

واقع واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر في
الدول النامية والدول العربية

الاستاذ الدكتورة مريمت عديلة
الاستاذ المساعد عمر عبده سامية
جامعة 8 ماي 1945 قالمة - الجزائر

الملخص:

ساهمت العديد من المتغيرات على الساحة الاقتصادية الدولية، كتحرير أسواق التمويل والتدفقات المالية، في زيادة التدفقات الرأسمالية إلى العديد من الدول، كما أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مصادر التدفقات المعاصرة. وقد أدى ذلك إلى احتدام التنافس بين الدول النامية لزيادة نصيبها النسبي من هذه التدفقات، فلجأت هذه الدول إلى استخدام العديد من الحوافز لجذب الاستثمار الأجنبي وعملت على تحرير أسواقها من القيود التي قد تعوق تدفق هذه الاستثمارات. فتمكن بعضها من تحقيق معدلات نمو مرتفعة، تنمية مواردها البشرية والارتفاع بمستوى التكنولوجيا المحلية، إلا أن البعض الآخر عجز عن تحقيق المتطلبات الاقتصادية اللازمة لتشجيع تلك الاستثمارات.

Résumé :

Beaucoup de variable au niveau de l'économie mondiale, tel que la libéralisation des marchés de financement et des flux financiers, ont contribué à l'augmentation des flux de capitaux à travers plusieurs pays. Aussi l'IDE est devenu l'une des plus importantes sources de flux contemporains, ce qui a conduit à la compétition entre les pays en voie de développement pour augmenter leur part relatif de ces flux, alors ces pays ont utilisé divers motivations pour attirer les IDE et ont assuré la libéralisation de leurs marchés pour laisser entré ce genre d'investissements. En conclusion, certains pays ont pu réaliser des taux de croissance très élevés, développer leurs ressources humaines et augmenter leurs niveau de technologie locale, tandis que d'autres n'ont même pas réussi à atteindre un niveau convenable pour répondre aux besoins économiques nécessaire à l'encouragement de ce genre d'investissements.

مقدمة:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم وسائل دفع عجلة التنمية الاقتصادية في الدول النامية باعتباره أحد أشكال التدفقات المالية الخاصة، ولقد تزايد الاهتمام وبشكل كبير بالاستثمارات الأجنبية من جانب الدول النامية منذ أوائل الثمانينات نتيجة تراجع القروض المقدمة إليها إثر تصاعد أزمة المديونية الخارجية، فأنجحت هذه الدول إلى إزالة القيود المفروضة على هذا الاستثمار، وشهدت الساحة العالمية صراعا وتنافسا لجذب الاستثمار المباشر لاسيما مع تراجع دور الدولة في العديد من دول العالم والاتجاه نحو اقتصاديات السوق الحرة، واعتمدت على جذب الاستثمار الخاص كأحد الآليات الأساسية لتحقيق الإصلاح والنمو الاقتصادي.

إن دور الاستثمارات الأجنبية في دفع عجلة التنمية الاجتماعية والاقتصادية في الدول عامة والدول النامية خاصة هو حقيقة أولية لا يمكن إنكارها، والتي يمكن الخروج منها بنتيجة مؤكدة وهي أن المنافع المتباينة التي تعود على الدول المضيفة نتيجة الاستثمارات الأجنبية لا يمكن أن تتحقق بدون مقابل أو بلا تكلفة. فالمأمل في مجال الاستثمارات الأجنبية يجد أن دوافعها متعددة ومتباينة منها ما هو متعلق بالجانب الاقتصادي ومنها ما هو متعلق بالجانب التجاري ومنها ما هو متعلق الجانب الاجتماعي والعائدي ومنها ما هو متعلق بالجانب السياسي والعسكري ومنها ما هو معلن وما هو خفي. وانطلاقا من تعدد دوافع وأهداف الاستثمارات الأجنبية فقد احتدم الجدل بين مؤيد ومعارض لهذه الاستثمارات فمنهم من يرى أنها ضرورية لتحقيق معدلات مرضية من التنمية تعجز معظم

الدول النامية عن تحقيقها في ظل غياب هذه الاستثمارات. في حين يرى فريق آخر أن أصحاب الاستثمارات الأجنبية دولاً أو أفراداً يأخذون أكثر مما يقدمون للدول المضيفة، ويصل الأمر في بعض الأحيان إلى اتهام هذه الدول بنهب مقدرات الدول المضيفة بل وخلق زعزعة وعدم استقرار لبعض هذه الدول. وبين الفريقين يقع طرف ثالث يرى أن الاعتراف بوجود مصالح مشتركة بين أطراف عملية الاستثمار الأجنبي يوجد أرضية مشتركة يمكن الانطلاق منها لتحقيق توافق بين هذه المصالح ويجعلها تسير في اتجاه واحد وليس اتجاه معاكس، وخاصة أن بيئة العولمة ساعدت على ذلك.

وعليه يمكن طرح الاشكال التالي: **ما هو واقع واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية عامة وفي الدول العربية خاصة؟**

وللإجابة على هذا الاشكال قمنا بتقسيم هذا البحث إلى ثلاثة أجزاء، تناولنا في الجزء الأول مفاهيم وأساسيات حول الاستثمار الأجنبي المباشر، والجزء الثاني خصصناه لدراسة واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية، أما الجزء الثالث والأخير فقد استعرضنا فيه اتجاهات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية.

أولاً: الاستثمار الأجنبي المباشر: مفاهيم وأساسيات

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم أوجه النشاط الاقتصادي في الواقع المعاصر، لما له من آثار إيجابية وسلبية على عملية التنمية الاقتصادية، ذلك لكونه قناة رئيسية يتدفق عبرها رأس المال والخبرة العلمية والفنية، لذلك تعمل الدول مجتهدة على تنظيم معاملات الاستثمار المذكور وتقرير الضمانات له من واقع أنه يرتبط بحركة تداول رؤوس الأموال واستغلالها داخلياً وخارجياً، فالاستثمار الأجنبي حاجة ملحة للاقتصادات النامية والمتقدمة على حد سواء. إذ أن حاجة الاقتصادات النامية لرأس المال والخبرة الفنية تقابلها حاجة الاقتصادات المتقدمة إلى أسواق تستثمر فيها رؤوس الأموال الفائضة لديها.

وإن كان مصطلح الاستثمار الأجنبي المباشر مصطلحاً شائعاً وكثير التداول، إلا أنه ليس في الواقع بالمصطلح المتفق على مدلوله، لذلك يلزم بادئ ذي بدء تحديد المفهوم الدقيق لهذا النمط من الاستثمار، والذي لا يتخذ صبغة محددة بذاتها، ولكن قبل الوقوف عند مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، لابد من تعريف الاستثمار الأجنبي الذي يعد هذا الأخير أحد أشكاله.

1- مفهوم وطبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر

يعرف الاستثمار الأجنبي على أنه انتقال لرأس المال عبر الدول بقصد التوظيف في عمليات اقتصادية مختلفة، كإنشاء مشروعات إنتاجية أو المساهمة فيها، أو الاكتتاب في الأسهم والسندات أو القروض، بهدف الحصول على عوائد مجزية، بشرط أن يتم ذلك خارج النظام القانوني والنقدي والمالي والاقتصادي للدولة المستثمرة⁽¹⁾.

كما يعرف بأنه تلك التدفقات الرأسمالية سواء في شكل أصول مالية أو إنتاجية ملموسة أو غير ملموسة والتي يكون مصدرها من خارج الدولة المضيفة، والتي توظف في مشاريع استثمارية مستقلة أو مشتركة تدار على أسس تجارية⁽²⁾.

وتفرد الأدبيات عموماً بين نوعين من الاستثمار الأجنبي وهما: استثمار أجنبي مباشر واستثمار أجنبي غير مباشر والذي يعرف كذلك بالاستثمار المحفطي. ويمكن معيار التمييز بين ما هو مباشر وما هو غير مباشر من الاستثمار في مسألة التحكم الفعلي في الشركة، وعليه فإذا كان الشخص المستثمر له حق التحكم في الشركة فهو يعد مستثمراً مباشراً، أما إذا لم يكن فهو غير مباشر. ويتحدد حق التحكم بمقدار المساهمة في رأسمال الشركة، وهذا المقدار يتغير وفق القوانين المختلفة للدول، فقد يتمثل في أغلبية رأس المال، وقد يتمثل في القدر الأكبر من المساهمة في رأسمال.⁽³⁾

وانطلاقاً من ذلك فإن الاستثمار الأجنبي غير المباشر يتمثل في المشاركة الأجنبية في استثمارات لا يكون فيها أي نوع من أنواع الرقابة على النشاط الاستثماري من قبل المستثمر الأجنبي، ويأتي من خلال الاستثمار في الأوراق المالية كالأسهم والسندات، بهدف تحقيق معدل عائد معين دون الحق في ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في إدارة المشروع الاستثماري.⁽⁴⁾

أما الاستثمار الأجنبي المباشر فيعرف بأنه الاستثمار الذي يتضمن علاقة طويلة الأجل ويعكس مصلحة دائمة وسيطرة لهيئة مقيمة في أحد الاقتصادات في مشروع مقيم في اقتصاد آخر⁽⁵⁾. وترى منظمة التجارة العالمية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يحدث عندما يمتلك مستثمر مقيم في بلد (البلد الأم) أصلاً إنتاجاً في بلد آخر (البلد المضيف) بقصد إدارته⁽⁶⁾. يتضح من التعاريف أعلاه أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار حقيقي طويل الأجل في أصول إنتاجية، ويعني ضمناً أن المستثمر يمارس درجة مهمة من التأثير على إدارة المشروع المقام في بلد آخر غير بلده الأم.

وتنص الطبعة الخامسة من دليل ميزان المدفوعات الصادر عن صندوق النقد الدولي على أن امتلاك المستثمر الأجنبي المباشر لـ 10% أو أكثر من الأسهم العادية أو القوة التصويتية (في حالة الشركات المساهمة) أو ما يعادل ذلك (في حالة الشركات غير المساهمة) دليل على وجود الاستثمار المباشر⁽⁷⁾. كما أن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، ركزت في تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على هدف ممارسة المستثمر الأجنبي المباشر لدور الرقابة على مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال ملكية 10% أو أكثر من أسهم المشروع وبالتالي التمتع بقوة التصويت في المشروع، وهذا ما ميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن الاستثمار المحفطي.⁽⁸⁾

2- نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

لم تولي النظرية الاقتصادية التقليدية اهتماماً بالاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تفترض أن انتقال السلع بحرية بين الأقطار سيجعل انتقال عناصر الإنتاج أمر لا ضرورة له، لذلك تقرر النظرية أن قيام التجارة الحرة تنفي الحاجة إلى انتقال رأس المال بين الدول. إلا أنه مع ظهور الشركات الدولية وانتشارها في العصر الحديث، وما نتج عنها من تغيرات مثيرة في أنماط الأعمال بين الدول وفي تركيبة الاقتصاد العالمي، أثبتت نظرية التجارة الدولية أن دورها محدود للغاية في تفسير التطورات التي يشهدها ميدان الأعمال والاستثمارات الدولية، خاصة أن الاستثمار الأجنبي أصبح بأحجام كبيرة ومتعددة ومتنوعة تصول وتجول في بقاع الأرض بأشكال مختلفة، وتعددت صور الشركات متعددة الجنسيات التي أثرت تأثيراً كبيراً على اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية على السواء، مع هذه

التغيرات ظهرت الحاجة إلى اعتماد نظريات بديلة للنظرية الكلاسيكية في تفسير أسباب التبادل التجاري بين الدول، ومعرفة أسباب قيام الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار المباشر في الدول الأخرى.

أ- نظرية دورة حياة المنتج

إن نظرية دورة حياة المنتج لـ Vernon تربط كل من التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر من خلال إضافة بعد زمني لنظرية الميزة الاحتكارية، وقد ساهمت هذه النظرية في تفسير انتقال الصناعات التحويلية الأمريكية من التصدير إلى الاستثمار الأجنبي المباشر. ونموذج دورة حياة المنتج تأسس بشكل رئيسي على نظريات الفجوة التكنولوجية للتجارة الدولية، حيث تلعب الاختلافات التكنولوجية بين الدول دوراً هاماً في قيام كل من التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر، وقد افترض Vernon أن الميزة النسبية التي تتمتع بها إحدى الدول في إنتاج منتجات معينة يمكن أن تنتقل من دولة لأخرى بمضي الزمن وذلك نظراً لأن هذه المنتجات تمر بدورة حياة.⁽⁹⁾

وقد أشار فرنون في نظريته إلى أن اختيار الشركة بين التصدير والإنتاج في الخارج يعتمد على المرحلة الدورية التي يقع فيها المنتج، وتتضمن دورة حياة المنتج المراحل التالية:⁽¹⁰⁾

- **مرحلة الإنتاج والبيع في السوق المحلي:** ويتم في هذه المرحلة اختراع المنتج الجديد وإنتاجه وبيعه في الدولة المبتكرة، وهي دولة متقدمة عادة يتوفر لديها الموارد المالية والتنظيمية اللازمة لإجراء البحوث. إلا أن إنتاج السلعة يظل محل اختبار حتى تتجمع لدى الشركة المنتجة جميع ردود الفعل من المستهلكين الأوائل، فإذا لاحظت الشركة أن الطلب على السلعة يتزايد في السوق المحلي، فإن الشركة تبدأ بعملية الإنتاج الكبير الذي يفوق قدرة السوق المحلي على استيعابه.
- **مرحلة النمو والتصدير:** خلال هذه المرحلة يزيد الطلب على السلعة بصورة كبيرة وتبدأ الشركة باستغلال ميزة امتلاك السلعة قبل أن تفقد قدرتها على المنافسة، حيث يتم تصدير المنتج إلى دول متقدمة أخرى وذات ظروف طلب مشابهة، وذلك لتلبية الطلب الأجنبي المتزايد على المنتج عندما يبدأ في التوسع.
- **مرحلة نضوج السلعة:** وتتميز باستمرار وتزايد الطلب المحلي والخارجي على المنتج، مما يعطي الفرص للإنتاج على المستوى الاقتصادي الكبير، ليصبح السوق المحلي متشبع، أما في الأسواق الخارجية فقد يتعرض وضع الشركة للتهديد بسبب المنافسة أو بسبب القيود الحمائية التي تفرضها الدول المستوردة، مما يدفع الشركة إلى القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر في نفس أسواق التصدير لتدعيم مركزها الاحتكاري.
- **مرحلة الانحدار والتدهور:** مع مرور الزمن يصبح أمر تقليد السلعة من جانب المنتجين في الدول الأجنبية وارداً، وعندئذ تبدأ الشركة بفقدان ميزتها التنافسية تدريجياً حتى الوصول إلى مرحلة التدهور وانخفاض المبيعات، فتعمل الشركة على تخفيض تكاليفها خاصة في الدول ذات الدخل المنخفض، وتقوم بإجراءات دفاعية مثل تغيير شكل السلعة، أحجامها، ألوانها وأسعارها... الخ، بهدف البقاء في السوق لأطول فترة مقبلة. وما يعاب على هذه النظرية أنها ركزت في تفسيرها لسلوك التسويق الدولي على أنواع معينة من السلع بالأخص ذات التقنية الفنية العالية. من ناحية أخرى تجاهلت العديد مع الدوافع الأخرى المؤثرة في القرار الاستثماري للشركات، وهذه الدوافع قد تكون سياسية، اقتصادية أو اجتماعية، كما أنه ليس من الضروري أن تمر

جميع أنواع السلع بالمرحلة الأربعة، فبعض السلع لا تتعدى دورتها مراحل حياتية معينة. إلا أن أهم ما يميزها تأكيدها على أهمية المزايا المكانية التي تتمتع بها الدول النامية لجذب وتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر فيها، كما أنها تؤكد أهمية الابتكار والتفوق التكنولوجي كدافع رئيسي للشركات متعددة الجنسية وامتداد نشاطها الاستثماري في الخارج.⁽¹¹⁾

كما تشدد نظرية دورة حياة المنتج على حقيقة أن مزايا الشركات متعددة الجنسية لم تكن ثابتة وإنما تتغير بمرور الوقت، وقد أجريت دراسات أخرى حول هذه النظرية مثل دراسة ويلز 1961، وهرش 1971 حيث دلت النتائج أن أداء وسلوك الشركة نحو التصدير يتأثر بخصائص السلعة ذاتها، ومن أهم العيوب الفنية في هذه النظرية مايلي:⁽¹²⁾

- تجاهلت هذه النظرية العديد من العوامل الأخرى الداخلية التي قد يكون لها أثر كبير في قيام التبادل التجاري بين الشركات على المستوى الدولي مثل العوامل ذات العلاقة بأهداف وفلسفة الشركة، وخصائص متخذ القرارات... الخ.
- لم تبين النظرية كيف يمكن تحسين مستوى الأداء التصديري للشركات والعوامل المحددة لنجاحها.

ب- نظرية الميزة الاحتكارية

إن عرض نظرية الميزة الاحتكارية يتطلب التمييز بين الاستثمار الأجنبي الأفقي والاستثمار الأجنبي العمودي، فالاستثمار الأجنبي الأفقي يعتبر تنويع جغرافي لخطوط إنتاج الشركة، ويحصل عند قيام الشركة المستثمرة بإنتاج المنتجات نفسها التي تنتج في البلد الأم. أما الإنتاج الأجنبي العمودي فهو لجوء الشركة المستثمرة لدول أجنبية لإنتاج سلع وسيطة تستعملها في عملية الإنتاج المحلية (وهو ما يمثل تكامل عمودي خلفي) أو الاستثمار لإنتاج وتسويق منتجاتها بدقة وإحكام للمشتري النهائي (ويعرف بالتكامل العمودي الأمامي) مثل تأسيس مصنع تجميع أو فرع مبيعات.⁽¹³⁾

تفترض نظرية الميزة الاحتكارية أن الشركة المستثمرة تمتلك ميزات تنافسية تمكنها من تجاوز الحدود الوطنية والعمل في دول أجنبية، وتسمح لها بتحقيق أرباح أكثر من الشركات المنافسة في الدولة. نتيجة انفرادها بميزات لا تتوفر في الشركات الأخرى في الأسواق المفتوحة، وتقع الميزات الاحتكارية للشركة المستثمرة بالخارج ضمن نوعين:⁽¹⁴⁾

- **المعارف المتميزة:** تتضمن المعارف المتميزة جميع المهارات غير الملموسة التي تمتلكها الشركة وتعطيها ميزة تنافسية متى ما قامت بعمليات مثل: التكنولوجيا أو المهارات الإدارية والتنظيمية والمهارات التسويقية وغيرها. وتشق الميزة الاحتكارية من سيطرة الشركة على استعمال معارفها كأصول تتحول إلى منتجات متميزة. إن كل أرصدة المعارف لها صفة السلع العامة في أن التكلفة الحدية لاستغلالها عبر الاستثمار الأجنبي المباشر معدومة أو صغيرة جداً بالنسبة لإيراداتها. وهو ما لا يتيح للشركات المحلية في الدول الأجنبية، فقد تحتاج إلى الاستثمار بتكلفة كاملة لاكتساب معارف مشابهة، ذلك لأن العرض من أصول معارفها يكون مرناً بشكل كبير طالما أن استعمالها في إحدى الدول لا يمنع استعمالها في دولة أخرى.

إن امتلاك معارف متميزة تمكن الشركة المستثمرة من خلق منتجات مختلفة تميزها عن المنتجات المنافسة. وبذلك تكتسب درجة من السيطرة على أسعار المنتج تمكنها من تحويل الإنتاج إلى أسواق أجنبية بتكلفة قليلة. وقد أكدت البيانات التجريبية افتراض نظرية الميزة الاحتكارية ارتباط الاستثمار الأجنبي الأفقي بشكل رئيسي بأغلب الصناعات كثيفة المعارف.⁽¹⁵⁾

■ **احتكار القلة:** إن الشركات التي تستثمر مباشرة استثماراً أجنبياً هي شركات كبيرة في صناعات محتكرة تتصف بهيمنة عدد قليل من الشركات. وبسبب وجود الشركات المنافسة، فإن البعض منها يكون حساساً جداً للتحركات التنافسية للآخرين. وهذه الاستقلالية بين الشركات الاحتكارية في نفس الصناعة هي جوهر احتكار القلة، وهي أيضاً مصدر السلوك الاحتكاري المميز. فقيام شركة احتكارية بالحصول على ميزة تنافسية عن طريق تقديم سلعة جديدة أو التحول إلى سوق جديدة يعرض الشركات المنافسة إلى خطر خسارة موقع السوق، فتعمل هذه الأخيرة على دعم مواقعها ومراكزها كرد فعل مضاد. ومن هنا يظهر الهدف الأساسي للشركات الاحتكارية في النمو السريع وليس تعظيم الربح. تحصل الشركات الاحتكارية على أرباح احتكار بسبب عوائق وقيود الدخول إلى تمنع الشركات الجديدة من الدخول في الصناعة.

تلقي نظرية المنفعة الاحتكارية الضوء على ظاهرة الاستثمار المتناظر، لأن المعارف المتميزة محصورة في شركات محددة وليس في دول بعينها. ورغم أن النظرية تقوم بتقدير التركيب الصناعي للاستثمار الأجنبي المباشر بشكل جيد، إلا أنها أغفلت أهمية المزايا المكانية كعامل هام محدد للاستثمار في الخارج، ولم تولي اهتماماً بالقيد المفروضة على التجارة الخارجية والسياسات الاقتصادية التي تتبعها الدول المضيفة للاستثمار والتي يمكن أن تؤثر سلباً على الممارسات الوقائية التي تتخذها الشركات متعددة الجنسية لحماية أنشطتها وكذلك على مدى تحقيقها للأهداف التي تسعى لبلوغها.⁽¹⁶⁾

ج- النظرية الانتقائية

ساهم النموذج الانتقائي للاستثمار الأجنبي المباشر لـ John Dunning في 1988 في تفسير الاستثمارات المتناظرة بالاعتماد على ما أسماه بـ Paradigm OLI، وطبقاً لهذه النظرية فإن اتخاذ قرار القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب تحقق ثلاثة شروط للشركة:⁽¹⁷⁾

- **مزايا تملكها الشركة Ownership advantages:** فالشركة يجب أن تمتلك أحد المزايا الاحتكارية مقارنة بالشركات المحلية في البلد المضيف تمكنها من تجنب المنافسة، وتتمثل هذه المزايا في امتلاك الشركة أصولاً غير منظورة مثل التسويق، التمويل، المعرفة الفنية والتكنولوجية المتقدمة، بالإضافة إلى مزايا الحجم مثل القدرة على تنويع المنتج، سهولة الوصول إلى أسواق الإنتاج، ووفورات الحجم.
- **مزايا الموقع: Location advantages:** كالتركز في موقع أجنبي يكون أكثر ربحية من العمل في موقع محلي، وتنجم مزايا الموقع عن اختلاف أسعار ونوعية المدخلات وتكاليف النقل، اتساع حجم السوق، بنية أساسية مناسبة، استقرار سياسي، حوافز استثمار مختلفة.
- **الاستخدام الداخلي للمزايا Internalization advantages:** يمكن للشركة المستثمرة أن تستغل مزاياها الاحتكارية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث يكون الاستخدام الداخلي للميزة الاحتكارية في

صورة استثمار مباشر أفضل وأنفع للشركة من الاستخدام الداخلي للميزة عن طريق البيع أو التأجير أو الترخيص.⁽¹⁸⁾

ويرى Dunning أن الشركة إذا لم تمتلك مزايا خاصة فإنها تفضل الترخيص، وإذا كانت لديها مزايا خاصة داخلية فإنها تفضل تصدير منتجاتها، أما إذا امتلكت مزايا خاصة (الداخلية، الموقع) فإنها تفضل الاستثمار الأجنبي المباشر. تتمثل أبرز فوائد هذه النظرية في اقتراح توضيح لتعددية جنسيات الشركات من وجهة نظر فردية وقطاعية.⁽¹⁹⁾

د- نظرية المحفظة الدولية للاستثمار

تبنى هذه النظرية على افتراض المنافسة الكاملة، وتفسر الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها تحركات لرأس المال كعامل إنتاج، وتبين أن فروقات أسعار الفائدة هي السبب وراء تحركات رأس المال، الذي ينتقل من الدول ذات معدلات الفائدة المنخفضة إلى الدول ذات معدلات الفائدة المرتفعة. وتعتمد هذه النظرية في تفسيرها للاستثمار الأجنبي المباشر على كون الشركات تتخذ قرارات الاستثمار بناء على الموازنة بين العوائد الحدية المتوقعة لرأس المال وتكلفته الحدية، فإذا كانت العوائد الحدية المتوقعة في الخارج أعلى منها في الدولة الأم، مع افتراض تساوي التكلفة الحدية فهذا يمثل حافز للاستثمار في الخارج.⁽²⁰⁾

إن نظرية المحفظة الدولية للاستثمار تصلح لتفسير الاستثمار في الأوراق المالية ولا يمكنها أن تشرح دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك لعدة أسباب منها أنها تقتصر المنافسة الكاملة في الأسواق، وهو ما يسقط عن الشركات المستثمرة ميزة التفوق، لأن مثل هذه الأسواق تتيح للشركات المحلية شراء التكنولوجيا والمهارات الأخرى المتوفرة للشركات غير المحلية، كما أن النظرية تقتصر ضمناً أن هناك معدلاً واحداً للعوائد بين الأنشطة المختلفة داخل الدول، وهي بذلك لا تتوافق مع واقع تجارب بعض الدول في دخول الاستثمار الأجنبي وخروجه في وقت واحد، كما أن عامل الربحية ليس هو العامل الوحيد في اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج فهناك عوامل أخرى لا تقل أهمية مثل توسيع نطاق السوق.⁽²¹⁾

3- مصادر وأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

عادة ما يجري التمييز بين ثلاثة مصادر مختلفة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي:⁽²²⁾

أ- **رأس المال السهمي:** وهو مبلغ التمويل الذي يقدمه المستثمر الأجنبي المباشر لشراء حصة من مشروع في بلد آخر غير بلده الأصلي. ويعرف على أنه ذلك الاستثمار الذي يوظف ويحقق الحد الأدنى من العوائد في مؤسسات وشركات تعمل في دول أجنبية سواء كانت تلك الاستثمارات قد وظفت في مشاريع جديدة أو موجودة فعلاً وبنسبة الملكية التي يسمح بها القانون المعمول به في تلك الدولة.

ب- **الأرباح المعاد استثمارها:** وتمثل حصة المستثمر الأجنبي من الأرباح غير الموزعة من الشركات المنتسبة كأرباح الأسهم، والتي يفترض إعادة استثمارها في البلد المضيف. وتعد الأرباح المحتجزة ذات أهمية بالغة ضمن قياسات الاستثمار الأجنبي وتدفقاته. إن إحدى أهم المشاكل التي تعترض الاستثمار الأجنبي المباشر هو كيفية التمييز بين العوائد المحتجزة لأغراض استثمارها في رأس مال ثابت أو إعادة استثمارها في موجودات مالية.

ج- القروض بين الشركة الأم وفروعها: وتتضمن معاملات الدين داخل الشركة، من عمليات اقتراض وإقراض الأموال (سندات الدين، والائتمان التجاري...الخ) من الفروع والشركة الأم.

بينما أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر فتتصف بأنها متعددة ومتباينة، ويأتي تباينها من حيث النوع والأهمية النسبية بسبب مجموعة من الاعتبارات، تتعلق باتجاهات المنافسة والحاجة إلى السيطرة على الأسواق المستهدفة، بالإضافة إلى إستراتيجية تدويل الأنشطة والعمليات والمنتجات وبالفرص الموجودة والمتوقعة، وطبيعة ونوع القيود والعوائق التي تمنع أو تحدد عملية الدخول إلى الأسواق الدولية. ومن الشائع تقسيم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر بين أنشطة ترتبط بملكية الأصول الإنتاجية في البلد المضيف، وأنشطة أخرى لا تحتوي على عنصر الملكية.

* النوع الأول من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر يكفل لصاحبه السيطرة على إدارة المشروع، ويضم الأنواع التالية: (23)

- **مشروعات تملكها الشركات الأجنبية بالكامل:** يعني هذا النوع من الاستثمار، احتفاظ المستثمر الأجنبي بحق ملكية المشروع الاستثماري، واحتفاظه كذلك بحق إدارته والتحكم في كل عملياته. وتميل كثيرا من الدول المستثمر فيها، إلى عدم قبول فكرة تملك الشركات الأجنبية لكامل المشروعات وذلك لما لهذا الوضع من آثار ونتائج قد تؤدي إلى التبعية الاقتصادية والسياسية.
- **مشروعات مشتركة:** وهي تلك الاستثمارات التي تتوزع فيها ملكية المشروع وإدارته بين المستثمر الأجنبي والمستثمر الوطني العام أو الخاص، بنسب متفاوتة تتجدد وفقا لاتفاق ورضا الشركاء وحسب القوانين المنظمة لتملك الأجانب.

ومن الظواهر الهامة التي بدأت تصاحب عملية انتقال رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في دول أخرى حرص الدول المضيفة لهذه الاستثمارات على مشاركة المال القادم إليها فيما يقوم به من مشروعات، وقد تكون هذه المشاركة إما عن طريق رأس المال الحكومي، أو عن طريق رأس المال الخاص، أو قد تكون موزعة بينهما.

- **الاستثمارات التابعة للشركات متعددة الجنسيات:** وهي تلك الاستثمارات التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات، التي أصبحت تلعب دورا هاما في العلاقات الاقتصادية الدولية، وأصبحت مسؤولة عن معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في عالمنا المعاصر. وتتخذ هذه الاستثمارات أحد الأشكال التالية: تكوين شركات منتسبة "Affiliates" أو تابعة "Subsidiaries" أو مساهمة "Associate" أو فرع "Branch". (24)

* أما النوع الثاني من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، فتتميز بأنها غير مرتبطة بعنصر الملكية، غير أن هذا لا يعني عدم استطاعة تلك الشركة ممارسة تحكم جزئي أو كلي على المشروع بواسطة وسائل أخرى غير وسيلة المساهمة في رأس المال الاجتماعي. وهذه الأشكال هي: التعاقد من الباطن، عقود المفتاح في اليد، عقود التسيير، عقود المنتج في اليد، عقود السوق في اليد، عقود المشاركة في الإنتاج، عقود الترخيص، حقوق الامتياز، عقود التسويق (25). بالإضافة إلى عمليات الدمج والاستحواذ، والتي أصبحت جزءا مهما من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. فمن الملاحظ خلال العشرة الأخيرة تركيز الشركات الدولية على أنشطة الشراء والامتلاك من أجل توسيع أنشطتها وتقوية مراكزها التنافسية وتحقيق أرباح سريعة.

4- أهمية مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في الاستثمارات المحلية

تنتج أهمية مساهمة الموارد الأجنبية في عملية التنمية الاقتصادية بالدول النامية من عدة عوامل أهمها: (26)

أ- ضخامة رؤوس الأموال التي تمتلكها الاستثمارات الأجنبية وما ينتج عنها من مزايا وفوائد أهمها:

- توفير الأموال اللازمة لتغذية مشروعات التنمية الاقتصادية المختلفة، حيث يساهم انسياب رؤوس الأموال الأجنبية في توفير موارد النقد الأجنبي.

- تخفيف الضغط على المدخرات المحلية، وهو ما يترتب عليه زيادة في حجم الاستهلاك والطلب الكلي وبالتالي زيادة الدخل وتحسين مستوى المعيشة.

- لا ينشأ عن مساهمة الاستثمار الأجنبي مديونية، حيث لا يتولد عنه التزامات تعاقدية بدفع مبالغ محددة في أوقات محددة مثل القروض، فالالتزام بتحويل الأرباح إلى الخارج يتمتع من الناحية التمويلية بقدر من المرونة، ولا تلقي عبئا ثقيلا على موازين المدفوعات مثل خدمة الدين عند التمويل باستخدام القروض.

- انعدام الاشتراطية التي أصبحت تلازم المساعدات الرسمية وغير الرسمية والتي تكون غير ملائمة ونمط التنمية المستهدف.

ب- امتلاك أحدث أساليب التقنية الإنتاجية والتي من شأنها أن تساهم في:

- استغلال الموارد الاقتصادية المحلية استغلالا أمثل وتشغيل العاطل منها.

- زيادة الإنتاج بسبب رفع كفاءة الموارد الاقتصادية وزيادة إنتاجيتها.

- زيادة وتحسين جودة الإنتاج المحلي ورفع قدرته التنافسية.

- زيادة تأهيل اليد العاملة المحلية ورفع قدرتها في التعامل مع الأساليب الفنية الحديثة للإنتاج.

ج- امتلاك الأساليب الإدارية المتطورة وما ينتج عن ذلك من:

- حسن استغلال الموارد الاقتصادية المتاحة وتقليل الفاقد منها.

- الاستفادة من عنصر الزمن في العمليات الإنتاجية المختلفة وذلك عن طريق ضبط عمليات الحضور والغياب والمراقبة الحديثة للمنتجين وكيفية تشغيلهم للآلات والمعدات والحرص على توفير المواد الخام وقطع الغيار في الوقت المناسب ودون إهدار أو تضييع للوقت.

- إتباع طريق التخزين العلمية الحديثة سواء من حيث السعة التخزينية أو عمليات التصنيف والتبويب أو من حيث التغليف وطرق المناولة... الخ.

د- القدرة على ترويج وتسويق وبيع المنتجات: إن معظم أو كل الشركات الدولية لها القدرة على ترويج وتسويق وبيع المنتجات التي تقوم أو تشارك في إنتاجها وذلك بما تمتلكه من شهرة واسم تجاري يساعد على رفع القدرة التنافسية لهذه المنتجات وتسهيل عملية تسويقها وبيعها في أسواق أوسع. إضافة إلى أن معظم هذه الشركات لها فروع ومراكز تسويق منتشرة في عدة أسواق، وتستطيع من خلالها ترويج وتسويق وبيع هذه المنتجات.

وبصورة عامة وفي إطار الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، حيث يصبح من الضروري الأخذ بمعايير الأسواق الدولية الأمر الذي تعجز عن تحقيقه منتجات الدول النامية عموماً والمنتجات الوطنية خصوصاً نتيجة معاناتها من ضعف الجودة وارتفاع التكاليف، يمكن القول بأن المساهمة أو المشاركة الأجنبية ستؤدي إلى تحقيق المعايير والمواصفات الدولية للمنتجات المحلية ومن ثم توجيه تلك المنتجات للأسواق الدولية من ناحية، وتطوير السوق المحلية ومواصفات السلع والخدمات المتداولة فيها من ناحية أخرى وبتكلفة أقل.

وبالرغم من هذه المزايا التي قد تسهم تدفقات الاستثمارات الأجنبية في تحقيقها إذا ما أحسن استغلالها وتوجيهها بالشكل المناسب في الاقتصاد، ففي الوقت نفسه تخلف بعض الآثار السلبية تؤدي إلى تقليل فعالية الدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق الأهداف المتوخاة منه، فقد تفوق التحويلات المباشرة وغير المباشرة للشركات متعددة الجنسيات الوفر في النقد الأجنبي الناتج عن انتهاج سياسة إحلال الواردات أو عوائد الصادرات والتدفقات المبدئية لرأس المال، مما يكون له أثر سلبي على ميزان المدفوعات. كما أن هذا الاستثمار لا يساهم بالضرورة في بناء قاعدة تكنولوجية وطنية في الدول التي يتجه إليها، فالطرق الفنية للإنتاج التي يقوم بإدخالها قد لا تتوافق مع ظروف البلد المستثمر فيه ومع نسب توفر عوامل الإنتاج، ولا يقوم المستثمر الأجنبي بتغيير هذه الطرق بما يتلاءم مع هذه الظروف. كما يشكك في الدور الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسية في التنمية الاقتصادية، فهي تسبب خللاً اقتصادياً ونمو مشوهاً، وذلك لأن دورها في التنمية هو دور غير ثابت وغير متوازن، فقد ينمو قطاع على حساب قطاع، أو طبقة على حساب طبقة. كما انتقدت الاستثمارات الأجنبية في المشروعات كونها تصدر للمجتمعات المحلية أنماطاً سلوكية وحضارية وعادات وتقاليد لا تتماشى وتقاليد تلك المجتمعات.⁽²⁷⁾

ومن الأضرار الأخرى، التي تتسبب فيها تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إيذاء الصناعات المحلية بسبب قدرتها التكنولوجية وخبرتها في التسويق والإعلان، فتؤدي المنافسة الشديدة إلى تراجع نشاط الشركات المحلية أو حتى إغلاقها كلياً. وبالتالي يكون الأثر الصافي للاستثمار الأجنبي على مستوى التشغيل سالباً وبدل أن يؤدي إلى تخفيض مستوى البطالة قد يساهم في تفاقمها، خاصة إذا اعتمدت الشركات متعددة الجنسيات على صناعات وتكنولوجيا قليلة العمالة. هنا ناهيك عن الأضرار التي قد تلحقها هذه الاستثمارات بالبيئة في غياب الرقابة من تلوث واختلال في التوازن... الخ.⁽²⁸⁾

5- جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة والجدل القائم حولها

تجدر الإشارة إلى أن جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة تمثل محور اهتمام الباحثين والكتاب والممارسين في مختلف المجالات والأنشطة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، ويدور الجدل حول دوافع الشركات متعددة الجنسية من وراء هذا النوع من الاستثمار ومحدداته وسياساته وآثاره... الخ. ورغم تحقيق بعض التقدم في علاقة هذه الشركات بالدول المضيفة، إلا أنها لازالت غامضة حتى اليوم. وقد ارتبط النظر إلى الشركات متعددة الجنسية بمفاهيم الحقبة الاستعمارية التي كانت هذه الشركات تمثل أحد وسائل نهب واستغلال خيرات الدول المستعمرة.

ورغم أن الشركات متعددة الجنسية تجادل بأهمية استثماراتها على اقتصاديات الدول المضيفة إلا أنها لا تقدم الدليل الذي يؤكد مزاعمها، أكثر من تلك التأثيرات الجانبية التي تنتج من مجرد تواجدها على أرض الدولة المضيفة، فمثلا تشير الدراسات التي تمت حتى الآن على أن الأثر الصافي للاستثمار الأجنبي على موازين المدفوعات للدول المضيفة عادة ما يكون سالبا، ومعنى ذلك أن هناك عملية دائمة للإنقاص من قاعدة الموارد الوطنية وبالتالي الخصم من الطاقة الاقتصادية للدول النامية. وهو ما يفسر تراجع أهمية الاستثمار الأجنبي في الدول النامية خلال فترة سابقة. إلا أن الملاحظ اليوم، أن الدول التي كانت تشتد فيها مقاومة الشركات الأجنبية، قد غيرت من مواقفها وسياساتها، وأزالت معظم القيود الفنية والإدارية من أمام الاستثمار الأجنبي، بل اتخذت إجراءات انفتاحية متقدمة لجذب الشركات متعددة الجنسيات، كما أن معظم الدول تتوق للانضمام لمنظمة التجارة العالمية والانخراط في تطبيق مبادئ العولمة وانفتاح الأسواق على بعضها البعض. ومن الجانب الآخر، عملت الشركات متعددة الجنسية الكثير من أجل التخلص من إرثها الاستعماري القديم، والظهور بمظهر الشركات التي تعمل من أجل تحقيق منفعة مشتركة لها وللدولة المضيفة. وهكذا تغيرت النظرة السلبية للاستثمار الأجنبي، وظهرت أخرى ايجابية مؤيدة للاستثمار وانتقال رؤوس الأموال.

لذلك انقسمت الآراء حول جدوى وأهمية الاستثمارات الأجنبية بالنسبة للدول المضيفة إلى قسمين رئيسين: المجموعة الأولى وهم أنصار النظرية الكلاسيكية والمجموعة الثانية وهم أنصار النظرية الحديثة. ويفترض أنصار النظرية الكلاسيكية أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على العديد من المنافع غير أن هذه المنافع تعود في معظمها على الشركات متعددة الجنسية، طالما أنها تسعى إلى تحقيق الأرباح في البلد المضيف ونقلها إلى البلد الأم. فالمشكلة القائمة في العلاقة بين الشركات متعددة الجنسية والدول المضيفة تتركز حول توزيع عوائد الاستثمار بين الطرفين. وقد استند رواد النظرية الكلاسيكية أمثال (Baliga - Frank) وغيرهم إلى عدد من المبررات لتبرير وجهة نظرهم، كتأثير الشركات الأجنبية بصورة مباشرة على سيادة الدولة المضيفة واستقلالها وخلق التبعية الاقتصادية وغيرها من الآثار التي سبق أن تعرضنا لها بشيء من التفصيل في الجزء الخاص بتأثير الاستثمارات الأجنبية.⁽²⁹⁾

في الجانب الآخر يرى أصحاب النظرية الحديثة (Mikesell - Carr - Vernon...) أن كلا من طرفي الاستثمار تربطهم علاقة المصلحة المشتركة، فكل منهما يعتمد أو يستفيد من الآخر لتحقيق هدف أو مجموعة من الأهداف المحددة. غير أن حجم وعدد العوائد التي يتحصل عليها كل طرف تعتمد على السياسات المتبعة في الدولة المضيفة. ويثني أصحاب هذه النظرية على دور الاستثمار الأجنبي في نقل رأس المال والتكنولوجيا والمهارات التنظيمية والتسويقية إلى البلدان المضيفة، فضلا عن الاستغلال الأمثل للموارد المادية والبشرية المحلية والمساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعنية. وهو ما يسهم في تسريع تنمية الاقتصاد ودمجه في الأسواق العالمية. كما يؤكد البعض على مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في رفع مستوى النشاط الاقتصادي العالمي وآثارها الايجابية على الإنتاجية والنمو والتشغيل وميزان المدفوعات. ويمكن القول أن خلاصة رأى المؤيدين هو أن الاستثمار الأجنبي المباشر مبرارة كلا الطرفين فيها فائز ولكن معدل النتيجة يتوقف على عوامل متعددة يتعلق بإمكانيات وسياسات البلد الأم والشركات متعددة الجنسية على السواء.⁽³⁰⁾

ويمكن تلخيص المواقف تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر والتي تبدلت من الناحية التاريخية كما يأتي:⁽³¹⁾

- **المرحلة الأولى:** والتي غطت عقدي الستينات والسبعينات، وخلال هذه المرحلة كان ينظر للاستثمار الأجنبي المباشر بعين ريبة، لأنه اعتبر أحد أسباب تبعية البلدان النامية للبلدان الصناعية المتقدمة، وذلك لعوامل عديدة ذات صلة بسلوك الشركات متعددة الجنسيات في مجال إعادة الأرباح ونهب الموارد الطبيعية من دون إسهام حقيقي في التنمية الاقتصادية. وهو ما دفع بالدول النامية إلى فرض مجموعة متنوعة من السياسات التقييدية في محاولة منها لحماية نفسها، إثر تزايد مخاوفها من انتقال السيطرة على قطاعات مهمة من اقتصادياتها إلى الأجانب.

- **المرحلة الثانية:** خلال عقد الثمانينات تغيرت المواقف تجاه كلف ومنافع الاستثمار الأجنبي المباشر على نحو حاد من البلدان النامية والشركات المستثمرة على السواء. فقد أثرت عوامل البيئة الجديدة من تطور تكنولوجي والتكامل الإقليمي وتغير الأنظمة والسياسات الاقتصادية، وكذلك المواقف والسلوك والهياكل التنظيمية للشركات متعددة الجنسية، على نحو جوهري، في موقف الدول النامية من الاستثمار الأجنبي. وزادت تطلعات حكومات هذه الدول عن الكيفية التي يمكن أن يشارك فيها هذا الاستثمار في تحقيق أهدافها الاقتصادية السياسية والاجتماعية، والأحداث نفسها غيرت نظرة الشركات بشأن كيف وأين تحتاج للتعهد بالمعاملات الدولية.

ولكن على الدول النامية أن تلتزم الحذر إزاء انتهاج موقف غير مدروس من المكاسب الخاصة بالاستثمار الأجنبي، فبعض الدراسات والبحوث تشير إلى مخاطر محتملة، إذ يمكن تغيير اتجاه هذا الاستثمار من خلال الصفقات المالية، و قد تكون هذه الاستثمارات مبالغاً فيها نتيجة الاختيار غير الملائم. كما أن الحصة المرتفعة للاستثمار الأجنبي المباشر في إجمالي تدفقات رأس المال لدولة ما قد تعكس ضعف مؤسسات تلك الدولة وليس قوتها.⁽³²⁾

ثانياً: الاستثمار الأجنبي المباشر والدول النامية

أدت حركات التحرر الوطني والاستقلال خلال عقدي الخمسينات والستينات إلى تأميم ومصادرة الاستثمارات الأجنبية وفرض الحراسة والمشاركة في الأرباح، وظل الاستثمار المباشر ضئيلاً مع ابتعاد بلدان نامية متعددة عنه لأسباب إيديولوجية، ومن هنا جاء تفضيلها للقروض الخارجية. وتميز الاستثمار الأجنبي المباشر خلال عقد الستينات بتركزه في صناعات إحلال الواردات بسبب إتباع معظم البلدان النامية استراتيجيات تنمية متجهة إلى الداخل، إذ مارست الحكومات دوراً نشطاً في تنظيم وتوجيه أنشطة القطاع الخاص، وخلقت أسواق محلية محمية من الواردات الأجنبية مما أعطى حافزاً لنقل الإنتاج إلى داخل هذه البلدان بدلاً من محاولة التصدير لها، وكان هذا الحافز أقوى ما يكون في بلدان كالبرازيل والمكسيك ذات الأسواق الداخلية الكبيرة. كما استمر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية الغنية بالموارد الطبيعية.

وقد كان للروابط الاستعمارية مع الدول المتقدمة، ووفرة الموارد الاستخراجية انعكاس واضح على توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر بين البلدان النامية وتركزه الإقليمي. ففي الفترة مابين 1969-1970 كان نصيب دول الأوبك 27.7%، وحصلت أمريكا اللاتينية والكاريبي على النصيب الأكبر 40%، وإفريقيا 24%، ودول آسيا والمحيط

الهادي 15.5%. وقد تركزت هذه التدفقات قطاعيا على النحو التالي، 40% في قطاع المحروقات، 37% في قطاع الصناعة التحويلية، 4.5% قطاع التعدين، و 18% لبقية القطاعات. علما أن الاستثمارات البترولية تركزت في إفريقيا والشرق الأوسط، والتعدينية في إفريقيا وأمريكا اللاتينية والكاريبي، أما التحويلية فتركزت في الأخيرة بنسبة 60% والتي حصلت على نصف الاستثمارات في القطاعات الأخرى.⁽³³⁾

• فترة السبعينات والثمانينات

شهدت بداية السبعينات اهتمام أقل من قبل الدول النامية بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر بسبب ما وفرته فوائض موازين مدفوعات البلدان المصدرة للسلع الأولية من أموال قابلة للاستثمار من جهة، وإعادة تدوير هذه الأموال إلى البلدان النامية كفروض سيادية من جهة أخرى. وعلى ضوء ذلك شدد عدد منها القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي المباشر، وكانت كولومبيا وكينيا وباكستان من بين البلدان التي هبط فيها الاستثمار الأجنبي المباشر بشدة في أوائل السبعينات، كما شهدت شيلي ومصر وفنزويلا وزامبيا تصفية مهمة للاستثمارات على الرغم من تمتعها بموارد طبيعية هائلة. ونتيجة لذلك ركز حجم الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى البلدان النامية في السبعينات.

إن الظروف الاقتصادية في كل من البلدان المستثمرة والمضيفة إلى جانب الاستراتيجيات التجارية للشركات متعددة الجنسية أدت إلى تذبذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بينما توجهت نصف الاستثمارات طوال هذا العقد إلى أمريكا اللاتينية، زاد نصيب دول شرق وجنوب آسيا من الخمس عام 1971 إلى الربع في نهاية العقد، وتدهور نصيب إفريقيا ودول غرب آسيا من الخمس و 6% من الإجمالي إلى الثمن و 3% على التوالي. والملاحظ أن 90% من الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية خلال عقد السبعينات يأتي من نحو سبع دول متقدمة، وأن ما يقارب 75% كان مصدره أربع دول هي الوم.أ، ألمانيا، هولندا واليابان⁽³⁴⁾.

على الرغم من جهود البلدان في مجال تحرير أنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر فإن تدفقه ظل متواضعا نسبيا على مدى عقد الثمانينات. وتناقص نصيب البلدان النامية من 32% في بداية العشرية إلى 18.7% خلال النصف الثاني منها. ويعود هذا الركود في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية في جزء منه إلى التحول القطاعي في الاستثمار من الصناعة التحويلية إلى الخدمات في الاقتصادات المتقدمة على نحو رئيس، والكساد الاقتصادي في البلدان الصناعية إثر الأزمة المالية، وارتفاع أسعار الفائدة العالمية، وكلها عوامل ساهمت في اندلاع أزمة الديون. كما أدت السياسات الاقتصادية الانغلاقية إلى انهيار الصادرات وحدوث عجوزات هائلة في موازين مدفوعات بلدان نامية كثيرة، وعليه شرعت هذه البلدان في تنفيذ برامج للإصلاح الهيكلي وتحرير التجارة وتخفيف القيود التنظيمية المفروضة على الاستثمار الأجنبي المباشر.

وكانت أمريكا اللاتينية والكاريبي أكثر الأقاليم تأثرا، إذ انخفضت التدفقات بنحو 54%، بعد أن كان الإقليم المستلم الأكثر أهمية للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم النامي. ترد بعض أسباب هذا الانخفاض إلى انكماش الطلب المحلي، وصعوبات خدمة الدين، ومخاطر تقلبات سعر الصرف مع التغير المتكرر للسياسات الاقتصادية لمواجهة التضخم المحلي المرتفع وعدم التوازن الخارجي الحاد. وقد كان التراجع في الأهمية النسبية لأمريكا اللاتينية لفائدة بلدان جنوب شرق آسيا، والتي توفرت على خصائص تجذب المستثمرين الأجانب منها الأسواق المحلية الكبيرة

نسبيا (الصين واندونيسيا وتايلاند)، والمناخ الملائم لإقامة الصناعات التحويلية كالبنية الأساسية المتطورة ومهارة الأيدي العاملة وانخفاض الأجور (هونغ كونغ، ماليزيا، سنغافورة وتايوان)، يضاف إلى ذلك المعدلات السريعة للنمو الاقتصادي في معظم هذه الاقتصادات.

أما فيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة فقد زادت حصة البلدان النامية من التدفقات الكلية من 2.4% للمدة 1975-1980 إلى 6% للمدة 1985-1990. وكانت هناك تغيرات في الأهمية النسبية للأقاليم، فقد كان لآسيا تقريبا نصف حصة أمريكا اللاتينية في السبعينات، لكن حصة الأولى هبطت من 41% إلى 14% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن البلدان النامية. في حين بلغت حصة آسيا 80% مقارنة بنحو 26% لنفس الفترات السابقة. وهذا النمو الهائل يعود إلى موجة الاستثمار الأجنبي المباشر من الصين وكوريا وتايوان بسبب الازدهار الاقتصادي والفوائض التجارية الكبيرة.

• فترة التسعينات

فيما يتعلق بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في بداية التسعينات فإن حصة الدول النامية في الوارد منها كانت أكبر من حصتها في الصادرات العالمية (حوالي 30%) أما نصيبها من الاستثمار الأجنبي الصادر فمثل حوالي نصف حصتها من الصادرات العالمية. وقد استطاعت الدول النامية جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، واستمر هذا الاتجاه المتزايد منذ بداية التسعينات وهو ما جعل منها قوة رئيسة في الاستثمار الأجنبي المباشر (وقد ارتفع نصيبها من 16% سنة 1990 إلى 40% سنة 1994 مع مساهمة تجاوزت 103 مليار دولار). وترجع هذه الزيادات السنوية المتعاقبة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الاقتصادات إلى حد كبير إلى الجاذبية المتنامية للصين، والتي مثلت البلد المضيف الثاني للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم سنة 1994، مستقبلة حوالي 33% من تدفقاته نحو البلدان النامية.

وفي الحقيقة حتى من دون الصين مساهمة البلدان النامية سجلت نمو قدر بـ 41% لتصل إلى 96.6 مليار دولار سنة 1994. وتشير تزايد حصة الدول النامية من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تزايد أهميته كمصدر للتمويل الخارجي للتنمية في هذه الدول، وقد مثلت تدفقاته 7% من تكوين رأس المال المحلي الثابت في 1993 وتجاوزت نسبة مساهمة المساعدة الإنمائية الرسمية منذ 1992، كما أنها تجاوزت التدفقات الخاصة الأخرى منذ نهاية سنوات الثمانينات⁽³⁵⁾. وساهمت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كبير في زيادة اندماج البلدان النامية في الاقتصاد العالمي، ولكنه اندماج غير متوازن، حيث يتسم رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية بالتركيز الشديد، فعشر دول منها تلقت حوالي ثلثي إجمالي رصيد العالم النامي. أما بالنسبة لرصيد الاستثمار الصادر، مؤسسات الدول النامية لا تمثل سوى 6% من إجمالي رصيد العالم. وهو ما يدل على تفوق القدرة التنافسية لمؤسسات الدول المتطورة.

وقد كان إقليم آسيا والمحيط الهادي، أكثر الدول النامية استقطابا للاستثمار الأجنبي، وقدر نصيبها بـ 66.5% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول النامية خلال الفترة 1990-1995. ولم تكن

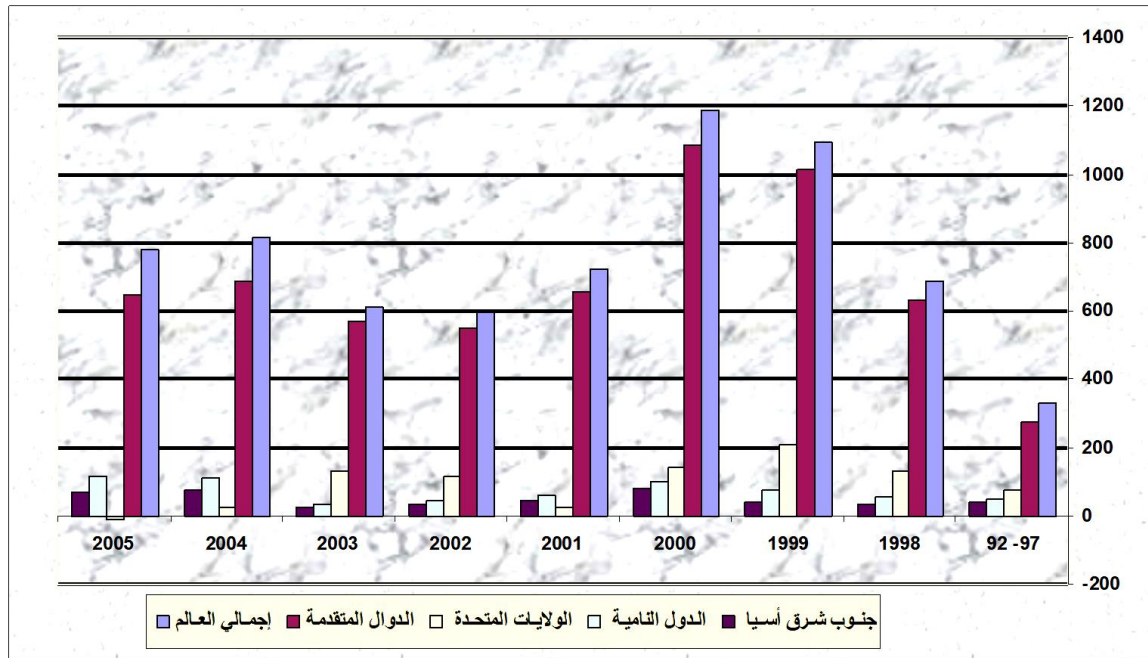
جميع دول المنطقة ناجحة في اجتذاب الاستثمار الأجنبي، فكانت في مقدمتها الصين ودول شرق وجنوب شرق آسيا.

وكان لانخفاض قيمة البيزو المكسيكي في أواخر 1994، والأزمة المالية آثار متباينة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أمريكا اللاتينية. من ناحية فقد خلقت فرص جديدة للاستثمار الموجه للتصدير وخفضت سعر شراء الأصول بالعملة الأجنبية، وهو ما حفز زيادة استثمارات الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية والكندية التي كانت تسعى إلى فتح شبكات إنتاج إقليمية وتعميق القائم منها. في حين أن الاستثمارات بدافع البحث عن سوق عانت من الركود. وعموما كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أقل تأثرا بالأزمة من تدفقات الاستثمار المحفظي.⁽³⁶⁾

وبعد الركود المسجل إثر الأزمة التي عصفت بالنمو الآسيوية، استأنفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للبلدان النامية اتجاهها التصاعدي حيث بلغت 229 مليار في 1999 بزيادة قدرت بـ 20%، ومع ذلك فإن نصيبها من إجمالي التدفقات انخفض من 39% سنة 1997 إلى 21% سنة 1999. وخلافا لما هو متوقع فقد زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى شرق وجنوب شرق آسيا بنسبة 21% لتصل إلى 106.5 مليار دولار. وتركزت الزيادة في الاقتصادات الصناعية الجديدة (هونغ كونغ، سنغافورة، كوريا، تايوان) حيث نما الاستثمار الأجنبي المباشر بـ 62%، ومع ذلك انخفض في ثلاثة من البلدان الخمسة الأكثر تضررا من جراء الأزمة المالية (إندونيسيا، تايلاند والفلبين). ويرجع استئناف التدفقات إلى المنطقة إلى الجهود المكثفة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بما في ذلك تحرير مزيد من القطاعات والانفتاح على مزيد من عمليات الاندماج والاستحواذ الدولية. والتي بلغت رقما قياسيا في الدول الخمسة الأكثر تأثرا بالأزمة (15 مليار دولار سنة 1999). وأصبحت بذلك عمليات الاندماج والاستحواذ الدولية أهم وسائل دخول الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في المنطقة ممثلة 20 مليار كمتوسط سنوي خلال الفترة 1997-1999 مقابل 7 مليار بين عامي 1994-1996.⁽³⁷⁾

وبعد الانخفاض الحاد خلال الأزمة المالية، شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من البلدان النامية في آسيا زيادة إلى حد كبير في نهاية العقد (أكثر من 64%)، إلا أنها ظلت دون المستوى الذي سجلته قبل الأزمة، وظلت هونغ كونغ المصدر الرئيسي لهذه الاستثمارات (ما يزيد عن نصف مجموع تدفقات المنطقة).

تطور نصيب كل من الدول المتقدمة والنامية من إجمالي التدفقات الصادرة
لـ (FDI) للمدة (1992 – 2005)



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على الإحصائيات المتوفرة في قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD

على الرغم من الزيادة الطفيفة (من 9.95 في 1998 إلى 12.6 في 1999) ظلت إفريقيا تتلقى نصيباً هامشياً من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلدان النامية، لم تتجاوز 9% طيلة عقد التسعينات، بل إنها انخفضت خلال النصف الثاني منه إلى 4%، بالرغم مما تكبدته العديد من بلدان المنطقة من جهود لخلق بيئة استثمارية مشجعة. وتركزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المنطقة أساساً في عدد قليل من الدول (جنوب إفريقيا، مصر، أنغولا، المغرب، نيجيريا وتونس).

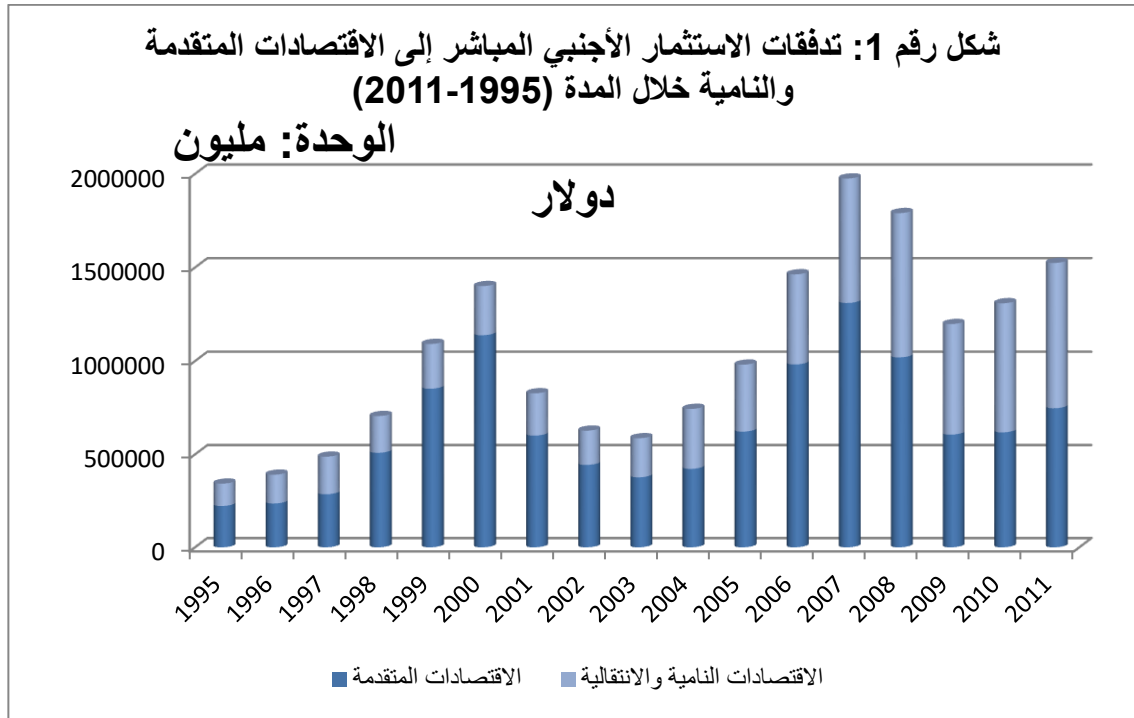
وحسب التقارير الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) أن انخفاض نصيب إفريقيا من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر رغم سعيها إلى اجتذاب مزيد من هذا الاستثمار من خلال موجة جديدة من التدابير والمبادرات، والذي يعزى إلا الإخفاق في التحرك بسرعة بشأن السياسات الاقتصادية والاجتماعية الهامة لاجتذاب واستبقاء الاستثمار الأجنبي المباشر، وضعف التأكيد على بناء القدرات قد أعاقا قدرة كثير من البلدان في المنطقة على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة في مجال الصناعة التحويلية. فالتدابير والمبادرات المتعلقة بالوصول إلى الأسواق على الصعيد الدولي والتي تستهدف البلدان الإفريقية (مثل قانون تشجيع نمو إفريقيا والذي اعتمدته الو.م.أ) لم تكن ناجحة على وجه الإجمال في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن أجل تحقيق إمكانات زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق فوائد أكبر من هذا الاستثمار، ينبغي قيام البلدان الإفريقية عموماً بتطوير قدرات صناعية وتكنولوجية أقوى.⁽³⁸⁾

• بداية القرن الواحد والعشرين

مع بداية القرن الواحد والعشرون انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى البلدان النامية من 238 مليار دولار في عام 2000 إلى 205 مليار دولار في عام 2001، إلا أن الجزء الأعظم من هذا الانخفاض قد اقتصر على عدد صغير نسبياً من البلدان المضيفة. وبصفة خاصة، شهدت ثلاثة اقتصادات (الأرجنتين والبرازيل وهونغ كونغ) انخفاضاً في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد بمبلغ كبير وصل إلى 57 مليار دولار. وعلى الرغم من ذلك ثبت أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان مرناً إلى حد ما على الرغم من الهبوط الاقتصادي العالمي إثر أحداث الحادي عشر من سبتمبر، وتظهر هذه المرونة على نحو أبرز مقارنة بالتدفقات الواردة من الاستثمارات في حواظ الأوراق المالية والإقراض المصرفي. وعلى أساس صاف (التدفقات الواردة مطروح منها التدفقات الصادرة)، شكلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العنصر الإيجابي الوحيد ضمن عناصر التدفقات الرأسمالية الخاصة إلى البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية خلال الفترة 2000-2001.⁽³⁹⁾

وكان الاستثمار الأجنبي المباشر في أقل البلدان نمواً التي يبلغ عددها 49 بلداً صغيراً بالأرقام المطلقة في انخفاض، ولكنه ظل يساهم في تكوين رأس المال المحلي حسبما يتبين من الحصة المرتفعة للاستثمار الأجنبي المباشر في إجمالي تكوين رأس المال المحلي في عدد من هذه البلدان. وقد وصل، كنسبة مئوية من إجمالي الاستثمار، إلى ما متوسطه 7% في حالة أقل البلدان نمواً كمجموعة خلال الفترة 1998-2000 مقارنة بما نسبته 13% في حالة جميع البلدان النامية الأخرى. ومع ذلك تظل هذه الدول متلقية هامشية للاستثمار الأجنبي المباشر إذ لم تتلق سوى ما نسبته 2% من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى البلدان النامية أو ما نسبته 0.5% من المجموع العالمي. كما أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أقل البلدان نمواً تتسم بدرجة عالية من التركيز، مع أن حصة البلدان الخمسة التي تنصدر قائمة البلدان المتلقية قد أصبحت أدنى الآن مما كانت عليه في أواخر الثمانينيات. وقد حدث ما يزيد عن 90% من هذه التدفقات من خلال استثمارات التأسيس لا من خلال عمليات الاندماج وال شراء عبر الحدود.⁽⁴⁰⁾

ورغم أن الشركات متعددة الجنسيات في البلدان المتقدمة تقود النمو المتجدد لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، ولكن شركات الدول النامية قامت هي الأخرى بالإسهام في ذلك النمو على نحو متزايد فقد ارتفع نصيبها من أقل من 6% في وسط الثمانينات إلى نحو 11% أثناء النصف الثاني من التسعينات، حيث بلغ نصيب هذه الشركات في 2003 حوالي عشر تدفقات الاستثمار الصادر على مستوى العالم. وتقوم بعض الدول النامية بالاستثمار في الخارج أكثر مما تفعل الدول المتقدمة أحياناً، إذ قيس ذلك كنسبة من تكوين رأس المال الثابت الإجمالي أثناء الفترة 2001-2003، مثال ذلك سنغافورة 36% هونغ كونغ 28.2% وشيلي 7% وماليزيا 5%، بالمقارنة مع الو.م.أ 7% وألمانيا 4% واليابان 3%.⁽⁴¹⁾



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على الإحصائيات المتوفرة في قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD

ظل الاستثمار الأجنبي المباشر يفوق التدفقات الأخرى من رؤوس الأموال الخاصة إلى البلدان النامية. ففي عام 2004، كان نصيبه أكثر من نصف جميع تدفقات الموارد المتجهة إلى البلدان النامية، وكان أكثر بكثير من المساعدة الإنمائية الرسمية. بيد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتركز في حفنة من البلدان النامية، في حين أن المساعدة الإنمائية الرسمية ما زالت أهم مصدر للتمويل في عدد من البلدان النامية الأخرى. وبصورة خاصة، فإن هذه هي حالة معظم أقل البلدان نمواً⁽⁴²⁾. وتساعد الكثير من العوامل في شرح سبب النمو البارز في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل خاص في البلدان النامية، فالضغوط التنافسية في كثير من الصناعات تحوّل الشركات إلى استكشاف طرق جديدة لتحسين قدرتها التنافسية، وتتمثل بعض هذه الطرق في توسيع عملياتها في الأسواق السريعة النمو بالاقتصادات الناشئة بغية زيادة المبيعات، وفي ترشيد الأنشطة الإنتاجية بغية جني وفورات الحجم وتخفيض تكاليف الإنتاج. كذلك أدى ارتفاع أسعار كثير من السلع الأساسية إلى حفز توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان الغنية بالموارد الطبيعية مثل النفط والمعادن.

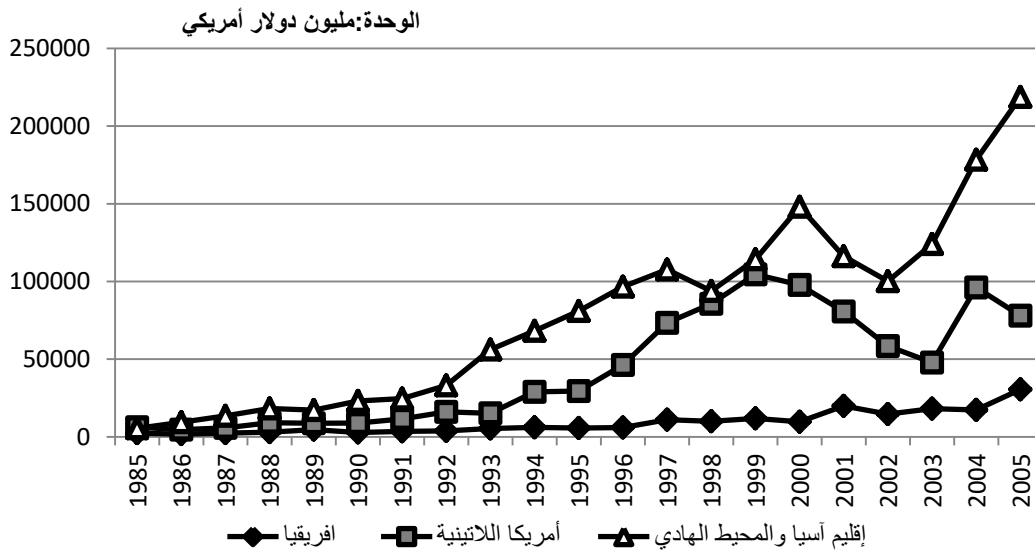
وقد أحرزت التدفقات إلى البلدان النامية والاقتصادات الانتقالية أعلى مستويات لها على الإطلاق، فبلغ حجمها في الأولى 429.5 مليار دولار (أي زادت بنسبة 29%) وفي الثانية 54.4 مليار دولار (أي زادت بنسبة 75%). واتجهت أكبر التدفقات الداخلة إلى البلدان النامية إلى الصين، هونغ كونغ، سنغافورة. وأبدى النمط الجغرافي الاستثمار الأجنبي المباشر علامات على حدوث تغير فيه، فظهرت بلدان جديدة باعتبارها اقتصادات

هامة كالاقتصادات مضيفة واقتصادات منشأ. وأما ازدياد الاستثمار الأجنبي المباشر المنطلق من الاقتصادات النامية والانتقالية ونمو الاستثمار الأجنبي المباشر بين بلدان الجنوب فيشكلان اتجاهات هامة حديثة العهد. إن الانخفاض الملاحظ في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في 2008 لم يسجل في كل المجموعات الاقتصادية الكبرى، فالأثر الأولي للأزمة مختلف من مجموعة لأخرى، وبينما انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المتقدمة حيث اندلعت الأزمة، استمرت في التزايد في الدول النامية والاقتصادات الانتقالية. فأُنظمتها المالية أقل ارتباطاً بالأنظمة البنكية الأوروبية والأمريكية التي اهتزت جدا من الأزمة، واستمر النمو الاقتصادي القوي الناجم عن ارتفاع أسعار السلع الأساسية. كما استمرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول في التزايد ولكن بمعدل أبطأ مما كانت عليه في السنوات الأخيرة. حيث ارتفعت ب 14.8% لتصل إلى 658 مليار دولار في البلدان النامية وب 33% لتصل إلى 121 مليار دولار في الاقتصادات الانتقالية.

وحسب المناطق، فقد ازدهرت التدفقات إلى حد كبير في إفريقيا (27%) وكذلك في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي (13%). إلا أن الانكماش الاقتصادي العالمي طال هذه المناطق في النصف الثاني من عام 2008 وبداية 2009 مما أدى إلى انخفاض في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في شرق وجنوب شرق آسيا ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 17%، ليسجل رقما قياسيا 300 مليار دولار في 2008، قبل أن تتراجع بحدّة في الربع الأول من 2009. ونفس السيناريو سجل في الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية في جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة، حيث "ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 26% لتصل إلى 114 مليار دولار في عام 2008 لتتخفّف بعد ذلك ب 46% في الربع الأول من عام 2009.⁽⁴³⁾

انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الاقتصادات النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية بنسبة 25% إلى 582 مليار دولار في عام 2009، وذلك عقب ست سنوات من النمو غير المنقطع. وفي حين أن الاستثمار الأجنبي المباشر الخاص بهذه المجموعة قد تقلص فإنها قد بدت أكثر مرونة تجاه الأزمة من البلدان المتقدمة، بالنظر إلى أن انخفاضها كان أصغر منه في حالة البلدان المتقدمة (37.5%) وظل نصيبها من التدفقات العالمية المتجهة إلى الداخل من الاستثمار الأجنبي المباشر يرتفع: فللمرة الأولى على الإطلاق، استوعبت الاقتصادات النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية نصف التدفقات العالمية. أما تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من البلدان النامية ومن البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية فإنها، عقب فترة صعود قدرها خمس سنوات، قد تقلصت بنسبة 13% في عام 2009. بيد أنه مع ارتفاع نصيب الشركات عبر وطنية المنتمية إلى هذه الاقتصادات، فإن انكماش الاستثمار الأجنبي المباشر كان أقل حدة أيضا من مثيله في البلدان المتقدمة حيث تقلصت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى الخارج بنسبة 44%. وما زال نصيب الاستثمار المتجه إلى الخارج من هذه البلدان أصغر بكثير ولكنه يزداد بسرعة ويصل إلى ربع التدفقات العالمية المتجهة إلى الخارج. ومن بين أكبر البلدان المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر، ارتفعت مكانة الصين إلى المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة في عام 2009. وعلى جانب الاستثمار المتجه إلى الخارج، كانت هونغ كونغ، الصين والاتحاد الروسي، بهذا الترتيب من بين أعلى 20 بلداً مستثمراً في العالم.

شكل رقم 2: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى البلدان النامية حسب مجاميع الدول خلال المدة (1985-2005)



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على الإحصائيات المتوفرة في قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD

أما الاستثمار الأجنبي المباشر الأقاليمي فيما بين الجنوب والشرق فإنه ينمو بسرعة. فقد قامت الشركات عبر الوطنية التي توجد مقارها في اقتصادات انتقالية واقتصادات نامية بدخول أسواق بعضها بعضا على نحو متزايد. وعلى سبيل المثال، فإن نصيب البلدان المضيفة النامية في مشاريع الاستثمار في مجالات جديدة من الشركات متعددة الجنسيات المنتمة إلى اقتصادات انتقالية قد ارتفع إلى 60% في عام 2010 (من 28% في عام 2004)، في حين أن الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من البلدان النامية والمتجه إلى الاقتصادات الانتقالية قد ازداد أكثر من خمس مرات على مدى العقد الماضي. وكازاخستان والاتحاد الروسي هما أهم وجهتين يقصدهما الاستثمار الأجنبي المباشر القادم من الاقتصادات الانتقالية. وهذا الاستثمار الأجنبي المباشر الأقاليمي بين الجنوب والشرق قد استفاد من دعم الحكومات للاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى الخارج عن طريق جملة وسائل من بينها التعاون الإقليمي (مثلا، منظمة تعاون شنغهاي) والشراكات الثنائية.⁽⁴⁴⁾

وانخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من غرب آسيا بنسبة 51% في عام 2010. وهذه التدفقات تقودها بصورة رئيسة كيانات تخضع لسيطرة الحكومة ما فتئت تعيد توجيه بعض فوائضها النفطية لدعم اقتصاداتها المحلية. وانتهجت سياسات التنويع الاقتصادي لهذه البلدان بإتباع إستراتيجية مزدوجة هي: الاستثمار في بلدان عربية أخرى بغية دعم اقتصاداتها المحلية الصغيرة، والاستثمار أيضا في بلدان متقدمة بحثا عن أصول إستراتيجية من أجل التنمية وتنويع القدرات الصناعية في أوطانها هي. وقد انتهجت هذه السياسة على نحو متزايد بقصد إنشاء قدرات إنتاجية متقدمة محليا، مثل صناعات السيارات، والطاقة البديلة، والالكترونيات،

والفضاء الجوي. ويختلف هذا النهج عن تجارب بلدان أخرى سعت بصورة عامة إلى استحداث مستوى معين من القدرات محليا قبل مزاولة الاستثمار المتجه إلى الخارج.⁽⁴⁵⁾

نلاحظ مما تقدم استمرار تركيز الكمية المحدودة من الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفقة إلى العالم النامي في عدد قليل من البلدان في آسيا وأمريكا اللاتينية في حين ظلت الدول النامية منخفضة الدخل والأشد مديونية غير مستفيدة من التدفقات المتصاعدة للاستثمار الأجنبي المباشر.

ثالثا: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية

تعول الحكومات العربية على تمويل استراتيجيات التنمية العربية الحديثة من خلال استقطاب أكثر للاستثمار الأجنبي. وعلى الرغم أن المؤسسات المالية الدولية تشجع على تبني استراتيجيات جذب رؤوس الأموال الأجنبية، فالصين التي كسرت كل الأرقام القياسية في النمو السريع واستقطبت مبالغ ضخمة من الاستثمار الأجنبي المباشر وفتحت المجال للشركات الأجنبية، لم تتجاوز نسبة مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر لنتاجها المحلي الإجمالي 17% في التسعينات، ولا تمثل سوى 10% في 2010. بينما في الدول العربية التي تعتبر غير جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر فقد وصلت إلى أكثر من 31% في نفس السنة. وسجلت نسب هائلة في دول مثل لبنان 95%، تونس 77% والأردن 74%. ويشكل ارتفاع هذه النسبة قيدا كبيرا في جذب الاستثمارات، حيث يعكس ضعف الطاقة الاستيعابية وبطء نمو الإنتاج بمستوى غير متنسق مع الاستثمارات.

شهد الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية تغيرات كبيرة في عقد السبعينات أهمها، انتشار الاستثمار عبر المشاركة في الإدارة والمشاركة في الإنتاج وعقود التكنولوجيا وتوريد براءات الاختراع، أي استثمارات لا تنطوي على تصدير لرأس المال أو ملكية بل تنطوي على سيطرة. إن السمة الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية هي الانخفاض الشديد لحجمه المطلق قبل وبعد التأميمات البترولية، ويلاحظ كذلك تركزه في عدد محدود من الدول العربية المصدرة للنفط والتي حازت على نسبة 82.9% منها في عام 1971 وزاد نصيبها إلى 87.9% في عام 1978. وحصلت أربع دول فقط (ليبيا، السعودية، الكويت والجزائر) على 82.3% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية عام 1978 وحصلت الجزائر لوحدها على حصة قدرها 44.2% من التدفقات المتجهة للدول العربية عام 1971 زادت إلى 56.3% عام 1978. أما في الدول العربية غير النفطية في غرب آسيا، فقد تركز الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعين الثاني والثالث ولاسيما في الأردن ولبنان وتركيا مع تزايد برامج الخصخصة. إن معظم الشركات المنتسبة كان منشأها من دول أخرى في الإقليم ولاسيما في المجال المالي، والتأمين، وكانت الكويت ولبنان هي الدول الأم الأكبر⁽⁴⁶⁾.

أما فيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية فقد أصبحت بعض البلدان العربية المصدرة للنفط في غرب آسيا مصدرا لهذه التدفقات عقب الزيادة في أسعار النفط في أوائل السبعينات وتراكم الفوائض لديها. وقد رصد الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من كل من الكويت والسعودية والإمارات وحدها بنحو 100 مليار دولار في نهاية 1971، وكانت هذه الاستثمارات بدافع التقليل إلى أقصى حد ممكن من الأخطار المرتبطة بأية اضطرابات سياسية أو اقتصادية في بلد موطنها.

وتجدر الإشارة إلى أنه على الرغم من الزيادة الكبيرة في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، لم تنجح البلدان العربية في جذب نسبة كبيرة منه، فباستثناء استثمارات شركات البترول الأجنبية بلغ نصيب الفرد من الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه البلدان 4.7 دولار للمدة 1986-1990، مقابل 5.5 دولار بالنسبة للدول النامية ككل، و 19 دولار في أمريكا اللاتينية. وكانت السعودية البلد الأكثر جذباً (14 دولار للفرد الواحد) وكذلك تونس (10 دولار). ويعود السبب إلى أن الدول العربية لم تبدأ بترويج نفسها كمواقع للاستثمار الأجنبي المباشر إلا خلال العقود القليلة الماضية بينما بدأت أمريكا اللاتينية بذلك منذ القرن الماضي. أما بالنسبة لمنشأ هذه الاستثمارات فإن مصدر 99% منها للمدة 1981-1990 كان من ستة بلدان من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (الو.م.أ، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، اليابان وهولندا) وذلك بحسب الترتيب التنازلي. وكانت الو.م.أ أهم منشأ وبفارق ضخم، إذ شكلت ما يقرب من 55% من مجموع التدفقات وتركزت تدفقاتها بصورة عامة في بلدين هما مصر والسعودية، وبلغت حصة فرنسا 18% متركزة في تونس والمغرب ومصر. أما مساهمة إيطاليا واليابان وهولندا فبلغت 5.8% حيث وجهت لجميع الدول العربية ماعدا مصر.⁽⁴⁷⁾

بعد تباطؤ تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية في 1994 والتراجع الكبير في 1995 (-20%) ولاسيما في مصر والسودان، وصلت التدفقات إلى ما يقارب 4.93 مليار دولار في 1996 ممثلة 3.4% من جميع التدفقات إلى البلدان النامية وتحقق ذلك بفعل الزيادة في البحرين الكويت وقطر، وقد استلمت هذه الدول وحدها 55% من التدفقات إلى الدول العربية. ومع ذلك فإن حصة هذه الأخيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تميزت بالتقلب الشديد عبر الزمن، فقد هبطت من 28.7% للمدة 1981-1986 إلى 4.5% للمدة 1991-1996 من إجمالي تدفقات إلى الدول النامية وهذا راجع إلى حرب الخليج الثانية. وكانت أقل الدول العربية جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر خلال العشرية الأخيرة، الأراضي الفلسطينية المحتلة والكويت، بالإضافة إلى الصومال، جزر القمر وجيبوتي. أما أكثر الدول العربية جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر فكانت السعودية الإمارات ومصر بمتوسط سنوي قدر بـ 14025، 6782، 4943 مليون دولار لكل منها على التوالي. وهذا في الأساس راجع إلى اتساع حجم السوق المصري والذي يشكل أكثر من 80 مليون مستهلك وكذلك لارتفاع القدرة الشرائية لاقتصاد السعودية والإمارات (أنظر الملحق: جدول رقم 01).

أما مساهمة الدول العربية في التدفقات الصادرة تبدو متواضعة جداً، كما أنها شهدت تراجعاً مع مرور الزمن، فبعد أن مثلت تقريباً 16% خلال النصف الثاني من عقد السبعينات انخفضت إلى 7% خلال المدة 1985-1990، ثم تناقصت حصة الدول النامية خلال الفترة 1995-2000 إلى 0.8% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول النامية مما يؤشر تهميش الدول العربية. وكان أغلب الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج من الكويت والسعودية، ووجه إلى دول أخرى في إقليم غرب آسيا نفسه مما قوى العلاقات التجارية بين دول مجلس التعاون الخليجي، وكذلك وجه إلى أوروبا الغربية والو.م.أ. كما زادت كل من الإمارات العربية البحرين وقطر من استثماراتها الخارجية خلال العقد الأخير، وسيطرت الشركات متعددة الجنسية التابعة للكويت والسعودية والإمارات في القطاعات الصناعية والخدمية. ويظل نصيب الدول العربية من تدفقات الاستثمار العالمي الصادر هامشياً، فأعلى نسبة حققتها في 2008 تقدر بـ 2.4% إذ بلغت 46.3 مليار دولار، وكان حجم الاستثمار

الأجنبي الصادر عن الإمارات العربية وحدها 15.8 مليار دولار. في حين تلقت الدول العربية في نفس السنة 96.8 مليار دولار، اتجهت 62% إلى دول مجلس التعاون و9.8% إلى مصر.

وقد طالبت الأزمة العالمية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية فانخفضت إلى 76.2 مليار دولار في 2009 لتواصل الانخفاض إلى 66.2 مليار دولار في 2010. ورغم أن أربعة عشر دولة عربية شهدت انخفاض في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وصلت على سبيل المثال إلى 92% في اليمن، 85% في البحرين، و71% في الإمارات. فإن بقية الدول كانت بمنأى عن تأثيرات الأزمة على الأقل في 2009، ولم تنخفض بها تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بل منها من عرف نمو قياسي، كالكويت التي زاد بها الاستثمار من 6- مليون دولار إلى 1114 مليون، والأراضي الفلسطينية المحتلة من 51.5 إلى 264.5 مليون، وقطر من 3779 إلى 8125 مليون دولار.

يذكر تقرير الاستثمار العالمي الصادر عن الأونكتاد أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى منطقة الإسكوا، والتي تضم 14 دولة عربية، قد انخفضت من 84 مليار دولار عام 2008 إلى 70 مليار عام 2009. ووقع هذا الانخفاض في جميع بلدان المنطقة باستثناء قطر ولبنان والسودان والكويت. ففي قطر ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة لتصل إلى 8.7 مليار دولار عام 2009 مقارنة بـ 4 مليارات عام 2008، أي بزيادة قدرها 112%. وكان ذلك أساسا في قطاع الغاز الطبيعي المسيل وقطاع العقارات على التوالي. وحقق لبنان أيضا زيادة قدرها 11%، حيث ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من 4.3 مليار دولار عام 2008 إلى 4.8 مليار عام 2009، متابعة الزيادة من مستوى 3.4 مليار دولار عام 2007، حيث كان أغلبها في قطاع العقارات. وكذلك حققت السودان والكويت زيادة في حجم التدفقات. والوظة الأشد كانت في دولة الإمارات العربية المتحدة التي انهار مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر فيها ليصل إلى 4 مليار دولار عام 2009 من مستوى 13.7 مليار عام 2008، وهذا يعزى إلى أزمة دبي المالية.⁽⁴⁸⁾

وبالنسبة للبلدان العربية في شمال إفريقيا حلت الجزائر في المركز الثاني باستثمارات قدرت بنحو 2.8 مليار دولار، فيما تصدرت مصر بلدان هذه المنطقة في جذب استثمارات بلغت 6.7 مليار دولار مقارنة بـ 9.4 مليار دولار في 2008، و2.6 مليار دولار لليبيا و2.4 مليار دولار للسودان. بقيت المملكة العربية السعودية أكبر الدول في منطقة الإسكوا المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في 2010، وبلغ مجموع التدفقات الوافدة إليها 28 مليار دولار، تليها مصر بـ 6 مليار، ثم قطر بـ 5.5 مليار دولار. وتراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من منطقة الإسكوا بنسبة 51% بين عامي 2009 و2010 حيث بلغت 12.5 مليار دولار عام 2010. ويرجع ذلك أساسا إلى انخفاض التدفقات الصادرة من الكويت 8.6 مليار دولار إلى 2.1 مليار، والتراجع الحاد في التدفقات من قطر من 11.6 عام 2009 إلى 1.9 مليار دولار في 2010. واحتلت المملكة العربية السعودية المرتبة الأولى باستثمارات في الخارج بلغت 4 مليار دولار.

الخاتمة:

في الأخير يمكن القول بأن الجدل ما زال مستمرا بشأن أهمية وجدوى الاستثمار الأجنبي المباشر لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة في البلدان النامية المضيفة، ولن ينتهي طالما ظل الخلاف قائما بين أهداف ومصالح أطراف الاستثمار المختلفة وإن كان الاستثمار الأجنبي المباشر قد مارس دورا مهما في نمو اقتصادات متعددة في قطاعات معينة. لذلك فإن ادراك الدور التنموي للاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب أخذ عدد من العوامل الكمية والنوعية في الحسبان على السواء، وأن ترتيب الدول على وفق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة ينقصه عامل الأثر التنموي لأن عوامل القيمة المضافة والإنتاجية لا تنعكس فيه. لذا لا بد من إظهار أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر للنشاط الاقتصادي في البلد المضيف من ناحية مساهمته في الناتج الوطني الإجمالي، التجارة، المدخرات المحلية، الاستثمار المحلي..... الخ

فصحيح أنه يجب الاعتراف بوجود تعارض أو عدم تطابق بين أهداف الشركات متعددة الجنسيات والدولة المضيفة، ولكن يجب التسليم بأن تنافس الدول النامية لجذب الاستثمارات الأجنبية إلى أراضيها أصبح حقيقة يفرضها واقع ما تقدمه هذه الدول من ضمانات متعددة وامتيازات وتسهيلات مختلفة للشركات متعددة الجنسية. فقد دفعت مرونة الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الأزمات المالية العديد من الدول النامية إلى اعتباره أفضل شكل لتدفق رأس المال الخاص. ولكن على الدول النامية أن تلتزم الحذر إزاء انتهاج موقف غير مدروس من المكاسب الخاصة بالاستثمار الأجنبي، فبعض الدراسات والبحوث تشير إلى مخاطر محتملة، إذ يمكن تغيير اتجاه هذا الاستثمار من خلال الصفقات المالية، و قد تكون هذه الاستثمارات مبالغا فيها نتيجة الاختيار غير الملائم. كما أن الحصة المرتفعة للاستثمار الأجنبي المباشر في إجمالي تدفقات رأس المال لدولة ما قد تعكس ضعف مؤسسات تلك الدولة وليس قوتها.

وتركز التوصيات للدول النامية على عدم تعميم أي رأى سواء كانت مؤيدة أو معارضة لمدى إسهام الاستثمارات الأجنبية في دفع عجلة التنمية وخدمة أهدافها لاسيما في ظل ظروف البيئة الاقتصادية المتغيرة الحالية، فنجاح الاستثمار الأجنبي في دفع عجلة التنمية في دول ما لا يعني بالضرورة إمكانية تحقيق نفس درجة النجاح في دولة أخرى. أو حتى العكس ليس من المتوقع حدوثه بنفس الدرجة، فالأمر يتوقف على عوامل ومتغيرات عديدة بعضها يرجع إلى الدول المضيفة وخصائصها وأهدافها... الخ، أما البعض الآخر فيرجع إلى الطرف الأجنبي سواء كان شركة متعددة الجنسية أو حكومتها الأم.

أما فيما يخص الدول العربية فإنه وعلى الرغم من البرامج التحريرية السريعة لتنظيم الاستثمار والتوجه نحو الخصخصة وتحرير النشاط الاقتصادي والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وغيرها من الإجراءات، ظلت الاستثمارات المتوجهة نحو المنطقة العربية عموما من التواضع بحيث لا تتناسب والإجراءات التي اتخذت من قبل هذه الدول من أجل تشجيع الاستثمارات الأجنبية للدخول إلى المنطقة. ومن الملاحظ أن حصة الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية في 2010 بلغت 574 مليار دولار منها 300 مليار تركزت في جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا ومنها 159 لأمريكا اللاتينية والكاريبي وتلقت الصين 106 مليار دولار. ويتضح من خلال هذه الأرقام مدى ضآلة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى المنطقة العربية والتي بلغت 66 مليار دولار فقط وهو أقل مما تلقتة الصين.

الملحق

جدول رقم 1: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية (متوسطات سنوية) الوحدة: مليون دولار أمريكي

2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	-2000 2004	-1995 1999	-1990 1994	-1985 1989	-1980 1984	
2571	2264	2746,4	2593,6	1661,8	1795,4	1081,1	793,72	285,64	30	6,90	61,90	الجزائر
780,85	155,85	257,18	1793,88	1756,11	2914,89	1048,67	408,58	597,35	247,66	87,28	-36,12	البحرين
6,813507	3,93	13,78	4,63	7,68	0,82	0,55	0,62	0,41	0,36	4,86	0,15	جزر القمر
77,99	26,80	99,62	228,94	195,35	108,28	22,20	12,57	3,19	1,49	0,47	0,07	جيبوتي
-482,7	6385,6	6711,6	9494,6	11578,1	10042,8	5375,6	957,4	851,86	757,18	1156,57	562,71	مصر
1616,7	1396,2	1598,3	1855,7	972	383	515,3	257,76	-0,03	1,19	3,69	0,96	العراق
1469,01	1650,84	2413,09	2826,25	2622,14	3544	1984,48	581,77	171,23	7,15	21,91	69,28	الأردن
398,58	318,67	1113,59	-5,95	111,53	121,30	233,90	-26,99	101,02	10,99	1,27	-0,80	الكويت
3200	4279,88	4803,60	4333,04	3375,98	3131,67	3321,49	1819	784,23	11,3	3,99	-1,1	لبنان
0	1909	3310	3180	3850	2064	1038	130,6	-104,81	67,08	13,56	-513,76	ليبيا
45,18	130,52	-3,07	342,77	139,37	154,60	814,1	135,53	3,57	7,12	3,71	12,88	موريتانيا
2519,11	1573,85	1951,70	2487,09	2804,50	2449,44	1653,98	1384,10	725,08	389,6	66,34	64,12	المغرب
213,8	180	300,5	51,5	28,3	18,6	46,5	31,5	173,92	0	0	0	فلسطين
788,03	1141,74	1508,45	2951,88	3331,59	1596,87	1539,6	186,73	62,47	120,05	108,11	131,15	عمان
-86,81	4670,33	8124,73	3778,62	4700	3500	2500	598,98	262,26	58,18	-3,72	0,86	قطر
16400	28105	32100	38151	22821	17140	12097	772,09	183,2	319,4	-139,88	4845,59	السعودية
102	112	108	87	141	96	24	-1,03	0,52	1,67	-3,57	-4,77	الصومال
1936	2063,73	1816,18	2600,5	2425,59	3534,08	2304,64	907,92	170,36	13,47	1,19	12,07	السودان
1059,49	1850	1514	1467	1242	659	583	195	116,8	55,2	22,8	0,02	سوريا
1142,93	1512,50	1687,81	2758,61	1616,25	3307,98	783,08	661,86	425,98	413,54	99,12	259,01	تونس
7679	5500	4002,7	13723,6	14186,5	912805	10899,93	3006,45	41,02	100,72	32,73	78,30	الإمارات
-712,8	-93,32	129,2	1554,6	917,3	1121	-302,1	78,53	-188,6	357,68	-	-	اليمن

قائمة المراجع والهوامش:

- 1- دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص. 50.
- 2 - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 1987، ص. 14.
- 3- قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية: التحكيم التجاري الدولي ضمان الاستثمارات، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الثانية، 2006، ص. 26.
- 4- تشام فاروق، الاستثمارات العربية: واقعها وآفاقها في ظل النظام العالمي الجديد، مؤتمر الاستثمار والتمويل: تطوير الإدارة العربية لجذب الاستثمارات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2006، ص. 37.
- 5- محمد صالح القريشي، المالية الدولية، مؤسسة الوراق لنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص. 155.
- 6- هناء عبد الغفار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية: الصين نموذجاً، بيت الحكمة، بغداد، الطبعة الأولى، 2002، ص. 14.
- 7- طارق نوير، تقييم جودة إحصاءات الاستثمار الأجنبي المباشر، مؤتمر الاستثمار والتمويل: الاستثمار الأجنبي المباشر FDI، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2006، ص. 3.
- 8- حسن رفدان الهجوج، اتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي، مؤتمر الاستثمار والتمويل: تطوير الإدارة العربية لجذب الاستثمارات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2006، ص. 56.
- 9- أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية: دراسة مقارنة، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص 28.
- 10- علي عباس، إدارة الأعمال الدولية (الإطار العام)، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2003، ص. 165-170.
- 11- أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص. 30.
- 12- علي عباس، مرجع سبق ذكره، ص 169.
- 13- محمد صالح القرشي، مرجع سبق ذكره، ص. 161.
- 14- رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار رضا للنشر، دمشق، الجزء الثاني، 2001، ص. 187-188.
- 15- محمد صالح القريشي، مرجع سبق ذكره، ص. 163.
- 16- أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص. 31.
- 17- Jean- louis Mucchielli, Thierry Mayer, **Economie Internationale**, DALLOZ, Paris, 2005, p. 259.
- 18- سليمان عمر محمد الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2010، ص. 26-27.
- 19- سعود جايد مشكور العامري، المالية الدولية نظرية وتطبيق، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص. 57.
- 20- أميرة حسب الله محمد، مرجع سبق ذكره، ص. 26-27.
- 21- رعد حسن الصرن، مرجع سبق ذكره، ص. 187.
- 22 - سرمد كوكب جميل، الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2000، ص. 168-169.
- 23- حسني علي خربوش وآخرون، الاستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق، المكتبة الوطنية، عمان، 1996، ص. 204-205.

- 24- نزيه عبد المقصود محمد مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008، ص. 43-44.
- 25- لمزيد من التفصيل حول هذه الأشكال، يراجع:
-سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2002، ص. 50-87.
-قادري عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص. 33-50.
- 26- سالم أحمد الفرجاني، المساهمة الأجنبية في الاستثمار المحلي: الأهمية والمحاذير، مؤتمر الاستثمار والتمويل: الاستثمار الأجنبي المباشر FDI ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2006، ص. 2-4.
- 27 - شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية: مدخل تطبيقي، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2002، ص. 32-33.
- 28 -Jean- louis Mucchielli, thievvy Mayer, Op Cit, p.272-273.
- 29- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، الطبعة الثانية، 1991، ص. 22-23.
- 30- يعقوب علي جانقي، علم الدين عبد الله بانقا، مرجع سبق ذكره، ص. 4.
- 31- هناء عبد الغفار، مرجع سبق ذكره، ص. 252-253.
- 32- براكاش لونجاني، عساف رزين، ما مدى فائدة الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية، مجلة التمويل والتنمية، جوان، 2001، ص 9.
- 33 - هناء عبد الغفار، مرجع سبق ذكره، ص. 186.
- 34 -نفس المرجع السابق، ص. 192-193.
- 35 -CNUCED, **Rapport sur L'investissement dans le Monde: Les Sociétés Transnationales et la Compétitivité**, Nations Unis, New York et Genève, 1995, p. 12. date de consultation: 04/01/2012, http://www.unctad.org/fr/docs/wir1995overview_fr.pdf
- 36 -IBID, p. 20.
- 37 -CNUCED, **Rapport sur L'investissement dans le Monde: Les Fusions et Acquisitions Internationales et Le Développement**, Nations Unis, New York et Genève, 2000, p. 12-13. date de consultation: 04/01/2012, http://www.unctad.org/fr/docs/wir2000overview_fr.pdf
- 38 - UNCTAD, **World Investment Report: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D**, United Nations, New York and Geneva, 2005, p. 21. date de consultation: 04/01/2012, http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf
- 39 -CNUCED, **RAPPORT SUR L'INVESTISSEMENT DANS LE MONDE: Sociétés transnationales et compétitivité à l'exportation**, Nations Unis, New York et Genève, 2002, p. 10. date de consultation: 04/01/2012, http://www.unctad.org/fr/docs/wir2002overview_fr.pdf
- 40 - IBID, p. 11.
- 41 - UNCTAD, **World Investment Report: The Shift Towards Services**, United Nations, New York and Geneva, 2004, p. xviii. date de consultation: 04/01/2012, http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf
- 42 - UNCTAD, 2005, Op. Cit, p. 10.

-
- 43 -CNUCED, **Rapport sur L'investissement dans le Monde: Sociétés Transnationales Production Agricole et Développement**, Nations Unis, New York et Genève, 2009, p. 7. date de consultation: 04/01/2012, http://www.unctad.org/fr/docs/wir2009overview_fr.pdf
- 44 - CNUCED, Rapport sur L'investissement dans le Monde: Modes de Production Internationale et de Développement sans Participation au Capital, Nations Unis, New York et Genève, 2011. p. 17. date de consultation: 04/01/2012, http://www.unctad.org/fr/docs/wir2011overview_fr.pdf
- 45 -IBID, p16.
- 46 - هناء عبد الغفار، مرجع سبق ذكره، ص. 193-219.
- 47 - نفس المرجع السابق، ص. 204.
- 48 - CNUCED, 2011, Op. Cit. p. 16.