

المحور الثامن: الاستثمار الأجنبي المباشر

أولاً: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

- أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو "الاستثمار الذي ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في مشروع معين، هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الاستثمار المشترك، أو سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلاً عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة التقنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة.¹
- ويعرف كذلك: بأنه حصة ثابتة للمستثمر المقيم في اقتصاد ما في مشروع مقام في اقتصاد آخر، ووفقاً للمعيار الذي وضعه صندوق النقد الدولي يكون الاستثمار مباشراً حين يمتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الأعمال، ومن عدد الأصوات فيها، وتكون هذه الحصة كافية عادة لإعطاء المستثمر رأياً في إدارة المؤسسة؛²
- ويعرف أيضاً الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه الاستثمار الذي يتم بواسطة أفراد أو شركات في دولة مضيفة، والذي يأخذ شكل إقامة فروع جديدة أو المساهمة في مشروعات قائمة أو في الأراضي أو الموارد الطبيعية، وبشرط أن يكون الحد الأدنى لملكية المستثمر الأجنبي لرأس مال المشروع أو قوة التصويت فيه (10%) مما يتيح الفرصة للمستثمر الأجنبي للمشاركة في إدارة المشروع والرقابة عليه؛

ومن خلال التعريف السابقة يكون بإمكاننا صياغة تعريف شامل للاستثمار الأجنبي المباشر:

أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار طويل الأجل خارج حدود البلد الأصلي، ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في مشروع معين، على أن تكون نسبة المساهمة أو الملكية في المشروع الاستثماري تقدر ب 10% على الأقل، بحيث تمكنه هذه النسبة من حق الإدارة و التحكم في كل عمليات المؤسسة الأجنبية.

ثانياً: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن التمييز بين نوعين أساسيين للاستثمار الأجنبي المباشر، على أساس شكل الملكية وتأسيس الفروع الأجنبي، وتقوم الشركة الأم بالاختيار بينهما وفقاً لإستراتيجيتها، وظروف البلد المضيف، بالإضافة إلى أنواع أخرى.

1. الاستثمار المشترك

تعرف المشروعات المشتركة على أنها شكل من أشكال التحالفات الإستراتيجية طويلة الأجل، حيث تقضي بإشراك دولتين أو أكثر على المستوى الحكومي أو الخاص بغرض إنتاج سلع أو خدمات لأغراض السوق المحلية أو الإقليمية أو للتصدير، على أن تقوم الأطراف المشاركة بالمساهمة فيه بنصيب من العناصر اللازمة لقيامه، مثل رأس المال، المواد الخام، المهارات التنظيمية و التسييرية و فنون الإنتاج.³

ومن خلال هذا المفهوم يمكن القول بأن هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة ينطوي على الجوانب التالية:

¹ - عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2001، ص 13

² - أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004-2005، ص 19.

³ - بن سميحة دلال، تحليل أثر السياسات الاقتصادية على تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل الاصلاحات الاقتصادية -دراسة حالة الجزائر-، مذكرة دكتوراه -غير منشورة-، جامعة بسكرة، الجزائر، ص 6.

- اتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين، أحدهما وطني و الآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل حدود دولة الطرف المضيف؛

- يمكن للطرف الوطني أن يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص؛

- قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركة استثمار مشترك؛

- المشاركة في مشروع الاستثمار لا تقتصر على تقديم حصة في رأس المال فقط ، وإنما قد تكون من خلال تقديم الخبرة، العمل أو التكنولوجيا بصفة عامة.

و تجدر الإشارة أنه في كل حالة من الحالات السابقة، لا بد أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار حق المشاركة في إدارة المشروع.

و في الواقع نجد أن الدول النامية قد لجأت إلى إنشاء هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، نظرا لكونه وسيلة مراقبة على المؤسسة متعددة الجنسيات التي تعمل في إقليمها، حيث لوحظ ميدانيا الخطر الذي قد ينجم عن المستثمر الأجنبي عندما يمتلك أكبر قدر من رأس المال، فمثلا نجد أن الدول الاشتراكية سابقا كانت تسمح بشكل وحيد من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر بمساهمة أجنبية لا تتعدى 49 % من قيمة المشروع.

2. الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي

في هذا النوع من الاستثمار تكون مليكة المشروع بالكامل للمستثمر الأجنبي ، مما يجعله يفضل أكثر هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية ، وتتم هذه الأخيرة من خلال إنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدول المضيفة ونجد الكثير من دول العالم الثالث لا تفضل هذا الشكل من الاستثمارات خوفا من التبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية على الصعيدين المحلي والدولي، ومن احتكار الشركات المتعددة الجنسيات لأسواق الدول النامية.¹ ويجدر الذكر أن زيادة حدة المنافسة بين الدول النامية وحتى الدول المتقدمة صناعيا لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أدى بالكثير من حكومات الدول النامية إلى الترخيص للشركات متعددة الجنسيات بالتملك المطلق للمشروعات الاستثمارية، كوسيلة لتحفيز تدفق الاستثمارات وجذب المستثمرين الأجانب، وهذا بعدما تشابهت الكثير من الدول النامية في طبيعة الامتيازات والتسهيلات التي تقدمها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.²

3. مشروعات أو عمليات التجميع

هذه المشروعات قد تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني (عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا. وفي معظم الأحيان وخاصة في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع... الخ، والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يتفق عليه.

¹ - توفيق تمار ، محمد يعقوبي ، آثار العولمة المالية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة: حالة الدول العربية ، ملتقى علمي دولي حول: سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات -حالة الجزائر و الدول النامية- ، كلية العلوم الاقتصادية و التسيير و مخبر العلوم الاقتصادية و التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 20/21 نوفمبر 2006، ص1.

² - عبد السلام أبو قحف، الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية ، مرجع سابق ، ص ص 21-22.

وبشكل خاص يعاب على هذا النوع من الاستثمارات قلة نقله للتكنولوجيا وذلك لخوف الشركات صاحبة المنتج من تفشي أسرار التكنولوجيا المستخدمة في صناعة هذا المنتج حيث تعتمد إلى الطرف المحلي بعمليات ميكانيكية بسيطة لا تستحق قدر عالي من التقنية و التأهيل.

4. الاستثمار في المناطق الحرة

يمكننا أن نقول أن المنطقة الحرة هي جزء من الأرض داخل حدود الدولة، يتم إيضاح حدودها الجغرافية، وتعتبر جمركيًا امتدادًا للخارج فهي معزولة باعتبار جمركي، إلا أنها خاضعة للسيادة الوطنية من وجهة النظر السياسية¹، وبالتالي يتم التعامل معها كما لو أنها أجنبية دون سداد الرسوم الجمركية ودون خضوعها إلى الإجراءات العادية المعمول بها داخل الدولة وذلك مما يسمح بقدر كبير من الحرية في المعاملات والمبادلات والتي من شأنها جذب الاستثمارات،² أما بالنسبة للحوافز والمزايا التي توفرها المناطق الحرة فهي تتفاوت بين دولة وأخرى، ومن الحوافز الهامة التي تتوفر للمستثمرين والتجار والمتعاملين:³

- الإعفاء من الضرائب على استيراد المواد الأولية والبضائع الأخرى شبه المصنعة؛
- توفير البنية الأساسية والخدمات الأساسية من مياه وكهرباء واتصالات؛
- الإعفاء من الضرائب على الإيرادات ورأس المال؛
- توفير جهاز إداري يتولى انجاز ومتابعة كافة الإجراءات الفنية والتنظيمية للاستثمار والتجارة في المناطق الحرة، خاصة تلك الإجراءات المتعلقة بالحكومة؛

- توفير العمالة اللازمة من مختلف التخصصات للصناعات والشركات التجارية المتواجدة في المنطقة.

5. الاستثمار الأجنبي من قبل شركات متعددة الجنسيات (عبر القومية)

وتعد ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق الشركات المتعددة الجنسية، أو ما يسمى بالشركات عابرة القوميات، من أبرز الظواهر التي طرأت على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية، خلال العقود الثلاثة أو الأربعة الأخيرة.⁴

ثالثًا: الشركات متعددة الجنسيات

1. تعريفها

الشركات المتعددة الجنسية هي الشركات التي تملك مشاريع كثيرة في دول مختلفة من العالم، حيث تتميز هذه الشركات بضخامة أعمالها وأنشطتها، ويمكن القول بأن الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسية شيئان متلازمان، اعتاد الاقتصاديون على الجمع بينهما بطريقة مترادفة.⁵

وتعرف الشركات متعددة الجنسيات على أنها تلك الشركات التي تخضع ملكيتها لسيطرة، وتخضع إدارتها تحت سيطرة أخرى من جنسيات متعددة، كما تمارس نشاطها في دول أجنبية متعددة على الرغم من أن استراتيجياتها وسياساتها وخطط

¹ - مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1998، ص 138

² - محمد قاسم خصاونة، الاستثمار في المناطق الحرة، دار الفكر، الأردن، 2010، ص ص 19- 21.

³ - علي عباس، إدارة الأعمال الدولية "المدخل العام"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2009، ص 368.

⁴ - مصطفى عبد الله الكفري، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، ندوة الثلاثاء الاقتصادية الثالثة والعشرون حول الاقتصاد السوري وآفاق المستقبل، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، دمشق، ماي 2010.

⁵ - المرجع السابق.

عملها تصمم في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دولة معينة تسمى الدولة الأم HOME COUNTRY، إلا أن نشاطها يتعدى حدود هذه الدولة ويتوسع إلى دول أخرى تسمى الدول المضيفة HOST COUNTRY¹.

وبصفة عامة يمكن القول أن: " الشركات متعددة الجنسيات هي شركات تتميز بضخامة أعمالها وأنشطتها، حيث أن نشاطها سواء في مجال الانتاج أو المبيعات أو الخدمات يتعدى حدود الدولة الأم ويتوسع إلى دول أجنبية متعددة، حيث أن استراتيجياتها وسياساتها وخطط عملها تصمم في مركزها الرئيسي.

2. خصائصها:

✓ ضخامة حجم الشركات المتعددة الجنسيات:

تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها واستثماراتها بحيث تستحوذ على 80% من إجمالي مبيعات العالم²، ويمكن الاستدلال على ضخامة حجم الشركات المتعددة الجنسيات من خلال:³

أ. الدخل الإجمالي: يعكس هذا المؤشر مدى القوة الاقتصادية التي تتمتع بها هذه المؤسسات والتي جعلها تؤثر في العديد من القرارات التي تتخذ بشأن الاقتصاد العالمي في أروقة العديد من المؤسسات الاقتصادية الدولية.

ب. حجم المبيعات: يعتبر حجم المبيعات السنوية للشركات المتعددة الجنسيات من أهم المؤشرات المعبرة عن ضخامة هذه الشركات، حيث أزداد حجم مبيعات الشركات المتعددة الجنسية من 5497 مليار دولار في عام 1990 إلى 15680 مليار دولار في عام 2000 وإلى 33300 مليار دولار في عام 2008 لتتخفص قيمة مبيعات شركات متعددة الجنسيات سنة 2009 مسجلة حوالي 30213 مليار دولار بسبب الأزمة المالية العالمية لترجع وترتفع سنة 2010 مسجلة حوالي 32960 مليار دولار⁴.

✓ انتشار الرقعة الجغرافية لنشاطاتها: ميزة أو صفة أخرى تميزت بها الشركات المتعددة الجنسيات هي كبر مساحة السوق التي تغطيها إضافة إلى امتدادها الجغرافي خارج حدود الدولة الأم بسبب امتلاكها الامكانيات المادية والبشرية الهائلة في مجال التسويق كما ان هذه الشركات تمتلك فروع تابعة لها منتشرة في كافة انحاء العالم وقد ساعد على هذا الانتشار الواسع والكبير لنشاط هذه الشركات هو التقدم التقني والتكنولوجي ولا سيما في مجال الاتصالات⁵.

✓ ازدياد درجة تنوع الأنشطة: تشير الكثير من الدراسات والبحوث، إلى إن الشركات المتعددة الجنسيات تتميز بالتنوع الكبير في أنشطتها، فسياستها الإنتاجية تقوم على وجود منتجات متنوعة متعددة، ويرجع هذا التنوع إلى رغبة الإدارة العليا في تقليل احتمالات الخسارة، من حيث أنها إذا خسرت في نشاط يمكن أن تربح من أنشطة أخرى⁶، ومن أهم القطاعات التي تركز

¹-عثمان أبو حرب، مرجع سابق، ص 277.

²-أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل الطحان، الشركات متعددة الجنسية وأثرها على الدول النامية، مجلة الادارة والاقتصاد، العدد 85، المدينة، 2010، ص122.

³- زينب محمد عبد السلام، الشركات متعددة الجنسيات ومعايير السيادة للدول وفق القانون الدولي، المركز القومي للاصدارات القانونية، القاهرة، 2014، ص ص 19-20.

⁴- الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2011-عرض عام-، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2013، ص 08.

⁵- أحمد عباس عبد الله، أحمد محمد جاسم، دور الشركات المتعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 29، بغداد، 2012، ص59.

⁶- كريم نعمه، أهمية ودور الشركات متعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مقال منشور على الموقع الالكتروني:

<https://groups.google.com/forum/#itopic/fayad61/dficazjfbfq>، نشرت يوم: 2010/10/29، وأطلع عليه يوم 2015/10/30

عليها هذه الشركات نجد قطاع السيارات والذي يستحوذ علي نسبة 17% من إستثمارات هذه الأخيرة، يليه كل من قطاع

النفط والكيمياء بنسبة 14% ثم الإلكترونيات ب 11% فالصناعات الغذائية ب 10% ثم باقي القطاعات الأخرى.¹

✓ **التفوق والتطور التكنولوجي في الشركات المتعددة الجنسيات:** تعد الشركات المتعددة الجنسيات مصدراً أساسياً للمعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية بين الدول المتقدمة والنامية. إنَّ مضمون عملية نقلها للتكنولوجيا يتوقف على عدة عوامل أبرزها:²

• خصائص النشاط الإنتاجي أو الخدمي الذي يقع ضمنه الاستثمار .

• وتيرة التقدم التكنولوجي في النشاط المعني .

• الشروط القائمة في الاقتصاد المضيف من حيث التشريعات والقوانين التي تحكم التنافس وحماية الملكية الفكرية والبيئة والتوظيف وتوفير المهارات البشرية .

• استراتيجيات الشركة الأم التي تحكم مسار التطوير التكنولوجي الذي تلتزم به.

✓ **تعبئة المدخرات العالمية :** أن كل شركة من الشركات متعددة الجنسيات تنظر إلى العالم كسوق واحدة ، ومن ثم إلى تعبئة المدخرات من تلك السوق في مجموعها بالوسائل التالية:³

- طرح الأسهم الخاصة بتلك الشركات في كل من الأسواق المالية العالمية الهامة وكذلك الأسواق الناهضة ، وغيرها.

- تعتمد الشركات متعددة الجنسيات ، عند الإقدام على عمليات كبرى مثل شراء أسهم شركة منافسة بالقدر الذي يسمح بالسيطرة على ادارتها مثلاً ، إلى الاقتراض من البنوك متعددة الجنسيات وبمعدلات عالية.

- تستقطب الشركات متعددة الجنسيات الجزء الأعظم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوجهه أساساً إلى أسواق الدول الصناعية التي تمثل ثلاثة أرباع السوق العالمية.

- الزام كل شركة تابعة بأن توفر محلياً أقصى مايمكن لتمويل اللازم لها ، من خلال وسائل مختلفة مثل المشروعات المشتركة ، طرح الأسهم الخاصة بتلك الشركات في الأسواق المالية العالمية ، الاقتراض من الجهاز المصرفي المحلي وغيرها. وهذه الوسائل يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تقوم بتعبئة مقادير متزايدة من المدخرات العالمية.

✓ **الطبيعة الاحتكارية لهذه الشركات:** تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بمزايا احتكارية مهمة وتحدد في أربعة مجالات هي: التمويل " موارد مالية عالية" ، ومزايا الإدارة " هيكل تنظيمي ذو كفاءة عالية" ، ومزايا تكنولوجية " عمليات البحث والتطوير المستمرة" ، ومزايا تسويقية " الشبكات التوزيعية والتسويقية الواسعة الانتشار والعالية الكفاءة".

✓ **اقامة التحالفات والتكتلات الاستراتيجية:**تعتبر التحالفات التي تعقد بين العديد من الشركات المتعددة الجنسيات من اهم سمات هذه الشركات حيث تسعى الى اقامة تحالفات استراتيجية فيما بينها من اجل تحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية في العالم، ان هذه التحالفات هي نتاج المنافسة المحترمة والتي صارت سمة اساسية للأسواق المفتوحة وثورة الاتصالات والمعلومات حيث تلجأ بعض الشركات من النوع المتماثل ويحمل ذات المواصفات

¹ -بن سميحة دلال، مرجع سابق، ص10.

² - أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا، فراس عبد الجليل الطحان، مرجع سابق، ص124.

³ - كريم نعمه، أهمية ودور الشركات متعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مرجع سابق.

وهذا الامر شجع بعض الشركات التي دمج انتاجها وصناعاتها مع بعضها ويظهر هذا النوع من الاندماج بوضوح في بعض المجالات خاصة في مجال البحث والتطوير بسبب ما يحتاجه هذ المجال من تمويل ضخم ومن الامثلة على هذا النوع من التعاون المتمركز الاوروي لبحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات التي تشترك فيه ثلاثة شركات اوربية كبرى تنتج الحاسبات الالية وهي: بول الفرنسية BULL، TCL البريطانية، SIEMEN الألمانية، وقد يتحول هذا التحالف بين تلك الشركات الى شركات تابعة مشتركة وهذه الظاهره تؤدي الى خفض تكلفة الانتاج ومضاعفة الارباح وتعزيز القدرة التنافسية لتلك الشركات على الصعيد العالمي¹.

✓ **تعبئة الكفاءات:** لا تتقيد الشركات متعددة الجنسية بتفضيل مواطني دولة معينة عند اختيار العاملين فيها حتى في أعلى أعلى المستويات التنفيذية*، وكفاءة الأداء رهن بكفاءة العاملين بالمعنى الواسع(الذي يضم أيضا النفوذ السياسي على الحكومات في بعض الحالات)، وبذلك تتعدد جنسية المنشأة لإدارتها و مستوياتها الإدارية، والنمط السائد حاليا هو الاستفادة من الإطار المحلي لكل شركة تابعة في إفراز العناصر الواعدة ثم تصعيدها إلى الإطار الدولي للشركة الأم بعد اجتياز سلسلة من الاختبارات و المشاركة في عدد كبير من الدورات التدريبية.

✓ **تركيز الإدارة العليا:** حيث تمارس الشركات سيطرة مركزية كاملة من البلد الأصلي على فروعها المنتشرة في أنحاء العالم، وقد ساعد على قيام هذه المركزية التقدم الكبير في استخدام الحاسبات الإلكترونية في جمع وتصنيف المعلومات ومعالجتها رياضيا بالأساليب الحديثة.

✓ **إدارة الشركات المتعددة الجنسيات وتنظيمها:** يعتبر التخطيط الاستراتيجي أداة لإدارة هذه الشركات وتحقيق ما ترغبه والتعرف على نواياها المستقبلية، فالتخطيط يحقق لها اقتناص الفرص وزيادة الفوائد وتحقيق معدلات مرتفعة في المبيعات والأرباح ومعدل الفائدة على رأس المال المستثمر.

رابعاً: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر

تتناول نظريات الاستثمار تحليلاً لمحددات الاستثمار الأجنبي و دوافع الشركات متعددة الجنسيات، وسنحاول في هذا العنصر التطرق لأهم هذه النظريات باختصار..

1. نظرية عدم كمال السوق (MARKET IMPERFECTIONS THEORY)

تفترض هذه النظرية عدة افتراضات تعتمد عليها في تحليل أسباب اتجاه الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الدول المضيفة، فهي تفترض أولاً غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية، كما تفترض أيضاً عدم قدرة الشركات الوطنية في الدول المضيفة على منافسة الشركات متعددة الجنسيات من حيث مستوى الإدارة أو المستوى التكنولوجي أو توافر الموارد المالية، فالشركات متعددة الجنسيات تتمتع بقوة نسبية عند المقارنة مع الشركات الوطنية، وبالتالي تدفع هذه النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار المختلفة تلك الشركات التي تملك جوانب القوة لإقامة وتملك مشروعات الاستثمار خارج حدود الدولة الأم. من هذا المنطلق تفترض تلك النظرية – كما يقول هود وينج- وجود علاقة عكسية بين المنافسة في الأسواق الأجنبية وبين اتجاه استثمارات تلك الشركات إلى هناك، ويتفق في ذلك كلا من باري و كيفز حيث يؤكد على وجود ارتباطاً وثيقاً بين كلا من تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الشركات متعددة الجنسيات، وبين توافر أو امتلاك بعض المزايا النسبية لتلك الشركات بالمقارنة بالشركات

1 - أحمد عباس عبد الله، أحمد محمد جاسم، مرجع سابق، ص 60.

* على سبيل المثال، ينتهي أعضاء مجلس إدارة ABB الثمانية إلى خمس جنسيات، فلا فضل للسويديين و للسويديين.

الوطنية في الدول المضيفة، فالدافع إلى اتجاه الشركات متعددة الجنسيات إلى الاستثمارات الخارجية هو وجود ميزة تستطيع الاستفادة منها.

مما سبق يمكن القول أن تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة - حسب نظرية عدم كمال السوق - إلى الدول المضيفة يعتمد على وجود عامل على الأقل من العوامل التالية:

- تفوق الشركات متعددة الجنسيات في مجال التكنولوجيا؛
- توافر المهارات الإدارية والتسويقية والإنتاجية في الشركات متعددة الجنسيات بدرجة أكثر كفاءة من مثيلاتها في الشركات الوطنية؛

- اعتماد الشركات متعددة الجنسيات على وفرة الإنتاج بحجم كبير؛
- وجود اختلافات جوهرية بين منتجات الشركات متعددة الجنسيات ومنتجات الشركة الوطنية؛
- وجود تسهيلات وامتيازات جمركية وضريبية ومالية ممنوحة من حكومات الدول المضيفة لجذب تلك الاستثمارات.
- ارتفاع الرسوم الجمركية التي تفرضها الدول المضيفة مما يقف عائقاً أمام تصدير منتجات تلك الشركات في الدولة الأم للدولة المضيفة عبر التجارة الدولية؛

- تميز الشركات متعددة الجنسيات بالعديد من الخصائص التي تجعلها أكثر تفوقاً.¹
- أنّ هذه النظرية لم تقدم أي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الإنتاجية كوسيلة لاستغلال جوانب القوة أو المزايا الاحتكارية لهذه الشركات في الوقت الذي توجد لديها بدائل أخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير أو عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج أو التسويق.²

2. نظرية الحماية

ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي شاب الافتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق، ويقصد بالحماية الممارسة الوقائية التي تقوم بها شركات الاستثمار لضمان عدم تسرب المعلومات والأسرار الفنية الخاصة بالابتكارات الجديدة في مجالات الإنتاج والتسويق وغيرها إلى الجهات المحلية في أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى وذلك لأطول فترة زمنية ممكنة، أي أن شركات الاستثمار الأجنبي تهدف إلى زيادة عوائدها إلى أقصى حد ممكن عن طريق حماية أنشطتها الخاصة، كالبحث والتطوير والابتكارات التكنولوجية والعمليات الإنتاجية الجديدة، والقيام بها داخل الشركة الأجنبية وفروعها وعدم السماح بخروجها إلى المشروعات الأخرى في الدول المستقبلية لهذه الشركات حتى تحقق بذلك الحماية المطلوبة لاستثماراتها والوصول إلى أهدافها.³

و بصفة عامة تقوم نظرية الحماية على أساس أن الشركة متعددة الجنسيات تستطيع تعظيم عوائدها إذا استطاعت حماية الكثير من الأنشطة الخاصة مثلًا بالبحوث و التطوير و الابتكارات و أي عمليات إنتاجية أو تسويقية أخرى جديدة، و لكي تحقق الشركة هذا الهدف، فإن هذا يستلزم قيامها بممارسة أو تنفيذ الأنشطة المشار إليها داخل الشركة أو بين المركز الرئيسي و الفروع في الأسواق أو بالدول المضيفة بدلا من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة، وفي هذا الشأن يرى " هود و

¹ - منور أوسيرير، عليان نذير، حوافز الاستثمار الخاص المباشر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد الثاني، جامعة حسية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، ماي 2005، ص ص 108-109.

² - عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2001، ص 398.

³ - فليح حسن خلف، التمويل الدولي، مؤسسة الورق للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 182.

ينج" ضرورة احتفاظ الشركة متعددة الجنسيات بأحد الأصول (المعرفة أو الخبرة، الاختراعات... الخ) التي تحقق لها التميز المطلق بدلا من تصديره أو بيعه للشركات الأخرى في الدول المضيفة لكي تحقق الحماية المطلوبة لاستثمارها و من ثم الأهداف التي ترغب في بلوغها من وراء تدويل أنشطتها و عملياتها الإنتاجية أو الاستثمارية أو التسويقية ... الخ.¹ ومن أهم الانتقادات الموجهة للنظرية:

- إن ممارسات الحماية من الممكن أن تتحقق بأساليب بديلة متاحة الآن قد تكون أكثر فعالية من تلك التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات، على سبيل المثال يوجد الآن ضوابط لحماية براءات الاختراع بمختلف أنواعها على مستوى العالم تضمنها موثيق متفق عليها و يقوم بتنفيذها منظمات دولية، و من ثم يمكن القول بأنه لا يوجد مبرر عملي لما تقوم به بعض الشركات متعددة الجنسيات لحماية براءات الاختراع في أي نشاط اقتصادي يتم ممارسته؛

- إن نظرية الحماية تتركز بصورة مباشرة على دوافع الحماية للشركات متعددة الجنسيات و ضرورة أن تكون عملية اتخاذ القرارات داخل الشركة الأم و من ثم فهي تعطي اهتماما أقل إلى الإجراءات أو الضوابط و السياسات الحكومية الخاصة بالدول المضيفة الخاصة بالاستثمارات الأجنبية و الممارسات الفعلية الحالية أو المرتقبة للشركات الأجنبية، هذه الإجراءات و السياسات الحكومية قد تؤدي إلى تقليل جدوى ممارسات و إجراءات الحماية التي تمارسها الشركة متعددة الجنسيات و كذلك على مدى تحقيقها للأهداف التي تسعى لبلوغها.²

3. نظرية دورة حياة المنتج الدولي

وضع هذه النظرية ريموند فرنون عام 1966 ، و تقوم على افتراض أساسي وهو أن هناك تفاوتاً بين الدول في مجال التكنولوجيا، الأمر الذي يؤدي إلى اكتساب بعض الشركات ميزة تكنولوجية تسمح لها باحتكار سوق السلعة، وفي سياق بحثه عن مصدر الميزات الاحتكارية التي تتمتع بها الشركات في الدول المتقدمة، أكد فرنون أن تميزها يعود أساساً إلى اهتمامها بالبحث والتطوير، وتخصيصها موارد مالية معتبرة لنفقات الاستثمار المتعلقة به، ومع اشتداد المنافسة الدولية، وشيوع التكنولوجيا المستخدمة في المنتج، تميل الميزة الاحتكارية لهذه الشركات إلى الانخفاض، إذ يمكن للشركات المنافسة إنتاج نفس المنتج ولكن بتكاليف منخفضة مقارنة بالشركات الأمريكية، وهو ما يؤدي بها إلى تطوير منتج بديل، ومن ثم البحث عن إستراتيجية بديلة للتوطن، تبدأ بمنح تراخيص الإنتاج أو الدخول في مشاريع شراكة لإنتاج وتسويق نفس المنتج في البلدان المضيفة.³ ويميز فرنون بين ثلاثة مراحل في دورة المنتج:⁴

✓ مرحلة المنتج الجديد NEW PRODUCT: تتميز هذه المرحلة بالإنفاق الكبير، وأحياناً بالخسائر المالية التي قد لا يمكن معها تحقيق الربح، حيث تقاد حملات إعلانية مكثفة خلال مرحلة إدخال المنتج الجديد إلى السوق وذلك بهدف خلق حالة من الوعي والولاء للعلامة التجارية الجديدة، وخلال هذه المرحلة يكون من المرغوب أن تكون البداية بالقرب من السوق الأم، حتى يسهل إجراء التغييرات المطلوبة، كما أن هناك احتمالاً كبيراً أن تكون مرونة الطلب بالنسبة للثمن عالية خلال هذه المرحلة ونظراً لغياب المنافسة، فإن الشركة صاحبة المنتج الجديد لن تعطي أهمية كبرى لتكلفة الإنتاج، كما أنها لا تواجه ضغوطاً للقيام

¹ - عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 399.

² - المرجع السابق، ص ص 399-400

³ - ساعد بوراوي، الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب) دراسة مقارنة، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2007-2008، ص 36.

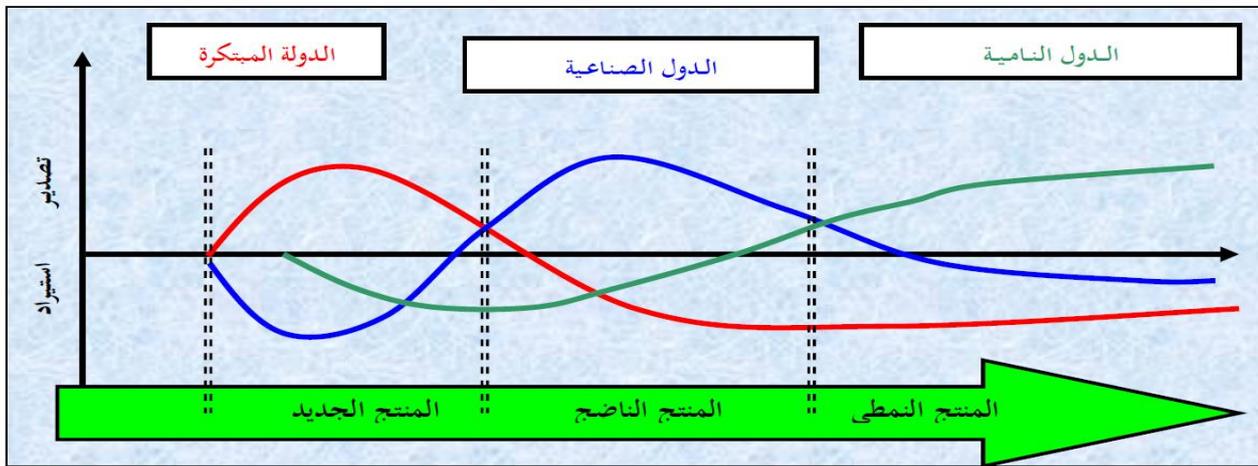
⁴ - بوزيان عبد الباسط، دور السياسة المالية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 1994 - 2004 ، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة الشلف، 2006-2007، ص 36.

بالإنتاج في دول أخرى بغرض تخفيض العمالة أو أي من التكاليف الأخرى، بينما يتم تصريف معظم وحدات المنتج الجديد في السوق الداخلي للدولة الأم، وخلال هذه المرحلة ومع بداية نضج المنتج فإن الشركة المنتجة تقوم بالبحث عن فرص تلك الفرص تظهر أولاً في الدول المتقدمة حيث تتشابه أذواق المستهلكين، والقدرات الشرائية لدى الأفراد.

✓ مرحلة المنتج الناضج MATURITY STAGE: هذه المرحلة يشهد المنتج عملية نمو سريعة، وذلك بسبب توسع المستهلكين، كما تبدأ المنافسة في الظهور خلال تلك المرحلة، وهذا ما يدفع بالشركة إلى القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر وذلك بإنشاء فروع إنتاج جديدة خاصة بها في الخارج من أجل حماية سوقها الذي خلقتة في المرحلة الأولى من خلال التصدير، كما أن هناك مجموعة من الأسباب التي تدفع بالشركة إلى الاستثمار في الخارج ومعظمها دفاعية، حيث ترجع إلى عدم القدرة على المنافسة بسبب فرض الضرائب على الواردات من قبل الدولة المستوردة، ومن ثم ارتفاع ثمن السلعة في السوق المستوردة، مما يخفض الطلب عليها، كما قد يكون لتكاليف النقل والشحن دور في قيام الشركة بالاستثمار المباشر بدلاً من القيام بالإنتاج في الدولة الأم ثم التصدير وما يحمله من تبعات.

✓ مرحلة المنتج النمطي - مرحلة الأفلو- STANDARDIZED PRODUCT: هي المرحلة النهائية من دورة حياة المنتج أو ما تسمى بمرحلة المنتج النمطي، حيث يصبح من الصعب تمييزه عن غيره من المنتجات سواء بالدولة الأم أو بالدول المتقدمة التي تم الانتقال إليها إلا من خلال السعر، نتيجة للضغوط التنافسية التي تواجهها الشركة المبتكرة فإن تخفيض تكلفة الإنتاج صار أمراً حتمياً، ويكون ذلك من خلال تحويل إنتاجها للدول الأقل نمواً، أين يوجد تكلفة عمل منخفضة، وفي هذه المرحلة فقط يمكن أن نتحدث عن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، وتجدر الإشارة إلى أن المنتجات التي تنتجها الفروع خلال هذه المرحلة ليست للاستهلاك المحلي في الدول المضيفة، وإنما للتصدير للدولة الأم أيضاً.

الشكل رقم (05):دورة حياة المنتج



المصدر: بن سميحة دلال، تحليل أثر السياسات الاقتصادية على تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل الإصلاحات الاقتصادية -دراسة حالة الجزائر-، اطروحة دكتوراه -غير منشورة-، جامعة بسكرة، الجزائر، 2012/2013، ص 23.

بالرغم من أن النظرية قد قدمت تفسيراً للاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة التالية للحرب العالمية الثانية، ونجحت في شرح نمو الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأمريكية في دول غرب أوروبا، وكذلك في الدول النامية، إلا أن هذه النظرية قوبلت بالعديد من الانتقادات التي وجهت إليها من أهمها:¹

- إن الميزة التكنولوجية ليست هي الدافع إلى قيام الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تحليل دورة المنتج، لأن الاستثمار لا يكون إلا في المرحلة الأخيرة، وهي المرحلة التي تفقد فيها الشركة صاحبة الاختراع (الابتكار) الميزة النسبية التكنولوجية، فتصبح التكنولوجيا المستخدمة نمطية ومنتشرة عالمياً؛
- لا يصلح تحليل دورة المنتج على الاستثمارات المباشرة في قطاع البترول والسياحة، إذ لا يتطلب هذا النوع من الاستثمارات العمل من داخل الأم، بل قد تكون بداية الشركة بالدولة المضيفة؛
- من الناحية العملية، تقوم الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الدول المتقدمة والدول المضيفة-النامية على حد سواء وفي نفس الوقت دون المرور بالمراحل التي عرضها فرنون في نظريته حول دورة حياة المنتج؛
- هناك بعض الصناعات ذات المستوى التكنولوجي المتقدم لا تمر بنفس المراحل لدورة حياة المنتج (صناعة تكنولوجيايات الاتصال)، إذ قد يكون ظهورها في الأسواق المتقدمة متزامناً مع ظهورها في أسواق الدول النامية، كذلك قد تظهر بعض المنتجات لخدمة السوق الخارجي منذ البداية-الهواتف المحمولة ببعض خصوصيات المجتمع الإسلامي مثل الأذان، وتحديد وجهة القبلة... الخ.

1. نظرية الموقع

يعود الفضل في تطوير هذه النظرية إلى العالمين الاقتصاديين "باري" و "دننج"، حيث تركزت نظرية الموقع على الدوافع التي تدعو شركات متعددة الجنسية إلى الاستثمار في الخارج، وهي الدوافع المتعلقة بالمزايا المكانية للدول المضيفة للاستثمار. إن العوامل الموقعية التي تؤثر على كل من قرار الشركة المتعددة الجنسيات للاستثمار المباشر في إحدى الدول المضيفة وكذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار وبين التصدير لهذه الدولة أو غيرها من الدول الأخرى المضيفة وتشمل هذه العوامل كافة العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة... الخ، بالإضافة إلى العوامل المرتبطة بالسوق وذلك على النحو التالي:²

- العوامل التسويقية: مثل درجة المنافسة، مدى توافر منافذ التوزيع ووكالات الإعلان؛
- العوامل المرتبطة بالسوق: مثل حجم السوق ومدى اتساعها ونموها في الدول المضيفة؛
- 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 الأخرى؛
- ضوابط التجارة الخارجية: مثل التعريفات الجمركية، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير والاستيراد؛
- العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي (INVESTMENT-CLIMATE): مثل مدى قبول الاستثمارات الأجنبية، الاستقرار السياسي، مدى استقرار أسعار الصرف، نظام الضرائب، القيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار؛

¹ - ساعد بوراوي، مرجع سابق، ص 38.

² - أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص 31-32.

- عوامل أخرى: مثل الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توافر الثروات الطبيعية و القيود المفروضة على تحويل الأرباح و رؤوس الأموال للخارج.

2. النظرية الانتقائية لجون دينينج.

يعد جون دينينج *J.DUNING* الاقتصادي الإنجليزي أول من وضع اللبنة الأولى لهذه النظرية وذلك من خلال البحث الذي في ندوة ستوكهولم عن المركز الدولي للنشاط الاقتصادي، وقد حاول من خلال ذلك البحث وضع إطار علمي لتحديد وتقييم ووزن العوامل المؤثرة في القرار المبدئي بالإنتاج في الخارج، ووفقا لهذه النظرية، فإن قرار الشركة بالاستثمار في الخارج يتوقف على ثلاثة ميزات:¹

أ. مزايا الملكية: تتمثل في المزايا الاحتكارية التي تمتلكها الشركة المستثمرة مثل كبر حجم الشركة مقارنة بمثيلاتها في الدول المضيفة، امتلاك تكنولوجيا متقدمة، وعلامة تجارية وبراءة اختراع، القدرات التنظيمية والمهارات الإدارية والتسويقية، القدرة على تخصيص مبالغ مالية مرتفعة للبحث والتطوير، القدرة على الإنتاج في نطاق اقتصاديات الحجم، الدخول بسهولة إلى أسواق المواد الأولية والوسيط، إن توفر هذه المزايا تؤدي بالشركة إلى العمل خارج موطنها الأصلي (الأم).

ب. مزايا الموقع: وهي المزايا المكانية التي تتمتع بها الدولة المضيفة (مزايا التوطن) وتشمل:

- انخفاض أسعار المدخلات (المواد الأولية، السلع الوسيطة، العمالة، الطاقة)؛

- انخفاض تكلفة النقل والاتصال؛

- اتساع نطاق السوق؛

- توافر البنية الأساسية؛

- التقارب الثقافي واللغوي، ومدى درجة قبول أفراد المجتمع في البلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر.

ج. مزايا التدويل وهي ميزات إحلال السوق وتعكس أيضا رغبة الشركة في الرقابة على الإنتاج، وذلك لتحقيق مجموعة

من الأهداف من بينها:

- الحفاظ على التكنولوجيا، وتخفيض مخاطر سرقة حق الملكية والتغلب على مشكلة عدم قدرة السوق على نقل

المعلومات الكاملة للتكنولوجيا المستخدمة؛

- حماية ورقابة نوعية المنتج والقدرة على تصريفه؛

- رقابة عروض بيع المدخلات بما فيها التكنولوجيا؛

- الاستفادة من المنح والدعم والإعانات والضرائب المنخفضة التي عادة ما تقدمها حكومات البلدان المضيفة.

وحسب وجهة نظر *J.H.DUNING* فإن أنماط دخول الأسواق الدولية يتحدد وفقا لمدى توافر المزايا السابقة، وتتمثل تلك

الأنماط في الاستثمار الأجنبي المباشر، التصدير..إلخ.²

خامسا: مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر.

يجدر بنا التنويه إلى أن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة كرقم كمي في حد ذاته قد لا يعني الكثير، ذلك أن الأكثر أهمية

هو كيفية تخصيص هذه الاستثمارات في مشروعات أكثر إنتاجية تتمتع بمزايا نسبية، وفي ذلك يشير مؤيدو الاستثمارات

¹ - مساعد بوراوي، مرجع سابق، ص 39.

² - المرجع السابق، ص ص 39-40

الأجنبية المباشرة إلى أنها تحقق العديد من المزايا والمكاسب للدول المضيفة من جهة والشركات الأجنبية من جهة أخرى والتي سوف نتناولها في هذا العنصر .

1. مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر

أ. مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة

- لا يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مجرد أداة لتحويل النقد الأجنبي من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، بهدف سد فجوة فجوة النقد الأجنبي كما هو الحال في المعونات والقروض الأجنبية، وإنما يمثل تمويلا في معناه الحقيقي، وذلك من خلال اتخاذ شكل تحويل موارد حقيقية من الخارج تتمثل في المعدات، والآلات اللازمة لإقامة الاستثمار وما يصاحبها من الخبرات الفنية، والإدارية والتنظيمية... والتي يمكن أن تحطم الكثير من العوائق التي تقف في طريق التنمية؛¹
- إن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات الخاص بالبلد المضيف يمكن أن يتحقق عن طريق عدة قنوات، فالأول عن طريق التأثير الإيجابي على حساب رأس المال في ميزان المدفوعات الذي تسجل فيه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر باعتبارها إضافة إليه، وذلك في بداية تدفق هذه الاستثمارات للبلد المضيف (الأثر المباشر أو المبدئي)، أما الثاني عن طريق التأثير على الميزان التجاري للبلد المضيف من حيث التوسع في التبادل التجاري (الصادرات والواردات) مع دول العالم؛²
- يعتبر الاستثمار الأجنبي وسيلة لنقل التكنولوجيا وبهذا يتم إقامة مشاريع استثمارية ذات مستوى فني متقدم هذا من جهة و من جهة أخرى اكتساب واستغلال تقنيات جديدة للإنتاج وكذا المعارف التكنولوجية الأخرى مما يؤدي إلى خلق قيمة مضافة أكبر؛
- إن الاستثمار الأجنبي المباشر يحيي روح المنافسة بين الشركات المحلية، و ما يصاحب هذا التنافس من منافع عديدة، إذ أنه يصبح من الواجب على كل مؤسسة محلية هدفها الأساسي هو البقاء أن توسع و تطور منشآتها؛³
- من الممكن أن تؤدي هذه الاستثمارات إلى زيادة إيرادات الدولة في شكل رسوم وضرائب تفرض على هذه المشاريع عند إقامتها أو على نشاطها عند القيام بعملية الإنتاج والتسويق والتصدير، وهذا ما يساعد على التخفيف من عجز ميزانية الدول النامية؛
- قد يؤدي الاستثمار الأجنبي إلى التخفيف من حدة التضخم التي تعاني منه الدول النامية وهذا بتوفير السلع والخدمات المنتجة وطنيا بأسعار معقولة كانت في السابق غير متوفرة وتستورد بأسعار مرتفعة؛
- إن الاستثمارات المباشرة أفضل من الاستثمارات في المحفظة المالية لتفادي الأزمات المالية التي تحدث في الاقتصاد العالمي مثل الأزمة الآسيوية التي حدثت بسبب توقعات أو تصرفات بعض المقامرين والمضاربين؛⁴
- خلق علاقات تكامل اقتصادية رئيسية أفقية وعمودية معا لنشاطات اقتصادية وخدمية مختلفة بالدول المضيفة؛

¹ - بوزيان عبد الباسط، مرجع سابق، ص 38.

² - علي جاسم الصادق، الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على ميزان المدفوعات، الاللكترونية الاقتصادية، العدد رقم: 6317، 27 جانفي 2011.

³ - سلمان حسين، الاستثمار الأجنبي المباشر والميزة التنافسية الصناعية بالدول النامية، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2004، ص 35.

⁴ - بلعيد بلعوج، الآثار المترتبة على الاستثمارات المباشرة للشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثالث، جامعة محمد خيضر، بسكرة، أكتوبر 2002، ص 64.

- إن الاستثمار الأجنبي المباشر يعمل على تطوير الصادرات و تخفيض حجم الواردات من السلع و الخدمات، و بالتالي تحسين الميزان التجاري¹؛

- تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تسريع عملية الخصخصة، إذ من خلالها يتم اندفاع الشركات الأجنبية للقيام بعمليات شراء الشركات المملوكة للدول المضيفة وفقاً لشروط تفاوض محددة بموجب برامج الخصخصة، أو بتجسيد الاندماج والتملك، بشرط أن تكون برامج الخصخصة فعالة وشفافة، وفي هذا الشأن أكدت العديد من الدراسات على أن من الدول النامية خلال السنوات الأخيرة أصبحت تتسارع وتتسابق نحو جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الإقرار للخصخصة، ولقد نجحت هذه الدول عن طريقه في دفع عملية الخصخصة نحو الأمام، خاصة في تلك الدول التي تميزت فعالة مثل بعض دول أمريكا اللاتينية كالأرجنتين الشيلي، جاميكا، المكسيك، وكذلك دول أوروبا الشرقية والوسطى ونخص المجر، جمهورية التشيك، ودول أخرى مثل الفلبين، ماليزيا، البرتغال، في حين الدول التي وضعت برامج أقل فعالية وأقل وضوح وشفافية لم تنجح في تسريع وتيرة العملية بسبب قلة التدفقات الواردة إليه²؛

- يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يكون عاملاً في التخفيف من حدة البطالة، وهذا بما توفره الشركات متعددة الجنسيات من فرص التوظيف المباشرة و غير المباشرة، حيث أن هذه الشركات تحتاج عمالة لأداء أعمالها الخاصة، كما تخلق فرصاً وظيفية بشكل غير مباشر من خلال تنشيط أعمال الموردين المحليين، و قد ينشأ عن ذلك أثر مضاعف، حيث أن خلق وظيفة واحدة مباشرة يؤدي إلى خلق عدد من الوظائف غير المباشرة المطلوبة لتأمين متطلبات الوظائف المباشرة³؛

- رفع القدرة الإنتاجية و الاستثمارية عن طريق الاستفادة من طرف التسيير الحديثة ومن بعض التكنولوجيا بصورة تسيير؛

- تسريع عملية النمو؛

- جلب اليد العاملة المؤهلة، ورجال الأعمال المهتمين بالتنظيم العلمي والعمل والفعالية الاقتصادية.

ب. مزايا الاستثمار الأجنبي للشركات الأجنبية.

تستفيد الدول القائمة به من عدة مزايا يمكن تلخيصها فيما يلي:

- يضمن الاستثمار المباشر الأجنبي دخول رؤوس الأموال على المدى المتوسط و الطويل و ذلك في صيغة مجموع الأرباح المحققة في الدول المضيفة و التي يتم تحويلها إلى الدول المصدرة له؛

- من إيجابيات الاستثمار المباشر الأجنبي بالنسبة للدول المصدرة نجد أنه على المدى المتوسط و الطويل يسمح بتحسين ميزان مدفوعاتها؛

- استغلال المواد الأولية المتوفرة في الدول المضيفة له و خاصة منها الدول النامية و من ثم ضمان التموين و تغطية الحاجة في هذا السياق خدمة لاقتصادياتها؛

- ضمان و استغلال اليد العاملة الرخيصة مقارنة باليد العاملة المرتفعة التكلفة (الأجور و الرواتب) في الدول القائمة به؛

¹ - FRANÇOIS GAUTHIER, RELATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALE, 2^{EME} EDITION, LES PRESSES DE L'UNIVERSITE LAVAL, SAINT-FOY, 1992, P 702.

² - بوزيان عبد الباسط، مرجع سابق، ص 39.

³ - سلمان حسين، مرجع سابق، ص 35.

- استغلال المناخ الطبيعي للإنتاج إلى جانب استغلال فرصة سعة الأسواق التابعة للدول له، أين سيتم احتكارها و السيطرة عليها لغياب المنافسة المحلية في المدى القصير و المتوسط؛
- الحصول على الامتيازات الإغرائية التي تقدمها الدول المضيضة له و المتمثلة على سبيل المثال في الامتيازات الضريبية و الجمركية، وربما إمكانية الحصول على الامتيازات المالية في شكل إعانات مالية تقدمها الدول المضيضة التي تمتلك للموارد المالية أو المالية أو في شكل قروض ميسرة... الخ و هذا ما يسمح يقينا بتذليل العراقيل ومختلف العقبات التي قد تعيق تجسيد هذا الاستثمار¹؛
- يعتبر وسيلة من وسائل التغلب على القيود التجارية والجمركية، المفروضة بالدول المضيضة ويسهل عملية دخول أسواقها من خلال الإنتاج المباشر بدلا من التصدير؛
- إن وجود شريك وطني في المشروع الاستثماري يسهل للشركة الأجنبية حل المشاكل اللغوية والعلاقات مع العمال وغيرها من المشاكل المختلفة؛
- تعظيم حجم الأرباح المتوقعة والناجمة عن انخفاض تكلفة عوامل الإنتاج في الدول المضيضة؛
- تخفيض حدة التلوث والمشاكل البيئية في البلد الأصلي ، و نقلها إلى الدولة المضيضة؛
- 2. عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر.
- أ. عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر للدولة المضيضة.
- وعلى الرغم من أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد يعمل على تحقيق فائض في الميزان التجاري عن طريق الزيادة في حجم الصادرات، إلا أنه قد يعمل أيضا على زيادة العجز في الميزان التجاري عن طريق زيادة حجم الواردات فقد تقوم الشركة الأجنبية بالاعتماد على مدخلات الإنتاج كالمواد الخام والمنتجات الوسيطة المستوردة من الخارج بدلاً من اعتمادها على المدخلات المحلية، مما يعني زيادة الواردات، وبالتالي حدوث عجز في الميزان التجاري ، أو يؤثر سلباً على ميزان المدفوعات بشكل عام عن طريق تحويل الأرباح وغيرها من رؤوس الأموال إلى الخارج²؛
- تدفق الاستثمار المباشر الأجنبي للدول المضيضة قد يؤدي إلى عرقلة الصناعات المحلية و ربما حتى حرمانها من عمليات تصنيع جديدة مما يؤدي هذا حتما في المستقبل القريب إلى انهيارها و زوالها و من ثم بلوغ مستوى الاحتكار من قبل المستثمرين الأجانب و السبب في ذلك كون أن هؤلاء يصطحبون معهم تقنيات عالية يفتقدها المنافسون المحليون؛
- المعارف التكنولوجية التي تصاحب الاستثمار الأجنبي المباشر أحيانا لا تلاءم ظروف الدول المضيضة من حيث المستلزمات و المواصفات، هذا من جهة و من جهة أخرى قد تكون التكنولوجيا المصطحبة كثيفة الرأس مال قليلة العمالة مما يؤدي إلى زيادة حدة البطالة عوضا عن تخفيفها؛
- خطر المراقبة الأجنبية في اقتصاديات الدول المضيضة للاستثمار المباشر الأجنبي، و خطر توسّعها لتصل إلى المجالات الأخرى غير الاقتصادية و من بينها المجالات الاجتماعية و الثقافية و ربما حتى السياسية... الخ؛

¹ - فارس فضيل، أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر و المملكة العربية السعودية، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2004، ص ص 52-53.

² - علي جاسم الصادق، مرجع سابق.

- التأثيرات السلبية للاستثمارات المباشرة الأجنبية على السياسة العامة للدول المضيفة له من حيث المساس بالسيادة الوطنية، و الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية كل هذا يؤدي إلى الانتقاص من الاستقلال الاقتصادي و السياسي¹؛
- حرمانها من المزايا كالتحكم في طرق التسيير الحديثة والتكنولوجيا ، إذا أصر المستثمر الأجنبي على عدم مشاركة الطرف الوطني في الاستثمار؛
- تحقيق المزايا المذكورة سابقا ، يتوقف على مدى توفر الطرف المحلي على القدرات الفنية و الإدارية و المالية، وهذا ما يكون غائبا في أغلب الحالات؛
- تخشى الدول المضيفة من أخطار التبعية الاقتصادية و الاحتكار و ما يترتب عليها من آثار سلبية على المستوى المحلي و الدولي²؛
- من بين الأضرار الأساسية لهذه الشركات هو أنها أصبحت تواجه معارضة كبيرة في بلدانها في بعض القطاعات الصناعية التي أصبحت سببا في حدوث مشاكل بيئية وهذا ما جعلها تقوم بنقل هذه الصناعات إلى الدول النامية و من بين النتائج الملحوظة على المستوى العالمي هو مشكل ارتفاع درجة الحرارة أو التلوث الهوائي بسبب بعض الغازات و من أهمها ثاني أكسيد الكربون وهذه النقطة هي محل اختلاف بين الدول النامية و المتطورة، كما أن هذه الشركات أحدثت مشاكل بيئية أخرى ناتجة عن انتهاك الموارد الطبيعية ومنها:
- الزحف على الأراضي الصالحة للزراعية والغابات وهذا بإقامة مشاريع جديدة : مدن موانئ، طرق، وحفر مناجم..... ، وهذا ما يؤدي سنويا إلى تخفيض المساحة الصالحة للزراعة؛
- زيادة معدل التلوث و الفساد في المياه و التربة وبالتالي فإن كل ما يحصل عليه من هذه الأراضي يعد مسموما وملوثا³؛
- استغلال الطاقات العمالية و تحويلها لصالح المستثمر الأجنبي ؛
- نهب و استغلال و تحويل خيرات البلد المضيف خاصة الموارد الطبيعية⁴ ؛
- إن الشركات الأجنبية لا توجه استثماراتها للقطاعات التي تحتاجها الدول النامية و إنما تختار القطاعات التي تحقق لها أعظم ربح وأقل مخاطرة وبالتالي تستثمر في المشاريع التي تحقق مردودا مرتفعا في أقل وقت ممكن مثل الخدمات المالية والسياحة.....⁵؛
- نظرا لاحتمال انخفاض القدرة المالية للمستثمر الوطني، فقد يؤدي هذا إلى صغر حجم المشروع وبالتالي عدم تحقيق أهداف الدولة خاصة فيما يتعلق بزيادة فرص التوظيف و التقدم التكنولوجي ، وإشباع حاجات السوق المحلية من المنتجات⁶.

1 - فارس فضيل ، مرجع سابق ، ص ص 53-54.

2 - يحيى سميير، العولمة وتأثيرها على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول إلى الدول العربية حالة الجزائر، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة الجزائر ، 2004، 2005، ص 79.

3 - بلعيد بلعوج ، مرجع سابق ، ص ص 64-65.

4 - يحيى سميير ، مرجع سابق ، ص 79.

5 - بلعيد بلعوج ، مرجع سابق ، ص 67.

6 - يحيى سميير، مرجع سابق ، ص 79.

ب. عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر للشركة الأجنبية.

أما بالنسبة للدول المصدرة له فيعيب على الاستثمار الأجنبي فيها كونه له سلبيات تتمثل فيما يلي:

- في المدى المتوسط و بسبب خروج تدفقات رؤوس الأموال الصادرة من الدول الأصلية لها إلى الدول المضيفة يسجل هناك التأثير السلبي على ميزان مدفوعاتها؛
- القيود الصارمة المحتمل فرضها من طرف الدول المضيفة و التي تعيق في مجملها عمليات التوظيف أو التصدير أو عند تحويل الأرباح منها و إلى الدول الأصلية المصدرة للاستثمار المباشر الأجنبي؛
- الأخطار غير التجارية و المتعلقة بالتصفية الضرورية أو الجبرية، عمليات المصادرة، التأميم؛ و التي تنجم من فعل إما عدم الاستقرار السياسي، السياسة المعادية و ذلك في الدول المضيفة له؛¹
- يحتاج إلى رأس مال كبير؛
- ضياع فرص العمل في الدولة الأم؛
- خفض فرص التصدير للدولة الأم؛
- قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية إلى إقصاء الطرف الأجنبي من المشروع ، مما يؤدي إلى ارتفاع درجة الخطر غير التجاري، و هذا ما يتنافى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء والنمو والاستقرار في السوق والتوسع إن أمكن ذلك؛
- احتمال وجود تعارض في المصالح بين الطرفين حول نسبة المساهمة في راس مال المشروع الاستثماري؛
- انخفاض في القدرات المالية والفنية، قد يؤثر سلبا على فعالية المشروع الاستثماري في تحقيق أهدافه الطويلة والقصيرة والمتوسطة الأجل.²

¹ - فارس فضيل ، مرجع سابق ، ص 54.

² - المرجع السابق، ص 79.