزي، يشكل المؤسسات سواء كانت رسمية أو غير رسمية NORTH, 1990. والذي قد يخلق بدرجات متفاوتة وبطرق متعددة، الإطار الأساسي الذي يسمح للمتعاملين باتخاذ القرارات سواء للدخول في صفقة مع الآخرين أو الانخراط في مشروع على المدى الطويل، هذه الأفعال هي جوهر الثروة والنمو الاقتصادي MEISEL et OULS-AOUDIA, 2008. والجدول التالي يلخص ويوضح مختلف التعاريف حول الحوكمة والمؤسسة في النظرية الاقتصادية.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الجدول 1.3 : مقارنة التعاريف المتعلقة بالحوكمة و تلك التابعة للمؤسسة في النظرية الاقتصادية

من قبل منظمات التنمية.

المؤسسة Institution	الحوكمة Governance
البنك العالمي (BM): " القدرة والكفاءة في إدارة الخدمات العامة، المساءلة، التنبؤ، تطوير الإطار القانوني، وأخيرا شفافية المعلومات.	Veblen : " إن نمط السلوك، أو القاعدة، على العموم تقبل من قبل أعضاء المجموعة في المجتمع، التي تحدد السلوك في حالة معينة ويمكن أن تقدم الاحترام لنفسها أو لسلطة خارجية."
OMC: " مجموعة من المعاملات تتم من خلال قواعد جماعية، يتفق عليها شرعا، ويتم تنفيذها ومراقبتها."	Commons : " مراقبة العمل الجماعي، تحرير وتوسيع نطاق العمل الفردي."
FMI: " كافة الجوانب التي تدير الشؤون العامة، بما في ذلك السياسية الاقتصادية والإطار التنظيمي."	North : " القيود الناتجة عن عمل الأفراد، وإعادة تشكيل التفاعل البشري."
PNUD: " ممارسة السلطة الاقتصادية، السياسية والإدارية لإدارة شؤون البلاد على جميع المستويات."	Williamson : " مختلف الوسائل الإدارية التي تقوم بالإشراف وتنسيق المعاملات الاقتصادية."

Sources : WILLIAMSON, 1985, NORTH, 1990, CAMDESSUS, 1997, LAMY & LAÏDI, 2001 et ONU, 2006.

تقدم المنظمات الدولية للتنمية في هذا المجال، اقتراحات عن أثر عمل المؤسسات المتواجدة في الدول المتقدمة من خلال تبنيها لمفهوم "الحكم الرشيد" MEISEL & OULD-AOUDIA, 2008. ويعد الحكم الرشيد كحل عالمي يولد الثقة اللازمة للنمو الاقتصادي. حيث تسعى الدول النامية إلى تملك هذه الأداة، مصاغة في شكل مجموعة من الإجراءات التقنية من أجل سيران عملية التنمية.

وفي الأخير يمكن أن نخلص إلى أن المؤسسة هو مصطلح يستخدم أكثر في المفهوم النظري بينما الحوكمة هو مصطلح تطور من قبل المساهمين واستخدم في إستراتيجية التنمية من قبل المنظمات الدولية، في حين أن كلا

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

المفهومين لهما نفس الاتجاه. وذلك بفضل تعزيز مفهوم الحوكمة وتعدد الأساليب لقياس درجة تنميتها من قبل المنظمات الدولية والمستثمرين الذين ينظرون إلى نوعية مؤسسات الدولة.

ومن هذا المنظور، يضمن الحكم الرشيد كفاءة البيئة المؤسسية للبلد. ومع هذا المنطق أكدت الدراسات الحديثة على أهمية المؤسسات في التنمية الاقتصادية من خلال تطوير المفهومين السابقين وبدون تفرقة. على سبيل المثال، دراسة حالة TORGLER & SCHNEIDER, 2007، الذي قام بدراسة أثر الحوكمة ونوعية المؤسسات على الاقتصاد النامي و BECCHETTI & KOBEISSI, 2009 الذي تطرق إلى دور الحوكمة والبيئة المؤسسية على التحالف الاستراتيجي وعمليات الاندماج والتملك عبر الحدود.

فضلا عن ذلك حالة MASRON وعبد الله (2010) حول النوعية المؤسسية كعامل محدد لدخول الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الآسيان. ومن قبل ZHUANG & al , 2010 حول العلاقة بين الحوكمة ونوعية المؤسسات مع النمو الاقتصادي وتنمية البنية التحتية في الدول النامية الآسيوية ودراسة حالة MEON & SEKKAT, 2007 حول العلاقة بين الحوكمة والاستثمار الأجنبي المباشر.

وحسب الدراسات التطبيقية في العديد من الدول الانتقالية PENG, 1996, & BOURCIEU, 2005، تؤكد أن طبيعة البيئة المؤسسية قد تولد أشكالاً تنظيمية جديدة من الشركات (كما في حالة الشراكة). وفي دراسة عن القطاع الاتصالات السلوكية واللاسلكية في أمريكا الشمالية، يشير HAFSI & HATMI, 2003 أن المؤسسات لا تحدد الخيارات الاستراتيجية لكن تقيّد بيئة الأعمال.

المبحث الثاني : تحليل عوامل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

هناك العديد من محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ يعتبر الحجم وديناميكية السوق عوامل أساسية في اختيار البلد من طرف المستثمرين الأجانب. إلى جانب ذلك، هناك عوامل أخرى تتحكم في قرار التوطين. تتمثل في استقرار الاقتصاد الكلي والمالية العامة، إستراتيجية الانفتاح، تطور النظام المالي، بيئة الأعمال ومدى الاستقرار الاجتماعي والسياسي. كما أن تحليل هذه المجموعة من المحددات يرجع في جزئه الكبير إلى مستوى التدفقات الواردة إلى دول العينة. لذلك سنتطرق في هذا المحور إلى تحليل أهم العوامل الجاذبة مع تقييم الأداء المحقق من طرف كل بلد بالمقارنة مع المستويات المحققة لبعض دول العينة.

1. استقرار الاقتصاد الكلي

فيما يخص استقرار مجتمعات الاقتصاد الكلي، تمكنت معظم الدول النامية خلال الفترة 1990-2000 من تخفيض عجز (الحساب العام والجاري) حيث أدت سياسات التقشف المالي إلى الحد من معدلات التضخم واستقرار بعض المتغيرات التي انطلقت مع ظهور برنامج التكيف الهيكلي (PAS). للحفاظ على اختلالات الاقتصاد الكلي (OUL DAOUZIA, 2006).

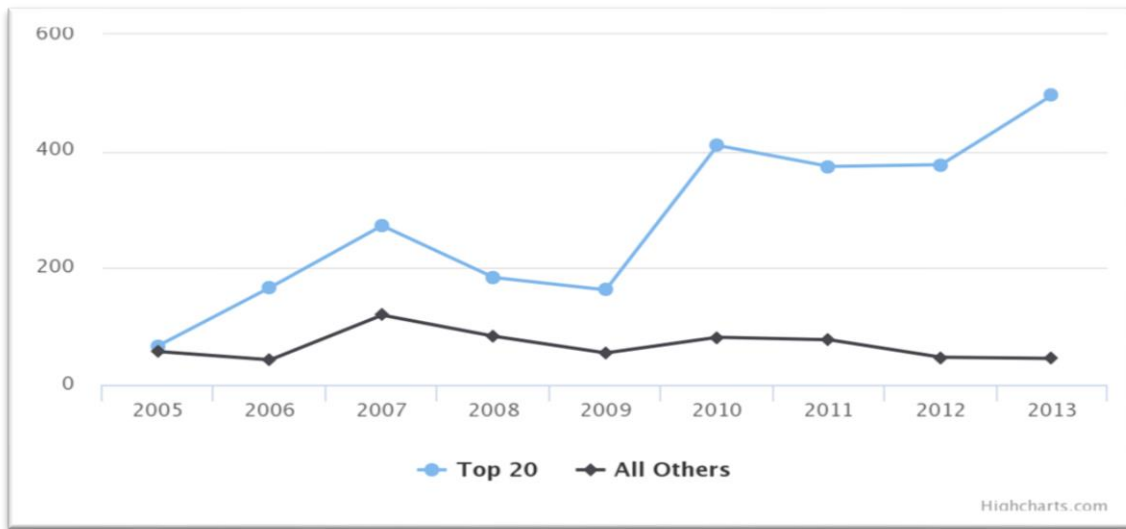
- فقد تحكمت الجزائر في مستوى الدين الخارجي الذي تجاوز 20.3 مليار دولار في عام 2000 إلى 17.2 مليار دولار في 2005. في حين تم تخفيض خدمة ديونها من 22.6% في عام 2002 إلى 12.1% في عام 2005.

- كما سجلت الديون الخارجية في الجزائر انخفاضا من 5.7 مليار دولار في آخر سنة 2010 إلى 3.4 مليار دولار سنة 2013، نتيجة ارتفاع إيرادات المحروقات مسجلة بذلك انخفاضا إجماليا قدره 86% من 2000 إلى 2013. مع الإشارة إلى أن النسبة الأكبر من بنية الديون الجزائرية هي ديون متوسطة وطويلة الأجل بحوالي 2.3 مليار دولار، مقابل 1.5 مليار دولار ديون قصيرة الأجل، تتمثل في ديون تجارية خاصة.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

- وبالمثل، مصر وتركيا تمكنت هذه الدول إما بخفض أو تثبيت الدين العام في هذه الفترة.¹ وتمكنت مصر من خفض نسبة دينها الخارجي القائم على الناتج المحلي الإجمالي إلى 41% عام 2003 بعد ما كان يقارب 144% في منتصف الثمانينات بسبب تزايد العجز في الميزان التجاري وتراكم الديون الخارجية.
- كما انخفض رصيد الدين العام في تركيا من 60% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2005 إلى 33% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2015. وانخفض عجز الميزانية من 10% من الناتج المحلي الإجمالي إلى 0.1% من الناتج المحلي الإجمالي في 2015.
- وبالنسبة للمغرب، تم تخفيض وزن الديون الخارجية من 69% في عام 1995 إلى 43% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2001. ويرجع هذا الانخفاض إلى الامتثال للجدول الزمني في سداد الديون الخارجية المتعلقة بالخرينة وعمليات تحويل الاستثمارات المترتبة في تعاقدها مع فرنسا، اسبانيا، ايطاليا والكويت. وانخفاض عجز ميزانيتها إلى 3% من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1993-2001.

الشكل 2.3: إجمالي صافي تدفقات الديون إلى الدول النامية من 2005-2013.



Top 20 countries include China, Mexico, Turkey, Brazil, India, Malaysia, Indonesia, Kazakhstan, Colombia, Thailand, Hungary, Vietnam, Jordan, Morocco, Egypt, Philippines, Angola, Nigeria, Mongolia, Ecuador

¹M ALAYA, D NICET -CHENAF, EROUGIER, « Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée », Groupe de recherche en économie théorique et appliquée, n° 06-2007, p. 11.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

ويتضح من الشكل (2.3)، أن حركة الديون في الدول النامية اتخذت اتجاهها مختلفا ابتداء من 2005، حيث شهدت الفترة 2005-2013 زيادة حادة في تدفقات الديون إلى بعض الدول الآسيوية منها الصين، البرازيل، الهند وتركيا، في حين استقرت تدفقات الديون إلى مناطق أخرى من دول العينة:¹

ويوضح الشكل أن الاقتصاديات النامية التي تتكون من 20 بلد من أصل 124 بلد نامي، تشكل ما يقارب نصف مجموع تدفقات الديون في عام 2005، بينما في عام 2013، شكلت 92% من مجموع تدفقات الديون إلى البلدان النامية. نتيجة التغير في الاتجاهات بعد الأزمة المالية 2008. حيث شهدت أكثر من 20 بلداً مديونية زيادة حادة في التدفقات خلال عام 2010، لارتفاع الديون القصيرة الأجل خاصة الصين التي سجلت في 2009 أعلى نسبة من إجمالي ديون جميع البلدان النامية، و تبلغ حالياً 71%، وهي أعلى بنسبة 43% من المتوسط بالنسبة لجميع البلدان النامية الذي يبلغ 28%، في حين استقرت تدفقات الديون إلى البلدان النامية الأخرى.

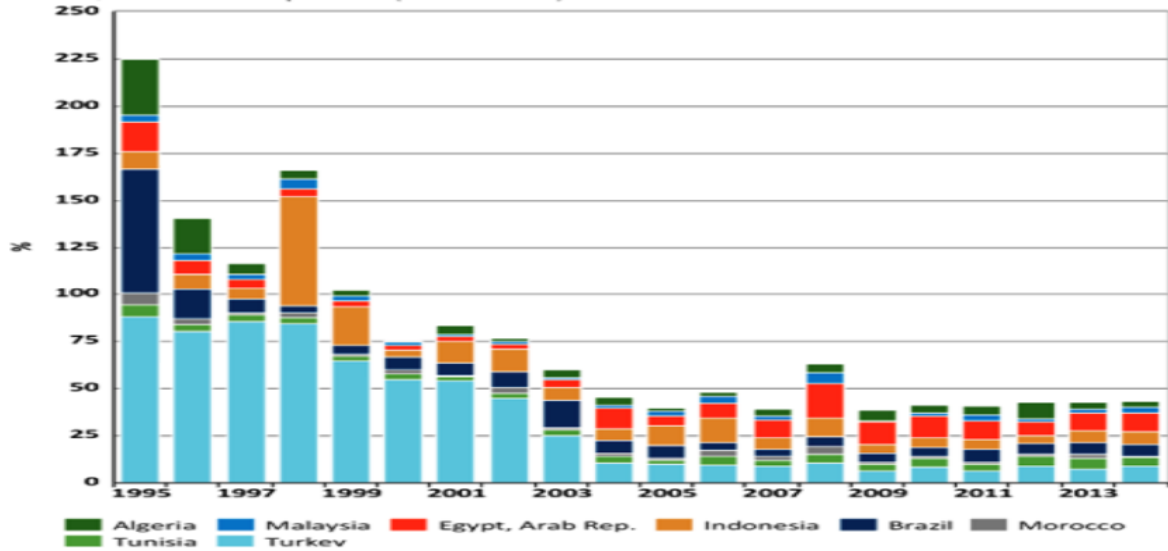
1.1. مؤشرات الاقتصاد الكلي

على مستوى مؤشرات الاقتصاد الكلي، تحسنت معدلات التضخم في معظم الدول النامية خلال الفترة 1990 إلى يومنا هذا. سجلت كلا من المغرب، تونس والجزائر نسب ضعيفة مقارنة بالدول النامية الأخرى. باستثناء تركيا ومصر التي ظلت معدلاتها مرتفعة نتيجة العجز الدائم في الميزانية.

ويبين الشكل (3.3)، أن معدلات التضخم في الأسواق النامية شهدت انخفاضا ملحوظا خلال الفترة 2005-2014، وبلغت نسبته 5.6% في عام 2006. بينما ارتفعت معدلات التضخم في كافة الاقتصاديات النامية والناشئة إلى 9.2% في 2008، ذلك نتيجة لتراجع أسعار صرف عملات تلك الدول أمام العملات الرئيسية التي شهدت ارتفاعا في هذا العام. كما أن تراجع النشاط الاقتصادي العالمي في عام 2009، أدى إلى تراجع معدلات التضخم في معظم دول العينة التي بلغت نسبتها 5.2% في الاقتصاديات النامية والناشئة.

¹ تقرير البنك الدولي، "إحصائيات الديون الدولية 2015، بيانات الديون": كيف تختلف تدفقات الديون فيما بين الدول النامية.

الشكل 3.3: تطور معدلات التضخم في الدول النامية (%Inflation (annual)



المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مؤشرات التنمية العالمية، 2015.

- وبالرغم من ذلك، لازالت معدلات التضخم مرتفعة في الدول الناشئة كالبرازيل واندونيسيا إذ بلغت نسبتها على التوالي 6.33%، 6.39% في 2014.
- وبالنسبة للجزائر عرفت معدلات التضخم ارتفاعا ملحوظا خلال السنوات الماضية وبلغت أرقاما قياسية في 1995 لتصل إلى 29.78%، ويرجع ذلك بالخصوص إلى تخفيض قيمة الدينار بنسبة 40.7%، إضافة إلى ارتفاع أسعار البترول في 1994 وما نجم عنه من زيادة في الإصدار النقدي، كذلك ضغوط خدمة المديونية.
- أما خلال الفترة 1996-2000 شهدت معدلات التضخم انخفاضا مهما من 20.3% في 1996 إلى أن وصلت إلى أدنى معدل لها 0.34% في 2000، ويعود ذلك إلى عدة أسباب منها تطبيق برنامج الإصلاح الهيكلي وتراجع مستوى الطلب الكلي بسبب زيادة معدلات البطالة التي بلغت 29.8% في 2000 وسياسة تحرير الأسعار.
- كما عرفت الفترة 2005-2006، تقلصا نسبيا مقارنة بالسنوات 2001-2004 بسبب الصرامة في تطبيق السياسة النقدية، ليستقر في حدود 1.8% مما يعني استقرار الأسعار في مستويات متقاربة مع دول الجوار، وهذا في حد ذاته يعتبر عاملاً إيجابياً.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

- أما في عام 2009، ارتفع معدل التضخم نسبيا ليلبلغ 6% وهو أعلى معدل يسجله طوال العشرية الأولى من القرن الحالي، ليرتفع أيضا في 2012 إلى 8.9%. هذا الانحراف في وتيرة التضخم هو نتيجة حتمية لنسبة النمو خارج المحروقات التي بلغت 10.5%، مدفوعة بالنفقات العمومية المكثفة في قطاع البناء والأشغال العمومية. كما يعود السبب إلى ارتفاع التضخم المستورد لاسيما من الدول الناشئة، بينما انخفض في السنوات الأخيرة 2013، 2014، 2015 إلى 3.25%، 2.92%، 4.8%.

وبالتالي فإن تراجع مستويات التضخم سيكون له تأثيرا إيجابيا بالعموم على الاقتصاديات النامية والأسبوية، مما يساعد على تعزيز أرباح الشركات في المنطقة ويدعم النمو الاقتصادي.

2.1. مؤشرات التنمية الاقتصادية

في إطار الإصلاحات الهيكلية التي باشرتها معظم الدول النامية لتحسين التنمية الاقتصادية، بلغ معدل النمو في البلدان النامية¹ من 4.8% في 2013 إلى معدل أبطأ مما كان متوقعا ليسجل 5.3% في 2014 و5.5% في 2015 و5.7% في 2016. في حين أن وتيرة النمو تقل نحو 2.2 نقطة مئوية عما كانت عليه خلال فترة الازدهار من 2003-2007 (قبل الأزمة). علاوة على ذلك، فحتى هذا النمو الأكثر بطئا يمثل تحسنا كبيرا (60%) مقارنة بالنمو في الثمانينات وأوائل التسعينات.

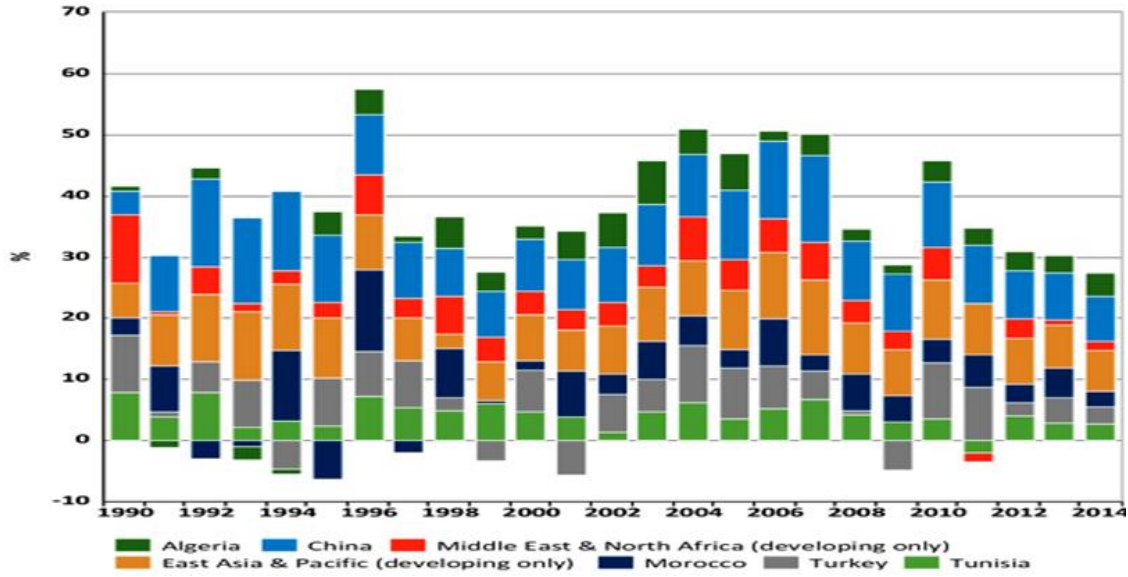
1.2.1. معدل النمو الاقتصادي

تباينت وتيرة النشاط الاقتصادي في الدول النامية خلال الفترة (2000-2015) بين الانتعاش والركود، حيث سجل أداء النمو الاقتصادي في البلدان النامية والناشئة انخفاضا طفيفا في 2014 بلغت نسبة النمو 4.4% مقارنة بمستواه في سنة 2012، 2013 (4.7% مقابل 4.9% على التوالي) وهو بدوره أقل من المعدلات المسجلة في السنوات السابقة (7.6% و6.2% في 2010 و 2011 على التوالي). وفي السنوات التي سبقت الأزمة (8.2% في 2006 و 8.7% في 2007).² كما سجل أداء البلدان النامية نموا مماثلا لأدائها في السنوات السابقة، بنمو يتراوح ما بين 4.5% و 5% في 2014.

¹ البلدان النامية بحاجة إلى خطة قوية للنمو المستدام، منشورات البنك الدولي 2014.

² التطورات الاقتصادية والدولية، تقرير بنك الجزائر السنوي، 2013، ص 14.

الشكل 4.3 : تطور معدلات النمو الاقتصادي في الدول النامية (GDP%)



يتضح من المخطط البياني أنه خلال التسعينات لم تعرف معدلات النمو الاقتصادي في دول العينة استقرارا كبيرا، وسجلت الجزائر معدلات نمو متدنية على مستوى دول المتوسط لتبلغ 0.8%، ذلك بسبب الوضعية الأمنية التي مرت بها البلاد وما صاحبه من تدهور للاقتصاد الوطني. ومنذ بداية الألفية، اتضح ملامح هذا الاستقرار في تحسن أداء معدلات النمو الاقتصادي في مجموعة دول العينة. حيث انتقل مستوى الأداء في الجزائر من 2% سنة 2000 إلى أعلى نسبة حققها 7.2% سنة 2003. وابتداء من 2008، شهدت معدلات النمو الاقتصادي في معظم دول العينة تراجعا في الأداء بسبب الأزمة المالية العالمية.

- وبالنسبة للجزائر عرف معدل النمو الاقتصادي انخفاضا خلال الفترة 2008 ليسجل 2% والذي يفسر بتراجع إنتاج النفط بالرغم من إستقرار أسعار النفط في الأسواق الدولية، نتيجة تراجع شركة سونطراك عن عدة برامج إنتاجية وتأثر مداخيل الشركة.

- وفي السنوات الأخيرة حققت دول العينة نسب متواضعة، سجل الاقتصاد الجزائري معدل نمو يقدر ب 3.8% في 2014 و 3.9% في 2015 مقابل 2.8% في 2013. بينما سجل الاقتصاد المغربي نسب نمو متواضعة لتبلغ 4.5% في 2015 بعد ما كان 2.6% في 2014 و 4.5% في 2013.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

- وبالنسبة لتونس تراجع معدلات النمو الاقتصادي لتبلغ 1.0% في 2015 مقابل 2.9% في 2014 و3.0% في 2013. في حين ارتفع معدل النمو في تركيا إلى 4.0% في 2015، بعد ما انخفض إلى 3.0% في 2014.

- وبالنسبة للاقتصاديات النامية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عرفت المنطقة ركود اقتصادي، بلغ معدل نمو إجمالي الناتج المحلي الكلي 2.4% في 2014 و 2.8% في 2015. وهو معدل أقل من المتوسط العالمي. وبالنسبة للجزائر بلغ معدل النمو 2.8% في 2013 مقابل 3.3% في 2012، أي نمو معادلا لذلك المسجل في 2011.

- كما أدت الاضطرابات السياسية في مصر، والجمود في تونس، وانخفاض أسعار النفط وارتفاع مستويات إنفاق المالية العامة في كل من الجزائر وسلطنة عمان إلى ضعف النشاط الاقتصادي في البلدان النامية المستوردة للنفط. وفي الوقت نفسه فإن الانتكاسات الأمنية، مشاكل البنية التحتية والعقوبات الدولية في حالة إيران، قد أثرت سلبا على البلدان المصدرة للنفط. وعليه يبقى نمو المنطقة ضعيفا ليسجل 0.1% عام 2013، الذي من المتوقع أن يسجل النمو الكلي للمنطقة 2.8% عام 2014، ثم يرتفع إلى 3.3% في عام 2015 و3.6% عام 2016، وهو ما يقل كثيرا عن إمكانيات المنطقة التي تملك نحو 60% من احتياطي النفط ونحو 30% من احتياطي الغاز في العالم.

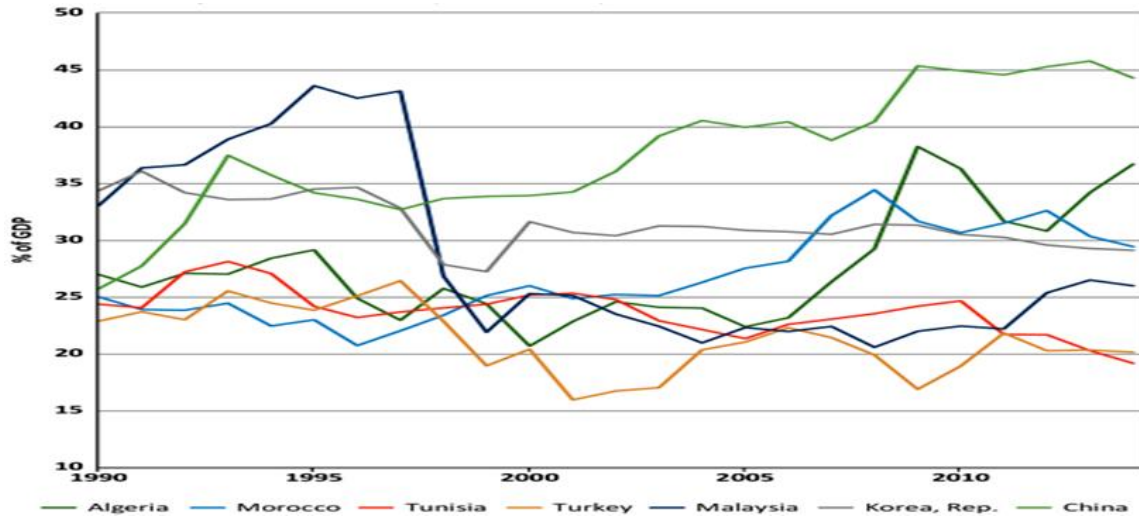
- وفي المقابل تمكنت الاقتصاديات النامية الآسيوية من تحقيق أعلى معدلات نمو في مجموعة العينة 6.5% في 2014، مقابل 7.5% في 2012. ومن بين هذه البلدان سجلت الصين أعلى معدل نمو اقتصادي بنسبة 7.27% ما يعكس الضعف في الهند وسط ارتفاع معدلات التضخم والعجز في الحساب الجاري والموازنة الحكومية. ومن المتوقع أن يرتفع النمو في المنطقة الآسيوية إلى 5.7% عام 2014، وإلى 6.7% عام 2016، لأسباب تعود في الأساس إلى انتعاش الطلب على الواردات من الاقتصاديات ذات الدخل المرتفع والاستثمارات الإقليمية. أما الأداء الاقتصادي في غربي آسيا هو أكثر تباينا، بتباطؤ وتيرة النمو الاقتصادي في تركيا نتيجة لانعدام الاستقرار المالي الذي يعتمد على زيادة الائتمان المحلي.

وعلى الرغم من أن الجزائر حققت نسب نمو متواضعة في منطقة المتوسط إلا أن أدائها لازال ضعيفا مقارنة مع الدول الآسيوية التي عرفت تسارعا في النمو الاقتصادي خلال الفترة.

2.2.1. إجمالي الاستثمار كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي

يعتبر متغير الاستثمار من أهم مؤشرات قياس اقتصاد البلد المضيف، الذي يمثل جميع الاستثمارات المنجزة في البلد كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي. ويصنف هذا الجمع الاقتصادي تحت اسم التكوين الإجمالي لرأس المال الثابت (FBCF)، مما يعكس الجهود المبذولة من قبل الدولة في توليد مشاريع جديدة أو تحسين الإنتاج القائم من السلع والخدمات.¹ وخلال الفترة 1990-2014، سجلت الجزائر ارتفاع نسبي لمعدلات الاستثمار مقارنة بالدول المجاورة والدول الأخرى النامية.

الشكل 5.3: تطور معدلات الاستثمار في مجموعة الدول النامية GFCF/GDP



المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مؤشرات التنمية العالمية 2015.

يتضح من الشكل (5.3)، أن معدل الاستثمار عرف استقرارا نسبيا حول 25% منذ انفتاح الاقتصاد الجزائري على الاستثمار الأجنبي المباشر إلى غاية 1999. وعلى العموم، تسجل الجزائر معدل استثمار أعلى من مثيلتها في الدول المجاورة تونس والمغرب، لتبلغ أعلى معدل لها سنة 2009 بنسبة 38.24% مقابل 31.66% في المغرب، 24.18% في تونس و 16.87% في تركيا.

وبالمقارنة مع الدول النامية الأخرى لا زالت الجزائر بعيدة عن تحقيق الرقم القياسي في هذا المجال، ذلك بالرغم من الجهود المكثفة في إنجاز مشاريع تطوير البنية التحتية والإنفاق العام. سجلت الصين أعلى نسبة في

¹Ahmed BOUYACOU, « investissement massifs pendant cinquante ans, pour quelle croissance ? » 2012, p. 40.

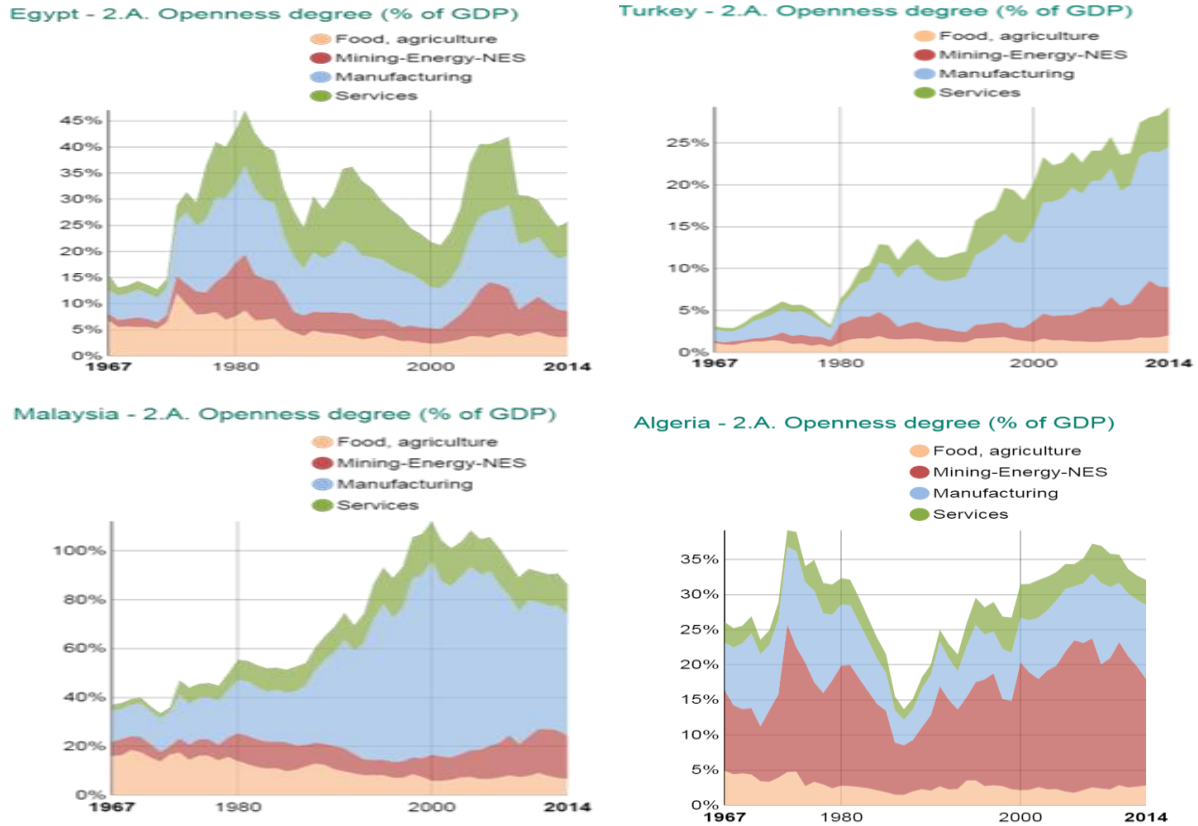
الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

2009 لتبلغ 45.33% لتحافظ على مرتبتها في 2014 وتسجل أعلى نسبة في دول العينة 44.27% تليها اندونيسيا 32.57%.

2. إستراتيجية الانفتاح

تعتمد جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر على درجة الاندماج في الاقتصاد العالمي. في سنوات السبعينات، تبنت معظم الدول النامية نظام الانفتاح، نأخذ في الاعتبار ماليزيا التي تمكنت من تحقيق تطورا ملحوظا في معدل انفتاحها على الخارج، باعتمادها أكثر على سياسة التصنيع لتبلغ 79% سنة 2000 مقابل 38% سنة 1990، بينما اعتمدت بعض دول المتوسط كمصر وتركيا على إستراتيجية إحلال الواردات والجزائر على إستراتيجية الصناعات المصنعة. (الشكل 6.3).

الشكل 6.3 : تطور معدل الانفتاح التجاري خلال 1990-2014.



Source : CHELEME bases de données, Commerce International du CEPII, 2014.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

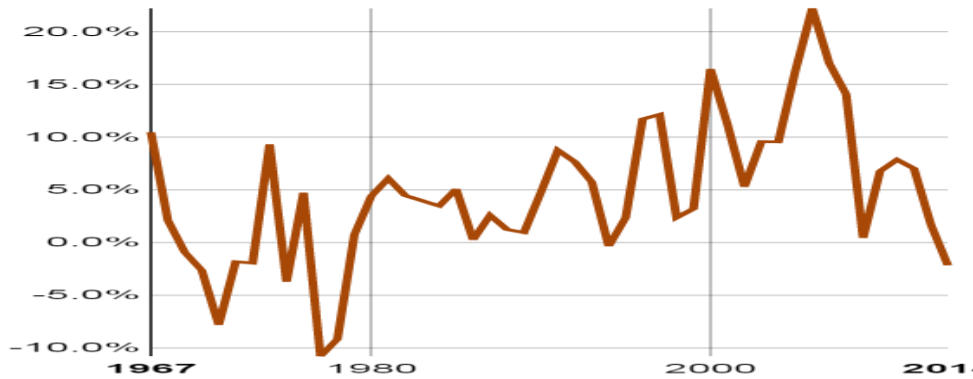
وبالرغم من تبني الجزائر لسياسة التحرير التجاري خلال التسعينات، إلا أن انضمامها في الاقتصاد العالمي لا زال بعيدا عن تحقيق مستوى الجاذبية مقارنة بمنافسيها في الشرق الأوسط وجنوب آسيا. باعتمادها أكثر على إستراتيجية الصناعات المصنعة إذ بلغ معدل انفتاح قطاع التعدين والطاقة 11% من الناتج المحلي الإجمالي في 1990 ليبلغ أعلى نسبة 21% في 2008، مقابل 9% في قطاع التصنيع و 4% في قطاع الخدمات.

وفي إطار الانفتاح على الخارج، تميزت هذه الفترة بانطلاق سياسة جديدة تبدأ مع نهاية برنامج التكيف الهيكلي (ماي 1998) باستعادة التوازن في الاقتصاد الكلي والمالي من خلال توجيه جدول أعمال برنامج التعديل الهيكلي (PAS) نحو تحسين المحددات البنوية للتكامل الدولي.

ومع مطلع 2000، تحول السياق الفكري إلى زيادة التحدي لقيام نموذج التجارة الحرة BOURGUINAT, 2005، هذا السياق الفكري الجديد يتزامن مع تحسين بيئة الاقتصاد الكلي الذي يرتبط مباشرة بزيادة أسعار النفط ابتداء من 1999. نظرا للظروف التي مرت بها البلاد خلال الفترة (1986-1996) التي سجلت حالة عجز في الموارد المالية إلى حالة فائض في عام 2002. & MARTIN, 2003, TALAHITE Hammadache, 2011، والشكل الموالي يوضح تطور ميزان التجاري الخارجي خلال الفترة 1990-2014.

الشكل 7.3 : تطور رصيد الميزان التجاري خلال الفترة 1990-2014

Algeria - 2.C. Trade balance (in % of GDP)



Source : CHELEME bases de données, Commerce International du CEPII, 2014.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

سجل الميزان التجاري في الفترة 1990-2014 عجزا في 1994 (-0.4%)، نتيجة انخفاض أسعار النفط من جهة وارتفاع الواردات مقارنة بالصادرات من جهة أخرى، إضافة إلى الأوضاع الإقتصادية السيئة التي كانت تعيشها الجزائر آنذاك. كما أن أقصى قيمة للميزان خلال الفترة 1994-1998 بلغت 12.1% كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي في 1997 رغم انخفاض أسعار النفط إلى 19.49 دولار للبرميل.

ويرجع ذلك إلى انخفاض الواردات وارتفاع القيمة الإجمالية للصادرات، إذ تعتبر هذه العوامل من أهم العناصر الأساسية لبرنامج التكيف الهيكلي الخاص بتحرير التجارة الخارجية وميزان المدفوعات.

وفي 1996، قامت الجزائر بإعادة تنشيط ملف الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC) التي تم إنشاؤها عام 1995 (Abbas, 2009). وإنشاء هذه المنظمة يتطلب أولا، فيما يخص الالتزامات الوحيدة التكيف مع قيود النظام الجديد للتجارة المتعددة الأطراف. ثانيا، واجب المعاملة بالمثل المعاملة الجمركية التفضيلية. استفادت الدول النامية ومن بينها الجزائر من الرسوم الجمركية على صادراتها نحو الدول الصناعية منذ سنوات 1970 التي يجب عليها إنشاء منطقة التجارة الحرة للاستفادة من هذه المزايا. مما يؤدي بالسلطات الجزائرية بفتح مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي في إطار عملية برشلونة 1995 التي تهدف إلى إنشاء منطقة التجارة الحرة 2012 من خلال اتفاقية الشراكة التي تم التوقيع عليها عام 2002 ودخولها حيز التنفيذ عام 2005.¹

وفي هذا الاتجاه، حققت الجزائر فائضا في الميزان التجاري في 2006 لتبلغ الحد الأقصى 22.2% كنسبة من الناتج الإجمالي، نتيجة زيادة حركة التبادل التجاري وتدفق الاستثمارات الأجنبية في إطار الشراكة. لتتخفف في 2014 إلى 2.2% مما عرف عجزا في الميزان التجاري ذلك لتراجع صادرات قطاع المحروقات وزيادة تكلفة الواردات. لذلك فإن الاندماج في النظام التجاري الدولي من خلال الانفتاح على رأس المال الأجنبي والتقارب المؤسساتي للشركاء الأوروبيين يعد من بين الأولويات في تعزيز التجارة و الاستثمار. مما يجعل السلطات الجزائرية تسعى إلى عقد اتفاقيات الشراكة البينية أو المتعددة الأطراف كالتوقيع على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي UE التي دخلت حيز التنفيذ عام 2005 والانضمام إلى المنطقة العربية الكبرى للتجارة الحرة التي تم التوقيع عليها في 2004 ودخلت حيز التنفيذ عام 2009.

¹ABBAS Mehdi, « L'ouverture commerciale de l'Algérie e : Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme ». Revue Tiers Monde, ARMAND COLIN, 2012, p.14.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

وفي المقابل، ساهمت سياسة الانفتاح الاقتصادي في الجزائر في تحسين إطار الاقتصاد الكلي لكن تبقى مساهمتها في تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات ضعيفا نوعا ما. وعلى الرغم من أن الجزائر قد صادقت على 83 اتفاقية دولية تحفز على الاستثمار الأجنبي المباشر منها 46 اتفاقية ثنائية و6 اتفاقيات دولية للاستثمار (UNCTAD, 2011). إلا أن حركة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات تبقى محدودة.

وعموما فإن عدم تنوع الصادرات الجزائرية وضعف تطور القطاع الخاص بشكل كاف يعرقل عملية الانفتاح التجاري. وحسب FEMISE, 2003 تميزت دول الجنوب والشرق المتوسط PSEM بأعلى مستوى من الحماية التجارية من مجموعة الدول النامية. إلا أن التبادل التجاري مع دول مجموعة الاتحاد الأوروبي لا يزال ضعيفا، كما أن عملية التبادل التجاري بين دول الجنوب منخفضة للغاية واندماجها في التجارة العالمية لا زال محدودا. ويتضح من خلال عدد الاتفاقيات الفعلية المبرمة.

الجدول 2.3 : عدد الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف.

تركيا	تونس	المغرب	الأردن	مصر	الجزائر	إيطاليا	فرنسا	إسبانيا	ألمانيا	
69	34	45	41	73	28	78	93	70	127	الاتفاقيات البينية
15	8	8	9	11	6	50	50	50	50	الاتفاقيات المتعددة

المصدر : تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، 2013، ص 28.

ويتضح من الجدول (2.3) أن الجزائر هي أقل انفتاحا مقارنة مع الدول المجاورة وأن السوق المحلية في دول الشرق المتوسط وشمال إفريقيا لا تزال ضيقة، مما يكشف عن الضعف في واجهتها للتنافس على المستوى الدولي بالاقتصاديات النامية والناشئة فيما يتعلق بالنمو الاقتصادي والتجارة.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الشكل 8.3 : نصيب الفرد ونسبة الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصادات النامية

صادرات السلع غير النفطية، % من إجمالي الناتج المحلي (نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي الحقيقي، التغيير السنوي %)

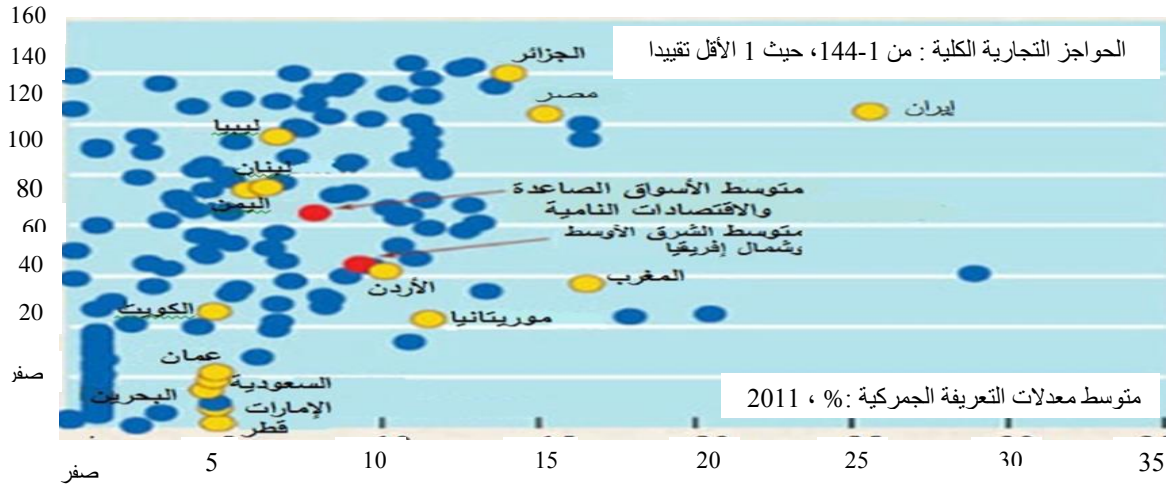


المصدر : تقرير صندوق النقد الدولي، قاعدة بيانات 2013.

وفي هذا الصدد عادة ما يرتبط أداء الصادرات القوي بارتفاع معدلات النمو الاقتصادي حيث يستفيد منتجو السلع من كل من الطلب المحلي و الخارجي معاً. وبسبب ضعف التنافسية وانفتاح التجارة الدولية، الذي يمكن أن يولّد فرص عمل أكثر من مجرد الإنتاج للسوق المحلية، اتسم النمو الاقتصادي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بالضعف. كما تعتمد صادرات البلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بشكل جزئي على قربها من الأسواق، أو وجود اتفاقيات للتجارة الحرة أو روابط ثقافية مع الشركاء التجاريين كالاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة. غير أن هذه العوامل لا تفسر ضعف الصادرات في المنطقة، بينما يفسر ضعف الأداء التجاري في المنطقة بتقييد التجارة والافتقار إلى التنافسية مقارنة بالدول النامية الأخرى، والذي يقاس بمستوى التعريفات المطبقة.

وبالرغم من الإصلاحات التجارية فيما يخص التعريفات، إلا أن مستوى تقييد التجارة لا يزال مرتفعاً في المنطقة بشكل كبير. وقامت معظم بلدان المنطقة المصدرة للنفط بترشيد التعريفات وتخفيضها على مدار العقدين الماضيين، وغالباً ما جاء ذلك عن طريق اتفاقيات التجارة مع الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة. لكن التعريفات في البلدان المستوردة للنفط لا تزال مرتفعة بمتوسط بلغ حوالي 10% في عام 2011.

الشكل 9.3 : تقييد التجارة في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا مقارنة بالدول النامية



المصدر : المنتدى الاقتصادي العالمي، تقرير التنافسية العالمية، 2012-2013.

وفي إطار الاتفاقيات الدولية لتحرير التجارة والاستثمار، تشير الأبحاث في تقريرها حول الاستثمار في العالم أنه في 2016¹، بلغ عدد اتفاقيات الاستثمار الدولية 37 اتفاقية جديدة، منها 30 اتفاقية ثنائية و 7 اتفاقيات متصلة بالاستثمار. ليصل عدد اتفاقيات الاستثمار الدولية إلى 3 324 اتفاقا (منها 2 957 اتفاقا استثماريا دوليا و 367 اتفاقية متعلقة بأحكام الاستثمار. و تشمل هذه الاتفاقيات تركيا التي أبرمت 7 اتفاقيات، إذ تعد من أكثر البلدان جاذبية، قبل كندا والمغرب والإمارات العربية المتحدة (التي أبرمت 4 اتفاقيات كل منها)، ثم جمهورية إيران الإسلامية ونيجييريا (3 اتفاقيات لكل منهما). ومنه نجد أن معظم الدول التي تبشر سياسات ترويج الاستثمار تمثل الدول النامية.

3. النظام المالي

تعتمد جاذبية الدول النامية للاستثمار الأجنبي المباشر على شروط تمويل الاقتصاد. وعلى مدى وجود نظام مصرفي فعال لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، العقارات والاحتياجات النقدية، كفاءة سوق رأس المال وقدرته على استنزاف المدخرات طويلة الأجل إلى القطاع الإنتاجي.

¹CNUCED, rapport sur l'investissement dans le monde, « L'investissement et l'économie numérique, repères et vue d'ensemble », 2017, p.24.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

ويشير تقرير التنافسية العالمية 2015-2016، أن الجزائر تحتل المرتبة 135 من بين 140 بلد من حيث تطور السوق المالية. ويلعب القطاع المصرفي دورا رئيسيا في تمويل الاقتصاد بين عامي 2010-2014، حيث تضاعفت حجم القروض الموجهة للاقتصاد من 27% إلى 39% من الناتج المحلي الإجمالي. كما وجهت نصف هذه القروض 52% إلى خدمة القطاع العام.

1.3. حجم القروض البنكية الموجهة للقطاع الخاص

لازال القطاع البنكي في الدول النامية محدودا بالرغم من الإسراع في تنفيذ القواعد، ومعظم هذه الدول تفضل السيولة في الأوراق الحكومية. بينما الشركات الصغيرة والمتوسطة، الصناعات الصغيرة والمتوسطة تعاني من محدودية فرص الحصول على التمويل بسبب قلة تنافسية هذا القطاع. وبالمثل، فإن تدهور جودة الأصول المالية بسبب سوء الأوضاع الدولية منها (الأزمة الآسيوية والأزمة التركية) كان له تأثيرا كبيرا على ربحية القطاع وعلى صورة وساطة التمويل. إضافة إلى ذلك، محدودية استقلالية البنوك المركزية التي نادرا ما يسمح لهم بتركيز سياستهم النقدية على أهداف الاستقرار والنمو.

الجدول 3.3 : تطور حجم القروض البنكية للقطاع الخاص بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي.

2015	2014	2012	2008	2006	2001	1995	
21.60	18.38	14.03	12.80	12.12	8.01	5.20	الجزائر
64.31	68.43	71.64	60.69	46.49	42.60	27.27	المغرب
26.47	25.95	27.69	42.80	49.29	54.93	32.73	مصر
79.60	74.60	57.86	35.21	25.94	15.35	18.49	تركيا
125.21	120.58	114.12	96.75	103.66	129.10	124.41	ماليزيا
140.57	138.36	136.39	148.34	127.22	106.06	49.24	كوريا الجنوبية
149.2	150.9	146.5	140.3	157.0	138.8	116.0	جنوب إفريقيا
79.60	78.09	76.26	59.89	57.33	61.51	68.43	تونس

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مؤشرات التنمية العالمية 2015.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

نلاحظ من الجدول أن تطور وسائل التمويل المباشر من خلال الأسواق الإفريقية ظلت محدودة. ويخص هذا الأداء الضعيف نسبيا الخدمات المصرفية من توزيع القروض في الجزائر التي تبقى دون المستوى الذي بلغته بعض البلدان المتوسطة المجاورة.

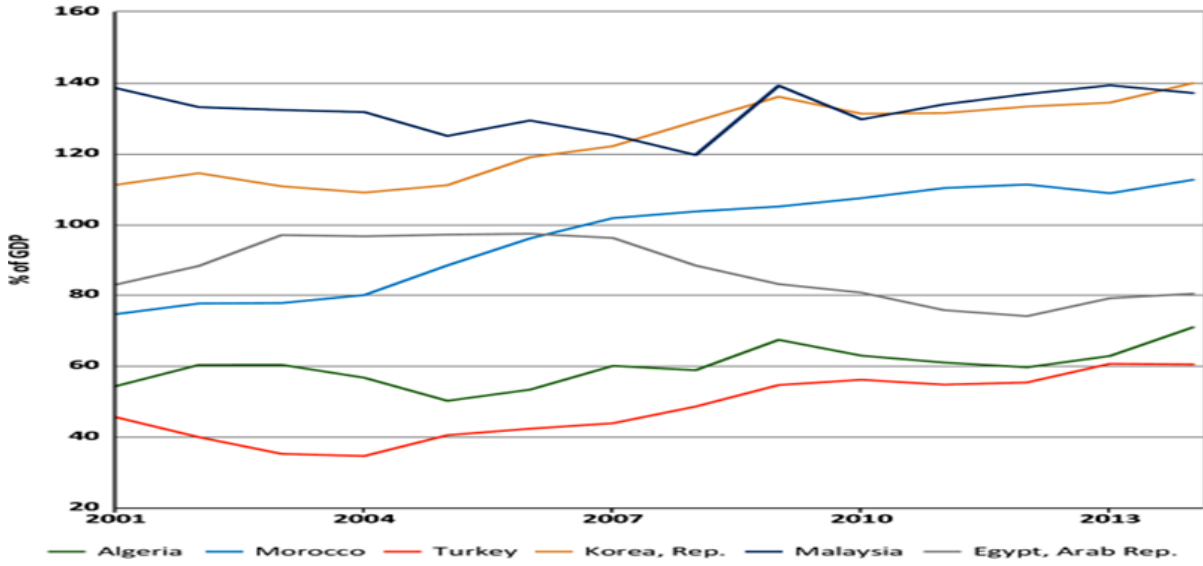
وقامت الحكومة بإصلاحات بنكية في 2004، لكن الاندماج الإقليمي والدولي للنظام البنكي لازال ينمو ببطء. وتشكل القروض المحلية الموجهة للقطاع الخاص مستوى ضعيفا جدا إذ تبلغ 13.5% من الناتج المحلي الإجمالي في 2008، وهو أقل بكثير مما كانت عليه في المنطقة المتوسطة 35.8% من الناتج المحلي الإجمالي. وقدر الائتمان المحلي للقطاع البنكي بـ 13% من الناتج المحلي الإجمالي (IDM).

وفي هذا السياق، التمويل المصرفي في الدول الأفريقية لا يمكنه أن يتنافس مع التمويل المصرفي في الدول الناشئة منها : ماليزيا، كوريا الجنوبية وجنوب إفريقيا. ذلك ما أكدته العديد من الدراسات (AJIDE and LAWANSON, 2012) التي تشير أن الاستثمار المحلي الخاص يعاني من نقص فرص الحصول على الائتمان على مستوى الدول الأفريقية. ذلك بالرغم من الإصلاحات التي باشرتها معظم الدول النامية والناشئة لتعزيز النشاط التجاري. كما أن عملية الإصلاح تحتاج إلى متابعة خاصة مع تعزيز الادخار المؤسسي وتنمية المدخرات الوظيفية. ويخص الدول الناشئة التي لا تمثل سوى 10 إلى 20% من القيمة السوقية لأسواق الأسهم الناشئة مقابل 70% في أماكن أخرى دولية.

2.3. مجمعات القطاع النقدي

يعد نمو القطاع المالي عاملا مكملا للنشاط الاقتصادي، و يوجد العديد من المؤشرات التي تقيس أداء هذا القطاع منها : عرض الكتلة النقدية بمفهومها الواسع كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي بما تتضمنه من مكونات النقود وشبه النقود. ويرتكز تحليل هذا المؤشر على تقييم أداء تطور القطاع المالي الذي من شأنه أن يؤثر على النمو الاقتصادي للبلد، وبالتالي على كافة أوجه النشاط الإنتاجي بما في ذلك الاستثمار الخاص الوطني والأجنبي.

الشكل 10.3 : تطور عرض الكتلة النقدية في الدول النامية GDP/M2



المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مؤشرات التنمية العالمية 2015.

يتضح من الشكل البياني أن معدل السيولة المحلية في الجزائر يسجل أداء ضعيفا مقارنة بالدول المجاورة والدول النامية الأخرى، بينما تميزت بداية الألفية بظهور فائض في السيولة سنة 2002 لتبلغ نسبته 60.30% مقارنة بما كان عليه في سنوات التسعينات (أزمة السيولة)، ذلك بتوسع بنك الجزائر في إطار الأدوات الغير المباشرة للسياسة النقدية مع مضاعفة تدخلاته في السوق النقدية والمتمثلة في عرض السيولة للمصارف. واستمر هذا الوضع حتى سنة 2009، حيث بلغت نسبة السيولة المستوى القياسي لتسجل 72%.

وخلال هذه الفترة شهدت معظم دول العينة فائض في السيولة النقدية لتسجل كل من تركيا، مصر والمغرب (54.63%، 83.13% و 105.04% على التوالي)، بينما سجلت الدول الناشئة أعلى نسبة في مجموعة دول العينة وتشمل كل من ماليزيا و جمهورية كوريا (139.17% و 136.05%). وبعد هذه الفترة تراجعت السيولة المصرفية في بعض دول العينة الناجمة عن الأزمة الاقتصادية العالمية، و تدهورت السيولة المصرفية أساسا في 2011 و 2012 وبلغت نسبتها 74% في مصر و 68.4% في الجزائر، بسبب تراجع تراكم صافي الموجودات الخارجية بالرغم من الارتفاع الطفيف لودائع المؤسسات والأسر واحتواء نفقات الميزانية.

4- الإطار المؤسسي في دول العينة

إن ضمان الاستثمار لا يتوقف فقط على أداء الاقتصاد الكلي، وإنما أيضا على الاستقرار السياسي والمؤسسي (JAFFRELOT, 2008). وتخص هذه الفئة الدول النامية، مع الأخذ في الاعتبار ضمان حماية المستثمرين من مخاطر المصادرة مع التنفيذ الجيد للعقود وتحسين البنية التحتية. فإن البلدان ذات الحكم الرشيد تعمل بجهد على تنظيم النشاط الاقتصادي وإصلاح السوق مثل تغيير قوانين الاستثمار وخلق المناطق الحرة أو فتح حساب رأس المال أمام المستثمرين (Nicet-CHENAF, ROUGIER, 2009).

1.4. نوعية المؤسسات في دول العينة

تشكل نوعية المؤسسات جوهر سياسات الجاذبية، وحسب دراسات RODRIK, 1999, 2004 و ACEMOGLU & al, 2004، يرتبط نمو الدخل في الإقتصاد مباشرة بقدرة المؤسسات على إقامة دولة القانون وحماية حقوق الملكية، الحد من الفساد و ضمان الاستقرار السياسي. ومع ذلك، هناك بعض الدراسات CHAN & GEMAYEL, 2004 تبين أن خطر عدم الاستقرار السياسي يبقى من المحددات الأولى في ضعف جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة الشرق الأوسط مقارنة مع دول العينة.

➤ الخطر وعدم التأكد

تتأثر القرارات الاستثمارية أيضا بدرجة المخاطر وحالة عدم اليقين أو التأكد الناجمة على سبيل المثال، عن عدم الاستقرار السياسي أو الاقتصادي الكلي، أو تغييرات في إستراتيجية الاستثمار. مما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المعاملات المتعلقة بالاستثمار. هذه العوامل التي تواجه المستثمر قد ينتج عنها التنازل أو تأجيل عملية الاستثمار لتجنب الاضطرار إلى تحمل تكلفة خيار خاطئ. (DIXIT and PINDYCK, 1994)

وفي هذا السياق، نجد أن الإصلاحات المأخوذة في إطار الشراكة الأورو-متوسطية قد ساهمت في تحسين أوضاع المنطقة المتوسطية كسوء الأوضاع الأمنية، حقوق الملكية وارتفاع تكاليف المعاملات FEMISE, 2005. ذلك ما تؤكده مؤشرات الحكم الرشيد للبنك الدولي حول نوعية المؤسسات عند بعض دول المتوسط من دول العينة.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الجدول 4.3 : نوعية المؤسسات في دول العينة.

تقييم مستوى الفساد تصنف إلى 100			الخطر السياسي(1) تصنف إلى 100			
2014	2013	2012	2014	2013	2012	
31.73	39.71	39.23	10.19	12.32	9.95	الجزائر
50.48	46.41	41.63	30.10	29.86	32.23	المغرب
55.77	54.07	53.59	15.05	18.48	22.27	تونس
32.21	32.06	33.49	7.77	7.11	7.58	مصر
53.85	61.72	63.16	12.14	11.85	13.27	تركيا
68.27	68.42	65.55	58.74	48.34	44.08	ماليزيا
69.71	70.33	70.33	53.88	56.87	54.98	كوريا الجنوبية
54.33	54.55	52.63	43.20	45.02	43.13	جنوب إفريقيا

المصدر : الدليل الدولي لمخاطر البلدان، البنك الدولي واليورستات وفقا لبيانات FRS، 2014.

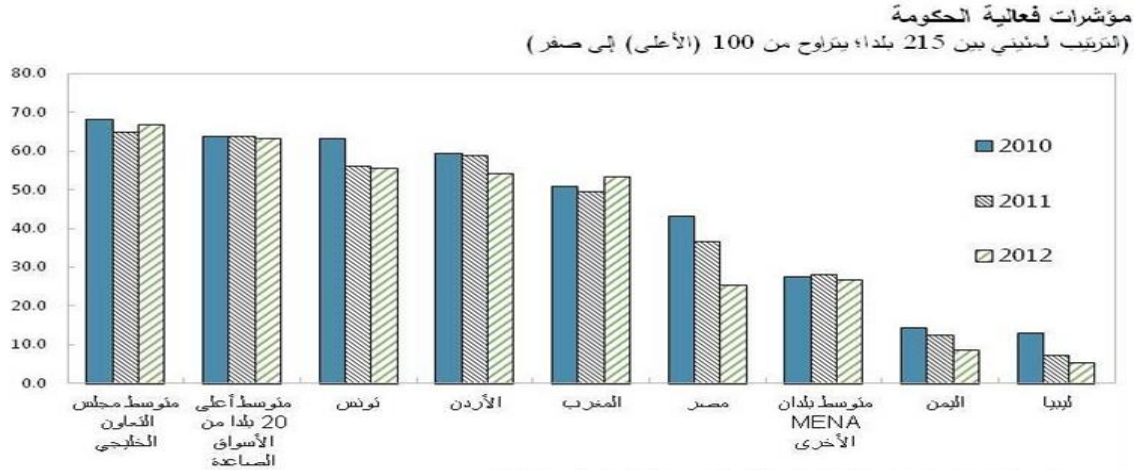
(1):معدل الخصوبة الكلي : يمثل استقرار الحكومة، مخاطر النزاعات، مستوى الفساد ودور الجيش والدين في التوترات السياسية الدينية والعرقية، أيضا الأمن الداخلي والإدارة الفعالة. تتراوح قيمة هذا المؤشر من 0 (بحد أقصى للمخاطر) إلى 100 (الحد الأدنى من المخاطر).

ويبين الدليل الدولي لبيانات المخاطر 2014، أن الدول الأفريقية تصنف من بين الدول الأكثر عرضة للمخاطر. ومنه نجد أن نوعية المؤسسات تشكل إحدى العوامل المعيقة لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المتوسط ذلك لارتفاع مستوى الفساد والخطر السياسي فيها مقارنة بدول العينة.

2.4. الشفافية والحوكمة من العوامل الاقتصادية السليمة

يشير رصيد متنام من البحوث التجريبية أن البلدان ذات نظم الحوكمة الجيدة تحقق نجاحاً أكبر في توليد الاستثمار وتحقيق النمو¹ وتوفر فرص العمل منها دراسات: MAURO ;1995، HALL and ،SVENSSON,1998، RIJKERS and ،ACEMOGLU, JOHNSON, and ROBINSON, 2001، KAUFMAN et al., 1999، JONES, 1999، FREUND,2012. وأن الشفافية عامل أساسي للحوكمة الرشيدة لأنها تساعد في توضيح القواعد والمؤسسات. وترجع هذه الآثار بدرجة كبيرة إلى تقلص حيز الفساد نظراً لقيام الحكومات بزيادة إمكانات الاطلاع العام على المعلومات مما يجعل القواعد أكثر وضوحاً بينما يخضع واضعوها لدرجة أكبر من المساءلة.

الشكل 11.3 : ضعف الحوكمة في بلدان التحول العربي في السنوات الأخيرة



المصادر: مؤشرات الحوكمة العالمية الصادرة عن البنك الدولي، 2013.
1 تشمل البحرين والكويت وعمان وقطر والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.
2 أعلى 20 بلداً من الأسواق الساعده حسب تصنيف مؤسسة Bloomberg، يناير 2014.
3 تشمل الجزائر وجيبوتي وإيران والعراق ولبنان وموريتانيا.

المصدر: تقرير صندوق النقد الدولي، تعزيز الشفافية والحوكمة الرشيدة في بلدان التحول العربي 2015.

ومن حيث الأداء عرفت حكومات بلدان التحول العربي من دول العينة مراتب ضعيفة في مجال الحوكمة مقارنة ببقية أنحاء العالم. وطبقاً لمؤشرات الحوكمة العالمية الصادرة عن البنك الدولي، شهد العديد من بلدان التحول العربي تراجعاً بين عامي 2010 و 2012 في التصور السائد بشأن فعالية الحكومة، اتساع نطاق الخدمات

¹CHONG, A., C. CALDERON , « Causality and feed back between institutional measures and economic growth, » Economics and Politics, 2000, pp. 69–82.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

العامة ودرجة جودتها ومدى المهنية والاستقلالية التي تتسم بها الخدمة المدنية، مدى جودة صياغة السياسات وتنفيذها و مصداقية التزام الحكومة بهذه السياسات.¹

في هذا الاتجاه، يمثل ضعف الشفافية والحوكمة مصدرًا للقلق فيما يتعلق بتوزيع الموارد في الدول الإفريقية. حيث أن تدفق المعلومات يساعد الأفراد على متابعة الأحداث وتقييم الخيارات وإدارة المخاطر. كما أن التعطيم على المعلومات يزيد من احتمالات توجيه الموارد إلى الاستخدام الخاطئ ويولد الفساد. وطبقا لمسوح الشركات التي يجريها البنك الدولي، يمثل الفساد مشكلة كبرى في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ذلك بالتحيز في تغيير القانون أو تطبيقه لصالح قلة من الشركات والعائلات والمؤسسات ذات النفوذ (البنك الدولي، 2009). وحسب مؤشر منظمة الشفافية الدولية (Transparency International) تشير أن الجزائر انتقلت من المرتبة 105 ضمن 168 بلد إلى المرتبة 88 بين عامي 2012-2015، أي بزيادة قدرها 17 مرتبة.

3.4. الاستقرار السياسي والحكم الرشيد في دول العينة

على المستوى السياسي، تميزت اقتصاديات المنطقة النامية الإفريقية بفترات عدم الاستقرار السياسي في أغلب الدول. كما أن الأحداث السياسية والاجتماعية التي طرأت في عام 2011، كان لها تأثير سلبي على مناخ الاستثمار في كل من تونس ومصر. بينما تشهد المغرب والجزائر غياب الاضطرابات السياسية الكبرى. ومع ذلك، تعاني معظم دول المنطقة من ضعف الحكم الرشيد. إذ يرتبط عدم الاستقرار السياسي بالحوكمة، بما في ذلك الاقتصادية، مما يعوق دون شك من تنمية المنطقة. وفي دراسة أخرى حول إحصائيات مؤشرات الحوكمة في الدول الإفريقية يشير محمد إبراهيم إلى تصنيف الدول كالأتي :

¹ تعزيز الشفافية والحوكمة الرشيدة في بلدان التحول العربي، منتدى صندوق النقد الدولي 2014.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الجدول 5.3: تصنيف الدول الإفريقية حسب مؤشر Mo Ibrahim للحكومة، 2015

تونس	مصر	المغرب	الجزائر	
8	24	16	20	الحكومة
13	34	18	32	الأمن وحقوق الدولة
8	11	3	27	التنمية الاقتصادية المستدامة
5	14	12	7	التنمية البشرية

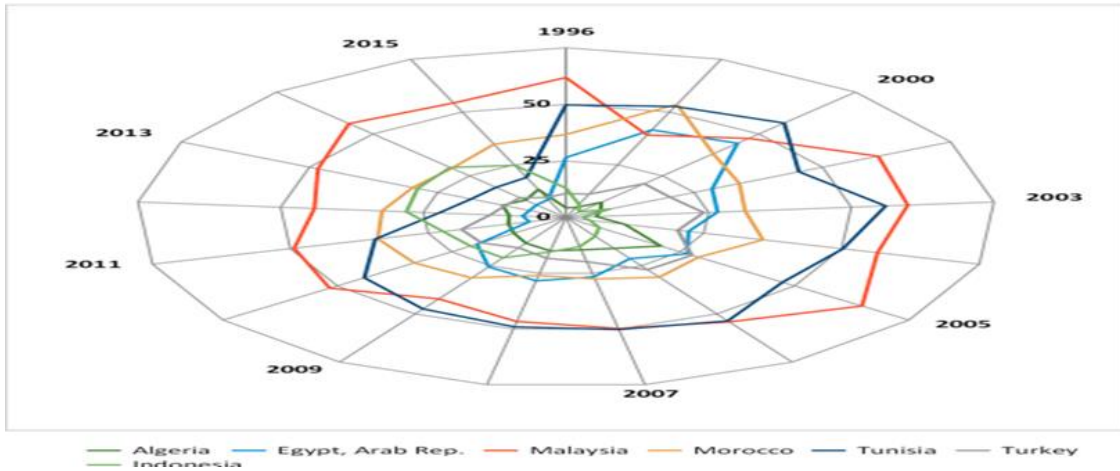
المصدر: <http://www.moibrahimfoundation.org>

وحسب Index MoIbrahim، تصنف تونس في (المرتبة الثامنة) من بين خمسة عشر الأوائل في الدول الإفريقية. بينما تحتل المغرب (المرتبة 16) والجزائر (المرتبة 20) ضمن (52 بلد) من حيث الحكومة في إفريقيا (IIAG)، بزيادة ب 05 مراتب عن عام 2013.

4.4. مقارنة الدول من خلال مؤشرات الحكم الرشيد

الاستقرار السياسي وغياب العنف (Political Stability and Absence of Violence)

الشكل 12.3 : مقارنة دولية من خلال مؤشر الاستقرار السياسي وغياب العنف



Source : World wide Governance Indicators, <https://knoema.com/WBWI2014/worldwide-governance-indicators>.

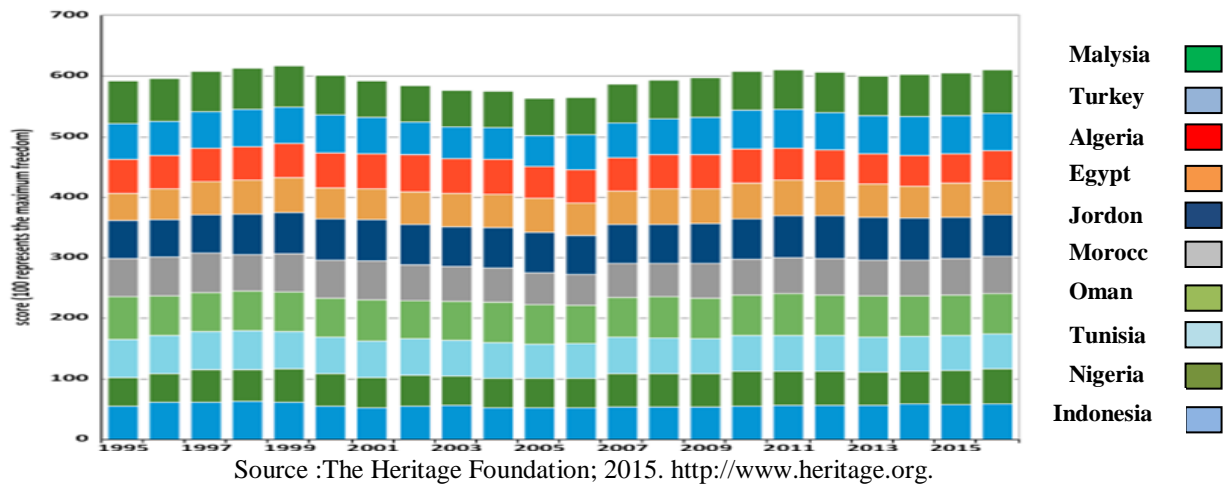
الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

نلاحظ من الشكل أن قيم مؤشر الاستقرار السياسي وغياب العنف في الجزائر بلغت قيمة هذا المؤشر في 1996، 4.35% التي تصنف ضمن المستوى الضعيف جدا مقابل 61.84% في ماليزيا التي تتميز بالمستوى الجيد. وتليها كل من تونس والمغرب و49.76% و36.71% و26.57% في مصر التي تتميز بالمستوى المتوسط. أما تركيا بلغت قيمة المؤشر 10% ضمن المستوى الضعيف. أما في سنة 2000 بلغت قيمة هذا المؤشر في الجزائر 9.18% التي لازالت ضمن المستوى الضعيف، بينما احتلت تونس الصدارة مقارنة مع دول العينة حيث بلغت قيمة المؤشر 56.62% وهي السنة التي بلغت فيها أقصى ذروة. بينما صنفت المغرب وماليزيا ضمن المستوى المتوسط، في حين بلغ قيمة المؤشر في تركيا 20% على الرغم من التحسن إلا أنها تبقى ضمن المستوى الضعيف.

ونلاحظ خلال الفترة 2005-2015، أن قيم هذا المعيار تراوحت ما بين 5.31% كأدنى قيمة في 2003 وما بين 20.77% كأعلى قيمة في 2005، هذا ما يدل أن تصنيف الجزائر في الفترة 2000-2004 يعد ضمن التصنيف الضعيف جدا، ليصبح خلال الفترة 2005-2015 ضمن المستوى الضعيف وهو لم يصل بعد إلى المستوى المتوسط. أيضا اندونيسيا التي تصنف من الدول التي ارتقت من المستوى الضعيف جدا إلى المستوى الضعيف خلال الفترة. بينما تراوحت قيمة هذا المؤشر في كل من ماليزيا وتونس خلال الفترة بين المستوى الجيد والمتوسط. وبالتالي تعتبر ماليزيا من الاقتصاديات النامية الأكثر استقرارا سياسيا وأمنيا مقارنة بدول العينة.

5.4. مقارنة دول العينة من خلال مؤشر الحرية الاقتصادية

الشكل 13.3 : مقارنة دولية من خلال مؤشر الحرية الاقتصادية



الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

يتبين من الشكل أن الجزائر في سنة 1996 صنفت كدولة تغييب فيها الحرية الاقتصادية و بلغ مؤشر الحرية الاقتصادية 54.5 نقطة وارتفعت إلى 61.0 نقطة سنة 2002، بينما سجلت انخفاضا في 2012 إلى 51 نقطة و48.88 نقطة في 2015. ذلك لتراجع في أغلب المؤشرات الفرعية للحرية الاقتصادية والجدول التالي يوضح ذلك :

الجدول 6.3 : تطور مؤشرات الحرية الاقتصادية في الجزائر

السنة	حرية الأعمال	الحرية النقدية	حرية التجارة	حرية الاستثمار	الحرية المالية	حقوق الملكية	حرية الفساد	الحرية الجبائية	الإنفاق الحكومي	حرية اليد العاملة	النتيجة الإجمالية
1996	70	57.0	54.2	50.0	50.0	50.0	50.0	48.8	60.7	-	54.5
1997	70	56.0	54.2	50.0	50.0	50.0	50.0	48.8	65.5	-	54.9
1998	70	60.1	54.2	50.0	50.0	50.0	50.0	48.6	69.3	-	55.8
1999	70	69.0	54.2	50.0	50.0	50.0	50.0	48.7	72.8	-	57.2
2000	70	74.0	39.6	50.0	50.0	50.0	50.0	64.7	63.3	-	56.8
2001	70	78.2	59.6	50.0	50.0	30.0	50.0	64.6	63.3	-	57.3
2002	70	82.8	60.0	70.0	50.01	30.0	50.0	65.0	71.2	-	61.0
2003	70	78.9	50.4	70.0	30.0	30.0	50.0	65.2	74.9	-	57.7
2004	70	81.1	55.0	70.0	30.0	30.0	50.0	74.1	62.4	-	58.1
2005	70	80.1	54.4	50.0	30.0	30.0	26.0	73.9	61.8	55.9	53.2
2006	74.8	78.8	61.0	50.0	30.0	30.0	27.0	73.9	74.4	57.4	55.7
2007	73.7	80.7	66.0	50.0	20.0	30.0	28.0	73.8	74.2	57.6	55.4
2008	73.6	80.2	68.8	40.0	30.0	30.0	31.0	77.0	74.6	57.0	56.2
2009	72.5	78.6	68.6	50.0	30.0	30.0	30.0	77.2	74.1	55.5	56.6
2010	71.2	77.2	70.7	45.0	30.0	30.0	32.0	83.5	73.4	56.4	56.9
2011	69.4	75.4	72.8	20.0	30.0	30.0	28.0	83.5	62.4	52.9	52.4
2012	66.3	76.3	72.8	20.0	30.0	30.0	29.0	82.9	47.9	54.4	51.0
2013	65.2	76.6	67.8	20.0	30.0	30.0	29.0	80.4	44.1	52.6	49.6
2014	66.3	67.8	60.8	45.0	30.0	30.0	28.7	80.5	51.0	48.3	50.8
2015	66.6	71.20	60.8	25.0	30.0	30.0	36.0	80.0	38.7	50.5	48.8

Source : The Heritage Foundation, 2015 Index Economic Freedom Database <http://www.heritage.org>.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

ويتضح من الجدول أن مؤشر الحرية الاقتصادية في الجزائر لم يعرف تحسنا كبيرا خلال الفترة 1996-2014، بقي يتراوح ما بين 53 كأدنى قيمة له و 61 كأقصى قيمة له سجلها سنة 2002، وبهذا فهو لم يقترب من القيم القريبة من 100 أي وجود حرية اقتصادية قوية. وبقي يتراوح في المتوسط مما يدل أن الجزائر تتمتع بحرية اقتصادية متوسطة. ويعود ذلك إلى المعايير التي يعتمدها المؤشر منها :

تراجع في حرية الاستثمار التي عرف انخفاضا ب 45 نقطة سنة 2015 مقارنة بسنة 2004، نتيجة خلق قوانين تقيّد من حرية الاستثمار، أيضا تراجع الحرية من الفساد الذي عرف انخفاضا ب 14 نقطة سنة 2015 مقارنة بسنة 2004. بالإضافة إلى ذلك تراجع في الإنفاق الحكومي ليلعب 35.4 نقطة سنة 2015 مما يفسر بتراجع في الدخل القومي وسوء تسيير الإنفاق الحكومي.

كما يتضح من الشكل (9.3)، أن المغرب، تونس، مصر، عمان والأردن صنفت كدول معتدلة الحرية الاقتصادية في 1996. وبلغ مؤشر الحرية الاقتصادية في هذه الدول النقاط التالية على الترتيب : 64.30، 63.90، 52.20، 65.50، 60.80 نقطة. بينما شهدت كل من تونس والمغرب واندونيسيا انخفاض في المؤشر الحرية الاقتصادية في 2003. بينما حققت ماليزيا في 1996 أعلى قيمة في دول العينة وبلغ قيمة المؤشر 69.90 نقطة لتصنف كدولة معتدلة الحرية الاقتصادية وارتفعت في 2015 إلى 70.84 نقطة لتحافظ على مرتبتها كدولة معتدلة الحرية الاقتصادية في دول العينة.

3. الاستقرار الاجتماعي

يعتبر الاستقرار الاجتماعي من بين العوامل التي تفعّل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر. لذلك نجد أن نظريات التنمية الداخلية تعتبر رأس المال البشري جوهر عملية التنمية. و يشير MOUHOUD,1995 بأن " أثار التغييرات التقنية تعزز الأشكال الجديدة في تحليل العمليات الإنتاجية وتخفيض التكاليف". و تأخذ الشركات في الاعتبار المزايا الخاصة للسيطرة على المعرفة ". وبالاعتماد على تقرير برنامج الأمم المتحدة الإنمائي حول التنمية البشرية لعام 2014، نجد أن معظم دول العينة تعمل على تحسين مؤشرات التنمية البشرية الخاصة بها IDH التي توضح في الجدول التالي :

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الجدول 7.3: تطور مؤشر التنمية البشرية في دول العينة 1990-2014

متوسط نمو (HDI)			الرتبة (HDI)		مؤشر التنمية البشرية (HDI)								البلد
(%)			التغير		القيمة								
-1990 2014	-2010 2014	-2000 2010	-1990 2000	-2009 2014	2013	2014	2013	2012	2011	2010	2000	1990	
التنمية البشرية مرتفعة جدا													
0.86	0.33	0.77	1.16	0	17	0.898	0.895	0.893	0.891	0.886	0.821	0.7	كوريا الجنوبية
التنمية البشرية مرتفعة													
0.38	0.47	0.88	-0.17	8	50	0.798	0.797	0.795	0.790	0.783	0.717	0.7	روسيا
0.82	0.32	0.62	1.21	1	60	0.779	0.777	0.774	0.772	0.769	0.723	0.6	ماليزيا
1.26	0.74	1.11	1.62	7	69	0.766	0.764	0.764	0.751	0.743	0.665	0.5	إيران
1.17	0.79	1.23	1.26	16	72	0.761	0.759	0.756	0.751	0.738	0.653	0.5	تركيا
0.91	0.60	0.76	1.18	3	74	0.755	0.752	0.746	0.742	0.737	0.683	0.6	البرازيل
0.77	0.17	0.53	1.25	-8	78	0.748	0.748	0.746	0.743	0.743	0.705	0.6	الأردن
1.04	0.35	1.26	1.09	4	84	0.736	0.734	0.732	0.730	0.725	0.640	0.5	الجزائر
1.57	1.02	1.74	1.62	13	93	0.727	0.723	0.718	0.707	0.699	0.588	0.5	الصين
1.00	0.26	0.88	1.43	-1	96	0.721	0.720	0.719	0.715	0.714	0.654	0.5	تونس
التنمية البشرية متوسطة													
0.98	0.33	0.90	1.31	-3	108	0.690	0.689	0.688	0.682	0.681	0.622	0.5	مصر
1.06	0.71	0.92	1.34	3	110	0.684	0.681	0.678	0.671	0.665	0.606	0.5	اندونيسيا
0.29	0.87	0.18	0.17	4	117	0.666	0.663	0.659	0.651	0.643	0.632	0.6 21	جنوب إفريقيا
1.33	0.69	1.48	1.44	5	126	0.628	0.626	0.623	0.621	0.611	0.528	0.4	المغرب
1.48	0.97	1.67	1.49	6	131	0.609	0.604	0.600	0.597	0.586	0.496	0.4	الهند
التنمية البشرية ضعيفة													
-	1.06	-	-	2	152	0.514	0.510	0.505	0.499	0.493	-	-	نيجيريا

Source : Human Development Reports, 2015

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

وفي هذا الاتجاه، تمكنت كل من الجزائر، تونس، تركيا والأردن من تحسين مستوى التنمية البشرية من بين البلدان العشرين القوية في تخفيض حدة العجز في مؤشر التنمية البشرية IDH بين عامي 1990 و2014، مقارنة بدول العينة الأخرى : إندونيسيا التي احتلت المرتبة 110 و جنوب إفريقيا في المرتبة 117، الهند في المرتبة 131، نيجيريا في المرتبة 152 وأخيرا المغرب التي احتلت المرتبة 126 ومصر في المرتبة 108. ويفسر هذا الفارق في الأداء بضعف الدخل الفردي في بعض دول العينة كالمغرب مثلا التي ترتفع فيها معدلات الأمية. وعلى الرغم من التقدم التي أحرزته دول العينة، حققت دول المتوسط مستوى أقل تطورا في مجال تكوين وتأهيل رأس المال البشري مقارنة بالدول النامية الأخرى : كوريا الجنوبية وماليزيا والصين.

4. بيئة أداء الأعمال في دول العينة

فيما يتعلق ببيئة الأعمال قامت الدول النامية بتبني عدة إصلاحات إدارية لتخفيض من تكلفة المعاملات في إنشاء مؤسسة، حيث توضح البيانات الإحصائية ترتيب دول العينة في مؤشر سهولة أداء الأعمال لعام 2015.

الجدول 3.8 : مؤشر سهولة أداء الأعمال في دول العينة

مرتبة الدول	السنة	سهولة أداء الأعمال	إنشاء مؤسسة	منح تراخيص	الحصول على الكهرباء	تسجيل الملكية	الحصول على	حماية المستثمرين الأقلية	دفع الضرائب	التجارة عبر الحدود	تنفيذ العقود
تركيا	2014	51	64	137	35	55	86	12	50	92	42
	2015	51	88	108	35	51	71	20	56	61	17
	2016	55	94	98	36	52	79	20	61	62	36
تونس	2014	56	89	85	38	69	111	77	77	38	77
	2015	75	100	56	37	83	118	104	84	107	81
	2016	74	103	57	38	86	126	105	81	91	81
المغرب	2014	68	47	55	87	126	99	118	57	40	81
	2015	80	52	26	56	103	105	104	65	101	59
	2016	75	43	29	55	76	109	105	62	102	59
الجزائر	2014	147	139	122	150	156	169	123	174	131	120
	2015	161	143	124	125	160	171	173	168	176	106
	2016	163	145	122	130	163	174	174	169	176	106
ماليزيا	2014	20	12	39	28	74	19	5	31	10	30
	2015	17	12	15	13	36	24	4	32	48	44
	2016	18	14	15	13	38	28	4	31	49	44
كوريا الجنوبية	2014	5	16	12	1	78	30	26	24	3	4
	2015	4	16	30	1	38	36	8	27	30	2
	2016	4	23	28	1	40	42	8	29	31	2

Source : World Bank Doing Business 2016 Data Base, www.doingbusiness.org/ranking

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

يتضح من الترتيب أن الجزائر تصنف من بين الدول الأكثر صعوبة من حيث ممارسة أنشطة الأعمال واحتلت المرتبة 163 في 2016 ضمن 189 بلد، ذلك بتراجعها ب 16 مرتبة مقارنة بعام 2014، التي احتلت المرتبة 147. ويعود ذلك إلى الأداء المتوسط لبعض المؤشرات والتراجع في مؤشرات أخرى فيما يتعلق بالحصول على الائتمان التي بلغت نسبة التغير (-5)، حماية أقلية المستثمرين (-51)، التجارة عبر الحدود (-45)، وتحسن على مستوى المؤشرات الأخرى منها تنفيذ العقود التي بلغت (+14) نقطة والحصول على الكهرباء (+20) نقطة.

أما ترتيب كل من المغرب، تونس وتركيا صنفت ضمن الدول ذات الأداء المتوسط في سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، و تحصلت المغرب على المرتبة 68 في عام 2014 إلى المرتبة 75 في عام 2016، ويعود ذلك إلى الأداء المتوسط لبعض المؤشرات كالتحسن في إجراءات إنشاء مؤسسة (+4)، إصلاحات منح تراخيص البناء (+26) وتنفيذ العقود وحماية المستثمر (+22)، (+13). بينما عرفت المؤشرات الأخرى تراجعا مثل الحصول على الائتمان (-10)، والتجارة عبر الحدود (-62).

وجاءت كل من تونس وتركيا في المراتب التالية في سهولة أداء الأعمال لعام 2014، 56، 51 مرتبة لتنتقل إلى المراتب التالية 75، 74 مرتبة في 2016. ويعود ذلك إلى تراجع بعض المؤشرات كالتجارة عبر الحدود التي بلغت نسبة التغير (-53) نقطة في تونس وحماية المستثمر (-28) في تونس و (-8) في تركيا، ودفع الضرائب (-11) في تركيا.

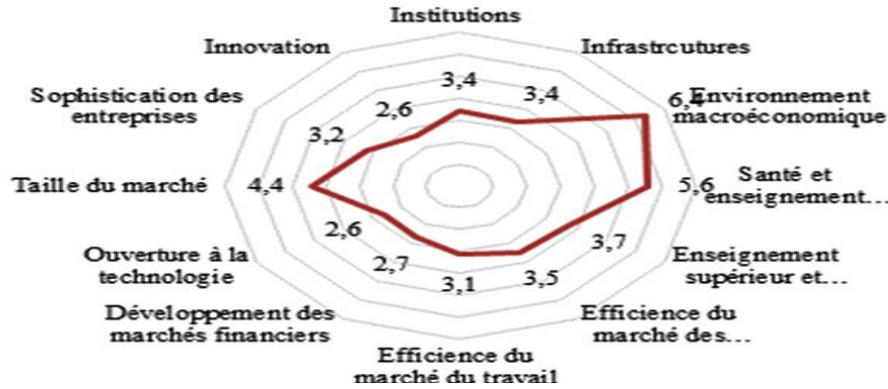
وتعتبر كوريا الجنوبية وماليزيا من أكثر الدول المتقدمة التي حققت تقدما في مجال بيئة الأعمال، والتي تصنف من الدول الأقل صعوبة في ممارسة أنشطة الأعمال في مجموعة العينة، و حققت كوريا الجنوبية متوسط تقدما لتأتي في المرتبة رقم 04 في عام 2016، بعد ما كانت في المرتبة رقم 27 في عام 2006. وبالمثل ماليزيا لتأتي في المرتبة رقم 18 في عام 2016، ذلك راجع بتحقيق أداء جيد في أغلب المؤشرات منها إنشاء مؤسسة (+7)، تسجيل الملكية (+38)، حماية المستثمر (+18)، أما ماليزيا استطاعت أن تحسن مؤشراتهما في منح تراخيص البناء ب (+24) نقطة.

7. مؤشر التنافسية العالمية في دول العينة

على مستوى التنافسية، صنفت الجزائر في المرتبة 87 حسب تقرير التنافسية العالمية 2016، أي تمكنت من الارتقاء ب 10 مراتب تقريبا مقارنة بسنة 2012، لتأتي بعدها تونس في المرتبة 95 ومصر في المرتبة 115. بينما حققت أداء ضعيف مقارنة بالمغرب (المرتبة 70)، عمان (المرتبة 66)، الأردن (المرتبة 63)، تركيا (المرتبة 55). وأداء أكثر ضعفا مقارنة بالدول الآسيوية اندونيسيا (المرتبة 41) وماليزيا (المرتبة 25).

وبالإشارة إلى الجزائر هناك عدة عوامل تساهم في قدرتها التنافسية نذكر منها : نسبة الديون المنخفضة، التحكم في مستوى التضخم، المؤشرات الاجتماعية الأساسية "الصحة والتعليم الابتدائي"، حجم السوق المحلية وجودة البنية التحتية، وخاصة شبكة السكك الحديدية التي احتلت (المرتبة 65) والكهرباء (المرتبة 90). التي تم تطويرها من قبل الحكومة كجزء من مشاريع البنية التحتية العامة الرئيسية. ولا سيما في السنوات الأخيرة مع انطلاق البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي أو المخطط الخماسي الأول (2005-2009) والمخطط الخماسي الثاني (2010-2014).

الشكل 14.3 : مؤشرات التنافسية 2015-2016



Source : Banque Africaine de Développement ; Document de Stratégie Pays Intérimaire 2016-2018, p.6.

ومع ذلك، وفقا لهذا التقرير لا تزال هناك الحاجة إلى جهود أكثر على مستوى المؤشرات المتعلقة "بالمؤسسات الخاصة" (المساءلة وحماية مصالح صغار المساهمين، الخ)؛ "كفاءة سوق المنتجات" (المنافسة في السوق المحلية واللوائح المنظمة للاستثمار الأجنبي المباشر، الإجراءات الجمركية والحوافز التجارية..).

المبحث الثالث : تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

شهدت الدول النامية منذ سنوات العشرين الماضي، تدفقات معتبرة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة بسبب اندماجها في الاقتصاد العالمي وتبنيها سياسة التحرير الاقتصادي في إطار التنافسية الدولية. كما عرف هذا النوع من الاستثمار اتجاهات إقليمية مختلفة قد تتباين في مستوى أدائها المحقق نظرا للتشابه أو الاختلاف في مكونات أو خصائص الاستثمار الأجنبي في مجموعة دول العينة لذلك سنتطرق إلى أهم اتجاهاته الإقليمية.

1. الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الشرق الأوسط

شهدت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المتوسطة انخفاضا ملحوظا خلال السنوات الأخيرة، حسب ما أشارت إليه مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في تقريرها حول الاستثمار في العالم (UNCTAD, 2014).¹ حيث انخفضت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من 16% في 2014 لتحصل على 1.23 تريليون دولار. مما تؤكد حالة عدم اليقين للمستثمرين وارتفاع المخاطر السياسية في هذه الدول.

وبالنسبة لدول الشرق الأوسط، تبقى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الأردن مستقرة (+ 0.74 % لتصل إلى 1.76 تريليون دولار أمريكي)، وكذلك في تركيا (-1.7% إلى 12.1 مليار دولار أمريكي). إضافة إلى ذلك، فإن تراجع حصة الاستثمار الخاص في الناتج المحلي الإجمالي (GDP) في الشرق الأوسط هو ناتج عن ارتفاع الاستثمارات العامة وخاصة في البنية التحتية.

أما في إيران عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تراجعا ملحوظا خلال السنوات الأخيرة مقارنة مع الإمكانيات الهائلة لتبلغ نسبة 31% لعام 2014 لتصل إلى 2.1 مليار دولار أمريكي. ويبقى معدلها الاقتصادي مرتبنا بالسياق السياسي ويرجع ذلك لعدة عوامل منها : هيمنة الدولة في الاقتصاد والمخاطر السياسية الخارجية (الحصار الأمريكي، العقوبات الاقتصادية والقضايا النووية) والداخلية (الفقر والمخاطر الاجتماعية، التضخم وأزمة النظام السياسي وانتشار البيروقراطية في جميع القطاعات). و تتركز الاستثمارات الأجنبية في قطاع الغاز من طرف الشركات الروسية والصينية. وفق تقرير بيئة الأعمال، فقد تحسنت وضعية البلد ب 12 مركزا بحصوله على المرتبة 118 من بين 189 بلد في سهولة أداء الأعمال.

¹<http://www.animaweb.org/fr/analyse-ide-flux-cnuCED-rapport-2014>.

2. الاستثمار الأجنبي المباشر في دول شمال إفريقيا

وبالنسبة لدول شمال إفريقيا، انخفضت مستوى تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المنطقة بنسبة 15% إلى 11.5 تريليون دولار أمريكي. كما أن مخزون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد يدل على أولوية القطاع الثالث (منها 61% تمثل ثلثي المالية، النقل، التخزين والاتصالات). ويمثل القطاع الثانوي 27% والقطاع الأولي 4% فقط (7% استثمارات غير محددة).

ومن بين هذه الدول، نجد أن المغرب تشهد زيادة كبيرة في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة لتصل إلى 3.59 دولار أمريكي أي +8.6% بين عامين 2013 و 2014. ويمثل قطاع الخدمات 61% من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر بتركيز مجموعة من الشركات المتعددة الجنسيات في هذا القطاع (BNPB Paribas, AIG, Boston Consulting, Microsoft et Ford). ويفسر هذا الاتجاه بمجموعة من العوامل، كأهمية الاستثمار في البنية التحتية. خاصة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، مستوى التكوين الجيد لرأس المال البشري والاستقرار السياسي.

وبالنسبة لمصر تراجع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية والإضطرابات السياسية لعام 2011، تمكنت من تحقيق زيادة الاستثمارات ب 4.3 مليار دولار في 2014 إلى 6.7 مليار دولار في 2015. موجهة أساسا إلى القطاع النفطي، قطاع البناء، التصنيع والمالية. وعلى مستوى الدول الإفريقية، تعد نيجيريا من أكبر منتجي النفط في القارة، كما تصنف البلد الثالث من حيث مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر ب 86.6 مليون دولار أمريكي بعد جنوب إفريقيا 145 مليون دولار أمريكي ومصر 87.8 مليون دولار أمريكي. ومن بين المزايا الرئيسية للبلد، اقتصاد يعتمد على الخصخصة الجزئية، نظام ضريبي موثوق، وفرة الموارد الطبيعية واليد العاملة الرخيصة. ومع ذلك يبقى الاستقرار السياسي وانعدام الشفافية وضعف البنية التحتية من أهم معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة.

أما في تونس يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر 10% من الاستثمارات الإنتاجية التي تولد ثلث الصادرات وتخلق أكثر من 15% من إجمالي العمالة. وفي ظل الركود الاقتصادي العالمي والأزمة السياسية التي مرت بها البلاد وأزمة منطقة اليورو انخفض الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل حاد في عام 2013 و 2014 بسبب تدهور الوضع

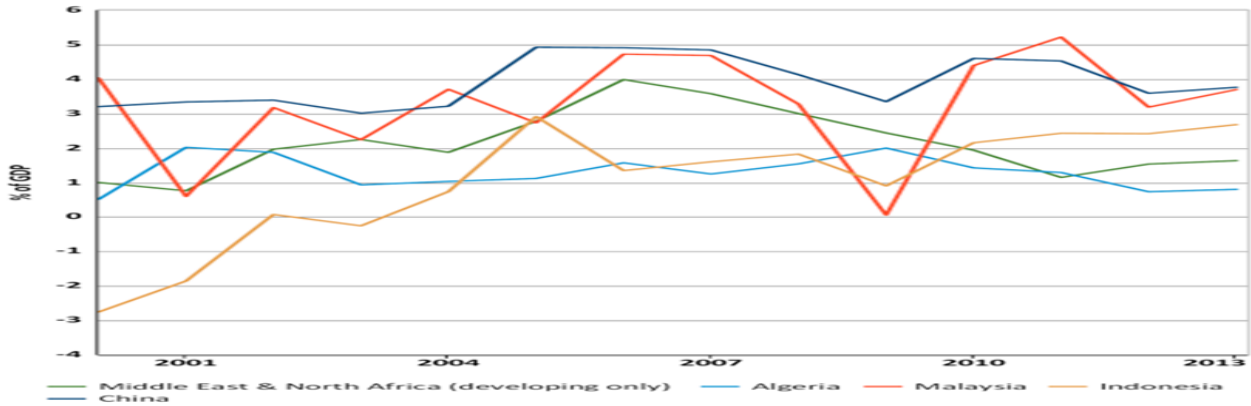
الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الأمي وعدم وضوح الرؤية الاقتصادية على المدى المتوسط. وحسب الوكالة التونسية لترويج الاستثمار الأجنبي، ازدادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 20.7% في عام 2015 مقارنة مع عام 2014. ذلك باتجاه معظم هذه الاستثمارات نحو القطاع الصناعي بعد انخفاضها في القطاع الخدماتي.

وفي الجزائر انخفض عدد الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 18.8% في عام 2014 مقارنة مع عام 2013، ذلك أساسا بسبب انخفاض 87% من المشاريع الاستثمارية الجديدة المعلنة عنها بعد انتعاشا جيدا في عام 2013. مما يدل على انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الجزائر وتونس، في حين تحتل المغرب ومصر الصدارة في جاذبية الاستثمارات الأجنبية لمنطقة شمال أفريقيا.

وفي هذا السياق، يعكس الاستثمار القطاعي في دول شمال أفريقيا على أهمية استمرار التعليم العالي والثانوي. حيث تتركز 38% من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة لعام 2014 في هذا القطاع. ويمثل قطاع الخدمات 60% من المشاريع و 43% من رأس المال.

الشكل 15.3 : مقارنة ما بين الدول النامية FDI/GDP



المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مؤشرات التنمية العالمية، 2014.

يتضح من الشكل، أن تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاديات النامية المتوسطة لازل محدودا مقارنة بإمكانيات المنطقة. كما أن مستوى الأداء المحقق في جاذبية الاستثمار الأجنبي يبقى ضعيفا بالنظر إلى مستوى الأداء في الدول الآسيوية، حيث تسجل المنطقة معدلات منخفضة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من مجموعة دول العينة منها: الصين، ماليزيا، اندونيسيا، مما يدل أنه هناك عدة عوائق تقيد حرية الاستثمار.

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الجدول 9.3 : الاستثمار الأجنبي المباشر في شمال إفريقيا والشرق الأوسط (PSEM)

الاستثمار الأجنبي المباشر في شمال إفريقيا			
2015	2014	2013	الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر
-587	1.507	1.693	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
26.232	26.820	25.313	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
13	13	16	عدد مشاريع الاندماج و التملك.
1.2-	1.9	2.4	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF).
15.2	12.6	12.1	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في المغرب			
3.162	3.561	3.298	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
48.696	51.192	51.816	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
74	70	50	عدد مشاريع الاندماج و التملك.
10.4	11.0	10.1	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
47.2	46.5	48.3	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في تونس			
1.002	1.063	1.117	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
32.911	31.554	33.001	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
13	11	20	عدد مشاريع الاندماج و التملك
11.6	10.9	11.0	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
75.5	66.3	71.3	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر			
6.885	4.612	4.256	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
94.266	87.485	82.893	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
66	59	48	عدد مشاريع الاندماج و التملك
15.2	12.1	11.4	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
28.5	29.0	29.0	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في نيجيريا			
3.064	4.694	5.608	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
89.735	86.671	81.977	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
53	50	77	عدد مشاريع الاندماج و التملك
4.5	5.4	7.6	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
18.3	15.1	15.7	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في الشرق الأوسط			

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الاستثمار الأجنبي المباشر في الأردن			
1.275	2.009	1.805	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
29.957,6	28.714,1	26.769,7	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
7	14	17	عدد مشاريع الاندماج و التملك
16.8	26.3	25.9	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF).
79.6	80.0	79.6	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا			
16.508	12.134	12.284	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
145.471	177.661	149.784	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
161	115	170	عدد مشاريع الاندماج و التملك
11.1	7.6	7.3	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF).
19.8	22.3	18.2	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في عمان			
822	739	876	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
20.027,2	19.205,4	18.466,8	مخزون الاستثمار الأجنبي
42.0	39.0	57.0	عدد مشاريع الاندماج و التملك
4.8	3.3	4.1	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF).
34.2	24.7	24.0	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في إيران			
2.050	2.105	3.050	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
45.097	43.047	40.941	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
9	8	3	عدد مشاريع الاندماج و التملك
2.1	1.9	3.0	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF).
11.6	10.3	10.8	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)

Source :CNUCED, 2015 Dernières données disponibles.Publiées sur le lien de Planet Exper et Trade

Solutions : <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/>

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

3. طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر والتوزيع القطاعي في الدول المتوسط

تبقى حصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة إلى دول المتوسط متواضعة. بالنظر إلى انفتاحها التجاري وعلاقتها مع الاتحاد الأوروبي، تبقى المغرب من بين دول المتوسط التي تحقق أعلى نسبة من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من الاتحاد الأوروبي خصوصا من فرنسا بنسبة 21%، تليها الجزائر بنسبة 7%، ذلك ما يوضح في الجدول التالي:

الجدول 10.3 : أهم المستثمرين في الدول المتوسط وقيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

الجزائر	مصر	المغرب	تونس	تركيا
الكويت 23%	UK 34%	فرنسا 21 705 م.دولار	قطر 31%	هولندا 23%
اسبانيا 17% 287 م.دولار	بلجيكا 7%	EAU 13%	فرنسا 15% 164 م.دولار	UK 12%
مصر 17%	و.م.أ 6%	السعودية 12%	اوتريشيا 13%	روسيا 9%
و.م.أ 13%	EAU 5%	و.م.أ 11%	كندا 6%	ألمانيا 8% 1030 م.دولار
فرنسا 7% 119 م.دولار	قطر 3%	الكويت 5%	UK 4%	ايطاليا 6% 771 م.دولار
السعودية 6%	فرنسا 2% 6 م.دولار	سويسرا 5%	ألمانيا 4% 1030 م.دولار	و.م.أ 4%
الصين 4%		اسبانيا 4% 134 م.دولار		فرنسا 3% 385 م.دولار
		ايطاليا 3%		
		100 م.دولار		

Source : CNUCED, 2013 cité par : Rapport – Institut de prospective économique du monde méditerranéen- « Dynamique des investissements dans les pays riverains de la méditerranée », Juin 2015 p. 24.

بالإضافة إلى البيانات المقدمة حول طبيعة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، هناك استثمارات موجهة

حسب القطاعات والجدول التالي يوضح ذلك :

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الجدول 11.3 : حصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب القطاعات في الدول الـمتوسط

الجزائر	مصر	المغرب	تونس	تركيا
الصناعات (البترو) 68%	البترو 60%	العقار 38%	الطاقة 35%	التصنيع 35%
BTP 8%	الاتصالات والنقل 11%	السياحة 14%	الاتصالات 30%	المالية 19%
النقل 8%	التصنيع 6%	الصناعة 11%	التصنيع 21%	الطاقة المتجددة 16%
السياحة 5%	المالية 1%	الشركات القابضة 7%	القطاع المالي 9%	التجارة 14%
الخدمات 4%	البناء 1%	التجارة 5%	السياحة والعقار 3%	المعادن 5%
الاتصالات 2%		الأعمال الكبرى 5%		

Source : CNUCED, 2013 op cite p.33.

نلاحظ من الجدول أن الجزائر ومصر تحتل الصدارة من حيث جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع المحروقات على مستوى دول العينة، بالرغم من أن الطاقة تمثل مستقبلا هاما في كل من تونس وتركيا.

4. الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة الدول البريكس

عرفت اقتصاديات الدول النامية خلال سنوات 2000 نموا هائلا بالنظر إلى اقتصاديات الدول الأخرى. وحاليا تمثل الدول النامية منها مجموعة دول البريكس 40% من الاقتصاد العالمي و 18% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي بالنسبة لتعادل القوة الشرائية، 40% من حجم السكان و 15% من التجارة (WTR, 2013). إذ تشمل هذه الدول (جنوب إفريقيا، الصين، الهند، روسيا والبرازيل).

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

وحسب النظرية الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر يوضح "DUNNING" أن تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يتغير وفقا لمستوى التنمية الاقتصادية لكل بلد. ومنه يمكن توضيح مراحل التنمية الاقتصادية كالأتي:¹

- **المرحلة الأولى** : تعتبر البلدان النامية "بلدان متخلفة"، وهي أقل استقطابا للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة وغياب الاستثمارات الصادرة إلى الخارج،
- **المرحلة الثانية** : تصبح البلدان النامية دول جاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة ولكن تبقى أقل تصديرا للاستثمارات الأجنبية المباشرة بمعنى (تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة أكبر من تدفقات الاستثمارات الأجنبية الصادرة)،
- **المرحلة الثالثة** : تنشأ بلدان أكثر استثمارا في الخارج، بفضل المهارات التكنولوجية الجديدة وانخفاض وحدة تكاليف العمل. هذا ما يظهر حاليا في الدول الناشئة : الدول الآسيوية ودول البريكس التي تصل إلى المرحلة الثالثة من التنمية الاقتصادية. وفي هذا الإطار سنتطرق إلى عرض تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة الدول الآسيوية.

1.4. الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين²

عرف الاقتصاد الصيني في الآونة الأخيرة نموا سريعا في العالم، وأصبحت الصين تصنف من بين الدول الأكثر استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر، متقدمة بذلك على الولايات المتحدة الأمريكية. كما تم تصنيفها ضمن ترتيب الاقتصاديات الأكثر جاذبية للشركات عبر الوطنية لعام 2015-2017. واستمرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الارتفاع بنسبة 6.4% مقارنة مع عام 2014. وبالنسبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة فقد وجهت أكثر نحو قطاع التصنيع بنسبة 43.2%، يليه قطاع العقار 20.9%، الخدمات التجارية والتأجير 6.2%. ومن أهم الدول المستثمرة في الصين نجد هونغ كونغ، سنغافورة، تايوان، الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا وألمانيا.

¹WLADIMIR ANDREFF, « BRICS et émergents : les nouveaux investisseurs internationaux. », La Vie des idées, 9 mars 2016.

² <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/chine/investir>

2.4. الاستثمار الأجنبي المباشر في البرازيل¹

شهدت الفترة 2009-2011، ازدهار في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البرازيل، بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر 64 مليار دولار في 2013، لتتخف بعد ذلك إلى 62 مليار دولار في 2014 و56 مليار دولار في 2015، ذلك بانخفاضها بنسبة 23%. ومع ذلك تبقى البرازيل المتلقي الأول للاستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا اللاتينية وخامس وجهة لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم. وحاليا يعتبر البلد رابع أكبر مستثمر في البلدان الناشئة والأولى في أمريكا اللاتينية. وعليه فإن جاذبية البرازيل للاستثمارات الدولية ناتجة عن عدة عوامل منها: توفرها على حجم سوق كبير الذي يقارب 200 مليون نسمة، سهولة الحصول على المواد الخام، اقتصاد متنوع و أقل عرضة للأزمات الدولية، موقعها الاستراتيجي الذي يسهل وصولها إلى دول أمريكا الجنوبية الأخرى. ومع ذلك فإن الاستثمار في البرازيل يواجه عدة معوقات كالأزمة الاقتصادية التي تواجهها البلاد، الظروف السياسية التي تمر بها. أيضا هناك عوامل أخرى تؤثر سلبا على الاستثمار الأجنبي المباشر كالثقل الضريبي، البيروقراطية، تشريعات العمل الجامدة. فحسب تقرير ممارسة أنشطة الأعمال تصنف البرازيل في المرتبة 116 من بين 189 بلد في مؤشر سهولة أداء الأعمال 2015.

3.4. الاستثمار الأجنبي المباشر في روسيا²

إن توجه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى روسيا قد انخفضت بشكل حاد منذ عام 2014، نتيجة التوترات السياسية بين روسيا وأوكرانيا والدول الغربية، انخفضت في 2015 تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 92% مقارنة مع 2014. وبالنسبة لحصة الاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج المحلي الإجمالي فقد بلغت 1.5% وظلت منخفضة مقارنة بالنمو الاقتصادي وإمكانيات الاقتصاد الروسي.

وفي السنوات الأخيرة، باشرت روسيا عدة إصلاحات اقتصادية ولكن المشاكل الإدارية وعدم اليقين بشأن سيادة القانون يبقى يشكل خطر في المنطقة، ذلك في غياب تحسن حقيقي للوضع السياسي في أوكرانيا. ومن أهم القطاعات المستثمرة في المنطقة نجد قطاع المالية والتأمين بنسبة 22.6% الذي يحتل الصدارة، يليه قطاع

¹ <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/bresil/investir>

² <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/russie/investir>

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

التجارة وتركيب السيارات بنسبة 22.1% ومن ثم قطاع التصنيع بنسبة 18.3%، وفي الأخير قطاع التعدين بنسبة 11.1%.

4.4. الاستثمار الأجنبي المباشر في الهند¹

تعتبر الهند من بين البلدان التي تتلقى أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، نظرا لإمكانياتها الواسعة بما في ذلك زيادة التخصص في الخدمات، الأيدي العاملة الماهرة الرخيصة، واتساع حجم السوق الذي يضم مليار شخص. إلى جانب ذلك قامت الهند بوضع إصلاحات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل تعزيز النمو الاقتصادي (فتح التجزئة للاستثمار الأجنبي المباشر). وبالنسبة لمناخ الأعمال في الهند فقد تحسن في عام 2015، واحتلت المرتبة 130 من بين 189 بلدا.

5.4. الاستثمار الأجنبي المباشر في جنوب إفريقيا²

يعتبر اقتصاد جنوب إفريقيا اقتصاد حر، يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من القطاعين العام والخاص. ومن بين العوامل التي تفعل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة هي وجود نظام تنظيمي يتسم بالشفافية، تغير في التركيبة السكانية، الحصول على المواد الخام والاستقرار السياسي. إن إمكانية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في جنوب إفريقيا مرتفعة مقارنة بالدول الأخرى، ولكن أدائها منخفض نسبيا من حيث جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، على الرغم من أنها تتقدم من خلال توفر إمكانيات الاستثمار في البنية التحتية.

6.4. الاستثمار الأجنبي المباشر في كوريا³

يشير تقرير الاستثمارات العالمية لعام 2015، بأن كوريا تصنف في المرتبة السابعة ضمن الدول الأكثر جاذبية في منطقة شرق وجنوب آسيا. و شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى كوريا استقرارا ثابتا في السنوات الأخيرة، حوالي 10 مليار دولار أمريكي، ولكن في ظل الصدمات الخارجية لعام 2013، تراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مستوى قياسي بلغ 19 مليار دولار في عام 2014، زيادة بنسبة 30.6% عن عام 2013. ويفسر جاذبية المنطقة للاستثمار الأجنبي المباشر بتفعيل التنمية الاقتصادية وزيادة التخصص

¹ <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/inde/investir>

² <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/afrique-du-sud/investir>

³ <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/coree-du-sud/investir>

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الصناعي في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الجديدة. ومع ذلك، فإن نقص الشفافية في اللوائح يشكل مصدر قلق كبير للمستثمرين الأجانب.

7.4. الاستثمار الأجنبي المباشر في اندونيسيا¹

إن اتجاه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إندونيسيا في ارتفاع مستمر مما يشكل قاعدة نمو قياسية في عام 2013 (+22.4%)، مما ازداد الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 13.5% في عام 2014، ونتيجة لتفعيل إستراتيجية التنمية الاقتصادية، ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 15% في عام 2015.

ومع ذلك، إلا أن التدابير الحمائية التي اعتمدها اندونيسيا (تقييد فرص العمل للأجانب، وتقييد المشاركة في البنوك المحلية وفي قطاع التعدين) قد يكون له تأثير سلبي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. ووفقا لتقرير الاستثمارات العالمية 2014، تظهر اندونيسيا من بين ثلاث وجهات للشركات عبر الوطنية لعام 2014-2016، تأتي قبل الهند والبرازيل من حيث تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. كما تعتبر اندونيسيا الوجهة الرابعة لشرق وجنوب آسيا وراء الصين، هونج كونج وسنغافورة، كما أن تعزيز الاستقرار السياسي والاقتصادي للبلد تمكن من القضاء على مخاطر الاستثمار وتحسين مناخ الاستثمار. ولكن لا تزال بعض العقبات سائدة مثل: ارتفاع تكلفة الائتمان، ضعف مناخ الاستثمار، ضعف البنية التحتية وإدارة مخاطر الفساد على مستوى عال.

8.4. الاستثمار الأجنبي المباشر في ماليزيا²

تعتبر ماليزيا الوجهة الخامسة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى شرق وجنوب آسيا. كما تصنف ضمن أفضل 15 وجهة للشركات عبر الوطنية لـ 2015-2017. بعد أن وصلت إلى مستويات قياسية في عام 2013، انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 10.799 مليون دولار في عام 2014 مقابل 12.155 مليون دولار في عام 2013، تستفيد منها الصناعات التحويلية، الخدمات المالية، التأمين التعدين والتوزيع. وتحاول السلطات أن تجعل ماليزيا معبر جوهري للوصول إلى السوق آسيان وتحقيقا لهذه الغاية، يقدم البلد العديد من الحوافز للشركات الأجنبية، بما في ذلك وضعية الضرائب ذات الصلة بالاستثمار.

¹ <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/indonesie/investir>

² <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/malaisie/investir>

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

ومع ذلك، فإن الحكومة تحتفظ بسلطة تقديرية كبيرة فيما يتعلق بترخيص المشاريع الاستثمارية، لكن في إطار المشاريع المشتركة بشأن نقل التكنولوجيا.

الجدول 12.3: الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة الدول الآسيوية

الاستثمار الأجنبي المباشر			
2015	2014	2013	الاستثمار الأجنبي المباشر في البرازيل
64.648	73.086	53.060	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
485.998	615.179	644.837	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
288	344	425	عدد مشاريع الاندماج والتملك
20.1	14.9	10.1	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
27.4	25.5	26.2	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في روسيا			
9.825	29.152	53.397	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
258.402	284.100	471.474	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
201	182	328	عدد مشاريع الاندماج والتملك
3.4	6.7	11.8	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
19.5	14.0	21.1	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في الهند			
44.208	34.582	28.199	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
282.273	252.817	226.549	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
723	687	575	عدد مشاريع الاندماج والتملك
7.0	5.5	4.8	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
13.5	12.4	12.2	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين			
135.610	128.500	123.911	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
1.220.903	1.085.293	956.793	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
876	1.054	1.249	عدد مشاريع الاندماج والتملك
3.0	2.8	2.9	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
11.1	10.4	10.1	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)

الفصل الثالث: البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)

الاستثمار الأجنبي المباشر في جنوب إفريقيا			
1.772	5.771	8.300	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
124.940	138.906	152.123	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
130	120	172	عدد مشاريع الاندماج والتملك
2.8	8.1	11.3	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
39.9	39.7	41.5	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في كوريا			
5.042	9.274	12.767	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
174.573	179.205	180.860	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
109	140	149	عدد مشاريع الاندماج والتملك
1.4	2.3	3.3	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
12.7	12.7	13.9	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في اندونيسيا			
15.508	21.866	18.817	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
224.843	227.755	230.799	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
173	167	210	عدد مشاريع الاندماج والتملك
5.4	7.5	6.4	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
26.2	25.6	25.2	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)
الاستثمار الأجنبي المباشر في ماليزيا			
11.121	10.877	12.115	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (مليون دولار)
117.644	135.798	136.028	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (مليون دولار)
171	211	181	عدد مشاريع الاندماج والتملك
14.3	12.4	14.1	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من (FBCF)
39.7	40.2	42.1	مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من (GDP)

Source : CNUCED, 2015, Dernières données disponibles. Publiées sur le lien de PLANET EXPER ET TRADE SOLUTIONS: <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/>

الخاتمة

إن التطرق إلى البيئة المؤسسية وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر يقودنا إلى تحليل عوامل الجذب من جهة، وتحليل مستوى التدفقات الواردة إلى الدول العينة من جهة أخرى. حيث توصلت الدراسة أن الدول المضيفة النامية تملك محددات مختلفة من أجل تعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر تتمثل فيما يلي :

✓ استقرار الاقتصاد الكلي،

✓ تعزيز الانفتاح التجاري،

✓ تطوير القطاع المالي،

✓ تحسين بيئة الأعمال والموارد البشرية.

وفي حالة دول العينة محل الدراسة، تمكنت معظم الدول النامية من تحسين إطار الاقتصاد الكلي بما فيها معدلات النمو الاقتصادي، ومع ذلك تبقى الاقتصاديات النامية الآسيوية تحتل الصدارة في تسريع النمو الاقتصادي. كما أن ضمان تمويل الشركات يتطلب مدى وجود أسواق مالية متطورة وهو ما يعكس أداء الاقتصاديات الآسيوية مقارنة مع الاقتصاديات الأفريقية من دول العينة. أيضا يتطلب من الاقتصاديات النامية الأفريقية زيادة تحرير تجارتها باعتمادها أكثر على إستراتيجية التصنيع وتكثيف علاقتها الدولية في إطار المفاوضات التجارية.

إلى جانب ذلك، فإن تعزيز القدرات البشرية والمؤسسية للاستفادة من الفرص الاستثمارية، أيضا تحسين حالة عدم التأكد والاستقرار السياسي يشكل عائقا كبيرا أمام تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية. وتشير معطيات بيئة الأعمال أن هناك تفاوت في أداء الدول النامية محل الدراسة، إذ تصنف الدول الأفريقية من بين الدول ذات الأداء الضعيف من حيث مؤشرات الحوكمة وغياب الحكم الرشيد مقارنة بالدول النامية الأخرى من دول العينة.

الفصل الرابع

دراسة قياسية لتقييم أثر عوامل الجذب على

تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

في الآونة الأخيرة، ازدادت أهمية تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول النامية، نتيجة تطور اقتصادياتها التي تميزت بقدرتها على التحول من اقتصاد أقل انفتاحاً إلى اقتصاد تنافسي وأكثر جاذبية. ومع الأخذ في الاعتبار مجموعة الدول الآسيوية أو مجموعة دول البريكس، تمكنت هذه المجموعة من رفع معدلات نموها الاقتصادي خلال الفترة 2000-2010 واحتلت مكانة هامة في الاقتصاد العالمي. وفي المقابل، فإن الدول الإفريقية وخاصة الدول المتوسطة لازالت بعيدة عن تحقيق مستوى الجاذبية بالمقارنة مع الدول النامية الأخرى. نظراً إلى الصعوبات التي تواجهها في تحقيق التنمية المستدامة.

وبناءً على ذلك، يهدف الفصل إلى تسليط الضوء على أهم العوامل الجاذبة في الدول النامية بالاستعانة بنموذج قياسي لتقدير محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة دول العينة. وعليه سنتناول في هذا المحور الإطار القياسي المتبع في التحليل في المبحث الأول، أما بعد وصف النموذج القياسي المعتمد في الدراسة في المبحث الثاني، وفي الأخير تقدير النموذج القياسي لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية.

المبحث الأول : الإطار القياسي المتبع في التحليل

اعتمدت معظم الدراسات التي تطرقت إلى محددات الاستثمار الأجنبي المباشر على نماذج البانل في التحليل. بغرض إدماج البعد المكاني والبعد الزمني لتفسير أكثر ديناميكية الاستثمار الأجنبي المباشر. وبناءً على ذلك، سنعتمد في دراستنا على هذا النوع من النماذج الذي يخص حالة مجموعة من الدول النامية بما فيها الدول الأفريقية والآسيوية كمحلل الدراسة، نظراً لتشابه اقتصادياتها في فترة معينة.

1. أهمية بيانات البانل (Panel Data)

اكتسبت نماذج البانل في الآونة الأخيرة اهتماماً كبيراً خصوصاً في الدراسات الاقتصادية، نظراً لأنها تأخذ في الاعتبار أثر التغير الزمني والمكاني. و يتضح المقصود ببيانات البانل أنها تلك المشاهدات المقطعية مثل : (الدول، الأسر، أو السلع) المرصودة عبر فترة زمنية معينة، أي دمج البيانات المقطعية مع الزمنية.

وفي هذا الإطار، هناك عدة تسميات لبيانات البانل فقد تسمى بالبيانات المدججة التي تشمل عدد كبير من الأفراد، كما يمكن تسميتها أيضاً ببيانات "Longitudinal Data" عند احتوائها على سلاسل زمنية طويلة، بينما

الاستخدام الشائع في الأدب التطبيقي يتمثل في بيانات البانل (Panel Data)¹ وهو ما سنعتمد عليه في البحث. وتلخص إيجابيات وفوائد البانل حسب Hsiao, 2003 & Klevermarken, 1989² كالآتي :

- التحكم في التباين الفردي، الذي قد يظهر في حالة البيانات المقطعية أو الزمنية مما يفضي إلى نتائج متحيزة،
- تتضمن بيانات البانل محتوى معلوماتي أكثر من البيانات المقطعية أو الزمنية. ومنه إمكانية الحصول على التقديرات ذات ثقة أعلى، كما أن مشكلة الارتباط المشترك بين المتغيرات تكون أقل حدة من بيانات السلاسل الزمنية. ومن جانب آخر، تتميز بيانات البانل عن غيرها بعدد أكبر من درجات الحرية وبكفاءة أفضل،
- توفر نماذج البانل إمكانية أفضل لدراسة ديناميكية التغير، التي قد تخفيها البيانات المقطعية. ومن جهة أخرى، يمكن من خلالها الربط بين سلوك أفراد العينة من نقطة زمنية لأخرى،
- تساهم في الحد من إمكانية ظهور مشكلة المتغيرات المهملة (Omitted Variables) الناتجة عن خصائص الأفراد الغير المشاهدة التي تقودنا عادة إلى تقديرات متحيزة (Biased Estimates) في الانحدارات المفردة.³

2. نماذج البانل المعتمدة في الدراسة

يقترح المنهج الحديث في القياس عدة طرق لتقدير نموذج الدراسة، أولاً لمعالجة عينة البانل ينبغي علينا التحقق من وصف بيانات العينة إذا كانت متجانسة أو غير متجانسة. فعلى مستوى الاقتصاد القياسي، يترجم ذلك من خلال اختبار التساوي في معاملات نموذج الدراسة من حيث :

- البعد الفردي أو الأثر الفردي "Individual Effect" α_i الذي يفترض أن يكون ثابتاً عبر الزمن t وخص بـ كل وحدة مقطعية i .

¹FREE. A and KIM, « Longitudinal and Panel Data », University of Wisconsin, Madison, 2007, p. 02.

²HSIAO C, « Analysis of panel Data », Cambridge University Press, Cambridge, 2003. KLEVMARKEN, N. A., «Panel Studies: What can we learn from them? Introduction», European Economic Review, 33, 1989, pp. 523-529.

³BADI H. BALTAGI, « Econometric Analysis of Panel Data, 3rd ed. John Wiley & Sons, Ltd. 2005, pp.4-9.

فإذا كانت α_i هي نفسها عبر جميع الوحدات المقطعية ($\alpha_i = \alpha$)، فإن النموذج يعامل كنموذج كلاسيكي

مدمج Pooled Model

ويأخذ الشكل التالي: $y = x\beta + \varepsilon$. ويتم تقديره بطريقة المربعات الصغرى العادية بالمقدر OLS الذي يعطي مقدرات متسقة وكفؤة ل α و β . أما في حالة اختلاف الأثر الفردي عبر الوحدات، نتحصل على نموذج التأثيرات الفردية الذي يتجزأ إلى نموذجين أساسيين تتمثل في:

• نموذج التأثيرات الفردية الثابتة Fixed Effects: الذي يعتبر α_i مجموعة من الحدود الثابتة الخاصة بكل

وحدة،

• نموذج التأثيرات الفردية العشوائية Random Effects: الذي يعتبر α_i ضمن عنصر الخطأ العشوائي

المركب.

1.2. نموذج التأثيرات الفردية Individual Effect Model

تسمح لنا طرق اختبار بيانات البانل بتسليط الضوء على مدى وجود التأثيرات الفردية لعينة الدول محل الدراسة، أي التأثيرات التي لا تختلف عبر الزمن، ولكن تختلف من فرد لآخر و تأخذ الصيغة التالية:

$$y_{i;t} = \alpha + \beta x_{i;t} + u_i + e_{it} \quad (e_{it} \sim iid)$$

ويتم رصد التأثيرات الفردية من خلال المصطلح u_i ، حيث تمثل بيانها باتجاه خاص بكل فرد. وللتأكد من

وجود التأثيرات الفردية، يتطلب ذلك اختبار فرضية العدم من المعادلة الخطية السابقة. $H_0: u_i = 0$.

- إذا تم قبول فرضية العدم، يتضح أنه عدم وجود التأثيرات الفردية، بل يوجد فقط اتجاه مشترك لكل

الأفراد. وفي هذه الحالة نتوصل إلى نموذج المربعات الصغرى العادية MCO،

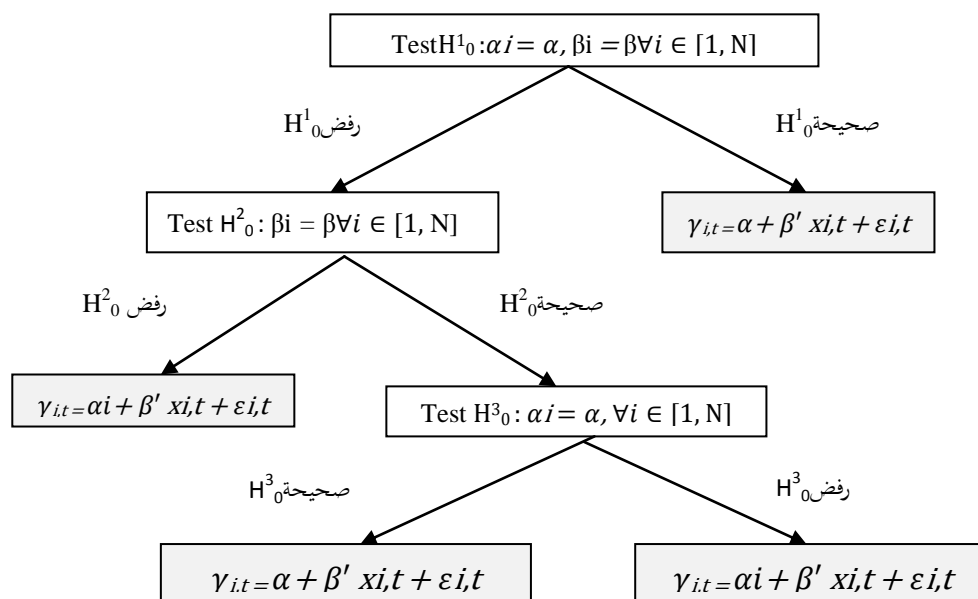
- وإذا تم رفض فرضية العدم، فهنا نأخذ في الاعتبار التأثيرات الفردية في نموذج الدراسة.

ومن الناحية الاقتصادية، يسمح لنا هذا الاختبار بتحديد تجانس العينة، أي إذا كان نموذج الدراسة مماثل

لجميع دول العينة، أو العكس هناك مواصفات خاصة بكل دولة.

في هذا السياق، يجب علينا التطرق إلى اختبار الوصف العام لبيانات البانل، أو اختبار التجانس المقدم من طرف Hsiao, 1986، الذي يلخص مختلف مكونات هيكل البانل في المخطط التالي :

الشكل 1.4 : مخطط النموذج العام لاختبار التجانس (Homogeneity test)



Source : HSIAO. C., « Analysis of panel data , Econometric society Monographs », n°.11, Cambridge University Press 1986, p.50.

• المرحلة الأولى : اختبار التجانس العام

في المرحلة الأولى، نقوم باختبار فرضيات التجانس العامة H^1_0 :

$$H^1_0 = \beta_i = \beta \alpha_i = \alpha \forall i \in [1, N]$$

حيث تمثل F_1 إحصائية فيشر المرتبطة باختبار التجانس الكلي للنموذج (1.1). والتي تتبع توزيع Fisher الذي يفرض $(K+1)$ و $(N-1)$ تمثل قيود خطية على معاملات النموذج مع درجة حرية $(NNT) (K+1)$. بالإضافة إلى ذلك، تحت الفرضية البديلة H^2_0 . يوجد NK من المعاملات المختلفة للمكونات N من الاتجاهات β_i ، وعدد N من

ثابت الدول. ويمكن تعريف إحصائية فيشر F المرتبطة باختبار التجانس حسب فرضية العدم H_0^1 الموضحة في النموذج في الصيغة التالي¹:

$$F1 = \frac{(SCRC - SCRnc) / [(N-1)(K+1)]}{SCRnc / [NT - N(K+1)]}$$

تمثل $SCRnc$ مجموع مربعات البواقي للنموذج الغير المقيد و $SCRC$ مجموع مربعات البواقي للنموذج المقيد وتوضح نتائج الاختبار كالأتي:

- إذا تم قبول فرضية العدم H_0^1 للتجانس، نتحصل إذا على نموذج مجمع $pooled$ (متجانس كليا).

$$y_{i,t} = \alpha + \beta' x_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

- أما إذا رفضنا فرضية العدم، يقودنا ذلك إلى الخطوة التالية وهي تحديد التجانس عن طريق اختبار المعاملات β_i .

○ المرحلة الثانية: اختبار تجانس المعاملات β_i

تتمثل هذه المرحلة في اختبار تساوي معاملات الأفراد المكونة من k مكون لشعاع الاتجاه β_i وتعطى الفرضية العدمية في الصيغة التالية:

$$\begin{cases} H_0^2: \beta_i = \beta \forall i \in [1, N] \\ H_a^2: \exists (i, j) \in [1, N] / \beta_i \neq \beta_j \end{cases}$$

وبالنسبة لإحصائية فيشر $F2$ ، وفي ظل فرضية العدم لا نفرز أي قيود على ثابت الدول α_i . ودائما في ظل فرضية الاستقلالية الطبيعية للبواقي، نقوم باستخدام إحصائية فيشر لاختبار القيود الخطية $k(N-1)$ ،

¹BOURBONNAIS Regis, « Econometrie », 7ème édition, Donod, Paris, 2009, p 332.

وفي ظل الفرضية البديلة H_a^2 ، نجد النموذج (2) مع $(N - 1)$ و $(N - 1)K - NT$ بدرجة حرية. ويمكن تقسيم إحصائية فيشر المرتبطة باختبار التجانس في الصيغة الخطية التالية :

$$F2 = \frac{(SCRc' - SCRnc) / [(N-1) K]}{SCRnc / [NT - N(K+1)]}$$

- إذا رفضنا فرضية العدم H_0^2 لتجانس المعاملات β_i ، نرفض إذن هيكل البائل، لأنه فقط ثوابت الدول α_i يمكن أن تكون مطابقة فيما بينها.

$$\gamma_{i,t} = \alpha + \beta_i X_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

ومنه يتم تقدير معلمات المتجه β_i باستخدام نماذج مختلفة لكل دولة. ومن ناحية أخرى، نقبل فرضية العدم لتجانس المعاملات β_i ، ونقبل نموذج البائل ونقوم في المرحلة الموالية بتحديد الثوابت α_i البعد الفردي.

• المرحلة الثالثة: اختبار تجانس الثوابت α_i

يعتبر اختبار تجانس الثوابت α_i كآخر مرحلة H_0^3 ، وفي ظل هذا النموذج يتم اختبار تساوي عدد N من ثوابت الدول α_i ، في شكل الفرضية التالية:

$$H_0^3: \alpha_i = \alpha \forall i \in [1, N]$$

وفي ظل فرضية العدم، نفرض أن $\beta_i = \beta$. وفي ظل استقلالية طبيعة البواقي، نقوم باستخدام إحصائية فيشر لاختبار القيود الخطية $N-1$. وتتبع هذه الإحصائية قانون فيشر مع $(N-1)$ وبدرجة حرية $(N-1) - k$.

$$F3 = \frac{(SCRC - SCRc') / (N-1)}{SCRc' / [N(T-1) - K]}$$

إذا رفضنا فرضية العدم لتجانس الثوابت α_i ، إذن نتحصل على نموذج بانل مع وجود الآثار الفردية:

$$\gamma_{i,t} = \alpha + \beta_i X_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

وفي حالة قبول فرضية العدم H_0^3 نجد أن نموذج البانل متجانس تماما *pooled model*. ومنه فإن اختبار H_0^3 يؤكد نتائج اختبار H_0^1 مما يسمح بزيادة قوة اختبار فيشر.

2.2. نموذج التأثيرات الثابتة Fixed Effects Model

يفترض نموذج التأثيرات الثابتة أن التعامل مع الآثار الفردية (α_i) أو الزمنية (γ_t) تعبر عن الاختلافات الفردية بين دول العينة، أي (مجموعة الدول النامية) أو الزمنية أي فترة الدراسة 1996-2014، ويسمح النموذج بوجود ثوابت متفاوتة حسب كل دولة أو حسب كل فترة زمنية (كل سنة)، ومنه فإن تغير معلمات النموذج بشكل ثابت يسمى بنموذج التأثيرات الثابتة.

كما يفترض النموذج أن العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات التفسيرية هي متشابهة عند كل الوحدات المقطعية. ويعتبر أن الآثار الخاصة بالدول أو الآثار الخاصة بالسنوات مرتبطة بالمتغيرات التفسيرية أو على الأقل بإحداها أي محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الدراسة. ($cov(X_{it}, \alpha_i \text{ and } \gamma_t) \neq 0$). وباعتبار أن N هي عدد الوحدات المقطعية الملحوظة خلال الفترة الزمنية K و t_i تمثل عدد المتغيرات التفسيرية، نقدم النموذج كالأتي¹:

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \beta' x_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad \forall i \in [1, N]; \forall t \in [1, T] \dots \dots \dots (1)$$

3.2 نموذج التأثيرات العشوائية Random Effects Model

يتعامل نموذج التأثيرات العشوائية مع الآثار المقطعية والزمنية على أنها معالم عشوائية، وليست معالم ثابتة. ويقوم هذا الافتراض على أن الآثار المقطعية والزمنية هي متغيرات عشوائية، و تضاف مكونات عشوائية تتمثل في حد الخطأ العشوائي، مستقلة بوسط يساوي صفر وتباين محدد للنموذج. ويقوم هذا النموذج على افتراض أساسي : وهو عدم ارتباط التأثيرات العشوائية مع متغيرات النموذج العشوائي.

على خلاف نموذج الآثار الثابتة الذي يفترض أن كل دولة أو كل سنة تأخذ ثابتا مختلفاً، في حين أن نموذج الآثار العشوائية يفترض أن كل دولة أو كل سنة تختلف في حدها العشوائي. وفي حالة وجود كلا الآثار الزمنية

¹GOAIED Mohamed et SASSI Seifallah, « Econométrie des données de Panel », Université de Carthage, 2012, p.18.

والمقطعية في نموذج التأثيرات العشوائية، ويشير إليه أحيانا كنموذج مكونات الخطأ (Error Components) أو مكونات التباين، نظرًا لأن التأثيرات العشوائية يتم تضمينها داخل حد الخطأ العشوائي التي تتركب من ثلاثة مكونات رئيسية Hsiao, 1986: وفيما يخص النموذج العام ذو مكونات الخطأ يقدم في الصيغة التالية:

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \beta' x_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

حيث: $i=1,2,\dots,N$ و $t=1,2,\dots,T$ و $\varepsilon_{i,t} = V_{i,t} + \lambda t$

ويفترض نموذج (REM) أن هذه المكونات تحقق الفرضيات التالية:

- $(\mu_i \sim \text{IID} (0, \sigma^2))$
- $(\varepsilon_{i,t} \sim \text{IID} (0, \sigma^2))$
- $(V_{i,t} \sim \text{IID} (0, \sigma^2))$

وأن تكون مستقلة عن بعضها البعض، وكذلك غير مرتبطة بالمتغيرات التفسيرية: $\text{cov}(X_{i,t}, \mu_i \text{ and } g_t) = 0$.

4.2. تحديد نموذج التأثيرات الثابتة أو العشوائية؟ اختبار هوسمان Hausman Test

يقوم اختبار HAUSMAN, 1978 على تحديد النموذج الأنسب للدراسة إذا كان نموذج التأثيرات الثابتة أم نموذج التأثيرات العشوائية؟ ومن أجل تطبيق طرق تقدير البانل (FEM) و (REM). هنا يتم اختبار النموذج بثابت لكل دولة مقابل نموذج بثابت مشترك وفرضية العدم هي افتراضية التجانس ثابت مشترك كالأتي:

$$\begin{cases} H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_N \text{ الآثار الفردية} \\ H_0 : Y_1 = Y_2 = \dots = Y_N \text{ الآثار الزمنية} \end{cases}$$

ويتم اختبار فرضية العدم باستخدام إحصائية F وفق الصيغة التالية:

$$\sim F = \frac{(R^2_{FE} - R^2_{CC}) / (N-1)}{(1 - R^2_{FE}) / (NT - N - K)} \quad (F \sim N-1, NT - N - K) \dots (3)$$

حيث يمثل (R^2_{FE}) معامل التحديد لنموذج الآثار الثابتة (REM)، و R^2_{CC} معامل التحديد لنموذج الثابت المشترك. وفي حالة وجود معنوية نموذج الآثار الثابتة، يتم المفاضلة بينه وبين نموذج الآثار العشوائية (FEM)، باستخدام اختبار Hausman Test الذي ينصب على ما إذا كان هناك ارتباط بين المتغيرات التفسيرية والآثار غير الملحوظة. وبالتحديد اختبار مقدرات النموذجين في ظل فرضية العدم H_0 التي تنص على أن مقدرة التأثيرات العشوائية متسقة (consistent)، مقابل الفرضية البديلة H_1 التي تنص أن مقدرة التأثيرات العشوائية غير متسقة.

ويستخدم الاختبار إحصائية (F) التي لها توزيع كاي تربيع $\times 2$ بدرجة حرية K أي عدد المتغيرات المستقلة. وعلى هذا الأساس تأخذ الفرضيتين الشكل التالي :

✓ **H0** : فرضية العدم عندما يكون نموذج التأثيرات العشوائية هو الملائم، وفي هذه الحالة يتم الاعتماد على مقدر المربعات الصغرى المعممة GLS.

✓ **H1** : الفرضية البديلة عندما يكون نموذج التأثيرات الثابتة هو الملائم، وفي هذه الحالة يتم الاعتماد على مقدر المربعات الصغرى العادية OLS.

ومنه تكون صيغة الاختبار HAUSMAN على الشكل التالي:¹

$$[\text{VAR}(\hat{B}_{OLS} - \hat{B}_{GLS})]^{-1}(\hat{B}_{OLS} - \hat{B}_{GLS})'H = (\hat{B}_{OLS} - \hat{B}_{GLS})$$

حيث نجد أن:

$(\hat{B}_{OLS} - \hat{B}_{GLS})$: تمثل الفرق بين مقدرات التأثيرات الثابتة والتأثيرات العشوائية.

$\text{VAR}(\hat{B}_{OLS} - \hat{B}_{GLS})$: هي الفرق بين مصفوفة التباين المشترك لكل مقدرات التأثيرات الثابتة والتأثيرات العشوائية.

¹WILLIAM Green, « Econometric Analysis », 5 ed, New Jersey, PrenticeHall, Apper Saddle River, 2003, p.300.

فإذا تبين أن قيمة الإحصائية H كبيرة فهذا يعني أن الفرق بين المقدرتين معنوي، وعليه يمكن رفض فرضية العدم التي تنص على أن الآثار العشوائية متسقة والقبول بنموذج الآثار الثابتة، أما إذا كانت القيمة صغيرة وغير معنوية، فيكون نموذج الآثار العشوائية هو الأنسب.

3. اختبار التكامل المتزامن Cointegration

طورت الأدبيات الاقتصادية الحديثة لبيانات البانل حول التكامل المتزامن اختبارين رئيسيين : اختبار PEDRONI, 1999 واختبار KAO , 1999 هما الاختبارات الأكثر استخداما في الدراسات التطبيقية التي تنص على أن فرضية العدم متطابقة وغياب التكامل المشترك بين المتغيرات محل الدراسة. في حين أن الفرضية البديلة تختلف، وتشير هذه الاختبارات إلى غياب ديناميكية العلاقات الفردية، وهي تستند على علاقة طويلة الأجل من النوع :

$$\gamma_{i,t} = \alpha_i + \sum_{k=1}^m B_{i,t}^K X_{i,t}^k + \varepsilon_{i,t}$$

$$\text{حيث: } i=1, \dots, N; t=1, \dots, T; m=1, \dots, M; \text{ و } (\varepsilon_{i,t} = \sigma_{i,t}^2)' \varepsilon_{j,t} \varepsilon_{i,t} (E)$$

ويقوم PEDRONI و KAO (1999) باختبار استقرارية البواقي على المدى الطويل بالقياس لاختبارات Engle & Granger.

$$\varepsilon_{i,t} = \theta_i \varepsilon_{i,t-1} + U_{i,t}$$

وبالتالي، اختبار فرضية العدم يتوافق مع غياب التكامل المشترك أو التكامل المتزامن، حيث أن :

$$H_0 : \theta_i = \theta = 1 \forall_i$$

وفي هذا الإطار، يقدم PEDRONI سبعة اختبارات إحصائية لاختبار فرضية العدم، منها أربعة اختبارات تستند على البعد البيئي (within) وثلاثة اختبارات على البعد الداخلي (between). ويتم التمييز بين هاتين الفئتين من الاختبارات على مستوى الفرضية البديلة.

$$H1: \theta_i = \theta < 1 \forall_i \quad \checkmark$$

$$H1: \theta_i < 1 \forall_i \quad \checkmark$$

إن التمييز بين البعدين يأخذ في الاعتبار وجود أو عدم وجود التجانس على مستوى البانل.

المبحث الثاني : منهجية الدراسة ووصف النموذج المستخدم

تتمثل منهجية البحث في استخدام منهج السلاسل الزمنية المقطعية DataPanel لاختبار مدى صحة فرضية الدراسة القائمة على تحديد طبيعة العوامل المؤثرة على أداء جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية. وانطلاقاً مما سبق، تتمثل الخطوة الأولى في فحص التجانس أو عدم التجانس لبيانات البانل، ذلك بالاعتماد على اختبارات التجانس (HSIAO, 1986) التي تم التطرق إليها سابقاً، وبعدها ننتقل إلى دراسة الاستقرار وعلاقة التكامل المتزامن لمتغيرات النموذج، ثم نقوم بإجراء مختلف الاختبارات للوصول إلى النموذج الملائم لعينة الدراسة.

1. وصف النموذج القياسي

تستخدم هذه الدراسة في التحليل القياسي قاعدة بيانات مدجة (مقطع عرضي وسلاسل زمنية) مع عدد $N=17$ من الوحدات المقطعية I المتمثلة في 17 دولة، وتتضمن كل وحدة مقطعية سلسلة زمنية لعدد $T=19$ فهي تغطي الفترة الزمنية T من 1996-2014. وبالتالي يكون عدد المشاهدات المستخدمة في التحليل $(T \times N)$ هو 323 مشاهدة. وعليه يأخذ نموذج الدراسة الصيغة الخطية التالية :

$$FDI_{it} = \alpha + \beta_1 GDPG_{it} + \beta_2 DINV_{it} + \beta_3 INFL_{it} + \beta_4 OPEN_{it} + \beta_5 INFRA_{it} + \beta_6 CRED_{it} + \beta_7 M2_{it} + \beta_8 STAB_{it} + \beta_9 FREED_{it} + \mu_i + \gamma_t + \varepsilon_{it} + \dots (1)$$

وتمثل (μ_i) الآثار الفردية أو الاختلافات المقطعية الغير الملحوظة (Cross-Section Effects) التي تتفاوت من دولة إلى أخرى من دول العينة، لكنها تظل ثابتة خلال الفترة الزمنية. وتشير (γ_t) إلى الآثار أو الاختلافات الزمنية (Time Effects) الغير الملحوظة والمشاركة بين دول العينة التي تتغير عبر الزمن. أما (ε_{it}) يمثل الحد العشوائي للنموذج مع الفروض التقليدية، والذي يكون موزعاً بشكل متماثل $(\varepsilon_{it} \sim (0, se^2))$. ومنه ينصب نموذج البانل في كيفية

التعامل مع هذه الآثار أو "عدم التجانس الغير الملحوظ"، بحيث أن إهمالها يقودنا إلى تقديرات متحيزة وغير متسقة.¹ والجدول التالي يمثل التعريف بمتغيرات الدراسة :

الجدول 1.4 : متغيرات نموذج البانل

رمز المتغير	اسم المتغير	مصدر المتغير
FDI	صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كمتغير تابع.	World Bank
GDPG	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank
INFL	معدل التضخم.	World Bank
DINV	إجمالي الاستثمار كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank
CRED	القروض البنكية للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank
M2	الكتلة النقدية بمفهومها الواسع كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank
INFRA	البنية التحتية المادية.	World Bank
OPEN	الانفتاح التجاري المعبر عنه بإجمالي الصادرات والواردات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank
STAB	مؤشر الاستقرار السياسي وغياب العنف.	Opendataforafrica.org/tzulbib/worldwide-governance-indicators-2014 Political Stability and Absence of Violence.
FREED	مؤشر الحرية الاقتصادية كمؤشر يعكس بيئة الأعمال.	www.heritage.org/index Index of Economic Freedom,2016

المصدر : من إعداد الباحثة.

2. وصف متغيرات نموذج البانل المستخدمة في الدراسة

سنقوم بمعالجة عينة الدراسة وفق مجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية والمؤسسية المفسرة لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية. وتتمثل متغيرات النموذج في : معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي المعبر عنه بمعدل النمو الاقتصادي، معدل التضخم للبلد المضيف، الاستثمار المحلي، القروض المحلية الموجهة للقطاع الخاص،

¹WILLIAM H. Greene, «Econometric Analysis»: Chapter 13 Model for Panel Data, 5th. ed. Prentice Hall, 2002. p.258.

الكتلة النقدية بمفهومها الواسع، البنية التحتية المادية، الانفتاح التجاري للبلد المضيف، مؤشر الاستقرار السياسي وغياب العنف ومؤشر الحرية الاقتصادية، وفي الأخير صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كمتغير تابع.

ومن أجل تقييم ديناميكية العلاقة بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية ومحدداتها في المدى الطويل، سنتطرق إلى شرح مفصل لمختلف متغيرات النموذج مع الإشارة إلى نتائج أهم الدراسات التجريبية الحديثة في هذا الميدان.

1.2. المتغير التابع للاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)

يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الدراسة المتغير التابع ويقاس بصافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (GDP%) FDI. وتم استخدام هذا المتغير في دراسات سابقة ALFARO et al., 2004; ASIEDU, 2002 ، ALBA, Park & WANG, 2009 ، واعتبر هذا المتغير أكثر كفاءة في قياس تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، لأنه يرصد المساهمة النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر في الناتج المحلي الإجمالي.

2.2. المتغيرات التفسيرية للاستثمار الأجنبي المباشر.

إن النظرية الانتقائية DUNNING (1979) تسلط الضوء على مزايا الموقع كمحددات رئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر. وترتبط دوافع المستثمرين الأجانب عموماً بالبحث عن مدى وجود العمالة الماهرة ذات التكاليف المنخفضة، حجم السوق والانفتاح الاقتصادي، الاستقرار السياسي والبنية التحتية. وتشير Unctad (2006) أن اختيار توطین الاستثمار الأجنبي يعتمد بشكل كبير على المعطيات الأساسية للاقتصاد الكلي. أي على مستوى البلد المضيف أكثر منه على مستوى القطاع ذلك بتأهيل شروط البلد المضيف على المستوى الكلي تشمل: البنية التحتية، رأس المال البشري والنمو الاقتصادي. للإنتظام إلى "القائمة القصيرة" للمستثمرين الأجانب.¹

واستناداً على الدراسات السابقة منها: (GROSSMAN & HELPMAN 1991، KRAVIS & LIPSEY ; 1982)؛ (KAMALY, 2003 BARRO & CHAKRABARTI, 2001 ، JACKSON & MARKOWSKI, 1995؛ RODRIK, 1992

¹WILHELMS, « Foreign Direct Investment and its Determinants in Emerging Economies », African Economic Policy Discussion Paper n° 09, United States Agency for International Development, Office of Sustainable Development, Washington DC. 1998, p.33.

BUCKLEY & al., 2007، LIM, 2005؛Sala-i-MARTIN, 2004. نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على مجموعة من العوامل المحددة الرئيسية التي تتمثل فيما يلي :

1.2.2. النمو الاقتصادي للبلد المضيف (GDP)

يعتبر النمو الاقتصادي المعبر عنه بمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي مؤشرا هاما لقياس ثروة اقتصاد البلد. وقد أظهرت معظم الدراسات التجريبية أنه هناك علاقة ايجابية بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ونموالناتج المحلي الإجمالي في البلد المضيف. على سبيل المثال، دراسة،1983؛ BLAMESTORM&PERSSON في المكسيك، ودراسة KOKKO, 1994، 1994 BLOMSTROM & WOLFF في الأوروغواي.

2.2.2 معدل التضخم (INFL)

إن معدل التضخم هو مؤشر يعكس الاستقرار الاقتصادي للبلد، ويشير إلى مدى سلامة السياسة النقدية والاقتصادية للبلد المضيف. ويعتبرFRIEDMAN, 1977 من أول المساهمين الذي سلط الضوء على دور معدل التضخم في الاقتصاد (يقاس بمؤشر أسعار الاستهلاك)، ويؤكد KAWAI, 2000 أن معدل التضخم يزيد من تكاليف الإنتاج، وله أثر سلبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. كما يؤكد،SCHNEIDER & FREY 1985, YUNG & al 2000، NGOUHOU,2005، أن ارتفاع معدلات التضخم يعكس حالة عدم الاستقرار الاقتصادي مما يزيد من حالة عدم التأكد لدى المستثمرين الأجانب ويقلل من جاذبية البلد للاستثمار الأجنبي المباشر. وفي هذه الدراسة، من المتوقع أن يكون لمتغير معدل التضخم المعبر عنه (بمعدل التغير السنوي لأسعار الاستهلاك) أثر سلبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

3.2.2. إجمالي الاستثمار كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (DINV)

يمثل هذا المتغير إجمالي الاستثمارات الموجهة إلى داخل البلد كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي. أو ما تسمى بالتكوين الإجمالي لرأس المال الثابت، إذ تعتبر الاستثمارات الثابتة أو ما كان يطلق عليها الاستثمار الداخلي بمحمل الأصول الثابتة والمعنوية التي تدخل في العملية الإنتاجية والتي تمثل مؤشرا هاما لاقتصاد البلد. ويتم حساب هذا المتغير بقسمة إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت Gross Fixed Capital Formation على إجمالي الناتج المحلي.

وتدل الدراسات التي أجريت مؤخرا أن الاستثمار المحلي يشكل محمدا هاما من محددات الاستثمار الأجنبي المباشر MOREAUB & LAUTIER, 2008¹. وقد أكدت العديد من الدراسات على معنوية الاستثمار وإيجابية تأثيره، مما يعكس هذا المتغير الجهود المبذولة من قبل الدولة في توليد مشاريع جديدة أو تحسين الإنتاج القائم من السلع والخدمات. ومن المتوقع أن يكون لمعدل الاستثمار أثر إيجابي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما أكدته العديد من الدراسات كدراسة BARRO,1991 ودراسة LYS,2003.

كما يؤكد " لانكس و فينابلز " أنه لا بدّ أولاً من ديناميكية نمو داخلي عبر تطوير رأس المال الداخلي (FBCF) من أجل التأثير إيجابيا في المنظومة الإنتاجية للبلاد وبالتالي في الاستثمار الأجنبي المباشر ومن ثم في التنمية الاقتصادية للبلاد المعنية.

وهناك عدة دراسات تجريبية قد أجريت حول العلاقة بين الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر باستخدام تجارب البلدان الأفريقية. ومنها دراسة (NDIKUMANA & VERICK, 2008)² التي تبحث عن الصلة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الاستثمار المحلي في أفريقيا وقد خلصت إلى وجود علاقة ثنائية الاتجاه بين كلا المتغيرين.

4.2.2. القروض المحلية الموجهة للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (CRED)

يعتمد جاذبية الإقليم للاستثمار الأجنبي المباشر على شروط تمويل اقتصاد البلد المضيف. باعتبار أن الشركات الأجنبية تحتاج إلى نظام بنكي فعال لضمان تمويل القطاع الخاص وكفاءة سوق رأس المال لتأمين القطاع الإنتاجي. وفي هذه الدراسة، استخدمنا القروض المحلية الموجهة للقطاع الخاص كبديل لتطور القطاع المالي. ذلك أن النظام المالي يوفر الائتمان اللازم لنشاط الشركات الخاصة. وتشير الدراسات التجريبية KING & LEVINE,1993 أن هناك علاقة إيجابية بين التطور المالي والنمو الاقتصادي باعتماده على الائتمان المحلي للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر لقياس مدى تطور النظام البنكي. ومن المتوقع أن يكون له أثر إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر. وبالنسبة إلى [Imen SGHAIER 2013 & Zouheir Mohamed][Green WOOD & JOVANOVIC, 1990]، يؤكد

¹LAUTIER M and MOREAUB F « Domestic Investment and FDI in Developing Countries »:The Missing Link. Journal Of Economic Development. (2012).37(3):1-23.

²NDIKUMANA L and VERICK S., « The Linkages Between FDI and Domestic Investment:Unraveling The Developmental Impact Of Foreign Investment In Sub-Saharan Africa ». (2008) Development Policy Review. 26(6):713-726.

أن تطور النظام المالي الوطني هو شرط هام للاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي. و من المتوقع أن يكون هناك أثر إيجابي للقطاع المالي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

5.2.2 . الكتلة النقدية (M2)

يؤكد BARRO , 1991 أن تطور القطاع المالي يعتبر عاملا مكملا للنشاط الاقتصادي وله أثر إيجابي على النمو الاقتصادي، ويوجد العديد من المؤشرات التي تقيس أداء هذا القطاع. وفي هذه الدراسة تم استخدام الكتلة النقدية بمفهومها الواسع كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر للسيولة المحلية الذي يعبر عن مدى تطور أداء القطاع المالي وارتفاع مستوى الوساطة المالية في البلد. ويشير MACKINNON , 1973 أن النسبة المنخفضة من مؤشر عرض النقود إلى الناتج المحلي الإجمالي تعتبر بمثابة مؤشرا للكبح المالي. كما يفترض أن تحرير أسعار الفائدة يؤدي إلى زيادة الادخار وسيولة الاقتصاد، أي زيادة الكتلة النقدية M2/GDP¹، مما يسمح بتمويل الاستثمار وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي.

ويشير Levine & ZERVOS, 1996 أن مؤشرات تطور السوق المالية تتمثل في حجم السيولة التي تولد النمو الاقتصادي. وفي دراسة أخرى HERMES & LENSINK , 2003 يشير أن جودة النظام المالي المحلي يمكن أن تعزز الاستثمار الأجنبي المباشر وتساهم في توليد تأثيرات إيجابية من نشر التكنولوجيا، الكفاءة وغيرها في البلد المضيف. وهذا يعني أن هناك صلة قوية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والأسواق المالية المحلية. وفي السياق نفسه، يشير ALFARO & al. 2004 and CHOONG & al. 2004 أن البلدان التي لديها أسواق مالية متطورة هي قادرة على الاستفادة أكثر من الاستثمار الأجنبي المباشر وزيادة قدرتها على النمو الاقتصادي. أيضا دراسة RANCIERE, R & al. 2006 التي تشير أن زيادة تحرير القطاع المالي يعزز النمو الاقتصادي.

6.2.2 . درجة الانفتاح الاقتصادي للبلد المضيف (OPEN)

يشير BHAGWATI , 1978 أن الانفتاح الاقتصادي يزيد من إنتاجية مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر بقدر ما يسمح للشركات الدخول الحر إلى جميع أنواع المدخلات وبدون قيود. وفي هذه الدراسة يتم قياس درجة الانفتاح

¹AIBOUD Kada, ADOUKA Lakhdar, BEN BAYER Habib, « Libéralisation financière et croissance économique : Approche empirique appliquée au cas de l'Algérie », Document de travail CEREG-, 2015-p.5

الاقتصادي للبلدان المضيفة إلى إجمالي الواردات والصادرات كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي. ومن المتوقع أن يكون لها تأثيرا إيجابيا. ومع ذلك يشير ASIEDU, 2002 أن الاستثمار الأجنبي المباشر يوجه نحو استغلال السوق المحلي للبلد المضيف. ومن المرجح أن السوق المحمية هي أكثر جاذبية من السوق غير المحمية، كما أن قيود التجارة الخارجية يمكن أن يكون لها أثر إيجابي. وبالنسبة إلى WHEELER & MODY, 1992 ، PONCE, 2006 الانفتاح الاقتصادي محددًا هامًا في جاذبية البلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر. أيضا MORISSET & CHAKRABARTI, 2001, 2000 يؤكد أن الانفتاح الاقتصادي له تأثير إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال تحرير التجارة وزيادة التنافسية.

كما يؤكد NOORBAKHSH & al, 2001 أن هناك علاقة إيجابية بين الانفتاح الاقتصادي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إذا استطاعت الدول النامية تحقيق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر ينبغي عليها زيادة تحرير تجارتها الخارجية. وفي هذه الدراسة، من المتوقع أن متغير الانفتاح الاقتصادي (المعبر عنه بإجمالي الصادرات والواردات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي) له أثر إيجابي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة الدول النامية.

7.2.2. البنية التحتية المادية للبلد المضيف (INFRA)

يشير Van HUFFEL, 2001 أن طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر تتطلب وجود نظام فعال للاتصالات السلكية واللاسلكية، لأن الشركات التابعة للشركات متعددة الجنسيات تحتاج إلى شبكة نقل كفؤة للاتصال باستمرار ببقية العالم (الشركة الأم، الشركاء، العملاء والموردين). كما أن تطوير البنية التحتية للبلد المضيف، يحسن من جاذبيتها ويقلل من تكاليف النقل وزيادة إنتاجية العمل. وحسب WHEELER & MODY 1992 ، BOUKLIA & ZATLA 2001 ، MORISSET 2000، تؤكد أن جودة البنية التحتية خاصة في قطاع النقل والاتصالات تمثل محددات هامة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وكنموذج للدراسة، قمنا باستخدام متغير عدد خطوط الهاتف لكل 1000 شخص لتقييم البنية التحتية المادية للبلد المضيف. ومن المنتظر أن هذا المتغير له تأثيرا إيجابيا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة.

8.2.2. مؤثر الاستقرار السياسي (STAB)

يعتبر الاستقرار السياسي من أهم المحددات في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يعتبر عائقا في اتخاذ قرار الاستثمار. لما له من تأثير على النشاطات الاقتصادية والمالية من خلال حالة عدم التأكد في حماية حقوق الملكية، الخطر السياسي وما يتولد عنه من خطر التحكيم الدولي، حروب أهلية، جرائم، صراعات إقليمية، الفساد ومختلف أشكاله. و من المتوقع حسب الدراسات التحريية بأن تكون إشارة معامل انحدار مؤشر الاستقرار السياسي سالبة لان الانخفاض في الرقم القياسي لهذا المتغير سوف يترتب عليه زيادة في تدفق رؤوس الأموال الأجنبية. وهذا ما أكدته دراسة WANG & SWAIN 1997 التي تشير أنه هناك علاقة سلبية بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والاستقرار السياسي. وحسب HAUSMANN R, ASIEDU , 2002 يبين أنه لا يوجد أي علاقة تأثير بين المتغيرين. وفي هذه الدراسة، من المتوقع أن يكون لمؤثر الاستقرار السياسي أثر ايجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

9.2.2. مؤشر الحرية الاقتصادية (FREED)

يشير مؤشر الحرية الاقتصادية الصادرة عن المنتدى الاقتصادي FoundationHeritage الذي يسمح بقياس مدى إمكانية الأفراد والمؤسسات على العمل، الإنتاج، الاستهلاك والاستثمار بكل حرية وبدون قيود. وفي هذه الدراسة من المتوقع أن يكون لمؤثر الحرية الاقتصادية تأثير سلبى على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

3. وصف عينة الدول المستخدمة في الدراسة

إن تحديد جاذبية الدول النامية للاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على مجموعة من المحددات الرئيسية التي تقيس الإمكانيات المحتملة لجذب الدول للاستثمارات الأجنبية المباشرة وكذلك الأداء الفعلي للدولة ومستوى التدفقات الواردة وتطورها. إلا أن قدرة هذه الدول على توفير وتطوير تلك الإمكانيات تختلف بحسب مرحلة النمو التي تقع فيها. مما ينعكس ازدياد قدرة جذب الاقتصاد بشكل طردي على الإنتاجية وبالتالي على الدخل نتيجة النمو. وفي هذه الدراسة القياسية، تم اختيار عينة تتكون من 17 دولة نامية، وقد تم اختيار هذه الدول نظرا لتشابه اقتصادياتها وطبقا لتوفر بيانات المتغيرات طوال الفترة محل الدراسة من حيث مستوى الأداء المحقق.

ومن هذا المنطلق تم تصنيف دول العينة حسب مختلف التقارير الدولية منها تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات حول مناخ الاستثمار في الدول العربية (مؤشر لضمان جاذبية الاستثمار في المنطقة وفي دول العالم 2015)، تقرير التنافسية العالمية 2014. ذلك بتصنيف دول العينة إلى ثلاثة مجموعات حسب مراحل النمو وفق نفس المعايير التي اعتمدها تقرير التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي:

• الدول المصنفة ضمن مجموعة الاقتصاديات القائمة على الموارد الطبيعية (FactorsNatural)

وتشمل هذه المجموعة من دول العينة كل من نيجيريا والهند، حيث تتنافس هذه الدول فيما بينها على استقطاب الاستثمارات الأجنبية، ذلك على أساس كلفة العمالة وتوافر الموارد الطبيعية لإنتاج السلع والخدمات. حيث نجد أن نيجيريا تسجل أداء أقل من نظيرتها الهند خلال فترة الدراسة. إذ تشمل المحددات الرئيسية في جاذبية اقتصاديات هذه المجموعة من الدول المحاور الأساسية المتمثلة في: استقرار الاقتصادي الكلي، الوساطة المالية والقدرات التمويلية، الحوكمة، البيئة المؤسسية والاجتماعية وبيئة أداء الأعمال. وتعتمد قدرة الجذب في هذه المرحلة بشكل رئيسي على العوامل الكامنة في مجال الاستثمار الأجنبي أي الشركات المتعددة الجنسيات والتي تتضمن: حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه، نوعية الموارد البشرية المتوفرة بالتزامن مع الاستفادة من الموارد الطبيعية، عناصر التكلفة المحفزة للاستثمار، البنية التحتية والنجاعة اللوجستية.

الدول المصنفة ضمن الاقتصاديات القائمة على الكفاءة (Efficiency)

وتشمل دول العينة: الجزائر، المغرب، تونس، مصر، الأردن، إيران، جنوب إفريقيا، الصين واندونيسيا، فقد جاء أداء كل من الجزائر، المغرب، تونس، مصر، الأردن وإيران أعلى من المتوسط في مجال جاذبية الاستثمار حسب تقرير مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار، 2015. والتي من المفترض أن تعتمد بشكل أكبر على مجموعة العناصر الكامنة مع بقاء الأهمية النسبية لمجموعة المتطلبات الأساسية ورغم هذا التحسن إلا أن أداء تلك الدول أقل من أداء الدول الأخرى المنافسة كجنوب إفريقيا، الصين واندونيسيا ضمن نفس التصنيف لمؤشر ضمان جاذبية الاستثمار 2015.

الدول المصنفة ضمن الاقتصاديات القائمة على الابتكار والتطوير (Innovation)

وتشمل دول العينة كل من: تركيا، عمان، كوريا الجنوبية، ماليزيا، البرازيل وروسيا، تضم هذه المجموعة الاقتصاديات التي بلغت مرحلة الاعتماد على التطوير والابتكار في استقطاب التدفقات الرأسمالية الأجنبية، حيث

الفصل الرابع: دراسة قياسية لتقييم أثر عوامل الجذب على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

حققت كل من تركيا وعمان أداء أقل مقارنة ببقية الدول المنافسة في نفس التصنيف، ومعظمها دول آسيوية، ولاسيما على مستوى عوامل التميز والتقدم التكنولوجي وعلى مستوى المتطلبات الأساسية.

الجدول 2.4: تصنيف قائمة دول العينة

المرحلة الثالثة Innovation Economies	المرحلة الثانية Efficiency Economies	المرحلة الأولى Natural Factors Economies	مراحل النمو
أعلى من 9000	بين 2000 و 8999	أقل من 2000 أو حصة الصادرات من السلع المعدنية في إجمالي الصادرات تزيد عن 70%	مستويات نصيب الفرد من GDP (دولار أمريكي)
20%	40%	60%	وزن مجموعة المتطلبات الأساسية في المؤشر العام للجاذبية.
50%	50%	35%	وزن مجموعة العوامل الكامنة في المؤشر العام للجاذبية.
30%	10%	5%	وزن مجموعة العوامل التكتلات والتميز والتطوير في المؤشر العام للجاذبية.
تصنيف دول العينة حسب مراحل النمو			
المجموعة (03) Innovation Economies	المجموعة (02) Efficiency Economies	المجموعة (01) Natural Factors	
تركيا	الجزائر	نيجيريا	
عمان	المغرب	الهند	
كوريا الجنوبية	تونس		
ماليزيا	مصر		
البرازيل	ايران - الأردن		
روسيا	اندونيسيا - الصين		
	جنوب إفريقيا		

من إعداد الباحثة بالاعتماد على تصنيف تقرير المؤشر المركب لجاذبية الاستثمار، 2015.

المبحث الثالث : تقدير النموذج القياسي وعرض النتائج

يخصص هذا الجزء من الدراسة في عرض مراحل تقدير نموذج البانل لعينة تتكون من 17 دولة نامية خلال الفترة 1996-2014. ذلك بإجراء مجموعة من الاختبارات الإحصائية على المتغيرات التفسيرية بغية تحديد مدى تأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية.

1. اختبار الارتباط بين المتغيرات التفسيرية (Correlations)

يسمح لنا فحص مصفوفة الارتباط بين المتغيرات التفسيرية بتحديد أزواج الارتباط الممكنة بين هذه المتغيرات. كما أن تقدير معاملات الارتباط متعدد وهي ذات صلة بالمتغير التابع. واعتمدنا في هذه الدراسة على البرنامج الإحصائي Eviews 9 التي تظهر نتائجه في الجدول التالي :

الجدول 3.4: مصفوفة ارتباط المتغيرات التفسيرية

	(1)FDI	GDPG (2)	(3)INFL	(4) DINV	CRED	M2	INFRA	OPEN	STAB	FREED
FDI	1.000000									
GDPG	0.217900	1.000000								
INFL	-0.154579	-0.133307	1.000000							
DINV	0.118582	0.207807	-0.248612	1.000000						
CRED	0.195853	0.061150	-0.316343	0.382304	1.000000					
M2	0.346647	0.023192	-0.346322	0.600938	0.744961	1.000000				
INFRA	-0.090246	-0.065205	0.100946	0.241988	0.337419	0.248537	1.000000			
OPEN	0.538016	0.023192	-0.247074	0.167579	0.368612	0.519856	-0.027498	1.000000		
STAB	0.182279	-0.008378	-0.288930	0.140351	0.371454	0.242915	0.145011	0.306804	1.000000	
FREED	0.167598	-0.116797	-0.242040	0.051272	0.455180	0.298140	0.167799	0.446111	0.425979	1.000000

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews9

نلاحظ من خلال الجدول، أن مصفوفة المتغيرات التفسيرية تمثل مدى الارتباط بين جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداتها. ومن خلال العمود (01)، يتبين أن عوامل التقدير التي كان لها أثر إيجابي تشمل المتغيرات التالية :

- نلاحظ أن هناك علاقة ارتباط إيجابية بين المتغير التابع للاستثمار الأجنبي المباشر ومعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي (GDPG)، مع الإشارة إلى أن معامل تقدير الارتباط يمثل 0.217900.
 - هناك ارتباط إيجابي بين إجمالي الاستثمار الذي يمثل (DINV) وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث وصلت قيمة معامل الارتباط إلى 0.118582.
 - يوجد أيضا ارتباط إيجابي بين متغير القروض المحلية للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (CRED) وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر وهو ما يؤكد النظرية الاقتصادية، إذ يقدر معامل الارتباط بـ 0.195853.
 - هناك علاقة ارتباط إيجابية بين متغير الكتلة النقدية كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (M2/GDP) وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، ويقدر معامل الارتباط بـ 0.346647.
 - يوجد ارتباط إيجابي بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ومتغير الانفتاح التجاري (OPEN) ويبلغ معامل الارتباط 0.538016.
 - يوجد ارتباط إيجابي بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ومتغير الاستقرار السياسي (STAB)، هذا ما يؤكد النظرية الاقتصادية، إذ يقدر معامل الارتباط بـ 0.182279.
 - هناك ارتباط إيجابي بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ومؤشر الحرية الاقتصادية (FREED) وهو ما ينفي النظرية الاقتصادية، ويقدر معامل الارتباط بـ 0.167598.
- وبالإضافة إلى ذلك، هناك متغيرات تفسيرية أخرى كان لها تأثير سلبي، حيث نلاحظ أن:
- المتغير التابع للاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بشكل سلبي مع كل من معدل التضخم (INFL) والبنية التحتية (INFRA) بمعامل الارتباط -0.154579، -0.090246.
- وبالتالي، فإن معظم المتغيرات التفسيرية تؤكد الدراسات النظرية التي تطرقنا إليها سابقا. كما يمكن الإشارة أن مصفوفة المتغيرات التفسيرية في العمود (2) توضح أنه يوجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغيرين معدل النمو الاقتصادي (GDPG) وحجم الكتلة النقدية (M2/GDP) مع تقدير معامل الارتباط بـ 0.023192. وفي العمود (4) يبين أنه يوجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغيرين البنية التحتية (INFRA) والانفتاح التجاري (OPEN) مع تقدير معامل الارتباط بـ 0.027498 ومنه نجد أنه هناك ارتباط بين متغيرات الدراسة فيما بينها.

2. اختبار التجانس HSIAO1986

نقوم في البداية بإجراء اختبار فيشر (F) للتأكد من فرضية بنية التجانس العام لهيكل البانل من حيث تطابق (الثوابت والمعاملات)، لذلك سنتطرق في المرحلة الأولى إلى اختبار فيشر (F1) على النموذج التجميعي والذي يأخذ الصيغة التالية :

$$H^1_0 = \beta_i = \beta, \alpha_i = \alpha \forall i \in [1, N]$$

حيث تنص فرضية العدم على تساوي معالم النموذج والثوابت، وتأخذ الدالة الإحصائية (F1) الصيغة التالية:

$$F1 = \frac{(SCRc - SCRnc) / [(N-1)(K+1)]}{SCRnc / [NT - N(K+1)]}$$

- مع افتراض أن البواقي ε_{it} تكون مستقلة التوزيع في البعدين i و t ، كما أنها تتبع التوزيع الطبيعي بتوقع معدوم وتباين محدد δ^2_i .

- بحيث أن، $SCRc$ تعبر عن مجموع مربعات بواقي النموذج المقيد التالي :

$$\gamma_{i;t} = \alpha + \beta x_{i;t} + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (1)$$

- أما $SCRnc$ فهي تمثل مجموع مربعات بواقي النموذج الغير المقيد كالآتي :

$$\gamma_{i;t} = \alpha_i + \beta' x_{i;t} + \varepsilon_{i;t} \dots \dots \dots (2)$$

- إن هذه الإحصائية تتبع توزيع Fisher مع درجة حرية $(N-1)(K+1)$ و $NT - N(K+1)$
- إذا تم قبول الفرضية العدمية H^1_0 للتجانس نحصل إذن على نموذج بانل متجانس كلياً، أما إذا تم رفض فرضية العدم ننتقل إلى الخطوة الثانية التي تتمثل في تحديد ما إذا كان عدم التجانس مصدره هو المعاملات β_i .

- ومن خلال نتائج تقدير النموذج (1) المقيد نحصل على $SCR_c = 1307.076$ وذلك لتحديد المقاييس المشتركة α و β الخاصة بهذه العلاقة، بحيث نقوم بتطبيق طريقة المربعات الصغرى العادية عن طريق تكديس كل المشاهدات (Pooled Data)

أما بالنسبة للنموذج (2) غير المقيد فإن $SCR_{nc} = 282.311$ ، وبتطبيق القانون نحصل على النتيجة التالية:

$$F_1 = \frac{(1307.076 - 282.311)/(17 - 1)(10 + 1)}{282.311/17(19) - 17(10 + 1)} = 2.70$$

- وبما أن وجدنا $F_1 = 2.70$ فإن $F_1 \geq F_{TAB}$ ، $F(176.136) \approx 1.29$ ←

👉 نلاحظ أن الإحصائية F_1 المحسوبة أكبر بمقارنتها مع F الجدولية عند نفس درجات الحرية، وعليه نرفض فرضية العدم H_0 عند مستوى معنوية α ،

👉 وللتأكد من صحة النتيجة اعتمدنا أيضا على القيمة الاحتمالية لاحصائية فيشر F_1 باستخدام Eviews9

وتوصلنا إلى : $Pvalue F_1 = 0.001$ ، ومنه $Pvalue 0.001 < 0.05$ ، نرفض فرضية العدم H_0 عند مستوى معنوية α .

👉 تؤكد كلا النتيجةين أن نموذج عينة الدراسة هو (نموذج غير متجانس) ، ومنتقل إلى الاختبار الموالي لإثبات وجود الآثار الفردية:

- بينما نقوم في المرحلة الثانية، باختبار فيشر بالتوجه إلى الفرع الأيسر من مخطط (HSIAO, 1986)، من خلال اختبار التجانس للمعامل β_i ، وفق الصيغة التالية :

$$F_2 = \frac{(scr_c - scr_{nc})/(N - 1)k}{scr_{nc}/NT - N(k + 1)}$$

مع scr_{nc} ، والذي يمثل مجموع مربعات بواقي النموذج (2)،

أما scr_c فهو يعبر عن مجموع مربعات البواقي للنموذج المقيد في ظل الفرضية H_0^2 . من خلال تقدير نموذج التأثيرات الفردية الثابتة :

بحيث نجد أن :

$$scr_c = 586.611 ; \quad scr_{nc} = 282.311$$

$$F_2 = \frac{(586.611 - 282.311) / (17-1) (10)}{282.311 / 17(19) - 17(10+1)} = 0.83$$

$$F_{TAB} \approx 1.27 , F_2 = 0.83 , F(160.136) \approx 1.27; F_2 = 0.83 \leq F_{TAB}$$

وبمقارنة الإحصائية F_2 المحسوبة مع F الجدولية عند نفس درجات الحرية، نجد أنها صغيرة وعليه نقبل فرضية العدم H_0^2 عند مستوى معنوية α ،

وبمقارنة النتيجة مع القيمة الاحتمالية لاحصائية فيشر F_2 نجد أن : $Pvalue F_2 = 1.14$ ، ومنه $Pvalue 1.14 > 0.05$ ، نقبل فرضية العدم H_0^2 عند مستوى معنوية α .

وتؤكد كلا النتيجتين أن النموذج يأخذ بنية هيكل البانل، ويعامل (كنموذج البانل ذو التأثيرات الفردية) ومنتقل إلى الاختبار الموالي بالاتجاه إلى الفرع الأيمن من المخطط **HSIAO** الذي يبحث فيما إذا كانت الثوابت α_i ثابتة عند كل الدول أو لها أثر فردي يختلف حسب كل دولة.

- أما بالنسبة للمرحلة الثالثة، جاءت لتأكيد المرحلة الأولى، أي نقوم باختبار التجانس على النموذجين معا (النموذج التجميعي والثابت)، إذا قبلنا فرضية العدم فالنموذج تجميعي وإذا رفضناها فالنموذج ذو التأثيرات الفردية الثابتة، ذلك وفق الصيغة التالية:

$$F_3 = \frac{(Scr_c - Scr_c') / (N-1)}{Scr_c' / N(T-1)-k}$$

$$F_3 = \frac{(1307.076 - 586.611) / (17 - 1)}{586.611 / 17(19 - 1) - 10} = 8.52$$

نجد أن: $F_{TAB} \approx 1.69$, $F_3 = 8.52$, $F(16, 296) \approx 1.69$, $F_3 = 8.52 \geq F_{TAB}$

❖ نلاحظ أن الإحصائية F_3 المحسوبة أكبر مقارنتها مع F الجدولية عند نفس درجات الحرية، وعليه نرفض فرضية العدم عند مستوى معنوية α ،

❖ وتشير القيمة الاحتمالية للإحصائية F_3 ، $Pvalue F_3 = 0.0001$ ، $Pvalue 0.0001 < 0.05$ ، ومنه نرفض فرضية العدم H_0 عند مستوى معنوية α . ونقول أن لدينا : (نموذج ذو تأثيرات الفردية الثابتة) ومنتقل إلى اختبار هوسمان للمفاضلة بين الآثار الثابتة والعشوائية. وبناء على ما سبق سنقوم بتقديم ملخص نتائج اختبارات التجانس للمخطط النظري (HSIAO, 1986) في الجدول الموالي:

الجدول 4.4 : نتائج اختبارات التجانس لمخطط (HSIAO, 1986)

النتيجة	الإحصائية الجدولية	الإحصائية المحسوبة	القيمة الاحتمالية
رفض H_0^1	$F_1 (176, 136) \approx 1.29$	2.70	$0.001 < 0.05$
قبول H_0^2	$F_2 (160, 136) \approx 1.27$	0.83	$1.14 > 0.05$
رفض H_0^3	$F_3 (16, 296) \approx 1.67$	8.52	$0.0001 < 0.05$

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews9

4. اختبار استقرارية متغيرات نموذج البائل

في الآونة الأخيرة، طورت الأدبيات الاقتصادية مجموعة من الاختبارات منها اختبارات الجيل الأول واختبارات الجيل الثاني، وأصبحت استقرارية السلاسل الزمنية لبيانات البائل تعد من أهم مراحل بناء نموذج الاقتصاد القياسي. ذلك أن وجود جذر الوحدة لمعطيات البائل يمكن أن يؤدي إلى نتائج متحيزة وإلى سوء صياغة النموذج. كما أن قوة الاختبار تزداد مع تزايد حجم العينة، حيث أن بيانات البائل تسمح بتحليل عينة صغيرة من حيث الزمن واتساع البيانات من حيث البعد الفردي.

وفي هذا الصدد، يقول KAO¹ و BALTAGI بأن استخدام الاقتصاد القياسي في معطيات البائل يجمع بين أحسن المجالين، وهي معالجة السلاسل غير المستقرة بمساعدة طرق السلاسل الزمنية وزيادة عدد المعطيات وقدرة الاختبارات بإضافة البعد الفردي. وعليه يمكن تلخيص أهم اختبارات جذر الوحدة Unit Root Test، المعتمدة في الدراسة في اختبارات: IPS، LLC، ADF- Fisher ويتم عرض نتائج تقدير الدراسة في الجدول التالي :

الجدول 5.4 : اختبارات جذر الوحدة لمستوى متغيرات نموذج البائل

القرار	السلسلة في المستوى الأول I(1)	السلسلة في مستواها Level I(0)	نوع الاختبار	المتغيرات
السلسلة مستقرة في مستواها	/	-4.24790 P[0.0000]***	LLC	FDI
	/	-3.73726 P[0.0001]***	IPS	
	/	72.0005 P[0.0002]***	ADF	
السلسلة مستقرة في مستواها	/	-5.16182 P[0.0000]***	LLC	GDPG
	/	-6.01725 P[0.0000]***	IPS	
	/	96.8587 P[0.0000]***	ADF	
السلسلة مستقرة في مستواها	/	-6.85120 P[0.0000]***	LLC	INFL
	/	-6.85120 P[0.0000]***	IPS	
	/	110.204 P[0.0000]***	ADF	

¹BALTAGI B . H et KAO C, « Non Stationary Panels, Cointegration In Panels and Dynamic Panels : A Survey, Advances in Econometrics, vol 15, Elsevier, 2000, pp.7-51.

الفصل الرابع: دراسة قياسية لتقييم أثر عوامل الجذب على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

السلسلة مستقرة في مستواها	/	-8.55311 P[0.0000]***	LLC	INFRA
	/	-3.85796 P[0.0001]***	IPS	
	/	79.0276 P[0.0000]***	ADF	
السلسلة مستقرة في المستوى الأول	-9.28586 P[0.0000]***	-2.97535 P[0.0015]***	LLC	CRED
	-7.48558 P[0.0000]***	0.08091 P[0.5322]	IPS	
	118.711 P[0.0000]***	33.1595 P[0.5086]	ADF	
السلسلة مستقرة في المستوى الأول	-6.28109 P[0.0000]***	-1.25461 P[0.1048]	LLC	M2
	-7.05643 P[0.0000]***	-0.24172 P[0.4045]	IPS	
	93.6791 P[0.0000]***	40.2212 P[0.2140]	ADF	
السلسلة مستقرة في المستوى الأول	-16.3139 P[0.0000]***	1.08392 P[0.8608]	LLC	DINV
	-9.50906 P[0.0000]***	-0.81657 P[0.2071]	IPS	
	127.477 P[0.0000]***	45.3715 P[0.0920]	ADF	
السلسلة مستقرة في المستوى الأول	-11.9605 P[0.0000]***	-1.83826 P[0.0330]**	LLC	OPEN
	-8.63780 P[0.0000]***	-0.15861 P[0.4370]	IPS	
	131.043 P[0.0000]***	36.011 P[0.3746]	ADF	
السلسلة مستقرة في المستوى الأول	-42.8959 P[0.0000]***	3.77513 P[0.9999]	LLC	STAB
	-41.2155 P[0.0000]***	-2.89840 P[0.0019]***	IPS	
	290.195 P[0.0000]***	79.8821 P[0.0000]***	ADF	
السلسلة مستقرة في المستوى الأول	-13.7605 P[0.0000]***	-3.45436 P[0.0003]***	LLC	FREED
	-11.9269 P[0.0000]***	-2.24258 P[0.0125]	IPS	
	167.810 P[0.0000]***	58.3824 P[0.0058]***	ADF	

تم اختيار فترات الإبطاء المناسبة بطريقة آلية وفقاً لمعيار (schwarz)، *** معنوي عند 1% ، معادلات الاختبار تضمنت على ثابت واتجاه.

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات 9Eviews

من خلال فحص متغيرات النموذج، باستخدام اختبارات جذر الوحدة لبيانات البانل تكشف نتائج الاختبارات عن وجود متغيرات مستقرة من الدرجة الأولى تشمل: الاستثمار المحلي (DINV). القروض المحلية (CRED)، الكتلة النقدية (M2)، الانفتاح التجاري (OPEN)، الاستقرار السياسي (STAB) والحرية الاقتصادية (FREED). وظهور نتيجة احتمالات متغيرات الدراسة معنوية عند مستوى 5% وذلك في جميع الاختبارات السابقة الذكر. وعليه يتم رفض فرضية العدم وقبول الفرضية البديلة القائلة بعدم وجود جذر الوحدة أي ($Prb \leq 5\%$). ومنه يمكن أن نستنتج أن السلاسل الزمنية لمتغيرات البانل متكاملة من الدرجة الأولى أي مستقرة في الفرق الأول (1) $I(1)$. مما يمكننا من دراسة علاقة التكامل المشترك بين متغيرات الدراسة.

3. اختبار التكامل المتزامن لبيانات البانل (Cointegration)

بعد التأكد من استقرارية متغيرات الدراسة والمتكاملة من نفس الدرجة يقودنا ذلك إلى اختبار التكامل المشترك أو المتزامن بهدف الكشف عن مدى وجود ارتباط بين المتغيرات التفسيرية في المدى الطويل للسلاسل الزمنية المتكاملة من نفس الدرجة، باستخدام اختبار PEDRONI, 1999 الذي يقوم يقوم على اختبارات جذر الوحدة للبيانات المقطرة لاختبار Granger & Engle. توضح نتائجه في الجدول التالي :

الجدول 6.4 : نتائج اختبار التكامل المتزامن (Pedroni test, 1999)

الاختبار	إحصائية الاختبار	القيمة الاحتمالية
(within-dimension) معلمة الانحدار الذاتي P المشتركة		
Panel v-stat	-5 093 449	1.0000
Panel rho-stat	4 483 514	1.0000
Panel pp-stat	-1 295 033	0.0000
Panel ADF stat	-5 583 586	0.0000
Group mean cointegration tests (between-dimension) معلمة الانحدار الذاتي P الفردية		
Group rho-stat	6 396 216	1.0000
Group pp-stat	-1 182 436	0.0000
Group ADF-stat	-4 120 437	0.0000

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات 9Eviews

تشير نتائج اختبار التكامل المتزامن لبدروني أن أغلبية إحصاءات الاختبار السبعة لفرضية العدم معنوية عند 1% أي ($P.Value < 1\%$). وعليه يمكن القبول بالفرضية البديلة التي تؤكد وجود تكامل متزامن بين متغيرات الدراسة المستقرة من نفس الدرجة. ويوضح ذلك من خلال إحصائية ADF، PP التي تبين رفض فرضية العدم وقبول الفرضية البديلة. وبالتالي، وجود تكامل متزامن داخل فريديات السلة (Com.AR)، كما تبين أيضا إحصائية المجموعة الثانية، ADF، PP بوجود تكامل متزامن بين فريديات السلة (Indiv.AR)، ومنه وجود تكامل متزامن لمتغيرات الدراسة في المدى الطويل.

4. تقدير النموذج الملائم للدراسة (نموذج التأثيرات الثابتة أو التأثيرات العشوائية)

لغرض تقدير نموذج البانل لعينة الدول النامية تم استخدام طريقة تحليل معطيات البانل (Panel Data). ولإجراء الدراسة تم بناء النموذج وتقديره بثلاث طرق: طريقة الدمج أو نموذج الانحدار التجميعي OLS، Pooled Regression Model، نموذج الآثار الثابتة Fixed Effects Model ونموذج الآثار العشوائية Random Effects Model، وبالاعتماد على برنامج Eviews 9 تم الحصول على نتائج التقدير المبينة في الجدول الآتي :

الجدول 7.4 : نتائج تقدير نموذج البانل لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

المتغير التابع : يمثل صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر (GDP%)						
الفترة : 1996-2014 N=19 T=19 مجموع مشاهدات البانل : 19 * 17 = 323 مشاهدة						المتغيرات التفسيرية
نموذج التأثيرات العشوائية		نموذج التأثيرات الثابتة		نموذج الانحدار التجميعي		Constant
Coefficients	P.Value	Coefficients	P.Value	Coefficients	P.Value	
0.782485	0.6580 (0.443048)	-0.120696	0.9555 (-0.055873)	0.909447	0.4314 (0.787838)	
0.101894	***0.0009 (3.351102)	0.094473	***0.0026 (3.041889)	0.125983	***0.001 (3.875824)	GDPG
0.003142	0.7671 (0.296445)	0.003870	0.7227 (0.355204)	0.005809	0.5905 (0.538652)	INFL
4.472190	0.0576 (1.905619)	4.69319	0.0705 (1.815333)	-2.146486	0.2784 (-1.085861)	DINV
0.010972	0.2201 (1.228767)	0.024922	**0.0417 (2.044951)	-0.004432	0.3604 (-0.916004)	CRED
-0.011019	0.2608 (-1.126624)	-0.026317	**0.0476 (-1.989042)	0.011783	**0.0477 (1.987446)	M2
-0.006361	0.6881 (-0.401760)	-0.000316	0.9867 (0.016700-)	-0.014241	0.1579 (-1.415700)	INFRA
3.851278	*** 0.0000 (6.642963)	5.197746	***0.0000 (6.449876)	2.459211	***0.0000 (7.940458)	OPEN
0.006335	0.3554 (0.925511)	0.006886	0.3390 (0.957767)	0.008518	0.1963 (1.294937)	STAB
0.048816-	0.1054 (1.623741-)	-0.048609	0.1798 (1.344551-)	-0.018756	0.3441 (-0.947454)	FREED
0.219907		0.534424		0.348294		R ²
0.197476		0.495234		0.329555		Adjusted R
9.803802 *** (0.000000)		13.63677 *** (0.000000)		18.58647 *** (0.000000)		F Statistic. Prob
0.935106		0.996263		0.744962		DW
1.788741		1.775216		2.045915		SE
323		323		323		N OF OBS

* معنوي عند 10%، ** معنوي عند 5%، *** معنوي عند 1% وإحصائية (t) بين الأقواس. المصدر من إعداد الباحثة

على ضوء نتائج التقدير الموضحة في الجدول، نجد أن إحصائية فيشر (F) معنوية وهي تمثل (0.0000)، وبالتالي صلاحية النموذج ذات أثر معنوي يمكن بناء عليه الدراسة.

5. اختبار هوسمان (Hausman test)

إن استخدام اختبار *Hausman* يمكننا من تحديد النموذج الملائم للدراسة، سواء كانت نماذج التأثيرات الثابتة أم نماذج التأثيرات العشوائية. وينصب هذا الاختبار على ما إذا كان هناك ارتباط بين المتغيرات التفسيرية والآثار الغير الملحوظة. والجدول التالي يبين نتائج الاختبار كالتالي :

الجدول 8.4 : نتائج اختبار *Hausman*

Correlated Random Effects-Hausman Test			
Test cross-section random effects			
Test Summary	Chi-Sq.Statistic	Chi-Sq.df.	Prob
Cross-section random	13.787271	9	0.1301

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على نتائج تقدير 9 Eviews

وبالاعتماد على نتائج الجدول فقد أظهر اختبار (Hausman) بأن القيمة الإحصائية بلغت 13.78 عند درجة حرية $9 = X^2$ (عدد المتغيرات المستقلة). وبلغت القيمة الاحتمالية (0.1301) وهي غير معنوية عند مستوى 5%. أي $P\text{ value } (0.1301) > 5\%$. وعليه نقبل فرضية العدم التي تنص على أن نموذج الآثار العشوائية هو النموذج الأكثر ملائمة لبيانات الدراسة.

1.5. تقدير النموذج المقيد للدراسة أو النموذج الأكثر ملائمة (نموذج التأثيرات العشوائية)

بعد التأكد من نتائج اختبار Hausman، سنتطرق إلى تقدير معلمات النموذج باستخدام نموذج التأثيرات العشوائية بالاعتماد على طريقة المربعات الصغرى المعممة (GLS) والجدول الموالي يوضح النتائج كالتالي :

الجدول 9.4: نتائج تقدير معلمات النموذج المقيد (نموذج التأثيرات العشوائية).

المتغير التابع: صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI(GDP%)	
الفترة: 1996-2014 T=19N=17 مجموع مشاهدات البانل: 323 مشاهدة	
نموذج التأثيرات العشوائية	المتغيرات التفسيرية
0.782485 P[0.6580]	Constante
0.101894 P[0.0009]***	GDPG
0.003142 P[0.7671]	INFL
4.472190 P[0.0576]*	DINV
0.010972 P[0.2201]	CRED
-0.011019 P[0.2608]	M2
-0.006361 P[0.6881]	INFRA
3.851278 P[0.0000]***	OPEN
0.006335 P[0.3554]	STAB
-0.048816 P[0.1054]	FREED
323	Number of observations
0.219907	R- squared
0.197476	Adjusted R- squared
*** (0.000000)	Prob (F- statistic)

* معنوي عند 10%، ** معنوي عند 5%، *** معنوي عند 1% المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews9

وبتسليط الضوء على نتائج تقدير نموذج التأثيرات العشوائية، نجد أن معظم المتغيرات التفسيرية لها تأثير إيجابي وقوي في تفسير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى بعض دول العينة منها: (مصر، المغرب، تركيا، نيجيريا، الصين، الهند، البرازيل وروسيا). ذلك راجع إلى تحسن أدائها على مستوى الاقتصاد الكلي خلال فترة الدراسة حيث شهدت معظم دول العينة في السنوات الأخيرة ارتفاعاً في معدلات نموها الاقتصادي (GDPG)، وزيادة انفتاحها

التجاري (OPEN)، بالإضافة إلى ذلك تحسين جودة بنيتها التحتية بتوجيه استثماراتها أكثر في هذا القطاع (INFRA). بينما تحظى الدول النامية الأخرى بتدفق سلبي لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، بالرغم من الإصلاحات التي باشرتها وتشمل دول العينة : (الجزائر، تونس، الأردن، إيران، عمان، كوريا الجنوبية، اندونيسيا، ماليزيا وجنوب إفريقيا). ويمكن أن نفسر ذلك بضعف العوامل المؤسسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول والتي تتمثل في : غياب الاستقرار السياسي (STAB)، انتشار الاضطرابات السياسية في تونس وإيران وضعف مؤشرات الحرية الاقتصادية (FREED) في الجزائر كمؤشر حرية الاستثمار.

وانطلاقاً من نتائج الجدول يمكن أن نفسر العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات التفسيرية مع مقارنة النتائج الإحصائية بالنظرية الاقتصادية والتأكد إن كانت توافقها أو تتناقض معها.

وجود أثر موجب ومعنوي لمعدل النمو الاقتصادي (GDPG) على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر:
هناك علاقة طردية بين متغير النمو الاقتصادي المعبر عنه بمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر، ارتفاع نسبة 1% من الناتج المحلي الإجمالي يؤدي إلى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول العينة بنسبة 0.101894% هذا ما أثبتته الدراسة من خلال ايجابية ومعنوية المتغير عند مستوى 5% بما يتوافق مع النظرية الاقتصادية.

وجود أثر موجب وغير معنوي للقروض البنكية للقطاع الخاص (CRED) على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر : يشير أنه هناك علاقة طردية بين القروض المحلية الموجهة للقطاع الخاص وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أن تحسن أداء القطاع المالي بنسبة 1% يؤدي إلى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول العينة بنسبة 0.010972%. ومع ذلك تظهر نتيجة المتغير غير معنوية عند مستوى 5%، مما يدل على محدودية الوساطة المالية وضعف التمويل المحلي اللازم لتنمية مشاريع الاستثمار الخاص في الدول النامية. هذه النتيجة جاءت تتناقض مع الدراسات النظرية.

وجود أثر موجب ومعنوي للانفتاح التجاري (OPEN) على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر: يظهر متغير الانفتاح التجاري بإشارة موجبة ومعنوية إحصائياً عند المستوى 5%، مما يدل أن معظم الدول النامية اعتمدت

على سياسة التحرير التجاري في الفترة 1996-2014، مما أدى إلى زيادة تنافسية وجاذبية هذه الدول للاستثمار الأجنبي المباشر. ارتفاع 1% من متغير الانفتاح التجاري يصاحبه زيادة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول العينة بنسبة 3.851278%. وبالتالي فإن الانفتاح الاقتصادي يزيد من إنتاجية مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة للتصدير، في حين أن رفع القيود التجارية يزيد من تكلفة التبادل التجاري وهذا يتوافق مع الدراسات النظرية (al & NOORBAKHS,2001، MORISSET & CHAKRABARTI, 2000, 2001

وجود أثر سالب وغير معنوي لمتغير الكتلة النقدية (M2) على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر:
نلاحظ عدم معنوية مؤشر القطاع المالي الذي اعتمدنا في تكوينه على نسبة السيولة المحلية (M2) كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي وظهوره بإشارة سالبة. ومع ذلك فإن أثر الكتلة النقدية غير مرن، ارتفاع السيولة المحلية المتداوله في الاقتصاد بنسبة 1%، يصاحبها انخفاض في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى دول العينة بنسبة 0.011019-%. غير أن هذه العلاقة السلبية يمكن أن تشير إلى أن عرض الكتلة النقدية في الدول النامية خلال فترة الدراسة يعبر عن زيادة تضخمية وليست حقيقية ومنه لا يقابله ناتج محلي حقيقي.

وجود أثر موجب وغير معنوي لمتغير معدل التضخم (INFL) على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر:
يظهر معدل التضخم بتأثير موجب، إذ تبلغ مرونته 0.003142% ولكن غير معنوي في تفسير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، ويفسر ذلك بالتحكم على العموم في السياسة النقدية على مستوى الدول الناشئة بتبني سياسة استهداف التضخم التي طبقتها: البرازيل وتركيا، كوريا الجنوبية، ماليزيا واندونيسيا، واستطاعت هذه الدول التخفيف من حدة ارتفاع معدلات التضخم خلال فترة الدراسة.

وجود أثر موجب ومعنوي لمتغير الاستثمار المحلي (DINV) على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر:
يمثل الاستثمار المحلي المعبر عنه بإجمالي الاستثمار كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي محددًا هامًا في جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في دول العينة، ويظهر ذلك من خلال العلاقة الطردية ما بين المتغيرين، ويفسر ارتفاع نسبة 1% من إجمالي الاستثمار في دول العينة بالجهود المبذولة من طرف الدولة في خلق المشاريع وتطوير الاستثمار، مما يتسبب ذلك في زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الدول بنسبة 4.472190% الذي يفسر بزيادة مشاريع

الاستثمار المنتجة في إطار الشراكة الأجنبية في مجموعة دول العينة. وهذا ما يتوافق مع الدراسات النظرية
LYS,2003 و BARRO,1991.

وجود أثر موجب وغير معنوي لمتغير الاستقرار السياسي (STAB) على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر: يشير ذلك إلى وجود علاقة طردية بين المتغيرين، حيث أن ارتفاع نسبة 1% من متغير الاستقرار السياسي يتسبب في زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 0.006335% في دول العينة. بينما كان لهذا المتغير تأثير ضعيف في تفسير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ذلك بضعف مؤشرات الحكم الرشيد في معظم الدول النامية حسب ما أشارت إليه الدراسات التجريبية.

وجود أثر سالب وغير معنوي لمتغير الحرية الاقتصادية (FREED) على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر: يظهر مؤشر الحرية الاقتصادية بإشارة سالبة وغير معنوي في تفسير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، ويفسر ذلك بأن بيئة الأعمال في الدول النامية هي بيئة غير مواتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وأنه هناك مجموعة من المعوقات التي تقيد حرية الاستثمار منها: المعوقات القانونية والإدارية التي تظهر على مستوى مؤسسات دول العينة.

وجود أثر سالب وغير معنوي لمتغير البنية التحتية (INFRA) على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر: يتضح أنه هناك علاقة عكسية بين متغير البنية التحتية وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. ارتفاع هذا المتغير بنسبة 1%، يصاحبها انخفاض في تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى دول العينة بنسبة 0.006361-%. هذا ما يعكس تدني نوعية البنية التحتية وضعف نظام تكنولوجيا الاتصال والمعلومات في معظم الدول النامية. وجاءت هذه الدراسة مناقضة للنظرية الاقتصادية.

6. دراسة العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداتها (Granger Causality)

تسمح لنا دراسة العلاقة السببية ما بين المتغيرات الاقتصادية بشرح وتفسير الظواهر الاقتصادية بشكل أحسن، وأكثر من ذلك معرفة اتجاه العلاقة السببية ما بين متغيرات الدراسة. ومنه فإن اختبار Granger, 1969 يسمح بمعرفة أي المتغيرين يؤثر في الآخر، التي قام بشرحها على النحو التالي، المتغير x يتسبب في إحداث تغير في المتغير y ,

إذا كانت قدرة التنبؤ بتطور المتغير y ستتحسن عندما تكون المعطيات الخاصة بالمتغير y, x أحسن من التنبؤ بمعطيات y فقط. ونلاحظ ذلك من خلال النتائج الموضحة في الجدول (10.4) كما يلي .

الجدول 10.4 : نتائج تقدير العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداتها في المدى الطويل

Null Hypothesis	OBS	F-statistic	Prob
GDPG does not Granger Cause FDI FDI does not Granger Cause GDPG	289	0.90025 1.48595	0.4076 0.2280
DINV does not Granger Cause FDI FDI does not Granger Cause DINV	289	3.49754 0.08221	0.0316 0.9211
INFL does not Granger Cause FDI FDI does not Granger Cause INFL	289	1.90966 0.13693	0.1500 0.8721
CRED does not Granger Cause FDI FDI does not Granger Cause CRED	289	1.48553 0.79882	0.2281 0.4509
M2 does not Granger Cause FDI FDI does not Granger Cause M2	289	2.96514 0.38984	0.0532 0.6775
INFRA does not Granger Cause FDI FDI does not Granger Cause INFRA	289	6.68895 0.74391	0.0015 0.4762
OPEN does not Granger Cause FDI FDI does not Granger Cause OPEN	289	6.50272 1.15857	0.0017 0.3154
STAB does not Granger Cause FDI FDI does not Granger Cause STAB	289	2.90270 1.04135	0.0565 0.3543
FREED does not Granger Cause FDI FDI does not Granger Cause FREED	289	0.35244 3.15691	0.7033 0.0441

المصدر : من إعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات Eviews9

1.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنتائج المحلي الإجمالي

تبين لنا النتائج المحصل عليها عدم وجود علاقة معنوية بين الناتج المحلي الإجمالي GDPG والاستثمار الأجنبي المباشر FDI في الدول النامية على المدى الطويل، أي القيمة الاحتمالية غير معنوية عند مستوى 5% (0.4076) وتشير النتيجة أن GDPG لا يسبب في تغير تدفقات FDI في الدول النامية. ذلك يفسر بأن الناتج المحلي الإجمالي في بعض

دول العينة يأتي بحجم كبير من قطاع المحروقات والموارد الطبيعية في حين تبقى مساهمة القطاعات الأخرى جد محدودة وتخص هذه الفئة الجزائر، إيران ونيجيريا.

2.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي

تبين الدراسة أن هناك علاقة سببية جوهريّة من الاستثمار المحلي باتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، أي وجود علاقة معنوية عند مستوى 5% (0.0316). هذه النتيجة منطقية، حيث أن معظم الدول النامية خلال السنوات التسعينات قامت بتكثيف جهودها في الإنفاق العمومي مما تشهد زيادة معتبرة في الاستثمارات العمومية التي كانت في أغلبيتها توجه نحو تحسين البنية التحتية كحالة الجزائر مثلاً. ومنه الزيادة في الاستثمارات المحلية سواء الخاصة أو العامة من شأنه أن يسهل عملية الشراكة الأجنبية ويجفز على استقطاب العديد من الاستثمارات الأجنبية.

3.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومعدل التضخم

تبين النتائج عدم وجود علاقة معنوية بين معدلات التضخم وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في معظم دول العينة (0.1500)، رغم العلاقة الإيجابية فيما بينها. ويمكن رد ذلك إلى السياسات الحكومية التي تتبناها الدول النامية بصفة خاصة (كضعف الاستثمارات، سياسة دعم الأسعار ومحدودية العرض) وتشمل دول العينة كل من نيجيريا، الجزائر وتونس.

4.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والقروض المحلية للقطاع الخاص

إن متغير القروض المحلية الموجهة للقطاع الخاص لا يسبب في تغير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية، وتشير النتائج إلى عدم معنوية العلاقة عند مستوى 5% (0.2281)، مما يدل على ضعف الوساطة المالية وغياب التمويل اللازم الذي يسمح بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول العينة. ويمكن أن نفسر ذلك بأن معظم الدول النامية لها ارتباط قوي بين السياسة المالية والسياسة النقدية، لاعتماد تمويل الميزانية على القروض المصرفية المرتبطة بالكتلة النقدية بشكل مباشر أو بأسعار فائدة منخفضة، مما يؤدي إلى ضعف الموارد المالية المتاحة للاقتصاد من جهة، واستخدام الحكومة لهذه الموارد مع ضالة العائد على الاستثمار الحكومي. ويؤدي ذلك إلى حرمان القطاع الخاص من القروض اللازمة للاستثمار.

5.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والكتلة النقدية

تشير النتائج إلى وجود سببية من الكتلة النقدية M2 باتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر FDI، لكن غير معنوية في تفسير تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. تبين هذه النتيجة أنه كلما انخفضت حجم السيولة المحلية في الاقتصاد، ينخفض الطلب الكلي مما يؤدي إلى تقلص النشاط الاقتصادي بتراجع حجم الاستثمار المحلي والأجنبي. لذلك يمكن أن نفسر محدودية السيولة المحلية على مستوى دول العينة بانخفاض الأهمية النسبية لشبه النقود في تكوين السيولة المحلية كحالة الجزائر، التي تتميز بضيق السيولة المحلية الذي يمكن أن يرد ذلك إلى ضعف الودائع تحت الطلب بالعملة الأجنبية خاصة في ظل اقتصاد طلب. أيضا يمكن أن يرد إلى انخفاض ادخار المؤسسات الناتج عن انخفاض الاستثمارات خارج قطاع المحروقات، مما ينعكس ذلك على ضعف تطور أداء القطاع المالي.

6.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والبنية التحتية

يوجد علاقة معنوية بين البنية التحتية والاستثمار الأجنبي المباشر ذلك عند مستوى 5% (0.0015). مما يدل على أن المتغير INFRA يؤثر على تدفقات FDI الواردة إلى الدول النامية. فكلما قامت الدولة بتوجيه استثماراتها أكثر في تطوير البنية التحتية، من تحسين جودة الطرقات، المنشآت القاعدية وشبكة تكنولوجيا الاتصال والمعلومات، كلما ازدادت جاذبيتها للاستثمارات الأجنبية .

7.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والانفتاح الاقتصادي

وجود سببية من الانفتاح الاقتصادي باتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، وتشير النتائج إلى معنوية العلاقة بين المتغيرين عند مستوى 5% (0.0017). ولكن في المدى الطويل هذا ما يؤكد على ضرورة الانفتاح أكثر فأكثر على العالم من أجل زيادة استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول العينة وتخص هذه الفئة : الجزائر، نظرا لضعف انفتاحها على القطاع الخاص مقارنة بالدول الأخرى. حيث شكلت الحصيلة في المغرب 70% من إيرادات الخصخصة في الدول العربية عام 2001، و 30% بمصر و 6% في تونس والأردن التي تعتبر هذه الأخيرة من بين الدول العربية الرائدة في مجال الخصخصة.

8.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستقرار السياسي وغياب العنف

وجود علاقة سببية من الاستقرار السياسي وغياب العنف باتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، أي وجود علاقة معنوية بين المتغيرين عند مستوى 5% (0.0565). وتبين هذه النتيجة أنه كلما كانت الحكومة تتمتع بالاستقرار والأمان وبعيدة عن الانقلابات العسكرية والارهاب، كلما ازدادت ثقة المستثمرين في توطين مشاريعهم في دول العينة، مما يدل أنه هناك تحسن نوعا ما في الاستقرار الأمني على مستوى الدول النامية .

9.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والحرية الاقتصادية

وجود علاقة سببية من الاستثمار الأجنبي المباشر باتجاه الحرية الاقتصادية، وتبين النتائج أن متغير FREED لايسبب في تغير تدفقات FDI، بينما نجد أن متغير FDI هو الذي يؤثر على حرية النشاط الاقتصادي على مستوى الدول المضيفة النامية.

الخاتمة

على ضوء استعراض نتائج الدراسة القياسية التي تسعى إلى تحديد العلاقة ما بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى عينة الدول النامية ومحدداتها في الفترة 1996-2014، توصلت النتائج إلى أنه هناك تباين في أداء جاذبية الدول النامية للاستثمار الأجنبي المباشر ذلك من خلال توضيح النقاط التالية :

- ضعف فعالية النظام المالي في الدول النامية وبالخصوص دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط، ذلك راجع للقيود المفروضة على التمويل المحلي وضعف السيولة المحلية على مستوى الكتلة النقدية M2.
 - الدول الأفريقية هي أقل انفتاحا من حيث التجارة الخارجية فيما يخص الصادرات نظرا لضعف التنوع الاقتصادي فيها، باستثناء تركيا بالمقارنة مع الدول الآسيوية التي تعتمد على التصنيع والابتكار.
 - غياب الاستقرار السياسي وضعف الحكم الرشيد في معظم الدول الأفريقية من دول العينة. وفيما يتعلق بتقدير محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر لعينة الدول النامية، التي تشمل 17 دولة. حاولنا في الدراسة استخدام منهج تحليل بيانات البائل للحصول على نتائج أكثر دقة وكفاءة.
- وفي هذا الصدد، استخلصت نتائج الدراسة أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول العينة يتأثر إيجابا بحجم النشاط الاقتصادي، المعبر عنه بمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي وكذلك درجة الانفتاح الاقتصادي للدول المضيفة. ويتأثر سلبا بانعدام الاستقرار السياسي والحرية الاقتصادية.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

لقد أدت عولمة الاقتصاديات إلى تغيير النماذج الكلاسيكية للإنتاج التي تستوجب الشركات وأقاليم البلدان المضيفة. وفي العقود الأخيرة، ظهرت حركة انتقالية واسعة من الشركات المتعددة الجنسيات باتجاه الدول النامية لما تقدمه من أجور منخفضة ووفرة الموارد الطبيعية. تعتبر هذه الحركات العابرة القارات من رؤوس الأموال، والمعدات والتكنولوجيا نتيجة إعادة تنظيم الإنتاج المكاني من السلع والخدمات. طرح هذا التحول في مسار الإنتاج آثارا سلبية على سوق العمل (البطالة ونقص الإيرادات الضريبية) في البلدان حيث تقوم بعض الشركات بإعادة توطين أنشطتها في الخارج.

وفي المقابل، يشير FELDSTEIN, 2000 أن زيادة اتجاه وتيرة العولمة قد تحقق المزيد من الإيجابيات للاقتصاد الدولي؛ وأكد بأن "حرية حركة رأس المال توفر التمويل وتنقل المعارف الإدارية". في هذا الاتجاه، نجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل أحد المظاهر الرئيسية للعولمة ومحفزا للتنمية الاقتصادية، ذلك بمساهمته في خلق الثروة وتنمية اقتصاديات البلدان المضيفة، من حيث تحسين عوامل الإنتاج (نقل التكنولوجيا، تكوين اليد العاملة المحلية وزيادة الإنتاجية).

وفي إطار التبادل الدولي وتنافسية الأقاليم، تصنف الدول النامية من الدول الأكثر أهمية في استقبال الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ذلك بالنظر إلى نقص الموارد المحلية اللازمة لتحقيق مستوى التنمية. ومع زيادة انفتاح الاقتصاد الدولي، أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات توجه استثماراتها أكثر فأكثر نحو الدول النامية، وبالتالي زيادة العمالة وتوفير التكنولوجيا في هاته الدول المضيفة LOUNGANI & RAZIN, 2001.

وبناء على ذلك، حاولنا في هذه الدراسة إبراز مختلف العوامل المحددة لجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية بالتركيز على أهمية العوامل الاقتصادية، منها: النمو الاقتصادي، القطاع المالي والانفتاح التجاري والعوامل المؤسسية. كما انصرف اهتمامنا إلى تحليل مستوى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى دول العينة مقارنة مع مستوى الأداء المحقق.

ولمعالجة إشكالية البحث، ركزنا في الإطار التحليلي على نماذج الاقتصاد الكلي باستخدام بيانات البائل وفق مجموعة من المتغيرات لتقييم أداء جاذبية الدول النامية. ومن أجل الإلمام بمختلف جوانب الموضوع تطرقنا إلى

الإطار النظري الخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر في الفصل الأول، ذلك بتحديد أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر ومختلف المقاربات النظرية المفسرة مروراً بالنظريات التقليدية للتجارة الدولية إلى النظريات الحديثة للتنظيم الصناعي والنظرية المؤسسية التي تشير إلى دور العوامل المؤسسية والاقتصادية. كما تم التعرف على أهم التطورات والاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر الذي اتضح من خلالها أن زيادة توجه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية يحفز النمو الاقتصادي ويزيد من تنافسية الأقاليم. وأخيراً تطرقنا إلى أهم إستراتيجيات ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.

وفي الفصل الثاني، حاولنا تحليل الأساس النظري للجاذبية الإقليمية والتنافسية بعرض مختلف النظريات القائمة: "الجغرافيا الاقتصادية الجديدة" (NEG) و"الاقتصاد الصناعي". وبيّنا من خلاله أن مفهوم الجاذبية يشمل ثلاثة أبعاد رئيسية: الإقليم، المؤسسة واليد العاملة. أيضاً تطرقنا إلى خصائص ومحددات مناخ الاستثمار في الدول النامية. واستخلصنا إلى أنه هناك مجموعة من المحددات التي تؤثر على قرار الاستثمار في الخارج:

- المحددات الاقتصادية: الاستقرار الاقتصادي والمالي، الانفتاح الاقتصادي كمحددات رئيسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية.

- المحددات المؤسسية من أهمها: مؤشر الاستقرار السياسي وتعقد البيئة القانونية والإدارية.

وأخيراً تطرقنا إلى أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على أهم المتغيرات الاقتصادية في الدول النامية منها: معدل التكوين الرأسمالي، ميزان المدفوعات والنمو الاقتصادي.

أما الفصل الثالث، تناولنا فيه الإطار المؤسسي بدراسة تجارب بعض الدول النامية، بتحليل مفهوم المؤسسة والحكومة في النظرية الاقتصادية للاقتصاد المؤسسي الجديد (NEI) وعلاقتها بالجاذبية. أيضاً قمنا بتحليل:

- عوامل الجذب ومستوى التدفقات الواردة إلى عينة من الدول النامية منها: دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط (الجزائر، المغرب، تونس، تركيا، مصر، الأردن) والدول الآسيوية (كوريا الجنوبية، اندونيسيا وماليزيا)،

- أداء الاقتصاد الكلي ومدى تطور المؤشرات المؤسسية: ممارسة أداء الأعمال 'Doing Business'، الاستقرار السياسي والحكم الرشيد والاستقرار الاجتماعي IDH؛ وتبين أنّ القدرات البشرية والمؤسسية تشكل عائقا كبيرا أمام تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية وبالأخص الدول الإفريقية.

وأخيرا في الفصل الرابع، قمنا بعرض نموذج قياسي تمكنا من خلاله تحديد ديناميكية العلاقة بين حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية ومحدداتها في المدى الطويل بغرض التعرف على عوامل الجذب المشتركة في اقتصاديات الدول النامية. ولتقدير نموذج الدراسة، ركزنا أولا على الإطار القياسي المتبع في التحليل باستخدام منهج البانل، ذلك بتصنيف دول العينة (17 دولة) إلى ثلاثة مجموعات وفق تصنيف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وتقرير مؤشر التنافسية العالمي 2015، بإسقاط الضوء على الفترة 1996-2014، وتوصلت نتائج الدراسة التطبيقية إلى ما يلي:

يتأثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية:

✓ إيجابا بحجم النشاط الاقتصادي المعبر عنه بمعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي ودرجة الانفتاح الاقتصادي؛ ما تؤكدته النظرية الاقتصادية والعديد من الدراسات التجريبية

.NOORBAKSH & al,2001، MORISSET & CHAKRABARTI 2000, 2001

✓ سلبا بانعدام الاستقرار السياسي في معظم دول العينة وبدرجة الحرية الاقتصادية في ممارسة

الأعمال؛ ما يتوافق مع الدراسات النظرية 1997 .WANG & SWAIN

❖ نتائج اختبار الفرضيات

من خلال الدراسات النظرية والتطبيقية التي حاولنا فيها تحليل العلاقة بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية ومحدداتها كعوامل جاذبة بطرح الإشكالية التي تتمحور حول طبيعة هذه العوامل واختبار الفرضيتين الأساسيتين استخلصنا ما يلي :

➤ تنص الفرضية الأولى على دور بيئة الاقتصاد الكلي في جذب رأس المال الأجنبي مع الأخذ في الاعتبار درجة الانفتاح الاقتصادي للبلد المضيف وأثبتت نتائج الدراسة صحة هذه الفرضية. إذ تشير النتائج المحصل عليها أنه هناك علاقة طردية بين الانفتاح الاقتصادي في الدول المضيفة النامية وتدفع الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يدل ذلك على زيادة تبني الدول النامية لسياسة تحرير التجارة الخارجية خلال الفترة الدراسة. أيضا يعتبر النمو الاقتصادي للبلد المضيف محددًا رئيسيًا في استقطاب رأس المال الأجنبي؛ وتشير النتائج إلى تطور معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي بشكل إيجابي في الدول النامية خلال الفترة.

ومنه نجد أن هذه النتائج بينت الشق الإيجابي لهذه الفرضية، بينما هناك متغيرات أخرى كان لها تأثير سلبي، كإخفاض مستوى الكتلة النقدية. مما يفسر ذلك بضعف أداء القطاع المالي للدول النامية في توفير التمويل اللازم للنشاط الاقتصادي. وبالتالي، يمكننا القول أن عوامل الاقتصاد الكلي تساهم على العموم في جذب رأس المال الأجنبي.

➤ أما الفرضية الثانية والتي تشير أن العوامل المؤسسية تشكل عائقًا أمام تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، قد أثبتت صحة هذه الفرضيات من خلال عرض الدراسات التحريية وتحليل معطيات بيئة أداء الأعمال في دول العينة، بحيث اتضح أنه هناك تفاوت في أداء الدول في ممارسة الأعمال ذلك بتصنيف الدول الإفريقية الأضعف في الأداء مقارنة مع دول العينة وغياب الحكم الرشيد فيها.

كما بينت النتائج التطبيقية أن هناك علاقة سلبية بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد ومؤشر الحرية الاقتصادية، مما قد يظهر بأن بيئة الأعمال في الدول النامية هي بيئة غير مواتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. ويتطلب ذلك زيادة تحرير القيود على التجارة والاستثمار، وتفعيل الإطار القانوني المنظم للقطاع الخاص الأجنبي. أيضا تشير النتائج إلى وجود أثر سلبي لمتغير البنية التحتية على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، ويفسر ذلك بتدني جودة النظام اللوجستي لشبكة الاتصالات والمعلومات في معظم الدول النامية.

❖ استنتاجات الدراسة

بالاستناد على معطيات البحث وتحليل إشكالية جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مرورا بالأدبيات الاقتصادية إلى الدراسات التجريبية والقياسية، قد يمكن الملاحظة على نتائج بحثنا عدم توافر البيانات الكافية لتناول مختلف العوامل الاقتصادية الأخرى والمؤسسية المؤثرة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية وأيضا حجم ونوع العينة المختارة والسلسلة الزمنية المتبعة.

❖ أهم الاقتراحات

وعلى ضوء نتائج الدراسة يمكن استخلاص بعض المقترحات :

- ضرورة التأكيد على أهمية التكتل الإقليمي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاديات النامية وخاصة على مستوى الدول الإفريقية لتحسين تنافسيتها مقارنة مع الدول الآسيوية.
- يجب أن تكون السياسة الاقتصادية الكلية متسقة مع هدف تشجيع الاستثمار، مثلا السياسة النقدية في الدول النامية لا ينبغي أن تحفز على رفع تكلفة الاقتراض التي تثبط من الاستثمار،
- تحتاج البلدان النامية الإفريقية إلى تطوير البنية التحتية المالية، مثل تحسين نظم معلومات الائتمان وتعزيز المنافسة بين البنوك لإمدادها بحوافز أفضل لزيادة الإقراض. كما يتطلب إيجاد بدائل للتمويل المصرفي كالتحويل الإسلامي في بناء نموذج اقتصادي لمواجهة تحديات المنافسة،
- الاقتصاديات النامية الإفريقية بحاجة إلى ضمان تدابير تشجيع الاستثمار الأجنبي بإعادة النظر في الإطار القانوني المنظم للقطاع الخاص الأجنبي وتعزيز الشراكة قطاع عام-خاص وجعله أكثر اتساقا مع سياسة الجاذبية،
- يتطلب من الاقتصاديات النامية الإفريقية زيادة تحرير تجارتها والاستثمار باعتمادها أكثر على إستراتيجية المفاوضات التجارية والمتعددة الأطراف.

❖ أفاق الدراسة

يتطلب موضوع الدراسة إجراء المزيد من الأبحاث التطبيقية في مجال جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر. لذلك يمكن معالجة موضوع البحث من زاوية أخرى، بدراسة أو تحديد نوع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية:

- إذا كانت استثمارات أفقية

- أو استثمارات عمودية،

ذلك بالنظر إلى أهمية عملية التكامل الاقتصادي في تنمية اقتصاديات البلدان المضيفة النامية.

وبناء على ذلك، تقودنا الدراسة إلى الوقوف على النقاط التالية :

- كيف يمكن لنا توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو القطاعات المنتجة لتنويع الاقتصاد وتحسين

جاذبية الدول الإفريقية مقارنة بالدول النامية الأخرى؟.

- وما هي سياسات الجاذبية التي يجب اتخاذها لتحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر وتنمية القطاع

الخاص في مسار التحويل الهيكلي للاقتصادات النامية الإفريقية لمواجهة الدول الأسيوية؟.

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية

- 1- أميرة حسب الله محمد، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية دراسة مقارنة تركيا- كوريا الجنوبية-مصر"، كلية التجارة، جامعة عين الشمس، مصر، 2005.
- 2- أو سرير منور، "الشركات متعددة الجنسيات ودورها في الاقتصاد الدولي"، مجلة الاقتصاد المعاصر للمركز الجامعي بخميس مليانة، العدد الأول، الجزائر، 2006.
- 3- المحجوج، حسن بن رفدان، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد المغربي العربي : دراسة قياسية مقارنة"، أعمال مؤتمر وندوات، "منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2011.
- 4- إسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة : "الرأسمالية العالمية في مرحلة ما بعد الإمبريالية"، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 222 ، أوت 1997.
- 5- بلعوز بن علي، "دليلك في الاقتصاد"، دار الخلدونية ، الجزائر، 2008.
- 6- بلعوج بولعيد، "تأثير الشفافية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة"، مقال جامعة قسنطينة، 2003.
- 7- جمال محمود عطية عبيد، "تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، دراسة تطبيقية على الاقتصاد المصري"، أطروحة دكتوراة في الاقتصاد، جامعة حلوان، مصر، 2002.
- 8- هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي النظرية والتطبيقات"، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2010.
- 9- هيل عجمي جميل، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الأردن ومحدداته"، مجلة أريد للبحوث والدراسات، العدد 1، جامعة أريد الأهلية، الأردن، 2002.
- 10- وفاء شريف علي، "اندماج المؤسسات العربية خطوة نحو التقوية الاقتصادية العربية"، المؤتمر العلمي السنوي الثامن، كلية التجارة، جامعة المنصورة، مصر، 16-18 / 04 / 2002.
- 11- كمال مرداوي، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتخلفة-حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراة، جامعة منتوري، قسنطينة، 2004.
- 12- مصطفى محمد عز العرب، الاستثمارات الأجنبية، "دراسة مقارنة لتحديد مركز مصر التنافسي"، المؤتمر العلمي السنوي الثالث عشر، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والتشريع والإحصاء، القاهرة، نوفمبر، 1988.

- 13- ميرونوف، "الأطروحات الخاصة بتطور الشركات متعددة الجنسيات"، ترجمة علي محمد تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996.
- 14- عمر صقر، "العولمة وقضايا معاصرة"، الدار الجامعية، مصر، 2000.
- 15- عبد السلام أبو قحف، "اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي"، مكتبة الإشعاع، بيروت، 2001.
- 16- عبد الحميد عبد المطلب، "العولمة الاقتصادية"، الدار الجامعية، مصر، 2006.
- 17- عبد القادر ناصور، "إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، 2014.
- 18- عمر الفاروق البزري، "مطالعة حول الاستثمار الأجنبي المباشر و نقل التكنولوجيا"، التعاون الصناعي، العدد 86.
- 19- فريد أحمد سليمان قبيلان، "مشكلات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية و وسائل التغلب عليها"، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد، جامعة الدول العربية، مصر، 2006.
- 20- فلاح خلف الربيعي، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية"، كلية الاقتصاد والإدارة، 2011، العدد 3486.
- 21- قادري عبد العزيز، "الاستثمارات الدولية، التحكيم التجاري الدولي، ضمان الاستثمارات"، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 2004.

التقارير:

- 1- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "التنمية عالميا وعربيا ضحية أزمات مزمنة و طارئة"، تقرير التنمية البشرية 2014.
- 2- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، تقرير التنمية البشرية 2007-2008.
- 3- منتدى صندوق النقد الدولي، "تعزيز الشفافية والحكومة الرشيدة في بلدان التحول العربي"، 2014.
- 4- البنك العالمي، "تقرير مختصر عن التنمية في العالم"، 2005.
- 5- بيئة أداء الأعمال، البنك العالمي، 2015.
- 6- تقرير صندوق النقد الدولي، قاعدة بيانات 2013.
- 7- التقرير السنوي للبنك الدولي، "البنية التحتية قاطرة النمو في المستقبل"، 2014.
- 8- تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار"، 2014.

- 9- الدليل الدولي لمخاطر البلدان، البنك الدولي واليورستات وفقا ل بيانات FRS، 2014.
- 10- صندوق النقد الدولي، "تقرير عن الاستقرار المالي والعالمي"، 2014.
- 11- مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، "الاستقرار السياسي والحكومي أهم معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر"، 2014.

المراجع باللغة الأجنبية

- 1- ALIBER, R.Z, « The Multinational Paradigm », MIT Press, Cambridge, Massachusetts, USA, 1993.
- 2- ABOLENGER, « Les contrats entre Etats et entreprises étrangères », in édition economica Paris, 1985.
- 3- ANDREFF W, « les multinationales globales » Ed. La découverte, Paris, 2003.
- 4- AL-MASAIEDS, W,. «FDI, Economic Growth and Economic Sector Development (Comparative Analysis », ASEAN Economic Bulletin, vol.21, n°3, 2004.
- 5- ABDELLATIF N. « La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers »: Essai de modélisation économétrique, Thèse du Doctorat, Université Ibn Zohr, maroc, 2010.
- 6- AREGBESOLA, A. R., « Foreign Direct Investment and Institutional Adequacy: New Granger Causality Evidencefrom African Countries ». South African Journal of Economic and Management Sciences, 2014.
- 7- ALAYA Marouane, NICEF–CHENAFDalila, ROUGIER Eric, « Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissanceet de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée », Groupe de recherche en économie théorique et appliquée, n° 06-2007.
- 8- ADOUKA Lakhdar&BEN BAYER Habib, « L'investissement direct étranger et la croissance économique en Algérie : Etude empirique », L'HARMATTAN, 2014.
- 9- ABBAS Mehdi, « L'ouverture commerciale de l'Algérie : Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme ». Revue Tiers-Monde, Armand Colin, 2012.
- 10- AIBOUD Kada, ADOUKA Lakhdar, BEN BAYER Habib, « Libéralisation financière et croissance économique : Approche empirique appliquée au cas de l'Algérie », Document de travail CEREG-, 2015.
- 11- ALAVINASAB Seyed Mohammad, « Determinants Of Foreign Direct Investment in Iran ». International Journal of Academic Research in Business and Social Science, 2013.
- 12- BOURBONNAIS Regis, Econométrie, 7ème édition, DUNOD, Paris, 2009

- 13- BERTRAND Bellon et Ridha GOUIA, « IDE et développement industriel méditerranéen », éd Economica; Paris,1998.
- 14- BOUKLIA-HASSANE Rafik et ZATLA Nadjat, « L'IDE dans le bassin méditerranéen : Ses déterminants et son effet sur la croissance économique », FEMISE Research Programme, Université d'Oran, 2001.
- 15- BATANA Y.M. «L'analyse des déterminants des flux d'investissements directs étrangers dans les pays de L'UEMOA ». CRA: rapport final, mai 2005.
- 16- BENHABIB Abderrezak & ZENASNI Soumia, « Déterminants et effets des investissements directs étrangers sur la croissance économique en Algérie : Analyse en données de panel », Communications de Colloque International : Evaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi, l'investissement et la croissance économique, Université Sétif1-2010.
- 17- BOUALAM Fatima, « l'investissement direct à l'étranger, le Cas de l'Algérie », Thèse de Doctorat, Université de Montpellier I, 2010.
- 18- Benoît COEURE et Isabelle RABAUD: « Attractivité de la France : Analyse, perception et mesure », Economie et statistique, n° 363, 364, 365.
- 19- BADI H. BALTAGI, Z , « Econometric Analysis of Panel Data », 3rd ed. John Wiley & Sons, Ltd. 2005.
- 20- BALTAGI B . H et KAO C, « Non Stationary Panels, Cointegration in panels and Dynamic Panels » : a Survey, Advances in Econometrics, vol 15, Elsevier, 2000.
- 21- BAUD P, BOURGEATS, et BRASC, « Dictionnaire de géographie », HATIER, Collection initial, 2003.
- 22- BENACHENHOU A et autres, « Du Budget au Marché »,2004.
- 23- BLOMSTROM .M. and KOKKOA ., « Multinational Corporations and Spillovers ». Journal of Economic Surveys,1998.
- 24- BLONIGEN B.A, « A Review of The Empirical Literature on FDI Determinants », Working Paper, NBER, n°11299,2005.
- 25- BOCCARA F.et NIVAT D, « l'attractivité des investissements directs des filiales étrangères dans la globalisation », bulletin de la banque de France, n° 123, mars.2004 .
- 26- CAMAGNI R« Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre- réflexion critique », Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°4, 2002.
- 27- CAMAGNI R., « Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique », Revue d'économie régionale et urbaine, n° 4, 553-578,2002.

- 28- CATTIN M, « Régions centrales et périphériques : Externalités et économie géographique », Revue Région et Développement, 2000, n° 11.
- 29- CHARLES OMAN, « les nouvelles formes d'investissement dans les P.V.D », Paris, OCDE.
- 30- CHIAPPINI, R., 01/06/2010. « Comment mesurer la compétitivité structurelle des pays ? L'apport d'un indicateur global de compétitivité »: Le World Competitiveness Yearbook. Séminaire de Recherche du LAREFFI. Université Montesquieu Bordeaux IV.
- 31- CHRISTOPHE Hurlin et VALERIE Mignon, « Synthèse de tests de racine unitaire sur données de panel », Economie & Prévision, 2005.
- 32- CHONG, A., C. CALDERON, « Causality and Feed back Between Institutional Measures and Economic Growth », Economics and Politics, 2000.
- 33- DANIELE V and MARANI U, « Do Institutions Matter, For FDI?, A Comparative, Analysis for Mena Countries », MPRA Paper, n° 2426, 2006.
- 34- DUNNING JH., KOGUT, B. and BLOMSTROM M., « Globalisation of Firms and the Competitiveness of Nations », KriegerPubco, Ltd, Lund, 1990.
- 35- DUNNING JH., « International Production and The Multinational Enterprise », Londres, George Allen and Unwin, 1981.
- 36- DURANTON Gilles., et MARTIN.Philippe, « Les pôles de compétitivité, Que peut-on en attendre » 2008.
- 37- EL OUARDIGHI J. et RENE Kahn R., « Les investissements directs internationaux dans les régions françaises », Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°3, 2003.
- 38- ERNST and YOUNG, « Étude sur la constitution d'une offre territoriale différenciée », DATAR, 2002.
- 39- FABRICE H., « L'attractivité du territoire : de la théorie à la pratique », Economica, Paris, 2004.
- 40- FABRICE H., « Attractivité : de quoi parlons-nous? », 2004.
- 41- FARRELL G, Thirion S, SOTOP, « La compétitivité territoriale: Construire une stratégie de développement territorial à la lumière de l'expérience » LEADER, Observatoire Européen LEADER Fascicule 1, Ronéo, Décembre, 1999.
- 42- FERRARA L. et HENRIOT A., « La localisation des entreprises industrielles: Comment apprécier l'attractivité des territoires », Economie Internationale, n° 59, 2004.
- 43- FREE. A and KIM, « Longitudinal and Panel Data », University of Wisconsin, Madison, 2007

- 44- FABRICE Hatem., « Les indicateurs comparatifs de compétitivité et d'attractivité : une rapide revue de littérature. », L'Agence Française pour les investissements internationaux (AFII).
- 45- GARRABE M. « Note sur l'existence du capital institutionnel », Workshop Université de Montpellier 1 -Université de Sherbrooke, 2008.
- 46- GIVARD and EPAULARD, « Croissance de la productivité : Le rôle des institutions et de la politique économique », Revue Economie et Statistique, vol 419-n°419-420, 2008.
- 47- GUIRR. et CRENERM. A., « l'investissement direct et la firme multinationale » Paris, Economica, 1984.
- 48- GOAIED Mohamed et SASSI Seifallah, « Econométrie des données de Panel », Université de Carthage, 2012
- 49- Glossaire d'économie internationale, 17 Octobre 2010. « Les 12 piliers de la compétitivité » Selon le World Economic Forum.
- 50- HUGONNIER Bernard, « Investissement direct et coopération internationale », Edition Economica, Paris, 1984
- 51- HELPMANE . et KRUGMAN P., « Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns Imperfect Competition and the International Economy », The MIT Press, Cambridge Massachusetts, USA, 1985.
- 52- HSIAOC., « Analysis of Panel Data », Cambridge University Press, Cambridge 2003 ,KLEVMARKEN, N. A., « Panel Studies : What can we learn from them? Introduction », European Economic Review, 33, 1989.
- 53- HYMERS., « La grande corporation multinationale », Revue Economique, problèmes financiers internationaux, vol 19, n° 6 Novembre, 1968.
- 54- JACQUEMIN A, et PENCHL.R, « Europe Competing in the Global Economy: Reports of the Competitiveness Advisory Group, American International Distribution Corporation », Williston. Version française : Pour une compétitivité européenne : Rapports du groupe consultatif sur la compétitivité, Bruxelles, de Boeck, 1997.
- 55- JACQUEMOT P, « la Firme Multinationale, Une Introduction Economique », Economica, paris, 1990.
- 56- KAPPEL R, et LANDMANN O, « La Suisse dans un monde en mutation. Economie extérieure et politique du développement: Défis et Perspectives ». Rapport final du Programme national de recherche 28, Editions Universitaires Fribourg, Fribourg, 1997.
- 57- KOJIMA K. et OZAWA T., « Micro- and Macro-Economic Models of Direct Foreign Investment: Toward A Synthesis, Hitotsubashi Journal of Economics », 1984.

- 58- KAUFMANN, D., and A. KRAAY, « Growth without Governance », 2002, World Bank Policy Research Working Paper 2928 (Washington: World Bank).
- 59- KAZUHIKO. Hayakawa, FKimura and HYUN-HOON Lee, « How Does Country Risk Matter for Foreign Direct Investment? The Developing Economies » Vol 51, Issue 1 pages 60–78, March 2013.
- 60- KRUGMAN P « Increasing Return and Economic Geography », Journal of Political Economy , vol 99 , n° 3,1991.
- 61- KRUGMAN P et OBSTFELD M, « Economie internationale », De BOECK, 2006.
- 62- KRUGMAN. P , «A Model of Innovation, Technology Transfer and The World Distribution of Income », Journal of Political Economy, 1979.
- 63- KAPURIA-FOREMAN, V. «Economie Freedom and Foreign Direct Investment in Developing Countries». The Journal of Developing AREAS 2007, 41(1), 143-154.
- 64- KINDA, T. «Investment Climate and FDI in Developing Countries: Firm-Level Evidence». World Development 2010, 38(4), 498-513.
- 65- KIM, H.. «Political Stability and Foreign Direct Investment». Journal of Economies and Finance 2010, 2(3), 59-71
- 66- KHANE Philippe, « Investissement édition encyclopédie de gestion », DALLOZ, Paris, 1997.
- 67- LAGNEL O. et RYCHEN F., « Enjeux économique de l'attraction, in localisation des activités économiques : Efficacité versus équité, treizième congrès des économistes Belges de langue Françaises », 1998.
- 68- LASSUDER-DUCHENE B., « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale in Bourguinat,H (dir) Internationalisation et Autonomie de décision, Economica, Paris,1982.
- 69- LASSUDRIE–DUCHENE B. et MUCCHIELLIJ.L., «Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international », Revue Economique, Mais 1979.
- 70- LAUTIER M and MOREAUB F « Domestic Investment and FDI in Developing Countries »:The missing link. Journal of Economic Development. (2012).37(3):1–23.
- 71- MAILLAT D, CREVOISIER O, et LECOQ B, « Réseaux d'innovation et dynamique territoriale. Un essai de typologie », Revue d'Economie Régionale et Urbaine, 1993.
- 72- MALLAMPALLY P, SAUVANT K, « Foreign Direct Investment In Developing Countries », Finance and Developing Magazine; Mrch , 1999.
- 73- MARKUSEN.JR.et VENABLES.AJ.,« Multinational Firms and The New Trade Theory ».

- 74- MAYER T., MUCCHIELLI J,L., «La localisation à l'étranger des entreprises multinationales. une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », *Economie et Statistique*, n° 326-327,1999.
- 75- MENARD C., « L'Approche néo-institutionnelle: des concepts, une méthode des résultats », *Qu'a-t-on appris sur les institutions?*, numéro spécial des Cahiers d'Economie Politique, n° 44 -2003.
- 76- MICHALET C-A., « Le capitalisation mondial », *Press universitaire de France*, 1998.
- 77- MICHALET. C-A, « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », *Economica*, 1999
- 78- MORIAUX, F, « Le concept d'attractivité en union monétaire », *Bulletin de la Banque France*, n° 123, 2004.
- 79- MORISSET, J., « Foreign Direct Investment in Africa: Policies also Matter », *World Bank Policy Research Working Paper Series*, n°2481.1999.
- 80- MUCHIELLI, J-L., « La compétitivité: définitions, indicateurs et déterminants », 2002, ACCOMEX , n° 44.
- 81- N Kendah R, « Bonne Gouvernance et investissement directs étrangers (IDE) En Afrique Sub-saharienne à l'ère de la mondialisation des économies, le Cas des Pays de la CEMAC », Article Présenté au Colloque IDEAL sur Gouvernance : Quelle Pratiques Pour promouvoir le Développement économique de l'Afrique ? Université Catholique de Lille, le 3 Novembre 2007.
- 82- NDIKUMANA L and VERICK S., « The Linkages Between FDI and Domestic Investment: Unraveling the development al impact of Foreign Investment in Sub-Saharan Africa ». (2008) *Development Policy Review*. 26(6):713–726.
- 83- NARITH Chan, « institution et investissement : Impact de l'environnement institutionnel sur l'Entrée d'IDE Au Cambodge », Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université LYON2, 2011.
- 84- OLAWUMI D. AWOLUSI, « Determinants of Foreign Direct Investment : New Granger Causality Evidence from Asian and African Economies », *Journal of Economics and Behavioral Studies*, vol. 8, n°. 1, February 2016.
- 85- OZAWA T., « Professor Kiyoshi Kojima's Contribution to FDI theory : Trade, Structural Transformation, Growth and Integration in East Asia » 1984-1985.
- 86- PRAVIN Jadhav, « Determinants Of Foreign Direct Investment In BRICS Economies: Analysis of Economic, Institutional and Political Factor », *International Conference on Emerging Economies - Prospects and Challenges*, 2012.
- 87- PATRICK Guillaumont, « L'absorption du capital », édition Cujas, Paris.

- 88- PHILIPPAS N., « Compétitivité : Classements internationaux, SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie ». Carrefour de l'économie.2005/10-11A.
- 89- PORTER M, « Building The Macro Economic Foundations of Prosperity, Findings From The Business Competitiveness Index », Forum Économique Mondial de Davos, 2003.
- 90- PORTER M, « The Competitive Advantage of Nations, DUNOD, Paris, 1990.
- 91- Revue d'Alternatives Economique, « Des firmes multinationales pour un marché mondiale », n°42, 4 Emme Trimestre, Paris, 2004.
- 92- RUGMAN, A.R, « The multinational Entreprise » In P WALTER and T. MURRAY Eds, Handbook of International Management, New York, 1988.
- 93- SAMUELSON Alain, « Economie International », Paris, 2004.
- 94- SALVATORE Dominique, « Economie internationale », De boeck, 2008.
- 95- SERGIO Alssandrini and LAURA Resnini, « The Determinants Of FDI : A Comparative Analysis of EU FDI Flows Into The CEECs, and the Mediterranean Countries, ERF sixth Annual Conference, Economic Research Forum For The Arab Country, Iran and Turkey, Cairo,1999.
- 96- SINGH H, JUN W, « Some New Evidence of Determinations of Foreign Direct Investment in Developing Countrie », World bank, Working Paper, 1995.
- 97- SIMPLICEA. Asongu, « Conditional Determinants of FDI in Fast Emerging Economies : and instrumental Quantile Regression Approach », African Governance and Development Institute, AGDI Working Paper, 2015.
- 98- TERSEN, Denis et BRICOUT, Jean-luc, L'investissement international, ARMAND COLIN, Paris, 1996.
- 99- TEXIER, L., « Une Clarification de l'offre d'implantation en marketing territorial : Produit de ville et offre de territoire », Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n° 5, 1999.
- 100- VERNON, R., « International Trade in The Product Cycle, Quarterly Journal of Economics, n°80, 1996.
- 101- VELTZ, P., « Il faut penser l'attractivité dans une économie relationnelle », Pouvoirs Locaux n°61, dossier II/2004, par patrizia INGALLINA « L'attractivité des territoires » Séminaires, Février-Juillet 2007.
- 102- WILHEMS Saskiaks.et Stanley MORGAN dean WITTER, « Foreign Direct Investment and its Determinants in Emerging Economies », African Economic Policy Paper Discussion Paper, n°9 Juillet, Washington , 1998, DC.

- 103- WAI T, WANG C-H, « Determinants of Private investment in Developing Countries », The Journal of Development Studies, Vol. 19, n°1, 1982.
- 104- WILLIAM Green, Econometric Analysis 5 ed, New Jersey, Prentice Hall, Paper Saddle River, 2003.
- 105- WILLIAM H. Greene, Econometric Analysis: Chapter 13 Model for Panel Data, 5th. ed. Prentice Hall, 2002.
- 106- WOOD A., GIVE HECKSHER- OHLIN, «A Chance ! Welt Wirtscha ftliches Archive», Vol 130
- 107- YIGANG Pan, DAVID K. Tse, « The Hierarchical Model of Market Entry Modes », Journal of International Business Studies, University of Hong Kong, 2000.
- 108- ZIMMERMANN, J.-B. et al, « Construction territoriale et dynamiques économiques », Sciences de la société, n°48, octobre, 1999.
- 109- ZOUAIMA Rachid, « Investissement international », Revue internationale de droit public », n°3, 1992.

Rapports

- 1- CNUCED, « La montée en puissance du secteur des services », World Investment Report, Unites Nations Publication, 2004.
- 2- CNUCED, « L'IED en provenance des pays en développement ou en transition : Incidences sur le développement », Rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unies, New York et Genève, 2006.
- 3- CNUCED, « Sociétés transnationales et leurs rôles dans les infrastructures », World Investment Report, United Nations Publication, New York et Genève, 2008.
- 4- CNUCED, « Rapport d'investissement dans le Monde », 2012.
- 5- Global « Development Finance », 2002.
- 6- IMD's World Competitiveness Yearbook, 2003. In Sylvain ZINI. « Les Indicateurs de compétitivité ». FEM, IMD, AT Kearney. Kearney.
- 7- OCDE : « Performance des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE », Paris, 1994.
- 8- OCDE : « Définition de référence des investissements directs internationaux », 4 Emme édition, Paris, 2008.
- 9- ONUDI, « La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage », www.onudi.org, IR, 02/09/2003.
- 10- UNCTAD, « Training Manual on Statistics for FDI and The Operations Of TNCS » , Volume, FDI Flows and Stocks, New York and Geneva, 2009.

- 11- World Economic Forum– « Executive Opinion Survey » 2014
- 12- World Bank, World Development Indicators, 2014.
- 13- World Bank and the International Finance Corporation, DOING BUSINESS 2014.
- 14- IMF, « Balance of payments text book », 1996.

Sitographie

<http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intlItemID=2470&lang=>

CNUCED,(www.unctad.org/templates/pageasq?intlItemID=2468&lang=1.

[http://blogs.worldbank.org/open data/ar/data-show-rise-domestic-credit-developing-countries](http://blogs.worldbank.org/open-data/ar/data-show-rise-domestic-credit-developing-countries)

www.fmi.org (d'après le manuel de la balance des paiements du l'fmi).

<http://www.anima-web.org/fr/analyse-ide-flux-cnuced-rapport-2014>

<http://www.moibrahimfoundation.org>

<https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/investir>

CHELEME, bases de données, Commerce International du CEPII, 2014.

<https://knoema.com/>

قائمة الجداول

قائمة الجداول

- الجدول 1.1: ترتيب أكبر 10 شركات متعددة الجنسيات في العالم من حيث صافي الأرباح لعام 2015.....28
- الجدول 2.1: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة في العالم وفي الدول النامية.....34
- الجدول 3.1: مختلف محددات الشركات الدولية.....56
- الجدول 1.2: التفاعلات بين المؤسسة والإقليم خلال عملية التوطين.....86
- الجدول 2.2: مختلف عوامل الجاذبية الإقليمية.....90
- الجدول 3.2: العوامل المفسرة للتوطين من خلال نماذج NEG.....92
- الجدول 4.2: مكونات مؤشرات الجاذبية المحتملة.....98
- الجدول 5.2: تصنيف أداء جاذبية البلدان للاستثمارات الأجنبية المباشرة.....99
- الجدول 6.2: أسباب وآثار الخطر السياسي على الشركات متعددة الجنسيات.....129
- الجدول 7.2: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية.....133
- الجدول 8.2: صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.....140
- الجدول 1.3: مقارنة التعاريف المتعلقة بالحوكمة و تلك التابعة للمؤسسة في النظرية الاقتصادية من قبل منظمات التنمية...157
- الجدول 2.3: الاتفاقيات التجارية الثنائية والمتعددة الأطراف.....171
- الجدول 3.3: تطور حجم القروض البنكية للقطاع الخاص بالنسبة للناتج المحلي الإجمالي.....174
- الجدول 4.3: نوعية المؤسسات في دول العينة.....177
- الجدول 5.3: تصنيف الدول الإفريقية حسب مؤشر Mo Ibrahim للحكومة 2014.....180
- الجدول 6.3: تطور مؤشرات الحرية الاقتصادية في الجزائر.....182
- الجدول 7.3: تطور مؤشر التنمية البشرية في دول العينة 1990-2014.....184
- الجدول 8.3: مؤشر سهولة أداء الأعمال في دول العينة.....185
- الجدول 9.3: الاستثمار الأجنبي المباشر في شمال إفريقيا والشرق الأوسط (PSEM).....191
- الجدول 10.3: أهم المستثمرين في الدول المتوسط وقيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.....193
- الجدول 11.3: حصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة حسب القطاعات في الدول المتوسط.....194

- الجدول 12.3: الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة الدول الآسيوية.....199
- الجدول 1.4: متغيرات نموذج البانل.....214
- الجدول 2.4: تصنيف قائمة دول العينة.....222
- الجدول 3.4: مصفوفة ارتباط المتغيرات التفسيرية.....223
- الجدول 4.4: نتائج تقدير نموذج البانل لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية.....227
- الجدول 5.4: نتائج اختبار Hausman.....228
- الجدول 6.4: نتائج تقدير معلمات النموذج المقيد (نموذج التأثيرات العشوائية).....231
- الجدول 7.4: اختبارات جذر الوحدة لمستوى متغيرات نموذج البانل.....232
- الجدول 8.4: نتائج اختبار التكامل المتزامن.....233
- الجدول 9.4: دراسة العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداتها.....234
- الجدول 10.4: نتائج تقدير العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداتها في المدى الطويل.....238

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

- الشكل 1.1: النموذج الهرمي لأنواع أشكال دخول السوق..... 24
- الشكل 2.1 : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم وفي الدول النامية..... 33
- الشكل 3.1 : الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، على المستوى العالمي والمناطق الجغرافية 1995-2013 وتوقعات الفترة 2014-2016..... 35
- الشكل 4.1 : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة: أهم 20 اقتصادا مضيفا في 2014..... 36
- الشكل 5.1: المنافسة الاحتكارية..... 45
- الشكل 6.1: دورة حياة المنتج..... 48
- الشكل 7.1: التكيف المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر..... 61
- الشكل 8.1: مختلف النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر..... 63
- الشكل 1.2: الإقليم: سوق لتوطين الأنشطة الاقتصادية..... 81
- الشكل 2.2: مختلف المقاربات النظرية للجاذبية الإقليمية..... 95
- الشكل 3.2: المكونات الرئيسية لمؤشر ضمان جاذبية الاستثمار..... 100
- الشكل 4.2: الميزة التنافسية ل PORTER..... 107
- الشكل 5.2: معايير المجموعة الأربعة للعوامل التنافسية..... 110
- الشكل 6.2: الركائز 12 للتنافسية..... 115
- الشكل 1.3: مناخ الاستثمار..... 148
- الشكل 2.3: إجمالي صافي تدفقات الديون إلى الدول النامية من 2005-2013..... 161
- الشكل 3.3: تطور معدلات التضخم في الدول النامية (Inflation (annual)..... 162
- الشكل 4.3: تطور معدلات النمو الاقتصادي في الدول النامية. (GDP%)..... 164
- الشكل 5.3: تطور معدلات الاستثمار في مجموعة الدول النامية (GFCF/GDP)..... 167
- الشكل 6.3 : تطور معدل الانفتاح التجاري خلال 1990-2014..... 168
- الشكل 7.3: تطور رصيد الميزان التجاري خلال الفترة 1990-2014..... 169

- الشكل 8.3 : نصيب الفرد ونسبة الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصاديات النامية.....171
- الشكل 9.3.: تقييد التجارة في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا مقارنة بالدول النامية الأخرى.....172
- الشكل 10.3 : تطور عرض الكتلة النقدية في الدول النامية M2/GDP.....175
- الشكل 11.3.: ضعف الحوكمة في بلدان التحول العربي في السنوات الأخيرة.....179
- الشكل 12.3.: مقارنة دولية من خلال مؤشر الاستقرار السياسي و غياب العنف.....180
- الشكل 13.3.: مقارنة دولية من خلال مؤشر الحرية الاقتصادية.....181
- الشكل 14.3.: مؤشرات التنافسية 2015-2016.....187
- الشكل 15.3.: مقارنة ما بين الدول النامية FDI/GDP.....190
- الشكل 1.4.: مخطط النموذج العام لاختبار التجانس Homogeneity test.....206

الملاحق

الملحق 01 : تقدير النموذج التجميعي Pooled Regression Model

Dependent Variable: FDI				
Method: Panel Least Squares				
Date: 08/25/16 Time: 11:00				
Sample: 1996 2014				
Periods included: 19				
Cross-sections included: 17				
Total panel (balanced) observations: 323				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.909447	1.154358	0.787838	0.4314
GDPG	0.125983	0.032505	3.875824	0.0001
INFL	0.005809	0.010784	0.538652	0.5905
DINV	-2.146486	1.976760	-1.085861	0.2784
CRED	-0.004432	0.004838	-0.916004	0.3604
M2	0.011783	0.005929	1.987446	0.0477
OPEN	2.459211	0.309706	7.940458	0.0000
INFRA	-0.014241	0.010060	-1.415700	0.1579
FREEDOM	-0.018756	0.019796	-0.947454	0.3441
POLSTAB	0.008518	0.006578	1.294937	0.1963
R-squared	0.348294	Mean dependent var		2.388517
Adjusted R-squared	0.329555	S.D. dependent var		2.498655
S.E. of regression	2.045915	Akaike info criterion		4.300038
Sum squared resid	1310.146	Schwarz criterion		4.416993
Log likelihood	-684.4562	Hannan-Quinn criter.		4.346725
F-statistic	18.58647	Durbin-Watson stat		0.744962
Prob(F-statistic)	0.000000			

الملحق 02: تقدير نموذج التأثيرات الثابتة Fixed Effect Model

Dependent Variable: FDI				
Method: Panel Least Squares				
Date: 08/25/16 Time: 11:03				
Sample: 1996 2014				
Periods included: 19				
Cross-sections included: 17				
Total panel (balanced) observations: 323				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.120696	2.160201	-0.055873	0.9555
GDPG	0.094473	0.031057	3.041889	0.0026
INFL	0.003870	0.010896	0.355204	0.7227
DINV	4.693192	2.585307	1.815333	0.0705
CRED	0.024922	0.012187	2.044951	0.0417
M2	-0.026317	0.013231	-1.989042	0.0476
OPEN	5.197746	0.805868	6.449876	0.0000
INFRA	-0.000316	0.018946	-0.016700	0.9867
FREEDOM	-0.048609	0.036153	-1.344551	0.1798
POLSTAB	0.006886	0.007190	0.957767	0.3390
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.534424	Mean dependent var	2.388517	
Adjusted R-squared	0.495234	S.D. dependent var	2.498655	
S.E. of regression	1.775216	Akaike info criterion	4.062792	
Sum squared resid	935.9638	Schwarz criterion	4.366876	
Log likelihood	-630.1410	Hannan-Quinn criter.	4.184179	
F-statistic	13.63677	Durbin-Watson stat	0.996263	
Prob(F-statistic)	0.000000			

الملحق 03: تقدير نموذج التأثيرات العشوائية Random Effect Model

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.782485	1.766140	0.443048	0.6580
GDPG	0.101894	0.030406	3.351102	0.0009
INFL	0.003142	0.010599	0.296445	0.7671
DINV	4.472190	2.346844	1.905619	0.0576
CRED	0.010972	0.008929	1.228767	0.2201
M2	-0.011019	0.009780	-1.126624	0.2608
INFRA	-0.006361	0.015833	-0.401760	0.6881
OPEN	3.851278	0.579753	6.642963	0.0000
POLSTAB	0.006335	0.006845	0.925511	0.3554
FREEDOM	-0.048816	0.030064	-1.623741	0.1054

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section random		1.221941	0.3215
Idiosyncratic random		1.775216	0.6785

Weighted Statistics			
R-squared	0.219907	Mean dependent var	0.755230
Adjusted R-squared	0.197476	S.D. dependent var	1.996726
S.E. of regression	1.788741	Sum squared resid	1001.473
F-statistic	9.803802	Durbin-Watson stat	0.935106
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics			
R-squared	0.270068	Mean dependent var	2.388517
Sum squared resid	1467.407	Durbin-Watson stat	0.638189

الملحق 04: اختبار هوسمان Hausman Test

Correlated Random Effects - Hausman Test				
Equation: Untitled				
Test cross-section random effects				
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.	
Cross-section random	13.787271	9	0.1301	
Cross-section random effects test comparisons:				
Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
GDPG	0.094473	0.101894	0.000040	0.2410
INFL	0.003870	0.003142	0.000006	0.7732
DINV	4.693192	4.472190	1.176137	0.8385
CRED	0.024922	0.010972	0.000069	0.0926
M2	-0.026317	-0.011019	0.000079	0.0860
OPEN	5.197746	3.851278	0.313309	0.0161
INFRA	-0.000316	-0.006361	0.000108	0.5613
FREEDOM	-0.048609	-0.048816	0.000403	0.9918
POLSTAB	0.006886	0.006335	0.000005	0.8022
Cross-section random effects test equation:				
Dependent Variable: FDI				
Method: Panel Least Squares				
Date: 08/25/16 Time: 11:26				
Sample: 1996 2014				
Periods included: 19				
Cross-sections included: 17				
Total panel (balanced) observations: 323				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.120696	2.160201	-0.055873	0.9555
GDPG	0.094473	0.031057	3.041889	0.0026
INFL	0.003870	0.010896	0.355204	0.7227
DINV	4.693192	2.585307	1.815333	0.0705
CRED	0.024922	0.012187	2.044951	0.0417
M2	-0.026317	0.013231	-1.989042	0.0476
OPEN	5.197746	0.805868	6.449876	0.0000
INFRA	-0.000316	0.018946	-0.016700	0.9867
FREEDOM	-0.048609	0.036153	-1.344551	0.1798
POLSTAB	0.006886	0.007190	0.957767	0.3390
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.534424	Mean dependent var	2.388517	
Adjusted R-squared	0.495234	S.D. dependent var	2.498655	
S.E. of regression	1.775216	Akaike info criterion	4.062792	
Sum squared resid	935.9638	Schwarz criterion	4.366876	
Log likelihood	-630.1410	Hannan-Quinn criter.	4.184179	
F-statistic	13.63677	Durbin-Watson stat	0.996263	
Prob(F-statistic)	0.000000			

الملحق 05: اختبار التكامل المتزامن Pedronie Test

Pedroni Residual Cointegration Test					
Series: FDI CRED M2 DINV OPEN POLSTAB FREEDOM					
Date: 08/25/16 Time: 14:00					
Sample: 1996 2014					
Included observations: 323					
Cross-sections included: 17					
Null Hypothesis: No cointegration					
Trend assumption: Deterministic intercept and trend					
Automatic lag length selection based on SIC with a max lag of 2					
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel					
Alternative hypothesis: common AR coefs. (within-dimension)					
	Statistic	Prob.	Weighted Statistic	Prob.	
Panel v-Statistic	-2.526335	0.9942	-5.093449	1.0000	
Panel rho-Statistic	3.782850	0.9999	4.483514	1.0000	
Panel PP-Statistic	-10.98308	0.0000	-12.95033	0.0000	
Panel ADF-Statistic	-8.197405	0.0000	-5.583586	0.0000	
Alternative hypothesis: individual AR coefs. (between-dimension)					
	Statistic	Prob.			
Group rho-Statistic	6.396216	1.0000			
Group PP-Statistic	-11.82436	0.0000			
Group ADF-Statistic	-4.120437	0.0000			
Cross section specific results					
Phillips-Peron results (non-parametric)					
Cross ID	AR(1)	Variance	HAC	Bandwidth	Obs
1	-0.093	0.080915	0.007774	17.00	18
2	-0.426	0.574419	0.062639	11.00	18
3	-0.301	1.828653	0.329153	8.00	18
4	0.064	0.299668	0.215070	3.00	18
5	0.223	1.358015	0.263095	6.00	18
6	-0.391	5.242369	3.581126	3.00	18
7	-0.109	0.179143	0.040995	9.00	18
8	0.173	1.383773	1.242631	1.00	18
9	-0.059	0.035089	0.012646	10.00	18
10	0.129	0.478252	0.496459	1.00	18
11	-0.253	0.887393	0.076136	14.00	18
12	0.099	1.041405	0.372499	7.00	18
13	-0.237	0.291983	0.177199	7.00	18
14	0.171	0.160712	0.023315	15.00	18
15	-0.050	0.124296	0.112674	2.00	18
16	0.067	0.497583	0.374327	3.00	18
17	0.169	0.308384	0.384908	2.00	18
Augmented Dickey-Fuller results (parametric)					
Cross ID	AR(1)	Variance	Lag	Max lag	Obs
1	-1.353	0.051885	2	2	16
2	-1.089	0.472112	1	2	17
3	-0.301	1.828653	0	2	18
4	0.064	0.299668	0	2	18
5	-0.127	1.081727	1	2	17
6	-0.391	5.242369	0	2	18
7	-0.109	0.179143	0	2	18
8	0.173	1.383773	0	2	18
9	-0.378	0.019637	1	2	17
10	0.129	0.478252	0	2	18
11	-0.824	0.736653	1	2	17
12	-0.260	0.910241	1	2	17
13	-0.237	0.291983	0	2	18
14	-0.327	0.116962	1	2	17
15	-0.050	0.124296	0	2	18
16	0.067	0.497583	0	2	18
17	0.169	0.308384	0	2	18

الملحق 06 : استقرارية متغيرات الدراسة وفق الاختبارات LLC ;IPS ;ADF

في المستوى (0) LEVEL I

Panel unit root test: Summary
Series: D(GDPG)
Date: 11/08/16 Time: 15:01
Sample: 1996 2014
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
Automatic selection of maximum lags
Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-22.6295	0.0000	17	279
Breitung t-stat	-10.0716	0.0000	17	262
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-18.9638	0.0000	17	279
ADF - Fisher Chi-square	224.746	0.0000	17	279
PP - Fisher Chi-square	306.641	0.0000	17	289

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
Series: FDI
Date: 11/08/16 Time: 14:57
Sample: 1996 2014
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
Automatic selection of maximum lags
Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-4.24790	0.0000	17	299
Breitung t-stat	-4.06373	0.0000	17	282
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-3.73726	0.0001	17	299
ADF - Fisher Chi-square	72.0005	0.0002	17	299
PP - Fisher Chi-square	60.2260	0.0037	17	306

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
Series: INFRA
Date: 11/08/16 Time: 15:08
Sample: 1996 2014
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
Automatic selection of maximum lags
Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-7.93545	0.0000	17	286
Breitung t-stat	3.96726	1.0000	17	269
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-5.41884	0.0000	17	286
ADF - Fisher Chi-square	60.8898	0.0031	17	286
PP - Fisher Chi-square	65.9960	0.0008	17	306

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
Series: INFL
Date: 11/08/16 Time: 15:04
Sample: 1996 2014
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
Automatic selection of maximum lags
Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 1
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-6.33407	0.0000	17	300
Breitung t-stat	-3.66701	0.0001	17	283
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-6.85120	0.0000	17	300
ADF - Fisher Chi-square	110.204	0.0000	17	300
PP - Fisher Chi-square	131.346	0.0000	17	306

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

الملحق 07 : استقرارية المتغيرات عند المستوى (1) ا

Panel unit root test: Summary
Series: D(CRED)
Date: 11/08/16 Time: 15:06
Sample: 1996 2014
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
Automatic selection of maximum lags
Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-9.28586	0.0000	17	273
Breitung t-stat	-5.72458	0.0000	17	256
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-7.48558	0.0000	17	273
ADF - Fisher Chi-square	118.711	0.0000	17	273
PP - Fisher Chi-square	144.388	0.0000	17	289

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
Series: CRED
Date: 11/08/16 Time: 15:06
Sample: 1996 2014
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
Automatic selection of maximum lags
Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-2.97535	0.0015	17	297
Breitung t-stat	5.44376	1.0000	17	280
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	0.08091	0.5322	17	297
ADF - Fisher Chi-square	33.1595	0.5086	17	297
PP - Fisher Chi-square	25.8560	0.8406	17	306

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
Series: D(DINV)
Date: 11/08/16 Time: 15:03
Sample: 1996 2014
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
Automatic selection of maximum lags
Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 1
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-16.3139	0.0000	17	282
Breitung t-stat	-7.34533	0.0000	17	265
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-9.50906	0.0000	17	282
ADF - Fisher Chi-square	127.477	0.0000	17	282
PP - Fisher Chi-square	125.865	0.0000	17	289

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
Series: DINV
Date: 11/08/16 Time: 15:02
Sample: 1996 2014
Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
Automatic selection of maximum lags
Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	1.08392	0.8608	17	295
Breitung t-stat	0.10789	0.5430	17	278
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-0.81657	0.2071	17	295
ADF - Fisher Chi-square	45.3715	0.0920	17	295
PP - Fisher Chi-square	57.8449	0.0066	17	306

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
 Series: D(M2)
 Date: 11/08/16 Time: 15:08
 Sample: 1996 2014
 Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-10.4041	0.0000	17	282
Breitung t-stat	-6.18266	0.0000	17	265
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-9.82185	0.0000	17	282
ADF - Fisher Chi-square	142.513	0.0000	17	282
PP - Fisher Chi-square	189.132	0.0000	17	289

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
 Series: M2
 Date: 11/08/16 Time: 15:07
 Sample: 1996 2014
 Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-1.25461	0.1048	17	296
Breitung t-stat	-1.27636	0.1009	17	279
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-0.24172	0.4045	17	296
ADF - Fisher Chi-square	40.2212	0.2140	17	296
PP - Fisher Chi-square	35.9029	0.3794	17	306

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
 Series: D(OPEN)
 Date: 11/08/16 Time: 15:35
 Sample: 1996 2014
 Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-11.9605	0.0000	17	284
Breitung t-stat	-4.05887	0.0000	17	267
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-8.63780	0.0000	17	284
ADF - Fisher Chi-square	131.043	0.0000	17	284
PP - Fisher Chi-square	194.178	0.0000	17	289

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
 Series: OPEN
 Date: 11/08/16 Time: 15:34
 Sample: 1996 2014
 Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-1.83826	0.0330	17	301
Breitung t-stat	0.74980	0.7733	17	284
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-0.15861	0.4370	17	301
ADF - Fisher Chi-square	36.0111	0.3746	17	301
PP - Fisher Chi-square	27.4278	0.7802	17	306

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
 Series: D(STAB)
 Date: 11/08/16 Time: 15:36
 Sample: 1996 2014
 Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-42.8959	0.0000	17	279
Breitung t-stat	-9.95502	0.0000	17	262
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-41.2155	0.0000	17	279
ADF - Fisher Chi-square	290.195	0.0000	17	279
PP - Fisher Chi-square	316.273	0.0000	17	289

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
 Series: STAB
 Date: 11/08/16 Time: 15:36
 Sample: 1996 2014
 Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	3.77513	0.9999	17	289
Breitung t-stat	-0.98232	0.1630	17	272
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-2.89840	0.0019	17	289
ADF - Fisher Chi-square	79.8821	0.0000	17	289
PP - Fisher Chi-square	244.729	0.0000	17	306

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
 Series: D(FREED)
 Date: 11/08/16 Time: 15:43
 Sample: 1996 2014
 Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-13.7605	0.0000	17	279
Breitung t-stat	-9.11539	0.0000	17	262
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-11.9269	0.0000	17	279
ADF - Fisher Chi-square	167.810	0.0000	17	279
PP - Fisher Chi-square	212.553	0.0000	17	289

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
 Series: FREED
 Date: 11/08/16 Time: 15:38
 Sample: 1996 2014
 Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 3
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-3.45436	0.0003	17	297
Breitung t-stat	0.57318	0.7167	17	280
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-2.24258	0.0125	17	297
ADF - Fisher Chi-square	58.3824	0.0058	17	297
PP - Fisher Chi-square	47.7194	0.0594	17	306

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

1.....	للمقدمة العامة.
1.....	الإطار العام للتحليل
2.....	موضوع الدراسة.
3.....	مبررات اختيار الموضوع.
4.....	أهداف الدراسة.
4.....	الدراسات السابقة.
10.....	السؤال الرئيسي.
11.....	فرضيات الدراسة.
11.....	منهجية الدراسة.
11.....	خطة الدراسة.
14.....	الفصل الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر
14.....	المبحث الأول : أدبيات الاستثمار الأجنبي المباشر
15.....	1. الإطار المفاهيمي للاستثمار الأجنبي المباشر.....
17.....	2. الاستثمار الأجنبي المباشر في منظور المنظمات الدولية.....
19.....	3. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالشركات متعددة الجنسيات.....
19.....	1.3 أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.....
21.....	2.3 الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر.....
22.....	1.2.3 اتفاقية التراخيص.....
22.....	2.2.3 عقود التسيير.....
22.....	3.2.3 عقد استعمال العلامة التجارية.....
23.....	4.2.3 عقد منتج ومفتاح في اليد.....
25.....	3.3 الشركات المتعددة الجنسيات.....

- 25.....1.3.3. تعريف الشركات متعددة الجنسيات.....
- 28.....2.3.3. سمات الشركات متعددة الجنسيات.....
- 30.....3.3.3. الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر.....
- 31.....4. الدول النامية وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر.....
- 33.....5. الاتجاهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر.....
- 38.....المبحث الثاني : المقاربات النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
- 39.....1. نظريات التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر (مقاربة الاقتصاد الكلي).....
- 39.....I. النظريات الكلاسيكية.....
- 39.....1.1. نظرية الميزة النسبية L'Avantage comparatif.....
- 39.....2.1. نظرية هبات عوامل الإنتاج.....
- 43.....II. النظريات الحديثة.....
- 43.....1.1. نظرية اقتصاديات الحجم Les économies d'échelle.....
- 45.....2.1. نظرية تنوع المنتجات La Différenciation des produits.....
- 47.....2. نظرية التنظيم الصناعي (مقاربة الاقتصاد الجزئي).....
- 47.....1.2. نظرية الميزة الاحتكارية.....
- 49.....2.2. نظرية دورة حياة المنتج Cycle de produit.....
- 52.....3.2. نظرية تدويل الإنتاج l'internalisation.....
- 52.....3. نظرية الموقع La localisation.....
- 55.....4. النظرية الانتقائية Approche éclectique.....
- 57.....5. نظرية ميزة تنافسية الأمم.....
- 58.....6. نظرية الجاذبية Approche gravitationnelle.....
- 65.....المبحث الثالث : إستراتيجية توطين الاستثمار الأجنبي المباشر.....
- 65.....1. محددات توطين الاستثمار الأجنبي المباشر: رؤية مختصرة في الأدبيات النظرية والتجريبية.....
- 68.....2. استراتيجيات توطين الاستثمار الأجنبي المباشر.....
- 69.....1.2. إستراتيجية الحصول على الموارد الطبيعية.....

69.....	2.2. الإستراتيجية الأفقية.....
70.....	3.2. الإستراتيجية العمودية.....
72.....	4.2. الإستراتيجية التقنية-المالية.....
72.....	3. دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر.....
72.....	1.3. دوافع المستثمر الأجنبي.....
75.....	2.3. دوافع البلد المضيف.....
76.....	الخاتمة.....
77.....	الفصل الثاني : الجاذبية الإقليمية، مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية.....
78.....	المبحث الأول : الجاذبية الإقليمية.....
78.....	1- مفهوم الإقليم.....
81.....	1.1. الإقليم : القرب المكاني ونوع التنظيم.....
82.....	2.1. الإقليم : سوق للتوطين.....
83.....	1.2.1. الإقليم وعرض عوامل التوطين.....
83.....	I. العرض الإقليمي.....
85.....	II. المزايا النسبية للأقاليم.....
86.....	2.2.1. الإقليم وطلب عوامل التوطين.....
87.....	II. عملية التوطين/ الجذب.....
91.....	1.2. عوامل الجاذبية الإقليمية واختيار توطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة.....
92.....	2.2. تحليل الأساس النظري للجاذبية الإقليمية.....
92.....	1.2.2. الجغرافيا الاقتصادية الجديدة Nouvelle économie géographique.....
94.....	2.2.2. الاقتصاد الصناعي.....
95.....	3-2. مختلف المقاربات النظرية للجاذبية الإقليمية.....
95.....	1.3.2. مقارنة الاقتصاد الكلي (Macro-économique).....
96.....	2.3.2. مقارنة ميزو-اقتصادية (Mésó-économique).....
96.....	3.3.2. مقارنة الاقتصاد الجزئي (Micro-économique).....

96.....	4.3.2. عملية اتخاذ القرار.....
97.....	5.3.2. المقاربة من حيث الصورة.....
98.....	3- مؤشرات قياس الجاذبية الإقليمية.....
98.....	1.3. المقاربات القياسية.....
98.....	2.3. المؤشرات الصادرة عن المؤسسات الدولية.....
99.....	1.2.3. مؤشر الأداء الخاص بالاستثمارات الوافدة أو مؤشر الأداء الفعلي.....
99.....	2.2.3. مؤشر الجاذبية المتاحة الخاصة بالاستثمارات الوافدة (IPAIE).....
101.....	3.3. المؤشر المركب الجديد "مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار".....
103.....	4- التنافسية وعلاقتها بالجاذبية الإقليمية.....
110.....	5- مختلف تقارير التنافسية العالمية.....
110.....	1.5. التنافسية حسب تقرير IMD للتنافسية العالمية.....
112.....	2.5. التنافسية حسب تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي للتنافسية العالمية WEF.....
117.....	المبحث الثاني : مناخ الاستثمار ومحدداته في الدول النامية
117.....	1. تعريف مناخ الاستثمار.....
117.....	2. محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية.....
118.....	1.2- المحددات الاقتصادية.....
128.....	2.2- المحددات المؤسسية.....
133.....	المبحث الثالث : أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على أهم المتغيرات الاقتصادية
133.....	1. الأثر على زيادة معدل التكوين الرأسمالي.....
135.....	2. الأثر على ميزان المدفوعات.....
135.....	1.2. الأثر على الميزان التجاري.....
137.....	2.2. الأثر على ميزان حركة رأس المال.....
137.....	3.2. الأثر على التقدم التكنولوجي.....
140.....	4.2. الأثر على النمو الاقتصادي.....
142.....	الخاتمة

143.....	الفصل الثالث : البيئة المؤسسية وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (تجارب بعض الدول النامية)
144.....	المبحث الأول : البيئة المؤسسية
145.....	1. المفهوم المؤسسي
146.....	2. البيئة المؤسسية ومناخ الاستثمار
148.....	1.2. مناخ الاستثمار وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر
149.....	2.2. البيئة المؤسسية والإنتاجية، الأمن وتكاليف الصفقات
150.....	3. الحوكمة ونوعية المؤسسات
151.....	1.3. مفهوم الحوكمة والحكم الرشيد
153.....	2.3. مختلف التعاريف حول الحوكمة
154.....	3.3. مؤشرات الحوكمة
155.....	4. الحوكمة والنظرية المؤسسية
159.....	المبحث الثاني : تحليل عوامل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية
159.....	1. استقرار الاقتصاد الكلي
161.....	1.1. مؤشرات الاقتصاد الكلي
163.....	2.1. مؤشرات التنمية الاقتصادية
167.....	2. إستراتيجية الانفتاح
172.....	3. النظام المالي
173.....	1.3. حجم القروض البنكية الموجهة للقطاع الخاص
174.....	2.3. مجتمعات القطاع النقدي
175.....	4. الإطار المؤسسي في دول العينة
176.....	1.4. نوعية المؤسسات في دول العينة
178.....	2.4. الشفافية والحوكمة من العوامل الاقتصادية السليمة
179.....	3.4. الاستقرار السياسي والحكم الرشيد في دول العينة
180.....	4.4. مقارنة الدول من خلال مؤشرات الحكم الرشيد
181.....	5.4. مقارنة دول العينة من خلال مؤشر الحرية الاقتصادية

183.....	5. الاستقرار الاجتماعي
185.....	6. بيئة أداء الأعمال في دول العينة
187.....	7. مؤشر التنافسية العالمية في دول العينة
188.....	المبحث الثالث : تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية
188.....	1. الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الشرق الأوسط
189.....	2. الاستثمار الأجنبي المباشر في دول شمال إفريقيا
193.....	3. طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر والتوزيع القطاعي في الدول المتوسط
194.....	4. الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة الدول البريكس
201.....	الخاتمة
202.....	الفصل الرابع : دراسة قياسية لتقييم أثر عوامل الجذب على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية
203.....	المبحث الأول : الإطار القياسي المتبع في التحليل
203.....	1. أهمية بيانات البانل (Panel Data)
204.....	2. نماذج البانل المعتمدة في الدراسة
205.....	1.2. نموذج التأثيرات الفردية Individual Effect Model
209.....	2.2. نموذج التأثيرات الثابتة Fixed Effects Model
209.....	3.2. نموذج التأثيرات العشوائية Random Effects Model
210.....	4.2. تحديد نموذج التأثيرات الثابتة أو العشوائية؟ اختبار هوسمان (Hausman Test)
211.....	3. اختبار التكامل المتزامن (Cointegration)
213.....	المبحث الثاني : منهجية الدراسة ووصف النموذج المستخدم
213.....	1. وصف النموذج القياسي
214.....	2. وصف متغيرات نموذج البانل المستخدمة في الدراسة
215.....	1.2. المتغير التابع للاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)
215.....	2.2. المتغيرات التفسيرية للاستثمار الأجنبي المباشر
220.....	3. وصف عينة الدول المستخدمة في الدراسة
223.....	المبحث الثالث : تقدير النموذج القياسي وعرض النتائج

1. اختبار الارتباط بين المتغيرات التفسيرية (Correlations) 223
2. اختبار التجانس ل Hsiao1986 225
3. اختبار استقرارية متغيرات نموذج البانل 229
4. اختبار التكامل المتزامن لبيانات البانل (Cointegration) 231
5. تقدير النموذج الملائم للدراسة (نموذج التأثيرات الثابتة أو التأثيرات العشوائية) 232
- 1.5. اختبار هوسمان (Hausman test) 234
- 2.5. تقدير النموذج المقيد للدراسة أو النموذج الأكثر ملائمة (نموذج التأثيرات العشوائية) 234
6. دراسة العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداتها (Granger Causality) 238
- 1.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنتائج المحلي الإجمالي 239
- 2.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي 240
- 3.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومعدل التضخم 240
- 4.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والقروض المحلية للقطاع الخاص 240
- 5.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والكتلة النقدية 241
- 6.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والبنية التحتية 241
- 7.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والانفتاح الاقتصادي 241
- 8.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستقرار السياسي وغياب العنف 242
- 9.6. العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والحرية الاقتصادية 242
- الخاتمة 243
- الخاتمة العامة 245
- قائمة للمراجع 251
- قائمة الجداول 264
- قائمة الأشكال 267
- قائمة للملاحق 269
- الملحق 01 : تقدير النموذج التجميعي Pooled Regression Model 270
- الملحق 02: تقدير نموذج التأثيرات الثابتة Fixed Effect Model 271

272.....	الملحق 03 : تقدير نموذج التأثيرات العشوائية Random Effect Model
273.....	الملحق 04: اختبار هوسمان Hausman Test
274.....	الملحق 05: اختبار التكامل المتزامن Pedronie Test
275.....	الملحق 06 : استقرارية متغيرات الدراسة وفق الاختبارات LLC ;IPS ;ADF
275.....	في المستوى LEVELI(0).
276.....	الملحق 07 : استقرارية المتغيرات عند المستوى I (1)
279.....	فهرس المحتويات

