

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة أبو بكر بلقايد- تلمسان -
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير



أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم
تخصص : العلوم الاقتصادية
بعنوان :

أثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية
- دراسة قياسية -

تحت إشراف :
أ.د. بونوة شعيب

إعداد الطالبة :
معط الله سهام

أعضاء لجنة المناقشة

رئيسة	جامعة تلمسان	أستاذة التعليم العالي	أ.د. حساين أمال
مشرفا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د. بونوة شعيب
ممتحنة	جامعة بشار	أستاذة محاضرة	د. بوسالم رفيقة
ممتحنا	المركز الجامعي عين تموشنت	أستاذ محاضر	د. عبدوس عبد العزيز

السنة الجامعية : 2016-2017

كلمة شكر

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على سيدنا محمد صلى
الله عليك والحمد والشكر كما ينبغي لجلال وجهك وعظيم سلطانك

الحمد لله رب العالمين.. خلق اللوح والقلم.. وخلق الخلق من عدم.. ودبر الأرزاق والآجال بالمقادير وحكم.. وجعل الليل بالنجوم في الظلم.

الحمد لله رب العالمين.. الذي علا فقهر.. وملك فقدر.. وعفا فغفر.. وعلم وستر.. وهزم ونصر.. وخلق ونشر.

الحمد لله رب العالمين.. يحب من دعاه خفياً.. ويحب من ناداه نجياً.. ويزيد من كان منه حياً.. ويكرم من كان له وفياً.. ويهدي من كان صادق الوعد راضياً.

الحمد لله رب العالمين.. الذي جعل لكل شيء قدراً.. وجعل لكل قدر أجلاً.. وجعل لكل أجل كتاباً.

سبحانك يا رب.. يا من بالحكم منفرد.. يا من لا صاحبة له ولا ولد.. يا من نعمته ليس لها عدد.. يا من آياته كلها
رشد.. يا من رفع السماء بلا عمد.. وبسط الأرض على ماء جمده.. وأحصى العباد ولم ينس أحداً.. يا من لم يلد ولم يولد

ولم يكن له كفواً أحد.

سبحان الله وبحمده.. سبحان الله العظيم.

سبحانك يا رب.. لا يُقال لغيرك سبحان.. وأنت عظيم البرهان.. شديد السلطان.. لا يُعجزك إنس ولا جان.

أتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى الأستاذ الدكتور بونوة شعيب لإشرافه على هذا العمل وعلى ما قدمه من إرشادات قيمة.

كما أتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى كافة الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة

و إلى كل الأساتذة الذين ساعدوني وأخص بالشكر والتقدير الأستاذ الدكتور بن بوزيان محمد.



خطة البحث

المقدمة العامة

الفصل الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: مفاهيم أساسية للاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالعولمة

المبحث الثاني: جذور نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثالث: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الرابع: آثار ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر

الفصل الثاني: اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: اثر سيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثاني: اثر حجم الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثالث: اثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الرابع: اثر انفتاح الأسواق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

الفصل الثالث: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر و الحرية الاقتصادية في العالم العربي

المبحث الأول: دراسة تطور التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر و أهم المؤشرات الاقتصادية

الكلية للمناخ الاستثماري في العالم العربي

المبحث الثاني: سيادة القانون و حجم الحكومة في الدول العربية

المبحث الثالث: فعالية التنظيم و انفتاح الأسواق في الدول العربية

المبحث الرابع: تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع تسليط الضوء على تداعيات

الربيع العربي

الفصل الرابع: دراسة اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في

الدول العربية باستخدام بيانات البائل

المبحث الأول: أهم الدراسات السابقة حول العلاقة ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر

الوارد

المبحث الثاني: مفهوم بيانات البائل و طريقة المربعات الصغرى العادية

المبحث الثالث: طريقة العزوم المعممة

المبحث الرابع: الدراسة القياسية لأثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول

العربية

الخاتمة العامة



المقدمة العامة

لقد عرفت ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر انتشارا واسعا في العالم منذ 1960، حيث توسعت أغلب الشركات المتعددة الجنسيات في توجيه استثماراتها المباشرة إلى الدول المتقدمة والنامية لمواجهة بذلك عدّة تحديات في سبيل تحقيق النجاح خارج بلدها الأصل، وهناك اهتمام متصاعد بجذب هذا الاستثمار نتيجة لأهميته على صعيد تحقيق التنمية الاقتصادية، فهو يزود البلد المضيف بالأدوات اللازمة لدفع عجلة التنمية الاقتصادية لديه مثلا كتوفير رأسمال، العملة الصعبة و مناصب الشغل (Kevin, 2009) إضافة إلى تدريب العمالة و هذا فضلا عن جلب التكنولوجيا و المهارات الضرورية و البحوث و التطوير (Stancik, 2010)، و بذلك يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر على خلق و رفع تنافسية محيط الأعمال و الشركات المحلية و كل هذا يساهم في رفع الإنتاجية و النمو الاقتصادي، كما يعد وسيلة لإخماد الفقر في الدول النامية (OECD, 2002)، حيث لم تتردد المنظمات الدولية كالبنك العالمي وصندوق النقد الدولي في وصف ذلك الاستثمار كعلاج للوضع المزري للدول النامية من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية معتبرين إياه مصدر تمويل خارجي مهم. ولهذا تم تسليط الضوء على العوامل التي تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال دراسة عدة محددات اقتصادية مثل: حجم السوق، القرب الجغرافي، النمو الاقتصادي، المهارات، التكاليف، البنى التحتية، و لقد اتضح أن تلك الاستثمارات لا تتأثر فقط بالمحددات الاقتصادية و الجغرافية بل أيضا بالمحددات المؤسساتية كالحرية الاقتصادية التي تصاعد الاهتمام بها مع دخول عدة دول إلى المرحلة الانتقالية، كما أدت الموجة الجديدة من العولمة إلى تغيير دوافع الشركات المتعددة الجنسيات للاستثمار في الخارج، فبدا الاهتمام يتمحور حول الأطر الشفافة، احترام حقوق الملكية، مستوى القيود و درجة الفساد، و التي أصبحت تدخل ضمن عوامل التأثير على المستثمرين الأجانب الذين يسعون لإيجاد مناخ استثماري ملائم لطبيعة نشاطهم و أهدافهم. و يعتمد انتشار الفوائد الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلد المضيف و كذا الاستفادة منها على توفر الحرية الاقتصادية (Jay Choi and Dow, 2008) ، و التي تم تعريفها من قبل منظمة Heritage على أنها ”يجب أن تشمل كل الحريات و حقوق الإنتاج، التوزيع، استهلاك السلع والخدمات فالشكل الأعلى للحرية الاقتصادية يجب أن يقدم الحق المطلق للملكية، الحريات التامة و تحركات العمل، رأسمال، السلع و الغياب المطلق للإكراه أو القيود“ (Heritage Foundation , 2015) ، فان كان لديك شيء و لكن ليس لديك الحق أن تفعل به ما تريده إذا كيف يمكنك التقدم ؟ و إذا لم يستطع الفرد التقدم فكيف يمكن لدولته أن تتقدم؟ فالحرية الاقتصادية جد مهمة لنجاح الدولة كما تشير إلى أن الأفراد الخواص قادرين على إتمام التبادل الإرادي، كما تعكس قدرة الأفراد على القيام بالبيع و الشراء بدون مشاركة الحكومة أو طلب الإذن من الجهات الأخرى (Boyes and Melvin, 2009) ، و يتكون مؤشر الحرية الاقتصادية من

10 عناصر و هي مصنفة ضمن 4 فئات كالتالي، سيادة القانون (حقوق الملكية، الحرية من الفساد)، حجم الحكومة (الحرية الجبائية، الإنفاق الحكومي (الحرية من الحكومة))، فعالية التنظيم (حرية الأعمال، حرية العمل، الحرية النقدية)، الأسواق المنفتحة (الحرية التجارية، حرية الاستثمار، الحرية المالية)، و يحصل كل مؤشر على علامة تتراوح ما بين 0 و 100، و يدل ارتفاع قيمة المؤشر على حرية أكبر (Heritage Foundation , 2015).

تؤثر درجة الحرية الاقتصادية في البلد المضيف على الحجم الوارد من الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال عدة جوانب منها مدى ضمان حقوق الملكية في دستور البلد المضيف إضافة إلى حجم التعويض في حالات المصادرة و القيود على تحويل الأرباح و رأسمال (United Nations ESCAP, 2003) مستوى الفساد الذي يرفع تكلفة البدء بالأعمال و إنجازها في البلد المضيف، حجم الضرائب المفروضة التي من شأنها التأثير على أرباح المستثمرين الأجانب (Serin and Caliskan, 2012) ، حجم الإنفاق الحكومي الذي يقود ارتفاعه إلى مزاحمة القطاع العام للقطاع الخاص، عدم الكفاءة الإنتاجية و تشويه تخصيص الموارد (Heritage Foundation, 2015) ؛ عدد التشريعات فمثلا التنظيم المفرط يجعل من الصعب على المستثمرين الأجانب تحقيق النجاح في السوق كما يعيق إنتاجية و ربحية مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر؛ طبيعة التعاقد مع العمال ؛ وجود سياسة نقدية حكيمة تحد من التضخم و تحافظ على استقرار الأسعار كما تجعل المستثمر الأجنبي قادرا على الاعتماد على أسعار السوق في المستقبل و القيام بالمخططات الطويلة الأجل بثقة أكبر ؛ درجة الانفتاح التجاري ؛ طبيعة النظام المالي الذي يعتبر مسؤولا عن إمكانية التمويل بشكل عادل لكل الأطراف و توفير المعلومة و الأسعار في الوقت الحقيقي (Heritage Foundation, 2015)، بناءا على ذلك يرى العديد من الاقتصاديين أن الأهمية النسبية للحرية الاقتصادية كمحدد لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر تجاوزت بكثير أهمية باقي المحددات الاقتصادية التقليدية، حيث تعتبر تلك الأسباب قوية بما يكفي لجعل الدول المضيفة ذات الحرية الاقتصادية العالية أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر و استفادة من وجوده. فالسبب وراء نجاح الدول الآسيوية في استقطاب تدفقات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر يكمن في رفع كل أنواع الحواجز و القيود التي من شأنها أن تعترض المستثمرين الأجانب.

في الواقع هناك وعي كبير لدى الدول العربية بحقيقة أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو مصدر رؤوس الأموال، المعرفة، و التكنولوجيا إلى جانب كونه وسيلة ناجحة للخروج من خطر المديونية و الاندماج مع الاقتصاد العالمي، لهذا بذلت العديد من البلدان في المنطقة العربية جهودا لجذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد أصدرت القوانين اللازمة لذلك إضافة إلى تعديلها من أجل توفير الضمانات ومنح الحوافز الملائمة للمستثمرين الأجانب و هذا فضلا عما قامت به من إصلاحات

مؤسساتية بغية تحسين المناخ الاستثماري ليتلاءم مع متطلبات و احتياجات المستثمرين الأجانب. وعلى الرغم من بعض التحسينات التي مست بيئة الأعمال في بعض الدول العربية، فإن العوائق البيروقراطية التي تواجه النشاط التجاري والتنوع الاقتصادي لا تزال قائمة، كما يساهم كل من التطبيق غير المتناسق للقوانين التجارية و افتقار البيئة التنظيمية إلى التنسيق وكفاءة إنفاذ اللوائح و الأنظمة في تدهور الإطار التنظيمي. حيث يستغرق البدء بأنشطة الأعمال وقتا طويلا، و تظل متطلبات الحصول على التراخيص جد مرهقة و هذا ما يؤدي إلى قمع المشاريع الاستثمارية. كما لا تزال البورصة تعاني من تخلف شديد إضافة إلى التدخل الحكومي في القطاع المالي، و القيود على المبادلات التجارية و الملكية الأجنبية للعقارات و إعادة تحويل الأرباح إلى الوطن الأصل للمستثمر الأجنبي. كذلك بالرغم من تناسق قوانين الملكية الفكرية في العديد من الدول العربية مع معايير منظمة التجارة العالمية، لا يزال التنفيذ ضعيفا، والإجراءات غير متناسقة، إضافة إلى ارتفاع خطر المصادرة و عدم استقلالية القضاء البطيء وغير الشفاف و المعرض للضغوط السياسية في اغلب الأحيان و هذا ما يشكل هاجسا لدى المستثمرين الأجانب علاوة على المستويات العالية من الفساد التي تنهش القطاعات العامة و محيط الأعمال في العديد من الدول العربية، هذا و قد كشفت الاضطرابات السياسية التي اجتاحت المنطقة في الآونة الأخيرة عن حقبة زمنية طويلة تميزت بتفشي الفساد في جميع مستويات الحكومة، عدم فعالية الإنفاق الحكومي و جمود أسواق العمل، حيث شكلت أحداث الربيع العربي حاجزا إضافيا للاستثمار نتيجة لما سببته من عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي الكلي في المنطقة، وقد تجاوزت هذه الاضطرابات بلدان الربيع العربي لتمس أيضا دول الجوار والمنطقة ككل. هذا و يبقى التدخل الحكومي كبيرا في الاقتصاد من خلال التنظيم و الملكية و وضع القيود على مشاركة القطاع الخاص، فقد تباطأت وتيرة الخصخصة بسبب قلة اهتمام المستثمرين الأجانب و افتقار بعض الحكومات العربية للثقة في العملية، و يمكن تلخيص ما جاء بين طيات تلك السطور بكلمتين و هما الحرية الاقتصادية، و التي حسمت في كثير من الأحيان قرارات المستثمرين الأجانب فيما يتعلق بوجهتهم الاستثمارية و هذا حسب تجارب العديد من الدول النامية في هذا السياق.

أهمية الدراسة

تظهر أهمية هذه الدراسة من خلال حاجة الدول العربية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تعتبر أداة مهمة لتحقيق التنمية الاقتصادية عبر توفير رأسمال، العملة الصعبة إضافة إلى جلب التكنولوجيا و تأهيل رأسمال البشري، حيث تعتبر دراسة العلاقة ما بين الحرية الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر ذات أهمية بالغة و ستضاف لسلسلة الدراسات التي تناولت محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر أين تم التركيز على متغيرات الاقتصاد الكلي و المحددات الجغرافية وكذا إلى الدراسات التي عالجت أهمية المحيط المؤسسي في دفع عجلة التنمية، لتساهم في توضيح دور الحرية الاقتصادية

و تكشف عن ابرز عناصرها التي تؤثر على هذا الاستثمار و التي تساهم في تشكيل السياسات الملائمة لجذب المزيد من الاستثمارات و الاستفادة من ايجابياتها بغية تحقيق التنمية الاقتصادية المنشودة في العالم العربي .

دوافع اختيار الموضوع

لقد جاء اختيار هذا الموضوع انطلاقا من الاعتبارات التالية :

- دراسة موضوع الحرية الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية يأتي في الوقت الذي تحتاج فيه تلك الدول إلى تكييف مناخها الاستثماري قدر الإمكان ليتلاءم والحاجة إلى جذب تدفقات أكثر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- الاهتمام بإسقاط هذا الموضوع على حالة الوطن العربي وباللغة العربية جاء نتيجة لقيام العديد من الدراسات الأجنبية بمعالجة هذا الموضوع على حالة دول مختلفة في الوقت الذي يقل فيه أو يكاد ينعدم ذلك النوع من الدراسات حول العالم العربي و هذا ما يشكل إضافة جديدة للأعمال الأكاديمية التي تزخر بها مكتبة الكلية إضافة إلى السعي للبحث في مواضيع حديثة تشهد تطورات مستمرة.

أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية من خلال انجاز دراسة قياسية تمكن من إبراز أهم عناصر مؤشر الحرية الاقتصادية التي تساهم بشكل ايجابي في رفع حجم ذلك الاستثمار الوارد إلى الدول العربية وكذا تقييم المناخ الاستثماري للعالم العربي والوقوف عند نقاط ضعفه التي تمنع تدفق المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و هذا بالإضافة إلى توضيح أسباب اختلاف درجة الحرية الاقتصادية و التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر من دولة عربية إلى أخرى.

إشكالية الدراسة

نظرا لفوائد الاستثمار الأجنبي المباشر، قامت الدول العربية باتخاذ خطوات هامة لتحسين مناخها الاستثماري إلا أن نسبة تلك الاستثمارات تبقى اقل مقارنة بما حققته العديد من الدول النامية الأخرى وهذا ما أدى إلى تسليط الضوء على مكانة الحرية الاقتصادية ودورها ضمن مناخ الاستثمار في 13 دولة عربية (الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، سلطنة عمان، السعودية، سوريا، تونس، الإمارات العربية المتحدة واليمن) خلال الفترة الممتدة ما بين (1996- 2013)، فقد اهتم العديد من الاقتصاديين بدراسة دور الحرية الاقتصادية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في عدة دول، يوجد من بينهم :

- **(2003) Sanchez-Robles و Bengoa** الذين قاما بدراسة اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في 81 دولة مضيضة من أمريكا اللاتينية للفترة الممتدة ما بين 1970-1999، و تم التوصل إلى أن هناك ارتباط ايجابي و معنوي ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر.
- **(2007) Kapuria-Foreman, V.** الذي اختبر تأثير مؤشرات الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في 59 دولة نامية للفترة الممتدة ما بين 1990-1998، و توصل إلى أن هناك علاقة طردية ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر على اعتبار أن تحسينها سيقود إلى رفع حجم التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر، و تتمثل المؤشرات الفرعية للحرية الاقتصادية الأكثر تفسيراً في الحرية من الحكومة، حقوق الملكية و الحرية من الاستثمار.
- توصل **(2008) Andrews-Speed و Kenisarin** من خلال دراسة تضم 140 دولة مضيضة في العالم للفترة الممتدة ما بين 1998-2004 إلى أن هناك علاقة طردية و معنوية ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر، و يشير الاستنتاج العام إلى أن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب تحسين مستوى الحرية الاقتصادية بالبلد المضيف لاسيما من حيث السياسة التجارية، الجباية، التدخل الحكومي، السياسة النقدية و تدفقات رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، الخدمات المصرفية و التمويل، الأجور و الأسعار، و حقوق الملكية.
- كما توصل الباحثون **(2014) Haar, Estévez-Bretón و Herrera-Echeverri** من خلال دراسة تشمل 87 دولة مضيضة للفترة الممتدة ما بين 2004-2009 إلى أن كلا من حرية الأعمال و الحرية الجبائية يلعب دوراً مهماً في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر و على علاقة طردية و

معنوية معه، كما تمارس الحرية التجارية تأثيراً إيجابياً على الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول ذات الدخل المنخفض، مما يقود إلى صياغة إشكالية الدراسة كالآتي :

ما هو اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية؟

و لكشف جوانب هذه الإشكالية يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية :

- ماهي العلاقة ما بين الحرية الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر؟
- ماهو تقييم الحجم الوارد من الاستثمار الأجنبي المباشر ومستوى الحرية الاقتصادية في العالم العربي؟
- ماهي أسباب اختلاف درجة الحرية الاقتصادية و التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر ما بين الدول العربية؟

فرضيات الدراسة

وللإجابة عن هذه الإشكالية يتم صياغة مجموعة من الفرضيات بهدف مناقشتها واختبار مدى صحتها وهي كالتالي :

- تؤثر الحرية الاقتصادية بشكل إيجابي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.
- يمارس حجم الحكومة تأثيراً إيجابياً على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.
- يلعب انفتاح الأسواق دوراً كبيراً في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول العربية.

منهج البحث

سعياً للإجابة على الإشكالية المطروحة سلفاً واختبار مدى صحة الفرضيات المقدمة سيتم الاستعانة بالمنهج الوصفي التحليلي وذلك لاستعراض ووصف نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر خصوصاً منهج OLI الذي جاء به Dunning في نظريته إضافة إلى وصف العلاقة ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر و تحليل وضعيتهما في العالم العربي، كما سيتم الاستعانة بالأساليب الكمية الحديثة كاستخدام بيانات البانل Panel من خلال دراسة قياسية لأثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.

أما فيما يتعلق بالأدوات المستخدمة في البحث فستعتمد هذه الدراسة على المصادر والمراجع الأساسية الخاصة بالموضوع والمقالات العلمية و التقارير التي تصدرها الهيئات الدولية و كذا المواقع الإلكترونية ذات الصلة الوطيدة بالموضوع إضافة إلى استخدام البيانات والمعطيات الإحصائية الصادرة

عن المنظمات الدولية، كما سيتم استعمال برنامج (EVIIEWS 8.0) كأداة للدراسة القياسية الموجهة لتحليل اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.

صعوبات البحث

فيما يخص الجانب النظري للدراسة فقد تمثلت الصعوبة في العثور على المراجع ذات المعلومات القيمة باللغة العربية لاسيما تلك المتعلقة بالحرية الاقتصادية إضافة إلى قلة المراجع التي تدرس علاقتها مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أما من ناحية الجانب التطبيقي فكانت هناك صعوبة في الحصول على معطيات إحصائية للدراسة القياسية لفترة أطول نظرا لحدثة إصدار معطيات إحصائية كمية حول الحرية الاقتصادية.

محتويات الدراسة

بناء على أهمية وأهداف هذا البحث والدراسات السابقة التي تم الاطلاع عليها وإشكالية هذه الدراسة وفرضياتها يقتضي الأمر تقسيم هذه الدراسة إلى أربعة فصول تسبقهم مقدمة عامة وتليهم خاتمة عامة.

يأتي الفصل الأول من هذه الدراسة تحت عنوان الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث قسم إلى أربعة مباحث تتناول صفحات المبحث الأول المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالعلومة، أما المبحث الثاني فيتضمن جذور نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر وصولا إلى المبحث الثالث الذي يعرض النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر ثم يأتي المبحث الرابع ليتطرق إلى آثار ومحددات هذا الاستثمار.

أما الفصل الثاني فيأتي تحت عنوان اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مباحثه الأربعة التي يأتي مضمونها على النحو التالي: يعرض المبحث الأول اثر سيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، أما المبحث الثاني فيتطرق إلى اثر حجم الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ثم المبحث الثالث الذي يتناول في طياته اثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و أخيرا المبحث الرابع الذي أعد للتعرف على اثر انفتاح الأسواق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثم يأتي الفصل الثالث ليتناول واقع الاستثمار الأجنبي المباشر و الحرية الاقتصادية في العالم العربي من خلال مباحثه الأربعة التي يخصص المبحث الأول منها لدراسة تطور التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر و أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية للمناخ الاستثماري في العالم العربي، أما المبحث الثاني فيتناول سيادة القانون و حجم الحكومة في الدول العربية، و يتطرق المبحث الثالث إلى فعالية

التنظيم و انفتاح الأسواق في الدول العربية ثم يأتي المبحث الرابع الذي يتضمن تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع تسليط الضوء على تداعيات الربيع العربي.

وأخيرا يأتي الفصل الرابع الذي يمثل الجانب التطبيقي تحت عنوان دراسة اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية باستخدام بيانات البائل و الذي يتألف من أربعة مباحث، حيث يتضمن المبحث الأول منها أهم الدراسات السابقة حول العلاقة ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، أما المبحث الثاني فيتناول مفهوم بيانات البائل و طريقة المربعات الصغرى العادية ثم يتطرق المبحث الثالث إلى طريقة العزوم المعممة، وأخيرا يخصص المبحث الرابع للدراسة القياسية لأثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.

الفصل الأول:

الاستثمار الأجنبي المباشر

المقدمة

لقد أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة عظيمة في الاقتصاد العالمي منذ 1960، حيث توسعت أغلب الشركات المتعددة الجنسيات في توجيه استثماراتها المباشرة إلى الدول المتقدمة والنامية لمواجهة بذلك عدّة تحديات في سبيل تحقيق النجاح خارج بلدها الأصل، فالاستثمار الأجنبي المباشر يتوجه خارج بلده الأصل حسب دوافع معينة تزايدت أهميتها مع الاندماج في الاقتصاد العالمي، وارتفاع الاستهلاك العالمي الذي يحفز تلك الشركات على التوغل في مختلف بقاع العالم لاسيما وأنّ قوة العولمة خاصة الانفتاح على التجارة والاستثمار قد خلقت الظروف الملائمة لدخول الشركات المتعددة الجنسيات في أسواق الدول النامية، هذا و تبعث ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر الفضول للتعرف على الجذور النظرية التي تشرح انطلاقة البسيطة وصولاً إلى النظريات التي تعمقت في دراسته مواكبة بذلك تطوراتها، وبالرغم من كون هذه الظاهرة سيف ذو حدين بآثارها الإيجابية والسلبية إلا أنّ الدول تتنافس بشدة لاستقطاب ذلك الاستثمار نظراً لمزاياه العديدة و المتنوعة. ومن هنا تلعب المحددات التي تتحكم بقراراته في الدول المضيفة دوراً بالغ الأهمية وتصبح دراستها أمراً ملحاً، وبالتالي خصّص هذا الفصل للتطرق إلى كلّ تلك النقاط مؤسساً بذلك الانطلاقة والقاعدة التي تقوم وتعتمد عليها بقية أقسام هذه الدراسة، من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: مفاهيم أساسية للاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالعولمة

المبحث الثاني: جذور نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثالث: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الرابع: آثار ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: مفاهيم أساسية للاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالعولمة

1- تعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر وتاريخه

1-1- تعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر

❖ تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)

The Organisation for Economic Cooperation and Development

وجاءت هذه المنظمة بتعريفين للاستثمار الأجنبي المباشر كالتالي:

1. الاستثمار الأجنبي المباشر هو النشاط الذي يتموقع بواسطته المستثمر الأجنبي في بلد غير بلد إقامته، ويقوم فيه بتحقيق علاقات اقتصادية طويلة الأجل وفوائد دائمة وذلك بإنشاء شركة أو فرع، أو توسيعهما، أو المساهمة في شركة جديدة أو قائمة من قبل والتأثير في تسييرها، كذلك يتضمن هذا الاستثمار المعاملات الرأسمالية ما بين الطرفين الأجنبي والمحلي.¹

2. كل شخص طبيعي، كل شركة عمومية أو خاصة، كل حكومة، كل مجموعة من الأشخاص الطبيعيين الذين تربطهم علاقة، كل مجموعة من الشركات التي لديها الشخصية المعنوية وتربطها علاقة، هي عبارة عن مستثمر أجنبي مباشر إذا كان لديه شركة أو فرع أو يساهم فيها ويمارس نشاطه في بلد غير بلد إقامته.²

❖ تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)

United Nations Conference on Trade and Development

هو ذلك الاستثمار الذي يمكن المستثمر الأجنبي من أن تكون له علاقة طويلة الأجل تعكس اهتماماته في مراقبة الشركة المتواجدة في بلد مضيف غير بلد إقامته، من خلال المشاركة الفاعلة في القرارات العملية، الإدارية والإستراتيجية لتلك المؤسسة.³

❖ تعريف صندوق النقد الدولي (IMF) International Monetary Fund

يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في المشاريع التي يحصل من خلالها المستثمر الأجنبي على مصلحة دائمة عبر علاقة طويلة الأجل مع مستثمر وطني في بلد غير بلد إقامة المستثمر الأجنبي، إما نتيجة للملكية الكاملة للمشروع أو نتيجة للاشتراك في رأس مال المشروع⁴، ويعدّ الاستثمار أجنبياً مباشراً عندما يمتلك المستثمر الأجنبي 10% أو أكثر من رأس مال المؤسسة أو أسهمها وكذلك من حقوق التصويت فيها، وتكون هذه الحصة كافية عادة لإعطاء المستثمر الأجنبي حقاً لاتخاذ القرار فيها إضافة إلى التأثير أو المشاركة في إدارة الشركة، وهذا يعكس مفهوم المراقبة وبالتالي تقل المخاطرة، ولقد استعمل صندوق النقد الدولي هذه النسبة للفرقة ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحفظي في شكل أسهم.⁵

¹ OECD (1996), "Benchmark Definition of Foreign Direct Investment", Third Edition, Paris: The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), p 7-8.

² OECD (1998), "Benchmark Definition of Foreign Direct Investment", the Fourth Edition, Paris: The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), p 17.

³ UNCTAD (2009), "Training Manual on Statistics for FDI and the Operation of TNCs", Vol. I. FDI Flows and Stock, Geneva: United Nations, p 35.

⁴ IMF (1993), "IMF Balance of Payments Manual and the System of National Accounts", The Fifth Edition, Washington D. C: International Monetary Fund, p 86.

⁵ IMF (2004), "Issues paper : Definition of Foreign Direct Investment (FDI) Term's" Prepared by Art Ridge Way, IMF Committee on Balance of Payments Statistics and OECD Work Shop on International Investment Statistics, Direct Investment Technical Expert Group (DITEG), Canada, November, 2004, P5.

❖ تعريف John, H. Dunning

الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي يمكن المستثمر من المراقبة المباشرة للشركة الأجنبية، من أجل الاستعمال الحذر للأصول وضمان امان استثماراته، إضافة إلى تحريك المنافسة ما بين الشركة الأجنبية و الشركات المحلية في دول أخرى، وهذا الاستثمار لا يتضمن فقط تحويل رؤوس الأموال إلى دول أجنبية بل أيضا العديد من المهارات (إدارية، تكنولوجية) وقدرات معينة.¹

❖ وكتعريف عام للاستثمار الأجنبي المباشر يمكن القول أنه الاستثمار الذي يقوم به المستثمر الأجنبي في بلد غير بلد إقامته عبر إنشاء مؤسسة بملكية مطلقة أو بمشاركة متساوية أو غير متساوية على الأقل تقدر ب 10% مع مستثمر محلي في البلد المضيف أو الشراء الكلي أو الجزئي لشركة قائمة من قبل، سواء في مجال التسويق، البيع، التصنيع، أو أي نوع آخر من النشاطات الإنتاجية أو الخدمائية، حيث يمكث المستثمر الأجنبي فترة زمنية طويلة يقوم من خلالها بالرقابة الدائمة على المشروع وله الحق بالمشاركة في إدارته أو السيطرة الكاملة على إدارته في حالة الملكية المطلقة، ويكون هذا المستثمر جسرا لإدخال التكنولوجيا والخبرات إلى البلد المضيف.

❖ ان الاستثمار الأجنبي الغير المباشر (الاستثمار المحفظي) الذي يتمثل في امتلاك واقتناء الأوراق المالية من أسهم وسندات خارج البلد الذي يقيم فيه المالكون وأصول مالية أخرى وهذا لا يعكس الإدارة الفعلية أو المراقبة لمصدري الأوراق المالية²، حيث لا يحق لمالكي الأوراق المالية ممارسة الرقابة الفعلية على الأصول الأجنبية، ويتأثر هذا الاستثمار بالاختلافات في معدلات العوائد بين الدول، فمعدلات الفائدة المرتفعة تجذب الاستثمار المحفظي والعكس صحيح.³

إنّ الاستثمار المحفظي من خلال الإصدارات الأولية في سوق رأس المال الأولي (الذي يتم من خلاله إصدار الأوراق المالية لأول مرة عند تأسيس شركة مساهمة جديدة أو عند زيادة رأسمال شركة قائمة) والسوق الثانوية (التي يتم فيها تداول أوراق مالية سبق تداولها في السوق الأولية) يساهم مباشرة في تمويل الصناعة المحلية في البلد المضيف.⁴

وهذا الاستثمار يمنح الحق للمالكين بالحصول على عوائد ما يمتلكونه من أوراق مالية، فالاستثمار الأجنبي المباشر يأتي في شكل حصة (أسهم) بينما الاستثمار المحفظي هو في شكل دين (سندات قرض الشركة، سندات، قروض)⁵، ويتمثل الفرق بينهما كذلك في المصطلح "مباشر" الذي يعكس إبقاء اليد على إدارة العمليات الأجنبية، أمّا الاستثمار الأجنبي الغير مباشر يجعل من الصعب ممارسة حقوق الرقابة والإدارة خاصة ممارسة سلطة تعيين الإداريين وإنشاء ميكانيزمات الرقابة.⁶

¹ Dunning, J.H. (1993), "The Theory of Transnational Corporations", The United Nations Library on Transnational Corporations, Routledge, London and New York, p23-25.

² Singh, L. K. (2008), "Foreign Exchange Management and Air Ticketing", ISHA Books, New Delhi, India, p159.

³ Eden, L. (1998), "Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America", University of Toronto Press Incorporated, Canada, p126.

⁴ Gavin, B. (2001), "The European and Globalisation: Towards Global Democratic Governance", Cheltenham: Edward Elgar, p91.

⁵ Cutler, A. C. and Zacher, M. W. (1992), "Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes" Vancouver: University of British Columbia Press, p114.

⁶ Peng, M.W. (2010), "Global Business", The Second Edition, South-Western Cengage Learning, p180.

2-1- تاريخ الاستثمار الأجنبي المباشر

ما بين القرنين 18م و 19م كان يتمّ القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر في إطار التوسع الاستعماري¹، ففي القرن 19م اتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر شكل الإقراض من طرف بريطانيا لتمويل التنمية الاقتصادية في الدول الأخرى وامتلاك أصول مالية، وكان الاستثمار الأجنبي المباشر مزدهرا في قطاع صناعة السلع في بريطانيا ولكنه تراجع باستثناء شركة **Singer** التي ظلت مزدهرة².

فهذه الشركة أنشأت أول مصنع في الخارج بالضبط في **Glasgow** عام 1867، وكانت أول من ينتج ويسوق على الصعيد الدولي، وهي أول شركة متعدّدة الجنسيات³.

وفي فترة الحرب من القرن 20م ومع ضعف بريطانيا ظهرت الو.م.أ كقوة اقتصادية ومالية، وفي الحرب العالمية الثانية بدأ نمو الاستثمار الأجنبي المباشر لسببين: الأول يتمثل في التقدم التكنولوجي للنقل والاتصالات التي كان للشركات المتعدّدة الجنسيات طموحا بالاستفادة منها بأكثر قدر ممكن في استثماراتها المباشرة، أمّا السبب الثاني فتمثل في حاجة كلّ من الدول الأوروبية واليابان لرأسمال أمريكا من أجل تمويل إعادة البناء بسبب الدمار الناتج عن الحرب. وفي 1970 شهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة انخفاضا ولكن عادت بريطانيا لتظهر كلاعب مهم بفضل عوائد بترول بحر الشمال.

وفي 1980، أصبحت الو.م.أ أكبر مدين والمستقبل الأكبر للاستثمار الأجنبي المباشر والدافع وراء هذا هو صغر معدّلات الادّخار في الاقتصاد الأمريكي، وفي نفس السنة ظهرت اليابان كأكثر مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر إلى أمريكا وأوروبا، كما أنّ ارتفاع التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أمريكا راجعة إلى انخفاض قيمة الدولار الأمريكي⁴.

وفي منتصف فترة الثمانينات بدأت الشركات العالمية مرحلة جديدة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فلم ترغب بمجرد تأمين مداخل مستقبلية ولكن الأكثر من ذلك هو ممارسة الرقابة بشكل أكبر⁵.

ومع نهاية سنة 1998 اشتدّت موجات التحرر، وفي 1999 بدأت الحكومات المضيفة تتجه إلى التحرر إضافة إلى حماية وترقية الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وكلّ تلك التطورات اشارت إلى تسارع نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في المستقبل⁶.

ويبقى الجزء الأكثر أهمية من المخزون العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر يتمركز في الدول المتقدمة التي لها اقتصاد السوق إضافة إلى الدول التي بذلت جهود في تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر منها: كوريا الجنوبية، تاوان، ماليزيا⁷.

¹ Sornarajah, M. (2010), "The International law on FDI", Third Edition, Cambridge University Press, p19.

² Moosa, I. A. (2002), "FDI: Theory, Evidence and Practice", PALGRAVE, p16.

³ Eroglu, M. (2008), "Multinational Enterprises and Tort Liabilities: An Inter-Disciplinary and Comparative Examination", Cheltenham, UK: Edward Elgar Pub, p26.

⁴ Moosa, I. A. (2002), op.cit, p17.

⁵ Froot, K. A. (1993), "Foreign Direct Investment", USA: the National Bureau of Economic Research, p13.

⁶ Moosa, I. A. (2002), p18.

⁷ Montoussé, M., D'Agostino, S., et Figliuzzi, A., (2006), "100 Fiches pour Comprendre la Mondialisation ", Bréal Edition, France, p27.

2- تعاريف الشركات المتعددة الجنسيات وخصائصها

2-1- تعاريف الشركات المتعددة الجنسيات

هناك عدّة كلمات استعملت للإشارة إلى الشركات المتعددة الجنسيات نجد منها:

- مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات الذي استعمل من طرف (Dunning, 1993)، (Rugman, 2001. 2005) وآخرون.
- الشركات العابرة للقوميات (Morrison and Roth, 1992).
- الشركات الدولية (Caves, 1971).¹

وفي هذه الدراسة سيتم الاعتماد على مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات نظرا لشيوع استخدامه.

- ❖ **التعريف الأول** للشركات المتعددة الجنسيات قدّم في دراسة ب **Harvard (1960)** على أنّها الشركة التي تضع عمليات الإنتاج في عدّة دول، ولكن تجاهل هذا التعريف أهمية عوامل أخرى عبر الحدود مثل التوزيع وشبكة الخدمات.²
- ❖ **عرّفها (Lilienthal, 1960)** على أنّها الشركة التي لها مقر في دولة واحدة ولكنها تعمل حسب قوانين دول أخرى.³
- ❖ في 1984 قدّمت الأمم المتحدة (**The United Nations**) تعريف رسمي للشركات المتعددة الجنسيات، وهي الشركة التي:

- تمتلك وحدات في دولتين أو أكثر والتي لها شكلها القانوني، كما توجه نشاط هذه الوحدات.
- تعمل داخل نظام مؤلف من صنع القرار و الذي يربط السياسات ويقود الى إستراتيجية مشتركة من خلال اتخاذ قرار أو عدة قرارات من مركز الشركة.
- وحداتها تكون جدّ متصلة ومرتبطة بالملكية وبالمقابل واحدة من بينها أو أكثر يمكن أن تكون قادرة على ممارسة تأثير هام على نشاطات الوحدات الأخرى من خلال مشاركة المعرفة، الموارد، المسؤوليات مع الوحدات الأخرى.⁴

- ❖ **عرّفها (Dunning, 1974)**، على أنّها تلك الشركات التي تمتلك وتراقب الأصول المولدة للمداخيل في أكثر من بلد⁵، وأضاف في (1992، 1993، 1996) أنّها تلك الشركات التي تمتلك وتراقب وتنظم مختلف نشاطات القيمة المضافة داخل وحداتها الموزعة جغرافيا خارج حدودها الوطنية في أكثر من بلد واحد.⁶

¹ Heinecke, P. (2011), "Success Factors of Regional Strategies for Multinational Corporations", Springer Science & Business Media, p13.

² Baumueller, M. (2007), "Managing Cultural Diversity: A Empirical Examination of Cultural Networks and Organizational Structures as Governance Mechanisms in Multinational Corporations", Lang Publishing, Bern, p38.

³ Daniel, A. (2010), "Perception Gaps Between Headquarters and Subsidiary Managers: Differing Perspectives on Subsidiary Roles and Their Implications", Gabler, Wiesbaden, p5.

⁴ Morschett, D., Schramm-Klein, H., and Zentes, J. (2010), "Strategic International Management: Text and Cases", Second Edition, Wiesbaden, Gabler, p2.

⁵ Bartnik, R., (2009), "Organizing International Innovation: R&d Mandates and Coordination Patterns in Japanese Multinational Corporations", The Deutsche National Bibliothek, Metropolis-Verlag, Marburg, Germany, p29.

⁶ Baumueller, M. (2007), op.cit, p38.

❖ حسب (Caves, 1996) فهي الشركة التي تراقب وتدير منشأة الإنتاج على الأقل في دولتين.¹

❖ وعرفها (wallas) على أنها مجموعة وحدات لكل منها هوية قانونية و وطنية، وهي مرتبطة بنظام مركزي للإدارة والرقابة التي يمارسها المجلس الأول للملكية في البلد الأم.²

إذا الشركة المتعددة الجنسيات هي المنظمة التي لها استثمار مباشر في دول أجنبية، وتقوم بإدارة وتنظيم ومراقبة تلك الأصول الأجنبية، ولها مركز قيادة في بلد واحد.

2-2- خصائص الشركة المتعددة الجنسيات

إن الشركات المتعددة الجنسيات هي مفهوم متعدّد الأبعاد لا يقوم على خاصية واحدة، وبالتالي تتعدّد خصائصها كما يلي:

❖ الحجم

إن مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات يعني الضخامة التي يمكن توضيحها بالأبعاد التالية: قيمة الشركة في السوق، المبيعات، الأصول، عدد العمال، مثلاً:

مجلة Business Week Magazine ركزت على قيمة الشركات المتعددة الجنسيات في السوق للدلالة على حجمها بينما اعتمدت مجلة Farbes Magazine على المبيعات، الأرباح، الأصول، وقيمتها في السوق.³ فنشاط الشركات المتعددة الجنسيات هو أكثر من مجرد التوزيع ويتمثل في الإنتاج بالخارج،⁴ ولكن قد توجد شركات أصغر حجماً من شركات أخرى ولكنها أكثر عالمية منها.⁵

❖ التنوع الجغرافي

ويقصد به عدد الدول التي تنشط فيها الشركات المتعددة الجنسيات والذي يختلف حسب نوع إنتاجها، المنافسة وإستراتيجيات التسويق، ففي أغلب التعاريف جاء العدد على الأقل بلدين، أمّا جامعة Harvard الأمريكية ترى بأنّ الرقم يجب أن لا يقل عن 6 دول.⁶

ففي نفس الوقت يقدم الانتشار الجغرافي ميزة كبرى ومهمة للشركات المتعددة الجنسيات مقارنة بالشركات المحلية العاملة فردياً، كما أنّ وحداتها في الدول المضيفة تعطيها معلومات أكثر عن الأسواق الأجنبية.⁷

¹ Johnson, D. and Turner, C. (2010), "International Business: Themes and Issues in The Modern Global Economy", The Second Edition, London: Routledge, p212.

² Amao, O. (2011), "Corporate Social Responsibility, Human Rights and The law, Multinational Corporation in Developing Countries", London, New York: Routledge, p7.

³ Onkvisit, S. and Shaw, J. J. (2009), "International Marketing: Strategy and Theory", The Fifth Edition, London: Routledge, p12.

⁴ Cherunilam, F., (2008), "International Economics", The Fifth Edition, New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited, p529.

⁵ Cherunilam, F., (2008), op.cit, p528.

⁶ Harrison A., Dalkiran E., et Elsey E. (2004), "Business International et Mondialisation: Vers Une Nouvelle Europe" La Traduction de la 1^{ère} Edition Anglais par Siméon Fongang Préface de Christian Aubin "International Business-Global Competition From European Perspective "1^{ère} Edition, De Boeck & Larcier, Editions De Boeck Université, Bruxelles, Belgique, p64.

⁷ Daniel, A. (2010), op.cit; p5.

❖ السلوك

حيث ترتفع درجة تعدد جنسيات الشركة كلما ارتفعت الخصائص السلوكية لإدارتها وأصبحت تفكر بشكل دولي،¹ فهنا يتم الإشارة إلى الخصائص السلوكية للإدارة العليا التي تعكس التوجه العالمي للشركة المتعددة الجنسيات.²

فتوجد خاصية التوجه المركزي العرقي **Ethnocentricity** وتعني التوجه القوي نحو البلد الأصل للشركة، حيث يتم اعتبار أنّ الأسواق والمستهلكين في المواقع الأخرى غير مندمجة تماما معها، كما تستعمل الشركة القائمة في البلد الأصل كقاعدة لإنتاج السلع النمطية (المتشابهة) لتصديرها من أجل الحصول على الأرباح، وبالتالي فإنّ الإدارة الخاصة بالشركة المتعددة الجنسيات تركز على بلدها الأصل.

أما التوجه المتعدد المراكز **Polycentricity** فهو عكس الأول حيث يكون هناك توجه قوي نحو البلد المضيف، فيتم التركيز على التغييرات الحاصلة في البلد المضيف والتي تؤثر على الشركة مثلا، ثقافة، قوانين، سياسات.

وأخيرا التوجه المركزي الارضي **Geocentricity** الذي يتفق مع الخاصيتين السابقتين و يعتبر بأنّ كلّ العالم (أكثر من دولة معينة) هو عبارة عن سوق مستهدف، أي يكون للشركة المتعددة الجنسيات نظرة عالمية أكبر، فهي لا تتردد بوضع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الخارج، كما أنّه يصعب تحديد البلد الأصل لهذه الشركة ماعدا من خلال موقع مركز قيادتها الذي قد تحركه إلى مواقع أخرى.³

❖ تنوع إستراتيجياتها

- إستراتيجية التموين: من خلال إنتاج المواد الأولية في الخارج لخدمة الصناعات التحويلية.
- إستراتيجية السوق: من خلال إنتاج السلع أو التجهيزات في البلد المضيف بدلا من تصديرها.⁴
- إستراتيجية العقلانية: من خلال غرس فروع في دول منخفضة الأجور وتكاليف المواد الأولية مما يؤدي إلى تخفيض التكاليف الخاصة بالإنتاج.⁵
- الشركات المتعددة الجنسيات المندمجة أفقيا والتي تدير منشأة الإنتاج الواقعة في عدة دول وذلك لإنتاج نفس السلع في تلك الدول مثل **McDonalds**.
- الشركة المتعددة الجنسيات المندمجة عموديا والتي تدير منشأة إنتاج في بلد معين أو عدة دول لإنتاج مدخلات أو سلع وسيطة لخدمة منشأة إنتاجية تابعة لها في بلد معين أو دول أخرى مثل **Adidas**⁶، حيث تقوم الشركة بإدارة نظام إنتاج يقع في عدة دول والذي ينتج عن تقسيم عملية الإنتاج الخاصة بسلعة ما على عدة مناطق بالعالم⁷، ويمكن للشركة المتعددة الجنسيات أن تتخذ أكثر من إستراتيجية وتقوم بتنويعها الأمر الذي يميزها عن شركات أخرى.

¹ Onkvisit, S. and Shaw, J. J. (2009), op.cit, p16.

² Cherunilam, F., (2008), op.cit, p505.

³ Onkvisit, S. and Shaw, J. J. (2009), op.cit, p16.

⁴ Montoussé, M., D'Agostino, S., et Figliuzzi, A., (2006), op.cit.p78.

⁵ D'Agostino, S., et Montoussé, M., (2004), "L'Indispensable en Economie et Histoire Des Sociétés Contemporaines", Bréal Edition, France, p22.

⁶ Paul, J., (2010), "Business Environment: Text and Cases", Third Edition, New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing, p356.

⁷ Rodrigue, J-P. (2000), "L'Espace Economique Mondial, Les Economies Avancées et la Mondialisation", Press de L'Université de Québec, France, p306.

❖ وقد وضع كلٌّ من **Rugman & Hodgelts, 2003** 3 خصائص للشركات المتعدّدة الجنسيات كالتالي:

- الشركات المتعدّدة الجنسيات تمتلك أنظمة خاصّة بالبحوث والتكنولوجيا¹، فهي أعظم قوة في الاقتصاد العالمي، إنّها تنظم أغلب التجارة الدولية في العالم وتستهمل أغلب موارده، فالشركات المتعدّدة الجنسيات تقوم بخلق أحدث التكنولوجيا لاستخدامها في استثماراتها، كما تتاجر بتلك التكنولوجيا²، و تتميز الشركات المتعدّدة الجنسيات بامتلاكها للتقنية العالية والمهارات والخبرات الإدارية³، ويبقى الهدف الأول لهذه الشركات هو رفع مخرجاتها وتخفيض مدخلاتها، فهي تقوم بتطوير وتحويل وامتصاص التكنولوجيا الجديدة والمعرفة للوصول إلى الكفاءة العالمية⁴.
- تفضل الشركات المتعدّدة الجنسيات استقطاب الموارد البشرية المؤهلة لتحويل الموارد إلى مخرجات.
- الوحدات التابعة للشركات المتعدّدة الجنسيات كلها تقع في منظور إستراتيجية مشتركة للشركة ككل.

و تشير هذه الخصائص إلى التعقّد المتزايد في محيط الشركات المتعدّدة الجنسيات.⁵

3-أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر

1-3- من وجهة نظر المستثمر

❖ الاستثمار الأفقي Horizontal FDI

أين تقوم الشركة بإنتاج نفس السلع أو سلع متشابهة في البلد المضيف كما في البلد الأصل وذلك بهدف الاستفادة من مزايا الاحتكار أو الاحتكار المتعدّد⁶، حيث يوجد هذا النوع من الاستثمار عندما تقوم الشركة المتعدّدة الجنسيات بالإنتاج في عدّة مواقع بهدف الدخول إلى عدّة أسواق خاصة عند ارتفاع تكاليف التجارة والتصدير⁷، ففي هذا النوع من الاستثمار تقوم الشركة بوضع كلّ هيكل إنتاجها في البلد المضيف باحثة عن الأسواق حيث تتأثر بحواجز التجارة وتكاليف النقل، وهذا الاستثمار هو بديل للتجارة⁸.

❖ الاستثمار العمودي Vertical FDI

ويتم عندما تقوم الشركة المتعدّدة الجنسيات بتقسيم عملية الإنتاج إلى مراحل منفصلة وهذا من أجل الوصول إلى تكاليف مدخلات وتكاليف إنتاج أدنى، وبالتالي فهو يتضمن عدم تمركز جغرافي لإنتاج الشركة وهذا النوع هو مكمل للتجارة⁹، ويتمّ القيام به بهدف استغلال المواد الأولية (الاستثمار الأجنبي

¹ Bartnik, R., (2009), op.cit, p31.

² Roche, E.M. (1992), "Managing Information Technologie in Multinational Corporations", New York: MacMillan, p3.

³ Ajami, R.A., Cool, K., Goddard, G.J., Khambata, D and Sharpe, M.E. (2006), "International Business Theory and Practice" The Second Edition, New York: M.E. Sharpe, p11.

⁴ Wolf, J., and Egelhoff, W. G. (2012), "Network or Matrix? How Information-Processing Theory Can Help Mncs Answer This Question", In, A. Bøllingtoft, L. Donaldson, G. P. Huber, D. Døjbak Håkonsson, and C. C. Snow (Eds), "Collaborative communities of firms", New York: Springer, p36.

⁵ Bartnik, R., (2009), op.cit, p31.

⁶ Moosa, I. A. (2002), op.cit, p4.

⁷ Masten, C.R.M., (2008) "The Impact of Exchange Rate Volatility on United States FDI, in Latin America", Proquest Information and Learning Company, United States, p21.

⁸ Bento, J. P. C. (2009), "Economic Integration, International Trade and The Role of FDI", Deutsche National Bibliothek, Germany, p26.

⁹ Bento, J. P. C. (2009), op.cit, p25.

المباشر العمودي الخلفي (Back Ward VFDI)، أو حتى تكون الشركة قريبة من السوق من خلال السيطرة وامتلاك قنوات التوزيع (الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي الأمامي (forWard VFDI)¹،

وكل فرع من فروع الشركة المتعددة الجنسيات يتخصص في قسم من سلسلة الإنتاج، سواء في تجميع، تصنيع مكونات السلع، وإنتاج هذا النوع من الاستثمار يوجه إلى التصدير ويمكن أن يوجه إلى أسواق جديدة.²

❖ الاستثمار المتكامل Conglomerate FDI

وهو يجمع ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي والعمودي.³

3-2- من وجهة نظر البلد المضيف

فيصنف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى:

❖ الاستثمار الأجنبي المباشر البديل للواردات (Import-Substituting FDI)

حيث يتضمن إنتاج السلع التي كان يسبق استيرادها من طرف البلد المضيف وهذا النوع من الاستثمار يعتمد على حجم سوق البلد المضيف، تكاليف النقل وحواجز التجارة.

❖ الاستثمار الذي يرفع الصادرات (Export-Increasing FDI)

هو مدفوع برغبة الشركة المتعددة الجنسيات بالحصول على مصادر جديدة للمدخلات مثل المواد الخام والسلع الوسيطة في البلد المضيف.

❖ الاستثمار المحفز حكومياً (Government Initiated FDI)

ويحدث عندما تعرض الحكومة حوافز للمستثمر الأجنبي من أجل تخفيض عجز ميزان المدفوعات مثلاً.⁴

3-3- تصنيفات Kojima (1973، 1975، 1985)

❖ الاستثمار الأجنبي الموجه للتجارة (Trade Oriented FDI): الذي ينتج عنه ارتفاع الطلب

على الواردات وارتفاع العرض من الصادرات.

❖ الاستثمار الأجنبي المباشر الغير الموجه للتجارة (Anti- Trade Oriented FDI): وهو

عكس السابق فله أثر عكسي على عناصر التجارة الأصلية.⁵

¹ Moosa, I. A. (2002), op.cit, p4.

² Ben Hamouda, H., Oulmane, N., et Sandretto, R., (2009), "Emergence en Méditerranée : Attractivité Des Investissements Internationaux et Délocalisations ", l'Harmattan, France, p272.

³ Moosa, I. A. (2002), p5.

⁴ Moosa, I. A. (2002), op.cit, p5.

⁵ Moosa, I. A. (2002), op.cit, p5.

4-3- تصنيفات Chen & Ku (2000)

❖ **الاستثمار الأجنبي المباشر التوسعي (Expansionary FDI)** وذلك باستغلال المزايا الخاصة للشركة في البلد المضيف، مثل: اقتصاد الحجم (الأحجام الكبيرة من الإنتاج، البحوث والتطوير R-D، امتلاك التكنولوجيا).

❖ **الاستثمار الأجنبي المباشر الدفاعي (Defensive FDI)** يسعى للاستفادة من العمالة الرخيصة في البلد المضيف بهدف تخفيض تكاليف الإنتاج.¹

5-3- الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الدوافع (By Motives)

❖ **الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد الطبيعية (Natural Resource Seeking FDI)** يظهر عندما ترغب الشركة بالحصول على الموارد بتكاليف متدنية وتتمثل هذه الموارد في: الثروات النفطية و المعدنية، الأراضي²، وهذا النوع من الاستثمارات يتطلب بنية تحتية جيدة للنقل، وأنظمة قانونية ومؤسسية ملائمة³.

❖ **الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأسواق (Market Seeking FDI)**

تقوم به الشركة المتعددة الجنسيات من أجل خدمة الأسواق المحلية للدول المضيفة وهو محفز بواسطة تسهيلات الإنتاج المقدمة من طرف الدول المضيفة، ويسمى أيضا بالاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي وهو بمثابة بديل للتصدير بالنسبة للبلد الأصل، و تتمثل العوامل المحددة لهذا الاستثمار في حجم ونمو سوق البلد المضيف، تكاليف النقل والرسوم الجمركية⁴، إضافة إلى الدّخل الفردي وتفضيلات المستهلكين بالبلد المضيف.⁵

❖ **الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الكفاءة (Efficiency Seeking FDI)**

فالكفاءة الاقتصادية ترى بأنّ رأس المال يجب أن يتدفق من الدول المتقدمة الأقل ربحية إلى الدول النامية الأكثر ربحية أين ترتفع الكفاءة الحدية لرأس المال وحيث توجد ندرة رأس المال، ويظهر هذا الاستثمار عندما تقوم الشركة المتعددة الجنسيات بالاستفادة من اقتصادات الحجم (الأحجام الكبيرة من الإنتاج)،⁶ وهو يعتمد على تكاليف الموارد والأصول.⁷

¹ Moosa, I. A. (2002), op.cit, p5.

² OCDE (2002a), "IDE Au Service du Développement : Un Maximum D'Avantages Pour Un Minimum De Coûts", Paris: OCDE, p50.

³ Buxheli, B., (2010), "What is The Attractiveness of Albania for FDI Flow?", Grin Verlag, Norderstedt, Germany, p13-14.

⁴ Campos, N., and Kinoshita, Y., (2003), "Why Does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economics", IMF Working Paper, IMF Institute, p5.

⁵ Lilova, D. (2009), "Bulgaria as a Target for Foreign Direct Investment", The Deutsche National Bibliothek, Germany, p5.

⁶ Campos, N., and Kinoshita, Y., (2003), op.cit, p6.

⁷ Lilova, D. (2009), op.cit, p5.

❖ الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأصول الإستراتيجية (Strategic Asset Seeking FDI)

فالشركة المتعددة الجنسيات تقوم بهذا النوع من الاستثمارات بدافع امتلاك أصول إستراتيجية مثلا: امتلاك قدرات البحث والتطوير R-D، و ترفع هذه الأصول تنافسية تلك الشركات وتعطيها انطلاقة للاحتكار، مثلا: اقتصاديات آسيوية معينة تجذب الشركات المتعددة الجنسيات في مجالات البحوث والتطوير R-D ونشاطات تطوير البرمجيات،¹ فتنوع هذه الأصول ما بين القدرات الابتكارية والهياكل التنظيمية من أجل فهم أكبر لحاجات المستهلك في مختلف الأسواق، وهذا النوع من الاستثمارات هو أفضل طريقة للشركة حتى تمتلك مزايا تنافسية.²

3-6- تصنيفات أخرى

❖ الفرعيات المملوكة بالكامل Wholly Owned Subsidiary

حيث تكون ملكية الأصول تابعة لشركة واحدة، ويتم التحويل الداخلي لرأس المال، تكنولوجيا، مهارات، حقوق إنتاج من الشركة الأم إلى الشركة الفرعية التابعة لها.³

❖ المشروع المشترك Joint Ventures

يقوم طرفان أو أكثر بالأعمال مع بعضها حيث يتم تقديم رأس المال، تسهيلات، خدمات لفترة طويلة . بمعنى آخر هو تعاون طويل الأجل، ويتشارك الأطراف في كل من الأرباح وخطر الأعمال والخسائر.⁴

❖ الاستثمارات الأجنبية المباشرة التأسيسية Geenfield Investment

وتتمثل في الدخول الأجنبي وبدء الأعمال في بلد أجنبي مضيف غير بلد إقامة المستثمر الأجنبي المباشر،⁵ فيقوم هذا الأخير ببناء وحدات إنتاج جديدة وإنشاء أعمال جديدة،⁶ وبالتالي فإنّ هذا النوع من الاستثمارات يتضمن إنشاء عمليات جديدة كليا في أرض أجنبية،⁷ فيتمّ خلق هيكل تنظيمي وإيجاد قنوات توزيع وموارد بشرية.⁸

❖ الاستثمارات الأجنبية المباشرة التجديدية Brownfield Investment

وتتمثل في إعادة شراء شركة قائمة من قبل في البلد المضيف،⁹ أي امتلاك منشأة قائمة من قبل، يتمّ قيادتها من خلال التطوير الكلي لطرق وتقنيات الإنتاج أي تجديدها،¹⁰ حيث تقوم الشركة المتعددة

¹ OCDE, (2002a), op.cit, p52.

² Buxheli, B., (2010), op.cit, p13-14.

³ Bitzenis, A., (2009), "The Balkans: FDI and European Union Accession", London: Ashgate Publishing, p78.

⁴ Bitzenis, A., (2009), op.cit, p78.

⁵ Wang, P. (2005), "The Economics of Foreign Exchange and Global Finance", New York, NY: Springer, p332.

⁶ Van den Berg, H. (2010), "International Finance and Open-economy Macroeconomics: Theory, History, and Policy", World Scientific Publishing Company, p677.

⁷ Paul, J., (2010), op.cit, p357.

⁸ Bitzenis, A., (2009), op.cit, p78.

⁹ Ben Hamouda, H., Oulmane, N., et Sandretto, R., (2009), op.cit, p272

¹⁰ Bitzenis, A., (2009), op.cit, p78.

الجنسيات أو المستثمر الأجنبي بشراء مصنع أو شركة من أجل غلقه واستبداله بوحدة جديدة تماما.¹

❖ الاستثمارات الأجنبية المباشرة من نوع الاقْتناء والدمج Merger and Aquisition

وهذا النوع من الاستثمارات جاء نتيجة لنجاح عمليات الخصخصة، فتندمج شركة محلية مع أخرى أجنبية²، ويتم دمج أكثر من شركتين عادة ما تكون إحداها أكبر من بقية الشركات، وهدف هذه الاستثمارات هو إعادة هيكلة الشركات الصغيرة والحصول على مستوى أفضل من المعلومات لمواجهة المنافسة القوية.³

4- الاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالعوالم

لقد أدت العولمة إلى زوال الحدود السياسية والثقافية إضافة إلى التخفيض المتزايد لأهمية الحدود السياسية الوطنية والبعد الجغرافي⁴، حيث توسعت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نتيجة لتحرر قواعد الاستثمارات في العالم.

فالعولمة لم تظهر كما نراها اليوم، فقد أدى التحرير المتزايد إلى تغيير الطريقة التي بواسطتها تتكامل الدول مع الاقتصاد العالمي بتغيير السياسات الحكومية المتعلقة بالتجارة والدعوة إلى المنافسة⁵، فقد لعبت المنظمات العالمية مثل البنك العالمي وصندوق النقد الدولي دورا هاما في العولمة من خلال الدعوة إلى اقتصاد السوق بواسطة تحرير التجارة والخصخصة وتفعيل آليات السوق والمنافسة، حماية حقوق الملكية بما يتلاءم مع طبيعة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الآتية من الدول الرأسمالية وهذا ما أدى إلى انفتاح بعض الدول التي كانت محكمة الإغلاق مثل الاتحاد السوفياتي والصين كما أن بعض دول جنوب شرق آسيا فتحت الأبواب للاستثمارات الأجنبية المباشرة وتمكنت من الاندماج في السوق العالمي وحققت نجاحات هائلة، وهذا ما حفز العديد من الدول النامية الأخرى لتقديم حوافز لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة حتى تسرع عملية تنمية وتندمج في الاقتصاد العالمي، فقامت تلك الدول بعرض حوافز ضريبية إضافة إلى المساندة الحكومية وتطوير البنى التحتية⁶، والتخفيض المتصاعد للتشريعات التي تعيق حركة تلك الاستثمارات التي تلعب دورا جوهريا في عملية التصنيع والتغيير الهيكلي بتلك الدول النامية⁷، التي أدركت أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي السبيل الأهم لإدخال أحدث الأساليب التكنولوجية والمهارات الإدارية، التسويقية، الإنتاجية. فالشركات المتعددة الجنسيات تحفز التقدم التكنولوجي والبحوث والتطوير وتساهم في انتشارها عالميا⁸، فهذه الشركات تسعى دائما للحصول على أحدث التكنولوجيا التي تلخص المسافات وتخفف التكاليف، إضافة إلى اهتمامها بإقامة المخابر في الأماكن الإستراتيجية بالعالم، وتجنيب الأدمغة من مختلف الجنسيات، وتسهيل المعاملات المالية بين الدول

¹ Andreff, W., (2007), "Economie De La Transition: La Transformation Des Economies Planifiées en Economies de Marché", Paris: Bréal, p137.

² United Nations (2003), "FDI in Central Asian and Asian Economics: Policies and Issues, Economic and Social Commission? For Asia and The Pacific: Studies in Trade and Investment (50)" United Nations Publications, p10.

³ Bitzenis, A., (2009), op.cit, p78.

⁴ Easson, A., (2004), "Tax Incentives for The Foreign Direct Investment", The Hague: Kluwer Law International, p10.

⁵ Chesnais, F., Ietto, Gillies, G. and Simonetti, R. (eds) (2000), "European Integration and Global Corporate Strategies", London: Routledge, p2.

⁶ Paul, J., (2010), op.cit; p356.

⁷ Gupta, S., Basu, T., and Chattarji, S. (eds) (2010), "Globalization in India: Contents and Discontents", Delhi: Pearson Education, p5.

⁸ OCDE (2002b), "La Chine Dans L'Economie Mondiale: Les Enjeux de Politique Economique Intérieure", Paris : OCDE, p664.

بفضل تطوير التكنولوجيا المتعلقة بالبنوك، وهذا ما ساعد على انتشار العولمة. فالعشريات الأخيرة أصبحت فترة ابتكار تقني في عدّة مجالات من خلال نظم المعلومات والاتصالات الأكثر قوة والأقل تكلفة والتكنولوجيا المختصرة للمسافات، وهذا ما أدّى إلى مزيد من الانفتاح على الأسواق الجديدة، فالاستثمارات المباشرة تسعى دائما إلى الإيقاعات السريعة من الابتكارات التكنولوجية وتعتبر من أساسيات تطور العولمة¹، فالتكنولوجيا الحديثة تحفز العولمة بواسطة الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال تخفيض تكاليف النقل وتوسيع الإطار الجغرافي للعلاقات التجارية وإمكانية تبادل المعلومات والمعطيات و هذا ما يسهل تنظيم المزيد من نشاطات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول بعيدة عن البلد الأصل لتلك الاستثمارات.²

و تقوم الشركات المتعدّدة الجنسيات من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة بنشر سلعها في العالم و الاستحواذ على فكر المستهلك، حيث أصبحت هذه الشركات تلعب دورا مهما في دمج الأسواق العالمية وزيادة التقارب العالمي لأذواق وتفضيلات المستهلكين³، كما أصبحت تلك الشركات تحل محل الاستعمار القديم خاصة تلك التي تستغل ثروات العالم الثالث و الذي يتطلب بدوره مهارات وتكنولوجيا هذه الشركات التابعة للدول المتقدمة، وهذا ما يزيد من تبعية الدول النامية المالكة للثروات إلى الدول المتقدمة وبالتالي ليس أمامها إلا خيار الانفتاح والاندماج مع نظام العولمة الجديد، فهذه الدول لا يمكنها رفض الاندماج في الاقتصاد العالمي وفتح الأبواب أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة للحصول على فوائدها،⁴ وهكذا سهلت العولمة من خلال دعائمها المتمثلة في المنظمات العالمية الطريق للاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال الدعوة المستمرة للانفتاح والتحرر وبالمثل ساهمت هذه الاستثمارات في تطوير وانتشار العولمة، و تعتبر الشركات المتعدّدة الجنسيات من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة نيران اندلاع العولمة،⁵ حيث افاد تقرير OECD بأن نسبة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الداخلة والخارجة من الناتج المحلي الإجمالي (GDP) في العالم ككل تشير إلى حجم العولمة في نقطة من الزمن ويمكن مقارنتها لعدّة سنوات.⁶

¹ OCDE (2006), "Perspectives de L'Investissement International", Paris: OCDE, p52.

² OCDE (2006), op.cit, p59.

³ Harrison A., Dalkiran E., et Elsey E. (2004), op.cit, p87.

⁴ Fontanel, J. (2005), "Géoeconomie De La Globalisation", Office De Publications Universitaires, p231.

⁵ Fontanel, J. (2005), op.cit, p234.

⁶ OECD (1998), op.cit, p35.

المبحث الثاني: جذور نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

1- نظرية الميزة المطلقة (The Absolute Advantage Theory)

حاول آدم سميث من خلال كتابه "ثروة الأمم" (1776) تفسير العملية التي من خلالها تعمل الأسواق وكيف يتم الإنتاج، وقدم مفهومين أساسيين لنظرية التجارة وهما: الميزة المطلقة وتقسيم العمل، فكل دولة يجب أن تتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي لها كفاءة أكبر في إنتاجها أي بأقل ساعات عمل مقارنة بدولة أخرى¹، فحسب سميث فإنّ التبادل الحر هو العامل الذي يجعل الدول غنية و التي يجب أن تتخصص في الإنتاج الذي تضع فيه ميزة مطلقة، أي الحالة التي تكون فيها التكلفة الوحيدة للسلعة أكثر انخفاضا مقارنة بدولة أخرى²، فيكون للبلد ميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة لا تتمتع بها دولة أخرى عندما يستخدم مدخلات أقلّ في إنتاجها³، وعندما تتمتع موارد هذا البلد بكفاءة عالية في إنتاج سلعة معينة، يقوم هذا البلد بإنتاج تلك السلعة بتكاليف أقلّ من دولة أخرى.

واكد آدم سميث على أهمية التجارة الخارجية وفوائد التبادل لكل الدول، وأنّ الصادرات هي عبارة عن تصريف لفائض السلع التي يصعب تصريفها داخليا واستيراد السلع التي يرتفع الطلب عليها في هذا البلد، كما توجه القيود على الواردات رؤوس الأموال إلى الصناعات البديلة للواردات بدلا من توجيهها إلى الصناعات التصديرية، وهذا ما يسبب خلا لمبدأ التخصص الذي يقوم عليه تقسيم العمل والتبادل⁴، فيتم تصدير السلع التي تنتج بأقل تكلفة ما بين دولتين والأموال الناتجة عن التصدير يتم استخدامها لاستيراد السلع الأخرى التي تتمتع دول أخرى بميزة مطلقة في إنتاجها⁵.

2- نظرية الميزة النسبية (The Comparative Advantage Theory)

لم يجب آدم سميث عن بعض الأسئلة الأساسية حول التجارة مثلا: إذا لم تمتلك دولة ما أيّ ميزة في أيّ إنتاج فهل يمكنها الدخول في التجارة.

و انطلق دافيد ريكاردو في كتابه (The Principle of Political Economie and Tonation) (1819) من نقطة فشل آدم سميث⁶، ويرى بأنه إذا كان للدولة كفاءة في إنتاج سلعتين فيجب أن تكون أكثر كفاءة نسبيا في إنتاج إحدى السلعتين، وبالتالي يجب أن تتخصص في إنتاج وتصدير هذه السلعة في التبادل لاستيراد سلعة أخرى⁷، و هنا قام ريكاردو بإتمام تحليل سميث في بداية القرن 19م ووضع قانون المزايا المقارنة أو النسبية مطبقا منطقته على قاعدة عوامل الإنتاج الغير متحركة على الصعيد الدولي وافترض سيادة المنافسة التامة في جميع الأسواق الداخلية والخارجية⁸، فكل دولة يجب أن تضع ميزة مقارنة في إنتاج واحدة من بين سلعتين وكلا الدولتين تستفيدان بالتخصص كليا في تجارة سلعة واحدة لأجل

¹ Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), "Fundamentals of International Business", Second Edition, New York: Wessex, p38.

² D'Agostino, S., et Montoussé, M., (2004), op.cit, p10.

³ Mankiw, N. G. (2011) "Principles of Economics", The Sixth Edition, USA: South-Western Cengage Learning, p54.

⁴ عصام عمر مندر "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية"، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2010، ص91-92.

⁵ Guillochon, B. et Kaweck, A. (2003), "Economie Internationale : Commerce et Macroéconomie" Quatrième Edition, Dunod Edition, France, p24.

⁶ Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), op.cit, p131.

⁷ Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), op.cit, p130.

⁸ D'Agostino, S., et Montoussé, M., (2004), op.cit, p11.

الأخرى¹، فعندما تتخصص الدولة في سلعة ما فإنها لا تنتج السلع الأخرى، إذن التجارة بين الدول هي ضرورية، فالميزة المقارنة تسمح للشركات بدخول الأسواق الأجنبية²، فالدول تتخصص في إنتاج ما تمتلك فيه ميزة مقارنة وهذا ما يمكنها من استعمال مواردها وإقليمها ويدها العاملة بصفة أكثر إنتاجية وتصدير فوائض إنتاجها والسلع الأخرى يمكن استيرادها من الدول الأخرى التي لها ميزة مقارنة مختلفة لأنه لديها القدرة على إنتاجها بكفاءة نسبية³، فالميزة المقارنة تتمثل في إنتاج السلعة بأقل تكلفة فرصة بديلة⁴.

3- نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج (نموذج Hecksher – Ohlin)

(The Factors Endowment Theory)

النظريات الكلاسيكية للميزة المطلقة والمقارنة تنظر إلى كفاءة السعر في الإنتاج كدوافع محرّكة للتجارة، والضعف في فرضياتها الأساسية أدّى إلى تطوير نظرية وفرة العوامل لـ

(Eli Hecksher 1933) و (Bertil Ohlin 1977) والتي تشرح التجارة عبر الدول على أساس العوامل أو المدخلات المستعملة في الإنتاج مثل: الأرض، العمل، رأس المال⁵، ويقوم نموذج "هيكشر- أولين" على التوازن العام لـ $2 \times 2 \times 2$ بدولتين (الدولة الأصل والأجنبية)، وعاملي إنتاج (عادة العمل ورأس المال) وسلعتين بافتراض تنافسية تامة للسلع وأسواق العوامل وتكاليف النقل الصفرية⁶، كما تنتقل عوامل الإنتاج محليا وليس دوليا و تكون التكنولوجيا متوفرة بشكل حر وفوري في كل الدول⁷، فهذه النظرية تفسر القدرات المختلفة للدولة في عدّة سلع بالعودة إلى اختلاف وفرة عوامل الإنتاج⁸، وتظهر الميزة المقارنة من اختلاف وفرة العوامل ما بين الدول، و وفرة العوامل يقصد بها الحجم الذي تمتلكه الدولة من مخزون الموارد مثل الأرض، العمل، رأس المال، والدول المختلفة لها وفرة عوامل مختلفة و تفسر هذه النظرية الاختلافات في تكاليف العوامل، فكلما زادت وفرة عامل ما لبلد معين، كلما انخفضت تكلفته⁹.

فالميزة المقارنة تأتي من الاختلافات ما بين تقسيمات العوامل الطبيعية للدول، و التي تقوم بعرض مخزون واحتياطات الموارد واليد العاملة، فتنخفض تكاليفها مع ارتفاع وفرتها¹⁰.

فالدولة التي تمتلك العمل نسبيا (رأس مال نسبيا) يجب أن تتخصص في إنتاج وتصدير السلعة الكثيفة العمل (الكثيفة رأس المال) نسبيا¹¹، و ترى هذه النظرية بأنّ الدولة تنتج وتصدر السلعة التي تعتمد أكثر

¹ Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), op.cit, p131.

² Madura, J. (2009), "International Financial Management", South-Western a Part of Cengage Learning, USA, p6.

³ Uzunidis, D., Laperche, B. et Boutillier S., (2010), "L'Entreprise Dans La Mondialisation: Context et Dynamiques D'Investissement et D'Innovation", Paris, Le Manuscrit, p371.

⁴ Mankiw, N. G. (2011), op.cit, p55.

⁵ Ajami, R.A., Cool, K., Goddard, G.J., Khambata, D and Sharpe, M.E. (2006), op.cit, p65.

⁶ Faeth, I. (2011), "The Foreign Direct Investment in Australia: Determinants and Consequences", Custom Book Centre, University of Melbourne, p37.

⁷ Bitzenis, A., (2009), op.cit, p88.

⁸ Bento, J. P. C. (2009), op.cit, p28.

⁹ Wei, Y. and Liu, X. (2001), "Foreign Direct Investment In China: Determinants and Impact", UK: Edward Elgar, p89.

¹⁰ Uzunidis, D., Laperche, B. et Boutillier S., (2010), op.cit, p372.

¹¹ Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), op.cit, p130.

على عوامل الإنتاج المتوفرة في البلد وتستورد السلعة التي تعتمد أكثر على عامل الإنتاج النادر في هذه الدولة.¹

وحسب هذه النظرية فإن الاختلافات في كثافة العوامل المستخدمة في السلع تتقاطع مع الاختلافات في وفرة العوامل عبر الدول مما يقود إلى اختلافات أسعار العوامل الدولية²، و يتم قيادة تحرك السلع من أجل تعادل أسعار العوامل عبر الدول، مثلاً: تحرك عوامل الإنتاج عبر الحدود يقود إلى تخفيض في حجم التجارة الدولية³. إن كل من التجارة وتحركات العوامل هما بديلين داخليين: التجارة تعادل أسعار العوامل، ويتم إقصاء أي حاجة إلى تنقل العوامل فإذا كان تحرك العوامل يعادل أسعار العوامل، فإن أسعار السلع تتعادل ويتم إلغاء التجارة.⁴

حسب هذه النظرية، عندما تتخصص الدولة في إنتاج سلعة معينة فإنها ستتحرك عامل الإنتاج الذي تمتلكه بوفرة⁵، ولهذا فإن الدول التي تمتلك رأس المال نسبياً ستصدر سلع كثيفة رأس المال إلى الخارج وفي غياب السلع سيتحرك رأس المال إلى الخارج أين العوائد على رأس المال (معدل الفائدة) هي مرتفعة والعوائد على العمل (الأجور) هي منخفضة حتى يتحقق توازن أسعار العوامل، لهذا افترضت هذه النظرية عدم تنقل عوامل الإنتاج على الصعيد الدولي.⁶

و لكن فشل نموذج هيكشر- أولين في شرح العديد من العناصر في التجارة الحديثة التي تقوم على اقتصادات الحجم، المنافسة الغير التامة والاختلافات في التكنولوجيا بين الدول.⁷

4- نظرية تعادل أسعار عوامل الإنتاج (نموذج Hecksher – Ohlin – Samuelson)

في 1948 طور الأمريكي Paul Samuelson نظرية هيكشر- أولين بالاعتماد على الفرضيات التالية: تحرك عوامل الإنتاج ضمن حدود البلد فقط والمنافسة التامة وحرية انتقال السلع أي عدم وجود رسوم جمركية⁸، حيث وضع Samuelson أساسيات نظرية Hecksher – Ohlin - Samuelson والتي من خلالها تتوسع المبادلات ويقود التبادل الحر إلى التقارب العالمي لتقسيم عوامل الإنتاج⁹، مؤدياً بذلك إلى تعادل تقسيمات العوامل.¹⁰

فقد أكد نموذج H-O-S للتجارة الدولية على دور وفرة العوامل، فالدول تصدر تلك السلع التي يكون إنتاجها كثيف العوامل -التي تمتلكها هذه الدول-¹¹، و تبين هذه النظرية بأن ارتفاع سعر سلعة ما يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع أجر العنصر الإنتاجي الذي تم استخدامه بكثافة في إنتاجها.¹²

¹ Bitzenis, A., (2009), op.cit, p88.

² Collins, S.M., and Brainard, L. (2006), "Brookings Trade Forum 2005: Off Shoring White-Collar Work", Washington: The Brookings Institution, p2.

³ Ito, T. and Hahn, C.H., (2010), "The Rise of China and Structural Changes in Korea and Asia", UK: Edward Elgar, p205.

⁴ Winters, L. A. (1991), "International Economics", The Fourth Edition, London: Haper Collins Academic, p232.

⁵ Uzunidis, D., Laperche, B. et Boutillier S., (2010), op.cit, p11.

⁶ Faeth, I. (2011), op.cit, p38.

⁷ Wei, Y. and Liu, X. (2001), op.cit, p134.

⁸ -محمد دياب "التجارة الدولية في عصر العولمة" الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، بيروت، لبنان، 2010، ص120.

⁹ D'Agostino, S., et Montoussé, M., (2004), op.cit, p11.

¹⁰ Guillochon, B. et Kaweckki, A. (2003), op.cit, p42.

¹¹ Bento, J. P. C. (2009), op.cit, p29.

¹² - محمد دياب "التجارة الدولية في عصر العولمة" مرجع سابق، ص120.

و تعمل التجارة على رفع التخل الحقيقي لعنصر الإنتاج المتوفر بكثرة نسبيا في البلد والعكس صحيح¹، وهكذا جاءت نظرية تعادل أسعار عوامل الإنتاج المعروفة باسم H-O-S التي ترى بأنه إذا توفرت التجارة الحرّة بين الدول، تنتقل إلى حدّ كبير الفوارق في أسعار السلع وبهذا تتعادل أجور عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاجها، أي أنّ كلّ من التجارة الحرّة وتحرك عوامل الإنتاج هما بديلان لبعضهما البعض²، وهذا ما تمّ استنتاجه من أحد أهمّ افتراضات نموذج H-O-S وهي عدم قابلية العوامل على التحرك³، وهكذا يقود التبادل الدولي في حالة المنافسة الكاملة إلى تعادل أسعار عناصر الإنتاج بين الدول⁴.

5- لغز ليونتياف: (Leontief Paradox)

توصل Wassily Leontief إلى نتيجة تفيد بأنّ الولايات المتحدة الأمريكية تصدر في الواقع سلع كثيفة العمل نسبيا أكثر من السلع الكثيفة رأس المال⁵، وأنّ الواردات الأمريكية هي كثيفة رأس المال نسبيا مقارنة بالصادرات عكس ما كان ينظر إلى الولايات المتحدة الأمريكية على أنّها أكبر مالك لرأس المال في العالم التي يجب أن تصدر سلع كثيفة رأس المال والخرافة بأنّ الصادرات الأمريكية هي كثيفة العمل التي أصبحت تعرف بلغز ليونتياف⁶، فإذا كان إنتاج الولايات المتحدة الأمريكية أكثر كثافة لرأس المال فمن هنا لا يوجد أيّ لغز⁷ فتمّ اقتراح بأنّ الصادرات الأمريكية تتضمن كثافة في العمل أكثر من الواردات الأمريكية لأنّ الصادرات تمّ إنتاجها باستعمال التكنولوجيا والابتكارات التي تتطلب عمل على شكل رأس المال البشري⁸، فهذا اللغز يمكن حله بالأخذ بعين الاعتبار مستوى إنتاجية العامل، إذا كان مثلاً: إنتاجية العامل الأمريكي هي أكثر ب 5 مرات من العامل في دول أخرى⁹، فأسباب لغز ليونتياف راجعة إلى:

- عدم تجانس عناصر الإنتاج: مثل اختلاف اليد العاملة من حيث مستوى الكفاءة والتنظيم والمهارة بين الدول.
- حاجة الموارد الأولية إلى رؤوس أموال كبيرة للدخول في عملية الإنتاج مثل الصناعات الإستخراجية، وهذا يفسر الكثافة الرأسمالية لصادرات الدول النامية الغنية بالموارد الطبيعية¹⁰.
- تأثير السياسة التجارية للدول على التخصّص الدولي كالقيود على السلع المستوردة ذات عوامل الإنتاج النادرة في هذه الدولة بهدف تشجيع إنتاجها وتصديرها، فالحكومة الأمريكية كانت أقلّ كفاءة في إبقاء السلع الكثيفة العمل خارج البلاد من خلال السياسة الحمائية¹¹.

¹ -خالد محمد السواعي "التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها" الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث للتوزيع والنشر، الأردن، 2010، ص201.

² Pollan, T. (2006), Legal Framework for the Admission of FDI, Utrecht: Eleven International Publishing, p167.

³ Huang, G. (1997), "Determinants of United States-Japanese Foreign Direct Investment: A Comparison Across Countries and Industries", USA: Library of Congress Cataloguing in Publications Data, p8.

⁴ -محمد دياب "التجارة الدولية في عصر العولمة" مرجع سابق، ص120

⁵ Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), op.cit, p130.

⁶ Norrlof, C. (2010), "America's Global Advantage: US Hegemony and International Cooperation", Cambridge: Cambridge University Press, p63.

⁷ Bento, J. P. C. (2009), op.cit, p29.

⁸ Norrlof, C. (2010), op.cit, p63.

⁹ D'Agostino, S., et Montoussé, M., (2004), op.cit, p11.

¹⁰ -محمد دياب "التجارة الدولية في عصر العولمة" مرجع سابق، ص123

¹¹ Norrlof, C. (2010), op.cit, p63.

6- نظرية التحركات الدولية لرؤوس الأموال: (The International Capital Movement Theory)

تكمن جذور البحث عن الاستثمار الأجنبي المباشر في كتابات الاقتصاديين الكلاسيكيين مثل: **Adam Smith** و**David Ricardo**¹، فكانت النظرية التقليدية للتجارة الدولية تقوم على افتراضات أسواق المنافسة التامة، فهذه الفرضية تمكن الأسواق من أخذ واستعمال الموارد بكفاءة وبدون تدخل الدولة، أما التطورات الحديثة لنظرية التجارة الدولية تعترف بوضوح بوجود أسواق المنافسة الغير التامة والعوائد المرتفعة²، حيث ان الاستثمار الأجنبي في الأصول الإنتاجية لم يتم اعتباره في نظرية التجارة الكلاسيكية ومن أجل استيعاب تلك الظاهرة التنظيمية الجديدة في التجارة الدولية، غيرت النظرية الكلاسيكية فرضية عدم تحرك عوامل الإنتاج بين الدول³، فلو تم إزالة فرضية عدم تنقل عوامل الإنتاج وإتباع نظرية Ricardo فإن الاختلاف في تطور التكنولوجيا في الدول قد يفيد في تحليل الاستثمار الدولي⁴، حيث أن نموذج هيكرس- أولين للتجارة الدولية قد شكّل قاعدة انطلاقاً للتحليل الأولى للاستثمارات الدولية⁵.

لقد أشار "جون ستيوارت ميل" إلى أن رأس المال ينتقل بين البلدان بسبب الفارق في معدل الربح الذي يميل إلى الانخفاض بالدول الغنية برأس المال، كما أفاد **Ohlin** في كتابه (التجارة الإقليمية والدولية 1933) أن حركة عوامل الإنتاج على المستوى الدولي تعود إلى اختلاف الطلب عليها بين بلد والآخر، فهي تتجه نحو ارتفاع الإنتاجية الحدية لهذا العامل، كما يحدد انتقال رأس المال بسعر الفائدة، وأضاف عوامل أخرى تؤثر على انتقاله وهي: الحواجز الجمركية، السعي للوصول إلى مصادر مواد أولية مضمونة، طبيعة العلاقة بين الدول التي تقوم بالتبادل، الأمن والضرائب في البلد الأصل⁶.

و (1957) **Mundell** هو من الأوائل الذين درسوا محددات التحركات الدولية لرؤوس الأموال في إطار نظرية التبادل الدولي، تتمثل فرضية انطلاقه في أن تبادل السلع هو محدود جدا وتعيقه الحواجز الجمركية⁷، و حواجز التجارة هي التي تشجع تدفقات رأس المال دولياً⁸.

(1957) **Mundell** هو أول من تجاوز نماذج التجارة الدولية وقدم فرضيات أكثر واقعية خاصة تلك المتعلقة بتحريك رؤوس الأموال وحواجز التبادل، وفي نموذج لدولتين وسلعتين وضع الفرضية التالية: إن البلد الذي له كثافة (وفرة) قليلة من رأس المال يضع رسوم تمنع دخول السلع الكثيفة رأس المال مانعا (معيقا) بذلك استيراد تلك السلعة، وبالتالي ترفع الندرة تدفق رأس المال، ثم تجد الاستثمارات مكانها في الدول التي تضع سياسات حمائية، ويرتفع إنتاج هذا البلد من السلع الكثيفة رأس المال⁹.

¹ Dreyhaupt, S. J. (2006), "Locational Tournaments in The Context of The European Union Competitive Environments: A New Institutional Economics: Approach to Foreign Direct Investment Policy Competition Between Governments in Europe", Germany: European Business School Qestrich-Winkel, p20.

² Marinov, M. A. and Marinova, S. T. (2003), "Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe", England: Ashgate, p205.

³ Turner, J.A. and Young-Chan, K. (2004), "Globalisation and Korean Foreign Investment", Aldershot: Ashgate Press, p18.

⁴ Tersen D.. Et J.L. Bricout, (1996), "L'Investissement International", Edition Armand Colin, France, p64.

⁵ Mucchielli, J.L. et Mayer T., (2005), "Economie internationale", Edition Dalloz, France, p254.

⁶ محمد دياب "التجارة الدولية في عصر العولمة" مرجع سابق، ص245-246-247.

⁷ Mucchielli, J.L. et Mayer T., (2005), op.cit, P254.

⁸ Brakman, S., and Garretsen, H. (2008), "Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise", Cambridge, Mass: MIT Press, P18.

⁹ Tersen D. Et J.L. Bricout, (1996), op.cit, p64.

وتظهر الاستثمارات كإحالات لتجارة السلع فيكون هناك تحرك رؤوس الأموال من الدول التي تمتلك رؤوس الأموال إلى الدول النادرة رأس المال و هكذا تحل الاستثمارات محل الواردات، ومع تحويل رأس المال فإنّ المزايا المقارنة يمكن أن تختفي مؤدية بذلك إلى وقف التجارة، و يظهر الاستثمار كمحطم للتجارة الدولية و بديل لها.¹ فالتبادل الحر لرأس المال هو بديل تام لتجارة السلع وهكذا وضع Mundell الحواجز التجارية كمتغير محدد للاستثمار، وهذه كانت قاعدة لنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر مثلا لتفسير الاستثمارات المباشرة اليابانية.² يظهر موضوع الاستثمار الدولي من فكرة أساسية واحدة وهي تحرك رأس المال، فقد افترضت العديد من نظريات التجارة التقليدية عدم تحرك عوامل الإنتاج، فتحرك رأس المال هو الذي يسمح بعبور الاستثمار الأجنبي المباشر أين توجد ميزة مقارنة يجب ربحها، فإنّ رأس المال يتوجه إليها،³ و تتبع نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر من عدة جهات نظرية التجارة الدولية.⁴ فمنذ 1950 تم تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر في النظرية التقليدية لتحرك رأس المال دوليا كأشكال أخرى للاستثمار الدولي، الذي يأتي نتيجة لاختلاف معدلات العائد على رأس المال بين الدول، وهذا ما تمّ تقويته بملاحظة الشركات الأمريكية التي تعد منبع الاستثمار الأجنبي المباشر و التي حصلت في الخمسينات على عوائد مرتفعة من استثماراتها في أوروبا مقارنة ببلدها الأصل ولكن في الستينات لم يجد هذا الاقتراح الكثير من الدعم التجريبي.⁵

لا يجد الاستثمار الأجنبي المباشر تفسيره لا في نظرية هيكشر- أولين ولا في نموذج Ricardo ولكن اعتبر التوسع في هذه النماذج مثل توسع نموذج هيكشر- أولين (نظرية تجارة العوامل الجديدة) التي تقدم عوامل إضافية كرأس المال البشري والموارد الطبيعية، وتوسع النموذج الريكاردي (نظريات التكنولوجيا الجديدة) والتي تضع كإضافة اقتصاديات الحجم، تنوع السلع، كانطلاقة و قاعدة لعدد هام من نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر.⁶

و اعتمد Dunning على نظرية العوامل المحدثة التي تعبر عن ميزة الموقع ونظرية التكنولوجيا المحدثة التي تعبر عن ميزة السلعة⁷، فالبلد الذي له موارد إنتاجية لا يطور فقط الاستعمال الصناعي لتلك الموارد ولكن يجذب أيضا الشركات الأجنبية، لهذا اعتبرت النظريات التقليدية قاعدة لتحليل الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وإذا كانت الميزة المقارنة تأتي من أصول مخلوقة أكثر من موارد طبيعية، يمكن تطبيق النظريات على شركات صناعات أخرى خاصة تلك الباحثة عن اليد العاملة المؤهلة والتكنولوجيا⁸، ومنذ 1960 جاءت البداية الفعلية لنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر.⁹

¹ Mucchielli J.L. et Mayer T., (2005), op.cit, p255.

² Tersen D. Et J.L. Bricout, (1996), op.cit, p64.

³ Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), op.cit, p147.

⁴ Economic and Social Commission for Asia and The Pacific (2005), "Asia-Pacific Trade and Investment Review", 1(2), New York : United Nations, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, p60.

⁵ Bento, J. P. C. (2009), op.cit, p19-20.

⁶ Bitzenis, A., (2009), op.cit, p88.

⁷ Tersen D. Et J.L. Bricout, (1996), op.cit, p64.

⁸ Harrison A., Dalkiran E., et Elsey E. (2004), op.cit, p329-330.

⁹ Dreyhaupt, S. J. (2006), op.cit, p22.

المبحث الثالث: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر

1- نظرية الميزة الاحتكارية (The Monopolistic Advantage Theory)

(1960) Hymer و (1969) Kindleberger هما أول من انتقدا النموذج النيوكلاسيكي لقدرته المحدودة على تفسير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وقدّموا كحجة بأن افتراض النيو كلاسيكية بالمنافسة التامة لا يمكن أن يفسر الاستثمار الأجنبي المباشر¹، إن Hymer في رسالته للدكتوراه الشهيرة:

«The International Operations of National Firms : A study of FDI »

(العمليات الدولية للشركات الوطنية: دراسة الاستثمار الأجنبي المباشر) التي انتهت في 1960 ولكن لم تظهر إلا في 1976 بسبب رفض تمويل ودعم منشوراته²، كان أول من أشار إلى أن مفهوم المنافسة الغير التامة للسلع والعوامل وعدم كمال السوق هي منبع ومصدر الاستثمار الأجنبي المباشر³، فشروط المنافسة الغير التامة أصبحت ضرورية لتبرير إدخال النشاطات على الصعيد الدولي⁴، حيث أن كل من: **Caves (1960), Hymer (1960), Kindleberger (1969)** بيّنوا بأن العديد من السياسات الحكومية هي التي تخلق عدم كمال السوق مثل: سياسة التجارة، سياسة الضرائب والحوافز، القيود المالية على دخول الشركات الأجنبية إلى سوق رأس المال المحلي للبلد المضيف⁵، وأضاف Hymer (1960) أن الشركات عندما تتنافس مع بعضها فإنها تخفض السعر وتنتهي أرباحها الاحتكارية فهي لعبة ذات مجموع صفري (Zero-sum game) فما تخسره الشركة يربحه المستهلك⁶، ولكن أفاد Kindleberger (1969) بأن ما تخسره دولة واحدة ليس بالضبط ما تربحه دولة أخرى، وأكد بأن العلاقة المتصاعدة من عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر هي ليست لعبة صفرية المجموع⁷، وقد فرق Hymer ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر والغير المباشر (المحفطي) في نظريته، ويرى بأن وجود عدم كمال السوق من المفترض أن يلاءم الشركات المتعددة الجنسيات في الصناعات المتعددة الاحتكار، فعدم كمال السوق لا يلاءم الشركات التي لا تأتي بمزايا لخدمة السوق الأجنبي من خلال الاستثمار المباشر⁸، و عندما تقوم الشركة بإنشاء فروع تابعة لها في دولة أخرى ستواجه عدّة عراقيل مثلًا: اختلافات لغوية، ثقافية، نظام قانوني، قلة المعرفة بالأسواق الأجنبية أثناء منافستها للشركات المحلية للبلد المضيف، ولكن يمكن إزالة هذه العراقيل عندما تقوم الشركة بوضع ميزة خاصة كافية لتخطي تلك الحواجز⁹، ويرى Kindleberger أن الشركة المستثمرة يجب أن تكون قادرة على ربح عوائد مرتفعة في السوق الذي تستثمر فيه أكثر ممّا تربحه الشركات المحلية، وأشار إلى المزايا الاحتكارية التالية: تنويع السلع، مهارات تسويقية خاصة، امتلاك تكنولوجيا خاصة، المهارة الإدارية لدى الشركة بدل استئجارها في الأسواق التنافسية، اقتصادات

¹ Faeth, I. (2011), op.cit, p38.

² Arestis, P. and Sawyer, M. (2000), "A Bibliographical Dictionary of Dissenting Economists" Second Edition, Cheltenham: Edward Elgar, p311.

³ Dreyhaupt, S. J. (2006), op.cit, p26.

⁴ Iosub-Dobrica, F. (2006), "L'hypothèse De L'efficacité Des Marchés: Apport à L'étude Des Investissement Direct à L'étranger", Université de Poitiers, France, p2.

⁵ Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), op.cit, p148.

⁶ Rugman, A.M. (2008), "The Oxford Hand Book of International Business", Second Edition, Oxford: Oxford University Press, p128.

⁷ Moosa, I. A. (2002), op.cit, p68.

⁸ Turnock, D. (2005), "Foreign Direct Investment and Regional Development in Each Central Europe and The Former Soviet Union: A collection of Essays in Memory of Professor Francis- Frank- Carter", Aldershot, UK, Ashgate, p28.

⁹ McKiernan, P. (1992), "Strategies of Growth: Maturity, Recovery and Internationalization", London: Routledge, p97.

الحجم (الحجم الكبير من الإنتاج)، القيود الحكومية على المخرجات و المدخلات من و إلى البلد¹، أما Caves (1971) فقد ركز على أهمية تنوع المنتج كميزة احتكارية، فالمنافسة الغير التامة تشجع الشركات المتعددة الجنسيات على تنوع السلع²، و ايضا المنافسة المتعددة الاحتكار تمكن الشركة من الحصول على الحجم الكبير من الإنتاج في سوقها المحلي، وبالتالي تحقق معدل نمو مرتفع وهذا يحفزها للحصول على مزيد من الأرباح بتوسيع فروعها الأجنبية³، فحسب Hymer (1960) فإن الاستثمار الأجنبي المباشر ليس مجرد عملية يتم من خلالها تبادل الأصول دوليا فهو يتضمن أيضا الإنتاج الدولي و لا يتضمن هذا الاستثمار فقط تحويل لرأس المال بل ايضا تحويل حزمة تضم تكنولوجيا، كفاءات إدارية، مهارات توزيعية وتسويقية ورأس مال بشري، وبالتالي يتضمن الاستثمار الأجنبي المباشر تحويل أصول غير ملموسة كالمهارات التكنولوجية عبر الدول⁴، ومن الانتقادات التي وجهت إلى هذه النظرية هي:

- لم تفسر لماذا تفضل الشركة المتعددة الجنسيات الاستثمار الأجنبي على طرق أخرى بديلة لدخول السوق مثل: التصدير، أو بيع الشهادات⁵.
- أفاد Kojima (1978) بأن الشركات اليابانية قد لا تتمكن من نقل الميزة الخاصة من خلال نقل سلع كثيفة رأس المال، وإنما تقوم بنقل سلع كثيفة العمل التي يسهل تعلمها⁶.

2- نظرية دورة حياة المنتج (The Product Life Cycle Theory)

نموذج دورة حياة المنتج المقدم من طرف Raymond Vernon في 1966 يصف ثلاث مراحل من التطور في دورة حياة المنتج للشركة⁷، التي استعملت لتفسير الاستثمار الأجنبي المباشر الذي قامت به الشركات الأمريكية في أوروبا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية في الصناعة المصنعة⁸.

المرحلة (1): وهي مرحلة المنتج الجديد، حيث تقوم الشركة بإنتاجه في البلد الأصل وتصدره للخارج، وفي هذه المرحلة تكون التكنولوجيا غير معروفة ومحمية⁹، فعملية الإنتاج تبقى منغلقة للبحث والتطوير¹⁰، ويتمتع المصنعون بميزة احتكارية، فالمنتج الجديد يطور أولا في أكثر الدول تقدما كالولايات المتحدة الأمريكية من طرف أكبر الشركات القادرة على القيام بالبحث والتطوير R-D و تقدم تلك السلع الجديدة في السوق الأم وبعد ذلك يتم تصديرها¹¹، وفي هذه المرحلة فان الشركة ليست بحاجة

¹ Forsgren, M. (2008) "Theories of The Multinational Firm: A Multidimensional Creature in The Global Economy", Cheltenham: Edward Elgar Publishing, p16-17-19.

² Faeth, I. (2011), op.cit, p39.

³ Djarova, J. (2004), "Cross border investing; the case of Central and Eastern Europe", Kluwer, Boston, NY, Dordrecht, p77.

⁴ Fan, E. X. (2002), "Technological Spillovers from Foreign Direct Investment-A Survey", Asian Development Bank ERD Working Paper No. 33, p3-4.

⁵ Cherunilam, F., (2007), "International Business: Text and Cases", The Fourth Edition, New Delhi: Prentice, Half of India Private Limited, p323.

⁶ Turnock, D. (2005), op.cit, p28.

⁷ Damanpour, F. (1990), "The Evolution of Foreign Banking in Institution in The United States: Developments in International Finance", Library of Congress Cataloging in Publication Data, USA, p72.

⁸ Denisia, V., (2010), "Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories", European Journal of Interdisciplinary Studies, Issue 3, pp. 53-59.

⁹ Damanpour, F. (1990), op.cit, p72.

¹⁰ Aswathappa, K. (2010), "International Business", The Fourth Edition, India: Tata McGraw Hill Education, p104.

¹¹ Turner, J.A. and Young-Chan, K. (2004), op.cit, p20.

إلى القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر¹، ويظهر هدف تحقيق اقتصادات الحجم (الأحجام الكبيرة من الإنتاج) تأتي المرحلة التالية.²

المرحلة (2): أي مرحلة نضج المنتج، حيث يصل السوق إلى النضج، وتصبح المعرفة والتكنولوجيا معروفة بشكل مشترك ويظهر الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة للتوسع في الأسواق³، فقد بين Vernon أنّ الشركات المتعدّدة الجنسيات تبدأ بتوجيه الإنتاج إلى الدول المشابهة لدولها الاصل من حيث القدرة الشرائية والذوق مثل: بريطانيا وكندا وأوروبا⁴، فالشركة تستثمر مباشرة في الدول ذات الطلب المرتفع.⁵

المرحلة (3): هي مرحلة المنتج المعياري أو النمطي التي تقوم فيها المنافسة الأجنبية بتخفيض هامش الربح، وهذا يهدد السوق الأم⁶، ويأتي الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه المرحلة لمساعدة الشركة على الاستعمال الأمثل للموارد والوصول إلى كفاءة التكلفة، و أيضا من اجل الاستفادة من الفرص الموجودة بالخارج، حيث تتبع الشركات الأمريكية والبريطانية هذا الطريق، بتحويل الإنتاج إلى الخارج لأخذ ميزة معدلات الأجور المنخفضة وفي نفس الوقت الوصول إلى أسواق جديدة في التوسع المستقبلي⁷، وتقوم الشركات المتعدّدة الجنسيات بالتوجه الى المناطق غير المشابهة لبلدها الاصل أو اقل تشابها معها مثل إفريقيا وآسيا.⁸

فنظرية دورة حياة المنتج تبين أنّ الميزة المقارنة التي تضعها الشركة في إنتاج وتصدير منتج ما تتغير عبر الزمن⁹، وشرح Vernon (1966) كيف أنّ الشركات تبدأ بمرحلة التصدير ثم تنتقل إلى الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأسواق، ثم بعد ذلك إلى الاستثمار الأجنبي المباشر الموجّه بالتكاليف¹⁰، وبالنسبة لـ Vernon فان الاستثمار الأجنبي المباشر هو الوسيلة التي توزع من خلالها السلع الجديدة والتكنولوجيا دوليا¹¹، و الميزة الأساسية لهذه النظرية هي أنّها تمكننا من فهم لماذا عندما تنتج السلعة مرة في الدول المتقدمة، تصبح نهائيا بتكلفة منخفضة في الدول النامية ثم تصدر بعد ذلك نحو بلد التصنيع الأصلي.¹²

وجهت لهذه النظرية عدّة انتقادات تتمثل فيمايلي: إنّ تطبيق نموذج Vernon يبقى محدودا على السلع التي طوّرت من طرف شركات لها عمليات في عدّة دول¹³، كما تفشل النظرية في شرح لماذا لا تؤمن بعض الشركات المتعدّدة الجنسيات بفكرة التوسع التدريجي للإنتاج، كما أنّه في الصناعة التنافسية، عندما تظهر التكنولوجيا بسرعة فكل شركة تسعى إلى دخول السوق العالمي في آن واحد لتغطية التكاليف وتحقيق الأرباح قبل أن يدخل منتجها في مرحلته الأخيرة، كما أنّ النظرية هي ساكنة فيما يتعلق بسبب

¹ Damanpour, F. (1990), op.cit, p72.

² Bora, B. (2002), "Foreign Direct Investment Research Issues", London: Routledge, p29.

³ Damanpour, F. (1990), op.cit, p72.

⁴ Ietto-Gillies, G. (2005), "Transnational Corporations and International Production: Concepts Theorie and Effects", UK: Edward Elgar, p75.

⁵ Aswathappa, K. (2010), op.cit, p104.

⁶ Turner, J.A. and Young-Chan, K. (2004), op.cit, p20.

⁷ Damanpour, F. (1990), op.cit, p72.

⁸ Ietto-Gillies, G. (2005), op.cit, p75.

⁹ Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), op.cit, p130.

¹⁰ Casson, M. (2000), "Economics of International Business: A New Research Agenda", UK: Edward Elgar, p32.

¹¹ Dreyhaupt, S. J. (2006), op.cit, p28.

¹² Uzunidis, D., Laperche, B. et Boutillier S., (2010), op.cit, p372.

¹³ Bora, B. (2002), "FDI Research: Issues", op.cit, p29.

اختيار الشركات المتعددة الجنسيات الاستثمار الأجنبي المباشر بدلا من أشكال أخرى لدخول السوق مثل منح الشهادات.¹

3- نظرية عدم كمال أسواق رأس المال (The Capital Market Imperfection Theory)

لقد قام Aliber في 1970 بتوسيع فكرة أنّ رأس المال يتحرك تبعا للاختلافات في عوائد رأس المال، وادّعى بأنه يتحرك تبعا للاختلافات في وفرة رأس المال وانخفاض العملة، فالشركات القادمة من الدول ذات العملات القوية (العملات الأقل تذبذبا في القيمة) يمكن أن تقترب من النقود في الدول المضيفة ذات العملات الضعيفة بمعدل فائدة منخفض مقارنة بالشركات المحلية للبلاد المضيفة بسبب خطرها الأقل (المتدني)، وبالتالي تتمكن الشركات الأجنبية من الحصول على عوائد أكثر ارتفاعا مما ستحصل عليه الشركات المحلية للبلاد المضيفة²، فحسب Aliber إذا كانت تكلفة الاقتراض في البلد الأصل هي أقل مما هي عليه في البلد المضيفة فإنّ شركات البلد الأصل يمكن أن يكون لها ميزة التكلفة على منافسيها بالبلد المضيف، وبالتالي تكون في وضعية جيّدة لدخول سوق البلد المضيف من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر³، حيث يرى Aliber أنّ التذبذب في سعر الصرف وقوة العملة هي عوامل مهمة محدّدة لقرار الاستثمار الأجنبي المباشر⁴، و لم يتناول كيف تنتج الشركات في الخارج وتقوم بالمنافسة من خلال مزايا سلعها ولكنّه تناول السؤال التالي: لماذا يجب أن تموّل الشركات أصولها الأجنبية بعملاتها المحلية (عملة بلدها الأصلي)؟ وفسر هذا بقدرة الشركات من الدول ذات العملات القوية للاقتراض بتكلفة أقل مقارنة بتلك الشركات التابعة للدول ذات العملات الضعيفة، ويرى كذلك بأنّ عدم الكمال في سوق الصرف الأجنبي أي الفرق الكبير ما بين سعر الصرف الأجل (الحاضر) وسعر الصرف العاجل (الذي يتم التنبؤ به) (التذبذب الكبير للعملة) يسمح للشركات بجعل التبادل الأجنبي مربح من خلال شراء أو بيع الأصول⁵، وأفاد Aliber بأنّ الدولة القوية العملة تصبح بلدا أصلا ومصدرا للاستثمارات الأجنبية المباشرة.⁶

ولكن ينظر لنظرية Aliber على أنّها توسع لنظرية رأسمال المحفظة لدمج فشل السوق أكثر من كونها نظرية استثمار أجنبي مباشر⁷، ومن أهم الانتقادات التي وجهت لها عدم تفسيرها لنمو الاستثمارات الأمريكية والبريطانية رغم ضعف عملات دولهم مقارنة بعملات دول أخرى، كما أنّ هذه النظرية لا تتطابق مع الاستثمار الأجنبي المباشر القادم من الدول النامية ذات العملات الضعيفة إضافة إلى عدم كمال أسواق رأسمالها.⁸

¹ Aswathappa, K. (2010), op.cit, p104.

² Faeth, I. (2011), op.cit, p38.

³ Wei, Y. and Liu, X. (2001), "FDI in China: Determinants and Impact", UK: Edward Elgar Publishing, p39.

⁴ Kevin, S. (2009), "Fundamentals of International Financial Management", New Delhi: PHI, p228.

⁵ Dunning, J. H., and Lundan, S. M. (2008), "Multinational Enterprises and The Global Economy", Second Edition, Cheltenham, UK: Edward Elgar, p90.

⁶ Dreyhaupt, S. J. (2006), op.cit, p35.

⁷ Dunning, J. H., and Lundan, S. M. (2008), op.cit, p90.

⁸ -رضا عبد السلام "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة: دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر" المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص46-47.

4- نظرية الموقع (The Location Theory)

تفترض هذه النظرية بأن المزايا الخاصة للشركة والتدويل هي معطاة، وتركز على عوامل الموقع كما تحلل سبب قيام الشركات بالإنتاج في الخارج، والدراسات الأولى جاءت من طرف Horst في 1972 الذي اختبر الاستثمارات الأمريكية في كندا و وجد بأنه من بين أهم أسباب قيام تلك الشركات بالاستثمار في كندا هو الاستيلاء على الموارد الطبيعية، حيث تحصل الشركات التي توجه نشاطاتها إلى المواقع التي تتوفر فيها تلك الموارد على مزايا بالمقارنة مع الشركات الأخرى في الولايات المتحدة الأمريكية¹، كما ترى هذه النظرية بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يوجد بسبب عدم التحرك الدولي لبعض عوامل الإنتاج مثل العمل والموارد الطبيعية، و يقود عدم تحركها إلى التوقع المرتبط بالاختلافات في تكاليف عوامل الإنتاج، لهذا تجذب بعض الدول مثل الهند الإنتاج الكثيف العمل مثل النسيج.²

كما أيد أفكار Horst كل من Hood و Young في 1979 حيث افترضا بأن مزايا الموقع للدول المضيفة مثل توفر مواد خام رخيصة والعرض الوفير منها، العمالة الماهرة، مستويات الأجور المنخفضة تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة³، وقد قاما بتصنيف تلك العوامل التي تميز الموقع كالتالي:

- (1) تكاليف العمل.
- (2) عوامل التسويق (مثل حجم السوق، نمو السوق، درجة التنمية والمنافسة المحلية).
- (3) الحواجز التجارية.
- (4) سياسة الحكومة.

كما أشارا إلى عوامل أخرى مثل العوامل الثقافية التي تؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر.⁴

ووجهت لهذه النظرية انتقادات من حيث تركيزها الشديد على الموقع وافترضها بأن العوامل الأخرى معطاة الأمر الذي يجعلها تركز على جانب واحد فقط من جوانب الاستثمار الأجنبي المباشر لهذا تم تجاهلها كجزء من أساسيات نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر، إلى أن جاء Dunning وأدمجها في نظريته، فنظرية الموقع مهمة ولكنها غير كافية لوحدها لتفسير كل الاستثمارات الأجنبية المباشرة.⁵

5- نظرية رد فعل احتكار القلة (The Oligopolistic Reaction Theory)

قدّم Knickerbocker في 1973 نظريته المعروفة بـ "رد فعل احتكار القلة" التي جاءت نتيجة دراسة حلل من خلالها سلوك 187 شركة صناعية أمريكية استثمرت في 23 بلد للفترة 1948-1967⁶، حيث اتخذ نظرية Vernon (1966) كنقطة انطلاق لدراسته⁷، ووجد دلائل على إستراتيجية (اتباع القائد) (Follow the leader)⁸، كظاهرة إيجابية عقلانية لمساابقة احتكار القلة⁹، ووجد بأن الشركات تتبع بعضها البعض نحو الأسواق الأجنبية للاستفادة من المزايا التي استفاد منها المتحرك الأول، و يأتي رد

¹ Jones, J., and Wren, C. (2006), "Foreign Direct Investment and The Regional Economy", Aldershot Hampshire, England: Ashgate, P34.

² Moosa, I. A. (2002), op.cit, p33.

³ Kevin, S. (2009), op.cit, p229.

⁴ Cherunilam, F., (2006), "International Economics", The Fourth Edition, New Delhi: Tata Mc Graw-Hill, p 472.

⁵ Jones, J., and Wren, C. (2006), op.cit, p34.

⁶ Faeth, I. (2011), op.cit, p39.

⁷ Ietto-Gillies, G. (2005), op.cit, p86.

⁸ Faeth, I. (2011), op.cit, p39.

⁹ Graham, E. and Krugman, P. (1995), "Foreign Direct Investment in The United States" The Third Edition, Washington: Institute for International Economics, p193.

فعل المتنبعين ببساطة لتحقيق توازن احتكار القلة (Oligopolistic - equilibrium)¹، فالربحية المرتفعة تقود إلى دخول مرتفع للتركز والعكس صحيح و الاستثمار الأجنبي المباشر هو نتيجة لسياسات دفاعية من أجل تقليل المخاطر²، فعندما تدخل شركة واحدة خاصة القائدة في الصناعة المتميزة باحتكار القلة إلى السوق، تلحقها استثمارات مشابهة لها أي تدخل السوق شركات متتبعه أخرى في الصناعة كإستراتيجية دفاعية للحصول على حصة من السوق³.

فقام كل من Yu. & Ito. (1988) بدراسة صناعة واحدة ذات احتكار القلة وصناعة واحدة تنافسية، وأفادت نتائجها بأنه في الصناعة ذات احتكار القلة فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو مدفوع بواسطة سلوك المنافسين ومحدّد بواسطة نشاطات المنافسين، أمّا في الصناعة التنافسية فإن الشركات تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر تبعا لعوامل اقتصادية، والنتيجة المتوصل إليها تطابق ما لاحظته Knickerbocker في محيط احتكار القلة، ولكن تمّ انتقاد هذه النظرية نظرا لعدم اعترافها بأن الاستثمار الأجنبي المباشر هو واحد من بين عدّة طرق لخدمة الأسواق الأجنبية إضافة إلى اعتماد النظرية على سبب وحيد لتفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة⁴.

6- نظرية التدويل (The Internalization Theory)

تتمثل جذور نظرية التدويل في نظرية Coase (1937) و تمّ توسيع هذا العمل من طرف Williamson (1970، 1975، 1985) و قد أفادا بأنّ الكفاءة تتحقق بإدخال وظائف محدّدة إلى الشركة عوضا عن إخراجها أي تقوم الشركة بخلق سوق داخلي، ثم طوّرت نظرية التدويل وطبقت على الشركات المتعدّدة الجنسيات من طرف Mc Manus (1972)، وأخيرا من طرف الباحثين مثل Buckley و Casson (1976) و Rugman (1980-1981) و Hennart (1986).⁵ ولقد أخذ كل من Buckley و Casson (1976) فكرة Coase و Williamson كقاعدة لانطلاقتهما واكتشفا أنّ وجود الأسواق الغير الكاملة لسلع وسيطة معينة وعدم كمال سوق المعرفة يمثل حافز الشركة لإدخال تلك النشاطات من خلال امتلاكها ومراقبتها داخل إطارها⁶، ويتضمن محتوى هذه النظرية أنّ الشركة تقوم بتدويل إنتاج السلع الوسيطة والخدمات عندما يفشل السوق في فعل ذلك، وفشل السوق هذا يظهر بسبب الصعوبة التي تواجهها الشركة في تقدير سعر المنتج الوسيط خلال الصفقات في السوق الخارجي وهذا بسبب عدم تأكّد الأسواق وتكاليف الصفقات العالية⁷، وقد استعملت هذه النظرية من طرف Buckley و Casson لشرح سبب قيام و ظهور الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي كانت تقوم بها الشركات المتعدّدة الجنسيات الأمريكية المركزة على الصناعات العالية التكنولوجيا⁸، فمن المهم أن تقوم الشركة بوضع مزايا خاصة بها ولكّنه شرط غير كافي حتى يتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر مكانه، وقد ركّز الباحثين على مشكلة تكاليف القيام بالأعمال في الخارج⁹، و يمكن أن يظهر التدويل عندما تقوم الحكومة مثلا بوضع ضرائب أو قيود

¹ Dreyhaupt, S. J. (2006), op.cit, p35.

² Jetto-Gillies, G. (2005), op.cit, p85.

³ Cherunilam, F. (2008), "International Economics", The Fifth Edition, New Delhi: Tata Mc Graw-Hill, New Delhi, p505.

⁴ Graham, E. and Krugman, P. (1995), op.cit, p193.

⁵ Barclay, L.A.A. (2000), "Foreign Direct Investment in Emerging Economics Corporate Strategy and Investment Behaviour in The Caribbean", London and New York: Routledge, p24.

⁶ Dreyhaupt, S. J. (2006), op.cit, p32.

⁷ Barclay, L.A.A. (2000), op.cit, p24.

⁸ Casson, M. (2000), op.cit, p1.

⁹ Liu, H. (2001), "Foreign Direct Investment and Strategic Alliances in Europe", New York, USA: International Business Press, p34.

على حركة رأس المال، فتخلق الشركات المتعددة الجنسيات عندما تقوم بإدخال الأسواق داخل نظامها على الصعيد الدولي.¹

فقام كلٌّ من Casson و Buckley بجمع التدويل مع ظروف الموقع جاعلين بذلك الشركات المتعددة الجنسيات سوق داخلي يعمل عبر الحدود²، وصرحوا بأنّ كلٌّ من المراحل الأولى والنهائية للبحوث والتطوير (R-D) يجب أن تكون غير مركزية، فيجب أن توضع المراحل الأولى بالقرب من منبع المعلومات الجديدة خاصة مؤسسات البحث الأساسية، كما تتطلب المراحل النهائية التي تتضمن إنتاج وإخراج سلع جديدة إنجاز العقود بشكل أقرب من المسوقين.³

ويرى كلٌّ من Casson و Buckley (1976) أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر يتأسس على عدم كمال الأسواق وأنّ الشركات التي ترغب بالتدويل يجب أن تضع مزايا خاصة مقارنة بالشركات المحلية لمواجهة تكاليف الصفقات العالية والمحيط غير المؤكد.⁴

ولقد أيد أفكارهم كلٌّ من Zander و Kogut (1993) حيث أفادا بأنه قد يكون من الصعب والمكلف نقل المعرفة وأنّ الشركات المتعددة الجنسيات هي أحسن من يقوم بتحويل هذه المعرفة.⁵

فالاختلاف ما بين نظرية Hymer وهذه النظرية، هي أنّ تحاليل Hymer تشير إلى أنّ الشركة تطور مزايا مثل: قدرة التسويق الفائقة، اقتصادات الحجم، ميزة المعرفة، ممّا يساعدها على بناء حواجز دخول إلى السوق الذي تتواجد به هذه الشركة، أمّا مكونات نظرية التدويل ترى بأنّ الشركة تطور مزاياها كإجابة عن تكاليف الصفقات التي تظهر طبيعياً والتي من المفترض أن تكون خارج الشركة، وبالتالي تقوم الشركة بخلق سوق داخلي وعندها يتحقق التدويل.⁶

تفضل الشركة أن يكون لها ميزة احتكارية داخل إطارها بسبب عدم كمال السوق وتكاليف الصفقات وعندما تتعدى عملية إدخال الأسواق الخارجية الغير الكاملة ضمن إطار الشركة الحدود الوطنية للشركة الأم، يمكن القول بان التدويل يمكن ان يخلق الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك حتى تضمن جودة المنتج (Forward Integration) والحصول على ما تحتاجه من مواد خام و سلع وسيطة أخرى (Backward Integration)

وقد وجهت عدّة انتقادات لهذه النظرية حيث أشار Parry (1975) إلى أنّ نظرية التدويل ليست حقا نظرية عامة للشركات المتعددة الجنسيات، وأنه في ظروف معينة يتم تفضيل منح الشهادة على الاستثمار الأجنبي المباشر، كما أنّ التدويل لا يأخذ في الحسبان نشاطات المشاريع المشتركة ولكن Rugman (1985) أشار إلى أنّ تفسيرات Parry ليست على حق وأنّ الاختيار ما بين التصدير والاستثمار الأجنبي

¹ Barclay, L.A.A. (2000), op.cit, p24.

² Ramamurti, R. and Hashai N. (2011), "The Future of Foreign Direct Investment and The Multinational Enterprise: Research in Global Strategic Management", Volume 15, UK: Emerald Group Publishing Limited, p34.

³ Rugman A.M. and Verbeke, A. (2005), "Analysis of Multinational Strategic Management: The Selected Scientific Papers of Alan M. Rugman and Alain Verbeke", Cheltenham, UK & Brookfield, US: Edward Elgar, p93.

⁴ Carré, D. et N. Levratto (2001), "Les Performances des Territoires: Les Politiques Locales, Remèdes au Declin Industriel", Paris : Le Manuscrit, p163.

⁵ Pitelis, C. and Sugden, R., (2000), "The Nature of The Transnational Firm", The Second Edition, London, UK: Routledge, p2.

⁶ Barclay, L.A.A. (2000), op.cit, p25.

المباشر ومنح الشهادة هو محدّد من طرف أساسيات التدويل الموضوعة حسب تكاليف وأرباح النشاطات وأنّ المشاريع المتنوعة تعتمد على التدويل.¹

كما فشلت هذه النظرية في تفسير سبب قيام الشركات المتعدّدة الجنسيات بالاستثمار والإنتاج عبر البحار في كل الحالات، وما هي الدول والمواقع التي ستختارها، كما تم الإشارة الى أنّ نشاطات البحث والتطوير غالباً ما تكون مركزية عبر الحدود، أي أنّها مركزية أكثر في الشركة الأم مما هي عليه في فرعها²، فنظرية التدويل تعتبر جدّ مهمة بالنسبة لـ Dunning حيث استعملها في نظريته الانتقائية ولكن أشار إلى أنّها تفسر فقط جزء من الاستثمار الأجنبي المباشر.³

7- نظرية المدخل الاقتصادي الكلي للاستثمار الأجنبي المباشر (النموذج الياباني)

(The Macro Economic Approach of FDI-The Japanese Model)

منذ 1970، دفع ارتفاع وتطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج بالاقتصاديين إلى تطوير إطار تحليلي يفسّر الحالة اليابانية، وهم غير مقتنعين بالمدخل التي كانت تقوم على الميزة التنافسية للشركات الأمريكية ودورة حياة المنتج، وتمثلت انطلاقاتهم في أنّ أغلب الاستثمارات اليابانية هي محققة من طرف شركات صغيرة ومتوسطة الحجم التي تركز في القطاعات الكثيفة اليد العاملة مثل: النسيج في الدول النامية.⁴

وفي 1978 أفاد Kojima بأنّ نشاطات الاستثمار الأجنبي المباشر اليابانية خصوصاً نحو الدول النامية مدفوعة بواسطة استغلال المزايا المقارنة للموقع التي تظهر نتيجة للاختلافات الاقتصادية بين اليابان والدول المضيفة، أكثر من اندفاعها بالميزة التنافسية الخاصة للشركة، ويحاول الاستثمار الأجنبي المباشر الياباني تقديم قاعدة لتصدير السلع التي تتضمن العوامل التي يكون للبلد المضيف فيها ميزة مقارنة لا تتوفر لدى اليابان⁵، كما يرى بأنّ الاستثمار الأجنبي المباشر ليس بديل وإنما مكمل لتصدير السلع النهائية⁶، فهذا الاستثمار يتوجه نحو الصناعة التي لا تتمتع بمزايا البلد الأصل ممّا يقود للسعي إلى تخفيض التكاليف وتوسيع حجم الصادرات من البلد المضيف، وهذا النوع من الاستثمارات يشار إليه على أنّه الاستثمار الأجنبي المباشر من النوع الياباني.⁷

كما أيّد Ozawa 1979 أفكار Kojima وتوسع في هذه النظرية، حيث يرى بأنّ الصناعات اليابانية التي تسعى إلى وضع الإنتاج في الدول النامية، خاصة جنوب شرق آسيا هي تلك الصناعات التي فقدت ميزتها المقارنة في اليابان⁸، فالشركات التي أصبحت تواجه خطر فقدان ميزتها المقارنة بسبب ارتفاع الأجور بدأت بالاستثمار في الدول المنخفضة الأجور للحفاظ على تنافسيتها، ولكي تعوّض الشركات اليابانية عدم التميز في مواقعها فإنها توجه نشاطاتها إلى مواقع أجنبية كالدول النامية لاستغلال ميزتها المقارنة⁹، ويتم إعادة تصدير السلع المنتجة من البلد المضيف إلى بلدها الأصل أو نحو دول أخرى،

¹ Rugman A.M. (1996), "The Theory of Multinational Enterprises: The Selected Scientific Papers of Alan M.Rugman" Volume1, UK, USA: Edward Elgar, p30.

² Rugman A.M. and Verbeke, A. (2005), op.cit, p93.

³ Denisia, V., (2010), op.cit, p56.

⁴ Tersen D. Et J.L. Bricout, (1996), op.cit, p64.

⁵ Narula, R. (2001), "Trade and Investment in a Globalising World", Netherlands: Elsevier, p73.

⁶ Turner, J.A. and Young-Chan, K. (2004), op.cit, p23.

⁷ Tolentino, P.E. (1993), "Technological Innovation and Third World Multinationals", London: Routledge, p30.

⁸ Narula, R. (2001), op.cit, p73.

⁹ Svetlicic, M., and Rojee, M. (2003), "Facilitating Transition By Internationalization: Outward Direct Investment", Aldershot: Ashgate, p5.

وبالتالي تكون التجارة محفزة ومخلوقة ومدفوعة من طرف الاستثمار الأجنبي المباشر وبالتالي يكون لهذا الاستثمار أثر إيجابي على الميزان التجاري للبلد المضيف ومن هنا يمكن القول بأن الاستثمار من النوع الياباني يلاءم التبادل الموجه للتجارة ويعارض الاستثمار من النوع الأمريكي الغير الموجه للتجارة والهادف للحصول على التكنولوجيا المتقدمة.¹

فحسب Ozawa و Kojima (1985) يمكن للشركة وضع نشاطاتها الأقل تقدما في الدول النامية بينما تطور نشاطاتها في بلدها الأصل.²

وجاء Kojima في 1980 بفكرة جديدة تتضمن أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأمريكية الحديثة في اليابان هي قريبة من الاستثمارات من النوع الياباني بينما الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية في الولايات المتحدة الأمريكية تشبه الاستثمارات الأمريكية كنوع لتطوير الاستثمارات اليابانية.³ لقد وجهت بعض الانتقادات لهذه النظرية كالتالي:

- البساطة الشديدة للنظرية إضافة إلى عدم شرحها كيفية قيام الاستثمار الأجنبي المباشر بتعزيز القدرة التنافسية للدول المضيفة وتسريع عمليات الإصلاح الاقتصادي فيها.⁴

كما أنّ حدود هذه النظرية تتمثل في أنها تستعمل فقط لتفسير وشرح الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية ووضعيتها في 1970 وهي ليست نموذجا ناضجا لشرح كلّ نشاطات الاستثمارات الأجنبية المباشرة⁵، إضافة إلى أنّ استثمارات إحلال الواردات يشار إليها على أنها استثمارات أجنبية مباشرة موجهة ضدّ التجارة (غير موجهة للتجارة) (Anti Trade FDI) حسب هذه النظرية، ولكن في الحقيقة يمكن أن تعتبر استثمارات إحلال الواردات استثمارات موجهة للتجارة على مستوى الاقتصاد الجزئي وغير موجهة للتجارة على مستوى الاقتصاد الكلي.⁶

8- النظرية الانتقائية (المدخل الانتقائي) (The Electic Theory-OLI Paradigm)

بدأ Dunning في 1973 عملية بناء نظرية الاستثمارات الأجنبية المباشرة من العديد من المساهمات السابقة⁷ من أهمها نجد: النظرية التقليدية لوفرة العوامل للتجارة الدولية⁸، نظرية المنظمة الصناعية (التنظيم الصناعي)، نظرية الموقع، نظريات الشركة، نظرية التدويل مشكلا بذلك النظرية الانتقائية ولهذا سميت بهذا الاسم⁹، وقدم 3 شروط يجب توفيرها إذا ما قرّرت الشركة استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر¹⁰، فهدف Dunning (1977، 1979، 1988) من خلال نظريته هذه هو شرح الإنتاج الدولي لكلّ الشركات من بلد خاص أو مجموعة الدول، و أيضا شرح سبب قيام الشركات باستغلال ميزتها

¹ Tersen D. Et J.L. Bricout, (1996), op.cit, p65.

² Moreira, A. C. (2009), "The evolution of internationalisation: Towards a new theory?", Global Economics and Management Review, 14(1), pp: 41-59.

³ Tolentino, P.E. (1993), op.cit, p30.

⁴ - رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص70.

⁵ Serge, G. (2000), "European Economic and Monetary Union and Foreign Direct Investment: A Survey of The Theoretical and Impirical Literature", The Center For Economic Studies, katholieke Universite Leuven, p1.

⁶ Tolentino, P.E. (1993), op.cit, p30.

⁷ Mucchielli, J.-L., Buckley, P.J. and Cordell, V.V. (1998), "Globalisation and Regionalization: Strategies, Policies and Economic Environments", New York, USA: International Business, p91.

⁸ Economic and Social Commission for Asia and The Pacific (2005), op.cit, p60.

⁹ Mucchielli, J.-L., Buckley, P.J. and Cordell, V.V. (1998), op.cit, p91-92.

¹⁰ Lizondo. J. S. (1999), "The Foreign Direct Investment", In Aliber, R.Z. and Click, R.W. (Eds), "Reading in International Business: A Decision Approach", Cambridge: MIT Press, p93.

الخاصة بالملكية (O) أكثر من اقتنائها أو بيعها في السوق المفتوح، وميزة الموقع (L) كما أشار إلى ميزة التدويل (I) التي أصبحت الرجل الثالثة للثلاثية (O.L.I)¹، وهذه المزايا هي كالتالي:

1-8 - ميزة الملكية الخاصة Ownership Specific Advanbage

و يشير هذا العامل الى أنّ الشركة تمتلك بعض القدرات المفتاحية معطية بذلك الميزة في بعض الأسواق مثلاً: اسم العلامة القوي، تكنولوجيا منفردة وخاصة، مهارات ملائمة، حجم الشركة التي تعطي للشركة المتعدّدة الجنسيات مزايا على الشركات المحلية، فهذه الميزة تقود إلى مستوى مرتفع من المبيعات التي تساهم في تخفيض مستوى التكلفة الوحودية من خلال اقتصادات الحجم للشركات المتعدّدة الجنسيات²، وحسب Dunning تنقسم هذه المزايا إلى:

O_a: Ownership Assets (ملكية الأصول): والتي تشير إلى امتلاك أصول خاصة مثل حقوق الملكية وأصول غير ملموسة مثل: ابتكار المنتج، تكنولوجيا (البحوث والتطوير R-D)، السلعة، العلامة التجارية، الخبرة الإدارية.

O_t: Ownership Transaction (Transaction Cost – Minimising Advantage): (ميزة تخفيض تكاليف الصفقات): وتتمثل في قدرة الشركة على التقاط الأرباح وتنويع المخاطر والاهم تخفيض تكاليف الصفقات.

O_i: (The Institutional Assets): الأصول المؤسسية هي إضافة جديدة للنظرية الانتقائية التي تشمل المؤسسات الرسمية وغير الرسمية التي تسيّر نشاطات القيم المضافة داخل الشركة³.

2-8 - ميزة الموقع الخاصة Location Specific Advantage

وتتعلق بالموقع الذي تضع فيه الشركات المتعدّدة الجنسيات نشاطاتها للاستفادة من بعض المزايا المقارنة التي يعرضها البلد المضيف⁴، فهذه الميزة تشير للعنصر المؤدي لتعدّد الجنسيات وتجمع المزايا التالية:

- ميزة الموارد الطبيعية.
- ميزة المحيط الاقتصادي (أسعار المدخلات، مهارات العمال، التكنولوجيا، تسهيلات البحوث والتطوير R-D، المنتجات النصف النهائية، تكاليف النقل والاتصالات، حجم السوق، الرسوم الجمركية المنخفضة).
- الميزة الثقافية والاجتماعية (اللغة، التشابه الثقافي بين الشركات المتعدّدة الجنسيات نسبة إلى بلدها الأصل وإمكانيات البلد المضيف).
- ميزة القوة السياسية والمحيط القانوني: مثل الاستقرار السياسي، التشريعات، خطر المصادرة⁵.

3-8 - ميزة التدويل الخاصة Internalization Specific Advantage

تفضل الشركات ضمن الإنتاج الدولي تحويل المزايا الخاصة (ميزة الملكية) داخل تنظيمها أكثر من بيعها، فتقوم هذه الشركات بإنشاء سوق داخلي ضمن إطارها الإداري لتجنب تكاليف الصفقات العالية،

¹ Dunning, J.H. (2001), "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", International Journal of the Economics of Business, 8(2), p175.

² Segal-Horn, S. and Faulkner, D. (2010), "Understanding Global Strategy", UK: Cengage Learning EMEA, p27.

³ Dunning, J. H., and Lundan, S. M. (2008), op.cit, p100.

⁴ Segal-Horn, S. and Faulkner, D. (2010), op.cit; p27.

⁵ Winters, L. A. (1991), op.cit, p224.

عدم تأكد الأسواق المستقبلية، خطر إلغاء العقود، صعوبة تسعير السلع الوسيطة مثل المعرفة عموماً بسبب فشل السوق (عدم كمال السوق) ، وهذه الميزة مهمة للشركات العالية التكنولوجيا التي تركز على الأصول القائمة على المعرفة كما تعد وسيلة لتجنب تكاليف البحث والتفاوض، و يترتب عن قيام الشركة بإخراج مزاياها خارج إطارها ارتفاع خطر خسارة وفقدان ملكية المعرفة وكيفية استخدام التكنولوجيا من خلال المشاريع المشتركة أو التحالفات مثلًا¹، وبالتالي تختار الشركة المتعددة الجنسيات الحفاظ على السوق الأجنبي من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير و تفضلها بشكل أكبر على أنواع أخرى بديلة بدون ملكية المراقبة للنشاط الأجنبي كإجابة عن عدم كمال الأسواق.²

ولقد وضع Dunning في 1981 الجدول التالي:

جدول رقم 01 : الاختيار ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر، التصدير، منح الشهادة من طرف الشركة المتعددة الجنسيات

العناصر	ميزة الملكية (O)	ميزة الإدخال (I)	ميزة الموقع (L)
- الاستثمار الأجنبي المباشر	نعم	نعم	نعم
- التصدير	نعم	نعم	لا
- منح الشهادة	نعم	لا	لا

Dunning, J. H. (1981), "International Production and Multinational Enterprises", London George Allen & Unwin, UK, p 111.

وانطلاقاً من الجدول فإن الشركة التي لها فقط ميزة الملكية ستفضل منح الشهادة، أما الشركة التي تضع ميزة الملكية إضافة إلى ميزة الإدخال ستفضل تصدير السلع والخدمات إلى دول أخرى فقط الشركة التي توفر 3 مزايا معاً ستتمكن من القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر³، أي أنّ هذا الاستثمار يأخذ مكاناً عندما يكون للشركة مزايا الملكية والإدخال و إضافة إلى قيام البلد الأجنبي بعرض ميزة الموقع.⁴

تمّ انتقاد هذه النظرية من حيث عدم شرحها لكيفية تأثير تكاليف الوكالة المالية على الاستثمار الأجنبي المباشر و من ناحية أخرى تعتبر ميزة الإدخال (التدويل) كافية لتغطية ميزة الملكية أي ان ميزة الملكية تم أخذها بعين الاعتبار و حسابها مرتين.⁵

¹ Segal-Horn, S. and Faulkner, D. (2010), op.cit, p27.

² Oxelheim, L., Randøy, T. and A. Stonehill (2001), "On The Treatment of Finance- Specific Factors Within the OLI Paradigm", Working Paper N°554, Stockholm, Sweden: The Research Institute of Industrial Economics, p9.

³ Kevin, S. (2009), op.cit, p227.

⁴ Lizondo. J. S. (1999), op.cit, p93.

⁵ Oxelheim, L., Randøy, T. and A. Stonehill (2001), op.cit, p11.

المبحث الرابع: آثار ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر

1- الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر

1-1 الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر

يجلب الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد المضيف عوامل إنتاج مهمة مثلا: رأس المال، العملة الصعبة والعمالة الماهرة والكفاءات الإدارية¹، إضافة إلى انتشارات التكنولوجيا والبحوث والتطوير (R-D)²، فالشركات المتعددة الجنسيات هي الوسيلة الأكثر فعالية والمصدر الوحيد لتحويل أحدث التكنولوجيا والابتكارات³.

حسب (Streeten و Lall 1977) فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يرفع الدخل والثروة الاجتماعية في البلد المضيف⁴.

و تتطلب بعض الصناعات نفقات إسهامية مرتفعة والتسويق والتوزيع والتمويل إضافة إلى التكنولوجيا العالية، وحضور الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الصناعات يمكن من مواجهة هذه المتطلبات⁵.

كما تعمل الملكية الأجنبية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر على إعادة توجيه سلوك الشركات باتجاه تعظيم الربح بدلا من تعظيم المدخلات⁶، إضافة إلى المساهمة في إعادة هيكلة الشركات المحلية وتأهيل موظفيهم⁷، كما يحفز دخول المنافسة الأجنبية المنافسة في اقتصاد البلد المضيف وهذا ما يدفع الشركات المحلية لرفع إنتاجها وتحسين نوعية سلعتها لمواجهة المنافسة الأجنبية⁸.

كما يقوم الاستثمار الأجنبي المباشر بتوفير مناصب شغل خاصة من خلال مشاريع الامتلاك والدمج (M&A) أين يمكن تشغيل العمالة التي تم إقصاؤها عند شراء الشركة أو من خلال الحفاظ على العمالة القديمة⁹، ويتم خلق العمل أيضا لدى الموردين، مقدمي الخدمات وفي قطاعات غير مرتبطة مباشرة بمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر¹⁰.

و يخلق الاستثمار الأجنبي المباشر العمل المؤهل نتيجة دمج العمالة بأحدث التكنولوجيا¹¹، مما يقود إلى تعظيم المهارات والمعرفة لدى الموارد البشرية للبلد المضيف¹²، وبالتالي يتم تزويد و تنمية الصناعة

¹ Kevin, S. (2009), op.cit, p233.

² Stancik, J. (2010), "Foreign Direct Investment in The Czech Republic: Takovers Versus Green Fields", In Keereman, F. and Székely, I.P. (Eds), "Five Years of An England EU: A Positive Sum Game", Berlin: Springer, p36.

³ Al-Khalifa, L. (2010), "Foreign Direct Investment in Bahrain", Florida, USA: Boca Raton, p54.

⁴ Moosa, I. A. (2002), op.cit, p69.

⁵ Nyahoho, E. et Proulx, P-P. (2006), "Le Commerce International: Theories, Pratiques et Perspectives Industrielles", Québec, PUQ, p367.

⁶ Kitanov, B. (2009), "Does FDI Have an Effect On Economic Development? The Case of Bulgaria", The Deutsehen National Bibliotek, Germany, p5-6.

⁷ Andreff, W. (1999), "Peut-On Empêcher La Surenchère Des Politiques D'attractivité A L'égard Des Multinationales?", dans A. Bouët, J. Le Cacheux (dir.), "Globalisation Et Politiques Economiques: Les Marges De Manoeuvre", Economica, Paris, p138.

⁸ Kevin, S. (2009), op.cit, p235.

⁹ Al-Khalifa, L. (2010), op.cit, p50.

¹⁰ Ramadany, M. (2010), "The Saudi Arabian Economy: Policies, Achievements and Challengers", The Second Edition, New York, USA: Springer, p343.

¹¹ Bolusset, C. (2007), "Thèmes et Débats: L'investissement", Edition Bréal, France, p121.

¹² Kevin, S. (2009), op.cit, p234.

المحلية بتلك النوعية الجيدة من العمالة¹، إضافة الى ممارسة العمل حسب المعايير الدولية²، وتحسين معايير الجودة وفاعلية الإنتاج وتحسين البنى التحتية المحلية للبلد المضيف المحفزة بقدوم الاستثمار الأجنبي المباشر³.

غالبا ما يكون الاستثمار الأجنبي المباشر مرفوقا بأصول غير ملموسة من المتوقع أن يكون لها إنتاجية عوامل مرتفعة ومعدلات ربح تفوق تلك التي تحققها الشركات المحلية بالبلد المضيف⁴، فهذا الاستثمار بما ينتج عنه من انتشارات التكنولوجيا وتأهيل رأس المال البشري يساعد على خلق ورفع تنافسية محيط الأعمال والشركات المحلية، وكلّ هذا يساهم في رفع النمو الاقتصادي وهو الوسيلة التي تمكّن من إخماد الفقر في الدول النامية⁵.

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر استقرارا من تدفقات مالية أخرى وهو مصدر تمويل خارجي مهم للدول النامية⁶، لاسيما إذا تمّ إعادة استثمار الأرباح الموزعة في البلد المضيف، كما أنّ الاستثمار الأجنبي المباشر لا يقود إلى أزمة دين مثل الاقتراض البنكي الذي يتطلب كفالات⁷ واستثمارات المحفظة، ويمكن من رفع الحجم الكلي لرؤوس الأموال المتاحة للاستثمار في البلد المضيف في ظل إقصاء جزء من الخطر⁸.

و تؤدي المساهمة الصافية للاستثمار الأجنبي المباشر في مخزون رأس مال الدول النامية⁹، إلى ترقية وتحسين ميزان مدفوعاتها من خلال جلب العملات الصعبة والتي تستعمل لترقية الصادرات من خلال رفع الإنتاج كما يمكن ان تستخدم كذلك للاستيراد¹⁰، وهكذا يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحسين التجارة الخارجية¹¹.

إنّ الاستثمار الأجنبي المباشر من نوع المشروع المشترك يكون له فوائد وانتشارات إيجابية أكبر من خلال توسيع الروابط وتحويل المعارف في الوسط المحلي أكثر ممّا ينتج عن المشاريع المملوكة بالكامل للأجانب، كما أفادت دراسة ل UNCTAD في 2002 بأنّ الفوائد التي ترغب الدول المضيفة بالحصول عليها من هذه الاستثمارات تتطلب تركيز السياسات الحكومية على بناء المهارات المتقدمة، توفير الموردين المتطورين وتعزيز قدرات الشركات المحلية¹²، كما ان آثار الاستثمارات الأجنبية المباشرة الإيجابية على نمو الناتج المحلي الإجمالي الفردي تتصاعد مع مستوى رأسمال البشري في البلد المضيف

¹ Neelankavil, J. P. and Rai A., (2009), "Basics of International Business", N.Y., M.E. Sharpe, p139.

² Ramadany, M. (2010), op.cit, p343.

³ Michel, J. (2009), "Investissement Direct à L'Etranger Dans Les Activités De Recherché et Développement : Fondements Théoriques et Application aux Entreprises Suisses", Peter Lang, Publications Universitaires Européennes, Berne, p97.

⁴ Paprzycki, R. and Fukao, K., (2008), "Foreign Direct Investment in Japan Multinationals Role in Growth and Globalisation", New York: Cambridge University Press, p111.

⁵ OECD (2002), "Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs", Paris: OECD, p9.

⁶ Lieshout, P., Went, R. and Kremer, M. (2010), "Less Pretension, More Ambition: Development Policy in Times Of Globalization", Amsterdam: Amsterdam University Press, p162.

⁷ Ramadany, M. (2010), op.cit, p343.

⁸ OCDE (2002a), op.cit, p53.

⁹ Al-Khalifa, L. (2010), op.cit, p47.

¹⁰ Kevin, S. (2009), op.cit, p235.

¹¹ Andreff, W. (1999), op.cit, p137.

¹² Al-Khalifa, L. (2010), op.cit, p57.

الذي غالبا ما يكون متدنيا بالدول المضيفة لاسيما النامية¹، كذلك يعتمد انتشار الفوائد الإيجابية لهذه الاستثمارات على درجة اندماج الاقتصاد المضيف وتكامله مع النظام المالي الدولي² وتوفره على المحيط الذي يتمتع بانفتاح التجارة وغياب حماية التجارة³، ودعم تطوير التعليم والبنى التحتية إضافة الى تطور السوق المالي⁴،

كما يتوقف على الروابط الخلفية مع المؤسسات المحلية مثل مؤسسات الأبحاث⁵، وكذلك يعتمد انتشار تلك الفوائد على عوامل اقتصادية كلية مثل الادّخار والاستثمارات بالبلد المضيف⁶.

و يمكن أن يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر البلد المضيف على الخروج من الحلقة المفرغة للتخلف ووقفها، فالإنتاجية المنخفضة تقود إلى أجور منخفضة ثم إلى مستويات منخفضة من الاستثمار، وهكذا يأتي الاستثمار الأجنبي المباشر ليعرض إدارة أكثر فعالية، تسويق وتكنولوجيا تساهم في رفع الإنتاجية والأجور المدفوعة للعمال، وكل هذا يقود إلى ارتفاع النمو الاقتصادي بالبلد المضيف⁷، والبلد الأصل بدوره يستفيد من توجيهه للاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الخارج من حيث انخفاض تكاليف الإنتاج و بالتالي انخفاض أسعار الواردات المنتجة بالبلد المضيف، ممّا يؤدي بدوره إلى ارتفاع القدرة الشرائية لمستهلكي البلد الأصل، إضافة إلى تحقيق الأرباح التي يتم تحويلها إلى البلد الأصل⁸.

1-2- الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر

في عدد كبير من الدول يتوجه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاعي الخدمات والتوزيع وكلاهما يتميز بقلّة كثافة البحوث والتطوير (R-D) كما هو الحال في البرازيل والمكسيك، وبالتالي يكون حجم التكنولوجيا و المعرفة المحوّلّة صغيراً⁹، لاسيما عندما توجه الشركات المتعدّدة الجنسيات استثمارات الأجنبية المباشرة كإستراتيجية لإحلال الواردات أين يمكن لها أن تستعمل تكنولوجيا غير فعّالة¹⁰، وتحوّل تكنولوجيا غير مناسبة وهذا سيء أكثر من كونه جيّد لاقتصاد البلد المضيف¹¹، فحتى لو كانت المكونات التكنولوجية للاستثمارات الأجنبية المباشرة مهمة، يمكن للشركات الأجنبية أن تحدّ من انتشارها إلى الشركات المحلية بالبلد المضيف¹²، إضافة إلى عدم القدرة على أخذ مزايا المهارات التقنية المحوّلّة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر بسبب فخ التكنولوجيا الواسع والمستويات المنخفضة من التعليم للقوة العاملة في قطاع الأعمال المحلي، وهذا ينتج عنه عدم قدرة الشركة المحلية على منافسة الشركة المتعدّدة الجنسيات التي لها موارد كفوّة و فعّالة¹³.

¹ De Ferranti, D.M., G. E. Perry, I. Gill, J.L. Guash, W.F. Maloney, C. Sanchez-Páramo and N. Schady (2003), "Closing The Gap in Education and Technology", Washington, D.C, USA: World Bank, p143.

² OECD (2002), op.cit, p41.

³ Sasse, J. P. (2011), "An Economic Analysis of Bilateral Investment Treaties", Wiesbaden: Gabler Research, p15.

⁴ Kevin, S. (2009), op.cit, p234.

⁵ Ramadany, M. (2010), op.cit, p343.

⁶ OCDE (2002a), op.cit, p52.

⁷ Moran T. (1990), "FDI and Development: The New Policy Agenda For Developing Countries and Economics In Transition", The Institute For International Economics, USA, p19-20.

⁸ Bolusset, C. (2007), op.cit, p121.

⁹ De Ferranti, D.M. et al., (2003), op.cit, p143.

¹⁰ Jan Peter Sasse "An Economic Analysis of Bilateral Investment Treaties", op.cit, p15.

¹¹ Kevin, S. (2009), op.cit, p236.

¹² De Ferranti, D.M. et al., (2003), op.cit, p143.

¹³ Kevin, S. (2009), op.cit, p236.

يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يخفض من حصة السوق لباقي الشركات المحلية بالبلد المضيف، إضافة إلى أنّ هذا الاستثمار يمكن أن لا يحقق الآثار المرجوة منه خاصة إذا تمّ تحويل الأرباح المحققة وتقسيمها في البلد الأصل نظرا لكون الهدف الرئيسي لهذا الاستثمار هو تحقيق الأرباح بالدرجة الأولى.¹

كما أنّ الأسعار المرتفعة التي تتحملها الشركات الأجنبية تمكّنها من الاستيلاء على وضعية احتكار القلة في السوق.²

نظرا لما تتمتع به الشركات المتعدّدة الجنسيات من إمكانيات قد تفرض قبول شروطها مهددة بنقل نشاطاتها إلى بلد آخر تقبل فيه شروطها، حيث أنّ الدول التي يسودها عدم ضمان حقوق العمال تحفز الشركات المتعدّدة الجنسيات على استغلال اليد العاملة مثلا من خلال عدم الدفع مقابل الساعات الإضافية وعدم احترام التوقيت القانوني للعمل وتشغيل اليد العاملة القاصرة، وهذا ما يقود إلى الإحباط الاجتماعي للدول المضيفة.³

إضافة إلى ذلك تتضمن الآثار السياسية للاستثمار الأجنبي المباشر مسألة السلطة الوطنية للبلد المضيف، فقد تجعل حصة الشركات المتعدّدة الجنسيات المستثمرة الاستقلالية الوطنية لبعض المشاريع لاسيما الإستراتيجية منها في خطر⁴، وقد تخفض من قدرة الدول المضيفة على قيادة اقتصادياتها⁵، وبالتالي ينتج فقدان السلطة السياسية والتبعية للشركات المتعدّدة الجنسيات⁶، خاصة إذا تمثّل الاستثمار الأجنبي المباشر في شراء شركة محلية استراتيجية أو مهمة فإنّ قسما من النشاط سيمر عبر أيدي أجنبية وهذا ما يشكل خطورة أكبر على سياسة البلد المضيف (فقدان الرقابة على كل أو جزء من قطاع النشاط)، فهذا النوع من الاستثمارات يتطلب القيادة والتنظيم من طرف الدولة لتجنب آثاره السلبية.⁷

إنّ النظرة السلبية الأولى للاستثمار الأجنبي المباشر جاءت أولا من الأدبيات الماركسية التي تنظر إلى هذا الاستثمار على أنّه أداة استغلال، كما أنّ الشركات المتعدّدة الجنسيات تأتي لأخذ ميزة العمل الرخيص والمواد الأولية مثل الصناعات الإستخراجية، وهذا غالبا ما يحدث عندما تكون حكومة البلد المضيف فاسدة وتستغل فوائد الاستثمارات الأجنبية المباشرة لجعل الأقلية ثرية⁸، حيث تزداد حدة الآثار السلبية لهذه الاستثمارات في غياب التنظيم والإدارة وضعف النمو الاقتصادي، كما يزداد الوضع سوءا مع التلوث المرافق لنشاطات هذه الاستثمارات.⁹

إنّ بعض الشركات المملوكة للأجانب ومن أجل القيام باستثماراتها الأجنبية المباشرة تقوم باستيراد حصص وأقسام من مدخلاتها وهذا ما يؤثر سلبا على الميزان التجاري للبلد المضيف¹⁰، كما أنّ استيراد المدخلات من قبل الفروع يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات للبلد المضيف¹¹، علاوة على ذلك قد يتدهور

¹ Bolusset, C. (2007), op.cit, p122.

² Kevin, S. (2009), op.cit, p236.

³ Bolusset, C. (2007), op.cit, p122.

⁴ Moosa, I. A. (2002), op.cit, p69.

⁵ Nyahoho, E. et Proulx, P-P. (2006), op.cit, p367.

⁶ Kevin, S. (2009), op.cit, p236.

⁷ Bolusset, C. (2007), op.cit, p123.

⁸ Neelankavil, J. P. and Rai A., (2009), op.cit, p138.

⁹ Ocampo, J. A. (2010), "Rethinking Foreign Investment For Sustainable Development: Lessons From Latin America", London: Anthem Press, p148.

¹⁰ Kitanov, B. (2009), op.cit, p5-6.

¹¹ Nyahoho, E. et Proulx, P-P. (2006), op.cit, p366.

ميزان المدفوعات من خلال إعادة توزيع الأرباح وتحويلها إلى البلد الأصل وكذلك دفع نفقات الخدمات التقنية إلى البلد الأصل.¹

و من جهة أخرى، يحمل الاستثمار الأجنبي المباشر أيضا سلبيات لبلده الأصل مثلا عندما تقرر الشركة المتعددة الجنسيات التموّج بالخارج فإنّ جزء من العمل الوطني سيختفي، كما أنّ الآثار الإيجابية لهذا الاستثمار بالبلد المضيف من دعم النمو وتوفير مناصب الشغل لا تلعب دورا في البلد الأصل.²

2- المحدّات الاقتصادية و المؤسساتية للاستثمار الأجنبي المباشر

1-2- المحدّات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر

لقد تمّت دراسة محدّات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العديد من الأدبيات الاقتصادية من طرف Dunning, Vernon, Horst, Caves, Hymer وغيرهم³، وتنوعت هذه المحدّات كالتالي:

❖ حجم سوق البلد المضيف

عادة ما تكون الأسواق الكبيرة أكثر استفادة من الفرص الاستثمارية مقارنة بالأسواق الصغيرة⁴، فكلما ارتفعت نسبة حجم سوق البلد المضيف إلى حجم سوق البلد الأصل للاستثمار الأجنبي المباشر كلما ارتفعت التدفقات الداخلة من هذه الاستثمارات إلى البلد المضيف⁵، فحجم السوق يشير إلى القدرة الشرائية لمواطني هذا البلد المضيف.⁶

وحسب (Billington, 1999) فإنّ السوق الكبير يجذب الشركات التي شهدت نموا في أسواقها المحلية والتي تبحث عن التوسع نحو أسواق أخرى أين يمكنها مضاعفة النمو وتحقيق المزيد من الأرباح والمبيعات⁷، ويستعمل الناتج المحلي الإجمالي (GDP) كمقياس لحجم السوق والقوة الشرائية فيه⁸، كما أنّ حجم السوق الواسع والمتوسط يجذب دائما الشركات التي تتنافس على بناء الشركات ضمن إستراتيجية إتباع المنافسين⁹، حيث أنّ النمو الاقتصادي المرتفع بدوره يتضمن الحجم الكبير للطلب المحلي والقدرة الشرائية المتصاعدة للمستهلكين¹⁰، إضافة إلى أنّ النمو السريع والدخل الفردي المرتفع يعرض على الشركات المتعددة الجنسيات فرص لأخذ حصة من السوق فتقوم

¹ Kevin, S. (2009), op.cit, p236.

² Bolusset, C. (2007), op.cit, p123.

³ Rastoin J.L., and Ghersi G. (2010), "le Système Alimentaire Mondiale : Concepts et Méthodes, Analyses et Dynamiques", Edition Quae, France, p396.

⁴ Jaumotte, F. (2004), "Foreign Direct Investment and Regional Trade Agreements: The Market Size Effect Revised", International Monetary Fund Working Paper 04/206, p2.

⁵ Wei, Y. and Liu, X. (2001), op.cit, p39.

⁶ Khader, B. and Roosens, C. (2004), "Belges et Arabes", Louvain-la-Neuve, Presses Universitaire De Louvain, Belgique, p209.

⁷ Jones, J. and Wren, C. (2006), "Foreign Direct Investment And The Regional Economy", Aldershot: Ashgate, p47.

⁸ Schweickart, N. and Kaufmann, L. (2004), "Lateinameika-Management: konzepte, Prozesse, Erfahrunggen", Wiesbaden: Gabler Verlag, Springer, p73.

⁹ Aswathappa, K. (2010), op.cit, p108.

¹⁰ Chen, C. (2011), "Foreign Direct Investment In China: Location Determinants, Investor Differences and Economic Impacts", Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, p97.

بتسخير ميزتها الخاصة بالملكية وتحقيق اقتصادات الحجم¹، كما أنّ الحجم الكبير للسوق يقدّم فرص أكبر للصناعات والشركات الأجنبية للتنويع الاقتصادي.²

❖ الانفتاح التجاري للبلد المضيف

الذي يقاس بمجموع الصادرات والواردات كحصة من الناتج المحلي الإجمالي (GDP)³، ويعتمد أثر حواجز التجارة والانفتاح التجاري على طبيعة نوع الاستثمار الأجنبي المباشر مثلًا الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الكفاءة أو الاستثمار الأجنبي العمودي الذي يتطلب محيط تجاري متحرر من الحواجز وأكثر انفتاحاً⁴، فالدرجة المرتفعة من الانفتاح لا تشير فقط إلى النشاطات مع باقي العالم بل أيضاً إلى الحرية التي تجذب بدورها تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجّه للتصدير⁵، والعكس بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن السوق أو الأفقي الذي يتوافق مع الانخفاض في الانفتاح من أجل بناء فروع إنتاج والتوسع وتلبية الطلب المحلي⁶، هذا وتبذل الدول النامية جهوداً للقيام بإصلاحات اقتصادية إلى جانب انتهاج سياسة الانفتاح وجهود أخرى لتحفيز التجارة مثل: تخفيض التعريفات الجمركية ودعم الدخول إلى الأسواق العالمية.⁷

❖ تكلفة العمل

تدفع تكاليف العمل المرتفعة في البلاد الأصل المنتجين المحليين للبحث عن مواقع إنتاج منخفضة التكاليف، وهذا التفكير يوجد في عدد من الدراسات مثل:

Knavis and Lipsey, 1982 – Meredith, 1984 – Maki and Meredith, 1986 –
Culenn, 1988 – Morsink and Molle, 1990

و يمكن إثقال تكلفة العمل بتكاليف المواد والتجهيزات، تكاليف النقل، الضرائب⁸ ولقد وجد كل من Dunning (1980) و Vergelers (1991) علاقة إيجابية بين معدلات أجور البلد المضيف وتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الداخلة إليه، فكلما كانت نسبة معدل أجور البلد المضيف منخفضة عن معدل أجور البلد الأصل كلما ارتفعت التدفقات الداخلة للاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلد

المضيف⁹، فتنافسية تكاليف العمل (الأجور) مهمة للاستثمار المباشر الباحث عن الكفاءة¹⁰، ولكنّ مهما يكن مستوى تكاليف الأجور يجب أن يتم مقارنتها بمهارات وإنتاجية العمل، فكثافة مهارات العمل المرتفعة بالبلد المضيف هي مكتملة لكثافة البحوث والتطوير (R-D)¹¹، هذا بالإضافة إلى أنّ الحجم الكبير من العمل المعروض يمكن الشركة من اختيار عمالها بشكل أفضل.¹²

¹ OCDE (2002a), op.cit; p50.

² Chen, C. (2011), op.cit, p96.

³ Kinoshita Y. (2011), "Sectoral Composition of FDI and External Vulnerability in Eastern Europe", IMF working paper, European department, May 2011, p9.

⁴ Schweickart, N. and Kaufmann, L. (2004), op.cit, p73.

⁵ Chen, C. (2011), op.cit, p102.

⁶ Walsh, J.P. and Yu, J. (2010), "Determinants of FDI: A Sectoral and Institutional Approach", IMF Working Paper WP/10/187, Asia Pacific Department, p5.

⁷ OCDE (2002a), op.cit, p50.

⁸ Huang, G. (1997), op.cit, p19.

⁹ Wei, Y. and Liu, X. (2001), op.cit, p41.

¹⁰ Schweickart, N. and Kaufmann, L. (2004), op.cit, p72.

¹¹ Djarova, J. (2004), "Cross Border Investing, the Case of Central and Eastern Europe", Dordrecht: Kluwer Academic Publisher Group, p84.

¹² Jones, J. and Wren, C. (2006), op.cit; p47.

و من الضروري الإشارة هنا الى انه ليس فقط تكاليف العمل التي تكتسي اهمية بل أيضا نوعيته لها أهمية جوهرية، فالعمالة المتعلمة يمكنها التقاط وإتقان التكنولوجيا بسرعة، وبالتالي ستكون تكاليف تدريب العمال المحليين منخفضة بالنسبة للمستثمرين الأجانب¹، كما أنّ الدول التي تحقق درجة عالية من التنمية الاجتماعية ومستوى تعليم عالي عادة ما تتميز بوفرة رأس المال البشري والنوعية الجيدة من القوة العاملة²، حيث تستخدم القراءة لدى البالغين كمؤشر لرأس المال البشري، فجهود الدول النامية المضيفة لتطوير رأس المال البشري تجذب تدفقات مرتفعة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة³.

❖ البنى التحتية في البلد المضيف

كالطرق، سكك الحديد، الكهرباء التي تساهم في نشاط القطاع الصناعي⁴، إضافة الى الموانئ، الطاقات، تكاليف النقل الجوي، الاتصالات التي تلعب دورا أيضا دور المسهلات للنشاط الاقتصادي كما أنها ضرورية لرفع الإنتاج الصناعي والنمو الاقتصادي للبلد المضيف⁵، إلى جانب التكنولوجيا التي تعتبر مفتاح ميزة الملكية، فالاستثمار الأجنبي المباشر يهتم أشد الاهتمام بالبنى التحتية التي يغلب عليها الطابع التكنولوجي و الحديث⁶، حيث تؤثر التكنولوجيا على كلّ جوانب السوق العالمي⁷، كما تنجذب الاستثمارات في النشاطات القوية القيمة المضافة⁸، وعموما تعمل البنى التحتية القوية على تحسين عملية توزيع السلع والخدمات والقدرة على الاتصال مع الموردين والمشتريين كما تتضمن مستوى مرتفع من التحضر⁹.

❖ سعر الصرف

في دراسة لـ (2001) Benassy – Quere and La hreche – Revil تم الاستخلاص بأنّ التقلب الواسع في سعر الصرف الحقيقي يحبط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلد المضيف، كما أنّ انخفاض قيمة عملة البلد المضيف تشجع دخول الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير والباحث عن الكفاءة¹⁰، فهذا يحفز المستثمرين الأجانب على شراء أصول البلد المضيف ووضع إنتاجهم في هذا البلد¹¹، وقد أضاف كلّ من Radulescu & Robson في 2003 بأنّ انخفاض قيمة العملة بالبلد المضيف سيؤدي إلى تخفيض قيمة الأرباح الموزعة بالبلد الأصل¹².

❖ البعد الجغرافي والثقافي

حسب (1980) David، (1995) Loree and Guisunger، (1992) Benito and Gripsrud، فإنه كلما ارتفعت المسافة الجغرافية ما بين البلد الأصل والمضيف ارتفعت الاختلافات الثقافية بينهما والأهم هو أنّ تكاليف الحصول على المعلومات وإدارة ومراقبة الفرع تتعدّد بالنسبة للمستثمر الأجنبي وهذا لا يشجع الاستثمارات الأجنبية المباشرة¹³، وبما أنّ البعد الجغرافي يسبب عدم تناظر المعلومات فإنّ كلّ من (Mariotti and Piscitello, 1995) وجد بأنّ المستثمر الأجنبي يتموقع في قلب البلد أين توجد

¹ Jones, J. and Wren, C. (2006), op.cit, p47.

² Kinoshita, Y. (2011), op.cit, p9.

³ Chen, C. (2011), op.cit, p97-99.

⁴ Kinoshita, Y. (2011), op.cit, p9.

⁵ Paul, J., (2010), op.cit, p239.

⁶ Djarova, J. (2004), op.cit, p85.

⁷ Aswathappa, K. (2010), op.cit, p107.

⁸ OCDE (2002a), op.cit, p50.

⁹ Jones, J. and Wren, C. (2006), op.cit, p47-48.

¹⁰ Rama, R. (2005), "Multinational Agribusinesses", New York: Food Product Press, p14.

¹¹ Wei, Y. and Liu, X. (2001), op.cit, p43.

¹² Jones, J. and Wren, C. (2006), op.cit, p47.

¹³ Wei, Y. and Liu, X. (2001), op.cit, p44-45.

أحسن المعلومات عن سوق البلد المضيف¹ لهذا تكثر الاستثمارات اليابانية في الدول الصناعية الجديدة لآسيا، والاستثمارات الأمريكية الشمالية في أمريكا الجنوبية، والاستثمارات الأوروبية في إفريقيا²، وحسب Morsink و Molle فإنه لا يجب النظر الى المسافة فقط كمقياس لتكاليف النقل بل أيضا كتابع لتكاليف الصناعات التي تؤثر على المراقبة الداخلية والكفاءة العملية. وحسب Chen و Hu في 1993 فإنه يوجد فقط 15% من المشروعات المشتركة لهونغ كونغ في الصين و التي تقع في أكبر مراكز الأعمال لأنّ النشاطات الاستثمارية لمستثمري هونغ كونغ يمكن أن تتوغل إلى أصغر المدن في المناطق الجنوبية الصينية بفضل مهاراتهم اللغوية والفهم الجيد للثقافة المحلية الصينية، بينما يقع أكثر من 40% من الاستثمارات المشتركة الأمريكية والأوروبية في الصين تحديدا في أكبر مراكز الأعمال³.

❖ مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف

يشير ارتفاع هذا العنصر إلى قلة الخطر في البلد المضيف ونجاح سياسات الاستثمار و البنى التحتية الجيدة وظروف سوق العمل الجيدة⁴، كما يشير عموما إلى محيط استثمارات جيد في الدول المضيفة والذي يحفز بدوره جذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذا البلد المضيف⁵.

❖ الضرائب

تعكس نسبة الميزان الجبائي من الناتج المحلي الإجمالي القوة المالية للبلد المضيف⁶، ولكن من جهة أخرى وحسب (Casson 1997) فإنّ الضرائب المرتفعة تقلل من حجم الأرباح الممكن تحقيقها وتؤثر سلبا على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الداخلة⁷.

❖ الخصوة

إنّ ارتفاع مداخيل الخصوة كحصّة من الناتج المحلي الإجمالي يعكس التقدم في عمليات الخصوة⁸، كما أنّ السياسات المستقرة والواضحة فيما يتعلق بالملكية الخاصة تمكن من الدخول السهل للأجانب وهذا ما يحفز الاستثمار الأجنبي المباشر⁹.

❖ درجة التصنيع بالبلد المضيف

فالبلد المضيف الذي يتمتع بتصنيع مرتفع يتوفر على عدد كبير من الشركات المهمة ممّا يرفع الانتشارات والفوائد في الوسط الصناعي ويحفز دخول المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة¹⁰.

¹ Jones, J. and Wren, C. (2006), op.cit, p48.

² Khader, B. and Roosens, C. (2004), op.cit, p210.

³ Huang, G. (1997), op.cit, p24.

⁴ Jones, J. and Wren, C. (2006), op.cit, p48.

⁵ Chen, C. (2011), op.cit, p100-101.

⁶ Kinoshita Y. (2011), op.cit, p9.

⁷ Jones, J. and Wren, C. (2006), op.cit, p48.

⁸ Kinoshita Y. (2011), op.cit, p9.

⁹ Johnson, D., and Turner, C. (2010), "International Business: Themes and Issues in The Modern Global Economy", Second Edition, London: Routledge, p197.

¹⁰ Jones, J. and Wren, C. (2006), op.cit, p48.

❖ نسبة الدين الخارجي للبلد المضيف

حسب (Ghura & Goodwin, 2000) فإن نسبة الدين الخارجي المتصاعدة تشير إلى ارتفاع الضرائب المستقبلية لخدمة الدين، كما أنّ ارتفاع هذه النسبة سيخفض قدرة الدولة على تحقيق التقدم نحو جذب استثمارات جديدة.¹

❖ قوة اقتصاد البلد الأصل

يتعلق هذا المحدد بالبلد الأصل المصدر للاستثمار الأجنبي المباشر

وتمت الإشارة إليه في دراسة (Hill, 1990)، فالدول التي توجه الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الخارج هي الدول التي يكون فيها الاحتياطي التجميعي أكبر من الاستثمار التجميعي حيث تقوم بإعادة تدوير فائض الحساب الجاري.²

ولكن تعتمد قرارات الاستثمارات النهائية للشركات المتعددة الجنسيات على اعتبارات إستراتيجية أكثر تعقيدا خاصة طبيعة المزايا التي ينتظر المستثمرين الحصول عليها بالتموقع في الخارج، وحسب (NUCE, 1996) فإنها تتنوع حسب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الباحثة عن الموارد، الموجهة للتصدير، الباحثة عن الكفاءة، عن السوق، أو عن الأصول الإستراتيجية.³

فالمستثمرين الذين يسعون إلى الموارد، يبحثون ويتوجهون إلى الدول الغنية بالموارد الطبيعية⁴، فقد ظهر الاستثمار الموجه للتصدير منذ 1970 عندما توجه الاستثمار الأجنبي المباشر الياباني والأمريكي إلى آسيا خاصة، جاعلا من دولها الجنوبية الشرقية أساسا وقاعدة للإنتاج والتصدير⁵، وهذه الاستثمارات محفزة بواسطة انخفاض تكلفة عوامل المدخلات، العمالة الماهرة والغير الماهرة والبنى التحتية الأساسية والحوافز المالية⁶، كما يعطي المستثمرون الذين يسعون إلى الكفاءة وزنا كبيرا للقرب الجغرافي من البلد الأصل لتقليل تكاليف النقل، أما المستثمرين الذين يسعون إلى السوق سينجذبون إلى دول مضيضة ذات سوق محلي واسع وسريع النمو.⁷

وحسب Kinoshita و Campos في 2003 فإنّ محدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن السوق من المتوقع أن تلعب دورا صغيرا في الاستثمار الموجه للتصدير خاصة الدّخل الفردي و الناتج المحلي الإجمالي الذي يقيس حجم السوق المحلي⁸، أما الاستثمارات التي تسعى وراء الأصول الإستراتيجية فهي محفزة بواسطة التكنولوجيا والابتكارات ومؤسسات البحوث والتطوير.⁹

و تفضل الدول النامية أن تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بالاستثمار في مناطق البنى التحتية بينما تسعى الأعمال الدولية للاستثمار في صناعات السلع الاستهلاكية، لهذا غالبا ما تضع الدول النامية قيودا على قدوم الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو اقتصاداتها¹⁰، حيث تعددت الدراسات حول محدّدات جذب

¹ Schweickart, N. and Kaufmann, L. (2004), op.cit, p73.

² Huang, G. (1997), op.cit, p19.

³ OCDE (2002a), op.cit, p50.

⁴ Andreff, W. (1999), op.cit, p135.

⁵ Columbus, F. (2007), "Asian Economic and Political Issues", Volume 11, Commack, NY: Nova Science Publishers, p5.

⁶ Barclay, L.A.A. (2000), op.cit, p38.

⁷ Naka-gawa, J. (2006), "Managing Development: Globalization, Economic Restructuring and Social Policy", UK: Routledge, p265.

⁸ Kinoshita Y. (2011), op.cit, p9.

⁹ OCDE (2002a), op.cit, p50.

¹⁰ Aswathappa, K. (2010), op.cit, p109.

الاستثمارات الأجنبية مثلًا: (2004) Wunnava و Janichi قاما باختبار الاستثمار الأجنبي المباشر الثنائي ما بين أعضاء الاتحاد الأوروبي ودول أوروبا المتوسطة والشرقية الانتقالية، وتوصلت هذه الدراسة إلى أنّ محدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة هي حجم سوق البلد المضيف، خطر البلد المضيف، تكاليف العمل والانفتاح التجاري، كذلك قام كلّ من Globerman, Sharipo and Tang (2006) باختبار محدّدات كل من الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل والخارج لـ 20 اقتصاد انتقالي خلال الفترة 1995-2001 ودرسوا عدّة محدّدات مثل الناتج المحلي الإجمالي (GDP) ومعدل النمو، ووجدوا بأنّ كلا من حجم السوق ومؤشر الحوكمة والخصوصية يرتبط إيجابيا مع الاستثمار اما مؤشر البترول فيرتبط سلبا بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.¹

2-2- المحدّدات المؤسّساتية للاستثمار الأجنبي المباشر

غالبًا ما تحتل مصطلحات مثل تحرير التجارة، التعديل الهيكلي، الخصوصية، الحوكمة، الشفافية، الاستقرار الاقتصادي الكلي أعلى اهتمامات الأجندة المحلية والدولية لصانعي السياسة، حيث ركزت مختلف الحكومات على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا و تدور المشكلة حول كيفية استدامة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلد المضيف، وكيف يتم الاستفادة على أفضل وجه من فوائد حضوره والتمتع بها، و تتطلب هذه المشكلة اهتمامًا خاصًا²، فقد اتسمت صياغة النظريات التي تفسر المحدّدات السياسية للاستثمار الأجنبي المباشر بالنقص، واتضح بأنّ الاستقرار السياسي في البلد المضيف وعدم الاستقرار السياسي في البلد الأصل هي العوامل المحددة لتوجه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلد المضيف³، إضافة إلى ذلك يوجد مؤشر خطر البلد الذي يتكوّن من 3 عناصر أساسية هي كالتالي:

- ❖ **الاستقرار الاقتصادي الكلي:** مثل النمو الاقتصادي، التضخم، خطر سعر الصرف.
- ❖ **الاستقرار المؤسّساتي:** الذي يضم السياسات المتخذة اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر مثل أنظمة الضرائب، درجة الشفافية، التنظيم القانوني، حماية الملكية الفكرية وحجم الفساد.
- ❖ **الاستقرار السياسي:** كالحرية السياسية، وكلما انخفض خطر البلد كلما ارتفع مستوى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر⁴، حيث ينخفض الخطر السياسي مع الإطار التشريعي والسياسي والممارسات الحكومية المتلاحمة و الشفافية، بينما تولد الممارسات الإدارية البيروقراطية والقيود المضافة لتعميم الفساد تكاليف إضافية⁵، كما يشير ارتفاع الخطر السياسي الى خطر عدم دفع ثمن السلع والخدمات الأمر الذي يؤثر على التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة⁶، و لا تتضمن تكاليف هذا الاستثمار التكاليف الاقتصادية فقط بل أيضا التكاليف الغير الاقتصادية مثل: الرشوة والوقت المستغرق للتعامل مع بيروقراطية السلطات المحلية للبلد المضيف⁷، وغالبًا ما يتم استخدام المؤشرات السّنة المقدّمة من طرف Kaufman لتبيان أيّ من أبعاد الحوكمة يؤثر على تموقع الاستثمار الأجنبي المباشر.⁸ وحسب Moody (1992) و Wheeler فإنّ الحوكمة الجيدة ترافق النمو الاقتصادي كما تزيد النوعية المؤسّساتية الفقيرة

¹ Tondl, G. (2009), "The European Union and Emerging Markets", Vienna/New York: Springer-Verlag, p100.

² Choi, J.J. and Dow, S. (2008), "International Approach To Global Corporate Governance: Business Systems and Beyond International Finance", Review Volume 9, UK: Emerald Group Publishing Limited, p33-34.

³ Kevin, S. (2009), op.cit, p228.

⁴ Chen, C. (2011), op.cit, p98-99.

⁵ OECD (2002a), op.cit, p50.

⁶ Rama, R. (2005), op.cit, p18.

⁷ Kinoshita, Y. (2011), op.cit, p9.

⁸ Stein, E., and C. Daude (2001), "Institutions Integration and The Location of FDI", In "New Horizons for FDI by OECD Global Forum on International Investment", OECD, Inter-American Development Bank (IADB), p106.

الفاصلة من ثقل تكاليف الاستثمار وتخفيض من أرباحه بسبب عدم التأكد الناتج عن الفقر المؤسساتي ولهذا تعتبر النوعية المؤسساتية محدداً جوهرياً للاستثمار الأجنبي المباشر.¹

لهذا ازداد اهتمام المستثمرين الأجانب بسياسات الاستثمار الأجنبي الشفافة التي تعكس الأمان الاستثماري في الاقتصاد المضيف، كما أنّ العوامل غير الملموسة مثل الشفافية، نوعية المؤسسات، حجم الفساد، اتخاذ القرارات بشكل غير مركزي، تعتبر مفتاحاً لسلسلة الأعمال²، فقد قرّرت Hyundai في 1993 إنشاء فرع لتجميع السيارات في Botswana لخدمة سوق جنوب إفريقيا لأنها تعتبر بلد مستقر و قليل عدم التأكد و يشير هذا المثال إلى الاهتمام المتصاعد بالنوعية المؤسساتية في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وحسب (Africa Competitiveness Report) ل 1998 فإنّ الفساد هو الأقل في Botswana مقارنة بكل دول إفريقيا وبعض الدول من مجموعة ال OECD، ومن هنا تتجلى أهمية هذه العوامل التي أصبحت أساسية و في غاية الضرورة لخلق مناخ ملائم للاستثمار الاجنبي³.

و من جهة اخرى هناك النوعية المؤسساتية الاقتصادية التي تشير إلى نوعية العقود و تقوية حقوق الملكية و حماية المساهمين، و التي شهدت اهتماماً واسعاً في السنوات الأخيرة⁴.

حسب Acemoglu & Robinson, 2000, Acemoglu 2003 فان المؤسسات الاقتصادية ذات النوعية الجيدة تفرض بالقوة حقوق الملكية و تقدم حوافز الاستثمار للأفراد و تضع قيوداً على أفعال النخبة و السياسيين، كما تقيد قدرتهم على مصادر مداخل و استثمارات الآخرين⁵.

و قد افاد Acemoglu 2003 بان النوعية الجيدة للمؤسسات الاقتصادية تقدم فرصاً عادلة في المجتمع إضافة إلى ضمان السير الحسن للأسواق⁶.

كما أشار Rodrik 2007 إلى أن المؤسسات الاقتصادية ذات النوعية الجيدة هي تلك المؤسسات التي تدعم النمو الاقتصادي بأفضل الطرق الممكنة و تشمل: المؤسسات التنظيمية، حقوق الملكية، المؤسسات الهادفة الى تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي، مؤسسات التأمين الاجتماعي، و مؤسسات إدارة الصراع⁷.

عموماً تقود النوعية المؤسساتية الاقتصادية الجيدة إلى الأداء الجيد للاقتصاد⁸، حيث تحدد نوعية الاطار المؤسساتي الاقتصادي الدرجة التي يرغب فيها القطاع الخاص بالانخراط في النشاطات الإنتاجية

¹ Walsh, J.P. and Yu, J. (2010), op.cit, p6.

² Paul, J., (2010), op.cit, p236-238.

³ Basu A. and Srinivasan K. (2002), "FDI in Africa: Some Case Studies", IMF Working Paper, WP/02/61, Washington, DC.: IMF, p22.

⁴ Levchenko, A.A. (2004), "Institutional Quality and International Trade", IMF, Working Paper No. 04/231, p1.

⁵ Schneider, A. (2008), "Trade, Growth, and Institutional Change: British Imperialism Revisited", University of Connecticut, Paper AAI3325626, p70.

⁶ Schneider, A. (2008), op.cit, p89.

⁷ Ek, A. (2011), "Defining Institutional Quality - A Game Theoretic Approach", LUP Student Papers, Lund University Libraries, p13.

⁸ Rodrik, D. (2007), "One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth", New Jersey, USA: Princeton University Press, p188.

و الاستثمارات الطويلة الاجل ليتعارض بذلك مع البحث عن الربح و النشاطات الغير منتجة¹، كما تمكن المؤسسات الاقتصادية ذات النوعية الجيدة من خلق أسواق غير موجودة و تحسين فعالية الأسواق القائمة²، فهي مصممة للتغلب على النواقص و العيوب المعروفة في السوق³.

و يعتبر مؤشر الحرية الاقتصادية المقدم من طرف منظمة Heritage منذ 1995 المقياس الاكثر شيوعا للنوعية المؤسساتية الاقتصادية⁴، لانه يقيس مدى سلامة و سلاسة مختلف جوانب النظام الاقتصادي، فمثلا يقيس الدرجة التي تكون فيها قوى السوق حرة للعمل لصالحها⁵، كما يظم حرية الحصول على الملكية و مراقبتها، و حرية انتقال المعلومة⁶، كما يقيس هذا المؤشر الفعالية داخل القضاء و المحيط المؤسساتي القانوني و كذا القدرة على تنفيذ العقود⁷. كما يتناول المؤشر مستوى الفساد في النظام القضائي⁸، و علاوة على ذلك فانه يشير إلى درجة المرونة و الانسياب الاقتصادي الذي له أثر مباشر على الابتكار و المقابلة⁹، و يعد هذا المؤشر أحد أقدم المؤشرات العالمية المعروفة حول النوعية المؤسساتية الاقتصادية، فالنوعية المؤسساتية الاقتصادية الجيدة التي ترفع درجة التأكد و اليقين تعرض حوافز للسلوك الإنتاجي و تخفض تكاليف الصفقات، الأمر الذي يجعل المشاريع الاقتصادية أكثر ربحية، و بما ان الدافع الاساسي وراء التوسع العالمي للشركات المتعددة الجنسيات و الاستثمار الاجنبي المباشر هو تحقيق المزيد من الارباح خارج البلد الاصل، تعتبر دراسة اثر الحرية الاقتصادية على جذب هذا الاستثمار ضرورة ملحة مقارنة بدراسة محددات اخرى لاسيما في هذا العصر الذي يستدعي الغاء كل القيود التي من شأنها اعاقبة التحرك الدولي لهذا الاستثمار الذي يحمل في جعبته فوائد جمة للدول النامية، فقد اصبحت الحرية الاقتصادية محددًا مهمًا للاستثمار الاجنبي المباشر كان مهملا في الماضي، حيث تعتبر من اهم العوامل التي لها تأثير على قرار تموقع الشركة و نشاطها و ارباحها في البلد المضيف.

¹ Davoodi, H. R., and von Allmen, U. E.(2001), "Demographics and Long-Term Growth in the Palestinian Economy", In "West Bank and Gaza: Economic Performance, Prospect, and Policies", Washington, D.C.: International Monetary Fund, p 44.

² CNUCED (2006), "Rapport Sur Le Commerce Et Le Développement 2006 : Partenariat Mondial Et Politiques Nationales Pour Le Développement", Publication des Nations Unies, Genève et New York, p 215.

³ Peters, B. G. (1999), "Institutional Theory in Political Science: The New Institutionalism", London: Pinter, p66.

⁴ Johnston, M. (2004), "Comparing Corruption: Participation, Institutions, and Development", Ch. 10, pp. 275-322, In William C. Heffernan and John Kleinig (eds.), "Private and Public Corruption", Lanham, MD: Rowman and Littlefield, p296.

⁵ Gros, D., and Steinherr, A. (2004), "European Transition in Central and Eastern Europe: Planting the Seeds", Cambridge; New York: Cambridge University Press, p124.

⁶ Knack, S. (2002), "Social Capital, Growth and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence" Chapter 2 (pp. 42-84), In C. Grootaert and T. van Bastelaer, (Eds.), "The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment", New York: Cambridge University Press, p76.

⁷ Woodruff, C. (2006), "Measuring Institutions", In S. Rose-Ackerman (Ed.), "International Handbook on the Economics of Corruption", UK, USA: Edward Elgar Publishers, p118.

⁸ Bjuggren, P-O and Eklund, E. J. (2009), "The Cost of Legal Uncertainty: The Impact of Insecure Property Rights on Cost of Capital", In: I Bjuggren, P-O and Mueller, D. C. (Eds.), "The Modern Firm, Corporate Governance and Investment", UK, USA: Edward Elgar, p173.

⁹ Acs, Z. J., and Szerb, L., (2012), "The Global Entrepreneurship and Development Index", Cheltenham, UK: Edward Elgar, p6-7.

الخاتمة

لقد بين هذا الفصل بوضوح أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو منبع المهارات الإدارية والتكنولوجية والقدرات و الموارد المتنوعة التي تساهم في تكوين رأس المال وتأهيل الموارد البشرية للدول الانتقالية والنامية، وبعد دراسة محددات هذا الاستثمار اتضح أنه لا يتأثر فقط بالمحددات الاقتصادية بل أيضا بالمحددات المؤسسية التي تعتبر إضافة جديدة قام بها Dunning مؤخرا في نظريته الانتقائية¹، ولقد تصاعد الاهتمام بهذه المحددات مع دخول عدة دول إلى المرحلة الانتقالية، كما أنها تشكل الحلقة التي تصل ما بين الشركات المتعددة الجنسيات القادمة من محيط معين والمناخ الاستثماري للبلد المضيف، و بما ان الدافع الاساسي وراء التوسع العالمي للاستثمار الاجنبي المباشر هو تحقيق الارباح، تعتبر دراسة اثر الحرية الاقتصادية على جذب هذا الاستثمار ضرورة ملحة مقارنة بدراسة محددات اخرى، فقد اصبحت الحرية الاقتصادية محددًا مهما للاستثمار الاجنبي المباشر كان مهملًا في الماضي، حيث تعتبر من اهم العوامل التي لها تأثير على قرار تموقع الشركة و نشاطها و ارباحها في البلد المضيف²، هذا و يتطلب التعرف على العلاقة ما بين الحرية الاقتصادية والاستثمارات الأجنبية المباشرة دراسة معمقة ومفصلة لمختلف جوانب هذه الحرية وهذا ما سيتناوله الفصل الثاني الموالي.

¹ Matallah, S., Ghazi, N., and Bounoua, C. (2015), "How the Triptych "Economic Freedom-Financial Development-FDI" Can Affect the MENA region's Economic Growth?", International Journal of Innovation and Applied Studies, 13(1), pp. 50-65.

² Bounoua, C., and Matallah, S., (2014), "The Impact of Institutional Quality in Attracting Foreign Direct Investment in Algeria", Topics in Middle Eastern and North African Economies, 16(2), pp. 142-163.

الفصل الثاني:

الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المقدمة

تزايد اهتمام العديد من الدول منذ أوائل الثمانينات برفع القيود المفروضة على تدفقات رأس المال الأجنبي، فكان يجب عليها التحلي بصفات معينة تسمح لها بامتصاص فوائد الاستثمار الأجنبي المباشر، و تكشف مجرد نظرة سريعة على مكونات مؤشر الحرية الاقتصادية عدة أسباب للجزم بان الدول المضيفة ذات المستويات الأعلى من الحرية الاقتصادية لها قدرة اكبر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر كما أن قدرتها الامتصاصية تكون عالية، و هذا ما يمكنها من تسخير فوائد حضور هذا الاستثمار في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

هناك اتفاق واسع النطاق مابين الاقتصاديين و السياسيين حول الأهمية الجوهرية للحرية الاقتصادية في تحفيز المستثمرين الأجانب من خلال تقليل الأنظمة و اللوائح الحكومية التي ترهق القيام بالعمليات الاستثمارية، ومن المعروف جيدا أن السوق الذي تسوده المنافسة الحرة يوفر فرصا أكبر للمستثمرين للقيام بأنشطتهم بكفاءة، إضافة إلى الابتكار و تحقيق الأرباح. بينما يقود الإفراط في التنظيم إلى عدم كفاءة تخصيص الموارد مما يؤدي إلى تدهور أداء الاستثمار الأجنبي المباشر و عدم قدرته على نقل الفوائد كنقل التكنولوجيا و المهارات مثلا إلى الشركات المحلية بالبلد المضيف. علاوة على ذلك يؤدي تقييد سوق العمل بالقوانين و الأنظمة الجامدة إلى صعوبة انتقال العمال و المدراء، الذين تحصلوا على تدريب مهم و اكتسبوا خبرات و مهارات جيدة بالشركات المتعددة الجنسيات، إلى الشركات المحلية للبلد المضيف و هذا ما يمثل فرصا ذهبية ضائعة كان بإمكانها تحسين إنتاجية هذا البلد. كما أن الدول المضيفة التي تضمن حماية حقوق ملكية المستثمرين الأجانب لها نصيب من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الفائقة التكنولوجيا، و من المتوقع أن تستفيد أكثر من وجود الشركات المتعددة الجنسيات التي تسعى دائما إلى توسيع عمليات البحوث و التطوير و نقلها إلى الشركات المحلية عبر الروابط الخلفية مع الموردين المحليين، و تعتبر هذه الأسباب قوية بما يكفي لجعل الدول المضيفة ذات الحرية الاقتصادية العالية أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر و استفادة من وجوده، و يكمن السبب وراء نجاح الدول الآسيوية في استقطاب تدفقات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر في رفع كل أنواع الحواجز و القيود التي من شأنها أن تعترض المستثمرين الأجانب.

ويرى العديد من الاقتصاديين أن الأهمية النسبية للحرية الاقتصادية كمحدد لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر تجاوزت بكثير أهمية باقي المحددات الاقتصادية التقليدية، و على هذا الأساس يركز هذا الفصل على تحليل و تفسير اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و ذلك من خلال تسليط الضوء على كل جوانبها التي تمثل بدورها جوانب الإطار المؤسسي للبلد المضيف، و بالتالي من المهم دراسة أثرها على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل مفصل في المباحث التالية:

المبحث الأول: اثر سيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثاني: اثر حجم الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثالث: اثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الرابع: اثر انفتاح الأسواق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الأول: اثر سيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

1- اثر حقوق الملكية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

منذ أن أصبحت المصادر المحلية للتمويل الخارجي محدودة في العديد من البلدان في جميع أنحاء العالم، اكتسب رأس المال الأجنبي أهمية متزايدة، كما برز دور النوعية المؤسساتية الاقتصادية للبلد المضيف في ضمان حقوق المستثمر الأجنبي و اجتياز حاجز قلة المعلومات (Giofré, 2013)¹، حيث تتنافس الحكومات في جميع أنحاء العالم على جذب أكبر قدر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أملا منها أن هذا الاستثمار هو الأداة الأكثر فعالية لجلب أحدث التكنولوجيا، المهارات والخبرات التسويقية، و من أجل خلق البيئة المواتية لهذا الاستثمار، تم توجيه قدر كبير من الاهتمام لحماية حقوق ملكية المستثمرين الأجانب، فلطالما احتلت حماية حقوق الملكية الفكرية مكانا بارزا ضمن أجندة السياسة الدولية، و على الرغم من استحداث اتفاق حول جوانب حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة، تبقى العديد من الاقتصاديات النامية غير حريصة تماما على تعزيز تشريعات حقوق الملكية الفكرية وإنفاذها خوفا من أن الخسائر الناجمة عن هذا الإجراء يمكن أن تفوق الفوائد (Javorcik, 2004)². تعتبر القدرة على تحفيز تراكم الملكية الخاصة والثروة القوة الدافعة للعاملين والمستثمرين في اقتصاد السوق، كما يعد الاعتراف بحقوق الملكية الخاصة وتوفير سيادة القانون من السمات الحيوية لاقتصاد السوق الذي يعمل بشكل كامل، حيث توفر حقوق الملكية المضمونة للمستثمرين الأجانب الثقة للقيام بالنشاط الاستثماري و المقاولاتي ووضع الخطط الطويلة الأجل نظرا لكونهم بمأمن من المصادرة غير العادلة أو السرقة، و من أهم الجوانب الرئيسية لحماية حقوق الملكية نجد إنفاذ العقود الذي يعد بدوره أمرا ضروريا لضمان العدالة والنزاهة في السوق³ (Heritage Foundation, 2015).

ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على تكاليف لا يستهان بها خصوصا عند نقل عمليات البحث والتطوير من البلد الأصل إلى البلد المضيف، و في نفس الوقت ينطوي تقليد السلع العالية التكنولوجيا على تكاليف كبيرة في العالم الحقيقي و هنا تأتي حماية حقوق الملكية لتلعب دورها في حماية الابتكارات (Tanaka and Iwaisako, 2014)⁴. حيث تعتبر قوة حقوق الملكية الفكرية في البلدان المضيفة من أهم العوامل المحددة للاستثمار الأجنبي المباشر الداخل نظرا لكونها المسؤول الرئيسي عن حماية أصول

¹ Giofré Maela (2013), "Investor Protection Rights and Foreign Investment", Journal of Comparative Economics 41, pp: 506–526.

² Javorcik Beata Smarzynska (2004), "The Composition of Foreign Direct Investment and Protection of Intellectual Property Rights: Evidence from Transition Economies", European Economic Review 48, pp: 39 – 62.

³ Heritage Foundation (2015), "2015 Index of Economic Freedom", Washington, DC: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc, pp: 13.

⁴ Tanaka Hitoshi and Iwaisako Tatsuro (2014), "Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment: A Welfare Analysis", European Economic Review 67, pp: 107–124.

المستثمرين الأجانب المتعلقة بالملكية الفكرية، فالأنظمة القوية لحماية براءات الاختراع تحفز الشركات المتعددة الجنسيات للقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لمساهمتها في رفع أرباح هذه الشركات عبر التقليل من حدة المنافسة القائمة في السوق، و بناء على ذلك يمكن أيضا القول بأن الحماية الفعالة لحقوق الملكية الفكرية في البلد المضيف تعمل على تقليل الحجم الوارد من الاستثمار الأجنبي المباشر المصحوب بالتقليد (Mathew and Mukherjee, 2014).¹

و بالرغم من ذلك تبقى العلاقة ما بين حماية حقوق الملكية الفكرية، الاستثمار الأجنبي المباشر و قابلية امتصاص التكنولوجيا من قبل البلد المضيف معقدة للغاية. من ناحية، ضعف نظام حقوق الملكية الفكرية من شأنه أن يزيد من احتمال التقليد، الأمر الذي يجعل البلد المضيف موقع أقل جاذبية للمستثمرين الأجانب، حيث تتدهور كفاءة التقليد مع ارتفاع قوة حماية حقوق الملكية الفكرية التي تصبح بمثابة ضريبة على التقليد و ذلك بجعل هذه العملية أكثر كلفة² (Glass and Saggi, 2002). حيث يؤكد أنصار حقوق الملكية بان الحماية القوية لحقوق الملكية الفكرية تحفز الشركات المتعددة الجنسيات على الابتكار، تعزيز نقل المعرفة وتحسين الإنتاجية المحلية. و من ناحية أخرى، يشير المعارضين إلى أن الحماية القوية لهذه الحقوق تعزز القوة الاحتكارية لتلك الشركات في الدول المضيفة، حيث أن هذه الشركات ليس لديها ما تكسبه من خلال الانخراط في مشاريع تضمن النشر الأفقي للمعرفة (نشر المعرفة إلى الشركات المحلية بالبلد المضيف) لاسيما في ظل الحماية الضعيفة للحقوق خاصة و أن هذه الخطوة ستكون كافية لتسبب تآكل قوتها الاحتكارية و التنافسية على المستوى المحلي بالبلد المضيف (Smeets and De Vaal, 2015).³ فنظام حقوق الملكية الفكرية المصمم خصيصا لردع الانتهاكات من شأنه خفض إمكانية انتشار التكنولوجيا كما يقوم بتزويد ال ش.م.ج بدرع واقى لحماية أفكارها واختراعاتها. علاوة على ذلك، شركات التكنولوجيا الفائقة لديها مخاوف جدية بشأن ضعف حماية حقوق الملكية في البلدان النامية، و هذا يرجع لرغبتها الشديدة بمواجهة تسرب المعرفة بتلك الدول، حيث أن استحواذ الجهات المحلية على أكثر من 50٪ من الأسهم يساعد على استيعاب انتهازية هؤلاء الشركاء المحليين لاسيما فيما يتعلق بتسرب المعرفة وبالتالي يقود إلى تقليل مخاطر وتكاليف استغلال التكنولوجيات الأساسية الخاصة بالشركات الأجنبية في الأسواق المحلية. بينما يرفع ضعف حقوق الملكية تكاليف الفرص البديلة التي لها تأثير حتمي على مقدار الأرباح المحققة و درجة عدم التأكد المصحوبة باحتمال كبير للتسرب المعرفي خاصة ضمن معاملات السوق الخارجية مع أصحاب المصلحة المحليين كالمنافسين، المستهلكين

¹ Mathew Anuj Joshua and Mukherjee Arijit (2014), "Intellectual Property Rights, Southern Innovation and Foreign Direct Investment", International Review of Economics and Finance 31, pp: 128-137.

² Glass Amy Jocelyn and Saggi Kamal (2002), "Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment", Journal of International Economics 56, pp: 387-410.

³ Smeets Roger and De Vaal Albert (2015), "Intellectual Property Rights and the Productivity Effects of MNE Affiliates on Host-Country Firms", International Business Review xxx.

والموردين و المرفوقة أيضا بتدني أسعار المبيعات. و بالتالي غالبا ما ينحاز هذا النوع من الشركات الأجنبية بشكل كبير نحو الدول المضيفة التي تمتلك أنظمة قوية لحماية الملكية نظرا لقلّة احتمال المصادرة إضافة إلى وجود البنى التحتية التكنولوجية التي تدعم الابتكار و التنمية التكنولوجية (Zhu and Qian, 2015). كما أن الأمر لا يخلو من بعض الاستثناءات مثلا قد يدفع ضعف حقوق الملكية بالبلد المضيف شركات التكنولوجيا الفائقة لتوجيه استثماراتها نحو هذا البلد بغية استغلال فرص الأعمال الغنية هناك. هذا و تتفاوت أهمية حماية حقوق الملكية الفكرية ما بين الصناعات كما تتوقف على الغرض من المشروع الاستثماري، فتكون تلك الأهمية مرتفعة في حالة المشاريع المصحوبة بعمليات البحوث و التطوير R & D، بينما تصبح تلك الأهمية متدنية نسبيا بالنسبة للمشاريع التي تركز حصرا على المبيعات و التوزيع، حيث تعمل الحماية الضعيفة لحقوق الملكية الفكرية على ردع المستثمرين الأجانب المتوجهين للقطاعات الكثيفة التكنولوجيا كمستحضرات التجميل، منتجات الرعاية الصحية، الكيماويات، الآلات و المعدات، إضافة إلى التجهيزات الكهربائية، و هكذا تعمل على تشجيع المستثمرين الأجانب على الانخراط ضمن مشاريع التوزيع بدلا من الاهتمام بتطوير الإنتاج المحلي (Javorcik, 2004).²

فقط سلط منهج OLI ل Dunning (1993) الضوء على العلاقة بين القدرات التكنولوجية للشركة المتعددة الجنسيات وقرارها المتعلق بالقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر، فالرغبة بالمنافسة الفعالة مع الشركات المحلية كفيلة بجعل الشركات الأجنبية تضع مزايا الملكية الخاصة بها، مثلا كاتخاذ شكل متفوق من تكنولوجيا الإنتاج أو تحسين الأنظمة التنظيمية و التسويقية، استغلال قدرتها الابتكارية، علاماتها التجارية، سمعتها في الأسواق العالمية، أو غيرها من الأصول، حيث تؤكد مزايا الملكية و الإدخال على مدى تمكن الش.م.ج من دخول سوق البلد المضيف كما ترفع رغبة هذه الشركات للاحتفاظ بالسيطرة الكاملة على عمليات الإنتاج بدلا من مجرد تقديم ترخيص لأصولها الغير ملموسة لصالح الشركات المحلية، و طبعا ينسب هذا القرار إلى ارتفاع تكاليف المعاملات المتعلقة بتنظيم و إنفاذ عقود الترخيص التي قد تشكل ثغرة لتسريب مزايا الملكية المملوكة للشركات الأجنبية، و بالتالي يزيد ضعف حماية حقوق الملكية الفكرية من احتمال التقليد الذي يقود حتما إلى تآكل مزايا الملكية لل ش.م.ج و تدني مزايا التموقع بالبلد المضيف، و في نفس الوقت يعمل على ردع الاستثمار الأجنبي المباشر و تشجع التصدير (Javorcik, 2004).³

¹ Zhu Hong and Qian Gong-ming (2015), "High-Tech Firms' International Acquisition Performance: The Influence of Host Country Property Rights Protection", *International Business Review* 24, pp: 556–566.

² Javorcik Beata Smarzynska, op.cit, pp: 39 – 62.

³ Javorcik Beata Smarzynska, op.cit, pp: 39 – 62.

هذا و تتطلب حماية الملكية الخاصة وجود نظام قضائي مستقل ومدعم بالمساءلة التي تحول دون أي تمييز، و يجدر الإشارة إلى أن الش.م.ج العاملة في القطاعات الحساسة لحقوق الملكية الفكرية هي الأكثر تضررا من الفساد في البلد المضيف مقارنة بالشركات العاملة ضمن القطاعات الأخرى، و قد يرجع هذا لخوف المستثمر لاسيما في حالة المنازعات القانونية كانتهاك براءات الاختراع مثلا، فمن شأن الفساد المنقشي أن يحول دون الفصل العادل لمثل تلك الخلافات (Javorcik, 2004).¹ الاقتصادية الديمقراطية لها قدرة أكبر على ضمان وحماية حقوق الملكية والعقود مقارنة بالاقتصاديات الاستبدادية (أوتوقراطية)، وبالتالي من المتوقع أن يشهد كل من الأداء الاقتصادي و كذا إنتاجية الشركات الأجنبية ارتفاعا ملحوظا في ظل الأنظمة الديمقراطية التي توفر حقوق ملكية قوية و نوعية جيدة لمؤسسات العقود التي تعمل بدورها على خلق بيئة العمل الملائمة التي تشجع الشركات على الإنتاج على نطاق أوسع، واستخدام التكنولوجيا بشكل أفضل، وضع آفاق على المدى الطويل، والعمل في إطار قانوني، و هذا ما يدعم استراتيجيات أعمال تلك الشركات وقدرتها التنافسية (Yasar, Morrison Paul, Ward, 2011)² و على وجه التحديد، نجد أن النظام القانوني الجيد يعزز حقوق الملكية و العقود و هذا ما يمكن المستثمرين الأجانب من تنظيم نشاطاتهم بشكل أكثر كفاءة والقيام بالاستثمار بثقة أكبر.

2- اثر الحرية من الفساد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

في سياق الحرية الاقتصادية، يعد الفساد بمثابة فشل النزاهة في النظام الاقتصادي، وهو ذلك التشويه الذي بواسطته يتمكن الأفراد أو جماعات المصالح الخاصة من تحقيق المكاسب على حساب الأغلبية، كذلك غالبا ما يكون نتيجة مباشرة لقيام الحكومة بتركيز القوة الاقتصادية أو السياسية، حيث يتخذ الفساد عدة أشكال كالرشوة، الابتزاز، المحسوبية، الاختلاس والكسب غير المشروع (Heritage Foundation, 2015).³ الفساد مرض فتاك يمكن أن يصيب كل أجزاء الاقتصاد، و هناك علاقة مباشرة ما بين درجة تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي ومدى انتشار هذه الآفة، مثلا قد تمنح التنظيمات الحكومية المفرطة فرص لوجود الرشوة و أشكال أخرى من الكسب غير المشروع. بالإضافة إلى ذلك، فان تلك التنظيمات التي غالبا ما تعد قيودا تساهم فعليا في خلق الأسواق غير الرسمية، فمن خلال قيام الحكومة بفرض العديد من الحواجز المرهقة على ممارسة الأعمال التجارية، بما في ذلك

¹ Javorcik Beata Smarzynska, op.cit, pp: 39 – 62.

² Yasar Mahmut, Morrison Paul Catherine J., Ward Michael R., (2011), “Property Rights Institutions and Firm Performance: A Cross-Country Analysis”, World Development Vol. 39, No. 4, pp: 648–661.

³ Heritage Foundation, op.cit., pp: 13.

الروتين التنظيمي وتكاليف المعاملات المرتفعة، يتم تحفيز الرشوة وتشجيع اللامشروعية في السوق
¹(Heritage Foundation, 2015).

الفساد هو ظاهرة واسعة الانتشار، وبالتالي تكون اغلب الشركات المتعددة الجنسيات مضطرة للتعامل معها في معظم عملياتها الدولية. حيث أن اعتماد الشركات المتعددة الجنسيات على الرشوة نابع من حاجتهم للحصول على دعم حكومي و سياسي لكسب الشرعية و بطاقة دخول للموارد المحلية (Petrou, 2015)².

فمن الناحية النظرية، يمكن التمييز ما بين تأثيرات الفساد (اليد المساعدة و اليد الخاطفة) على التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر. من جهة ، يرفع الفساد من تكلفة الاستثمار الذي تقوم به الشركة عندما تقوم بدفع رشوي و التي يمكن اعتبارها ضرائب كما تتحمل هذه الشركات مخاطر إضافية متعلقة بالعقود، لأن عقود الفساد لا يمكن إنفاذها بواسطة المحاكم، و هكذا يعتبر الفساد في البلد المضيف بمثابة اليد الخاطفة أو النازعة التي تخفض أرباح هذه الشركات الأجنبية كما تحبط دوافعها للاستثمار في مثل هذه الدول المضيضة. وعلاوة على ذلك، يقلل الفساد من إنتاجية المدخلات العامة (كالبنية التحتية مثلا) و هذا يقلل جاذبية موقع البلد المضيف (Egger and Winner, 2005)³. وكما هو ملاحظ فان تشريعات مكافحة الفساد في البلد الأصل للش.م.ج تمنع مستثمري هذا البلد من المشاركة في الأنشطة الفاسدة، و هنا تتضمن تكلفة الانخراط في الممارسات الفاسدة و الرشوة عقوبات وأضرار جمة تلتصق بصورة هؤلاء المستثمرين ببلدهم الأصل، و هكذا يتم ردع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الفاسدة للغاية. و بغض النظر عن وجود تشريعات لمكافحة الرشوة في الدول المضيضة، يبقى مستوى الفساد في البلد الأصلي للاستثمار الأجنبي في غاية الأهمية، حيث أن الدول ذات المستويات المنخفضة من الفساد غالبا ما تكون مجهزة بالوسائل والإرادة الكافية لفرض القانون، بينما تميل التشريعات في الدول ذات المستويات العالية من الفساد إلى أن تكون غير فعالة، على سبيل المثال، لقد وقعت مصر على اتفاقية منظمة التعاون والتنمية لمكافحة الرشوة في 2005، ولكن كشفت مراجعة من قبل OECD حول الفساد في مصر في عام 2009

¹ Heritage Foundation, op.cit., pp: 13.

² Petrou Andreas P. (2015), "Arbitrariness of Corruption and Foreign Affiliate Performance: A Resource Dependence Perspective", Journal of World Business 50, pp: 826–837.

³ Egger Peter and Winner Hannes (2005), "Evidence on Corruption as an Incentive for Foreign Direct Investment", European Journal of Political Economy Vol. 21, pp: 932– 952.

عن عدم كفاية الإنجاز الذي تم القيام به من الناحية القانونية للحد من الفساد في بلد (Ledyaeva et al., 2013).¹

إن الشركات المتعددة الجنسيات التي اعتادت على محيط شفاف و غير فاسد تجد صعوبة في التغلب على التعقيدات الإدارية ضمن البيئة المضيئة الفاسدة، فعندما تكون الممارسات الفاسدة احد الخلايا المكونة للنسيج الاقتصادي للبلد المضيف، تصبح عدم القدرة على التعامل مع الفساد عائق تنافسي يواجه المستثمرين الأجانب القادمين من بيئة اقل فسادا و المتوجهين نحو بيئة أكثر فسادا و هذا الأمر يحبط الاستثمارات المتوجهة نحو الاقتصاديات الفاسدة.

فمن المتفق عليه أن التحدي الأكبر المصاحب للعمل في محيط فاسد هو عدم اليقين المرتبط بالفساد، خاصة مع عدم تأكد هذه الشركات الأجنبية من أن الخدمات التي دفعت مقابلها رشاوى حتى يتم تسهيلها ستتم كما تم وعدها عند استلام تلك الرشاوى، أو ما إذا كانت هناك حاجة لمزيد من الرشاوى لمسؤولين حكوميين آخرين من اجل تقديم نفس الخدمة، و يوصف هذا النوع من عدم اليقين بتعسف الفساد حيث يعرف بأنه درجة الغموض المرتبطة بالصفقات الفاسدة في البلد المضيف، كما انه يزيد الطين بلة بمسأسه بأهم مزايا المعاملات الفاسدة عن طريق خفض شفائيتها و قابلية التنبؤ بها، وبالتالي يعمل هذا التعسف على الحد من فوائد الفساد الذي يعتبر اليد المساعدة لمن يلجا إليه وهكذا يعمل بالمقابل على إبراز الآثار السلبية للفساد الذي يصبح في هذه الحالة اليد التي تنزع و تسلب (Petrou , 2015).²

للفساد اثر ليس فقط على حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى البلد المضيف و لكن أيضا على طبيعة الملكية الأجنبية، فمثلا وجود شريك محلي من شأنه أن يخفض تكاليف الصفقات (على سبيل المثال تكلفة تأمين التصاريح المحلية)، و لكن في نفس الوقت قد تؤدي الملكية المشتركة إلى تسرب التكنولوجيا أو إساءة استعمالها من قبل الشريك، و بالتالي فان كلا من تكاليف التراخيص المحلية و الخسائر الناجمة عن تسرب التكنولوجيا يرتبط ايجابيا بمستوى الفساد بالبلد المضيف، بمعنى آخر سيؤدي ارتفاع الفساد إلى تقليل التدفقات الواردة من هذا الاستثمار و العكس صحيح، فمثلا المستثمر الأجنبي الذي يمتلك و يجلب تكنولوجيا جد متطورة يفضل الملكية الكاملة، و لكن إذا كانت التكنولوجيا المصحوبة بهذا الاستثمار ذات

¹ Ledyaeva Svetlana, Karhunen Päivi, and Kosonen Riitta (2013), "Birds of a Feather: Evidence on Commonality of Corruption and Democracy in the Origin and Location of Foreign Investment in Russian Regions", European Journal of Political Economy 32, pp: 1–25.

² Petrou Andreas P., op.cit, pp: 826–837.

مستوى عادي فان المستثمر الأجنبي يكون أكثر ميلا لإيجاد شريك محلي في البلد المضيف الأكثر فسادا (Javorcik and Wei, 2009).¹

و من جهة أخرى، ووفقا لفرضية تشحيم العجلات، يعد الفساد أداة مهمة للتحايل على الأنظمة البيروقراطية غير الفعالة التي من شأنها أن تعوق التخصيص الفعال للموارد. و من المرجح أن يلجا المستثمرون الأجانب لمثل هذه الوسائل بغية تجنب لهيب التشريعات و القواعد البيروقراطية التي تشهد انتشارا لاسيما في البلدان النامية التي يتآكلها طاعون الفساد (Delgado et al., 2014).² قد تكون الشركات المتعددة الجنسيات مستعدة لقبول دفع رشوى من أجل تسريع العمليات البيروقراطية للحصول على إذن قانوني لإنشاء الفرع الأجنبي و الانخراط في مشاريع ممولة من قبل القطاع العام، في هذه الحالة، يعمل الفساد كيد مساعدة مؤديا بذلك إلى زيادة أرباح الشركات المتعددة الجنسيات، و من المهم الإشارة إلى انه إذا تجاوزت الأرباح التكاليف فان الفساد سيعمل بالتأكيد على زيادة الحجم الوارد من الاستثمار الأجنبي، ومن المتوقع أن يزيد الفساد من حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد لان الفساد يصبح أداة فعالة لتخطي العقبات البيروقراطية المتجذرة في الدول المضيفة (Egger and Winner, 2005).³ حيث أن المستثمرون الأجانب القادمين من دول تعاني من انتشار الفساد لا يتأثرون بحجم الفساد المتواجد بالبلد المضيف خصوصا و إذا كانوا يلجؤون للرشوة من اجل تمرير صفقاتهم و هذا الأمر يدفعهم لانتهاج نفس السبيل بالبلد المضيف الذي بدوره يعاني من ثغرات فساد واسعة لا و بل يتوجهون نحو هذا النمط من المواقع الاستثمارية التي تحاكي بيئتهم الأصلية نظرا لخبرتهم العريقة في مواجهة شتى أنماط الفساد و هذا ما يعطيهم ميزة تنافسية في الدول المضيفة ذات مستويات الفساد المرتفعة (Ledyeva et al., 2013).⁴

بشكل عام، ما يمكن استنتاجه هو أن المستثمرون الذين ينتمون إلى دول أقل فسادا يميلون أكثر إلى الاستثمار في الدول المضيفة الأقل فسادا والعكس صحيح، حيث يقومون بتوجيه استثماراتهم نحو المناطق التي هم على دراية بها و لديهم خبرة مع ثقافتها و أوضاعها السياسية.

و يجدر الإشارة إلى أن العوائد الاجتماعية لبعض أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر قد تكون جد حساسة لمدى انتشار الفساد بالبلد المضيف، بمعنى آخر، مستوى الفساد بالبلد المضيف له تأثير على الفوائد التي يجلبها الاستثمار الأجنبي المباشر، طالما أن لهذا الأخير صلة وطيدة بالتحسين في مجال

¹ Javorcik Beata S., and Wei Shang-Jin (2009), "Corruption and Cross-Border Investment in Emerging Markets: Firm-Level Evidence", Journal of International Money and Finance 28, pp: 605-624.

² Delgado Michael S., McCloud Nadine, and Kumbhakar Subal C. (2014), "A Generalized Empirical Model of Corruption, Foreign Direct Investment, and Growth", Journal of Macroeconomics 42, pp: 298-316.

³ Egger Peter and Winner Hannes, op.cit, pp: 932- 952.

⁴ Ledyeva Svetlana, Karhunen Päivi, and Kosonen Riitta, op.cit, pp: 1-25.

التنمية البشرية لاسيما في ظل محدودية الفساد بالبلد المضيف (Reiter et al., 2010).¹ وتعتبر البيئة المؤسساتية للبلد من أهم محددات الفساد و جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الوقت ذاته، و عادة ما يترافق ارتفاع مستوى الفساد مع البيئة المؤسساتية غير المواتية. وفقا لذلك، من المتوقع أن تشهد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر انخفاضا مع تفاقم مستوى الفساد و هذا ما توصل إليه Wei (2000)² من خلال دراسته لعينة من الدول. هذا و يعد ضمان الشفافية سلاحا فعالا ضد الفساد، كما أن تخفيف الإجراءات التنظيمية يمكن أن يعزز المعاملة المنصفة ويرفع الكفاءة. تعد ممارسات الفساد جزء لا يتجزأ من الإجراءات التجارية والإدارية المحلية للبلد المضيف المشوه بالفساد، ونتيجة لذلك، تعتبر مهارات إدارة الفساد و التعامل معه ميزة تنافسية في مثل هذا المحيط، و لكن هذه الميزة تضحل في البيئة ذات الشفافية العالية و المساواة العادلة (Wu, 2006).³

المبحث الثاني: اثر حجم الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

1- اثر الحرية الجبائية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

الحرية الجبائية هي مقياس مباشر للمجال الذي تسمح فيه الحكومة للأفراد والشركات بالحفاظ على الدخل والثروة وإدارتهما لمصلحتهم الخاصة. ويمكن للحكومة أن تفرض أعباء جبائية على النشاط الاقتصادي من خلال فرض الضرائب، و معدل الضريبة ماهو في الواقع إلا اقتطاع الحكومة للربح الناتج من عمل الأفراد و مشاركتهم في المشاريع؛ ولذلك، فإن ارتفاع هذا الاقتطاع يؤدي إلى تدنية ربح الأفراد و خفض دوافعهم للقيام بأي نشاط، و هكذا تؤثر الضريبة على قدرة الأفراد والشركات على تحقيق أهدافهم في السوق وبالتالي تحد من نشاط القطاع الخاص؛ و في سياق الحرية الاقتصادية، فان عبء جميع أشكال الضرائب كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي يعبر عن مدى الحرية الجبائية المتواجدة بالبلد المضيف (Heritage Foundation, 2015).⁴

تمثل الملكية الأجنبية من خلال الاستثمارات المباشرة، المشاريع المشتركة، عمليات الدمج والاستحواذ، أو ملكية الأسهم، مصالح المستثمرين الأجانب، حيث يعتبر كل من الدخول إلى الأسواق الجديدة، فرص لاستغلال الموارد، انخفاض تكلفة اليد العاملة، تحرر سياسات البلد المضيف، والأهم من

¹ Reiter, S.L. and Steensma, H. Kevin (2010), "Human Development and Foreign Direct Investment in Developing Countries: The Influence of FDI Policy and Corruption", World Development Vol. 38, No. 12, pp: 1678-1691.

² Wei, S. (2000), "How Taxing is Corruption on International Investors?", Review of Economic and Statistics 82, pp: 1-11.

³ Wu Shih-Ying (2006), "Corruption and Cross-Border Investment by Multinational Firms", Journal of Comparative Economics 34, pp: 839-856.

⁴ Heritage Foundation, op.cit., pp: 13-14.

ذلك، الحوافز الضريبية، عوامل محفزة للمستثمرين الأجانب للذهاب و الاستثمار خارج بلدهم الأصل، فقد أظهرت العديد من الدراسات أن العديد من الشركات المتعددة الجنسيات الأمريكية تدفع ضرائب منخفضة في البلدان المضيفة التي لا تتردد أحيانا بمنح الإعانات الضريبية لهذه الشركات بالرغم من أرباحها الخيالية وربما يرجع ذلك إلى الفائدة المنتظرة من هذه الشركات على مختلف الأصعدة لاسيما و أن هناك مصالح مشتركة بين البلدين الأصل و المضيف (Salihu et al., 2015).¹ و قد أكدت العديد من النتائج النظرية والقياسية إلى أن مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع النمو الاقتصادي دفعت العديد من الدول النامية للجوء إلى تقديم إعانات و حوافز ضريبية للمستثمرين الأجانب بغية استقطاب المزيد من هذه الاستثمارات، وهذا بغض النظر عما إذا كانت الزيادة المحققة في النمو ستعكس على تحسين المستوى المعيشي للمواطنين.

تعكس الحوافز الضريبية التي تستهدف مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر رغبة صناع القرار بإفادة الاقتصاديات المضيفة برأس المال الأجنبي، انتشارات التكنولوجيا وتحسين الإنتاجية، ومع ذلك لم يتم الإثبات بان الحوافز الضريبية التي غالبا ما تتسم بالتمييز تعمل بالفعل على تعزيز نقل التكنولوجيا وتحسين الإنتاجية في البلدان المضيفة، فقد شجعت المعاملة الضريبية التفضيلية تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الصين، خاصة في بداية الإصلاحات الرامية إلى انتعاج اقتصاد السوق في الثمانينات من القرن الماضي عندما كانت السوق الصينية مغلقة نسبيا وغير معروفة في العالم. هذا و قد عززت المعاملة الضريبية التفضيلية الإنتاجية و ساهمت في انتشارات مهمة من الشركات الأجنبية إلى الشركات المحلية عن طريق روابط المدخلات والمخرجات الخلفية والأمامية، وتنقل اليد العاملة مابين هذه الشركات، وصادرات الشركات الأجنبية، إضافة إلى الآثار الناتجة عن التوسع الأفقي لهذه الشركات الأجنبية (Deng et al., 2012).²

يوجد الآن العديد من الدراسات التي استخلصت بأن ارتفاع معدلات ضريبة دخل الشركات يقود إلى انخفاض مستويات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى البلد المضيف. و يمكن تفسير العلاقة العكسية ما بين العبء الضريبي والاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الجوانب الثلاثة التالية، عن طريق الحد من نطاق نشاط الأعمال، عن طريق خفض كثافة رأس المال لأي نشاط استثماري، وعن طريق تشجيع نقل الأصول لتسهيل نقل الأرباح و زيادتها. الجانب الأول هو أن معدلات الضرائب المرتفعة ترفع التكاليف الإجمالية التي تتكبدها الشركات في الصناعات و القطاعات التي تخضع بشكل كبير للضريبة، وهذا ما

¹ Salihu Ibrahim Aramide, Annuar Hairul Azlan, and Obid Siti Normala Sheikh (2015), "Foreign Investors' Interests and Corporate Tax Avoidance: Evidence from an Emerging Economy", Journal of Contemporary Accounting & Economics 11, pp: 138-147.

² Deng Ziliang, Falvey Rod and Blake Adam (2012), "Trading Market Access for Technology? Tax Incentives, Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in China", Journal of Policy Modeling 34, pp: 675-690.

يؤدي عموماً إلى انخفاض الإنتاج كما ينعكس سلباً على الأرباح التي تعتبر وقود الشركات المتعددة الجنسيات. بالنسبة للجانب الثاني فإن فرض الضرائب على رأس المال يشجع الشركات على الانتقال إلى استعمال المدخلات المعفاة من الضرائب مثل العمل، وهذا ما يحبط الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات الفائقة التكنولوجية. يؤدي أحياناً عرض الحوافز الضريبية للاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد المضيف إلى تدفق المزيد من رؤوس الأموال المنتجة التي ستخلق طلباً على اليد العاملة في الاقتصاد (خصوصاً تلك الاستثمارات التي تسعى وراء انخفاض التكاليف) وتزيد من حدة التنافس على هذه القوة العاملة مما يدفع إلى ارتفاع تكلفة اليد العاملة وانخفاض تكلفة رأس المال وبالتالي تصبح تكلفة المنتجات الوسيطة (خاصة تلك التي تنتجها الشركات الأجنبية المستثمرة) أرخص وهذا ما تبحث عنه معظم الدول المضيضة أثناء منحها لمثل هذه الحوافز الضريبية ولكن هذا لا يروي عطش المستثمرين لتحقيق المزيد من الأرباح. ومن منظور الجانب الثالث، تمتلك الشركات متعددة الجنسيات وسائل مالية وغيرها تحت تصرفها لإعادة تخصيص الدخل الخاضع للضريبة من الدول المضيضة ذات الضرائب المرتفعة إلى الدول التي تفرض ضرائب منخفضة، وهكذا تصبح الضريبة المنخفضة مغناطيساً يجذب الأصول حيث يكون معدل الربح أعلى (Desai et al., 2004).¹

ولكن تم تخفيف آثار هذه القنوات أو الجوانب على الش.م.ج الأمريكية التي أصبح لها حق المطالبة بائتمان الضريبة الأجنبية، حيث تسمح بعض الحكومات (بما في ذلك الولايات المتحدة) للشركات المتعددة الجنسيات للمطالبة بائتمان الضريبة الأجنبية (الذي يخفف على المستثمرين و يجنبهم عبء الازدواج الضريبي عبر المطالبة بخصم ضرائب معينة تم دفعها في الدول المضيضة غير بلدهم الأصلي الذي يفرض عليهم ضرائب أيضاً) الأمر الذي يشجعها على الاستثمار بهذه الدول، فهذا يعطيها ميزة مقارنة مع منافسيها المحليين بالبلد المضيف وكذا منافسيها القادمين من دول لا تعمل بنظام ائتمان الضريبة الأجنبية، وبالتالي هناك احتمال أن ارتفاع الضرائب بالبلد المضيف يجعله موقعا أكثر جاذبية للشركات الأمريكية التي تتحمل تكاليف أقل نسبة إلى بقية المنافسين، ولكن يبقى نوع الضرائب التي تستهدفها هذه الائتمانات يلعب دوراً رئيسياً في التأثير على القرارات الاستثمارية للمستثمرين الأجانب (Desai et al., 2004).²

هذا وقد أشار Sanjo (2012)³ إلى أن المحتكر الأجنبي يفضل أن ينقل نشاطه إلى البلد المضيف الذي يتمتع بسوق أكبر حتى لو قام هذا البلد بفرض ضرائب مرتفعة، ولكن الهياكل الضريبية المعقدة يمكن لها أن تردع حتى المستثمرين الأجانب الذين يعيرون أهمية ضئيلة للزيادات الضريبية، فعدم القدرة

¹ Desai Mihir A., Foley C. Fritz, Hines Jr. James R. (2004), "Foreign Direct Investment in a World of Multiple Taxes", Journal of Public Economics 88, pp: 2727– 2744.

² Desai Mihir A., Foley C. Fritz, Hines Jr. James R., op.cit, pp: 2727– 2744.

³ Sanjo Yasuo (2012), "Country Risk, Country Size, and Tax Competition for Foreign Direct Investment", International Review of Economics and Finance 21, pp: 292–301.

على التنبؤ تبقى تهديدا في وجه هؤلاء المستثمرين المتعاطشين للأرباح الكبيرة (Herrera-Echeverri et al., 2014)¹.

يعتبر كل من فرض الضرائب و الإعانات الضريبية من أهم أدوات السياسة العديدة المتاحة للتلاعب بالاستثمار الأجنبي المباشر و مناورته و التي تشهد استخداما واسعا في كل من الدول المتقدمة والنامية، مثلا في الولايات المتحدة الأمريكية ترتبط هذه الإعانات و الحوافز الضريبية بفرص العمل التي تخلقها الشركات العاملة بالأسواق الأمريكية و كذا الأجور التي تمنحها للعمال (Davies and Ellis, 2007)².

حيث تفيد آراء الاقتصاديين (Feenstra (1996) و Reis (2001) بان الإعفاء الضريبي أو تقديم الإعانات الضريبية قد يجعل أثار الرفاه الاقتصادي و الثروة الناجمة عن هذه الاستثمارات الأجنبية سالبة إلى حد ما و هذا بسبب تحويلات الأرباح إلى الخارج. و بالتالي فرض الضرائب سيقرب هذه المعادلة لصالح البلد المضيف من خلال التقليل من حجم تحويلات الأرباح إلى الخارج، و هنا تأتي الحاجة إلى تحديد السياسة الضريبية الأمثل التي تمكن في نفس الوقت من جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و إبقاء تحويلات الأرباح ضمن المستوى الذي يلائم البلد المضيف.

يتم تحديد الضريبة المثلى في الاقتصاد المفتوح على الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تحديد مدى و اثر انتشار التكنولوجيا المصحوبة بهذا الاستثمار على النمو الاقتصادي للبلد المضيف ضمن نموذج نمو داخلي، و بالتالي ينطوي هذا النموذج على المعادلة ما بين (ضريبة / إعانة) على الأرباح و (إعانة / ضريبة) على الاستثمار في عمليات البحوث و التطوير R & D، وهكذا تتمثل السياسة المثلى في فرض ضرائب على الأرباح للحد من تحويلات الأرباح إلى الخارج و منح الدعم و الحوافز الضريبية للاستثمار في عمليات البحوث و التطوير نظرا للمزايا التكنولوجية التي يحدثها هذا النمط من الاستثمارات، فمثلا كلما زادت تحويلات الأرباح انخفضت الإعانات الضريبية ويأتي العبء الضريبي ليحل مكانها، وهكذا تتشكل معالم السياسة الضريبية الأمثل اعتمادا على التوفيق المثلى ما بين معدلات فائدة المستثمرين الأجانب و مصالحي البلد المضيف (Reis, 2006)³.

¹ Herrera-Echeverri Hernán, Haar Jerry, and Estévez-Bretón Juan Benavides (2014), "Foreign Direct Investment, Institutional Quality, Economic Freedom and Entrepreneurship in Emerging Markets", Journal of Business Research 67, pp: 1921–1932.

² Davies Ronald B., and Ellis Christopher J. (2007), "Competition in Taxes and Performance Requirements for Foreign Direct Investment", European Economic Review 51, pp: 1423–1442.

³ Reis Ana Balcão (2006), "Welfare, Taxes and Foreign Investment", Journal of Economic Dynamics & Control 30, pp: 1045–1061.

و قد سلط Reis (2006) الضوء على النقطة الآتية و هي أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد يقلل الرفاه الوطني حتى عندما يكون معدل الضريبة في أمثل مستوى له، و لكن تبقى الفائدة الرئيسية من هذا الاستثمار هي الاستفادة من الابتكارات بأقل كلفة، و بالتالي فإذا كانت مزايا الملكية الخاصة بالمستثمرين الأجانب صغيرة فان الفوائد المتعلقة بالتكنولوجيا و الابتكار ستكون بدورها ضئيلة و هذا يتيح في نفس الوقت المجال لتحويل الأرباح؛ فهناك مثلا استثمارات أجنبية تبقى فترة طويلة غير دائمة في الدول المضيفة ثم تعود إلى بلدها الأصل، و تقدم القليل فيما يخص انتشارات التكنولوجيا و تحسين الإنتاجية على عكس تلك الاستثمارات الآتية من دول متقدمة حاملة معها أحدث التكنولوجيا و أحسن المهارات الإدارية و التي تخطط للاستقرار بالبلد المضيف، حيث ما يمكن ملاحظته هو أن النوع الأول من الاستثمارات يحصل أيضا على حوافر ضريبية و هذا ما يشكل منافسة غير عادلة مع الشركات المحلية (Deng et al., 2012)¹ و هذا ما هو إلا تنبيه لتلك الاقتصاديات التي تعتمد إنفاق كبير من الموارد بهدف جذب المستثمرين الأجانب، لاسيما عندما تكون الميزة التكنولوجية للمستثمرين الأجانب ليست كبيرة بما فيه الكفاية لتحقيق زيادة في النمو الاقتصادي و رفاهية المواطنين.

2- اثر الإنفاق الحكومي (الحرية من الحكومة) على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر التكلفة الناجمة عن التدخل الحكومي المفرط المحور المركزي في قضية الحرية الاقتصادية، سواء من حيث توليد الإيرادات (باستخدام الأدوات الجبائية) أو من حيث الإنفاق، و يتخذ الإنفاق الحكومي عدة أشكال تختلف حسب الغرض مثلا الإنفاق الحكومي لتوفير البنية التحتية، تمويل الأبحاث، تحسين رأس المال البشري و تعتبر هذه الأنواع في حد ذاتها استثمارات. حيث ينطوي كل الإنفاق الحكومي الذي يتم تمويله عن طريق فرض ضرائب مرتفعة على تكلفة الفرصة البديلة التي تمثل تكلفة الاستهلاك أو الاستثمار الخاص الذي كان سيحدث في حال تركت الموارد المستخدمة و الأموال المدفوعة كضرائب في أيدي القطاع الخاص (Heritage Foundation, 2015).² كما يعمل الإفراط في الإنفاق الحكومي على مزاحمة نشاط القطاع الخاص، و حتى لو حقق الاقتصاد نموا أسرع من خلال زيادة الإنفاق الحكومي، سوف يميل هذا التوسع الاقتصادي إلى أن يكون مؤقتا فقط، مساهما بذلك في تشويه عملية تخصيص الموارد وتحفيز الاستثمار الخاص. والأسوأ من ذلك، غالبا ما يؤدي انعزال الحكومة عن تيار و إيقاع السوق إلى تفاقم البيروقراطية، انخفاض الإنتاجية، عدم الكفاءة، إضافة إلى ارتفاع الدين العام الذي يشكل حملا ثقيلًا على الأجيال القادمة، و بناء على هذا يمكن القول بان الإنفاق الحكومي اللامسؤول الذي

¹ Deng Ziliang, Falvey Rod and Blake Adam, op.cit, pp: 675–690.

² Heritage Foundation, op.cit., pp: 14.

سبب ارتفاع مستويات الدين العام و تراكمه يدمر تماما الحرية الاقتصادية و يقلل الفرص الاستثمارية النافرة من القيود و الباحثة عن فضاءات الحرية (Heritage Foundation, 2015).¹

في أغلب الأحيان، كانت الحكمة التقليدية أن الحكومات تعمل على تدنية معايير العمل والبيئة من أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في ميدان التصنيع الذي كان يعتقد أنه يسعى وراء انخفاض التكاليف وقلّة العقبات التي قد تواجه عمليات الإنتاج، و قد ساد أيضا اعتقاد آخر يفيد بأن الحكومات ستخفض حجم القطاع العام من أجل تقليل الحاجة إلى فرض ضرائب على المستثمرين الأجانب وتعزيز استقرار الاقتصاد الكلي المرتبط بالميزانية المالية. هذا و قد أكد إجماع واشنطن على الحجم الصغير للحكومة، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر الذي كان يتدفق إلى الدول النامية كان يسعى وراء المهارات المتدنية و أجور العمالة المنخفضة و كأنه كان يوجه نداء لخفض الإنفاق على الخدمات الاجتماعية بشكل خاص، و بالتالي يكون هذا الضغط النزولي على الإنفاق نتيجة حتمية لرغبة الدول بأن تكون أكثر تنافسية لجذب هذا النوع من الاستثمار الذي يحث على تقليص الإنفاق على التعليم، الصحة و برامج الرعاية الاجتماعية. حيث تفضل الش.م.ج التي تبحث عن المهارات المتدنية و التي تتوفر بكثرة في البلدان النامية أن يتم تخصيص موارد أقل للتعليم، لأنه قد ينجر عن هذا الإنفاق فرض ضرائب مرتفعة، إضافة إلى أن ارتفاع مستوى التعليم سيحسن نوعية اليد العاملة و يرفع تكاليفها (Hecock and Jepsen, 2013).²

و لكن يفيد الواقع بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يتجه بشكل قوي إلى الدول النامية التي تشهد خاصة ارتفاع مستويات الإنفاق على التعليم، حيث لا يخشى المستثمرون الأجانب من توجيه نشاطاتهم نحو الدول التي تخصص دعم كبير للبرامج الاجتماعية، فهذه المخاوف تتضاءل مع المكاسب التي سيحققونها من إنتاجية العمال المتمتعين بمستويات تعليم مهمة و صحة جيدة، حتى و لو قام هؤلاء المستثمرون بإدارة مشاريع استثمارية تتطلب مهارات منخفضة. حتى في المواقع الاستثمارية حيث تسود مهارات العمل المنخفضة، يحتاج العمال للتعليم، لان المستثمرون الأجانب يفضلون العمال الذين يعرفون القراءة و الكتابة و لديهم مهارات الرياضيات الأساسية، والذين يستطيعون تشغيل الآلات المعقدة. و علاوة على ذلك، يؤدي ارتفاع الإنفاق على التعليم إلى مستويات أعلى من الإنتاجية، و من المهم الإشارة إلى أن الإنتاجية العالية حتى بين العمال ذوي المهارات المتواضعة تفوق حقا الآثار السلبية الناجمة عن زيادة الإنفاق الحكومي (Hecock and Jepsen, 2013).³

¹ Heritage Foundation, op.cit., pp: 14.

² Hecock R. Douglas and Jepsen Eric M., (2013), "Should Countries Engage in a Race to the Bottom? The Effect of Social Spending on FDI", World Development Vol. 44, pp: 156–164.

³ Hecock R. Douglas and Jepsen Eric M., op.cit, pp: 156–164.

Noorbakhsh (2001)¹ و آخرين وجدوا بان الزيادة في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر ترتبط ارتباطا طرديا مع المستويات المرتفعة من التعليم الثانوي والعالي في البلدان الفقيرة. Blanton و Blanton² (2007) توصلوا من خلال دراستهم لحقوق الإنسان والاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية أن التحاق الإناث بالمدارس الثانوية له اثر إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر.

وبالمثل، فمن المتوقع أن تكون برامج الرعاية الصحية الفعالة عاملا جاذبا للمستثمرين الأجانب نظرا للنتائج الجيدة النابعة من إنتاجية العمال، و نفس الأمر بالنسبة للإنفاق على الصحة، حيث يعد توفير الخدمات الصحية الأساسية للمواطنين من أهم العوامل التي تمكن أي بلد مضيف من الحصول على فئة عاملة تتمتع بالصحة الجيدة و القدرة على العمل و خالية من الأمراض و الأوبئة التي يخشاها أي مستثمر أجنبي (Hecock and Jepsen, 2013)³.

كما انه لا يمكن إنكار دور تقديم الخدمات العامة في تحسين جاذبية المواقع للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يدخل الإنفاق على النقل والاتصالات كمكون أساسي في تشكيل البنية التحتية العامة للبلد المضيف. و بطبيعة الحال من بين الشروط المكانية المهمة التي من المفروض أن تتوفر بالبلد المضيف للش.م.ج هي وجود النظام القضائي العادل وسيادة القانون، حيث يعد الإنفاق على توفير الأمن الداخلي من المحددات الهامة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يبحث دائما عن الاستقرار الذي يضمن استمرار المشاريع و تدفق الأرباح و هذا فضلا عن ضمان غياب المخاطر، عدم التأكد و المصادرة (Buettner, 2002)⁴.

و يبقى العديد من السياسيين، المؤسسة المالية الدولية (IFI)، المسؤولين، وخبراء الاقتصاد مصررون على أن البلد الذي يعجز عن كبح الإنفاق الحكومي سيفقد مكانته التنافسية ضمن مجموعة الدول المستقطبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة على اعتبار أن القطاع الحكومي الكبير يعد بمثابة منافس غير مشجع للمستثمرين الأجانب، و باختصار يمكن القول بأنه يجب على البلد المضيف أن يبقي على الإنفاق في الأمور الضرورية كالتعليم، الصحة، البحوث و التطوير و تحسين البنى التحتية مع الحرص على كبح الإفراط الذي لا يهدف سوى لمزاحمة نشاط القطاع الخاص النابض بالحياة بفعل الفاعلين فيه لاسيما الش.م.ج و المستثمرين الأجانب.

¹ Noorbakhsh, F., Paloni, A., and Youssef, A., (2001), "Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence", *World Development*, 29(9), pp: 1593–1610.

² Blanton, S. L., and Blanton, R. G., (2007), "What Attracts Foreign Investors? An Examination of Human Rights and Foreign Direct Investment", *Journal of Politics*, 69(1), pp: 143–155.

³ Hecock R. Douglas and Jepsen Eric M., op.cit, pp: 156–164.

⁴ Buettner Thiess (2002), "The Impact of Taxes and Public Spending on the Location of FDI: Evidence from FDI-Flows within Europe", *ZEW Discussion Papers*, No. 02-17.

المبحث الثالث: اثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

1- اثر حرية الأعمال على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تمثل حرية الأعمال حق الفرد في إنشاء وتشغيل مؤسسة دون تدخل لا مبرر له من قبل الدولة. و تعتبر الأنظمة المرهقة من أكثر الحواجز التي تعرقل الأداء الحر للأعمال، و تعمل هذه الأنظمة من خلال رفع تكاليف الإنتاج، تثبيط الإنتاجية والربحية، على تقليل فرص نجاح رجال الأعمال في السوق لاسيما أولئك الجدد الذين يسعون للحصول على تراخيص لبدء نشاطهم. في هونغ كونغ، على سبيل المثال، يتطلب الحصول على رخصة لبدء الأعمال ملء نموذج واحد، و تكتمل العملية في غضون ساعات قليلة. أما في اقتصاديات أخرى، كالهند ودول من أمريكا الجنوبية، تستغرق نفس العملية وقتاً أطول و تشمل ذهاب و إياب لمكاتب الحكومة واللقاءات المتكررة مع البيروقراطيين والفاستدين في بعض الأحيان. حتى بعد بدء الأعمال تبقى الأنظمة و اللوائح الحكومية المرهقة تتدخل في عمليات اتخاذ القرار و تحديد الأسعار، و يساهم هذا العبء في خلق بيئة أعمال لا يمكن التنبؤ بها، كما يعتبر عامل مثبط للمستثمرين الأجانب (Heritage Foundation, 2015).¹

تقاس حرية الأعمال بمدى التدخل الحكومي القائم في السوق، من جهة تعمل الرقابة التنظيمية الضيقة على عرقلة الفوضى داخل السوق، وبالتالي تعزز ثقة المستثمرين الأجانب و هكذا يتم جذب المزيد من الاستثمارات. و لكن من جهة أخرى، غالباً ما تأتي الرقابة التنظيمية الصارمة جنباً إلى جنب مع المستويات المرتفعة من البيروقراطية ممهدة بذلك الطريق للفساد، وبالتالي تعيق استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و تعرقل توسع تلك المشاريع الاستثمارية الأجنبية القائمة (Herrera-Echeverri et al., 2014).²

على مدى العقود الماضية، أجرى البنك الدولي العديد من الدراسات الهادفة إلى تطوير مؤشرات أفضل لقياس النوعية المؤسساتية وأثرها على الصعيد الاقتصادي. وفي الآونة الأخيرة، تم القيام بمشروع "ممارسة أنشطة الأعمال" بعد أن تم إجراء العديد من الدراسات لرصد وتشكيل مؤشر يعكس البيئة التنظيمية للأعمال للعديد من البلدان حول العالم انطلاقاً من جمع البيانات عن الأنظمة و اللوائح التي تعزز أو تقيد أنشطة الأعمال، وهناك عدد من المنظمات المتعددة الأطراف الدولية التي تستخدم هذا المؤشر عند تقرير منح المساعدات الأمر الذي يحفز الدول النامية على تحسين حرية القيام بالأعمال.

¹ Heritage Foundation, op.cit., pp: 14.

² Herrera-Echeverri Hernán, Haar Jerry, and Estévez-Bretón Juan Benavides, op.cit, pp: 1921–1932.

من أهم العناصر المحددة لحرية الأعمال نجد عدد إجراءات بدء أنشطة الأعمال بشكل رسمي، فكلما قلت حرية الأعمال أي زاد عدد الإجراءات المطلوبة لبدء أنشطة الأعمال كلما أصبح العمل في الاقتصاد الرسمي أكثر صعوبة، هذا و قد أشارت العديد من الدراسات السابقة إلى أن عدد الإجراءات يرتبط ارتباطاً وطيداً بالوقت والتكلفة اللازمين لإتمام تلك الإجراءات. كان (Ronald Coase 1937) من الأوائل الذي أثاروا غبار التساؤلات عن أهمية تكاليف المعاملات الناجمة عن المفاوضات والعقود، فهذه التكاليف تحدد قرار رجال الأعمال المتعلق بالقيام بالأعمال من عدمه. فإذا تجاوزت هذه التكاليف الأرباح المنتظرة من هذه الأعمال يتم إلغاء قرار انجازها و العكس صحيح. فالإجراءات المطولة و المعقدة تكلف المستثمرين الأجانب رسوم، تكاليف وتأخير للبدء الرسمي بأنشطتهم، و بالتالي تعمل حرية الأعمال الكبيرة على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ويعتبر الإفراط في الأنظمة و اللوائح حوصلة النسيج المؤسساتي غير الفعال للبلد المضيف (Korutaro and Biekpe, 2013).¹ عادة ما ترتبط مستويات الفساد بعبء التنظيم الحكومي، حيث أن التنظيم الاقتصادي هو احد قرارات السياسة الأكثر أهمية لأداء الاقتصاد، حيث يتعلق بمدى تدخل الدولة في اقتصاد السوق ودرجة السلطة المتاحة و المخصصة للبيروقراطيين. فكلما يتم إزالة الأنظمة و اللوائح المرهقة ينكمش نطاق الأنشطة الفاسدة، وبالتالي تنخفض التكاليف التي يتحملها المستثمر الأجنبي في البلد المضيف و يرتفع مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى هذا الاقتصاد المضيف (Mudamb et al., 2013).²

تقل حواجز أو عراقيل الدخول حوافز الابتكار و تحبط عزيمة المستثمرين الأجانب و رغبتهم بتقديم أفضل ما عندهم من تكنولوجيا و مهارات، وهذا بدوره يقلل من الإنتاجية في المستقبل، و حتى الشركات المحلية ستبقى معتمدة على تحقيق المداخل بشكل عادي أي بدون الاعتماد على مكاسب الإنتاجية التي قد تتيحها عملية انتقال التكنولوجيا الفائقة و المعرفة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الشركات المحلية. وهكذا تعمل هذه العراقيل على عدم تطور الشركات المحلية (Munemo, 2014).³ و من ناحية أخرى قد يمس مستوى اللوائح و الأنظمة الموضوعية على الأعمال الآثار غير المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر التي من شأنها أن تعود على الاقتصاد المضيف بالمنافع من خلال التأثير على المنافسة في السوق، فأحياناً و في ظل وجود سوق كبير مغري تكون الشركات المتعددة الجنسيات أكثر استعداداً لنقل التكنولوجيا إلى الموردين المحليين من أجل الحصول على السلع الوسيطة بسعر تنافسي إذا كان مستوى

¹ Korutaro Birungi and Biekpe Nicholas (2013), "Effect of Business Regulation on Investment in Emerging Market Economies", Review of Development Finance 3, pp: 41-50.

² Mudambi Ram, Navarra Pietro and Delios Andrew (2013), "Government Regulation, Corruption, and FDI", Asia Pacific Journal of Management 30, pp:487-511.

³ Munemo Jonathan (2014), "Business Start-Up Regulations and the Complementarity between Foreign and Domestic Investment", Review of World Economics 150, pp: 745-761.

المنافسة مرتفع في الصناعة التي تعمل فيها خصوصا بسبب الأعباء التنظيمية المرهقة (Azman-Saini et al., 2010)¹ و على هذا الأساس تزداد أهمية الإصلاحات الهادفة إلى تقليل اللوائح و الأنظمة المرهقة و التي من شأنها أيضا أن تجعل عملية دخول المستثمرين الأجانب إلى الاقتصاد المضيف أقل تكلفة وأكثر فعالية بمعنى آخر يصبح من السهل عليهم الدخول و الخروج من السوق، فهذه الإصلاحات جد ضرورية في تكوين رأس المال المحلي خاصة في الدول المنخفضة الدخل (Munemo, 2014)². من خلال دراسة قياسية لأثر الإصلاح التنظيمي على الاستثمار الأجنبي المباشر في عدة قطاعات لدول OECD، توصل Alesina (2005) و آخريين³ إلى أن الأنظمة و اللوائح تعد من أهم محددات هذا الاستثمار نظرا لتأثيرها المباشر على التكاليف و القدرة الإنتاجية، كما تدل هذه الدراسة على أن الإصلاحات التنظيمية تقلل بكثير حواجز الدخول التي عادة ما تواجه المستثمرين الأجانب في طريقهم للتوقيع بالبلد المضيف، مشجعة بذلك تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة.

2- اثر حرية العمل على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر قدرة الأفراد على العمل بقدر ما يستطيعون وأينما يريدون من أهم العناصر المؤلفة للحرية الاقتصادية. وعلى نفس المنوال، تعتبر قدرة رجال الأعمال و الشركات على التعاقد الحر مع العمال و رفض العمالة الزائدة التي لا حاجة لها جد ضرورية لتعزيز الإنتاجية ودعم النمو الاقتصادي، فالمبدأ الأساسي في أي سوق هو التبادل الحر و الطوعي، كما تكون الحرية مطلوبة في سوق السلع فهي أيضا مطلوبة بنفس الدرجة في سوق العمل. حيث يولد تدخل الدولة نفس المشاكل في سوق العمل كما في أي سوق آخر. هذا و تتخذ اللوائح و الأنظمة الحكومية مجموعة متنوعة من الأشكال كمرقبة الأجر، القيود على التوظيف والفصل من العمل، وغيرها من القيود. في العديد من البلدان، تلعب النقابات دورا هاما في تنظيم حرية العمل، وهذا يتوقف على طبيعة النشاط في سوق العمل، فإما تدعم المزيد من الحرية أو تشكل عائق أمام الأداء الكفاء لسوق العمل. هذا و تمثل قوانين العمل المرهقة حجر عثرة في وجه الشركات و العمال على حد سواء، حيث تمنع أنظمة العمل الصارمة أرباب العمل و العمال من التفاوض بحرية حول التغيير في شروط وظروف العمل، مما يؤدي في كثير من الأحيان إلى عدم التوافق أو الاختلال المزمع ما بين عرض العمل والطلب عليه. بشكل عام، يمكن القول بأنه كلما زادت حرية العمل، انخفض معدل

¹ Azman-Saini W.N.W., and Baharumshah Ahmad Zubaidi, Law Siong Hook (2010), "Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Economic Growth: International Evidence", Economic Modelling 27, pp: 1079-1089.

² Munemo Jonathan, op.cit, pp: 745-761.

³ Alesina A., Ardagna S., Nicoletti G., and Schiantarelli F., (2005), "Regulation and Investment", Journal of the European Economic Association, 3(4), pp: 791-825.

البطالة في الاقتصاد، فهذه الحرية تمكن المستثمرين الأجانب من خلق مناصب شغل لليد العاملة الغير مستغلة و التقليل من حدة البطالة (Heritage Foundation, 2015).¹

تشمل معايير العمل الحرة من العمل القسري والتمييز، الحرية النقابية و الحق في تنظيم المفاوضات الجماعية، المساواة أو التوزيع العادل للأجور، إلغاء عمالة الأطفال والحد الأدنى للأجور. ويعتبر ارتفاع و ارتفاع هذه المعايير بالنسبة لجميع العاملين مرادفا للتنمية، و لكن تؤثر معايير العمل العالية و الصارمة سلبا على المرونة التشغيلية للشركات المتعددة الجنسيات، على سبيل المثال، تقيد قواعد التوظيف الصارمة وكالات العمل المؤقت واستخدام العقود المحددة المدة، كما أن قواعد التسريح الضيقة تجعل من الصعب والمكلف على أرباب العمل لتسريح العمال، و ترفع مثل هذه القيود من تردد الشركات المتعددة الجنسيات وكذا الشركات المحلية للقيام بالاستثمار، مما يؤدي إلى بطالة مزمنة، كما تجبر أرباب العمل على توفير حماية العمالة ومزايا اجتماعية أخرى التي تساهم في خفض هامش أرباحهم (Duanmu, 2014).²

يمكن تفسير الأثر السلبي للوائح العمل الصارمة على الاستثمار الأجنبي المباشر من جهتين، الأولى تتعلق بتكاليف الإنتاج، حيث أن الش.م.ج تكون مضطرة لتقديم ظروف أفضل للعمال، كالأجور، بيئة العمل الآمنة، استحقاق العطلات وخطط التقاعد، و هذا يخفض هامش الربح، مما يجعل البلد المضيف أقل جاذبية من دول أخرى تتبع أنظمة عمل أقل صرامة. أما الجهة الثانية فتتعلق بزيادة تكاليف المعاملات الناتجة عن " عدم اليقين " حول رأس المال، حيث أن الآثار المترتبة على الحماية الصارمة للعمل في ظل بيئة غير مؤكدة لها حددين، الحد الأول هو أن تلك الأنظمة ستولد تكاليف تكيف و تعديل تتحملها الش.م.ج نظرا لعدم قدرتها على محاذاة طلبها للعمل مع تذبذب السوق دون تحمل تكاليف كبيرة. أما الحد الثاني فيتعلق بتكاليف الخروج المرتفعة كدفع مكافآت عالية (و التي تعد شكل هام من أشكال حماية العمل) في حال إفلاس مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر. و بالتالي فإن العواقب السلبية لعدم اليقين في السوق الناتجة عن أنظمة العمل الصارمة ستقع على المستثمرين الأجانب نظرا لحاجتهم الملحة إلى تقليل تكلفة العمالة، فهذه الأخيرة ماهي إلا احد تكاليف الصفقات الناتجة عن عدم التأكد. وعلى العكس، الحماية الضعيفة للعمالة أي ارتفاع درجة حرية العمل في الدول المضيفة تجذب تدفقات أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر لأن البيئة التنظيمية المحيطة بسوق العمل هناك تجعل من السهل على الشركات المتعددة

¹ Heritage Foundation, op.cit., pp: 15.

² Duanmu Jing-Lin (2014), "A Race to Lower Standards?, Labor Standards and Location Choice of Outward FDI from the BRIC Countries", International Business Review 23, pp: 620-634.

الجنسيات أن تضع تكاليف المعاملات الناتجة عن عدم اليقين على عاتق الموظفين¹ (Duanmu, 2014).

كما أن الحد من القيود التنظيمية في سوق العمل له أهمية بالغة في توليد الآثار غير المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر التي تعود بالمنفعة على الاقتصاد المضيف. على سبيل المثال، يشجع انخفاض اللوائح و الأنظمة الخاصة بتوظيف وتسريح العمال في البلد المضيف انتقال العمالة مابين الشركات، أي أن العمال الذين عملوا سابقا بالش.م.ج لهم قدرة على نقل المعرفة المكتسبة والخبرة بالتكنولوجيات الحديثة إلى الشركات المحلية التي ينتقلون إليها² (Azman-Saini et al., 2010).

Javorcik و Spatareanu (2005)³ قاما بدراسة اثر تنظيم سوق العمل على الاستثمار الأجنبي المباشر في 19 دول أوروبية غربية وشرقية، ووجدوا بأن ارتفاع مرونة سوق العمل بالبلد المضيف (نسبة إلى البلد الأصل) يرتبط طرديا مع حجم هذا الاستثمار، كذلك كلما ارتفع فرق تكاليف اليد العاملة ما بين البلد الأصل و البلد المضيف، ارتفع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، و تكون هذه النتائج أكثر أهمية بالنسبة للشركات العاملة في قطاع الخدمات مقارنة مع الشركات العاملة في قطاع الصناعة.

Delbecque و آخرين (2014)⁴ درسوا اثر مؤسسات سوق العمل على قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك باستخدام مجموعة بيانات تصف استراتيجيات توسع الشركات المتعددة الجنسيات الفرنسية في مجموعة من 18 دولة من مجموعة OECD خلال الفترة 1992-2002، و أظهرت النتائج بان مؤسسات سوق العمل جد مهمة بالنسبة لقرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، و على وجه التحديد، يمارس جمود سوق العمل تأثيرا سلبيا على جاذبية هذه الدول المضيفة للمستثمرين الأجانب الفرنسيين. و تم استخلاص أن إصلاح سوق العمل بغية الحد من الجمود فيه سيعزز جاذبية الدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وفقا للتوقع الأول لفرضية السياق نحو أسفل، فان تدني معايير سوق العمل في البلد المضيف يؤدي إلى زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، فقواعد الحماية تصبح أقل صرامة، و تكلفة تشغيل فروع الشركات الأجنبية تتجه نحو النزول، وبالتالي تحول الشركات المتعددة الجنسيات أنشطتها الإنتاجية نحو هذا البلد، و لكن تبقى استجابة للشركات متعددة الجنسيات لقواعد حماية العمالة و حرية العمل معتمدة بشكل كبير إلى حد ما على نوع الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به، مثلا ذلك الاستثمار (كالاستثمار

¹ Duanmu Jing-Lin, op.cit, pp: 620-634.

² Azman-Saini W.N.W., and Baharumshah Ahmad Zubaidi, Law Siong Hook, op.cit, pp: 1079-1089.

³ Javorcik Beata Smarzynska and Spatareanu Mariana (2005), "Do Foreign Investors Care about Labor Market Regulations?", Review of World Economics, 141(3), pp: 375-403.

⁴ Delbecque Vincent, Méjean Isabelle and Patureau Lise (2014), "Labor Market Institutions and Firms' Location Choices", Review of World Economics, 150 (1), pp: 115-148.

العمودي الذي يسعى وراء انخفاض التكاليف و أسعار عوامل الإنتاج، كالأستثمار الموجه للتصدير مثلا) الذي يشهد تنقل كبير بين عدة مواقع بالبلد المضيف يكون أكثر تأثرا بالتغيرات في معايير سوق العمل مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر (كالاستثمار الأفقي الذي غالبا ما يكون مدفوعا بالرغبة لدخول الأسواق الأجنبية حتى يكون أكثر قربا من المستهلك) الذي يستقر في موقع محدد بالبلد المضيف. أما التنبؤ الثاني للفرضية يتمثل في أن الدول المضيضة التي تخفض معايير العمل الخاصة بها من أجل تحسين تنافسيتها وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر تدفع دول أخرى إلى انتهاج نفس السبيل و هكذا تنخفض معايير العمل بين الدول المتنافسة على جذب هذا الاستثمار. حيث أكدت هذه الدراسة صحة هذه التوقعات التي تعتبر غير مشجعة، و بالتالي يمكن القول بان الشركات متعددة الجنسيات تستثمر في الدول ذات أقل قيود تنظيمية في سوق العمل و معايير عمل متدنية وهذا ما يعزز السباق نحو القاع¹ (Olney, 2013). وهناك أدبيات أخرى أشارت إلى أن مرونة سوق العمل بالبلد المضيف ترفع عدم المساواة في توزيع الدخل و تزيد من توسيع فجوة المهارات، الأمر الذي يؤثر سلبا على الاستثمار والنمو الاقتصادي في المدى الطويل. هذا وقد طرحت العديد من الأبحاث بشأن تنظيم سوق العمل التساؤل حول سبب قيام الحكومات بتنظيم أسواق العمل، و تمثلت الحجة الأساسية في أن أسواق العمل الحرة تتسم بعدم الكمال ونتيجة لذلك هناك أرباح معينة و تكاليف في علاقات العمل. غالبا ما يستغل أرباب العمل العمال للحصول على ربح معين و هذا ما يؤدي إلى الظلم وعدم الكفاءة، ونتيجة لذلك تستخدم الحكومات أشكال مختلفة من لوائح و أنظمة العمل لحماية العمال من أصحاب العمل. و من ناحية أخرى فان مرونة سوق العمل ترفع نسبة المشاركة في القوى العاملة كما تعمل على رفع تنافسية الاقتصاد المضيف (Korutaro and Biekpe, 2013)²

ومع ذلك، لا يتفق جميع الباحثين على سوء الشركات المتعددة الجنسيات من الناحية الأخلاقية. على سبيل المثال، Micklethwait و Wooldridge (2001) لا يؤيدان فكرة أن العولمة تعني دائما السباق نحو القاع على اعتبار أن ما يرغب به المستثمرون الأجانب ليس العمالة الرخيصة ولكن العمال المنتجين، إضافة إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات عادة ما تطلب و تبحث عن بيئة العمل الآمنة مقارنة بالمنافسين المحليين و هذا في سبيل زيادة الإنتاجية، كما أن اغلب الش.م.ج تقدم في الواقع أجورا مغرية و توفر ظروف عمل أفضل لموظفيها مقارنة بالشركات المحلية³ (Lam, 2002). كما أشار Kucera

¹ Olney William W. (2013), "A Race to the Bottom?, Employment Protection and Foreign Direct Investment", Journal of International Economics 91, pp: 191–203.

² Korutaro Birungi and Biekpe Nicholas (2013), "Effect of Business Regulation on Investment in Emerging Market Economies", Review of Development Finance 3, pp: 41–50.

³ Lam Kit-Chun (2002), "A Study of the Ethical Performance of Foreign-Investment Enterprises in the China Labor Market", Journal of Business Ethics 37, pp: 349–365.

(2002)¹ إلى عدم وجود دليل ملموس على أن الشركات المتعددة الجنسيات تفضل البلدان المضيفة ذات معايير العمل المتدنية. على النقيض من ذلك، Ham و Kleiner (2007)² توصلا إلى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول منظمة التعاون الاقتصادي ما بين عامي 1985 و 2000 كانت مرتبطة بشكل سلبي مع جمود أنظمة و لوائح العمل.

في الواقع هناك بعض العوامل التي قد تخفف من الآثار السلبية لارتفاع تكاليف الأيدي العاملة الناتجة عن جمود الأنظمة المسيرة لسوق العمل بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر، مثلا النفقات العامة الموجهة لإنشاء نظام تعليم جيد و بنية تحتية اجتماعية قوية قد تعوض المستثمرين الأجانب عن ارتفاع تكاليف اليد العاملة على اعتبار أن العمال المدربون جيدا و الأصحاء هم أكثر إنتاجية وأقل في كثير من الأحيان لجوء للإجازات المرضية (Bellak et al., 2008).³

3- اثر الحرية النقدية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تتطلب الحرية النقدية عملة مستقرة و أسعار محددة من قبل السوق، و هناك حاجة ماسة إلى عملة ثابتة و موثوق بها من اجل استعمالها كوسيلة للتبادل، وحدة للحساب، و مخزن للقيمة، فمن الصعب خلق قيمة طويلة الأجل أو جمع رأس المال في ظل غياب الحرية النقدية. حيث تتأثر قيمة عملة البلد بشكل كبير بواسطة السياسة النقدية المطبقة من طرف حكومة هذا البلد، فالسياسة النقدية التي تسعى جاهدة لمحاربة التضخم، الحفاظ على استقرار الأسعار، والحفاظ على ثروات البلاد، تمكن الأفراد و المستثمرين من الاعتماد على أسعار السوق في المستقبل، كما تمكنهم من القيام بالاستثمار، الادخار و خطط أخرى طويلة الأجل بثقة أكبر. و على النقيض من ذلك تعمل السياسة التضخمية على مصادرة الثروة و كأنها ضريبة مخفية، كما تشوه الأسعار و تزيد من تكلفة ممارسة أنشطة الأعمال، إضافة إلى إساءة تخصيص الموارد. و يعد كل من التضخم المنخفض و البنوك المركزية المستقلة من أهم العناصر الداعمة للحرية النقدية (Heritage Foundation, 2015).⁴

¹ Kucera, D. (2002), "Core Labor Standards and Foreign Direct Investment", International Labour Review 141, pp: 31-69.

² Ham, H., and Kleiner, M. (2007), "Do Industrial Relations Institutions Influence Foreign Direct Investment? Evidence from OECD Nations", Industrial Relations, 46(2), pp: 305- 328.

³ Bellak Christian, Leibrecht Markus and Riedl Aleksandra (2008), "Labour Costs and FDI Flows into Central and Eastern European Countries: A Survey of the Literature and Empirical Evidence", Structural Change and Economic Dynamics 19, pp: 17-37.

⁴ Heritage Foundation, op.cit., pp: 15.

يؤثر عدم اليقين النابع من تقلبات أسعار الصرف حتما على قرارات الشركات العالمية المتعلقة بتوجيه استثماراتها، فهذه القرارات ستنحاز نحو المواقع التي يكون فيها تأكيد كبير إلى حد ما من قيمة العملة¹ (Sung and Lapan, 2000). كما يدفع عدم اليقين الناتج عن تقلب عملات الدول المضيفة المستثمرين الأجانب إلى النظر بخيارات تعزيز مرونة الإنتاج من خلال الاستثمار في العديد من البلدان في وقت واحد وتوجيه الإنتاج إلى البلد الذي يمثل أرخص منصة إنتاج. و أحيانا يؤدي عدم اليقين إلى اختيار الانتظار و رؤية تطور الأمور (كيف يمكن مثلا تجاوز أو تقليل عدم اليقين) قبل الالتزام بالاستثمار، وهو احتمال قد يؤدي إلى علاقة سلبية بين هذه التقلبات والاستثمار الأجنبي المباشر، وبالتالي يخسر البلد المضيف الذي يعاني من عدم استقرار عملته فرص الاستفادة من حضور الش.م.ج² (Dennis et al., 2008). يمكن أيضا لتقلبات سعر الصرف أن تؤدي إلى انخفاض في قيمة الأصول المستثمرة في البلد المضيف وكذلك الأرباح المستقبلية الناتجة عن الاستثمار³ (Udoh and Egwaikhide, 2008). كما أن عدم استقرار العملة المحلية للبلد المضيف يجعل من الصعب على الشركات المتعددة الجنسيات التنبؤ بفترات الاسترداد أو معدلات العائد، وبالتالي تتردد بتوجيه استثماراتها نحو هذا البلد.

توصل Becker و Hall (2009)⁴ إلى أن الزيادة في تقلب سعر صرف اليورو مقابل الدولار تحفز انتقال استثمارات البحوث و التطوير من منطقة اليورو إلى المملكة المتحدة، كما أن انخفاض قيمة العملة المحلية للبلد الأصل يمكن أن يخفض من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج، لان هذا الانخفاض في العملة سيرفع السعر النسبي للموارد الإنتاجية الأجنبية⁵ (Goldberg and Kolstad, 1995)، بينما يؤدي ارتفاع سعر صرف البلد الأصل إلى تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج، و أحيانا تستعمل الدول المضيفة تخفيض سعر الصرف كأداة لجذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لاسيما من الدول المتقدمة ذات العملات القوية، بمعنى آخر، انخفاض قيمة عملة البلد المضيف يعني انخفاض التكاليف، الأمر الذي يجعل هذا البلد موقعا أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر خاصة ذلك الموجه نحو التصدير، حيث تتفق نظرية عدم كمال أسواق رأس المال ونظرية تكلفة العمالة على هذا السلوك⁶

¹ Sung Hongmo and Lapan Harvey E., (2000), "Strategic Foreign Direct Investment and Exchange-Rate Uncertainty", International Economic Review, 41(2), pp: 411-423.

² Dennis Benjamin N., Laincz Christopher A., and Zhu, L., (2008), "Which Exchange Rate Matter for FDI?, Evidence for Japan", Southern Economic Journal, 75(1), pp: 50-68.

³ Udoh Elijah and Egwaikhide Festus O., (2008), "Exchange Rate Volatility, Inflation Uncertainty and Foreign Direct Investment in Nigeria", Botswana Journal of Economics, 5(7), pp: 14-31.

⁴ Becker Bettina and Hall Stephen G., (2009), "Foreign Direct Investment in R&D and Exchange Rate Uncertainty", Open Economies Review 20, pp: 207-223.

⁵ Goldberg Linda S. and Kolstad Charles D. (1995), "Foreign Direct Investment, Exchange Rate Variability and Demand Uncertainty", International Economic Review, 36(4), pp: 855-873.

⁶ Kosteletou Nikolina and Liargovas Panagiotis (2000), "Foreign Direct Investment and Real Exchange Rate Interlinkages", Open Economies Review 11, pp: 135-148.

(Kosteletou and Liargovas, 2000)، كما يمكن الإشارة إلى أن انخفاض معدل سعر الصرف يعني أيضا انخفاض أرباح الاستثمار الأجنبي المباشر بالدولار عندما يتم تحويل الإيرادات المحصلة بالبلد المضيف إلى عملة البلد الأصل لهذا الاستثمار وهذا ما يشجع عملية إعادة تشغيل الأرباح بالبلد المضيف¹ (Dennis et al., 2008).

عادة ما يفضل المستثمرون الأجانب البلد المضيف الذي يتحكم بمعدل التضخم و يتمتع بعملة مستقرة موثوق بها مما يمكنهم من جمع الأرباح بسهولة نتيجة لارتفاع درجة اليقين، و مزاوله نشاط الإنتاج و الادخار والقيام بخطط أخرى طويلة الأجل بثقة أكبر² (Nhu Binh and Haughton, 2002). من المتوقع أن تؤثر التغيرات في معدلات التضخم سواء في البلد المضيف أو البلد الأصل على صافي العوائد وقرارات الاستثمار المثلى التي تتخذها الش.م.ج. حيث يعمل التضخم في البلد المضيف كضريبة على الاستثمار الأجنبي المباشر، إضافة إلى أن التضخم يسبب ارتفاعا في الاستهلاك الذي يعد بمثابة تكلفة فرصة بديلة للاستثمارات³ (Sayek, 2009). هذا و قد أشار Bond (1998)⁴ إلى أن السياسة النقدية لعبت دورا هاما في التجربة الآسيوية مع تدفقات رأس المال الأجنبي، حيث استخدمت البنوك المركزية السياسة النقدية كأداة لاحتواء الميول التوسعية المرتبطة بالتدفقات الكبيرة من رأس المال الأجنبي. ففي ظل أسعار الصرف الثابتة، تجذب السياسة النقدية الانكماشية المزيد من تدفقات رؤوس الأموال التي ستعوض آثار الانكماش.

غالبا ما يقود عدم الاستقرار السياسي بالبلد المضيف إلى عدم استقرار عملته و يرفع عدم اليقين حول معدل التضخم، مما يلحق خسائر بمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر و أحيانا يؤدي إلى مغادرة المستثمرين الأجانب (Udoh and Egwaikhide, 2008)⁵.

¹ Dennis Benjamin N., Laincz Christopher A., and Zhu, L., op.cit, pp: 50-68.

² Nhu Binh Nguyen and Haughton Jonathan (2002), "Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Vietnam", ASEAN Economic Bulletin, 19(3), pp: 302-318.

³ Sayek Selm (2009), "Foreign Direct Investment and Inflation", Southern Economic Journal, 76(2), pp: 419-443.

⁴ Bond Timothy James (1998), "Capital Flows to Asia: The Role of Monetary Policy", Empirica 25, pp: 165-182.

⁵ Udoh Elijah and Egwaikhide Festus O., op.cit, pp: 14-31.

المبحث الرابع: اثر انفتاح الأسواق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

1- اثر الحرية التجارية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تعكس الحرية التجارية انفتاح الاقتصاد على تدفق السلع والخدمات من مختلف أنحاء العالم، حيث تتخذ القيود المفروضة على التجارة شكل الرسوم الجمركية، الضرائب على الصادرات، الحصص التجارية، أو حظر التجارة، كما يمكن أيضا أن تظهر القيود التجارية بطرق أكثر دهاءا مثلا في شكل الحواجز التنظيمية. درجة قيام الحكومة بإعاقه التدفق الحر للتجارة الخارجية لها تأثير مباشر على قدرة الأفراد على تحقيق أهدافهم الاقتصادية وتعظيم إنتاجيتهم و ثروتهم. كما تزيد الرسوم الجمركية، على سبيل المثال، بشكل مباشر الأسعار التي يدفعها المستهلكون المحليون مقابل الواردات الأجنبية، كما أنها تشوه حوافز الإنتاج للمنتجين المحليين، و تدفعهم لإنتاج سلع تفتقر فيها إلى ميزة نسبية أو سلع تخضع للحماية، و كل هذا يعوق الكفاءة الاقتصادية الشاملة والنمو الاقتصادي. في كثير من الحالات، تجعل القيود التجارية المنتجات والخدمات ذات التكنولوجيا العالية بعيدة عن متناول المنتجين و المستثمرين المحليين، مما يحد من قدرتهم على تطوير إنتاجيتهم¹ (Heritage Foundation, 2015). الدول المضيفة التي ترفع حرية التجارة تجذب المستثمرين الأجانب، حيث تدل الحرية التجارية على أن الحكومة لديها سياسات ترحب بالتجارة و المنافسة، ويعتبر هذا المؤشر أكثر تطورا و فعالية من مؤشر الانفتاح الذي عادة ما كان يتم قياسه كنسبة الصادرات (أو الصادرات والواردات) من الناتج المحلي الإجمالي و الذي يبين أن الاقتصاديات الكبيرة الحجم تكون أقل انفتاحا و هذا ما لا يتطابق مع الواقع² (Nhu Binh and Haughton, 2002).

يعتمد أثر الحرية التجارية على التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر على نمط هذا الاستثمار. من المتوقع أن يتراجع الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي مع الانفتاح التجاري بينما يزيد الاستثمار العمودي مع زيادة الحرية التجارية، كما يشجع الانفتاح التجاري الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير، في حين أن تقييد التجارة يجذب الاستثمار الأجنبي المباشر القافز للتعريف الجمركية³ (Liargovas and Skandalis, 2012). من جهة أخرى، فإن المستثمرين الأجانب الذين يبحثون عن الكفاءة و الموارد الطبيعية يستفيدون أيضا من فرق التكلفة المتعلقة بدرجة الحرية التجارية التي تعكس مدى غياب القيود التجارية الصغيرة ووجود تكاليف أقل فيما يخص المعاملات التجارية، وفقا

¹ Heritage Foundation, op.cit., pp: 15.

² Nhu Binh Nguyen and Haughton Jonathan, op.cit, pp: 302-318.

³ Liargovas Panagiotis G. and Skandalis Konstantinos S.,(2012), "Foreign Direct Investment and Trade Openness: The Case of Developing Economies", Social Indicators Research 106, pp:323-331.

لذلك فان ارتفاع درجة الحرية التجارية يكون لها تأثير إيجابي على استثماراتهم¹ (Cantah et al., 2013). على العموم تمارس الحرية التجارية اثر ايجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.

قد تولد بعض سياسات الانفتاح التجاري أثرا كبيرا فيما يخص جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. على سبيل المثال، من خلال تنفيذ اتفاقيات التجارة الحرة (FTA)، استطاعت العديد من دول أمريكا اللاتينية جذب تدفقات أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر. و من جهة أخرى أشار Raff (2004) إلى أنه و في ظل ظروف معينة، لا تؤدي اتفاقيات التجارة الحرة إلى المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لعدم كفاية الحوافز، فمن الناحية النظرية، يختلف أثر الانفتاح التجاري على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر باختلاف الدافع للمشاركة في أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر²

(Liargovas and Skandalis, 2012).

هذا و قدأ أشار Adams وآخرون (2014)³ إلى انه يمكن للسياسة التجارية أن تتعامل مع المستثمرين الأجانب بطريقتين: أولاً، يؤدي وضع التعريفات الجمركية المرتفعة إلى التقليل من "القوة التفاوضية" للشركات المتعددة الجنسيات، و هذه السياسة لا تثبط الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن يمكن أن تقلل من العوائد التي كان ممكن الحصول عليها في غياب تلك التعريفات. ثانياً، خفض التعريفات الجمركية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و لكن قد تحد هذه السياسة من الاستثمار الأجنبي المباشر لصالح الواردات، و تلغي أيضا المنافسة.

لا يقتصر دور الحرية التجارية في تحفيز الاستثمار الأجنبي فقط و إنما يمتد أيضا ليشجع الاستثمار المحلي من خلال السماح للوكلاء المحليين باستيراد اكبر للسلع الرأسمالية و بأسعار رخيصة نسبيا، و هكذا تزيل القيود الهيكلية على الاستثمار وترفع كفاءة تراكم رأس المال. كما تحفز هذه الحرية الاستثمار المحلي من خلال تشجيع المنافسة في الأسواق المحلية والدولية وتحقيق عوائد أعلى على الاستثمار من خلال وفورات الحجم⁴ (Kim et al., 2013). تساعد حرية التبادل عبر الحدود الشركات المحلية على اختراق الأسواق الدولية لأغراض التصدير، حيث ينطوي نشاط التصدير الذي تقوم به الشركات المتعددة الجنسيات تكاليف إنشاء شبكات التوزيع، النقل، معرفة أذواق المستهلكين في الأسواق الأجنبية، و الشركات المتعددة الجنسيات قادرة على تحمل هذه التكاليف. حيث تقوم العديد من الشركات المحلية بإتباع

¹ Cantah William Godfred, Wiafe Emmanuel Agyapong and Adams Abass (2013), "Foreign Direct Investment and Trade Policy Openness in Sub-Saharan Africa", MPRA Paper No. 58074.

² Liargovas Panagiotis G. and Skandalis Konstantinos S., op.cit, pp: 323-331.

³ Adams Laurel, Régibeau Pierre and Rockett Katharine (2014), "Incentives to Create Jobs: Regional Subsidies, National Trade Policy and Foreign Direct Investment", Journal of Public Economics 111, pp: 102-119.

⁴ Kim Dong-Hyeon, Lin Shu-Chin and Suen Yu-Bo (2013), "Investment, Trade Openness and Foreign Direct Investment: Social Capability Matters", International Review of Economics and Finance 26, pp: 56-69.

عمليات التصدير التي تقوم بها تلك الش.م.ج (عن طريق التقليد أو التعاون)، و تجد الشركات المحلية انه من الضروري تخفيض تكاليف الدخول إلى الأسواق الخارجية، كما أن المكاسب المحققة تكون لها انعكاسات إيجابية على الكفاءة الإنتاجية لهذه الشركات المحلية، و في هذه الحالات يجب على البلد المضيف توفير حرية تجارية كافية تمكن الشركات المحلية من استخدام المنتجات الوسيطة والمعدات الرأسمالية بشكل واسع¹ (Azman-Saini et al., 2010). كما أن الانفتاح التجاري قد يعرض الشركات المحلية للصدمات الخارجية التي قد تكون لها تأثيرات سلبية على الاستثمار، خاصة و أن شركات البلدان النامية التي غالبا ما تعاني من نظام مالي غير متطور، رأس مال بشري منخفض، مستويات فساد عالية، لديها قدرة أقل على تنويع المخاطر² (Kim et al., 2013). لهذا قد تحرض المنافسة الدولية الشرسة العديد من الشركات للاحتماء تحت حماية الحكومة ولكن غالبا ما تؤدي الضغوطات لاتخاذ التدابير الحمائية إلى خسائر اقتصادية جمة، فالقيود الحمائية على التجارة الدولية تلعب دورا لا يستهان به في إعاقة التخصص والمشاركة الحرة في السوق، و تميل هذه القيود إلى تفضيل المنتجات المعروفة على الابتكار و الحد من النشاط المقاولاتي، حيث هناك علاقة تكافلية ما بين خلق أنشطة الأعمال والتجارة الدولية الحرة³ (Herrera-Echeverri et al., 2014) .

ولكن من جهة أخرى، في حالة وجود عدم كمال الأسواق و النسيج المؤسسي، سيقود الانفتاح التجاري إلى عدم استغلال رأس المال و الموارد البشرية، و التركيز على الأنشطة الاقتصادية الاستخراجية، أو التخصص بعيدا عن القطاعات الفائقة التكنولوجيا. بمعنى آخر فان الافتقار إلى إصلاحات مؤسسية متكاملة و سياسات مناسبة قد يمنع الدول من جني الفوائد المرجوة من تحرير التجارة⁴ (Kim et al., 2013). كما يعتمد تأثير الحرية التجارية على الاستثمار الأجنبي المباشر على عوامل أخرى مثلا العلاقات السياسية ما بين البلد المضيف و البلد الأصل، القرب الجغرافي، اتفاقيات التجارة الثنائية والمتعددة الأطراف و اتفاقيات الاستثمار، البنية التحتية الملائمة، التحرر المالي، الحكم الراشد و توفر المهارات المحلية.

¹ Azman-Saini W.N.W., and Baharumshah Ahmad Zubaidi, Law Siong Hook, op.cit, pp: 1079–1089.

² Kim Dong-Hyeon, Lin Shu-Chin and Suen Yu-Bo, op.cit, pp: 56–69.

³ Herrera-Echeverri Hernán, Haar Jerry, and Estévez-Bretón Juan Benavides, op.cit, pp: 1921–1932.

⁴ Kim Dong-Hyeon, Lin Shu-Chin and Suen Yu-Bo, op.cit, pp: 56–69.

2- اثر حرية الاستثمار على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تشير حرية الاستثمار إلى البيئة الاستثمارية الحرة والمفتوحة التي توفر أقصى فرص أنشطة الأعمال والحوافز الكفيلة بتوسيع النشاط الاقتصادي، وزيادة الإنتاجية وخلق فرص العمل، و هذه الفوائد لا تخص فقط الشركات التي تتحمل مخاطر المشاريع في انتظار عائدات أكبر، ولكن أيضا تعم المجتمع ككل. يتميز إطار الاستثمار الفعال بالشفافية والعدالة، ويدعم جميع أنواع الشركات و ليس فقط الشركات الكبيرة أو الإستراتيجية، كما يشجع الابتكار والمنافسة. بينما تدمر القيود المحلية والدولية على حركة رأس المال كفاءة تخصيص الموارد وتقلل الإنتاجية، مؤدية بذلك إلى تشويه عملية اتخاذ القرارات الاقتصادية، كما أن القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي المباشر تقلص الأسواق وتحد من فرص النمو، و في المجمل فإن البيئة الاستثمارية التي تضمن للمستثمرين حرية اختيار المكان وكيفية الاستثمار تساعد على تدفق رؤوس الأموال إلى أفضل استخداماتها، أي نحو القطاعات التي تحتاجها و تعظم عائداتها، و بالتالي فإن تدخل الدولة لإعادة توجيه تدفق رؤوس الأموال وتضييق مجال الاختيار ما هو إلا كبح لحرية الاستثمار¹ (Heritage Foundation, 2015).

لقد اعتمدت معظم الدول النامية على نحو متزايد إجراءات مثل تحرير الإطار القانوني والتنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر، وإنشاء آليات لتسوية منازعات الاستثمار لجذب أكبر قدر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يعد وسيلة فعالة لتحقيق التنمية الاقتصادية، و وفقا ل UNCTAD (1998) فإن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر لا تقتصر فقط على المحددات الاقتصادية (على سبيل المثال، حجم السوق، تكلفة العمالة غير الماهرة، المواد الخام، والأصول الإستراتيجية والتكنولوجية)، ولكن تتضمن أيضا تسهيل الأعمال (على سبيل المثال، ترقية الاستثمار، حوافز الاستثمار، والخدمات الإدارية المتعلقة بهما)² (Lim, 2008).

يشير تسهيل الأعمال لتقديم خدمات التيسير على المستثمرين الأجانب مثل حوافز الاستثمار، والخطط الحكومية لترقية هذا الاستثمار، والدعم الإداري للمستثمرين الأجانب. حيث تعتبر ترقية الاستثمار ذات أهمية بالغة في الكشف عن الفرص الاستثمارية الجديدة (خصوصا للمستثمرين الجدد الغير قادرين على إيجادها من تلقاء أنفسهم) لما تتضمنه من العمليات الهادفة لبناء الصورة الحسنة، الأنشطة المشجعة على الاستثمار، ووضع خدمات تحت تصرف المستثمرين الأجانب، فمثل هذه الأنشطة و الإجراءات توفر على المستثمرين الأجانب تكلفة عدم تناظر المعلومات، حيث يعتمد التوزيع المكاني للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة بشكل كبير على تكاليف المعلومات بدلا من الاعتماد فقط على تكاليف الإنتاج والنقل.

¹ Heritage Foundation, op.cit., pp: 15-16.

² Lim Sung-Hoon (2008), "How Investment Promotion Affects Attracting Foreign Direct Investment: Analytical Argument and Empirical Analyses", International Business Review 17, pp: 39-53.

عادة ما يقسم المستثمرون الأجانب تكاليف المعلومات التي هم في حاجة ماسة إليها إلى "معلومات منخفضة التكلفة" و "معلومات ذات تكلفة عالية"، فالنوع الأول من المعلومات يشمل العناصر التقليدية المرتبطة بالموقع الاستثماري كاليد العاملة، المواد الخام، مواقع الأسواق، تكاليف النقل، حيث يمكن الحصول على هذه المعلومات بثمن جد منخفض أو ربما تتوفر فقط ضمن البيانات الإحصائية المتاحة على مواقع الانترنت الخاصة بالبلد المضيف مثلا، و بالمقابل، هناك معلومات عالية التكلفة يحتاجها المستثمرون للحد من عدم اليقين حول العوامل المحيطة بالموقع الاستثماري مثلا كسلوك المستهلك، والإطار المؤسسي للبلد المضيف¹ (Lim, 2008)، و عادة ما يواجه المستثمرون الأجانب عدة صعوبات في الحصول على معلومات موثوقة ودقيقة لتقييم مدى جاذبية البلد المضيف للاستثمار الأجنبي المباشر، و خصوصا تلك المعلومات التي تبين الوقت المثالي و المناسب لدخول البلد المضيف، و بالتالي عندما تقوم وكالات ترقية الاستثمار بتوفير هذه المعلومات ستساهم بالتأكد في تقليل عدم التأكد و الشكوك. تلعب هذه الوكالات دور كبيرا في التأثير على قرارات الش.م.ج بتوجيه استثماراتها من خلال التعويض عن فشل السوق من ناحية عدم تناظر المعلومات حول مناخ الاستثمار في البلد المضيف. باختصار، تعتبر وكالات ترويج الاستثمار كجسر أو وسيط بين المناخ الاستثماري للبلد المضيف والتدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر² (Lim, 2008).

قوانين الاستثمار الأجنبي المباشر التي تمنع الملكية الأجنبية الكاملة عن طريق تحديد نسبة المساهمة الأجنبية بأقل من 49٪ لطالما كانت مجحفة في حق المستثمرين الأجانب و دفعتهم للنفور من الدول المضيفة التي تتبع مثل هذه القوانين الهادفة إلى الحد من إنشاء شركات أجنبية، و هناك العديد من الدول التي كانت ترفع تلك النسبة لصالح المستثمرين الأجانب في القطاعات ذات الأهمية الإستراتيجية كقطاعات توليد الطاقة مثلا، بينما تخفض نسبة الملكية المتاحة للأجانب في أنشطة التصدير، و هذا فضلا عن تقييد ملكية الأراضي والموارد الطبيعية الأخرى، و ترتبط مثل هذه القيود على الاستثمار الأجنبي بالمخاوف الأمنية، لاسيما في تلك الدول التي عانت من مرارة الاستعمار³ (Tanzi and Coelho, 1991).

هذا و يضمن توقيع معاهدات الاستثمار الثنائية (BITs) من طرف البلد المضيف حقوق الملكية للمستثمرين الأجانب، حيث تعمل هذه المعاهدات على تشجيع وتعزيز وحماية الاستثمارات بين البلدين الأصل و المضيف و تمنع المعاملة التمييزية للمستثمرين الأجانب، كما تحدد آليات التعويض وتسوية المنازعات كالجوء إلى هيئات التحكيم الدولي، وفي هذا الصدد، تقلل هذه المعاهدات من مخاطر وتكاليف

¹ Lim Sung-Hoon (2008), op.cit, pp: 39-53.

² Lim Sung-Hoon (2008), op.cit, pp: 39-53.

³ Tanzi Vito and Coelho Isaias (1991), "Barriers to Foreign Investment in the U. S. and Other Nations", The Annals of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 516, pp: 154-168.

الاستثمار خارج البلد الأصل، و بالتالي تعبر هذه المعاهدات عن مصداقية التزام الدول المضيفة بعدم مصادرة الشركات المتعددة الجنسيات في المستقبل، و هكذا فان توقيع معاهدات الاستثمار الثنائية يزيد من فرص استقطاب تدفقات اكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر، طالما توفر هذه المعاهدات الحماية الأساسية للمستثمرين الأجانب الذين يضعون رؤوس أموالهم، ملكيتهم الفكرية، مهاراتهم وسمعتهم في خطر خارج بلدهم الأصل الأمن. كما تعمل معاهدات الاستثمار الثنائية على تعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر الثنائي بين البلدين الأصل و المضيف ليس فقط عن طريق خفض التكاليف، ولكن أيضا من خلال تخفيض التوترات السياسية بين البلدين ومخاطر نزاع الملكية الناتجة عن ذلك، وهناك تكامل ما بين نوعية المؤسسات المحلية للبلد المضيف و مدى فعالية هذه المعاهدات في تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر¹ (Desbordes and Vicard, 2009).

تأتي دوافع العديد من الدول إلى تبني سياسات هادفة إلى خلق حوافز أقوى للمستثمرين الأجانب نتيجة لإدراكهم بان الاستثمار الأجنبي المباشر هو مصدر رأس مال أكثر موثوقية من استثمارات المحفظة، و قد تم الاستفادة من هذا الدرس من الأزمة الآسيوية في تسعينيات القرن الماضي² (Moosa and Cardak, 2006)، و عادة ما يتردد المستثمرون الأجانب في الاستثمار في الاقتصاد الذي يفرض أنظمة و لوائح مقيدة لتدفقات رؤوس الأموال عبر الحدود. وبالتالي ترتفع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الاقتصاد الذي يتمتع بحرية استثمار عالية³ (Desai et al., 2006).

3- اثر الحرية المالية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تعكس الحرية المالية النظام المالي المنفتح و الفعال الذي يضمن توافر الائتمان، الادخار و الخدمات الاستثمارية للأفراد، و يعمل النظام المصرفي المنفتح على توسيع فرص التمويل وتعزيز أنشطة الأعمال وبالتالي يشجع المنافسة التي تعمل بدورها على توفير الوساطة المالية الأكثر كفاءة ما بين الأسر والشركات وكذلك ما بين المستثمرين ورجال الأعمال. كما تضمن الحرية المالية توفير المعلومات حول الأسعار في الوقت الحقيقي من خلال ترك زمام الأمور لآليات العرض والطلب و رفع الشفافية، إضافة إلى التأكيد على الإفصاح والمراجعة المستقلة، و من المهم الإشارة إلى أن ارتفاع الحرية المالية يشير إلى أن الدور المحوري الذي تلعبه البنوك يكون متكامل مع خدمات مالية أخرى كتقديم وسائل بديلة لزيادة رأس المال أو تنويع المخاطر، ويأتي دور الحكومة في تنظيم هذه المؤسسات من خلال ضمان الشفافية

¹ Desbordes Rodolphe and Vicard Vincent (2009), "Foreign Direct Investment and Bilateral Investment Treaties: An International Political Perspective", Journal of Comparative Economics 37, pp: 372-386.

² Moosa Imad A., and Cardak Buly A., (2006), "The Determinants of Foreign Direct Investment: An Extreme Bounds Analysis", Journal of Multinational Financial Management 16, pp: 199-211.

³ Desai Mihir A., Foley C. Fritz and Hines Jr. James R., (2006), "Capital Controls, Liberalizations, and Foreign Direct Investment", The Review of Financial Studies, 19(4), pp: 1433-1464.

والنزاهة وتعزيز الإفصاح عن الأصول والخصوم، والمخاطر، و عندما يتجاوز دور الأنظمة و اللوائح الحكومية هذه المهام لا و بل يتجه نحو المبالغة و الإفراط يتم إعاقة الكفاءة وزيادة تكاليف تمويل أنشطة الأعمال، والحد من المنافسة. على سبيل المثال، يتعارض تدخل الحكومة في سوق الأسهم مع خيارات الملايين من الأفراد، فهذا يعتبر تدخل في تسعير رأس المال الذي يعد في حد ذاته الوظيفة الأكثر أهمية في اقتصاد السوق¹ (Heritage Foundation, 2015).

يعتبر كل من رفع الحرية المالية و تطوير القطاع المالي في البلد المضيف شرطان أساسيان للحصول على فوائد و ايجابيات الاستثمار الأجنبي المباشر، فهما عنصران أساسيان في تعزيز القدرة الاستيعابية للدولة المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر، كما يعكسان استعداد البلد المضيف لاستقبال هذا الاستثمار في ظروف حسنة و مهياة بشكل جيد. في الواقع يسهل وجود النظام المالي الفعال على المستثمرين الأجانب خلق روابط خلفية مع بقية قطاعات الاقتصاد ولا سيما الموردين المحليين لمدخلات الإنتاج الذين يجبرون على تحسين إنتاجيتهم، كما يشجع هذا النظام الطرف الأجنبي على نقل التكنولوجيا و المهارات إلى الطرف المحلي² (Adeniyi, 2012).

تطلق الحرية المالية العنان للتنمية المالية التي تساهم في زيادة تعبئة المدخرات وانخفاض عدم تماثل المعلومات، الأمر الذي يؤدي إلى تخصيص أفضل للموارد، حيث تشجع التنمية المالية، من خلال توفير الثقة، الأسر على الادخار و بالتالي يتم توفير فرص تمويل للمستثمرين الأجانب³ (Anwar and Sun, 2011). للأسواق المالية في البلد المضيف أهمية بالغة في توليد الآثار الايجابية غير المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر، مثلا قد تحتاج الشركات المتعددة الجنسيات إلى أموال خارجية لتطوير التكنولوجيا الخاصة بها، لذلك فإن أي جهد حكومي لتحسين الحصول على التمويل كالححد من القيود التنظيمية، سينعكس إيجابيا على نجاح الشركات المحلية في الحصول على التكنولوجيا الجديدة⁴ (Azman-Saini et al., 2010). فالحرية المالية التي تتيح للمستثمرين الأجانب فرص الحصول على تمويل تمكنهم من استخدام احدث التكنولوجيا، توسيع أنشطتهم الابتكارية، توظيف اليد العاملة و تطوير مهارات العمال، و هذا ما يرفع قدرة البلد المضيف على استغلال الجانب الايجابي و المضيء للحضور الأجنبي⁵ (Ang, 2009) . بمعنى آخر يمكن وجود الحرية المالية للمستثمرين الأجانب من تقديم أفضل

¹ Heritage Foundation, op.cit., pp: 16.

² Adeniyi Oluwatosin, Omisakin Olusegun, Egwaikhide Festus O., and Oyinlola Abimbola (2012), "Foreign Direct Investment, Economic Growth and Financial Sector Development in Small Open Developing Economies", Economic Analysis & Policy, 42(1), pp: 105-127.

³ Anwar Sajid and Sun Sizhong (2011), "Financial Development, Foreign Investment and Economic Growth in Malaysia", Journal of Asian Economics 22, pp: 335-342.

⁴ Azman-Saini W.N.W., and Baharumshah Ahmad Zubaidi, Law Siong Hook, op.cit, pp: 1079-1089.

⁵ Ang James B., (2009), "Foreign Direct Investment and its Impact on the Thai Economy: The Role of Financial Development", Journal of Economics and Finance 33, pp: 316-323.

أداء، كما أن انتشار التكنولوجيا يكون أكثر كفاءة وفعالية مع وجود الأنظمة المالية المتطورة¹ (Chong, 2012). حيث ينطوي التطور المالي على انخفاض التكاليف بينما تبقى تكاليف المعاملات مرتفعة في ظل الأنظمة المالية غير الفعالة وغير المتطورة مثلا عادة ما يستغرق التعامل بالشيكات وقتا طويلا جدا مقارنة بوسائل الدفع الحديثة، وفي اغلب الأحيان تعجز هذه الأنظمة المالية المتخلفة عن تلبية متطلبات الشركات المتعددة الجنسيات من قروض² (Agbloyor et al., 2013).

تساعد الحرية المالية على تطور الأسواق المالية، الأمر الذي يقود إلى منح معلومات مسبقة حول الفرص الاستثمارية الممكنة، كما تساعد على تنويع وإدارة المخاطر، تجميع المدخرات، وتبادل السلع والخدمات، و هكذا يتم تخصيص الموارد للقطاعات التي تحتاج إليها و التي تمكن من توليد العائدات المناسبة³ (Agbloyor et al., 2013). أما في ظل الاضطهاد الحكومي للحرية المالية، يؤدي كل من عدم تماثل المعلومات و صعوبة إنفاذ العقود في البلد المضيف إلى جعل التمويل المحلي بديل غير كافي للتمويل الخارجي، و هذا يؤثر بطبيعة الحال على القرارات الاستثمارية للشركات المتعددة الجنسيات⁴ (Choi et al., 2014).

من جهة أخرى، تؤدي إزالة ضوابط رأس المال إلى تحسن ملحوظ في ظروف عمل المستثمرين الأجانب من خلال خفض تكاليف الاقتراض المحلية و السماح للمستثمرين بإعادة تخصيص الأموال المحصلة من فروعهم الأجنبية دون تحمل تكاليف خصوصا تلك الناجمة عن تقييد تحويل الأرباح إلى الوطن الأصل⁵ (Desai et al., 2006)، و من المهم تسليط الضوء على الدور الهام الذي تلعبه ضوابط ضوابط رأس المال في حماية النظام المصرفي للبلد المضيف من المنافسة الخارجية عن طريق تقييد دخول المصارف الأجنبية وتعسير عملية خروج رأس المال من البلاد⁶ (Glick and Hutchison, 2009)، فالدول التي تفرض ضوابط رأس المال لديها معدلات فائدة اكبر من الدول التي تبتعد عن هذا النوع من الضوابط، و بالتالي فان الشركات المتعددة الجنسيات التي تفكر في توجيه استثماراتها إلى النوع الأول من الدول المضيضة ستواجه حتما ارتفاع تكاليف الاقتراض المحلي وكذا تكاليف كبيرة متعلقة بتجنب أو التحايل على ضوابط رأس المال، ونتيجة لذلك، تنخفض رغبتها

¹ Chong Chee-Keong (2012), "Does Domestic Financial Development Enhance the Linkages between Foreign Direct Investment and Economic Growth?", *Empirical Economics* 42, pp: 819-834.

² Agbloyor Elikplimi Komla, Abor Joshua, Adjasi Charles Komla Delali, Yawson Alfred (2013), "Exploring the Causality Links between Financial Markets and Foreign Direct Investment in Africa", *Research in International Business and Finance* 28, pp: 118- 134.

³ Agbloyor Elikplimi Komla, Abor Joshua, Adjasi Charles Komla Delali, Yawson Alfred, op.cit, pp: 118- 134.

⁴ Choi Young Rok, Yoshikawa Toru, Zahra Shaker A., and Han Bong H., (2014), "Market-Oriented Institutional Change and R&D Investments: Do Business Groups Enhance Advantage?", *Journal of World Business* 49, pp: 466-475.

⁵ Desai Mihir A., Foley C. Fritz and Hines Jr. James R., op.cit, pp: 1433-1464.

⁶ Glick Reuven and Hutchison Michael (2009), "Navigating the Trilemma: Capital Flows and Monetary Policy in China", *Journal of Asian Economics*, 20(3), pp: 205-224.

بالاستثمار بشكل ملحوظ¹ (Desai et al., 2006) ، لذلك فإن عزيمة الدول المضيفة على تقليل أو إلغاء مثل هذه القيود التنظيمية من أجل رفع الحرية المالية سينعكس إيجاباً على نصيب هذه الدول من فوائد الاستثمار الأجنبي المباشر.

¹ Desai Mihir A., Foley C. Fritz and Hines Jr. James R., op.cit, pp: 1433-1464.

الخاتمة

يتضح من هذا الفصل أن الدول المضيفة التي تعزز الحرية الاقتصادية لديها الكثير لتكتسبه من فوائد تواجد الشركات المتعددة الجنسيات بأسواقها، حيث تتمكن الشركات المحلية من امتصاص أحدث التكنولوجيا و اكتساب أحسن المهارات و فوائد أخرى ناتجة عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بسهولة أكبر، و هذا يفسر أيضا التفاوت في جاذبية الاستثمار و القدرة على امتصاص فوائده ما بين الدول المضيفة في مختلف أنحاء العالم، و هذا ما يعتبر نتيجة هامة تشير إلى أن الحرية الاقتصادية هي عامل جوهري يعكس استعداد البلد المضيف لاستقبال المستثمرين الأجانب و تحسين قدرته على امتصاص فوائد استثماراتهم، ولكن تعرض هذا العامل للتجاهل إلى حد ما من قبل العديد من الدول التي تصر على إبقاء القيود و التدخل المفرط.

وانطلاقا من هنا يمكن القول بان وضع الاستراتيجيات و السياسات الموجهة نحو جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ينبغي أن يتزامن و لا يسبق السياسات الهادفة إلى رفع حرية النشاط الاقتصادي، لأن المزيد من الحرية الاقتصادية يضمن تحقيق فوائد أكبر، والدول التي تتجنب هذا ستخسر حتما في سباقها نحو تحقيق نمو اقتصادي قوي و الالتحاق بمرحلة مهمة في التنمية الاقتصادية، كما يتعين على صناع القرار خلق سياسات شفافة بما فيه الكفاية للمستثمرين الأجانب قبل اتخاذ تدابير أخرى لجذب تدفقات أكبر من هذا الاستثمار، و يجب الإشارة إلى أن الوصول إلى مستوى عالي من الحرية الاقتصادية يحتاج القيام بالعديد من الإصلاحات التي تتطلب بدورها التزاما جديا لفترة طويلة الأجل تعقبها فوائد هائلة.

الفصل الثالث :

واقع الاستثمار الأجنبي المباشر
و الحرية الاقتصادية في العالم العربي

المقدمة

لقد قام العديد من الاقتصاديين بتسليط الضوء على أهمية مرونة بيئة الأعمال في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و إزالة العوائق التنظيمية نظرا للاهتمام المتصاعد من طرف الدول النامية بجذب تلك الاستثمارات بغية الحصول على فوائدها و ايجابياتها لدفع عجلة التنمية الاقتصادية لديها، فطالما كانت الدول المضيفة ذات محيط الأعمال المرن و الفعال والبيئة التنظيمية الملائمة الوجهة الرئيسية المفضلة للاستثمار الأجنبي المباشر، هذا و قد بذلت الدول العربية جهودا لجذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد أصدرت القوانين اللازمة لذلك إضافة إلى تعديلها من أجل توفير الضمانات ومنح الحوافز الملائمة للمستثمرين الأجانب و هذا فضلا عما قامت به من إصلاحات مؤسسية بغية تحسين المناخ الاستثماري ليتلاءم مع متطلبات و احتياجات المستثمرين الأجانب. وعلى الرغم من بعض التحسينات التي مست بيئة الأعمال في بعض الدول العربية، فان العوائق البيروقراطية التي تواجه النشاط التجاري والتنوع الاقتصادي لا تزال قائمة، كما يساهم كل من التطبيق غير المتناسق للقوانين التجارية و افتقار البيئة التنظيمية إلى التنسيق وكفاءة إنفاذ اللوائح و الأنظمة في تدهور الإطار التنظيمي. حيث يستغرق البدء بأنشطة الأعمال وقتا طويلا، و تظل متطلبات الحصول على التراخيص جد مرهقة و هذا ما يؤدي إلى قمع المشاريع الاستثمارية. كما لا تزال البورصة تعاني من تخلف شديد إضافة إلى التدخل الحكومي في القطاع المالي، و القيود على المبادلات التجارية و الملكية الأجنبية للعقارات و إعادة تحويل الأرباح إلى الوطن الأصل للمستثمر الأجنبي. كذلك بالرغم من تناسق قوانين الملكية الفكرية في العديد من الدول العربية مع معايير منظمة التجارة العالمية، لا يزال التنفيذ ضعيفا، والإجراءات غير متناسقة، إضافة إلى ارتفاع خطر المصادرة و عدم استقلالية القضاء البطيء وغير الشفاف و المعرض للضغوط السياسية في اغلب الأحيان و هذا ما يشكل هاجسا لدى المستثمرين الأجانب علاوة على المستويات العالية من الفساد والتي تنهش القطاعات العامة و محيط الأعمال في العديد من الدول العربية، هذا و قد كشفت الاضطرابات السياسية التي اجتاحت المنطقة في الآونة الأخيرة عن حقبة زمنية طويلة تميزت بتفشي الفساد في جميع مستويات الحكومة، عدم فعالية الإنفاق الحكومي و جمود أسواق العمل، حيث شكلت أحداث الربيع العربي حازما إضافيا للاستثمار نتيجة لما سببته من عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي الكلي في المنطقة، وقد تجاوزت هذه الاضطرابات بلدان الربيع العربي لتمس أيضا دول الجوار والمنطقة ككل. هذا و يبقى التدخل الحكومي كبيرا في الاقتصاد من خلال التنظيم و الملكية و وضع القيود على مشاركة القطاع الخاص، فقد تباطأت وتيرة الخصخصة بسبب قلة اهتمام المستثمرين الأجانب و افتقار بعض الحكومات العربية للثقة في العملية. و يمكن تلخيص ما جاء بين طيات تلك

السطور بكلمتين و هما الحرية الاقتصادية و التي يركز هذا الفصل على تحليلها و تفسير أثرها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية بشكل مفصل من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: دراسة تطور التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر و أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية للمناخ الاستثماري في العالم العربي

المبحث الثاني: سيادة القانون و حجم الحكومة في الدول العربية

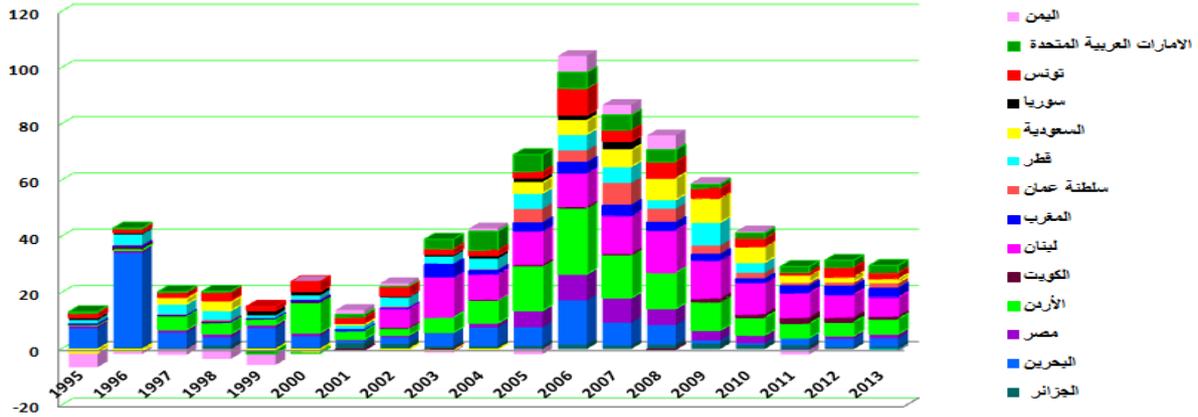
المبحث الثالث: فعالية التنظيم و انفتاح الأسواق في الدول العربية

المبحث الرابع: تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع تسليط الضوء على تداعيات الربيع العربي

المبحث الأول: دراسة تطور التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر و أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية للمناخ الاستثماري في العالم العربي

1- تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى الدول العربية

شكل رقم 01: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (% من إجمالي الناتج المحلي) الواردة إلى الدول العربية خلال الفترة 1995-2013



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات البنك العالمي المتوفرة في الموقع التالي <http://data.worldbank.org> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

لقد بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى الدول العربية أعلى مستوياتها في عام 2008، حيث ساهمت الجهود المتواصلة للإصلاحات، بما في ذلك الخصخصة في البلدان المضيفة بشمال أفريقيا، و البحث المكثف عن احتياطات الموارد الطبيعية من قبل الشركات المتعددة الجنسيات في جذب 24 مليار \$ من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في النصف الأول من عام 2008، كما ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة إلى غرب آسيا في عام 2007 ويعزى ذلك إلى توجهها نحو العقارات، البتروكيماويات، التكرير، البناء والتجارة¹ (UNCTAD, 2009)، و لا تزال دول OECD المصادر الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المنطقة العربية، ولا بد من الإشارة إلى أن الدول الآسيوية (وخاصة الصين والهند) لها أيضا حضور مهم، وقد استفاد قطاع الموارد الطبيعية وقطاعات أخرى كالعقارات والبناء من الجزء الأكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى المنطقة العربية² (OECD, 2014).

حتى سبتمبر 2008، كانت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لا تزال مدعومة بالارتفاع المستمر في أسعار النفط، النمو الاقتصادي القوي وانتشار مشاريع التنمية الضخمة. ومع ذلك، كان للآزمة تأثيرا شديدا على تمويل مشاريع التنمية مما أدى إلى خفض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2009،

¹UNCTAD (2009), "World Investment Report 2009", UNCTAD, Geneva, p 43.

² OECD (2014), "Draft Background Note: Recent FDI Trends in the MENA Region", LAS-OECD Regional Conference and MENA-OECD Regional Investment Working, 9-11 December 2014, Cairo, Egypt, p 6.

فالانخفاض الحاد في أسعار النفط وتدهور التوقعات بالنسبة للاقتصاد العالمي منذ الربع الثالث من عام 2008 قد قلل من التفاؤل بشأن المنطقة¹ (UNCTAD, 2009).

كما بدأت هذه التدفقات بالهبوط خصوصا بعد الاضطرابات السياسية التي اجتاحت العديد من البلدان العربية، حيث دفعت بعض المستثمرين الأجانب إلى وقف عملياتهم و سحب استثماراتهم، و في مصر على وجه الخصوص، قام المستثمرون الأجانب بسحب استثمارات أجنبية مباشرة بقيمة تتجاوز 600 مليون دولار بين عامي 2010 و 2011. منذ عام 2010، ومع انعدام الأمن الاستثماري زاد اتجاه المستثمرين الأجانب نحو قطاع الموارد الطبيعية، التي كانت في مأمن من الهزات السياسية، إلا أن هذا القطاع لديه قدرة أقل على خلق الوظائف بسبب انخفاض كثافة اليد العاملة فيه، و هذا على خلاف الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالية الجودة التي تخلق مناصب شغل وتشجع على نقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية و التي لازالت منخفضة بالعالم العربي مساهمة بذلك في جعل هذه المنطقة واحدة من المناطق النامية الأقل تكاملا في سلاسل القيمة العالمية، و يختلف الوضع في منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا كثيرا عما هو عليه في المناطق النامية الأخرى، فبينما شهدت هذه المنطقة انخفاضا بنسبة 30% في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة الممتدة ما بين 2010 و 2013، شهدت مناطق أخرى مثل أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي و أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى ارتفاعا في تدفقات تلك الاستثمارات بنسب مهمة خلال نفس الفترة² (OECD, 2014).

تبقى دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية الوجهات الرئيسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2013، و هذا ما يعكس التوزيع المتفاوت لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين دول المنطقة، حيث تمثل هاتين الدولتين الوجهة الرئيسية المفضلة للاستثمار الأجنبي المباشر بفضل ملائمة محيط الأعمال والبيئة التنظيمية، البنية التحتية ذات المستوى العالمي، الأسواق الاستهلاكية الراقية، الصناعة المصرفية المتطورة والنوعية المؤسسية الجيدة إضافة إلى الاستقرار السياسي، ويرجع الانخفاض النسبي في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى باقي دول مجلس التعاون الخليجي بين عامي 2008 و 2013 إلى الزيادة في الاستثمارات المحلية³ (OECD, 2014).

هذا و قد شهدت العديد من البلدان العربية التي تمر بمرحلة انتقالية انتعاش طفيف في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الرغم من استمرار حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي الكلي في المنطقة، حيث ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى المنطقة بنسبة 22% ليصل إلى 121 بليون دولار في

¹ UNCTAD (2009), op.cit, p 43.

² OECD (2014), op.cit, p 6.

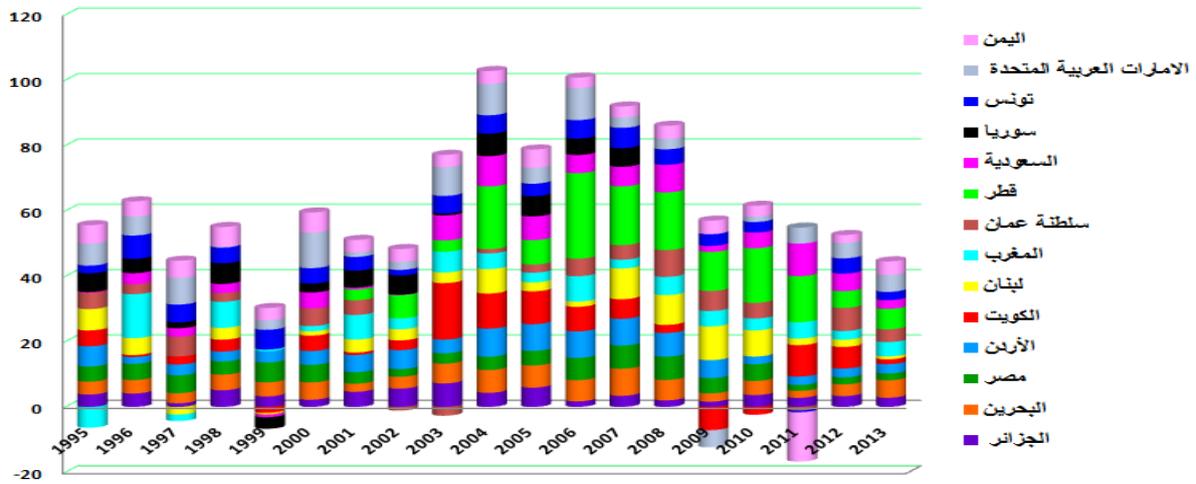
³ OECD (2014), op.cit, p 6.

عام 2014، و الذي شهد اتجاهها قويا نحو الدول الغنية بالموارد و المستوردة للعمالة¹ (FDI Intelligence, 2015). و لكن في شمال أفريقيا، كان الانخفاض في تدفقات الاستثمار الوارد إلى الجزائر، ليبيا، السودان، وجنوب السودان، وتونس أكبر من ارتفاع التدفقات في مصر والمغرب، فهذه الأخيرة مثلا قد استفادت من استثمارات هامة من الشركات متعددة الجنسيات الأوروبية الكبيرة بين عامي 2008 و 2013 خصوصا في صناعة السيارات² (FDI Intelligence, 2014). و لقد اثر استمرار الاضطرابات في ليبيا سلبا على صورة المنطقة و إمكاناتها لدى المستثمرين الأجانب. هذا و قد واصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى غرب آسيا اتجاهها نحو الهبوط في عام 2014 و للسنة السادسة على التوالي، و ينبع هذا الانخفاض المستمر من سلسلة الأزمات التي ضربت المنطقة، بدءا من تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية، ووصولاً إلى الاضطرابات السياسية التي اجتاحت المنطقة، و قد تجاوز هذا التأثير بلدان الربيع العربي ليمس أيضا دول الجوار والمنطقة ككل³ (UNCTAD, 2015).

2- أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية

2-1- النمو الاقتصادي

شكل رقم 02: النمو الاقتصادي (%) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات البنك العالمي المتوفرة في الموقع التالي <http://data.worldbank.org> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

يبقى النمو إيجابيا في معظم الدول العربية، ولكنه ضعيف للغاية و لا يكفي لتعزيز خلق فرص العمل. و قد ارتفع متوسط النمو في بعض الدول (باستثناء ليبيا) إلى 2.8 في المئة في عام 2013 بعد ما كان 1/2 في المئة في عام 2012 بسبب انتعاش الزراعة بعد الجفاف في المغرب، والانتعاش الجزئي لإنتاج النفط

¹ FDI Intelligence (2015), "The FDI Report 2015: Global Greenfield Investment Trends", London, UK, p 14.

² FDI Intelligence (2014), "The FDI Report 2014: Global Greenfield Investment Trends", London, UK, p 12-13.

³ UNCTAD (2015), "World Investment Report 2015", UNCTAD, Geneva, p 34.

في اليمن، إضافة إلى انتعاش قطاع البناء في الأردن . و من جهة أخرى انخفض النمو الاقتصادي في مصر وتونس، هذا و قد عجل الانخفاض الحاد في إنتاج النفط الركوند في ليبيا، و يعتبر مثل هذا الأداء أقل بكثير مما هو مطلوب للحد من ارتفاع عدد العاطلين عن العمل، والذي ارتفع إلى 5.8 مليون مع نهاية عام 2013 بزيادة قدرها 1.5 مليون منذ نهاية عام 2010¹ (IMF, 2014a). كما يرجع ارتفاع النمو الاقتصادي في الدول العربية في 2014 إلى انخفاض حدة المخاطر الأمنية في جمهورية مصر العربية ولبنان، نمو الطلب المحلي بشكل قوي و المغذى بالائتمان في الجزائر، و انتعاش إنتاج النفط في بعض الدول المصدرة للنفط كليبيا و العراق² (World Bank, 2015) .

و في الدول العربية المصدرة للنفط خارج مجلس التعاون الخليجي، من المتوقع أن يظل الناتج المحلي الإجمالي ل 2015 ثابتا بعد ارتفاعه ب 41% في المئة في عام 2014، ويعزى ذلك إلى حد كبير إلى الأثر الاقتصادي للصراع في اليمن و سوريا³ (IMF, 2015a). ومن المتوقع أن يتباطأ النمو الاقتصادي لدول مجلس التعاون الخليجي على المدى القصير خاصة بعد قيام هذه الدول بضبط الأوضاع المالية العامة⁴ (IMF, 2015a). بشكل عام ، من المنتظر أن يبقى النمو الاقتصادي في الدول العربية متواضعا في عام 2015 بنسبة 2.5 في المئة، أقل بقليل من السنة الماضية. فقد أدت الآثار غير المباشرة للصراعات الإقليمية و التوترات الأمنية والاجتماعية إلى زعزعة الثقة و إحباط النمو المرتفع. و يستمر التأثير السلبي لانخفاض أسعار النفط على النمو الاقتصادي للبلدان المصدرة للنفط، بينما يوجد انتعاش في البلدان المستوردة للنفط⁵ (IMF, 2015b) . و يحيط مستوى كبير من عدم اليقين بتوقعات النمو، النابع بالدرجة الأولى من مسار أسعار النفط، إضافة إلى ارتفاع حدة التحديات الأمنية في البلدان المنتجة للنفط في النصف الأول من عام 2015، فقد أطاح التمرد بالحكومة اليمنية مما دفع إلى تدخل جوي من قبل المملكة العربية السعودية. إضافة إلى انتشار جماعات متمردة مختلفة في العراق وسوريا، كما استهدفت الفصائل المتنازعة في ليبيا المنشآت النفطية للاستيلاء على أو تدمير الإيرادات، بينما استهدفت هجمات إرهابية السياح في تونس⁶ (World Bank, 2015) .

¹ IMF (2014a), "Arab Countries in Transition: An Update on Economic Outlook and Key Challenges", Washington, DC: International Monetary Fund, p 3.

² World Bank (2015), "Global Economic Prospects: The Global Economy in Transition", Washington, DC: World Bank, p 141.

³ IMF (2015a), "Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia", Washington, DC: International Monetary Fund, p 18.

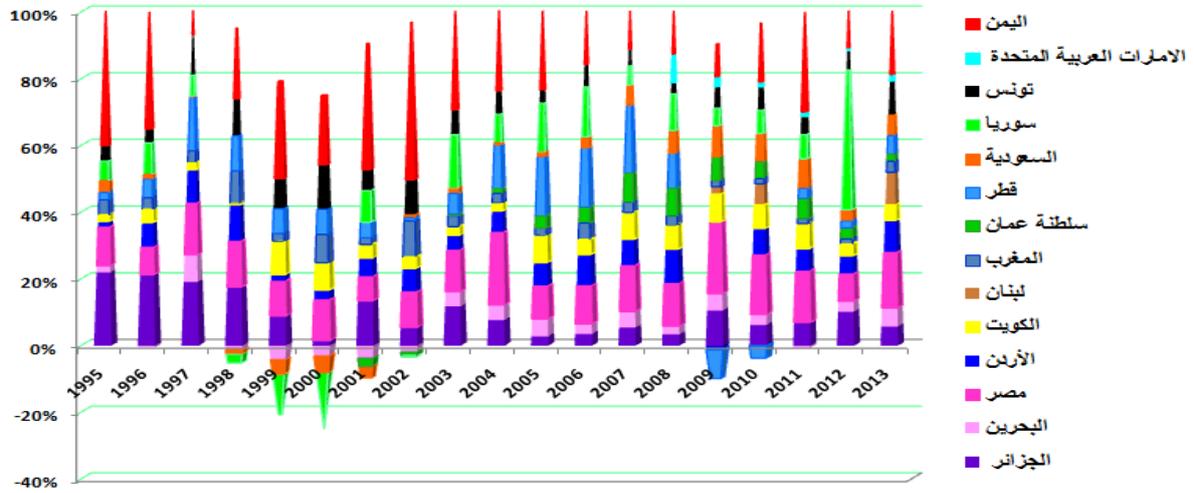
⁴ IMF (2015a), op.cit, p 18.

⁵ IMF (2015b), "World Economic Outlook: Adjusting to Lower Commodity Prices", October 2015, Washington, DC: International Monetary Fund, p 16.

⁶ World Bank (2015), "Global Economic Prospects: The Global Economy in Transition", Washington, DC: World Bank, p 141.

2-2- التضخم

شكل رقم 03: التضخم (الأسعار التي يدفعها المستهلكون (% سنويا)) في الدول العربية خلال الفترة 2013-1995



المصدر: من إعداد الطالبية بالاعتماد على معطيات البنك العالمي المتوفرة في الموقع التالي
<http://data.worldbank.org> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

بينما كان هناك جهود لتخفيف التضخم الناجم عن الارتفاع العالمي لأسعار المواد الغذائية في عام 2009، ارتفع الطلب المحلي مع ارتفاع عائدات النفط في الدول المصدرة للنفط¹ (Gray et al., 2013). حيث أصبح الأمن الغذائي يشكل تهديدا حقيقيا للدول العربية، فقد تسبب ارتفاع أسعار العديد من المواد الغذائية و تخفيض الدعم في 2012 إلى رفع أسعار الاستهلاك في مصر، الأردن، المغرب، وتونس² (IMF, 2012). كما اضطرت بعض الدول العربية المصدرة للنفط أن ترصد بشكل دقيق أثر الإنفاق المالي التوسعي على الطلب الكلي لمنع تجدد الضغوط التضخمية³ (Gray et al., 2013).

عموما يتسم التضخم في معظم بلدان المنطقة العربية بالاعتدال، مع تباطؤ نمو أسعار المواد الغذائية و ارتفاع الدولار الأمريكي و هذا ما دفع العديد من الدول لضبط عملاتها. و من المتوقع أن تخف حدة التضخم في دول مجلس التعاون الخليجي قليلا من 2.6 في المئة في عام 2014 الى 2.4 في المئة في عام 2015 (IMF, 2015a)⁴. يبدو أن هناك كبت للضغوط التضخمية في قطر على الرغم من البرنامج الاستثماري الكبير لتسريع التنويع الاقتصادي والاستعداد لاستضافة كأس العالم 2022 لكرة القدم⁵ (IMF, 2014b). بينما تسارعت وتيرة التضخم في الجزائر وخصوصا في اليمن، و هذا بسبب انخفاض

¹ Gray, S., P. Karam, V. Meeyam, and M. Stubbe (2013), "Monetary Issues in the Middle East and North Africa, A policy Implementation Handbook for Central Bankers", Washington, DC: International Monetary Fund, p 37.

² IMF (2012), "Middle East and North Africa: Historic Transitions under Strain, Regional Economic Outlook", Washington, DC: International Monetary Fund, p 5.

³ Gray, S., P. Karam, V. Meeyam, and M. Stubbe (2013), op.cit, p 37.

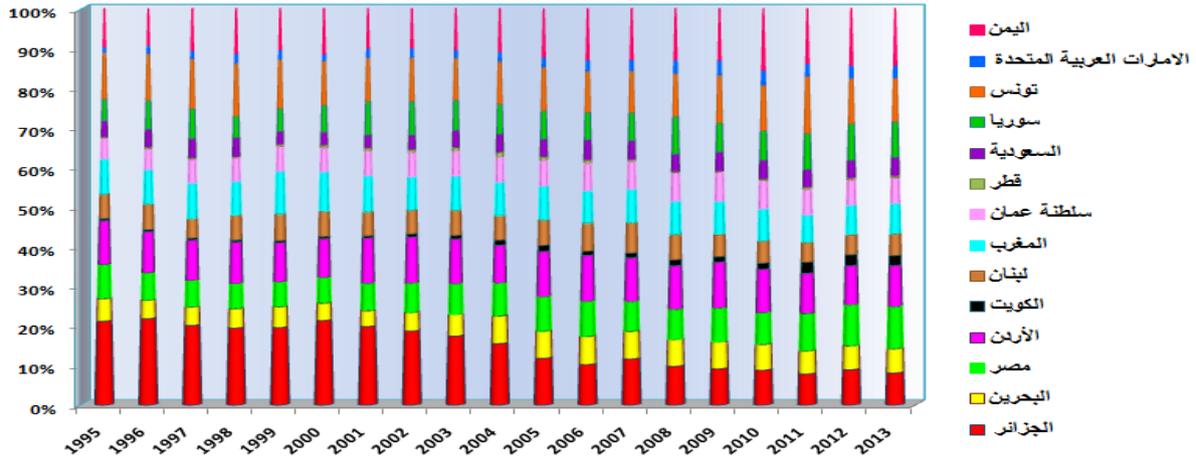
⁴ IMF (2015a), op.cit, p 18.

⁵ IMF (2014b), "Middle East, North Africa, Pakistan and Afghanistan: Turning the Corner?, Regional Economic Outlook", Washington, DC: International Monetary Fund, p 4.

الدينار الجزائري مقارنة مع الدولار والنزاع في اليمن¹ (IMF، 2015a). فقد أدى تخفيض قيمة العملة وإدارة أسعار الوقود إلى رفع معدلات التضخم في الجزائر، مصر، تونس، و المغرب، و في المقابل، أدت المحافظة على قوة سعر الصرف مقابل ارتفاع الدولار إلى إبقاء التضخم قريبا من الصفر في لبنان، الأردن، والعراق² (World Bank, 2015).

2-3-البطالة

شكل رقم 04: البطالة (% من إجمالي القوى العاملة) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات البنك العالمي المتوفرة في الموقع التالي <http://data.worldbank.org> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

لا تزال البطالة مرتفعة في جميع أنحاء المنطقة العربية على الرغم من بعض الانخفاض في الجزائر، مصر، والأردن. وكنتيجة لعدم اليقين السياسي و الوضع الأمني في العديد من البلدان، كان هناك تقدم ضئيل في الإصلاحات الهيكلية التي تبقى عاملا حاسما لتحقيق نمو قوي في التوظيف في بيئة صعبة. هذا و تتطلب إصلاحات سوق العمل إبعاد الحوافز عن العمل العمومي؛ إضافة إلى الحاجة الماسة إلى رفع المنافسة بين الشركات وتعزيز النوعية المؤسساتية³ (World Bank, 2015).

لقد بلغت نسبة البطالة في الدول العربية 11.7 في المئة في عام 2013، و من المقدر أن ترتفع تدريجيا إلى 12 في المئة في عام 2015. و تبقى البطالة مرتفعة في الدول المستوردة للنفط مقارنة مع الدول المصدرة للنفط. ففي عام 2015، من المتوقع أن يصل معدل البطالة إلى أكثر من 14 في المئة في مصر و 12 في المئة في الأردن في حين من المتوقع أن ينخفض قليلا إلى 15 في المئة في تونس و هذا وفقا للبنك العالمي، فالبطالة هي مشكلة هيكلية في المنطقة. تاريخيا، كانت بلدان هذه المنطقة قادرة على خلق حوالي 3.5 مليون فرصة عمل سنويا. وتشير تقديرات البنك الدولي إلى أن المنطقة بحاجة إلى خلق

¹ IMF (2015a), op.cit, p 18.

² World Bank (2015), op.cit, p 142.

³ World Bank (2015), op.cit, p 146.

حوالي 4 ملايين فرصة عمل سنويا في الفترة المقبلة من أجل تجنب ارتفاع معدل البطالة¹ (Coface Group MENA Economist, 2014).

ولكن هذا يمثل تحديا صعبا نظرا للمستوى العالي من الداخلين الجدد إلى سوق العمل. في الواقع، ووفقا للأمم المتحدة من المقدر أن يقترب عدد الشباب في جميع أنحاء المنطقة من 90 مليون في عام 2010. حيث قدرت البطالة بين الشباب بحوالي 27 في المئة في عام 2012، و هو مستوى مرتفع جعل من هذه المنطقة عرضة لصدمات اجتماعية وسياسية. على الرغم من أن دول المنطقة بدأت مؤخرا بالاستثمار في رأس المال البشري، فقد استثمرت معظم البلدان جزءا هاما من ناتجها المحلي الإجمالي على التعليم، ووفقا للبنك الدولي، استثمرت المنطقة حوالي 5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي و 20 في المئة من الميزانيات الحكومية في مجال التعليم على مدى السنوات الأربعين الماضية، و هذا ما رفع مستوى التمدن في المنطقة، و لكن معظم دول المنطقة لا تستفيد بشكل كامل من التحسن الذي طرأ على نظام التعليم، طالما يعمل الخريجون غالبا في القطاع العام، وخاصة في الدول المصدرة للنفط² (Coface Group MENA Economist, 2014).

هناك نهج لتحقيق مكاسب العمالة الضرورية في المدى القصير و سترتب عنها زيادة الاستثمار العام الممول من الخارج في البنية التحتية والخدمات الأساسية، و في حال نجاح العملية، سيتم أيضا تسهيل الإصلاحات الهيكلية العميقة وتعزيز دعم التحولات السياسية، ولكن من جهة أخرى يتضمن هذا النهج دعم مالي إضافي كبير، و يجب أن تكون مصممة بطريقة تقلل من المخاطر. و تتمثل العناصر الأساسية لهذا النهج في: تمويل خارجي بأسعار معقولة ويمكن التنبؤ به و هذا للحفاظ على استدامة الدين؛ استمرار ضبط أوضاع المالية العامة لتأمين وضعية مالية سليمة و جيدة و المرفق بإنشاء شبكات الأمان الاجتماعي لحماية الفقراء؛ تدابير قوية لإزالة الحواجز التنظيمية لأنشطة الأعمال؛ وتحسين اختيار المشاريع المناسبة والتنفيذ من أجل التغلب على القيود المفروضة على القدرات الاستيعابية وفرص العمل في القطاع الخاص. و يحتاج وجود هذه العناصر إلى دعم كبير من الجهات المانحة، التزامات ذات مصداقية بالإصلاحات من قبل السلطات، والمساعدة الكبيرة في مجال بناء القدرات من طرف الشركاء الخارجيين. وعلاوة على ذلك، هناك حاجة لمزيد من الجهود للحفاظ على الدين والاستدامة المالية للاستمرار في المدى المتوسط³ (IMF, 2014a).

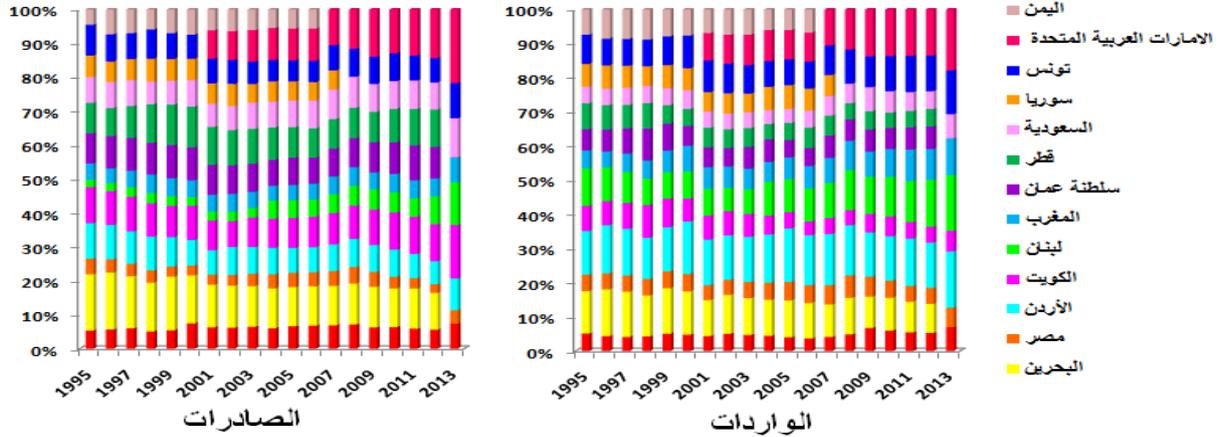
¹ Coface Group MENA Economist (2014), "Panorama MENA", Coface Economic Publications, p 4.

² Coface Group MENA Economist (2014), op.cit, p 4.

³ IMF (2014a), op.cit, p 6.

4-2- واردات و صادرات السلع و الخدمات

شكل رقم 05: واردات و صادرات السلع و الخدمات (% من إجمالي الناتج المحلي) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات البنك العالمي المتوفرة في الموقع التالي (<http://data.worldbank.org>) تمت زيارة الموقع في 2015/11/07

يرتبط التطور التجاري لمجموعة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بتحركات الأسعار الدولية و طبيعة السلع المتاجر بها. حيث كلفت أزمة عام 2008 الدول العربية نحو 2.2 نقطة من الناتج المحلي الإجمالي (باستثناء الأردن) حين ارتفعت الأسعار بشكل كبير. كما تدهورت معدلات التبادل التجاري في مصر، الأردن، لبنان، والمغرب خلال عامي 2010 و 2011 مع ارتفاع أسعار المواد الغذائية والنفط. بينما شهدت الدول المصدرة للنفط (بما في ذلك دول مجلس التعاون الخليجي) مكاسب تراكمية تقدر ب 16.2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة الممتدة¹ ما بين 2010-2011 (World Bank, 2011).

لقد انخفض طلب الاتحاد الأوروبي على صادرات المنطقة العربية خاصة بعد ما شهد الناتج المحلي الإجمالي نموا بطيئا. فبعدما حققت الصادرات المصرية نموا بالقرب من 25 في المئة في بداية عام 2010 انخفضت بشكل طفيف في فبراير 2011، ولكن تحسنت من جديد مع بداية مارس. كما انخفضت صادرات لبنان بنسبة 8 في المئة في مارس 2010. هذا و قد انخفضت شحنات المنسوجات والملابس لتونس بنسبة 7.5 في المئة في مارس بسبب صعوبات العرض فيما يتعلق بالإنتاج وضعف الطلب في أسواق التصدير، و لكن سرعان ما انتعش مجمل الصادرات بمقدار 15 في المئة في أبريل. و من جهة أخرى، لقد كانت الظروف صعبة للغاية بالنسبة للمغرب والأردن، ولكن شهد كل من البلدين انتعاشا طفيفا

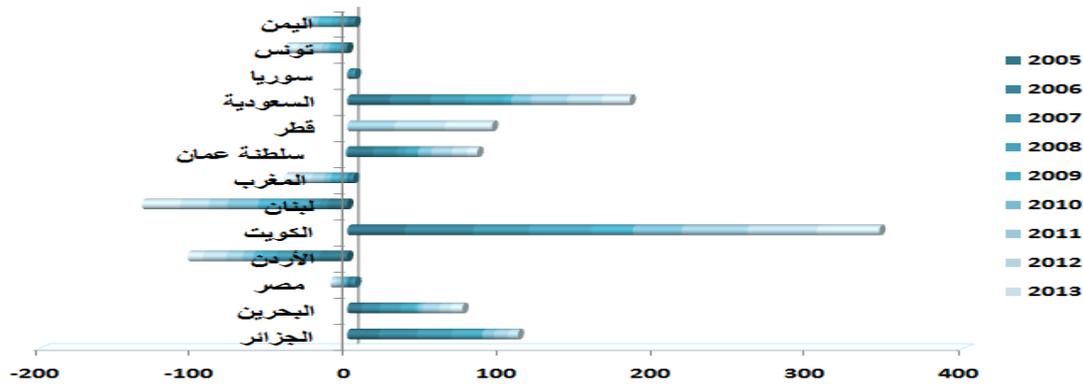
¹ World Bank (2011), "Global Economic Prospects: Maintaining Progress amid Turmoil", Washington, DC: World Bank, p 107.

في أداء الصادرات، وذلك بسبب الطلب العالمي القوي على الفوسفات¹ (لإنتاج الأسمدة وغيرها من السلع والمواد) (World Bank, 2011). هذا وقد يؤدي انخفاض أسعار النفط في الآونة الأخيرة إلى تخفيض الإنفاق الحكومي في دول مجلس التعاون الخليجي و خاصة في القطاعات حيث يوجد العديد من العمال المهاجرين (مثل البناء)، كما يؤدي إلى تخفيض واسع في الطلب على الواردات وسط تباطؤ النمو (World Bank, 2015)².

على العموم، يمكن أن يساعد تعميق التكامل التجاري مع الاتحاد الأوروبي على اعتبار انه الشريك الرئيسي و الأهم للمنطقة من خلال تخفيض الرسوم الجمركية، زيادة حصص التجارة، والتنفيذ الفعال للاتفاقيات التجارية القائمة، على تنشيط قطاعات التصدير (IMF, 2014a)³.

2-5- ميزان الحساب الجاري

شكل رقم 06: ميزان الحساب الجاري (% من إجمالي الناتج المحلي) في الدول العربية خلال الفترة 2013-2005



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات البنك العالمي المتوفرة في الموقع التالي <http://data.worldbank.org> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

لقد ارتفع عجز ميزان الحساب الجاري للبلدان المصدرة للنفط إلى أكثر من 7% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2011 نظرا لاستنزاف الإيرادات الحكومية و تراجع السياحة و تزايد الإعانات لتغطية ارتفاع تكاليف الغذاء والوقود⁴ (World Bank, 2011).

كما اتسع العجز المالي بشكل ملحوظ في البلدان المصدرة للنفط في عام 2014، فقد ساهمت الخسائر الحادة لعائدات النفط والنمو السريع للإنفاق على الأجور في القطاع العام والإعانات، في ارتفاع العجز إلى 5.2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي عام 2014 بعدما كان 2.7 في المئة عام 2013. بينما

¹ World Bank (2011), op.cit, p 107.

² World Bank (2015), op.cit, p 39-40.

³ IMF (2014a), op.cit, p 7.

⁴ World Bank (2011), op.cit, p 111.

تحسنت الأرصدة المالية للبلدان المستوردة للنفط إلى حد ما نتيجة لانخفاض حدة ضغوط الإنفاق من حيث الإعانات مع هبوط أسعار النفط، و رفع الدعم عن الوقود والمواد الغذائية. وعلى الرغم من هذا التحسن، يبقى العجز المالي في البلدان المستوردة للنفط مرتفعاً، فقد مولت مصر عجزها بقروض من دول مجلس التعاون الخليجي (GCC)، في حين اعتمد كل من الأردن و تونس على المساعدة الرسمية (World Bank, 2015¹). و حسب توقعات صندوق النقد الدولي، سيخفف تراجع عائدات صادرات النفط الفائض الخارجي للدول العربية المصدرة للنفط بشكل حاد في عام 2015 بل و سيحوّله إلى عجز. وستشهد دول مجلس التعاون الخليجي تحولا في ميزان الحساب الجاري من فائض يقدر ب 15 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2014 إلى عجز يقدر ب 0.25 في المئة في عام 2015، كما سيتسع العجز في الحساب الجاري للدول غير المصدرة للنفط ليصل إلى $\frac{3}{4}$ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2015 بعدما كان $\frac{1}{2}$ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2014. وعلى المدى المتوسط، سيعمل كل من ارتفاع أسعار النفط وعائدات التكيف المالي على تحويل الحساب الجاري لدول مجلس التعاون الخليجي إلى فائض يقدر ب 2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، في حين من المتوقع أن يصل ميزان الحساب الجاري للدول العربية غير دول مجلس التعاون إلى فائض بحوالي $\frac{1}{4}$ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي² (IMF, 2015a).

وقد كان الانخفاض الأخير في الموازين المالية أكثر وضوحاً في دول مجلس التعاون الخليجي لأنهم أكثر اعتماداً على إيرادات النفط. بالنسبة لمعظم البلدان، من المحتمل أن تكون التدابير المالية الحالية غير كافية لتحقيق القوة المالية المطلوبة على المدى المتوسط. وبصرف النظر عن الكويت، قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة، سوف تستنفذ باقي الدول العربية المخازن المؤقتة في أقل من خمس سنوات بسبب العجز المالي الكبير. ويجدر الإشارة إلى أن معظم الدول المصدرة للنفط لا توفر ما يكفي من الثروة النفطية للأجيال القادمة (IMF, 2015a)³. ومن المتوقع أن يتحسن ميزان الحساب الجاري في البلدان المستوردة للنفط ويتدهور في البلدان المصدرة للنفط. كما سيؤدي ارتفاع النمو في منطقة اليورو إلى زيادة تدفقات التحويلات المالية خصوصاً إلى مصر، الأردن وتونس (World Bank, 2015)⁴.

¹ World Bank (2015), op.cit, p 143.

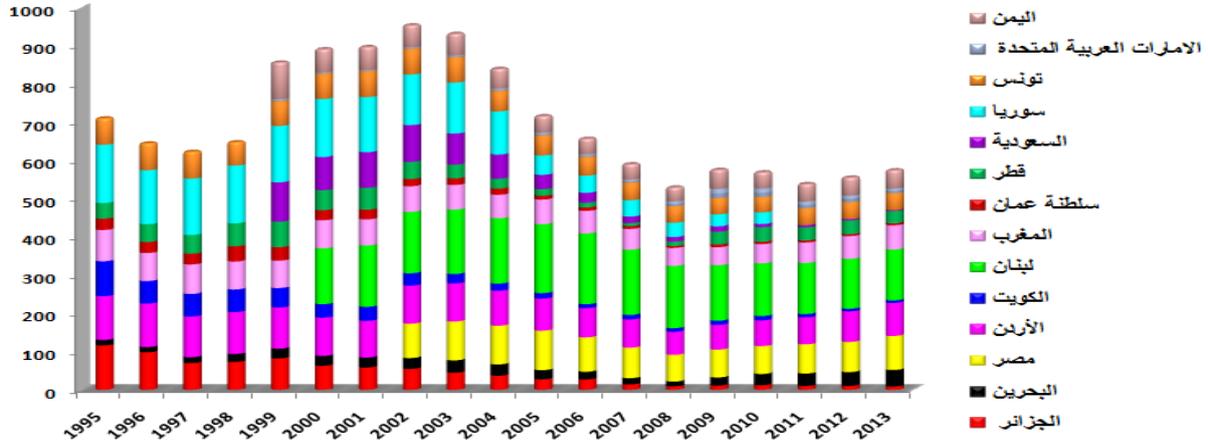
² IMF (2015a), op.cit, p 18.

³ IMF (2015a), op.cit, p 18.

⁴ World Bank (2015), op.cit, p 143.

2-6- الدين العام

شكل رقم 07: حجم الدين العام (% من إجمالي الناتج المحلي) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على معطيات صندوق النقد الدولي المتوفرة في الموقع التالي
http://www.imf.org (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

لقد قامت دول عربية كمصر، تونس، المغرب، الأردن ولبنان منذ عام 2005 بخفض ديونها العامة نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي، ويرجع ذلك في المقام الأول إلى معدلات النمو الاقتصادي المرتفعة نسبياً، و لكن من الصعب الحفاظ على هذا المنوال في بيئة تعاني من انخفاض النمو العالمي والإقليمي، و جمود الإنفاق، و في بعض الحالات تنفيذ حزم التحفيز (مثلاً في مصر). من بين هذه الدول حققت المغرب وتونس أدنى مستوى من الدين العام بلغ حوالي 47 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، و يتمتع ميزان الحساب الجاري و مؤشر التضخم بحال أفضل في هذين البلدين. هذا و قد حققت الأردن و مصر مستويات من الديون العامة بما يقارب 65 في المئة و 73 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي على التوالي في نهاية عام 2009. حيث تساهم مستويات الدين المرتفعة نسبياً جنباً إلى جنب مع العجز المالي المرتفع (6.5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في الأردن و 7.8 في المئة في مصر في نهاية عام 2009) في جعل هذه الدول أكثر عرضة للخطر مقارنة بالدولتين السابقتين. بينما تعاني لبنان من أعلى مستوى دين عام بين الدول السابقة الذكر (يقدر ب 160 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية عام 2009). ويؤثر هذا الضعف على تصنيفها الائتماني مقارنة مع الدول الأربعة الأخرى. على الرغم من المزيج الهش من مؤشرات الاقتصاد الكلي، تابعت لبنان اتجاه نظيراتها من دول المنطقة في خفض نسبة الدين إلى

الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 20 في المئة بين عامي 2006 و 2009 (Garcia-Kilroy et al.,)¹ (2010).

كما واجهت الدول العربية المستوردة للنفط أسعار فائدة مرتفعة نسبيا، ومعدلات عالية من الدين نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي و هذا في عام 2010، مما يترك مجالا ضيقا للحوافز المالية. في الواقع، أربعة من أصل ثمانية بلدان التي لديها معدلات فائدة ونسب دين فوق المتوسط هي الدول المستوردة للنفط. و في المقابل، شهدت الدول العربية المصدرة للنفط أسعار فائدة منخفضة نسبيا ومعدلات منخفضة من الديون نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي، مما دفع بهذه الدول إلى انتهاج سياسة مالية توسعية في المدى القصير (Abdih et al., 2010).²

بسبب الإنفاق الحكومي المرتفع و الناتج عن الإعانات والحاجة لتهدئة الاضطرابات الاجتماعية، تجاوز العجز المالي في العديد من البلدان المستوردة للنفط 5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، وهذا ما يرفع من عبء الدين العام. و من المتوقع أن يبلغ الدين العام 50 في المئة في تونس، 66 في المئة في المغرب، 91 في المئة في الأردن و 94 في المئة في مصر، ومن المتوقع أيضا أن يصل إلى 146 في المئة في لبنان و هذا في عام 2015 (Coface Group MENA Economist, 2014)،³ مؤديا بذلك إلى ردع بعض المستثمرين وإثقال كاهل الاقتصاد بالاحتياجات التمويلية الكبيرة⁴ (IMF, 2015a). أيضا من شأن ارتفاع مستوى العجز الحكومي أن يترك هذه الدول عرضة للصدمات الاقتصادية أو السياسية (Coface Group MENA Economist, 2014).⁵

¹ Garcia-Kilroy, C., and Anderson Caputo, S., (2010), "Reforming Government Debt. Markets in MENA", Washington, DC: World Bank, p 9.

² Abdih, Y., P. Lopez-Murphy, A. Roitman, and R. Sahay, (2010), "The Cyclicity of Fiscal Policy in the Middle East and Central Asia: Is the Current Crisis Different?", IMF Working Paper, No. WP/10/68, p 13.

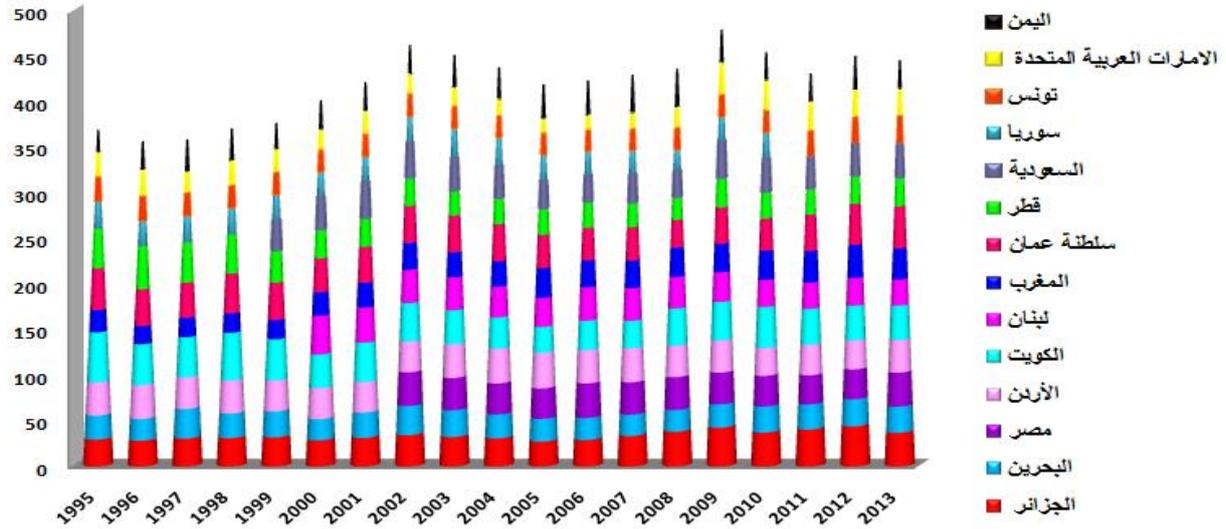
³ Coface Group MENA Economist (2014), op.cit, p 3.

⁴ IMF (2015a), op.cit, p 23-24.

⁵ Coface Group MENA Economist (2014), op.cit, p 3.

7-2- إجمالي الإنفاق الحكومي العام

شكل رقم 08: إجمالي الإنفاق الحكومي العام (% من إجمالي الناتج المحلي) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات صندوق النقد الدولي المتوفرة في الموقع التالي
http://www.imf.org (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

في الواقع، تعيق البنية التحتية الضعيفة الإنتاج في الكثير من بلدان المنطقة العربية، فعلى سبيل المثال، تضطر الشركات في كثير من الأحيان للتعامل مع بنية تحتية غير فعالة لجلب السلع والخدمات إلى الأسواق، إمدادات الكهرباء التي لا يمكن الاعتماد عليها، و شبكات الاتصالات التي عفا عليها الزمن¹ (Albino-War and Kapsoli, 2014).

بالنظر إلى النقص الكبير في البنية التحتية لدى معظم الدول العربية، فإن انخفاض الاستثمار العام بشكل حاد يبعث على القلق حول وضعية هذه الدول (باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي)، كما تتعدد الأسباب بدءاً من الأزمة المالية العالمية، الربيع العربي و التحولات السياسية وصولاً إلى الصراعات والتوترات الجيوسياسية. وقد ساهم انخفاض الاستثمار العام إلى تباطؤ آفاق النمو الاقتصادي على المدى المتوسط في المنطقة² (IMF، 2015a). ومن المتوقع أن يتضمن تراجع أسعار النفط تأثيراً كبيراً، و لذلك فإن الدول المصدرة للنفط في حاجة إلى ضبط الإنفاق و سياسات الإيرادات لضمان الاستدامة المالية و تحقيق العدالة بين الأجيال، لان الحد من الاستثمار العام يمكن أن يكون مدمراً للنمو في الدول العربية ذات البنية التحتية المتخلفة، فالدول التي تتمتع بمخازن و مدخرات مالية أكبر يمكن لها أن تقوم بالضبط بشكل تدريجي لاحتواء التأثير السلبي على النمو، بينما البلدان التي لا تتوفر لديها مخازن أو مدخرات

¹ Albino-War, M., and Kapsoli, J., (2014), "Infrastructure in the Middle East, North Africa, Caucasus, and Central Asia: Getting Bigger Bang for the Buck", Washington, DC: International Monetary Fund, p 1.

² IMF (2015a), op.cit, p 38.

مالية فلا خيار أمامها سوى الضبط و التعديل السريع. و يجب أن يميل التصحيح المالي نحو الحد من الإنفاق الحالي مع الحفاظ على الإنفاق الرأسمالي العام ذي العوائد المرتفعة والنفقات الاجتماعية الأساسية¹ (IMF، 2015a).

و بالتالي فان تحسين كفاءة الاستثمار العام في منطقة الشرق الأوسط هو أولوية حتى بالنسبة لبعض دول مجلس التعاون الخليجي التي تقدم أفضل أداء ضمن المجموعة. على الرغم من أن معظم دول مجلس التعاون الخليجي قد أعلنت عن برامج طموحة متعلقة بالبنية التحتية العامة عدة مرات، قد تتباطأ استثماراتها العامة في السنوات المقبلة بسبب انخفاض أسعار النفط بشكل مستمر² (IMF، 2015a). كما يكتسي أيضا تحسين كفاءة الاستثمار في البنية التحتية العامة أهمية بالغة في المنطقة الآن أكثر من أي وقت مضى بسبب انخفاض عائدات النفط وسط تراجع أسعار السلع على الصعيد الدولي³ (Albino-War and Kapsoli, 2014).

و من المحتمل أن ترباح الدول العربية أكثر من 60 مليار \$ من الناتج سنويا إذا التحقت استثماراتها العامة إلى مستويات الأسواق الناشئة والبلدان النامية التي حققت نجاحات جديرة بالذكر، و يمكن للدول العربية تعزيز كفاءة الاستثمار العام من خلال ما يلي⁴ (IMF، 2015a):

- تقييم المشاريع واختيار الأفضل منها، إضافة إلى ممارسة المزيد من التدقيق على المشاريع الاستثمارية العامة.
- تعظيم أوجه التعاون مع الاستثمار الخاص من خلال التركيز على الاستثمار في البنية التحتية مما يزيل نقص الطاقة والمياه ويرفع من توافر وجودة البنية التحتية للاتصالات، الطرق، والنقل العام بالتوافق مع المعايير العالمية.
- تحسين بيئة الأعمال، رفع فرص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على الائتمان، تحسين نوعية التعليم، زيادة استخدام التكنولوجيا الحديثة، تعزيز الانفتاح التجاري لتعظيم المنافع التي يحصل عليها القطاع الخاص من تحديث البنية التحتية، وزيادة القدرة الاستيعابية.
- تنويع تمويل الاستثمار العام ما بين المصادر المحلية والدولية للحد من المزامحة.

¹ IMF (2015a), op.cit, p 38.

² IMF (2015a), op.cit, p 38.

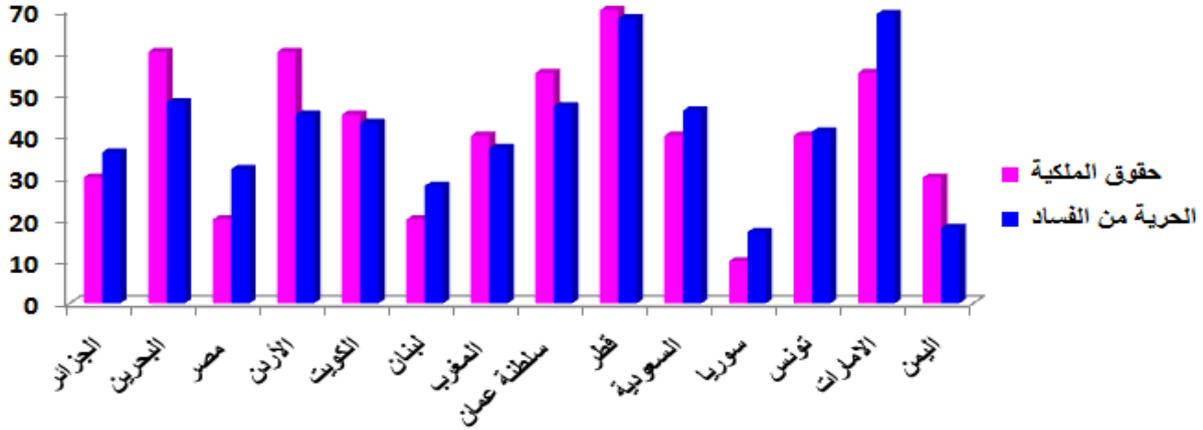
³ Albino-War, M., and Kapsoli, J., (2014), op.cit, p 1.

⁴ IMF (2015a), op.cit, p 38.

المبحث الثاني: سيادة القانون و حجم الحكومة في الدول العربية

1- سيادة القانون في الدول العربية

شكل رقم 09: حقوق الملكية و الحرية من الفساد في الدول العربية لعام 2015



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعطيات المتوفرة في الموقع التالي <http://www.heritage.org/> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

الجزائر: في عام 2014، أدخلت الحكومة الجزائرية تعديلات دستورية مؤيدة للديمقراطية، ولكن بقيت توقعات التحسن ضئيلة في ظل عدم شفافية النظام القضائي، و في الواقع ينص الدستور على استقلالية القضاء، لكن يبقى النظام القضائي غير فعال، كما تؤثر السلطة التنفيذية على الإجراءات القضائية. كما أن المستويات العالية من الفساد لازالت تنهش القطاعات العامة و محيط الأعمال في الجزائر، وخاصة قطاع الطاقة¹ (Heritage Foundation, 2015)، فقد كان هناك عدد من الاعتقالات بتهمة الفساد ما بين 2009 وأوائل عام 2010 تورط فيها مسؤولون كبار في عدد من الوزارات والشركات المملوكة للدولة، حيث أن ما يقارب نصف المعاملات الاقتصادية تتم في القطاع غير الرسمي، و لا تزال معظم الممتلكات العقارية في يد الحكومة (Heritage Foundation, 2011).²

البحرين: تضمن التشريع الصادر في عام 2014 تأكيدا على محاربة الفساد ومنع سوء استخدام المال العام، كما أن النظام القانوني البحريني يحمي بشكل كافي ويسهل اقتناء والتصرف في حقوق الملكية، فنادرا ما يتم مصادرة الملكية (Heritage Foundation, 2015).³ يمكن للملك تعيين القضاة وتعديل الدستور، و يعتبر النظام القانوني جيدا، حيث يمكن للشركات الأجنبية حل النزاعات عن طريق المحاكم

¹ Heritage Foundation (2015), "2015 Index of Economic Freedom", Washington, DC: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc. p 100.

² Heritage Foundation (2011), "2011 Index of Economic Freedom", Washington, DC: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc. p 78.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 116.

المحلية، و ليس هناك حظر على استخدام التحكيم الدولي للحفاظ على العقود (Heritage Foundation, 2011)¹.

مصر: قبل فترة طويلة من الاضطرابات السياسية التي اجتاحت البلاد، كان الفساد متفشي في جميع مستويات الحكومة، حيث تبدو الرشوة جزءا من الحياة اليومية لاسيما في الخدمة المدنية، وهناك فساد كبير بين المسؤولين رفيعي المستوى. إضافة إلى عدم استقرار سيادة القانون في جميع أنحاء البلاد والضعف المؤسساتي المحيط باستقلال النظام القضائي (Heritage Foundation, 2015)². كما تميل الإجراءات القضائية لتكون أطول وأكثر كلفة وخاضعة للضغوط السياسية، على سبيل المثال، يستغرق البت في القضايا التجارية في المتوسط ست سنوات، ويمكن أن يتم تمديد إجراءات الطعن لمدة تتجاوز 15 عاما. و هذا فضلا عن الحماية غير الفعالة لحقوق الملكية، كما أن قوانين الملكية العقارية جد معقدة (Heritage Foundation, 2011)³.

الأردن: كما هو الحال في معظم دول الشرق الأوسط، هناك وباء الواسطة و المحسوبية لإتمام و تعزيز المصالح الشخصية، كما أن هناك تأثير يمارس على المسؤولين خصوصا في ما يتعلق بتسوية المنازعات، حيث حققت جهود مكافحة الفساد نتائج متباينة⁴ (Heritage Foundation, 2015). لكن من جهة أخرى يتمتع هذا البلد باحترام حقوق الملكية و استقلال السلطة القضائية بالرغم من تأثير وزارة العدل بشكل ملحوظ على وظائف القضاة، حيث تحسن سجل حماية حقوق الملكية الفكرية في الأردن و من المهم الإشارة إلى أن حالات المصادرة جد نادرة (Heritage Foundation, 2011)⁵.

الكويت: لقد استقال خمسة من أعضاء المعارضة في البرلمان في ماي 2014 بعد أن تم رفض طلبهم استجواب رئيس الوزراء حول الفساد، كما لم يتم تفعيل الإطار القانوني بشكل جيد، وتبقى سيادة القانون ضعيفة. و ينص الدستور على استقلالية القضاء، ولكن يعين الأمير جميع القضاة (Heritage Foundation, 2015)⁶. هذا و يواجه الأجانب صعوبات من حيث تطبيق أحكام العقد في المحاكم المحلية، حيث غالبا ما يدعي المقيمين الأجانب في كثير من الأحيان بأن المحاكم تميل إلى حد ما لصالح الكويتيين، و تعتزم الحكومة تنفيذ المعايير المقترحة على نطاق دول مجلس التعاون الخليجي وتشريعات العلامات التجارية، وكلاهما يتطلب موافقة البرلمان (Heritage Foundation, 2011)⁷.

¹ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 94.

² Heritage Foundation (2015), op.cit, p 196.

³ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 172.

⁴ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 262.

⁵ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 238.

⁶ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 276.

⁷ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 250.

لبنان: الفساد منتشر في القطاع العام و خصوصا في العقود الحكومية (في مجال المشتريات والأشغال العامة)، الضرائب، والتسجيل العقاري، حيث يدفع المستثمرون بشكل روتيني رشاً للفرز بعقود الحكومة والتي غالباً ما تمنح للشركات القريبة من السياسيين ذوي النفوذ. وما يزيد الأمر سوءاً هو عدم الاستقرار السياسي الراجع بشكل كبير إلى قرب لبنان من الأزمة السورية، كما يحد النظام السياسي الطائفي والدور القوي للرعاة الأجانب من مساءلة الجمهور للمسؤولين المنتخبين (Heritage Foundation, 2015)¹. حيث يحتاج النظام القضائي في لبنان إلى إصلاح جذري من أجل بلوغ مرتبة متوسطة فهناك تأثير كبير يمارس على القضاء من قبل الأجهزة الأمنية والشرطة. على الرغم من أن القانون اللبناني ينص على بعض الحماية لحقوق الملكية الفكرية، و لكن يبقى الإنفاذ ضعيف عموماً (Heritage Foundation, 2011)².

المغرب: يدمر الفساد المتفشي معنويات المستثمرين ويرفع تكاليف تشغيل أنشطة الأعمال، و تم الكشف مؤخراً عن حالات اختلاس كبيرة من قبل الموظفين العموميين. كما أن المحاكم غير كافية و تفتقر إلى السرعة في الحكم و التعامل مع الحالات إضافة إلى تأثير الملك على القضاء³ (Heritage Foundation, 2015). عموماً تعتبر الملكية الخاصة مسموحة ولكن عدد قليل من القطاعات محجوزة للدولة، كالفوسفات مثلاً. يبقى للأيام أن تكشف عن ما إذا كانت القوانين الجديدة التي تحمي الملكية الفكرية ستفرض حقوق الملكية على نحو فعال، مع أن أقرص الفيديو الرقمية والأقرص المدمجة المزيفة لا تزال متاحة على نطاق واسع (Heritage Foundation, 2011)⁴.

سلطنة عمان: لقد أدت الحملة على الفساد التي بدأت في 2012 إلى ملاحقات قضائية لمدرء شركات والعديد من المسؤولين الحكوميين بتهم الرشوة، سوء استخدام المنصب العام، وخيانة الأمانة. و في ماي 2014، تم الحكم على وزير التجارة السابق بثلاث سنوات سجن بتهمة الفساد وغرامة قدرها 2 مليون دولار. هناك حماية جيدة لحقوق الملكية بسلطنة عمان، حيث تتسق قوانين الملكية الفكرية مع منظمة التجارة العالمية، كما أن التنفيذ يواصل التحسن⁵ (Heritage Foundation, 2015). ، بينما يبقى القضاء غير مستقل و تابعاً للسلطان ووزارة العدل، كما يخضع القضاء لتأثير سياسي، و لكن يبقى خطر المصادرة جد منخفض، و لكن قد لا يمتلك الأشخاص من خارج دول مجلس التعاون الخليجي العقارات التجارية⁶ (Heritage Foundation, 2011).

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 284.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 258.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 328.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 302.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 348.

⁶ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 322.

المملكة العربية السعودية: هناك وعي واسع لدى الجمهور باستخدامات الثروة النفطية. حيث يتسم القضاء البطيء وغير الشفاف بعدم الاستقلالية، كما تخضع القوانين التي تحمي الملكية الخاصة لممارسات إسلامية. في اغلب الأحيان، لا تطبق المحاكم السعودية العقود بكفاءة¹ (Heritage Foundation, 2015). حيث يتم تنقيح قوانين حماية الملكية الفكرية لتتوافق مع جوانب اتفاق حقوق الملكية الفكرية لمنظمة التجارة العالمية المتعلقة بالتجارة، ولكن لا يزال التنفيذ ضعيفا، والإجراءات غير متناسقة. كما أن مستويات قرصنة حقوق التأليف والنشر بالسعودية هي الأعلى في منطقة الخليج، إلا أن الحكومة قامت بمراجعة قوانين النشر و حقوق التأليف. كما يجدر الإشارة إلى الحواجز القانونية والاجتماعية التي تقيد النساء و تواجههم أثناء تأكيد حقوق ملكيتهم المحدودة² (Heritage Foundation, 2011).

سوريا: حتى قبل اندلاع النزاع المسلح والتفكك المستمر لسوريا، كانت المؤسسات الحكومية جد مفتقرة للمساءلة العامة وكانت تعاني من طاعون الفساد، فالإجراءات البيروقراطية لتلقي المستندات المطلوبة والحصول على التراخيص يمكن تسبب التأخير وغالبا ما تنطوي على موافقة رسمية من العديد من المستويات داخل الحكومة، و هكذا تأتي المدفوعات تحت الطاولة كحل لتفادي هذه المشاكل³ (Heritage Foundation, 2015). كما يبقى القضاء غير شفاف وغير مستقل، و لا تزال حماية حقوق الملكية ضعيفة، و ليس هناك عمليا أي تشريعات تحمي حقوق الملكية الفكرية⁴ (Heritage Foundation, 2011).

تونس: تتميز تسوية المنازعات التجارية في تونس بالفعالية وفقا للمعايير الإقليمية ولكنها تستغرق وقتا طويلا، كما أن الإجراءات القانونية معقدة، على العكس من ذلك هناك حماية غير فعالة لحقوق الملكية، هذا و قد تم تصميم قانون حقوق الملكية الفكرية في تونس ليتطابق مع المعايير الدنيا لمنظمة التجارة العالمية، حيث لا يتم التحقيق في انتهاكات حقوق الملكية الفكرية دون شكوى من حامل حقوق الطبع والنشر⁵ (Heritage Foundation, 2011). كما تم إحراز تقدم بطيء في إصلاح القضاء، وهناك اتفاق واسع النطاق بأن الفساد قد زاد خلال العامين الماضيين مع انهيار السلطة التي شجعت الفساد في المستويات الدنيا من الحكومة وإنفاذ القانون، و أصبح الفساد محدد هام لقرار الاستثمار بتونس⁶ (Heritage Foundation, 2015).

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 382.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 356.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 418.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 390.

⁵ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 408.

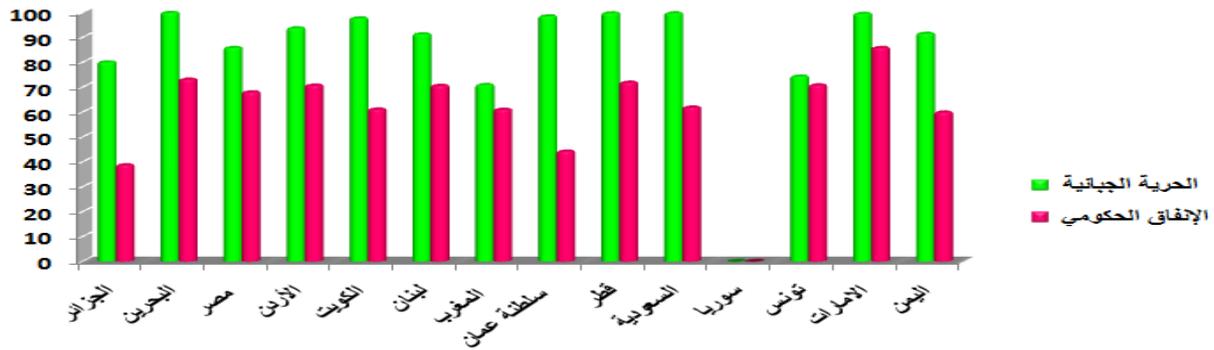
⁶ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 436.

الإمارات العربية المتحدة: على الرغم من أن دولة الإمارات العربية المتحدة تعتبر واحدة من دول الشرق الأوسط الأقل فسادا، يتم اتخاذ معظم القرارات من قبل الأسر الحاكمة لمختلف إمارات الدولة. و يبقى القضاء غير مستقل، حيث تمارس الأسر الحاكمة تأثيرا كبيرا على القضاء، ولكن يتم الحفاظ على سيادة القانون بشكل جيد عموما¹ (Heritage Foundation, 2015) ، أما بالنسبة للملكية فيجب الإشارة إلى أن جميع الأراضي في أبو ظبي و التي تعد أكبر إمارة في الدولة مملوكة للحكومة، و يجوز للأجانب شراء و عقد مصالح و التملك الحر للعقارات في دبي لمدة 99 عاما، كما يتاح لهم الرهن العقارية. و يجدر الإشارة إلى أن الإمارات تتفوق على باقي دول المنطقة فيما يتعلق بحماية حقوق الملكية الفكرية² (Heritage Foundation, 2011).

اليمن: لا تزال الحكومة حتى الآن منهكة في محاربة انتشار الفساد والمحسوبية التي تراكمت على مدى 30 عاما في عهد الرئيس السابق علي عبد الله صالح. و لا تزال هيئات التدقيق و التحقيق غير مستقلة بما فيه الكفاية عن السلطات التنفيذية. في واقع الأمر تعتبر السلطة القضائية مستقلة اسميا، ولكنها لازالت خاضعة لتدخل السلطة التنفيذية³ (Heritage Foundation, 2015) . الملكية الخاصة متاحة للأجانب، ولكن يجب على الشركات الأجنبية أن تعمل من خلال وكلاء يمنيين. و من جهة أخرى تبقى حماية حقوق الملكية الفكرية غير كافية، و تنفيذ العقود جد ضعيف⁴ (Heritage Foundation, 2011).

2- حجم الحكومة في الدول العربية

شكل رقم 10: الحرية الجبائية و الحرية من الحكومة (الإنفاق الحكومي) في الدول العربية لعام 2015



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعطيات المتوفرة في الموقع التالي <http://www.heritage.org/> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 446.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 418.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 462.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 434.

الجزائر: تبلغ الإيرادات الضريبية المتواضعة في الجزائر ما يقارب 12 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، هذا و لم تتغير معدلات الضريبة على دخل الفرد و الشركات عن 35 في المئة و 25 في المئة على التوالي، و تخضع الشركات العاملة في السياحة والتعدين لمعدلات منخفضة. تشمل الضرائب الأخرى ضريبة القيمة المضافة، وقد ركزت جهود الإصلاح الضريبي على تحسين جمع الضرائب خارج قطاع المحروقات. كما يساهم الإنفاق الحكومي ب45.2 في المئة في الاقتصاد المحلي، كما لا يتجاوز الدين العام 10 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي¹ (Heritage Foundation, 2015)، حيث تواصل عائدات تصدير النفط والغاز تمويل الإنفاق الحكومي لاسيما مشاريع البنية التحتية العامة، وقد اعترفت السلطات بالحاجة إلى تحديث نظام الميزانية وتحسين كفاءة الإنفاق العام للحفاظ على الاستقرار المالي على المدى الطويل² (Heritage Foundation, 2011).

البحرين: لا تفرض البحرين ضرائب على الدخل الفردي، كما أن معظم الشركات معفاة من الضرائب، ولكن يجب أن تدفع شركات النفط 46 في المئة كضريبة دخل. حيث يبلغ اجمالي الإيرادات الضريبية أقل من 4 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، و يساهم الإنفاق الحكومي بنحو 30 في المئة في الاقتصاد المحلي، هذا ويبلغ الدين العام 44 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي³ (Heritage Foundation, 2015). حيث تلتزم السلطات البحرينية بالحصافة المالية والعمل على استدامتها على المدى الطويل، ولكن شهدت النفقات ارتفاعا ملحوظا في الفترة التي سبقت انتخابات عام 2010، كما أن هناك حاجة كبيرة إلى تكثيف جهود الخصخصة⁴ (Heritage Foundation, 2011).

مصر: يبلغ إجمالي الإيرادات الضريبية 12.9 في المئة من الدخل المحلي، بينما يساوي الإنفاق الحكومي 32.7 في المئة من الاقتصاد المحلي، هذا و قد ارتفع الدين العام إلى 89 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي⁵ (Heritage Foundation, 2015). في أعقاب الأزمة المالية العالمية، تبنت مصر حزمة من الحوافز المالية، و كنتيجة لذلك، ارتفع إجمالي الإنفاق الحكومي بما في ذلك الاستهلاك والمدفوعات التحويلية، و يوجد دعم واسع النطاق في مجال النفط، النقل، والإسكان، بينما يتواجد بشكل جد متواضع في قطاع الغذاء⁶ (Heritage Foundation, 2011)، حيث تم مؤخرا اتخاذ عدة إجراءات للحد من العجز في الميزانية عن طريق خفض دعم الطاقة. هذا وقد تأخرت عملية الخصخصة.

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 100.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 78.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 116.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 94.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 196.

⁶ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 172.

الأردن: العبء الضريبي الكلي يساوي 15.3 في المئة من الناتج المحلي، كما تعادل النفقات العامة 31.2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، و يقارب الدين العام نحو 88 في المئة من الناتج المحلي¹ (Heritage Foundation, 2015). لقد مارس الانكماش الاقتصادي أثرا سلبيا على الوضع المالي في الأردن. فبينما انخفض مجموع الإنفاق الحكومي، بما في ذلك الاستهلاك و مدفوعات التحويل، ارتفعت نسبة العجز و كذا نسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي بسبب الإيرادات الضعيفة و المنح الخارجية² (Heritage Foundation, 2011).

الكويت: لا تفرض الكويت ضرائب على الدخل الفردي، و لكن تخضع الشركات المملوكة للأجانب لضريبة قدرها 15 في المئة، حيث تشكل الضرائب جزءا صغيرا من الإيرادات الحكومية، و يقدر اجمالي الإيرادات الضريبية بأقل من 1 في المئة من الناتج المحلي، أما النفقات العامة فتعادل 36 في المئة من الناتج المحلي، ويصل الدين الحكومي إلى 5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي³ (Heritage Foundation, 2015). هذا و قد استمرت السلطات بمنح الحوافز المالية حتى بعد التراجع الاقتصادي العالمي و هذا في ضوء تراجع الإيرادات وارتفاع عدم اليقين في السوق النفطية، و من غير المرجح أن تحدث الخصخصة المخططة نظرا لمستوى المعارضة البرلمانية⁴ (Heritage Foundation, 2011).

لبنان: يبلغ العبء الضريبي الكلي 15.7 في المئة من الناتج المحلي، و تساوي النفقات العامة 31.3 في المئة من الناتج المحلي، ويعادل الدين العام 139 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي⁵ (Heritage Foundation, 2015) و من المهم الإشارة إلى أن هناك تحسن في الالتزام الضريبي، كما أن التغييرات في ضريبة القيمة المضافة، التخفيضات في دعم الكهرباء، و تنفيذ أقوى للميزانية من شأنها أن تساعد السلطات على خفض العجز⁶ (Heritage Foundation, 2011).

المغرب: يعادل اجمالي الإيرادات الضريبية 23.7 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، و تساوي النفقات العامة 36.1 في المئة من الإنتاج المحلي، ويقدر الدين العام ب 62 في المئة من حجم الاقتصاد المحلي⁷ (Heritage Foundation, 2015). و قد تعاملت السلطات المغربية مع تداعيات الأزمة

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 262.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 238.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 276.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 250.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 284.

⁶ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 258.

⁷ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 328.

المالية والركود المرافق لها بزيادة الإنفاق الحكومي، و بالتالي تحول التوازن المالي من فائض صغير إلى عجز¹ (Heritage Foundation, 2011).

سلطنة عمان: لا تفرض هذه الدولة ضريبة الدخل الفردية، كما لا توجد ضريبة استهلاك أو ضريبة القيمة المضافة، ولكن يخضع الدخل الناتج عن مبيعات النفط لمعدل 55 في المئة، حيث تساوي عائدات الضرائب 2.5 في المئة من الدخل المحلي، أما الإنفاق العام فيساوي 43.1 في المئة من الإنتاج المحلي، ويعادل الدين الحكومي نسبة 7 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي² (Heritage Foundation, 2015). هذا و تسعى السلطات لتعزيز دور القطاع الخاص في مجال الاتصالات، المياه، والكهرباء³ (Heritage Foundation, 2011).

المملكة العربية السعودية: لا يدفع المواطنون السعوديون ومواطني دول مجلس التعاون الخليجي ضرائب الدخل، ولكن تخضع القيمة الصافية لضريبة دينية تقدر ب 2.5 في المئة أو ما يعرف بالزكاة. بينما يدفع الأجانب ضرائب الدخل، كما تدفع الشركات غير السعودية ضريبة الشركات المقدرة ب 20 في المئة. كما تعتمد قيمة الضريبة المفروضة على المشروع المشترك على حصة الشريك الأجنبي⁴ (Heritage Foundation, 2011). حيث تعادل الإيرادات الضريبية نسبة 3.7 في المئة من الدخل المحلي، و يبلغ الإنفاق العام 35.7 في المئة من الناتج المحلي، كما يساوي الدين العام حوالي 3 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. هذا وقد تم خصخصة شركة التعدين المملوكة للدولة في عام 2008، كما تعمل السلطات على الخصخصة الجزئية للخطوط الجوية الوطنية، و لكن لا تزال مشاركة الدولة في الاقتصاد كبيرة⁵ (Heritage Foundation, 2015).

سوريا: يعرف الاقتصاد الذي تديره الدولة انفتاحا تدريجيا، حيث تم إطلاق شركة طيران خاصة في عام 2008. و من جهة أخرى نفذت السلطات فواصل ضريبية للمزارعين لتخفيف الضغط عليهم لاسيما الإحباط الناتج عن الجفاف الشديد وارتفاع أسعار الوقود. كما تم فرض ضريبة القيمة المضافة في 2008، و من المقرر تنفيذها في 2011⁶ (Heritage Foundation, 2011)، و لكن جعلت الحرب الأهلية السياسة المالية وإدارة الضرائب (هذا إن كانت لا تزال قائمة) مبهمة، كما يواصل العجز في الميزانية ارتفاعه⁷ (Heritage Foundation, 2015).

¹ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 302.

² Heritage Foundation (2015), op.cit, p 348.

³ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 322.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 356.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 382.

⁶ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 390.

⁷ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 418.

تونس: يبلغ العبء الضريبي الكلي 21 في المئة من الناتج المحلي، أما الإنفاق الحكومي فيبلغ 31.2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، هذا ويساوي الدين العام 44 في المئة من حجم الاقتصاد المحلي¹ (Heritage Foundation, 2015)، وهناك جهود متواصلة لتعزيز الخصخصة و التي مست أيضا شركة الخطوط الهاتفية النقالة والثابتة المملوكة للدولة² (Heritage Foundation, 2011).

الإمارات العربية المتحدة: عموما لا تفرض دولة الإمارات العربية المتحدة ضرائب على أرباح الشركات، و لكن تلزم بعض الإمارات كيانات تجارية مختلفة بدفع ضرائب على الشركات، و هناك عدد قليل من الضرائب الأخرى، حيث تبلغ الإيرادات الضريبية الإجمالية 7.2 في المئة من الدخل المحلي، و يصل الإنفاق الحكومي، المدعوم بعائدات النفط والغاز الكبيرة، إلى 21.8 في المئة من الناتج المحلي، و يعادل الدين الحكومي 12 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي (Heritage Foundation, 2015)³. حيث أدت الزيادات في الرواتب و الإنفاق على التنمية إلى رفع النفقات الحكومية. كما تشارك الدولة بشكل كبير في الاقتصاد من خلال التنظيم و امتلاك عدة شركات⁴ (Heritage Foundation, 2011).

اليمن: يبلغ العبء الضريبي الكلي 7 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، أما النفقات العامة فتبلغ 36.6 في المئة من الإنتاج المحلي، هذا و يعادل الدين الحكومي 51 في المئة من الاقتصاد المحلي⁵ (Heritage Foundation, 2015). لقد ساهم كل من تراجع أسعار النفط، انخفاض الإنتاج، ودعم الوقود، إضافة إلى النفقات الاجتماعية المتزايدة على الأجور، المعاشات والتحويلات الاجتماعية، إلى اتساع العجز المالي، هذا و قد زادت أحداث الربيع العربي و الثورات الأوضاع المالية سوءا أكثر بكثير مما كانت عليه⁶ (Heritage Foundation, 2011).

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 436.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 408.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 446.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 418.

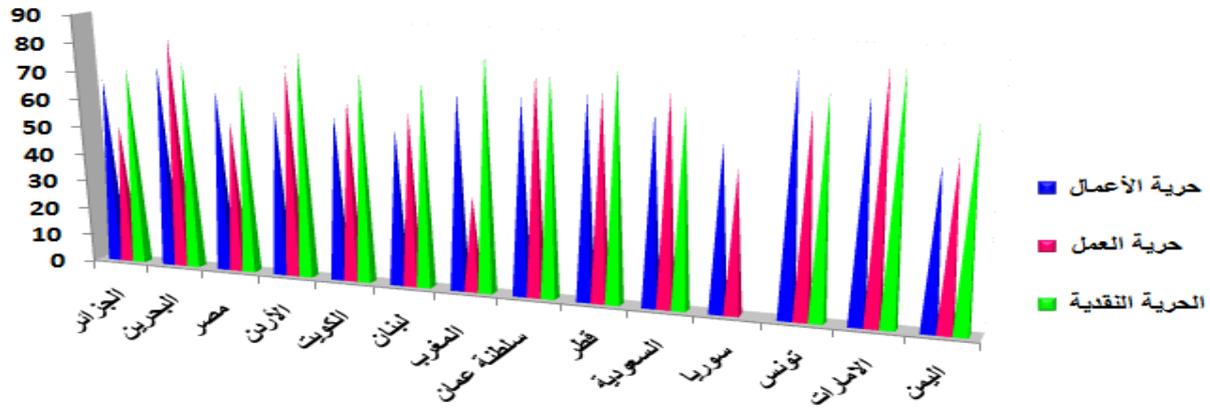
⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 462.

⁶ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 434.

المبحث الثالث: فعالية التنظيم و انفتاح الأسواق في الدول العربية

1- فعالية التنظيم في الدول العربية

شكل رقم 11: حرية الأعمال، حرية العمل و الحرية النقدية في الدول العربية لعام 2015



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعطيات المتوفرة في الموقع التالي <http://www.heritage.org/> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

الجزائر: على الرغم من بعض التحسينات التي مست بيئة الأعمال، فإن العوائق البيروقراطية التي تواجه النشاط التجاري والتنوع الاقتصادي لا تزال قائمة و هذا ما يعيق التنمية الاقتصادية، كما يساهم كل من البيروقراطية المعقدة والتطبيق غير المتناسق للقوانين التجارية في تدهور الإطار التنظيمي. و تبقى تكلفة توظيف العامل جد مرتفعة، على الرغم من سهولة رفض الموظفين الزائدين عن الحاجة¹ (Heritage Foundation, 2011) ، حيث يساهم سوق العمل الجامد في رفع معدل البطالة بين الشباب. هذا و قد تم استخدام الإنفاق الحكومي السخي لدعم الغذاء و الوقود، و السيطرة على سقف الأسعار لدرء الاضطرابات السياسية² (Heritage Foundation, 2015) .

البحرين: يعتبر نظام القانون التجاري البحريني صريح و بسيط، ولكن تفتقر البيئة التنظيمية إلى التنسيق والكفاءة في إنفاذ اللوائح و الأنظمة، وتعمل الحكومة مع القطاع الخاص لتبسيط هذه اللوائح و خلق القاعدة المقاولاتية الضرورية³ (Heritage Foundation, 2011). وبعد الإصلاحات التي طالت سوق العمل في السنوات الأخيرة و الهادفة إلى تعزيز الإنتاجية وخلق المزيد من فرص العمل في القطاع الخاص، أصبحت مرونة سوق العمل بحالة جيدة نسبياً⁴ (Heritage Foundation, 2015) .

مصر: لقد مكنت الإصلاحات التنظيمية السابقة من تقليل الوقت المستغرق للبدء بأنشطة الأعمال، و على الرغم من ذلك تظل متطلبات الترخيص جد مرهقة إضافة إلى فشل تلك الإصلاحات في تعزيز نمو

¹ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 78.

² Heritage Foundation (2015), op.cit, p 100.

³ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 94.

⁴ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 116.

المشاريع المقاولاتية¹ (Heritage Foundation, 2011). كما استمر نشاط العمالة غير الرسمية في العديد من القطاعات، هذا و لا يزال سوق العمل جامدا، خصوصا مع ارتفاع تكاليف توظيف العمال والقيود المفروضة على ساعات العمل. كما رفعت الحكومة أسعار الوقود والكهرباء في عام 2014 كخطوة لخفض الدعم الحكومي² (Heritage Foundation, 2015).

الأردن: يتطلب خلق و دمج أنشطة الأعمال سبع إجراءات، وليس هناك حاجة لاستيفاء شرط الحد الأدنى لرأس مال، ولكن يستغرق استكمال متطلبات الترخيص حوالي شهرين، و على الرغم من العقبات والتأخيرات البيروقراطية التي لا تزال قائمة، فقد سمحت الإصلاحات بجعل أنشطة الأعمال أكثر كفاءة وديناميكية³ (Heritage Foundation, 2011). و لا زالت قواعد وإجراءات الإفلاس غير فعالة، و تتميز سوق العمل بجمود كبير، كما يوظف القطاع العام الكثير من القوة العاملة، إلا أن التقدم نحو إصلاح القطاع العام المتضخم الذي يفتح الباب على مصراعيه للعمالة يبعث على الغم. هذا و تخطط الحكومة، التي تواجه عجزا في الميزانية، لإلغاء دعم الكهرباء بحلول عام 2017، كما رفعت أسعار الوقود، و لكنها زادت من جهة أخرى الإعانات الزراعية⁴ (Heritage Foundation, 2015).

الكويت: هناك تقدم متفاوت في تحسين الإطار التنظيمي الكويتي. حيث يستغرق خلق و دمج أنشطة الأعمال أكثر من 30 يوما، وتستمر العقبات البيروقراطية في رفع تكلفة القيام بأنشطة الأعمال⁵ (Heritage Foundation, 2015)، و في محاولة لتعزيز القدرة التنافسية الشاملة للاقتصاد، اتخذت الكويت خطوات لتحسين إطارها التنظيمي، ولكن يبقى التقدم تدريجي وغير متكافئ. كما تفنقر أنظمة العمل بشكل عام إلى المرونة، حيث أصبح تسريح الموظف أكثر صعوبة من ذي قبل⁶ (Heritage Foundation, 2011). إضافة إلى كرم الحكومة في منح الإعانات ومراقبة الأسعار من خلال الجهات المملوكة للدولة والمؤسسات، و هذا على الرغم من خفض الدعم عن وقود الديزل في عام 2014⁷ (Heritage Foundation, 2015).

لبنان: يحتاج إطلاق مشروع تجاري إلى أكثر من أسبوع، ويكلف الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال نحو ثلث من مستوى متوسط الدخل السنوي، كما يستغرق الحصول على التراخيص اللازمة في المتوسط ثمانية أشهر، هذا و تبقى عملية بدء و إنهاء أنشطة الأعمال تحت رحمة المحيط التنظيمي اللبناني. و من

¹ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 172.

² Heritage Foundation (2015), op.cit, p 196.

³ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 238.

⁴ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 262.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 276.

⁶ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 250.

⁷ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 276.

جهة أخرى تعرقل قوانين العمل التي عفا عليها الزمن تطوير سوق عمل ديناميكي¹ (Heritage Foundation, 2015). كما تؤثر الحكومة على الأسعار من خلال المؤسسات التابعة للدولة والإعانات والسيطرة على أسعار الخبز، المشتقات النفطية، المواد الصيدلانية، والكهرباء، و هذا ما يعد تشويهاً للأسعار المحلية² (Heritage Foundation, 2011).

المغرب: يتطلب خلق و دمج أنشطة الأعمال خمس إجراءات وأقل من أسبوع، دون وجود شرط الحد الأدنى من رأس المال، ولكن مازال يستغرق استكمال متطلبات الترخيص حوالي ثلاثة أشهر في المتوسط³ (Heritage Foundation, 2015)، علاوة على ذلك لقد تباطأ التقدم الشامل في تفكيك الحواجز البيروقراطية التي تقف حجر عثرة أمام الاستثمار الخاص. كما يواصل جمود سوق العمل تثبيط نمو عرض الوظائف الديناميكية، هذا و تبقى تكلفة توظيف العامل مرتفعة إضافة إلى صعوبة تسريح العمال⁴ (Heritage Foundation, 2011). في جانفي 2014، أنهت الحكومة إعانات النفط، البنزين البنزين والوقود المكلفة، و لكنها أبقّت على بعض الإعانات الغذائية⁵ (Heritage Foundation, 2015).

سلطنة عمان: يتطلب البدء بالعمل التجاري في المتوسط خمسة إجراءات ويستغرق أسبوعاً واحداً، ولكن لا تزال متطلبات الترخيص جد مرهقة⁶ (Heritage Foundation, 2015). هذا و تشجع قوانين العمل الشركات لتلبية حصص توظيف العمال العمانيين الأصليين، و تتميز أنظمة العمل بالمرونة النسبية حيث تنخفض تكلفة استخدام العامل كما أن إعفائه من منصبه ليس صعباً⁷ (Heritage Foundation, 2011). و هناك تأثيرات واسعة النطاق تمارسها الدولة على الأسعار من خلال نظام الدعم المكثف و خصوصاً فيما يتعلق بالمنتجات البترولية والكهرباء⁸ (Heritage Foundation, 2015).

المملكة العربية السعودية: الإطار التنظيمي السعودي سليم و جيد نسبياً. يتطلب البدء بالعمل التجاري في المتوسط تسعة إجراءات دون وجود شرط الحد الأدنى من رأس المال، ولكن لا تزال متطلبات الترخيص تستغرق وقتاً طويلاً. في الواقع لا يوجد تكليف بالحد الأدنى للأجور، ولكن قد تجاوزت الزيادات في الأجور إنتاجية العمل، حيث تتميز أنظمة العمل في المملكة العربية السعودية بالمرونة

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 284.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 258.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 328.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 302.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 328.

⁶ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 348.

⁷ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 322.

⁸ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 348.

النسبية¹ (Heritage Foundation, 2015) ، و تنخفض تكلفة توظيف العامل طبعاً خارج المرتب، كما تعتبر اللوائح و الأنظمة المرتبطة بساعات العمل مرنة إلى حد ما. و من جهة أخرى، تؤثر الحكومة على الأسعار من خلال التنظيم، الدعم المكثف، و الشركات التابعة للدولة والمرافق العامة² (Heritage Foundation, 2011).

سوريا: قبل أحداث الربيع العربي، كان يفتقر الإطار التنظيمي في سوريا إلى الشفافية والكفاءة. كما أدت بيئة الأعمال القمعية، و التي تفاقمت بسبب الحرب الأهلية الدائرة وعدم اليقين، إلى قمع النشاط المقاولاتي و إطالة الركود الاقتصادي. هذا و يخضع سوق العمل بشكل كبير إلى سيطرة الدولة، كما يتأثر سلباً بعدم الاستقرار. حيث استنزف نظام الأسد 45 في المئة من ميزانية سنة 2014 على الإعانات، كما حاول قمع معدل التضخم، و الذي يعد واحداً من أعلى المعدلات في العالم لاسيما في ظل الرقابة على الأسعار، حيث قامت الحكومة بوضع قيود على مشاركة القطاع الخاص في عمليات التصنيع و ذلك بتحديد أسعار المدخلات و المخرجات³ (Heritage Foundation, 2015).

تونس: لقد تم الإثبات بان الإصلاحات التنظيمية السابقة كانت مجرد استعراض، حيث فشلت في خلق القوة الدافعة لنمو أنشطة الأعمال. كما يستمر العمل غير الرسمي في العديد من القطاعات في ظل غياب سوق العمل الجيد و الفعال⁴ (Heritage Foundation, 2015) ، حيث تلاشت مرونة سوق العمل بفعل قوانين العمل التي عفا عليها الزمن، حيث ترتفع تكلفة توظيف العمال، كما يصعب إعفائهم من مناصبهم⁵ (Heritage Foundation, 2011). هذا و قد خفضت الحكومة الإعانات على الخبز والسكر وغيرها من المواد الأساسية في عام 2014 ولكن و من جهة أخرى رفعت أسعار البنزين المدعم للحد من العجز المالي⁶ (Heritage Foundation, 2015).

الإمارات العربية المتحدة: عموماً لقد تحسنت كفاءة التنظيم. حيث يتطلب البدء بالعمل التجاري في المتوسط ستة إجراءات دون وجود شرط الحد الأدنى من رأس المال، كما تم تبسيط الترخيص وجعله أقل تكلفة. هذا وتعزز قوانين العمل عموماً كفاءة سوق العمل⁷ (Heritage Foundation, 2015) ، حيث حيث تتمتع لوائح و أنظمة العمل في دولة الإمارات العربية المتحدة بالمرونة النسبية، و في الواقع تعتبر تكلفة -طبعاً خارج المرتب- توظيف العمال معتدلة، ولكن رفضهم من العمل مكلف نسبياً، فقد تم اقتراح

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 382.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 356.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 418.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 436.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 408.

⁶ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 436.

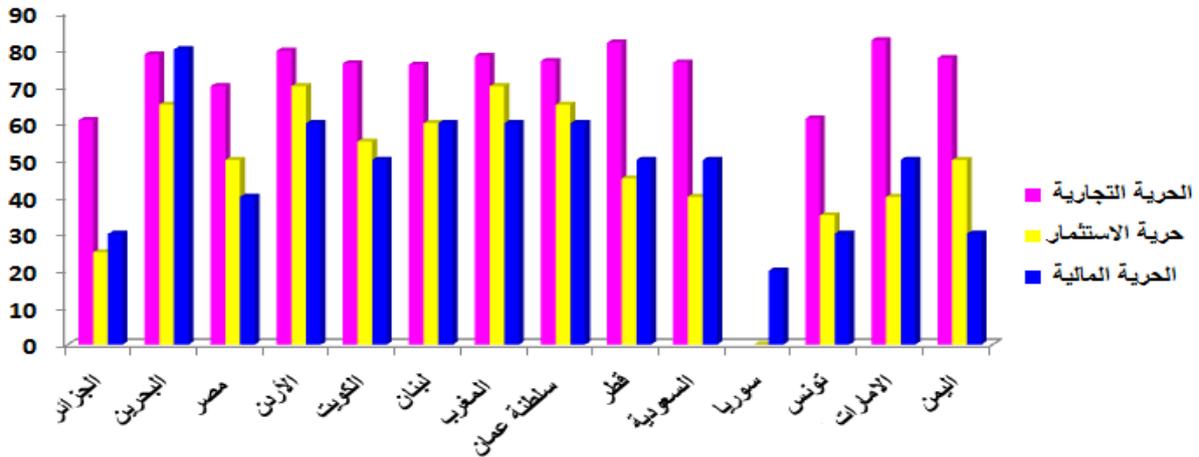
⁷ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 446.

قانون عمل هادف إلى زيادة تبسيط عقود العمل¹ (Heritage Foundation, 2011). و من جهة أخرى، تخطط الحكومة لخفض الدعم على الوقود والطاقة بغية الحد من استهلاك الطاقة واستيراد الغاز الطبيعي² (Heritage Foundation, 2015).

اليمن: لم يتم بعد إضفاء الطابع المؤسسي على الكفاءة التنظيمية اللازمة لتنمية قطاع خاص أكثر حيوية. كما يستغرق البدء بالعمل التجاري في المتوسط أكثر من شهر، حيث يغيب شرط الحد الأدنى من رأس المال. هذا و يساهم جمود سوق العمل في ارتفاع معدلات البطالة، كما تتصف لوائح و أنظمة العمل في اليمن بالجمود، و لم يتم تطوير سوق عمل رسمي بشكل كامل، كما أدى عدم وجود قطاع خاص حيوي إلى عمالة ناقصة مزمنة و قطاع غير رسمي كبير. كما أثارت جهود الحكومة للحد من دعم الطاقة، والتي تشكل استنزافا كبيرا للميزانية، احتجاجات عنيفة في عام 2014³ (Heritage Foundation, 2015)، و كانت هناك مراقبة حكومية على أسعار الأدوية، البترول، و المنتجات، إضافة إلى التأثير على الأسعار من خلال التنظيم، الإعانات، والشركات التابعة للدولة⁴ (Heritage Foundation, 2011).

2- انفتاح الأسواق في الدول العربية

شكل رقم 12: الحرية التجارية، حرية الاستثمار و الحرية المالية في الدول العربية لعام 2015



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعطيات المتوفرة في الموقع التالي <http://www.heritage.org/> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

الجزائر: يقدر متوسط معدل التعريفية في الجزائر ب 8.6 في المئة، كما يتم تقييد الواردات من المعدات الطبية ومعدات تحريك التربة، هذا و تستمر الحواجز التنظيمية في إحباط بعض المستثمرين. و تعتبر المشاكل مع إجراءات التخليص الجمركي الشكوى الرئيسية للشركات الأجنبية، و لا زال كل من عدم

¹ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 418.

² Heritage Foundation (2015), op.cit, p 446.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 462.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 434.

تناسق إنفاذ حقوق الملكية، و مراقبة الاستيراد والتصدير، يؤخر التجارة و يرفع تكاليفها¹ (Heritage Foundation, 2015). و من جهة أخرى، ينص قانون المالية التكميلي لعام 2009 على أن غالبية الملكية في الاستثمار الأجنبي الجديد يجب أن تكون جزائرية، حيث تقتصر الملكية الأجنبية في المحروقات وبعض القطاعات الأخرى على المشاريع المشتركة. كما توقفت الخصخصة بسبب قلة اهتمام المستثمرين الأجانب و افتقار الحكومة للثقة في العملية. لا يزال يخضع النظام المالي لتدخل الحكومة، حيث توفر البنوك المملوكة للدولة أكثر من 80 في المئة من القروض، وتبقى درجة الوساطة المالية منخفضة، و لا تزال البورصة تعاني من تخلف شديد. هذا و قد أدى التأخير في كل من تحديث القطاع المصرفي والحد من تدخل الدولة إلى التخصيص غير الفعال للائتمان، كما عزل القطاعات غير النفطية عن التطور² (Heritage Foundation, 2011).

البحرين: يقدر متوسط معدل التعرّيف في البحرين ب 5.7 في المئة، و يقيد الاستثمار الأجنبي في عدة قطاعات، هذا و تقدر مساهمة 400 بنك في البحرين والمؤسسات المالية بأكثر من ربع الناتج المحلي الإجمالي، في الواقع لم يكن اثر الأزمة المالية العالمية قويا، فعلى الرغم من أن كل من بيت التمويل الخليجي و بنك الاستثمار الإسلامي في البحرين³ (Heritage Foundation, 2015) ، شهد إعادة هيكلة الديون بشكل مكثف، ففي عام 2009، استحوذ قطاع البنوك على أكبر حصة مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي لأول مرة، على الرغم من وجود مخاوف حول نوعية القروض. حيث تتاح مجموعة واسعة من الخدمات المالية للمستثمرين الأجانب والمحليين. كما لا تزال رسمة النظام المصرفي مرتفعة. من جهة أخرى، تسمح دولة البحرين بان تبلغ ملكية الأجانب نسبة 100٪ في الوحدات الصناعية الجديدة وإنشاء مكاتب أو فروع للشركات الأجنبية دون رعاة محليين. حيث لا توجد أية قيود على إعادة تحويل الأرباح إلى الوطن الأصل للمستثمر الأجنبي، إضافة إلى الرقابة على الصرف⁴ (Heritage Foundation, 2011).

مصر: يقدر متوسط معدل التعرّيف في مصر ب 8.1 في المئة. لقد قامت الحكومة بزيادة الرسوم الجمركية على السلع الفاخرة في عام 2013، و يساهم كل من البيروقراطية الحكومية المرهقة، فرض قيود على الاستيراد، تراخيص الاستيراد، التفضيل المحلي عند المشتريات الحكومية، التقييم الجمركي غير المتناسق، الإنفاذ الضعيف لحقوق الملكية الفكرية، في رفع تكلفة التجارة⁵ (Heritage Foundation, 2015). في الواقع، يجوز للأجانب تملك ما يصل إلى 100 في المئة من المشروع

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 100.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 78.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 116.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 94.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 196.

الاستثماري، ولكن تكون الموافقة أسهل بالنسبة للمشاريع المشتركة مع الشركاء المحليين، و تبقى بعض القطاعات مقيدة، كما أن القوانين العقارية معقدة، ولكن هناك قيود اقل على الملكية الأجنبية للعقارات غير الزراعية. كما تعتبر الملكية الأجنبية للأراضي في بعض المناطق محظورة. وعلى الرغم من عدم اليقين الناتج عن الاضطرابات السياسية التي أدت إلى إطاحة حكومتين، لا يزال القطاع المصرفي مندمجا في الأسواق العالمية وقد أظهر مستوى عال من المرونة، فأسواق رأس المال في طريقها نحو النمو، و البورصة التي تشكل مصدرا رئيسيا للتمويل مستمرة في التوسع¹ (Heritage Foundation, 2015). ففي السنوات الأخيرة، أجرت مصر عددا من الإصلاحات لتعميق أسواق رأس المال وإعادة هيكلة قطاع التأمين. و في عام 2009، تم إنشاء الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية من اجل تسهيل و ضمان التقدم المستمر فيما يتعلق بتطور السوق المالي² (Heritage Foundation, 2011).

الأردن: يقدر متوسط معدل التعريفية في الأردن ب 8.1 في المئة³ (Heritage Foundation, 2015) و يساهم كل من فرض قيود على الاستيراد، رسوم الاستيراد، و متطلبات الترخيص، دعم الصادرات، ضعف إنفاذ حقوق الملكية الفكرية، وعدم كفاءة إدارة الجمارك في رفع تكلفة التجارة. في الواقع، هناك مساواة في المعاملة ما بين الاستثمارات الأجنبية والمحلية، ولكن هناك شرط توفير الحد الأدنى من رأس المال. و يعرقل كل من البيروقراطية، الروتين، النظام القضائي المعرض للضغط السياسية، تضارب تطبيق اللوائح و الأنظمة، مشاريع الاستثمار، و لكن من ناحية أخرى، لا توجد أية قيود أو ضوابط على المدفوعات، المعاملات، والتحويلات، أو إعادة الأرباح⁴ (Heritage Foundation, 2011). على الرغم من البيئة الاقتصادية الصعبة وعدم اليقين المستمر الناجم عن اضطراب الأمن الإقليمي، تتمتع الخدمات المصرفية بمرونة جيدة، كما يواصل سوق رأس المال التطور. وتهيمن البنوك على القطاع المالي المتطور إلى حد ما بالأردن. فسياسات القطاع المالي التي تهدف إلى تعزيز المنافسة، الكفاءة، الرقابة المصرفية والتنظيم تتوافق عموما مع المعايير الدولية. و يعتبر قطاع التأمين صغيرا نوعا ما ولكنه مفتوح أمام المنافسة الأجنبية. كما أن أسواق رأس المال ليست متطورة بشكل كامل ولكنها قوية إلى حد ما وفقا للمعايير الإقليمية⁵ (Heritage Foundation, 2015).

الكويت: يقدر متوسط معدل التعريفية في الكويت ب 4.4 في المئة، و يساهم كل من فرض القيود على الاستيراد، متطلبات الترخيص، الأفضلية للجانب المحلي في المشتريات الحكومية، ضعف إنفاذ حقوق الملكية الفكرية، في رفع تكلفة التجارة، كما يمنع استيراد الكتب ووسائل الإعلام التي تضر بالآداب

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 196.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 172.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 262.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 238.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 262.

العامّة¹ (Heritage Foundation, 2015). و من جهة أخرى، يتم فحص جميع المقترحات الخاصة بمشاريع الاستثمار الأجنبي والتي تتطلب أيضا موافقة الحكومة، و تقتصر قطاعات معينة على الوحدات المحلية فقط. كما أن التراخيص، التي تستغرق وقتا طويلا، مطلوبة للشركات الجديدة. و في كثير من الأحيان، تكون البيروقراطية غير فعالة وغير شفافة، ويمكن أن تكون منحازة لصالح الجهات المحلية. كما لا يجوز للمواطنين خارج مجلس التعاون الخليجي تملك الأراضي الكويتية² (Heritage Foundation, 2011). يوفر النظام المالي المتطور نسبيا مجموعة واسعة من الخدمات المالية، و تعتمد الحكومة خصخصة حصصها في عدد من البنوك التجارية. و تشمل القيود على المصارف الأجنبية فرض حظر على المنافسة في قطاع التجزئة. كما تقتصر وظيفة البنوك الأجنبية على تقديم الخدمات المصرفية الاستثمارية³ (Heritage Foundation, 2015).

لبنان: يقدر متوسط معدل التعرّيف في لبنان ب 4.8 في المئة. هذا و يمنع استيراد السيارات والسلع المستخدمة من إسرائيل، كما هو الحال بالنسبة للاستثمار الأجنبي الإسرائيلي في عدة قطاعات من الاقتصاد اللبناني⁴ (Heritage Foundation, 2015). و يعتبر نظام التجارة في لبنان مفتوح نسبيا، و لكن يساهم كل من فرض قيود على الاستيراد، قواعد الترخيص، الإعانات، إدارة الجمارك الفاسدة، و ضعف إنفاذ حقوق الملكية الفكرية، في رفع تكلفة التجارة. هناك مساواة من الناحية القانونية بين رؤوس الأموال الأجنبية و المحلية مع وجود استثناءات قليلة، فيجب على المستثمرين الأجانب التسجيل لدى الحكومة، كما يقيد الاستثمار الأجنبي في قطاعات العقارات، التأمين، وسائل الإعلام، و الخدمات المصرفية. و يمكن للمستثمرين الأجانب تملك الأراضي بعد المرور بعدد من القيود⁵ (Heritage Foundation, 2011). لقد ارتفعت القدرة التنافسية للقطاع المالي في لبنان بعد إعادة هيكلته، و لكنه غير متنوع بشكل جيد و يخضع لسيطرة البنوك. و قد ساهمت المنافسة بين المصارف الخاصة إلى زيادة الكفاءة، و تعتبر الخدمات المصرفية حجر الزاوية للاقتصاد اللبناني لاسيما في ظل وجود درجة عالية من المرونة، كما تنسم أسواق رأس المال بالتطور النسبي⁶ (Heritage Foundation, 2015).

المغرب: يقدر متوسط معدل التعرّيف ب 3.4 في المئة. فقد انخفضت الرسوم الجمركية، و لكن قد تتأخر التجارة بسبب المشاكل التنظيمية⁷ (Heritage Foundation, 2015)، فقد قامت الحكومة المغربية بتحديث إجراءات الجمارك في السنوات الأخيرة، و لكن يساهم كل من القيود المفروضة على

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 276.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 250.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 276.

⁴ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 284.

⁵ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 258.

⁶ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 284.

⁷ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 328.

الواردات، التعريفات الباهظة، الحواجز للوصول إلى أسواق الخدمات، حواجز التصدير، والفساد، في رفع تكلفة التجارة. يتم التعامل مع الاستثمارات المملوكة بالكامل سواء للأجانب أو للمستثمرين المحليين بشكل عادل، ويسمح بملكية أجنبية بنسبة 100 في المئة في معظم قطاعات الاقتصاد¹ (Heritage Foundation, 2011). و من جهة أخرى، لا يستطيع المستثمرون الأجانب شراء الأراضي الزراعية، كما يخضع الاستثمار إلى التنظيم في بعض القطاعات الاقتصادية خصوصا المحككة من قبل الدولة. هذا وقد شهد النظام المالي عمليات تحديث وتوسيع، و يعتبر القطاع المصرفي في المغرب واحدا من أكثر القطاعات تحررا في شمال أفريقيا، حيث ارتفعت الوساطة المالية بشكل تدريجي، ولكن تبقى تكاليف الائتمان مرتفعة نسبيا. كما أن الأسواق المالية متطورة نسبيا، وهناك حملة مستمرة لتعزيز التحديث و الشفافية. و من المهم الإشارة إلى أن المشاركة الأجنبية غير مقيدة من قبل سوق الأسهم² (Heritage Foundation, 2015).

سلطنة عمان: يقدر متوسط معدل التعريفات العماني ب 4.1 في المئة، و عموما هناك حظر على الواردات المدمرة للأخلاق³ (Heritage Foundation, 2015) ، و لكن تساهم كل من التعريفات الباهظة، القيود المفروضة على الواردات، متطلبات تراخيص الاستيراد، الأفضلية للجانب المحلي في المشتريات الحكومية و الإعانات، في رفع تكلفة التجارة. هذا و يسمح بالاستثمار الأجنبي في معظم قطاعات الاقتصاد، و لكنه يتوقف على موافقة الحكومة، و في كثير من الأحيان يتم تحديد نسبة الملكية الأجنبية⁴ (Heritage Foundation, 2011). كما يطلب من المستثمرين الأجانب توظيف عدد محدد من العمال العمانيين، كما لا يستطيع المستثمرون الأجانب شراء الأراضي. و من ناحية أخرى، تسيطر الدولة على جزء كبير من القطاع المصرفي. هذا و لم يتم تطوير سوق رأس المال بالكامل، ولكن تبقى البورصة مفتوحة للمستثمرين الأجانب⁵ (Heritage Foundation, 2015) .

المملكة العربية السعودية: يقدر متوسط معدل التعريفات في المملكة العربية السعودية ب 4.3 في المئة، و لكن تساهم كل من القيود المفروضة على الواردات، مراقبة التصدير، حواجز الوصول إلى أسواق الخدمات، متطلبات تراخيص الاستيراد، الانحياز إلى الجانب المحلي في المشتريات الحكومية و الحواجز التنظيمية، في رفع تكلفة التجارة. و يجب أن يحصل جميع المستثمرين الأجانب على ترخيص من قبل هيئة الاستثمار العامة، كما يجب عليهم اتخاذ شركاء محليين في بعض القطاعات، و يمنع الاستثمار الأجنبي في 16 من قطاعات الصناعات التحويلية والخدمات والقطاعات الفرعية، و هناك متطلبات الحد

¹ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 302.

² Heritage Foundation (2015), op.cit, p 328.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 348.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 322.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 348.

الأدنى لرأس المال للمستثمرين الأجانب لإنشاء أنشطة الأعمال، كما يجب على هؤلاء المستثمرين وضع خطط لتوظيف المواطنين السعوديين، هذا و يمكن للمستثمرين الأجانب امتلاك الأراضي للاستخدام التجاري، و لكن تعد تسوية المنازعات جد مرهقة¹ (Heritage Foundation, 2015). و من جهة أخرى، تحتفظ الحكومة بملكية كبيرة في القطاع المالي، و لكن كان هناك تسهيل تدريجي لمتطلبات الترخيص للاستثمار الأجنبي، فقد خففت الحكومة متطلبات الترخيص للاستثمار الأجنبي في مجال الخدمات المالية. هذا وقد أثبتت الشركات المالية الأجنبية حضوراً قوياً في قطاع الخدمات المصرفية الاستثمارية والوساطة المالية المحلية. و قد أدى كل من تحسين المعايير التنظيمية، الإشرافية، و المحاسبية من جعل النظام المالي أكثر استقراراً وشفافية. و تعتبر أسواق رأس المال متطورة بشكل جيد نسبياً، أما بورصة الأوراق المالية السعودية فهي الأكبر في المنطقة² (Heritage Foundation, 2011).

سوريا: يقدر متوسط معدل التعريف في سوريا ب 6.1 في المئة³ (Heritage Foundation, 2015). قبل أحداث الربيع العربي، كان هناك تغييرات تعسفية و غير شفافة في قانون الاستثمار، البيروقراطية المرهقة، عدم الاستقرار السياسي، الفساد، عدم وجود نظام قضائي مستقل و هذا ما أحبط الاستثمار في الاقتصاد السوري. رسمياً، يتلقى الاستثمار الأجنبي المعاملة الوطنية، و يجوز أن يكون للأجانب ملكية كاملة في قطاعات معينة. كما تخضع معظم المعاملات الرأسمالية و المدفوعات لضوابط، فحص، مراقبة، موافقة الحكومة و قيود أخرى، كما يسمح بإعادة تحويل رأس المال والأرباح إذا تم الوفاء بالالتزامات الضريبية⁴ (Heritage Foundation, 2011). يشكل الاضطراب السياسي المستمر رادعاً كبيراً للتجارة والاستثمار الدوليين، حيث يتعرض النظام المالي لضغط كبير، فقد نفذت الموارد النقدية من البورصة، وتضاءلت الودائع المصرفية، خصوصاً مع خروج رأس المال من البلاد⁵ (Heritage Foundation, 2015).

تونس: يقدر متوسط معدل التعريف في تونس ب 14.4 في المئة⁶ (Heritage Foundation, 2015). و لكن تساهم كل من القيود المفروضة على الاستيراد، وبعض الرسوم الجمركية الباهظة، رسوم الاستيراد، متطلبات تراخيص الاستيراد، برامج ترقية التصدير، و إدارة الجمارك غير المتناسقة، في رفع تكلفة التجارة. هذا و تواجه بعض الواردات الزراعية حواجز إضافية. لقد قامت تونس بتقييد الاستثمار

¹ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 382.

² Heritage Foundation (2011), op.cit, p 356.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 418.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 390.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 418.

⁶ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 436.

الأجنبي في بعض القطاعات لتقليل التأثير على المنافسين المحليين، هذا و يتم فحص الاستثمار، كما تتطلب الملكية الأجنبية الكاملة للمشاريع الاستثمارية موافقة الحكومة، و هناك بعض القيود على المعاملات الرأسمالية والمدفوعات، والتحويلات. في معظم الحالات، لا يملك المستثمرون الأجانب أراضي زراعية¹ (Heritage Foundation, 2011). و من جهة أخرى هناك قطاع مالي ضعيف، مجزأ وخاضع لسيطرة الحكومة. كما تبقى خيارات التمويل للمشاريع الجديدة والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم محدودة للغاية، خاصة في ظل تخلف أسواق رأس المال، حيث لم يتأثر القطاع المالي التونسي بالأزمة المالية العالمية، كما أن بورصة الأوراق المالية في طريقها نحو النمو خصوصاً مع ارتفاع المشاركة الأجنبية، كما يتم العمل على تنسيق التنظيم والرقابة المالية مع المعايير الدولية² (Heritage Foundation, 2015).

الإمارات العربية المتحدة: يقدر متوسط معدل التعريفية في الإمارات العربية المتحدة ب 3.8 في المئة³ (Heritage Foundation, 2015) ، و لكن تساهم كل من القيود المفروضة على الاستيراد، حواجز الوصول إلى أسواق الخدمات، و الانحياز إلى الجانب المحلي في المشتريات الحكومية، في رفع تكلفة التجارة. بشكل عام، تحدد حصة الاستثمار الأجنبي في الشركات الإماراتية ب 49 في المئة، حيث لا يتلقى المستثمرون الأجانب المعاملة الوطنية، ما عدا الشركات العاملة في "المناطق الحرة"، و على الأقل 51 في المئة من أنشطة الأعمال يجب أن تكون مملوكة من قبل مواطني دولة الإمارات، ويجب إدارة هذه المشاريع من قبل مواطني دولة الإمارات أو أن يكون مجلس الإدارة مؤلف من أغلبية مواطني هذه الدولة، هذا و تتسم اللوائح و الأنظمة عموماً بالشفافية، و هناك عدد قليل من الضوابط أو الشروط على تحويلات العملة، الحصول على النقد الأجنبي، و إعادة الأرباح إلى الوطن الأصل، و لكن يواجه المستثمرون الأجانب العديد من القيود على ملكية الأراضي⁴ (Heritage Foundation, 2011). و من جهة أخرى، يتميز القطاع المالي في الإمارات العربية المتحدة بالحدثة، الكفاءة والقدرة التنافسية، و يوفر هذا القطاع مجموعة كاملة من الخدمات، على الرغم من التدخل الكبير للدولة. كما أن أسواق رأس المال مفتوحة وناطقة بالحياة، مع عدد من الشركات الأجنبية المندمجة بها⁵ (Heritage Foundation, 2015).

اليمن: يقدر متوسط معدل التعريفية في اليمن ب 6.2 في المئة، و تساهم كل من القيود المفروضة على الاستيراد، متطلبات تراخيص الاستيراد، افتقار إدارة الجمارك إلى الكفاءة، والفساد، في رفع تكلفة

¹ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 408.

² Heritage Foundation (2015), op.cit, p 436.

³ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 446.

⁴ Heritage Foundation (2011), op.cit, p 418.

⁵ Heritage Foundation (2015), op.cit, p 446.

التجارة. لقد انضمت اليمن إلى منظمة التجارة العالمية في عام 2014 (Heritage Foundation, 2014) 1. تسمح الحكومة رسمياً بالاستثمار الأجنبي في معظم القطاعات وتمنح معاملة متساوية ما بين المستثمرين الأجانب و المحليين، و يسمح للمستثمرين الأجانب بتملك الأراضي. في حين حققت الحكومة تقدماً نحو تحسين نظام الاستثمار، تبقى اللوائح و الأنظمة و القوانين المتعلقة بالاستثمار غير شفافة و تطبق بشكل غير متناسق، كما شكلت الاضطرابات السياسية حاجزاً إضافياً للاستثمار 2 (Heritage Foundation, 2011). هذا و لا يزال النظام المالي في اليمن متخلف و خاضع لهيمنة الدولة، كما يبقى الحصول على الائتمان للنشاط المقاولاتي في غاية الصعوبة، علاوة على ذلك هناك أسواق رأس مال صغيرة و غير متطورة، و ليس هناك بورصة 3 (Heritage Foundation, 2015).

المبحث الرابع: تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع تسليط الضوء على تداعيات الربع العربي

1- تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية

1-1 مؤشرات جاذبية و إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد التابعة لمنظمة الأونكتاد

شكل رقم 13: مصفوفة مؤشرات جاذبية و إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد لسنة 2011

	مادون التوقعات	وفقاً للتوقعات	فوق التوقعات
مرتفع	Australia, Belarus, Belgium, Brazil, Chile, China, Colombia, Hong Kong (China), Kazakhstan, Malaysia, Peru, Poland, Russian Federation, Saudi Arabia, Singapore, Switzerland, Ukraine, United Kingdom, Viet Nam	Bulgaria, Ghana, Ireland, Israel, Nigeria, Norway, Panama, Turkmenistan, Uruguay	Chad, Liberia, Madagascar, Niger
1st quartile	Austria, Canada, Czech Republic, France, Germany, Hungary, India, Indonesia, Mexico, Netherlands, Romania, Spain, Thailand, Turkey, United Arab Emirates, United States	Brunei Darussalam, Croatia, Dominican Republic, Egypt, Estonia, Iraq, Portugal, Qatar, Serbia, Tunisia, Uzbekistan	Armenia, Cambodia, Guinea, Nicaragua, Saint Vincent and the Grenadines, Solomon Islands
2nd quartile	Argentina, Finland, Iran (Islamic Republic of), Italy, Japan, Korea (Republic of), South Africa, Sweden	Algeria, Azerbaijan, Bolivia (Plurinational State of), Denmark, Gabon, Guatemala, Iceland, Jamaica, Latvia, Morocco, Oman, Pakistan, Syrian Arab Republic, Trinidad and Tobago	Antigua and Barbuda, Belize, Cape Verde, Central African Republic, Djibouti, Dominica, Fiji, Grenada, Guyana, Mali, São Tomé and Príncipe, Vanuatu
3rd quartile	Venezuela (Bolivarian Republic of)	Bahrain, Ecuador, Greece, Kuwait, Lithuania, New Zealand, Philippines, Slovakia, Slovenia, Sri Lanka	Afghanistan, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Comoros, Côte d'Ivoire, Eritrea, Gambia, Guinea-Bissau, Haiti, Kiribati, Lesotho, Malawi, Mauritania, Nepal, Rwanda, Samoa, Sierra Leone, Suriname, Swaziland, Togo, Tonga
4th quartile			
منخفض			

المصدر: (UNCTAD، 2012)

1 Heritage Foundation (2015), op.cit, p 462.

2 Heritage Foundation (2011), op.cit, p 434.

3 Heritage Foundation (2015), op.cit, p 462.

يصنف مؤشر جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد تبعا لحجم الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تتلقاه الدول المضيفة نسبة إلى حجمها الاقتصادي، بمعنى آخر يمكن هذا المؤشر من قياس درجة نجاح الدول المضيفة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في فترة زمنية معينة¹ (UNCTAD، 2012). أما بالنسبة لمؤشر إمكانات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد فيركز على أربعة محددات اقتصادية أساسية لجاذبية الاقتصاد للاستثمار الأجنبي المباشر، وهي كالتالي، جاذبية السوق (الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن السوق)، توافر العمالة المنخفضة التكلفة والمهارات (الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الكفاءة)، وجود الموارد الطبيعية (الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد الطبيعية)، ووجود البنية التحتية المواتية للاستثمار الأجنبي المباشر، و انطلاقا من هنا تصنف إمكانات الدول المضيفة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد² (UNCTAD، 2012).

هذا و تصنف منظمة الأونكتاد الدول المضيفة في كل مؤشر إلى ثلاث فئات، "فوق التوقعات"، و"وفقا للتوقعات"، "مادون التوقعات"، على سبيل المثال تشمل فئة "فوق التوقعات" الدول الغنية بالموارد الطبيعية بشكل يتجاوز التوقعات، كما تتضمن مثلا الاقتصاديات الصغيرة، كالدول الجزرية الصغيرة النامية (أين يمكن للاستثمارات القليلة أن تعطي تأثيرا كبيرا على الأداء المتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر (والأهم من ذلك، أن تعود بالمنفعة عليها)) أو الدول التي خلقت مزايا موقعية محددة، سواءا من خلال الاستثمار العام أو الضرائب أو عن طريق توفير سبل للوصول إلى أسواق أكبر. وتشمل هذه المجموعة بلدين عربيين هما الأردن و لبنان الذين تمكنا من دخول مرحلة اللحاق بالركب فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر في سنة 2011، نتيجة للجهود السابقة التي أدت إلى تحسين مناخ الاستثمار، كما يجدر الإشارة إلى أن هذا المؤشر يلتقط أداء معظم الاستثمارات الأخيرة، أي تلك التي تم جذبها في الآونة الأخيرة. بينما تضم مجموعة "ما دون التوقعات" عددا من الاقتصاديات التي لا تعتمد كثيرا على الاستثمار الأجنبي لتكوين رأس المال، مثل البحرين و الكويت اللتان تظهرا في الجزء القاتم من المجموعة، أو تلك الدول التي عادة ما تتلقى تدفقات أقل من الاستثمار الأجنبي المباشر و تحافظ على سياسات استثمارية غير ملائمة و مناخ استثماري غير قابل لاستقطاب حجم أكبر من هذا الاستثمار مثل الجزائر، عمان، سوريا، و اليمن. كما تضم هذه المجموعة بلدان كدولة الإمارات العربية المتحدة و المغرب، التي لديها إمكانات استثمار متزايدة و تتمتع بأسواق ناشئة و مع ذلك تجذب استثمارات أجنبية مباشرة أقل مما هو متوقع. هذا و تنظم المملكة العربية السعودية، مصر ، قطر ، تونس إلى فئة "وفقا للتوقعات"، و هذا ما هو إلا نتيجة لنجاح هذه الدول باستقطاب استثمارات أجنبية أكبر، إضافة إلى تحسن

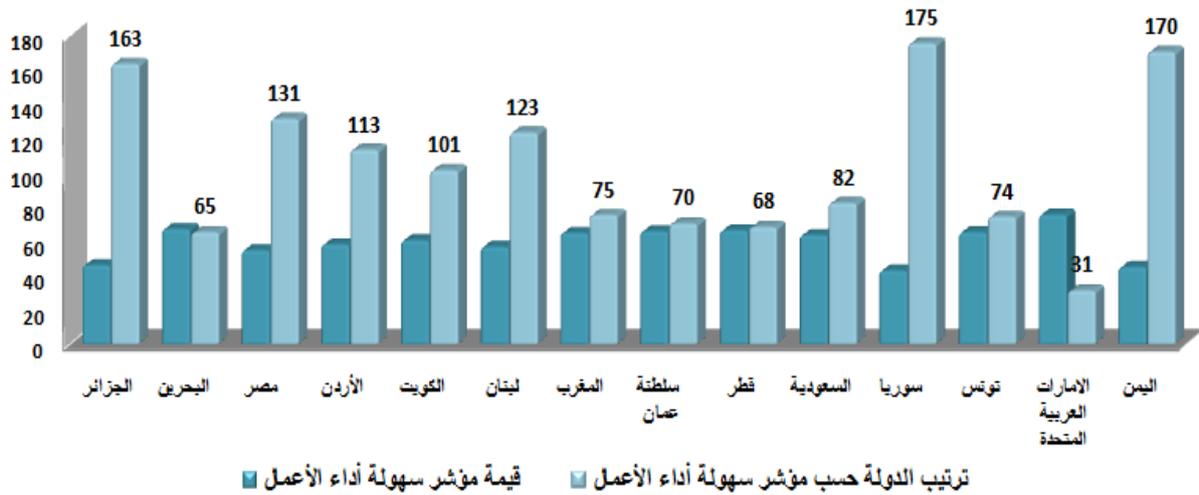
¹ UNCTAD (2012), "World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies", UNCTAD, Geneva, p 31.

² UNCTAD (2012), op.cit, p 31.

محدداتها الاقتصادية الأساسية الأمر الذي منحها إمكانيات مهمة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و هذا ما أدى إلى تطابق هذه الإمكانيات مع التوقعات¹ (UNCTAD، 2012).

1-2- مؤشر سهولة أداء الأعمال

شكل رقم 14: مؤشر سهولة أداء الأعمال في الدول العربية لعام 2016



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعطيات المتوفرة في الموقع التالي <http://www.doingbusiness.org> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

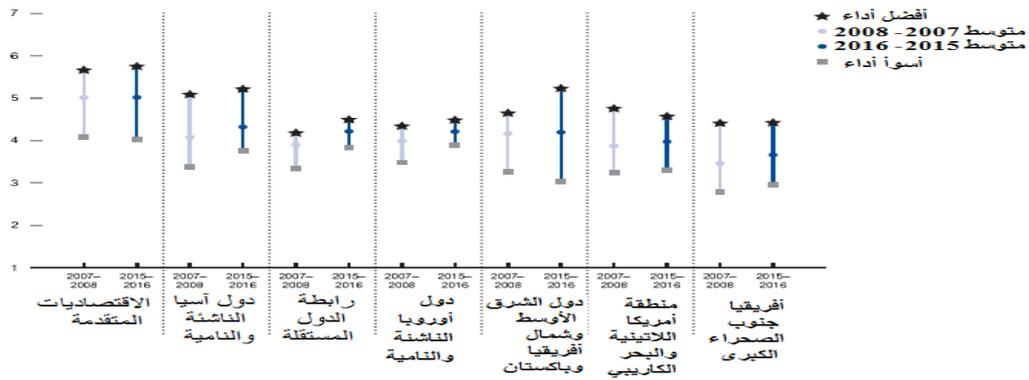
لقد حققت الدول العربية ثالث أكبر تحسن مقارنة بمناطق أخرى حول العالم و هذا قبل عام 2010، أما في السنوات الأخيرة فقد كانت وتيرة التحسن بطيئة إلى حد ما. فقد حققت جمهورية مصر العربية أكبر تحسن في منطقة الشرق الأوسط و شمال أفريقيا خلال الفترات السابقة، حيث خطت خطوات كبيرة فيما يتعلق بكفاءة اللوائح و الأنظمة الخاصة بممارسة أنشطة الأعمال. كما حققت كل من المغرب والإمارات العربية المتحدة أكبر تحسن في الفترة الممتدة ما بين 1 جوان 2014 إلى 1 جوان 2015 من حيث تسهيل ممارسة أنشطة الأعمال في المنطقة العربية، و جاء هذا التحسن نتيجة للإصلاحات الهادفة إلى الحد من تعقيد وتكلفة العمليات التنظيمية، و كذا إلى تعزيز المؤسسات القانونية. و عموماً، تعتبر منطقة الشرق الأوسط و شمال أفريقيا من بين المناطق التي اتخذت أقل عدد من الإصلاحات كما يتطلب تحسين المؤسسات القانونية بهذه المنطقة وقتاً كبيراً. ويجدر الإشارة إلى أن معظم الدول العربية لم تقم بإصلاحات تذكر فيما يتعلق بالإفلاس ولا من حيث تبسيط الأطر القانونية ما بين 2014 و 2015، باستثناء تحسين طفيف مس حماية المستثمرين. هذا و قد حصلت منطقة الشرق الأوسط و شمال أفريقيا على أدنى مستوى من الشفافية و وضع القواعد نسبة إلى مناطق أخرى من العالم. و تعتبر الخدمات القانونية الضرورية في

¹ UNCTAD (2012), op.cit, p 31.

مرحلة البدء بأنشطة الأعمال جد مكلفة في المنطقة العربية، مثلا في لبنان كل شركة تم إنشاؤها حديثا يجب أن تستعين بمحام، حيث ارتفعت رسوم التوكيل السنوي في عام 2012 ويمكن أن تصل إلى 20٪ من دخل الفرد، وإضافة إلى ضرورة جلب الوثائق كاملة يجب أن تكون مختومة من قبل نقابة المحامين قبل أن تودع لدى مراقب الشركة، و قد يكلف هذا الإجراء لوحده أكثر من 1000 دولار¹ (World Bank, 2016).

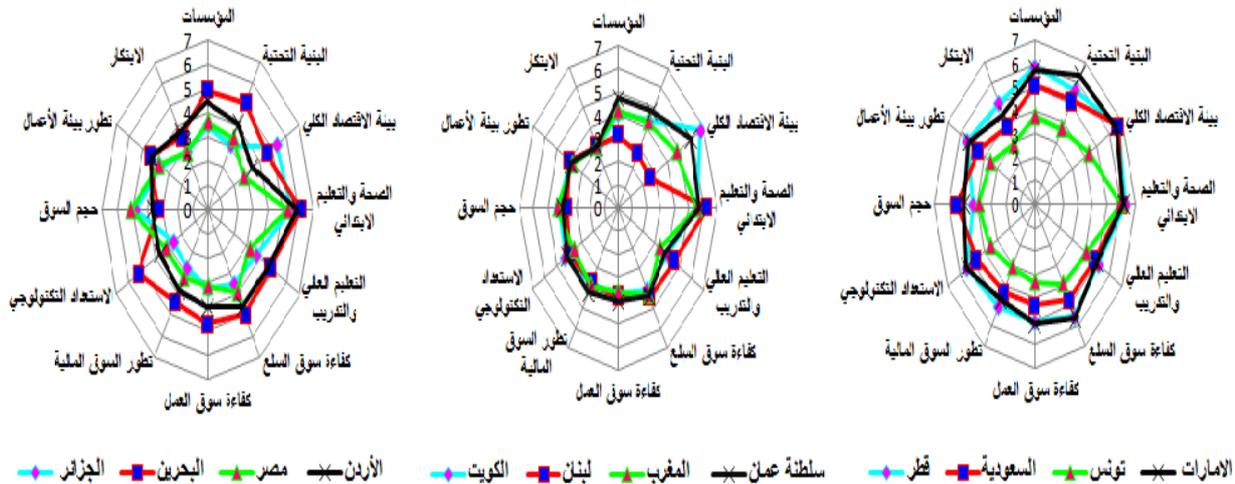
1-3- مؤشر التنافسية العالمي

شكل رقم 15: متوسط مؤشر التنافسية العالمي في العالم للفترتين 2007-2008 و 2015-2016



المصدر: (World Economic Forum, 2015)

شكل رقم 16: مؤشر التنافسية العالمي في الدول العربية للفترة 2016-2015



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على المعطيات المتوفرة في المرجع التالي (World Economic Forum, 2015)

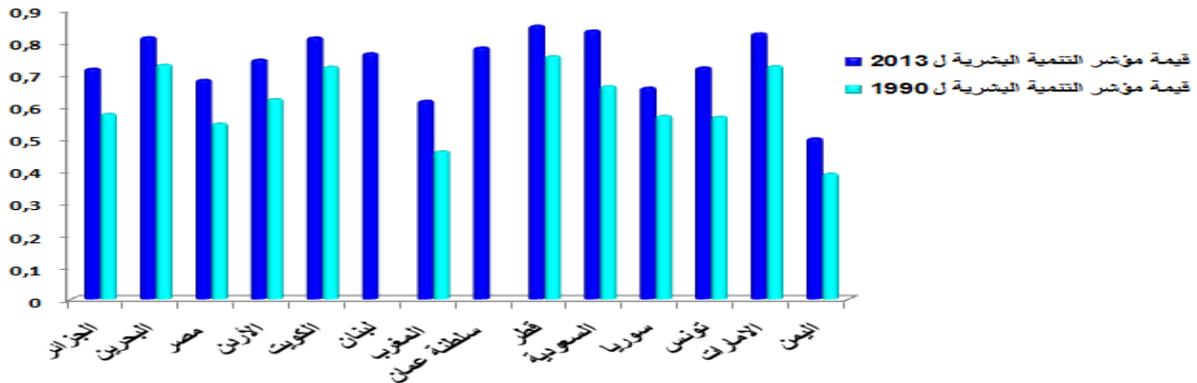
وفقا لتقرير التنافسية العالمي لعام 2015، يتضح أن هناك فجوة كبيرة في التنافسية و فوارق شاسعة بين الدول التي تقدم أفضل أداء و تلك التي تقدم أسوأ أداء ضمن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. فقد

¹ World Bank (2016), “Doing Business 2010: Measuring Regulatory Quality and Efficiency”, Washington, DC: The World Bank, p 59.

احتلت قطر المركز 14 عالمياً، حيث تقود هذه الدولة المنطقة في ميدان التنافسية و يرجع الفضل إلى محيطها الاقتصادي الكلي المستقر و المدعم بفوائض الميزانية العامة والدين الحكومي المنخفض، كما أن الحصول على التمويل في قطر يحاكي المستوى عالمي، فهي تحتل المركز الأول من حيث سهولة الحصول على القروض، كما أن الشركات والأفراد يستخدمون أحدث التقنيات التكنولوجية بما في ذلك الاستخدام الواسع للإنترنت. بينما احتلت كل من الإمارات العربية المتحدة، السعودية و البحرين المراكز التالية على التوالي: 17، 25، 39، ويتضح بالفعل أن هناك تنافس كبير بين دول مجلس التعاون الخليجي التي يمكنها إحراز المزيد من التقدم. بينما تتخلف دول المشرق العربي و شمال أفريقيا إلى حد كبير عن سياق دول الخليج، وقد سجل كل من الأردن و المغرب أفضل أداء ضمن المجموعة بالمراكز التالية على التوالي: 64 و 72. هذا و قد أدى تزايد المخاوف الأمنية الجيوسياسية إلى استحالة ضم اليمن، سوريا، وليبيا في تقرير التنافسية لهذا العام. كما انتشرت الآثار غير المباشرة للحرب السورية في مناطق أخرى من بلاد الشام، أما في شمال أفريقيا، ومن جهة أخرى أثرت الأحداث الإرهابية في تونس في ربيع عام 2015 على التطورات الإيجابية التي حدثت مؤخراً مؤدية بذلك إلى تدني ترتيبها إلى المركز 92. و تتمثل التحديات الكبرى التي تواجه المنطقة العربية في خلق المزيد من فرص العمل من خلال تهيئة الظروف المناسبة لنمو القطاع الخاص و تعزيز التنوع الاقتصادي¹ (World Economic Forum, 2015).

4-1- مؤشر التنمية البشرية

شكل رقم 17: مؤشر التنمية البشرية في الدول العربية ل 1990 و 2013



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على المعطيات المتوفرة في الموقع التالي <http://hdr.undp.org> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

لقد تحسن مؤشر التنمية البشرية في بعض الدول العربية مقارنة بالعقود الماضية، فقد ارتفع متوسط العمر المتوقع عند الولادة بسبب انخفاض معدل وفيات الأطفال، و انخفاض عدد الوفيات بسبب فيروس نقص المناعة البشرية / الإيدز وتحسين التغذية. هذا وقد ارتفعت نسبة المتدربين، كما تقلص مستوى

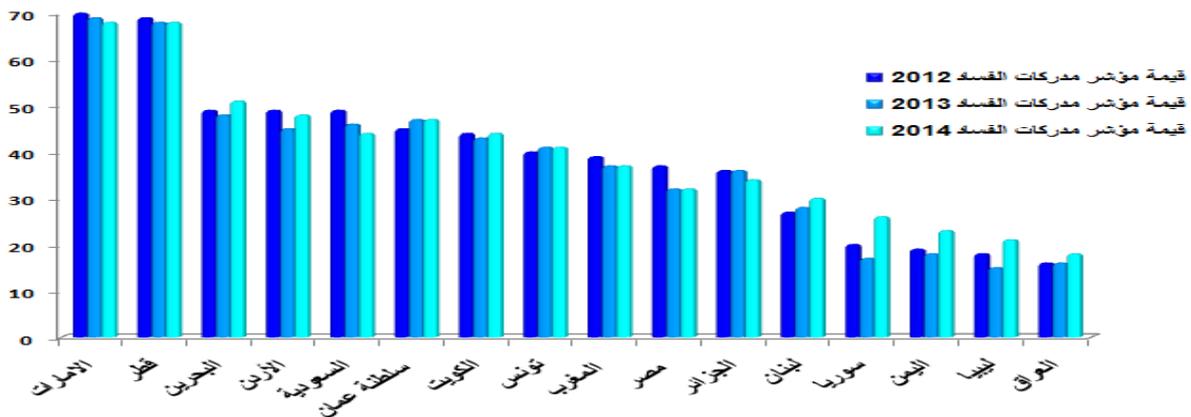
¹ World Economic Forum (2015), "The Global Competitiveness Report 2015–2016", Geneva: World Economic Forum, p 22.

الفقر إلى حد ما، على الرغم من أن الاختلاف الكبير بين دول المنطقة لا يزال قائماً. و لكن أدت الاضطرابات السياسية التي اجتاحت المنطقة إلى تفاقم العنف السياسي الذي أصبح يشكل خطراً كبيراً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، و يعتبر إيجاد السياسات التي من شأنها الحد من مثل هذه التهديدات وحماية الناس عندما يواجهون الأخطار، أولوية جد ملحة من منظور التنمية البشرية. حيث تتأثر قدرات الأفراد على المدى الطويل سلباً بالصدمات، الأخطار و الظروف الصعبة، مما يؤدي إلى عواقب وخيمة على الأجيال القادمة¹ (UNDP, 2014).

و هناك فوارق سلبية شاسعة ما بين الدخل القومي الإجمالي للفرد الواحد و ترتيب الدول العربية ضمن مؤشر التنمية البشرية، مما يدل على وجود عدم المساواة و ارتفاع نسبة الفقر في هذه الدول، و هذا فضلاً عن قلة الاستثمار في قطاعات الصحة، التعليم و الحماية الاجتماعية، و غالباً ما يكون هذا الاستثمار غير فعال، مع العلم أن فعالية الاستثمار هي التي تضمن حصول المواطنين على خدمات الصحة والتعليم الأساسية بنوعية جيدة و بشكل عادل مما يمكنهم من تنمية مهاراتهم و تعزيز قدرتهم على العمل والإنتاجية، فهذه العناصر جد ضرورية للتقدم في سلم التنمية البشرية، و بالمقابل من شأن غياب فعالية الاستثمار العام كما هو الحال في بعض الدول العربية أن يجعل شعوبها عرضة لأي صدمات محتملة. هذا و تشير توقعات برنامج الأمم المتحدة الإنمائي حول خلق فرص العمل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إلى استمرار عدم التوافق بين الفرص و التطلعات² (UNDP, 2014).

5-1- مؤشر مدركات الفساد

شكل رقم 18: مؤشر مدركات الفساد في الدول العربية ل 2012، 2013 و 2014



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المعطيات المتوفرة في الموقع التالي <http://cpi.transparency.org> (تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

¹ UNDP (2014), "Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerability and Building Resilience", New York, NY: UNDP, p 35.

² UNDP (2014), op.cit, p 36.

هناك ثلاثة دول عربية من أصل البلدان 10 التي احتلت ذيل الترتيب في مؤشر مدركات الفساد لمنظمة الشفافية الدولية لعام 2014، و يجدر الإشارة إلى أن دولتين (العراق وليبيا) من بين الثلاثة تشهد حروب أهلية و تعاني من انعدام الأمن السياسي وتفشي الفساد، فقد جعلت المخاوف الأمنية العديد من الدول العربية تستنزف العديد من الموارد في التعامل مع التهديدات الأمنية الوشيكة بدلا من استغلال تلك الموارد في محاربة الفساد بصورة فعالة. و يبقى الفساد السياسي التحدي الرئيسي في المنطقة، حيث تتركز السلطة في أيدي النخب الحاكمة التي تتولى عمليات صنع القرار و التي تؤثر بدورها على الملايين من المواطنين، هذا و قد أساءت النخب السياسية استعمال السلطة لاسيما في دول الربيع العربي. و العديد من الإصلاحات المؤسساتية التي كان من المفترض أن تطبق و تؤخذ على محمل الجد بعد عام 2011 لم ترى النور بعد، حيث يعد ضمان الفصل بين السلطتين التنفيذية والتشريعية أولوية لا تحتمل التأجيل في تونس مؤخرا. و لا يمكن الإنكار بان العديد من البلدان العربية قد اتخذت خطوات إيجابية نحو الإصلاح وأحرزت بعض التقدم فيما يتعلق بالتشريعات لاسيما بعد التصديق/ الانضمام إلى اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الفساد، و لكن بالرغم من ذلك لا تزال دول المنطقة بحاجة ماسة إلى تحسين النزاهة، الشفافية والمساءلة، فعلى سبيل المثال، اتخذت عمان خطوات إيجابية نتيجة لجدية هيئات مكافحة الفساد في التعامل مع الرشوة حيث تم محاكمة مسؤولين حكوميين رفيعي المستوى بتهمة تقديم أو قبول رشاوى مقابل عقود مشاريع خاصة بالبنية التحتية، حيث يسطع هذا الانجاز وسط تساهل الأنظمة والقوانين و التي تشكل ثغرات مهمة للفساد بالعديد من الدول العربية، و هذا ما أثبتته أيضا نظام الرئيس التونسي المخلوع. و في نفس الوقت تسلط هذه النقاط الضوء على أهمية وجود القوانين التي تعطي الجمهور فرصة لمراقبة كيفية إنفاق أموالهم من قبل السلطات المعنية، حيث يلعب المجتمع المدني دورا بالغ الأهمية في مكافحة الفساد، بدءا من المبلغين الشجعان ووصولاً إلى الصحفيين الذين يعرضون قضايا الفساد، فما يحتاج إليه المواطنون هو الثقة في مؤسسات الدولة¹ (Transparency, 2014).

¹ <http://blog.transparency.org/2014/12/03/middle-east-and-north-africa-a-region-in-turmoil>
(تمت زيارة الموقع في 2015/11/07)

2- تداعيات الربيع العربي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية

لقد تم تعليق و إلغاء بعض المشاريع الكبيرة و المكلفة التي ازدهرت في الدول العربية خلال الفترة التي سبقت الأزمة الاقتصادية بسبب تعسر تمويل تلك المشاريع في أعقاب الأزمة المالية العالمية. و ما إن شهدت تلك المشاريع عودة قوية و انتعاش حتى عاودت التراجع بسبب الانتفاضات العربية في عامي 2010 و 2011 (UNCTAD, 2012).¹ فقد تسببت الاضطرابات السياسية لعام 2011 ببعض التغييرات الدراماتيكية في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الأكثر تضررا من انتفاضات الربيع العربي، فقد انخفض عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا واليمن بنسبة 80%، و في سوريا بنسبة 26%، أما في تونس فقد انخفض عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 14% (FDI Intelligence, 2012).² كما انخفضت الاستثمارات في المنشآت الإنتاجية الجديدة في مصر بنسبة 80 في المائة في الأشهر الأربعة الأولى من عام 2011 مقارنة مع فترة مماثلة من عام 2010، هذا و قد حصلت مصر على دعم مالي من الولايات المتحدة الأمريكية و بعض دول الخليج، كما وافقت الحكومة المصرية على اتخاذ التدابير الضرورية لتبسيط إجراءات إقرار المشاريع الصناعية الجديدة وتخفيف القيود المفروضة على الامتيازات. ومع ذلك، فإن تأثير الحوافز الاستثمارية قد يكون محدودا في ظل مناخ الانتقال السياسي، كما يعتمد استرجاع ثقة المستثمرين الأجانب على تسوية الأوضاع السياسية بشكل شامل وعلى طبيعة الوضع الجيوسياسي المحيط بالبلد³ (UNCTAD, 2011). كما تأثرت تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى لبنان بتباطؤ قطاع العقارات الذي يستقبل أكبر حجم من هذا الاستثمار نتيجة للأثار غير المباشرة السلبية للاضطرابات الإقليمية⁴ (UNCTAD, 2012). و من جهة أخرى، أدى الربيع العربي إلى ازدهار التعبير الديمقراطي في المنطقة، ولكنه قلل ثقة المستثمرين في المناخ الاستثماري العربي في المدى القصير. حيث تشير البيانات المتوفرة في الأشهر القليلة الأولى من عام 2011 الصادرة عن منظمة الأونكتاد إلى التراجع الكبير لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، على سبيل المثال، لم تستقبل منطقة شمال أفريقيا أي من المشاريع الخاصة بعمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود خلال الأشهر الخمسة الأولى من عام 2011 (UNCTAD, 2011).⁵

في الواقع، تخضع آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة الشرق الأوسط على المدى القصير لمجموعة متنوعة من المخاطر، وذلك بسبب استمرار النزاعات المسلحة والتوترات السياسية والاجتماعية في عدد من البلدان، و بالرغم من هذه الأوضاع تسلك دول مثل المغرب، مصر و الإمارات العربية

¹ UNCTAD (2012), op.cit, p 49.

² FDI Intelligence (2012), "The FDI Report 2012: Global Greenfield Investment Trends", London, UK, p 13.

³ UNCTAD (2011), "World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development", UNCTAD, Geneva, p 43.

⁴ UNCTAD (2012), op.cit, p 49.

⁵ UNCTAD (2011), op.cit, p 43.

المتحدة اتجاها صعويا فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر. و يشكل عدم اليقين في بعض البلدان العربية التي تمر بمرحلة انتقالية عقبة رئيسية أمام الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة في قطاعات الصناعات التحويلية غير النفطية والخدمات والتي تلعب دورا رئيسيا في تعميق تكامل هذه الدول مع الأسواق العالمية، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر المتوجه إلى هذه القطاعات له القدرة على استحداث وظائف هامة يمكن أن تولد منافع اجتماعية و اقتصادية للسكان المحليين. لقد تعهدت العديد من الدول العربية لاسيما تلك المتضررة من أحداث الربيع العربي بالقيام بإصلاحات سياسية لاستعادة الاستقرار السياسي، و يتعين على صناع القرار إدخال الإصلاحات الهيكلية الكفيلة بتعزيز النمو الاقتصادي وتحسين جاذبية اقتصادياتهم للاستثمار الأجنبي المباشر، و يجدر الإشارة إلى أن هذه الإصلاحات يجب أن تشمل التنويع الاقتصادي، تنمية القطاع الخاص و النشاط المقاولاتي، زيادة الانفتاح والمنافسة في القطاعات الاقتصادية الرئيسية، إضافة إلى تعزيز قدرة مؤسسات أسواق العمل. كما يجب التركيز على إرساء أطر تنظيمية و قانونية شفافة و غير تمييزية إضافة إلى تبسيط الإجراءات الإدارية لتعزيز مناخ الأعمال في الدول العربية واستعادة ثقة المستثمرين الأجانب¹ (OECD, 2014).

¹ OECD (2014), op.cit, p 3.

الخاتمة

رغم الجهود التي بذلتها المنطقة العربية لتحسين المناخ الاستثماري إضافة إلى منح الحوافز الضرورية إلا أن حجم التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة يبقى دون المستوى المطلوب مقارنة مع الإمكانيات المتاحة و الموارد المتنوعة التي تزخر بها المنطقة، و هذا فضلا عن عدم اليقين الناتج عن الاضطرابات السياسية و الاجتماعية التي اجتاحت العالم العربي في السنوات الأخيرة، و الذي يستدعي إيجاد و تنفيذ السياسات التي من شأنها الحد من التهديدات الأمنية و العمل على رفع فعالية الاستثمار العام الذي يحصن شعوب العالم العربي من الآثار السلبية للصدمات المحتملة. حيث أفادت التقارير السنوية التي تصدرها المؤسسات العالمية بان الدول العربية في حاجة ماسة إلى تحسين بيئة الأعمال و تخفيف العراقيل التنظيمية التي تقف حجر عثرة أمام المستثمرين الأجانب، كما كشف تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم العربي عن ضرورة تسهيل ممارسة أنشطة الأعمال و رفع التنافسية، و كل هذا يؤكد أولوية تعزيز الحرية الاقتصادية نظرا لقدرتها على دعم المناخ الاستثماري و جعله في مصاف مناخات الدول النامية الأخرى الرائدة في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التي حققت نجاحات باهرة يتم دراستها كأمثلة يحتذى بها على الصعيد العالمي، و لمعرفة أكثر عناصر الحرية الاقتصادية تأثيرا على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، يتم تقديم الفصل الرابع و الأخير الذي يتولى الكشف عنها من خلال دراسة قياسية.

الفصل الرابع :

دراسة أثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
في الدول العربية باستخدام بيانات البانل

المقدمة

لقد سلطت الأدبيات النظرية الضوء على أهمية الحرية الاقتصادية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و قد تناولت بعض الدراسات القياسية تلك العلاقة نظرا للاهتمام العالمي المتصاعد بإزالة جميع العقبات التي قد تعترض المستثمرين الأجانب في الدول المضيفة، و تم التوصل إلى نتائج مختلفة . حيث سيتناول هذا الفصل دراسة أثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، إضافة إلى تحديد أهم جوانبها أي مؤشرات الفرعية التي تلعب الدور الساطع في تفسير تدفقات هذه الاستثمارات، و هذا ما يتطلب استخدام أكثر الطرق القياسية شيوعا و استخداما في دراسة هذا النوع من العلاقات و هكذا يتضمن هذا الفصل أربعة مباحث تعالج بالتفصيل تلك النقاط كالتالي:

المبحث الأول: أهم الدراسات السابقة حول العلاقة ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر

الوارد

المبحث الثاني: مفهوم بيانات البائل و طريقة المربعات الصغرى العادية

المبحث الثالث: طريقة العزوم المعممة

المبحث الرابع: الدراسة القياسية لأثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول

العربية

المبحث الأول: أهم الدراسات السابقة حول العلاقة ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد

هناك بعض الدراسات التي قامت بتحليل اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التي اعتمدت عليها عملية إعداد الإشكالية و صياغة فرضيات هذه الدراسة، و اختيار الطريقة القياسية الأنسب، و تتمثل تلك الدراسات فيما يلي:

1- دراسة¹ Bengoa و Sanchez-Robles (2003)

لقد قام الباحثان بدراسة اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في 81 دولة مضيفة من أمريكا اللاتينية للفترة الممتدة ما بين 1970-1999 باستعمال بيانات البانل و طريقة المربعات الصغرى، و كذا طريقة العزوم المعممة، و تم التوصل إلى أن هناك ارتباط ايجابي و معنوي ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر.

2- دراسة² Kapuria-Foreman, V., (2007)

قام الباحث في هذه الدراسة باختبار تأثير مؤشرات الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في 59 دولة نامية للفترة الممتدة ما بين 1990-1998 باستخدام بيانات البانل و طريقة المربعات الصغرى، و توصل إلى أن هناك علاقة طردية ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر على اعتبار أن تحسينها سيقود إلى رفع حجم التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر، و تتمثل المؤشرات الفرعية للحرية الاقتصادية الأكثر تفسيراً في الحرية من الحكومة، حقوق الملكية و الحرية من الاستثمار، حيث تساعد هذه العوامل على تشكيل البيئة الملائمة للشركات المتعددة الجنسيات و تموقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

3- دراسة³ Kostevc و Redek, Sušjan (2007)

يتمثل هدف هذه الدراسة في التعريف بالمحددات المؤسسية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى 24 بلد انتقالي للفترة الممتدة ما بين 1995-2002 باستخدام بيانات البانل، طريقة المربعات الصغرى، طريقة التقدير المعظم للإحتمال، و نموذجي التأثيرات الثابتة و العشوائية، و لقد أكدت هذه الدراسة على أهمية و ضرورة الحرية الاقتصادية عند المستثمرين الأجانب لاسيما عند اختيار الاقتصادات التي تمر بمرحلة

¹ Bengoa, M., and Sanchez-Robles, B., (2003), "Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence from Latin America", European Journal of Political Economy 19, pp: 529-545.

² Kapuria-Foreman, V., (2007), "Economic Freedom and Foreign Direct Investment in Developing Countries", The Journal of Developing Areas, 41(1), pp: 143-154.

³ Kostevc, Č., T. Redek and A. Sušjan (2007), "Foreign Direct Investment and Institutional Environment in Transition Economies", Transition Studies Review 14 (1), pp: 40-54.

انتقالية كوجهة لاستثماراتهم الأجنبية المباشرة، كما توصل الباحثون إلى أن حقوق الملكية تعد من ابرز مؤشرات الحرية الاقتصادية التي تلعب دورا جوهريا في استقطاب تلك الاستثمارات.

4- دراسة¹ Kenisarin و Andrews-Speed (2008)

تختبر هذه الدراسة أثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في 140 دولة مضيضة في العالم للفترة الممتدة ما بين 1998-2004 باستخدام بيانات البانل و طريقة المربعات الصغرى، و تم التوصل إلى وجود علاقة طردية و معنوية ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر، و يشير الاستنتاج العام إلى أن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب تحسين مستوى الحرية الاقتصادية بالبلد المضيف لاسيما من حيث السياسة التجارية، الجباية، التدخل الحكومي، السياسة النقدية و تدفقات رؤوس الأموال و الاستثمارات الأجنبية، الخدمات المصرفية و التمويل، الأجور و الأسعار، حقوق الملكية، و القضاء على السوق السوداء.

5- دراسة² Caetano و Caleiro (2009)

تختبر هذه الدراسة أثر الحرية الاقتصادية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى 162 دولة حول العالم من بينها الدول العربية للفترة الممتدة ما بين 1999-2001 و 2004-2006 باستعمال بيانات البانل و منهج المنطق الضبابي، و قد بينت النتائج أن هناك ارتباطا ايجابيا ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد، و لا سيما في مجموعة الدول التي تتمتع بدرجة عالية من الحرية الاقتصادية. و بعبارة أخرى، ينبغي على صانعي السياسات في هذه الدول المضيضة التأكد من أن السياسات شفافة بما يكفي بالنسبة للمستثمرين الأجانب.

6- دراسة³ Azman-Saini و Baharumshah, Law (2010)

لقد استخدم الباحثون بيانات البانل و طريقة العزوم المعممة لدراسة أثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في 85 بلد للفترة 1975-2004، و تم التوصل إلى أن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على مستوى الحرية الاقتصادية في البلدان المضيضة حيث ظهر هذا المؤشر بمعامل موجب و معنوي، و هذا يعني أن الدول التي تعزز حرية الأنشطة الاقتصادية تحقق مكاسب كبيرة من

¹ Kenisarin, M. M., and Andrews-Speed, P., (2008), "Foreign Direct Investment in Countries of the Former Soviet Union: Relationship to Governance, Economic Freedom and Corruption Perception", *Communist and Post-Communist Studies* 4, pp: 301-316.

² Caetano, J. and Caleiro, A. (2009), "Economic Freedom and Foreign Direct Investment: How Different are the MENA Countries from the EU", *iBusiness* 1, pp: 65-74.

³ Azman-Saini, W.N.W., Baharumshah, A. Z., and Law, S. H., (2010), "Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Economic Growth: International Evidence", *Economic Modelling* 27, pp: 1079-1089.

وجود الشركات المتعددة الجنسيات، كما تعمل الحماية القوية لحقوق الملكية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ذات النوعية الجيدة.

7- دراسة¹ Ali و Fiess, MacDonald (2010)

تختبر هذه الدراسة أثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في 69 دولة للفترة الممتدة ما بين 1981-2005 باستخدام بيانات البانل و طريقة المربعات الصغرى، نموذجي التأثيرات الثابتة و العشوائية، و لقد بينت هذه الدراسة بان حقوق الملكية تعتبر من أهم الجوانب المؤسسية ضمن مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر و خاصة بالنسبة للاستثمارات في مجال التصنيع و الخدمات.

8- دراسة² Pearson و Nyonna, Kim (2012)

يتمثل هدف هذه الدراسة في تحديد اثر الحرية الاقتصادية على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى كل الولايات المتحدة الأمريكية للفترة الممتدة ما بين 1984-2007 باستخدام بيانات البانل، طريقة المربعات الصغرى، و نموذجي التأثيرات الثابتة و العشوائية، و لقد ظهرت الحرية الاقتصادية بعلاقة طردية و معنوية مع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الولايات المتحدة دلالة على أن هذا الاستثمار يتوجه بشكل كبير نحو الولايات ذات الضرائب المنخفضة والحماية القوية لحقوق الملكية، والسياسات التنظيمية المعقولة.

9- دراسة³ Herrera-Echeverri و Haar, Estévez-Bretón (2014)

تختبر هذه الدراسة أثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لـ 87 دولة مضيضة للفترة الممتدة ما بين 2004-2009 باستخدام بيانات البانل و طريقة المربعات الصغرى المعممة، و توصل الباحثون إلى أن كلا من حرية الأعمال و الحرية الجبائية يلعب دورا مهما في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر و على علاقة طردية و معنوية معه ، بينما تظهر الحرية التجارية بعلاقة عكسية مع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان ذات الدخل المرتفع و هذا يدل على أن انعدام الحواجز التي تعيق حركة السلع والخدمات و كذا غياب الأنظمة و اللوائح المعرقلة لحركة التجارة لها اثر سلبي على نشاط الشركات الأجنبية الجديدة في تلك الدول، ولكن، على العكس، تمارس الحرية التجارية تأثيرا ايجابيا على الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول ذات الدخل المنخفض.

¹ Ali, F.A., Fiess, N., and MacDonald, R. (2010), "Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?", Open Economies Review 21, pp:201-219.

² Pearson, D., Nyonna, D., and Kim, K.J. (2012), "The Relationship between Economic Freedom, State Growth and Foreign Direct Investment in US States", International Journal of Economics and Finance, 4 (10), pp: 1-7.

³ Herrera-Echeverri Hernán, Haar Jerry, and Estévez-Bretón Juan Benavides (2014), "Foreign Direct Investment, Institutional Quality, Economic Freedom and Entrepreneurship in Emerging Markets", Journal of Business Research 67, pp: 1921-1932.

10- دراسة¹ Ajide و Eregha (2014)

لقد اختبر الباحثان أثر مؤشرات الحرية الاقتصادية على التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 12 دولة من المجموعة الاقتصادية لدول غرب إفريقيا للفترة الممتدة ما بين 1995-2010 باستخدام بيانات البانل و طريقة المربعات الصغرى، نموذجي التأثيرات الثابتة و العشوائية، و كشفت هذه الدراسة عن الأثر الإيجابي و المعنوي لكل من الحرية المالية و حقوق الملكية على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في تلك البلدان. ولذلك فمن المستحسن منع الانتهاكات الصارخة لحقوق التأليف والنشر، و براءات الاختراع إضافة إلى تطوير و تعزيز النظام المالي.

11- دراسة² Arslan و Tarba, Larimon (2015)

تختبر هذه الدراسة أثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر باستعمال بيانات البانل و الانحدار اللوجستي ذو الحدين لـ 146 شركة متعددة الجنسيات من دول الشمال التالية (الدانمارك، فنلندا، النرويج و السويد) للفترة الممتدة ما بين 1990-2009 في مختلف الدول المضيفة في أوروبا وتوصلت هذه الدراسة إلى أن التفاوت في الحرية الاقتصادية ما بين الدول الأصل لهذه الشركات و الدول المضيفة يدفع تلك الشركات إلى تفضيل الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المجالات الجديدة.

12- دراسة³ Yi و Chen, Wang, Kafouros (2015)

لقد قام الباحثان بدراسة الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في عينة من الشركات المتعددة الجنسيات في الصين للفترة الممتدة ما بين 2005-2007 باستخدام بيانات البانل، طريقة المربعات الصغرى، و نموذجي التأثيرات الثابتة و العشوائية، و تشير النتائج إلى أن ميل الشركات نحو المواقع التي تتمتع بالحماية القوية لحقوق الملكية بشكل خاص و المستوى المرتفع من الحرية الاقتصادية.

¹ Ajide, K.B., and Eregha, P.B. (2014), "Economic Freedom and FDI in ECOWAS: A Panel Data Analysis", Applied Econometrics and International Development, 14(2), pp: 163-174.

² Arslan, A., Tarba S. Y, and Larimon, J., (2015), "FDI Entry Strategies and the Impacts of Economic Freedom Distance: Evidence from Nordic FDI in Transitional Periphery of CIS and SEE", International Business Review 24, pp: 997-1008.

³ Yi, J., Chen, Y., Wang, C., and Kafouros, M., (2015), "Spillover Effects of Foreign Direct Investment: How do Region-Specific Institutions Matter?", Management International Review 55, pp:539-561.

المبحث الثاني: مفهوم بيانات البائل و طريقة المربعات الصغرى العادية

1- استخدامات بيانات البائل، فوائدها وحدودها

حسب (Hsiao, 2003)¹ يمكن، بطبيعة الحال، تقدير انحدارات بشكل منفصل لكل وحدة من وحدات المقطع العرضي، ولكن هذا لا يأخذ بعين الاعتبار النقاط المشتركة بين تلك الوحدات المراد دراستها. و بدلا من ذلك، يمكن تقدير انحدارات بشكل منفصل لكل فترة زمنية، ولكن لا يكون هناك فائدة لاسيما إذا كان هناك تباين في السلاسل عبر الزمن. و انطلاقا من هنا تتضح أهمية و مزايا طريقة بيانات البائل:

1-تمكن هذه الطريقة من معالجة مجموعة واسعة من القضايا و المشاكل الأكثر تعقيدا مقارنة مع ما إذا تم ذلك باستخدام بيانات سلاسل زمنية أو بيانات مقطعية بشكل منفصل.

2-غالبا ما يكون من المهم جدا دراسة تغير المتغيرات، أو العلاقات بينهم عبر الزمن، و يتطلب القيام بهذا، من خلال استخدام بيانات السلاسل الزمنية أي لكل وحدة بشكل منفصل، فترة زمنية كافية بغية الحصول على عدد كاف من الملاحظات و التي تمكن من القيام باختبارات الفرضية. ولكن من خلال الجمع بين بيانات السلاسل الزمنية و البيانات المقطعية، سيرتفع عدد درجات الحرية، وبالتالي ترتفع قوة الاختبارات، كما تساعد هذه الطريقة على التخفيف من مشاكل الارتباط المتعدد و التحيز التي قد تظهر عند تقدير نماذج لكل وحدة من وحدات المقطع العرضي على حدى.

كما أكد كل من Hsiao² (2003) و Klevmarken³ (1989) و Baltagi (2005)⁴ على فوائد أخرى لاستخدام بيانات البائل و المتمثلة فيما يلي:

3-التحكم في عدم التجانس الفردي: تشير بيانات البائل إلى أن كل من الأفراد والشركات، المدن أو الدول يعتبر غير متجانسا. فالدراسات التي تستعمل السلاسل الزمنية فقط أو المقاطع العرضية لوحدها لا تسيطر على عدم التجانس و بالتالي تكون أكثر عرضة إلى إعطاء نتائج متحيزة.

4-تبرز بيانات البائل التقلبات و الاختلافات في المتغيرات، مما يقلل من مشاكل الارتباط المتعدد بين المتغيرات، و يقود إلى المزيد من درجات الحرية و كفاءة أكثر. ففي الواقع، يرجع الاختلاف في بيانات

¹ Hsiao, C. (2003), "Analysis of Panel Data", 2nd edition. Cambridge University Press: Cambridge, p 1.

² Hsiao, C. (2003), op.cit, p1

³ Klevmarken, N.A., (1989), "Panel studies: What Can We Learn from Them? Introduction", European Economic Review 33, pp: 523-529.

⁴ Baltagi, B. H., (2005), "Econometric Analysis of Panel Data", 3rd edition. Chichester, England: John Wiley & Sons, p4.

البائل إلى التباين بين الدول مثلا ذات الأحجام والخصائص المختلفة، والاختلاف داخل الدول، و عادة ما يكون الاختلاف الأول اكبر.¹

5-بيانات البائل لها قدرة اكبر على دراسة ديناميكية و سرعة التعديل وفقا للتغيرات في السياسة الاقتصادية مثلا .

6- بيانات البائل أكثر قدرة على تحديد وقياس الآثار التي لا يمكن كشفها في بيانات المقطع العرضي أو بيانات السلاسل الزمنية. و هناك مثال بسيط على هذا، لنفترض أن لدينا شريحة من النساء ضمن مقطع عرضي مع متوسط معدل المشاركة السنوي في القوى العاملة المقدر ب 50٪، قد يرجع هذا إلى (أ) كل امرأة لها فرصة 50٪ لتكون من بين القوة العاملة، في أي سنة معينة، أو (ب) 50٪ من النساء العاملات في كل وقت، و 50٪ لا يعملون على الإطلاق. و الحالتين جد مختلفتين، و فقط بيانات البائل يمكنها التمييز بين هذه الحالات.

7- نماذج البيانات البائل تسمح ببناء واختبار النماذج السلوكية الأكثر تعقيدا مقارنة ببيانات المقطع العرضي أو بيانات السلاسل الزمنية.²

8- بيانات البائل الجزئية التي تم تجميعها حول الأفراد، الشركات والأسر قد تكون أكثر دقة من متغيرات مماثلة تم قياسها على المستوى الكلي.

و حسب (Baltagi, 2005)³ تتمثل حدود بيانات البائل فيما يلي:

- 1-مشاكل تصميم وجمع البيانات.
- 2-التشوهات في بيانات البائل الناتجة عن أخطاء في القياس.
- 3-مشاكل انتقائية. وتشمل:
 - (أ)، الانتقائية الذاتية، كإقطاع بيانات بسبب إهمال بعض الحالات الاستثنائية.
 - (ب) عدم الإجابة عن الأسئلة الضرورية لتشكيل بيانات البائل.
 - (ج) الاستنزاف، و الذي يشير إلى ظهور عدم الإجابة الناتجة عن تنقل أفراد العينة، أو ارتفاع تكلفة الإجابة عن الأسئلة و المشاركة في عملية جمع البيانات.
- 4- البعد القصير للسلسلة الزمنية.
- 5- تبعية المقطع العرضي، فبيانات البائل الكلية حول الدول و المناطق ذات السلاسل الزمنية الطويلة و التي لا تأخذ بعين الاعتبار تبعية المقطع العرضي قد تؤدي إلى استنتاج مضلل.

¹ Baltagi, B. H., (2005), op.cit, p 5.

² Baltagi, B. H., (2005), op.cit, p 6.

³ Baltagi, B. H., (2005), op.cit, p 7-8.

و في الأخير يمكن القول بان بيانات البائل ليست حلا سحريا ولن تحل جميع المشاكل التي تعجز بيانات السلسلة الزمنية أو بيانات المقطع العرضي على التعامل معها.

2- مفهوم بيانات البائل و طريقة المربعات الصغرى العادية

حسب (Hsiao, 2003)¹ تمثل بيانات البائل تلك البيانات التي تضم كلا من السلاسل الزمنية وعناصر المقطع العرضي، أي أنها تجسد المعلومات عبر الزمان والمكان، و يمكن نمذجة تلك البيانات في المعادلة التالية :

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + \mu_{it}$$

و يمثل y_{it} المتغير التابع، α هي الثابت، β تمثل $K + 1$ متجه المعلمات المقدرة للمتغيرات المفسرة، x_{it} هو $K + 1$ متجه الملاحظات للمتغيرات المفسرة، مع $t = 1, \dots, T$ و $i = 1, \dots, N$

و تتمثل أبسط طريقة للتعامل مع مثل هذه البيانات في تقدير انحدار مجمع، و الذي ينطوي على تقدير معادلة واحدة لكل البيانات معا، حيث تتكدس مجموعة البيانات الخاصة بالمتغير التابع في عمود واحد يحتوي على جميع ملاحظات السلاسل الزمنية و المقاطع العرضية، ونفس الأمر بالنسبة لكل المتغيرات المفسرة في المصفوفة x ، و يتم تقدير هذه المعادلة باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعتادة. و لكن يفترض تجميع البيانات بهذه الطريقة ضمنا أن كلا من متوسط قيم المتغيرات والعلاقات بينهم هو ثابت على مر الزمن و عبر جميع وحدات المقطع العرضي في العينة.

و حسب (Baum (2006)² يكون هناك بيانات بانل متوازنة إذا كان يوجد T ملاحظة لكل وحدة من N وحدات، و العكس بالنسبة لبيانات البائل غير المتوازنة.

وتستخدم طريقة تحليل بيانات البائل نظرا لقدرتها على السيطرة على تأثير عدم التجانس (سواء الملحوظ أو غير الملحوظ)، كما أنها فعالة في خفض من درجات الحرية والتصدي لمشاكل التداخل الخطي، وبالتالي تحقق نتائج أفضل بكثير³ (Hsiao, 2003)، وهناك ثلاثة نماذج رئيسية على النحو التالي:

¹ Hsiao, C. (2003), op.cit, p 487-489.

² Baum, C. F., (2006), "An Introduction to Modern Econometrics Using Stata", College Station, Texas: Stata Press, p 219.

³ Hsiao, C. (2003), op.cit, p 487-489.

1-2- نموذج المربعات الصغرى المجمعة يشير إلى أنه يتم تجميع كل البيانات في انحدار المربعات الصغرى العادية؛ علاوة على ذلك فإنه يفترض أن جميع المعاملات هي نفسها في مختلف البلدان والفترات الزمنية⁽¹⁾Brooks 2008).

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + u_{it} ; \quad \begin{cases} t = 1, \dots, T; \\ i = 1, \dots, N. \end{cases}$$

و تشير α إلى الثابت، β تمثل $k \times 1$ متجه المعلمات المراد تقديرها للمتغيرات المستقلة و x_{it} هي $1 \times k$ متجه الملاحظات للمتغيرات المستقلة، u_{it} يمثل حد الاضطراب.

2-2- نموذج التأثيرات الثابتة يفترض أن الثابت يختلف عبر وحدات المقطع العرضي² (Brooks, 2008). وبعبارة أخرى، فإنه يعترف فقط بالاختلاف أو التباين داخل مجموعة الدول.

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + u_{it} + v_{it} ; \quad u_{it} = u_i + v_{it} \quad \begin{cases} t = 1, \dots, T; \\ i = 1, \dots, N. \end{cases}$$

μ_i يدل على الأثر الفردي المعين.

v_{it} يمثل باقي الاضطراب الذي يتغير مع مرور الوقت والوحدات.

3-2- نموذج التأثيرات العشوائية يفرض بان يضاف المتغير العشوائي (الذي يختلف ما بين وحدات المقطع العرضي ولكنه ثابت على مر الزمن) إلى ثابت كل وحدة مقطع عرضي³ (Brooks, 2008).

$$y_{it} = \alpha + \beta x_{it} + \omega_{it} ; \quad \omega_{it} = \epsilon_i + v_{it} \quad \begin{cases} t = 1, \dots, T; \\ i = 1, \dots, N. \end{cases}$$

ϵ_i تقيس الانحراف العشوائي لثابت كل وحدة عن الثابت الكلي α

¹ Brooks, C., (2008), "Introductory Econometrics for Finance", 2nd Edition. Cambridge: Cambridge University Press, p 487-488.

² Brooks, C., (2008), op.cit, p 490-491.

³ Brooks, C., (2008), op.cit, p 489-499.

4-2- اختبار Hausman

والذي عادة ما يستخدم لاختيار النموذج المناسب من بين نموذجي الآثار الثابتة و العشوائية، و تعطى إحصائية Hausman بالشكل التالي:

$$H = (\hat{B}_{FE} - \hat{B}_{RE}) (Var(\hat{B}_{FE}) - Var(\hat{B}_{RE}))^{-1} (\hat{B}_{FE} - \hat{B}_{RE})$$

و التي توزع ك χ^2 ضمن فرضية العدم ب k درجة حرية، و يمثل كل من $\hat{B}_{FE}, \hat{B}_{RE}$ متجهات معلمة مقدرات نماذج التأثيرات الثابتة و العشوائية ، على التوالي؛ كما يمثل كل من $Var(\hat{B}_{FE}), Var(\hat{B}_{RE})$ مصفوفات التباين-التباين المشترك لمقدرات نماذج التأثيرات الثابتة و العشوائية، على التوالي؛ و هناك نوعان من الفرضيات على النحو التالي:

H_0 : لا ترتبط مع x_{it}

H_1 : ترتبط مع x_{it}

و يعني رفض فرضية العدم أن نموذج التأثيرات الثابتة هو المفضل و الأحسن (Wooldridge¹ 2002, Maki² 2011).

¹ Maki, A., (2011), "Introduction to Estimating Economic Models", Routledge Advanced Texts in Economics and Finance, Series No.14. London and New York: Routledge, p 172.

² Wooldridge, J., (2002), "Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data", Cambridge, MA: MIT Press, p 289.

المبحث الثالث: طريقة العزوم المعممة

1- مزايا استخدام طريقة العزوم المعممة

تعتبر طريقة العزوم المعممة GMM من أحسن البدائل المتاحة للتعامل مع العديد من مشاكل الاقتصاد القياسي بما في ذلك الارتباط بين المتغيرات الداخلية، عدم تجانس، والارتباط التسلسلي. حيث تستخدم هذه الطريقة مصفوفة الترجيح للأخذ بعين الاعتبار مشاكل الارتباط التسلسلي و عدم التجانس المجهولة الشكل وغير الخطية¹ (Hansen, 1982). و تشمل طريقة العزوم المعممة الديناميكية عدة تحسينات مقارنة بطريقة المربعات الصغرى العادية أو نموذج التأثيرات الثابتة، لأنها تمكن من إدخال التأثيرات الثابتة للدول للأخذ بعين الاعتبار عدم التجانس غير الملحوظ و الثابت، و تسمح للمتغير التابع الحالي أن يتأثر بأدائه السابق و الصدمات الماضية (Arellano and Bond², 1991; Arellano³, 1993).

كما تمكن طريقة العزوم المعممة من دراسة الآثار الديناميكية في النموذج على المدى القصير و ذلك من خلال إدخال المتغيرات المستقلة ذات الإبطاء⁴ (Baltagi, 2005). و تعد تقنية المتغيرات المساعدة عملية تقدير عامة تنطبق على الحالات التي لا يكون فيها المتغير المستقل مستقلاً عن الاضطرابات⁵ (Iamsiraroj, 2015). على سبيل المثال، بما أن y_{it} يتبع μ_i فهذا يعني أن y_{it-1} يتبع أيضاً μ_i وفي الوقت نفسه يرتبط مع معامل الخطأ، و هذا ما يجعل طريقة المربعات الصغرى منحازة وغير متناسقة. و يمكن استخدام طريقة العزوم المعممة من أجل التغلب على هذه المشاكل خاصة لكونها متخصصة في دراسة مجموعة كبيرة من الدول و لفترة زمنية قصيرة⁶ (Adams and Opoku, 2015). و يمكن استخدام المتغير التابع ذو الإبطاء كمتغير مساعد صالح في النموذج، و من الأفضل أن لا يتجاوز عدد المتغيرات المساعدة عدد دول العينة المراد دراستها⁷ (Gomes Neto and Veiga, 2013). هذا و يؤدي استخدام أساليب التقدير التي تنطوي على المتغيرات المساعدة إلى الحصول على تقديرات معاملات متنسقة وغير متحيزة، و تمثل المتغيرات المساعدة مجموعة المتغيرات التي ترتبط مع المتغيرات المستقلة للمعادلة ولكنها غير مرتبطة مع الاضطرابات. حيث تقوم تلك المتغيرات بالقضاء

¹ Hansen, L.P., (1982), "Large Sample Properties of Generalized Method of Moments", *Econometrica* 50, pp: 1029-1054.

² Arellano, M. and Bond S., (1991), "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", *Review of Economic Studies* 58(2), pp: 277-297.

³ Arellano, M., (1993), "On Testing of Correlation Effects with Panel Data", *Journal of Econometrics* 59, pp: 87-97.

⁴ Baltagi, B. H., (2005), op.cit, p 136.

⁵ Iamsiraroj, S., (2015), "The Foreign Direct Investment-Economic Growth Nexus", *International Review of Economics and Finance*, doi: 10.1016/j.iref.2015.10.044.

⁶ Adams, S., and Opoku, E. E. O. (2015), "Foreign Direct Investments, Regulations and Growth in Sub-Saharan Africa", *Economic Analysis and Policy* 47, pp: 48-56.

⁷ Gomes Neto, D., and Veiga F.J., (2013), "Financial Globalization, Convergence and Growth: The Role of Foreign Direct Investment", *Journal of International Money and Finance* 37, pp: 161-186.

على العلاقة بين المتغيرات المستقلة والاضطرابات، لهذا يتم الحصول على تقديرات موثوقة ومتسقة. و من جهة أخرى، لا تتطلب طريقة GMM معلومات حول التوزيع الدقيق لحدود الخطأ، كما أنها بديل جيد ولاسيما عندما يكون هناك إشكال في كتابة مقدر الاحتمال الأرجح أو الأعظم (Arellano and Bond¹, 1991; Arellano², 1993).

2- مفهوم طريقة العزوم المعممة

يتم استخدام طريقة العزوم المعممة (GMM) الديناميكية المقترحة من قبل Arellano و Bond (1991)³ و المطورة من طرف Arellano و Bover (1995)⁴ و Blundell و Bond (1998)⁵ بفضل قدرتها على التعامل مع البيانات الثابتة، مشاكل الارتباط الداخلي و عدم التجانس باستخدام واختيار متغيرات مساعدة صالحة.

و تتضمن طريقة العزوم المعممة (GMM) الديناميكية المتغيرات التابعة المبثثة كمتغيرات مستقلة⁶ (Baltagi 2005)، كالأتي $y_{it} = \delta y_{i,t-1} + x_{it}\beta + u_{it}; i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$ و يمثل δ كمية متجهة scalar، و لقد عرض Baum (2006)⁷ خطوات الحصول على مقدر طريقة العزوم المعممة بالطريقة البسيطة التالية:

$$g_i(\beta) = Z_i' u_i = Z_i'(y_i - x_i \beta)$$

Z: تمثل المتغيرات المساعدة

و قد أشار Arellano و Bond (1991)⁸ إلى أنه يمكن استخدام شروط التعامد للحصول على تقدير GMM ل β ، إذا تم تعريف مصفوفة المتغيرات المساعدة Z_i كالأتي:

$$\begin{pmatrix} X_{i1} & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 & 0 \\ 0 & X_{i2} & X_{i1} & \dots & 0 & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & & \vdots & \vdots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & X_{iT-2} & \dots & X_{i2} & X_{i1} \end{pmatrix}$$

أو

¹ Arellano, M. and Bond S., (1991), op.cit, pp: 277–297.

² Arellano, M., (1993), op.cit, pp: 87–97.

³ Arellano, M. and Bond S., (1991), op.cit, pp: 277–297.

⁴ Arellano, M. and O. Bover (1995), “Another Look at the Instrumental-Variable Estimation of Error-Components Models”, Journal of Econometrics, 68(1), pp: 29-51.

⁵ Blundell, R. and S. Bond, (1998), “Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models”, Journal of Econometrics, 87(1), pp: 115–143.

⁶ Baltagi, B. H., (2005), op.cit, p 135.

⁷ Baum, C. F., (2006), op.cit, p 195.

⁸ Arellano, M. and Bond S., (1991), op.cit, pp: 277–297.

$$\begin{pmatrix} X_{i1} & 0 & \dots & 0 \\ X_{i2} & X_{i1} & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ X_{iT-2} & \dots & X_{i2} & X_{i1} \end{pmatrix}$$

و يمكن القيام بطريقة العزوم المعممة على أساس المعادلة التالية $E(Z_i' \Delta \epsilon_i) = 0$ و التي تعني أنه يمكن استخدام المتغيرات المساعدة التالية لكل معادلة من الفروق الأولى كالآتي :

<u>المعادلة</u>	<u>المتغيرات المساعدة</u>
$\Delta y_{i3} = \Delta X_{i3} \beta + \Delta \epsilon_{i3}$	X_{i1}
$\Delta y_{i4} = \Delta X_{i4} \beta + \Delta \epsilon_{i4}$	X_{i1}, X_{i2}
\vdots	\vdots
$\Delta y_{iT} = \Delta X_{iT} \beta + \Delta \epsilon_{iT}$	$X_{i1}, X_{i2}, \dots, X_{iT-2}$

و حسب ¹Baum (2006) يجدر الإشارة هنا إلى أن L متغيرات مساعدة تعطي مجموعة من L عزوم، كما أن g_i هي $L \times 1$ ، و تتوافق كل معادلة من L معادلات العزوم مع عزم العينة، و بالتالي تكتب L عزوم العينة كالتالي:

$$\bar{g}(\beta) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N g_i(\beta) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Z_i'(y_i - x_i \beta) = \frac{1}{N} Z'u$$

و في هذه النقطة بالضبط، يجب أن يتم اختيار مقدر β الذي يحل $\bar{g}(\hat{\beta}_{GMM}) = 0$ و لكن عندما يكون $L > k$ نحتاج إلى اختيار $\hat{\beta}_{GMM}$ الذي يمكن من جعل قيمة $\bar{g}(\hat{\beta}_{GMM})$ تقترب من الصفر قدر الإمكان. و يمكن القيام بهذا من خلال اختيار $\hat{\beta}_{GMM}$ الذي يقلل أو يخفض ما يلي:

$$J(\hat{\beta}_{GMM}) = N \bar{g}(\hat{\beta}_{GMM})' W \bar{g}(\hat{\beta}_{GMM}) \dots \dots (*)$$

¹ Baum, C. F., (2006), op.cit, p 195.

حيث أن W تمثل $L \times L$ مصفوفة الترجيح التي تفسر الارتباط بين $\bar{g}(\hat{\beta}_{GMM})$ عندما تكون الأخطاء غير مستقلة أو موزعة بشكل مماثل. و بالتالي يمكن التأكيد بان مقدر طريقة العزوم المعممة β هو $\hat{\beta}$ الذي يقلل او يخفض $J(\hat{\beta}_{GMM})$.

و هكذا يمكننا الحصول على مقدر طريقة العزوم المعممة لمعادلة الفرط في التحديد التالية:

$$\hat{\beta}_{GMM} = (X'ZWZ'X)^{-1}X'ZWZ'Xy$$

بعد اشتقاق و حل K شروط الرتبة الأولى $(\frac{\partial J(\hat{\beta})}{\partial \hat{\beta}} = 0)$.

و من جهة أخرى، استخلص (Wansbeek (2001) شروط العزوم انطلاقا من نموذج بيانات البانل الخطي كالتالي:

$$y_n = \xi_n \beta + Z_n \gamma + \iota_T \alpha_n + u_n$$

$$x_n = \xi_n + v_n$$

أين u_n, v_n, ξ_n, γ هي متجهات لفترات T

و تعبر Z_n من الرتبة $T \times k$ عن مجموعة من المتغيرات الخارجية القوية

ι_T هو متجه وحدي لفترات T T-vector of ones

$$\text{حيث أن } E(u_n) = E(v_n) = 0$$

كما أن u_n, v_n, ξ_n غير مترابطة مع بعضها البعض

وتتمثل المتغيرات الظاهرة في Z_n و x_n و y_n

β هو ثابت مجهول و γ هو k متجه للمعاملات و طبعا يكون مجهول

و يمكن أن يكون هناك ارتباط ما بين α_n و ξ_n و بالتالي يتشكل ما يسمى عادة بنموذج التأثيرات الثابتة،

مما يتطلب استخدام طرق تقدير بهدف القضاء على التأثيرات الفردية كالتالي:

$$A_T \equiv I_T - \frac{1}{T} \iota_T \iota_T'$$

¹ Wansbeek, T., (2001), "GMM Estimation in Panel Data Models with Measurement Error", Journal of Econometrics 104, pp: 259–268.

من أجل استخلاص شروط العزوم يتم كتابة النموذج باستخدام المتغيرات بشكل عام مع إهمال الاشتراكات أو التداخلات الفردية كالتالي:

$$y = \xi\beta + Z\gamma + \iota_T\alpha + u$$

$$x = \xi + v$$

و تعطينا عملية التحويل الداخلي ما يلي:

$$A_T y = A_T \xi \beta + A_T Z \gamma + A_T u$$

$$A_T x = A_T \xi + A_T v$$

أو يتم إدراج تيلدا كدلالة على T- متجه في الانحراف عن المتوسط خلال الفترة الزمنية المدروسة،

$$\tilde{y} = \tilde{\xi}\beta + \tilde{Z}\gamma + \tilde{u}$$

$$\tilde{x} = \tilde{\xi} + \tilde{v}$$

يمكن القيام بالخطوة التالية:

$$R \equiv (I_T \otimes A_T)R_0$$

و يمكننا الحصول على مقدر ثابت ل γ و β إذا تمكنا من تشكيل و فرض صيغة كافية ل Σ_0 كالتالي:

$$\text{vec } \Sigma_0 = R_0 \lambda \dots (1)$$

حيث R_0 هو مصفوفة من الرتبة $m \times T^2$ ذات العناصر المعروفة، بينما تمثل λ متجه ل m معلمة التي يمكن أن تكون ذات صلة وظيفية و بناء على المعادلة رقم 1 نحصل على ما يلي:

$$E(v \otimes \tilde{v}) = (I_T \otimes A_T)E(v \otimes v)$$

$$= (I_T \otimes A_T)R_0 \lambda$$

$$= R \lambda$$

و بالتالي يمكن أن نحصل أيضا على ما يلي:

$$E(x \otimes \tilde{\xi}) = E(x \otimes \tilde{x}) - E((\xi + v) \otimes \tilde{v})$$

$$= E(x \otimes \tilde{x}) - R \lambda$$

و يمكن الحصول على المجموعة الأولى من الشروط انطلاقاً من التباين المشترك ما بين \tilde{y} و x :

$$\begin{aligned} E(x \otimes \tilde{y}) &= E(x \otimes \tilde{\xi})\beta + E(x \otimes \tilde{Z})\gamma \\ &= E(x \otimes \tilde{x})\beta + E(x \otimes \tilde{Z})\gamma - R\lambda\beta \end{aligned}$$

و للقضاء على المعلمة المزعجة λ ، يتم القيام بما يلي $M_R \equiv I_{T^2} - R(R'R)^{-1}R'$ ، للحصول على الصيغة التالية:

$$M_R E(x \otimes (\tilde{y} - (\tilde{x}, \tilde{Z})\delta)) = 0 \dots (2)$$

$$\delta \equiv \begin{bmatrix} \beta \\ \gamma \end{bmatrix} \text{ مع}$$

و تأتي المجموعة الثانية من الشروط مباشرة من التأثير الخارجي ل Z ، لذلك، $E(Z'\tilde{u}) = 0$ ، و الاستقلال ما بين v و Z و هكذا نتحصل على ما يلي:

$$E(Z'(\tilde{y} - (\tilde{x}, \tilde{Z})\delta)) = 0 \dots (3)$$

و تعطى المطابقة الملحوظة ما بين مجموعتي الشروط (2) و (3) على النحو التالي:

$$M \equiv \begin{bmatrix} M_R & 0 \\ 0 & I_k \end{bmatrix}, \quad B_n \equiv \begin{bmatrix} x_n & \otimes & I_T \\ & Z_n' & \end{bmatrix}, \quad C_n \equiv B_n(\tilde{x}_n, \tilde{Z}_n), \quad d_n \equiv B_n \tilde{y}_n$$

و بوضع \bar{d} و \bar{C} الذين يمثلان متوسطات العينة المدروسة، ستشير شروط العزوم إلى أن اختيار δ يكون على أساس اقتراب

$g(\delta) \equiv M(\bar{d} - \bar{C}\delta)$ من الصفر و إذا تم تحديد النموذج سنصل إلى طريقة GMM، مما ينتج عنه

مقدر ثابت، و يتمثل شرط التحديد في أن يكون $M\bar{C} = \frac{\varphi g(\delta)}{\varphi \delta'}$ ذو رتبة عمود كامل، و إذا تحقق هذا

الشرط، يتم كتابة مقدر GMM الثابت كما يلي:

$$\hat{\delta} = (\bar{C}'M\bar{C})^{-1}\bar{C}'M\bar{d}$$

$$\frac{1}{N}(\bar{C}'M\bar{C})^{-1}\bar{C}'M\hat{W}M\bar{C}(\bar{C}'M\bar{C})^{-1}$$

مع

$$\widehat{W} \equiv \frac{1}{N} \sum_n (d_n - C_n \hat{\delta})(d_n - C_n \hat{\delta})'$$

وهكذا يعطى مقدر GMM الذي يستوفي شروط العزوم بالصيغة الآتية و هي نفس الصيغة التي توصل إليها (Baum 2006)

$$\hat{\delta} = (\bar{C}'M\widehat{W}^{-1}M\bar{C})^{-1}\bar{C}'M\widehat{W}^{-1}M\bar{d}$$

$$(\bar{C}'M\widehat{W}^{-1}M\bar{C})^{-1}/N$$

3- إحصائية هانسن J Hansen

تقيم إحصائية هانسن J Hansen و التي تمثل اختبارا لصلاحية المتغيرات المساعدة العلاقة ما بين مجموعة المتغيرات المساعدة والبواقي، كما تكشف عن صحة و مدى ملاءمة المتغيرات المساعدة¹ (Iamsiraroj, 2015).

وعلاوة على ذلك، أشار (Kunieda, T., Okada, K., and Shibata, A., 2014)² إلى أن استخدام الكثير من المتغيرات المساعدة سيحد من قوة اختبار Hansen المتعلق بالإفراط في تحديد القيود. ولذلك، من المفضل استخدام متغيرات ذات فترة إبطاء واحدة أو اثنتين كمتغيرات مساعدة.

وقد بسط كل من³ Andrews و Lu (2001) إحصائية هانسن التي تستند على النموذج الذي تم اختياره بواسطة b و شروط العزوم المختارة بواسطة c كالآتي:

$$J_n(b, c) = n \inf G_{nc}(\theta_{[b]})' W_n(b, c) G_{nc}(\theta_{[b]})$$

و تعبر $W_n(b, c)$ عن المصفوفة المرجحة $|c| \times |c|$ المستعملة بالشروط $G_{nc}(\theta_{[b]})$ و النموذج المختار بواسطة b.

¹ Iamsiraroj, S., (2015), op.cit,

² Kunieda Takuma, Okada Keisuke and Shibata Akihisa (2014), "Corruption, Capital Account Liberalization, and Economic Growth: Theory and Evidence", International Economics 139, pp: 80-108.

³ Andrews Donald W.K. and Lu Biao (2001), "Consistent Model and Moment Selection Procedures for GMM Estimation with Application to Dynamic Panel Data Models", Journal of Econometrics 101, pp: 123-164.

و حسب ¹Baum (2006) يمكن اختبار فرضية العدم لفرط تحديد القيود باستخدام إحصائية هانسن J Hansen والتي تمثل قيمة دالة العزوم المعممة الهدف (*) والمقيمة عند مقدر طريقة العزوم المعممة الفعال $\hat{\beta}_{EGMM}$ كالتالي:

$$J(\hat{\beta}_{EGMM}) = N\bar{g}(\hat{\beta}_{EGMM})' \hat{s}^{-1} \bar{g}(\hat{\beta}_{EGMM}) \sim \chi^2_{L-k},$$

و تمثل \hat{S} المصفوفة المقدر.

في الواقع، تتبع إحصائية J توزيع كي مربع مع درجة حرية مساوية لعدد من قيود الفرط في التحديد (L-k) ، و يدل قبول فرضية العدم على أن هذا النموذج محدد بشكل صحيح، كما يؤكد صحة المتغيرات المساعدة.

¹ Baum, C. F., (2006), op.cit, p 201.

المبحث الرابع: الدراسة القياسية لأثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية

1- متغيرات و معطيات الدراسة القياسية

يتمثل هدف هذه الدراسة في تحديد اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في 13 دولة عربية (الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، سلطنة عمان، السعودية، سوريا، تونس، الإمارات العربية المتحدة واليمن) خلال الفترة الممتدة ما بين 1996-2013 باستعمال برنامج 8 EViews و استخدام المتغيرات التالية :

FDI: صافي التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي المتوفر لدى موقع البنك العالمي (<http://data.worldbank.org>).

EF : الحرية الاقتصادية المقدمة من طرف قاعدة بيانات منظمة هيريتاج (Heritage Foundation)، و يتألف هذا المؤشر من 10 مؤشرات فرعية كالاتي: حقوق الملكية (PR)، الحرية من الفساد (FFC)، الحرية الجبائية (FF)، الحرية من الحكومة (الإنفاق الحكومي)(GS)، حرية الأعمال (BF)، حرية العمل (LF)، الحرية النقدية (MF)، الحرية التجارية (TF)، حرية الاستثمار (IF)، الحرية المالية (FINF)، و تصنف هذه المؤشرات الفرعية على سلم من 0 (حرية مكبوتة) إلى 100 (حرية تامة) البيانات متوفرة على موقع التالي (<http://www.heritage.org>)

GI : مؤشر الحوكمة و هو عبارة عن متوسط مؤشرات الحوكمة الستة التالية: الصوت و المساءلة (VA)، الاستقرار السياسي و غياب العنف (PSVA)، فعالية الحكومة (GE)، النوعية التنظيمية (RQ)، سيادة القانون (RL)، مراقبة الفساد (CC)، و تصنف هذه المؤشرات على سلم من -2.5 (سيء) إلى +2.5 (جيد)، تم اخذ المعطيات من موقع البنك العالمي

(<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>)

GDP: نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد (نسبة مئوية) ، و الذي يشير إلى النمو الاقتصادي، تم اخذ المعطيات من موقع البنك العالمي (<http://data.worldbank.org>).

POP: يشير إلى النمو السكاني (نسبة مئوية)، البيانات متوفرة على موقع البنك العالمي (<http://data.worldbank.org>)

2- ملخص الإحصائيات و اختبار Hausman

جدول رقم 02: ملخص الإحصائيات

	FDI	EF	GI	GDP	POP
Mean	3.154661	60.93562	-0.281207	1.195539	2.920545
Median	1.656810	61.10000	-0.266994	1.404710	2.365660
Maximum	33.56602	77.70000	0.673526	14.30986	15.03260
Minimum	-4.025598	36.30000	-1.686472	-17.34115	-0.120112
Std. Dev.	4.400285	8.348274	0.510342	3.877424	2.387282
Skewness	2.736711	-0.444633	-0.334276	-1.152297	2.413083
Kurtosis	14.87597	3.235524	2.337841	7.398539	10.20837
Jarque-Bera Probability	1603.096 0.000000	8.215827 0.016442	7.194007 0.027406	234.2539 0.000000	733.7122 0.000000
Sum	709.7988	14198.00	-54.83527	272.5828	683.4074
Sum Sq. Dev.	4337.203	16168.93	50.52702	3412.813	1327.894
Observations	225	233	195	228	234

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0 .

يعرض الجدول رقم 01 موجز الإحصائيات لجميع المتغيرات المدرجة في الدراسة القياسية، و التي تغطي 13 دولة عربية (الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، سلطنة عمان، السعودية، سوريا، تونس، الإمارات العربية المتحدة واليمن) خلال الفترة 1996-2013. و كما يتضح من هذه البيانات، يظهر الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد (FDI) بقيمة متوسطة تقدر ب 3.15 و قيمة قصوى تقدر ب 33.56، و هذا ما يعكس الجاذبية الضعيفة لهذا الاستثمار في العديد من الدول العربية، كما تبقى دول معينة وجهة الاستثمار الأجنبي المباشر الأكثر تفضيلاً في العالم العربي. أيضاً، يبلغ متوسط الحرية الاقتصادية (EF) 60.93، و بالتالي تصنف هذه المنطقة على العموم على أنها 'حرة باعتدال'، في حين أن مؤشر الحوكمة (GI) له قيمة متوسطة تقدر ب -0.28، مما يدل على الأداء الضعيف للمنطقة ككل من ناحية الحوكمة. و قد بلغت القيمة المتوسطة و القصوى للنتائج المحلي الإجمالي للفرد (GDP)، 1.40 و 14.30 على التوالي و هذا ما يؤكد على الفارق الكبير و التفاوت الشاسع بين الدول العربية.

جدول رقم 03: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013

المتغير التابع : FDI			
المعامل Coefficient (قيمة الاحتمال P-value)			
المتغيرات المستقلة	نموذج المربعات الصغرى المجمعة	نموذج التأثيرات الثابتة	نموذج التأثيرات العشوائية
EF	0.060240 (0.0198) **	0.210404 (0.0037) ***	0.172168 (0.0033) ***
GI	0.199437 (0.7037)	-1.280636 (0.1501)	-1.341864 (0.1716)
GDP	0.173533 (0.0066) ***	0.198588 (0.0485) **	0.328936 (0.0011) ***
POP	0.167407 (0.1022)	0.036784 (0.8105)	0.325134 (0.0564) *
معامل التحديد R-squared	0.114186	0.256149	0.095504
احتمال إحصائية فيشر Prob (F-statistic)	0.000194	0.000042	0.001094

معنوي عند 1% (***)، 5% (**)، 10% (*).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0.

كما هو مبين في الجدول أعلاه، توضح النماذج الثلاثة التالية: المربعات الصغرى المجمعة، التأثيرات الثابتة و التأثيرات العشوائية (انظر الملاحق 1، 2، و3)، أن مؤشر الحرية الاقتصادية له تأثير إيجابي و معنوي على التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية، كما يظهر النمو الاقتصادي على علاقة معنوية و طردية مع الاستثمار الأجنبي المباشر في النماذج الثلاث، بينما يظهر مؤشر الحوكمة بإشارة موجبة فقط في نموذج المربعات الصغرى المجمعة، و بالنسبة للنمو السكاني فله اثر ايجابي و معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى هذه الدول و هذا حسب نموذج التأثيرات العشوائية، أما الخطوة التالية فتتمثل في تطبيق اختبار Hausman الذي يمكننا من الاختيار ما بين نمذجي التأثيرات الثابتة و العشوائية.

جدول رقم 04: اختبار Hausman

ملخص اختبار Hausman	الاحتمال	درجة الحرية Chi-Sq	احصائية Chi-Sq
	0.0000	4	29.932569

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0 .

وفقا لاختبار Hausman، يظهر الاحتمال المرافق لإحصائية chi-square الخاصة باختبار Hausman بقيمة قدرها 0.0000 و هي اصغر من 0.01 (انظر الملحق 4) ، و هذا ما يدل على أن نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الأمثل حسب هذا الاختبار، و بالتالي سنعتمد على نتائجه في هذه الدراسة القياسية.

3- نتائج الدراسة القياسية باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية

3-1- اثر سيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

جدول رقم 05: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013

المتغير التابع : FDI		
المعامل Coefficient	قيمة الاحتمال (P-value)	
1- طريقة المربعات الصغرى	2- طريقة المربعات الصغرى	المتغيرات المستقلة
-نموذج التأثيرات الثابتة-	-نموذج التأثيرات الثابتة-	
0.019333 (0.1785)		PR
0.014991 (0.2159)		FFC
0.214805 (0.0277) **	0.214976 (0.0248) **	GDP
0.143424 (0.3072)	0.143693 (0.1020)	POP
0.225566	0.225664	معامل التحديد
		R-squared
0.000066	0.000065	احتمال إحصائية فيشر
		Prob (F-statistic)

معنوي عند 1% (***)، 5% (**)، 10% (*).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0 .

يبين نموذج التأثيرات الثابتة رقم 1 أن مؤشر حقوق الملكية له اثر ايجابي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و لكنه غير معنوي، و من جهة أخرى فان قيمة معامل التحديد البالغة 0.2256 (22.56%) تقل عن 60% و هذا يدل على أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر حقوق الملكية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 22.56% من التغير في الاستثمار الأجنبي المباشر. أما قيمة إحصائية

فيشر المقدر ب 0.0000 تعتبر أقل من 0.01 مما يدل على أن كل المتغيرات المستقلة تفسر على العموم الاستثمار الأجنبي المباشر، أي أن النموذج مفسر بشكل شامل (انظر الملحق 5).

و نفس الأمر بالنسبة لمؤشر الحرية من الفساد الذي يظهر بمعامل موجب و غير معنوي و هذا حسب النموذج رقم 2. و علاوة على ذلك، فإن قيمة معامل التحديد البالغة 0.2255 تشير إلى أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية من الفساد، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 22.55% من التغير في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية. أما قيمة إحصائية فيشر المقدر ب 0.0000 فتدل على أن النموذج مفسر على العموم (انظر الملحق 6). و بالتالي يمكن القول بان سيادة القانون لها اثر ايجابي و غير معنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية المدروسة.

3-2- اثر حجم الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

جدول رقم 06: نتائج الانحدار ل 13 دولة عربية مابين 1996-2013

المتغير التابع : FDI		
المعامل Coefficient (قيمة الاحتمال P-value)		
المتغيرات المستقلة	1- طريقة المربعات الصغرى - نموذج التأثيرات الثابتة-	2- طريقة المربعات الصغرى - نموذج التأثيرات الثابتة-
FF	0.025476 (0.0134) **	
GS		-0.024660 (0.0821) *
GDP	0.092115 (0.0150) **	0.102553 (0.0185) **
POP	0.282885 (0.0014) ***	0.069490 (0.6212)
معامل التحديد	0.582878	0.605621
R-squared		
احتمال إحصائية فيشر	0.000000	0.000000
Prob (F-statistic)		

معنوي عند 1% (***)، 5% (**)، 10% (*).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0 .

يبين نموذج التأثيرات الثابتة رقم 1 أن مؤشر الحرية الجبائية له تأثير موجب و معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى 13 دولة عربية عند مستوى معنوية قدره 5%، حيث يؤدي رفع الحرية الجبائية في الدول العربية إلى تحفيز المستثمرين الأجانب بتوجيه استثماراتهم الأجنبية المباشرة

نحو تلك الدول بغية رفع هامش أرباحهم و تعزيز إنتاجيتهم. و من جهة أخرى فان قيمة معامل التحديد البالغة 0.5828 تدل على أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية الجبائية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 58.28% من التغير في الاستثمار الأجنبي المباشر. أما قيمة إحصائية فيشر المقدر ب 0.0000 تعتبر أقل من 0.01 مما يدل على أن كل المتغيرات المستقلة تفسر على العموم الاستثمار الأجنبي المباشر، أي أن النموذج مفسر على العموم (انظر الملحق 7).

بينما يتضح من نموذج التأثيرات الثابتة رقم 2 أن مؤشر الحرية من الحكومة (الإنفاق الحكومي) يظهر بمعامل سالب و معنوي عند مستوى معنوية قدره 10٪، في الواقع، يلعب الإنفاق الحكومي الموجه لتوفير البنية التحتية، تمويل الأبحاث، تحسين رأس المال البشري، و توفير الأمن الداخلي دورا هاما في تحسين جاذبية الدول العربية للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تفضل الشركات المتعددة الجنسيات أن يتم تخصيص موارد أكبر للتعليم، كما يمكن توفير الخدمات الصحية الأساسية في الدول العربية من الحصول على فئة عاملة تتمتع بصحة جيدة و القدرة على العمل، و كل هذا يؤدي إلى مستويات أعلى من الإنتاجية، هذا و يعد الإنفاق على توفير الأمن الداخلي من المحددات الهامة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يبحث دائما عن الاستقرار الذي يضمن استمرار المشاريع و تدفق الأرباح و هذا فضلا عن ضمان غياب المخاطر و عدم التأكد. و علاوة على ذلك، فان قيمة معامل التحديد البالغة 0.6056 تشير إلى أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية من الحكومة، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 60.56% من التغير في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية و هذا جيد من الناحية الإحصائية. أما قيمة إحصائية فيشر المقدر ب 0.0000 فتدل على أن النموذج مفسر بشكل شامل (انظر الملحق 8). و بالتالي يمكن القول بان اثر حجم الحكومة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية سيف ذو حدين، فمن جهة يؤدي ارتفاع الحرية الجبائية إلى تحفيز المستثمرين الأجانب، أما بالنسبة للحد الأخر، فان المنطقة العربية بحاجة ماسة إلى مزيد من الإنفاق الحكومي لاسيما على البنية التحتية و رأسمال البشري لتصبح موقعا ملائما لهؤلاء المستثمرين.

3-3- اثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

جدول رقم 07: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013

المتغير التابع : FDI			
المعامل Coefficient			
قيمة الاحتمال (P-value)			
المتغيرات المستقلة	1- طريقة المربعات الصغرى	2- طريقة المربعات الصغرى	3- طريقة المربعات الصغرى
	-نموذج التأثيرات الثابتة-	-نموذج التأثيرات الثابتة-	-نموذج التأثيرات الثابتة-
BF	0.023805 (0.4101)		
LF		-0.081051 (0.0102) **	
MF			0.027605 (0.0503) *
GDP	0.101616 (0.0348) **	0.387624 (0.0000) ***	0.078987 (0.0316) **
POP	0.067762 (0.5554)	0.500715 (0.0041) ***	0.346129 (0.0001) ***
معامل التحديد	0.604132	0.653556	0.577416
<i>R-squared</i>			
احتمال إحصائية فيشر	0.000000	0.000000	0.000000
<i>Prob (F-statistic)</i>			

معنوي عند 1% (***)، 5% (**)، 10% (*).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0.

يبين نموذج التأثيرات الثابتة رقم 1 أن مؤشر حرية الأعمال له تأثير ايجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى 13 دولة عربية و لكنه غير معنوي، كما تدل قيمة معامل التحديد البالغة 0.6041 على أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر حرية الأعمال، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 60.41% من التغير في الاستثمار الأجنبي المباشر. أما قيمة إحصائية فيشر المقدره ب 0.0000 تعتبر أقل من 0.01 مما يدل على أن كل المتغيرات المستقلة تفسر على العموم الاستثمار الأجنبي المباشر، أي أن النموذج مفسر على العموم (انظر الملحق 9).

بينما يتضح من نموذج التأثيرات الثابتة رقم 2 أن مؤشر حرية العمل يظهر بمعامل سالب و معنوي عند مستوى معنوية قدره 5%، فقد تساعد القيود التنظيمية التي تحد من حرية العمل على عرقلة انتقال العمالة من الشركات المتعددة الجنسيات إلى الشركات المحلية، و هذا ما يثبط عملية انتقال المهارات و التكنولوجيا. و علاوة على ذلك، فان قيمة معامل التحديد البالغة 0.6535 تشير إلى أن المتغيرات المتمثلة

في مؤشر حرية العمل، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 65.35% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المنطقة العربية و هذا جيد من الناحية الإحصائية. و من جهة أخرى، تدل قيمة إحصائية فيشر المقدرة ب 0.0000 على أن النموذج مفسر بشكل شامل (انظر الملحق 10).

حسب نموذج التأثيرات الثابتة رقم 3 ، يمارس مؤشر الحرية النقدية أثرا ايجابيا و معنويا عند مستوى معنوية قدره 10% على الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى 13 دولة عربية، حيث يؤثر الاعتماد على السياسة النقدية التي تسعى جاهدة لمحاربة التضخم، الحفاظ على استقرار الأسعار، والحفاظ على الثروات في الدول العربية بشكل ايجابي على قرارات المستثمرين الأجانب المتعلقة بتوجيه استثماراتهم المباشرة لأنها تمنحهم ثقة اكبر لمزاولة نشاطهم الاستثماري، و تمكنهم من الاعتماد على أسعار السوق في المستقبل، كما تجنبهم عدم اليقين النابع من تقلبات قيمة العملة، و هذا ما يحفظ قيمة أصولهم المستثمرة وكذا الأرباح المستقبلية الناتجة عن استثماراتهم. و على سبيل المثال، فقد أدى عدم الاستقرار السياسي الذي لحق مؤخرا بالعديد من الدول العربية إلى عدم استقرار عملاتها و رفع عدم اليقين حول معدل التضخم فيها، مما الحق خسائر بمشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في تلك الدول كما أدى إلى مغادرة المستثمرين الأجانب. و علاوة على ذلك، فان قيمة معامل التحديد البالغة 0.5774 تشير إلى أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر حرية العمل، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 57.74% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى البلدان العربية. و من جهة أخرى، تشير قيمة إحصائية فيشر المقدرة ب 0.0000 إلى أن النموذج رقم 3 مفسر بشكل شامل (انظر الملحق 11). و بالتالي يمكن الاستنتاج بان تحسين و رفع الحرية النقدية يبرز بشكل كبير الجانب الايجابي لأثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول العربية، و من جهة أخرى لازال التدخل الحكومي في سوق العمل ضروريا إلى حد ما لتدفق هذه الاستثمارات.

4-3- اثر انفتاح الأسواق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

جدول رقم 08: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013

المتغير التابع : FDI			
المعامل Coefficient (قيمة الاحتمال P-value)			
المتغيرات المستقلة	1- طريقة المربعات الصغرى - نموذج التأثيرات الثابتة-	2- طريقة المربعات الصغرى - نموذج التأثيرات الثابتة-	3- طريقة المربعات الصغرى - نموذج التأثيرات الثابتة-
TF	0.025260 (0.0082) ***		
IF	0.039129 (0.0002) ***		
FINF			0.083362 (0.0000) ***
GDP	0.095187 (0.0096) ***	0.116826 (0.0670) *	0.079205 (0.1930)
POP	0.297935 (0.0008) ***	0.108504 (0.3290)	-0.128159 (0.2085)
معامل التحديد	0.580366	0.319596	0.456575
<i>R-squared</i>			
احتمال إحصائية فيشر	0.000000	0.000000	0.000000
<i>Prob (F-statistic)</i>			

معنوي عند 1% (***)، 5% (**)، 10% (*).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0.

يبين نموذج التأثيرات الثابتة رقم 1 أن مؤشر الحرية التجارية له تأثير ايجابي و معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى 13 دولة عربية عند مستوى معنوية قدره 1%، حيث تشجع إزالة القيود التجارية المستثمرين الأجانب على توسيع نشاطاتهم الاستثمارية و تطوير إنتاجيتهم، لاسيما أولئك الذين يوجهون استثماراتهم الأجنبية المباشرة في الدول العربية نحو التصدير خارج المنطقة العربية. كما تدل قيمة معامل التحديد البالغة 0.5803 على أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية التجارية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 58.03% من التغير في الاستثمار الأجنبي المباشر. أما قيمة إحصائية فيشر المقدرة ب 0.0000 تعتبر أقل من 0.01 مما يدل على أن كل المتغيرات المستقلة تفسر على العموم الاستثمار الأجنبي المباشر، أي أن النموذج مفسر بشكل شامل (انظر الملحق 12).

حسب نموذج التأثيرات الثابتة رقم 2، يظهر مؤشر حرية الاستثمار بمعامل موجب و معنوي عند مستوى معنوية قدره 1%، حيث يقود تحرير البيئة الاستثمارية في الدول العربية و رفع القيود على حركة

و حصة رأس المال إلى كفاءة تخصيص الموارد مما يرفع من إنتاجية المستثمرين الأجانب و يشجعهم على المنافسة، كما يساهم تعزيز حرية الاستثمار في تحسين صورة المنطقة العربية إضافة إلى الكشف عن الفرص الاستثمارية الجديدة بها. و تدل قيمة معامل التحديد البالغة 0.3195 إلى أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية المالية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 31.95% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. و من جهة أخرى، تدل قيمة إحصائية فيشر المقدرة ب 0.0000 على أن النموذج مفسر على العموم (انظر الملحق 13).

و يتضح من نموذج التأثيرات الثابتة رقم 3 ، أن مؤشر الحرية المالية له أثر ايجابي و معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية المدروسة عند مستوى معنوية قدره 1% ، حيث يعكس رفع الحرية المالية و تطوير القطاع المالي استعداد الدول العربية لاستقبال الاستثمار الأجنبي المباشر في ظروف حسنة و مهيأة بشكل جيد، و هذا فضلا عن زيادة تعبئة المدخرات وخفض عدم تماثل المعلومات، الأمر الذي يؤدي إلى تخصيص أفضل للموارد، و توفير فرص تمويل للمستثمرين الأجانب، كما ينطوي التطور المالي الناتج عن ارتفاع الحرية المالية على انخفاض تكاليف المعاملات المالية التي تتحملها الشركات المتعددة الجنسيات. و تشير قيمة معامل التحديد البالغة 0.4565 إلى أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية المالية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 45.65% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى الدول العربية. و من جهة أخرى، تدل قيمة إحصائية فيشر المقدرة ب 0.0000 على أن هذا النموذج مفسر على العموم (انظر الملحق 14). و بالتالي يمكن الاستنتاج بان انفتاح الأسواق يعد عاملا بارزا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول العربية المدروسة لأنه يضمن توفير المناخ الاستثماري الملائم لعمل المستثمرين الأجانب.

4- نتائج الدراسة القياسية باستخدام طريقة العزوم المعممة

4-1- اثر سيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

جدول رقم 09: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013

المتغير التابع : FDI			
المعامل Coefficient			
(قيمة الاحتمال P-value)			
المغيرات المستقلة	1- طريقة العزوم المعممة -نموذج التأثيرات الثابتة-	2- طريقة العزوم المعممة -نموذج التأثيرات الثابتة-	3- طريقة العزوم المعممة -نموذج التأثيرات الثابتة-
EF	0.016472 (0.8987)		
PR		0.055740 (0.3533)	
FFC			0.073877 (0.0696) *
GDP	1.158880 (0.0006) ***	0.747015 (0.0168) **	1.009120 (0.0105) **
POP	1.967916 (0.0047) ***	0.993853 (0.1252)	1.501006 (0.0033) ***
معامل التحديد	0.146320	0.551912	0.348629
<i>R-squared</i>			
الإحصائية-J [الاحتمال]	1.664377 [0.644882]	5.446357 [0.141883]	2.620399 [0.453924]
(اختبار Hansen)			
عدد المتغيرات المساعدة	6	6	6
عدد الدول	13	13	13
عدد المشاهدات	196	196	196

معنوي عند 1% (***)، 5% (**)، 10% (*).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0 .

يعرض الجدول رقم 08 موجز لنتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013 باستخدام طريقة العزوم المعممة، حيث يبين نموذج التأثيرات الثابتة رقم 1 أن مؤشر الحرية الاقتصادية له تأثير ايجابي و لكن غير معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية، كما تدل قيمة معامل التحديد البالغة 0.1463 على أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية الاقتصادية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر فقط 14.63% من التغير في الاستثمار الأجنبي المباشر. هذا و قد أكد اختبار Hansen صحة المتغيرات المساعدة المستخدمة في النموذج، لكون إحصائية J الخاصة بالفرط في تحديد القيود غير

معنوية (قيمة احتمال إحصائية $J = 0.6448 < 0.05$)، وبالتالي يتم قبول فرضية العدم التي تفيد بصلاحيّة المتغيرات المساعدة المستعملة في النموذج (انظر الملحق 15).

حسب نموذج التأثيرات الثابتة رقم 2، يظهر مؤشر حقوق الملكية بمعامل موجب و لكن غير معنوي، و تدل قيمة معامل التحديد البالغة 0.5519 إلى أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر حقوق الملكية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 55.19% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. و من جهة أخرى، تدل قيمة احتمال إحصائية $J = 0.1418 < 0.05$ على ملاءمة و صحة المتغيرات المساعدة المستخدمة في هذا النموذج (انظر الملحق 16).

و يتضح من نموذج التأثيرات الثابتة رقم 3 ، أن مؤشر الحرية من الفساد له أثر ايجابي و معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية المدروسة عند مستوى معنوية قدره 10% ، فغالبا ما ينحاز المستثمرون الأجانب نحو المواقع الاستثمارية الشفافة و الخالية من التعقيدات الإدارية التي ترتفع مع تفشي الفساد و الذي يرفع بدوره تكلفة الاستثمار لاسيما عند الاضطرار إلى دفع الرشوة بغية تجاوز تلك العراقيل، حيث تشكل الحرية الضعيفة من الفساد في معظم الدول العربية عاملا محبطا و عائقا تنافسيا يواجه المستثمرين الأجانب القادمين من بيئة اقل فسادا. و تشير قيمة معامل التحديد البالغة 0.3486 إلى أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية من الفساد، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 34.86% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية المدروسة. و من جهة أخرى، تؤكد قيمة احتمال إحصائية $J = 0.4539 < 0.05$ على صلاحية المتغيرات المساعدة المستخدمة في هذا النموذج (انظر الملحق 17). و بالتالي يمكن القول بان الحرية من الفساد تساهم بشكل كبير في الأثر الايجابي لسيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.

4-2- اثر حجم الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

جدول رقم 10: نتائج الانحدار ل 13 دولة عربية ما بين 1996-2013

المتغير التابع : FDI			
المعامل Coefficient			
(قيمة الاحتمال P-value)			
المتغيرات المستقلة	1- طريقة العزوم المعممة - نموذج التأثيرات الثابتة-	2- طريقة العزوم المعممة - نموذج التأثيرات الثابتة-	3- طريقة العزوم المعممة - نموذج التأثيرات الثابتة-
EF	0.016472 (0.8987)		
FF		-0.078860 (0.1387)	
GS			-0.089788 (0.0930) *
GDP	1.158880 (0.0006) ***	1.182465 (0.0011) ***	1.023467 (0.0005) ***
POP	1.967916 (0.0047) ***	1.894158 (0.0074) ***	1.863033 (0.0011) ***
معامل التحديد	0.146320	0.135970	0.270131
<i>R-squared</i>			
الإحصائية J- [الاحتمال]	1.664377 [0.644882]	1.248682 [0.741354]	1.633922 [0.651723]
(اختبار Hansen)			
عدد المتغيرات المساعدة	6	6	6
عدد الدول	13	13	13
عدد المشاهدات	196	196	196

معنوي عند 1% (***)، 5% (**)، 10% (*).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0 .

يبين نموذج التأثيرات الثابتة رقم 2 أن مؤشر الحرية الجبائية له تأثير سلبي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى 13 دولة عربية و لكنه غير معنوي، كما تدل قيمة معامل التحديد البالغة 0.1359 على أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية الجبائية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 13.59% من التغير في الاستثمار الأجنبي المباشر. أما قيمة احتمال إحصائية J المقدر ب 0.7413 تعتبر أكبر من 0.05 مما يدل على استخدام التركيبة الصحيحة من المتغيرات المساعدة (انظر الملحق 18).

حسب نموذج التأثيرات الثابتة رقم 3، يمارس مؤشر الحرية من الحكومة (الإنفاق الحكومي) أثرا سلبيا و معنويا عند مستوى معنوية قدره 10% على الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى 13 دولة عربية، و علاوة على ذلك، فإن قيمة معامل التحديد البالغة 0.2701 تشير إلى أن المتغيرات المتمثلة في

مؤشر الإنفاق الحكومي، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر فقط 27.01% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية. و من جهة أخرى، تشير قيمة احتمال إحصائية J المقدر ب 0.7413 و التي تفوق 0.05 إلى صلاحية المتغيرات المساعدة المستعملة في النموذج رقم 3 (انظر الملحق 19).

4-3- اثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

جدول رقم 11: نتائج الانحدار ل 13 دولة عربية مابين 1996-2013

المتغير التابع : FDI			
المعامل Coefficient			
قيمة الاحتمال (P-value)			
المغيرات المستقلة	1- طريقة العزوم المعممة - نموذج التأثيرات الثابتة-	2- طريقة العزوم المعممة - نموذج التأثيرات الثابتة-	3- طريقة العزوم المعممة - نموذج التأثيرات الثابتة-
BF	0.079883 (0.2160)		
LF		-0.021935 (0.5614)	
MF			0.211457 (0.0239) **
GDP	0.955267 (0.0015) ***	0.718487 (0.0007) ***	0.955294 (0.0014) ***
POP	1.488132 (0.0238) **	0.879722 (0.0340) **	1.489743 (0.0097) ***
معامل التحديد	0.376600	0.681954	0.380988
<i>R-squared</i>			
الإحصائية-J [الاحتمال]	3.812737 [0.282408]	5.867194 [0.118253]	4.434831 [0.218177]
(اختبار Hansen)			
عدد المتغيرات المساعدة	6	6	6
عدد الدول	13	13	13
عدد المشاهدات	196	196	196

معنوي عند 1% (***)، 5% (**)، 10% (*).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0 .

يبين نموذج التأثيرات الثابتة رقم 1 أن مؤشر حرية الأعمال له تأثير ايجابي و لكن غير معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى الدول العربية، كما تدل قيمة معامل التحديد البالغة 0.3766 على أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر حرية الأعمال، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر فقط 37.66%

من التغير في الاستثمار الأجنبي المباشر. هذا و قد أكد اختبار Hansen صحة المتغيرات المساعدة المستخدمة في النموذج، لكون إحصائية J الخاصة بالفرض في تحديد القيود غير معنوية (قيمة احتمال إحصائية $J = 0.2824 < 0.05$)، وبالتالي يتم قبول فرضية العدم التي تفيد بصلاحيه المتغيرات المساعدة المستخدمة في النموذج (انظر الملحق 20).

حسب نموذج التأثيرات الثابتة رقم 2، يظهر مؤشر حرية العمل بمعامل سالب و لكن غير معنوي، و تدل قيمة معامل التحديد البالغة 0.6819 إلى أن المتغيرات المتمثلة في حرية العمل، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 68.19% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، و هذا جيد من الناحية الاحصائية. و من جهة أخرى، تدل قيمة احتمال إحصائية $J = 0.1182 < 0.05$ على ملاءمة و صحة المتغيرات المساعدة التي يتضمنها هذا النموذج (انظر الملحق 21).

و يتضح من نموذج التأثيرات الثابتة رقم 3، أن مؤشر الحرية النقدية له أثر ايجابي و معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية المدروسة عند مستوى معنوية قدره 5٪، و تشير قيمة معامل التحديد البالغة 0.3809 إلى أن المتغيرات المتمثلة في الحرية النقدية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 38.09% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى الدول العربية. و من جهة أخرى، تؤكد قيمة احتمال إحصائية $J = 0.2181 < 0.05$ على صلاحية المتغيرات المساعدة المستخدمة في هذا النموذج (انظر الملحق 22). و بالتالي يمكن القول بان الحرية النقدية تعتبر من ابرز أوجه فعالية التنظيم التي تساهم و تلعب دورا كبيرا في استقطاب تدفقات اكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.

4-4- اثر انفتاح الأسواق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

جدول رقم 12: نتائج الانحدار ل 13 دولة عربية مابين 1996-2013

المتغير التابع : FDI			
المعامل Coefficient (قيمة الاحتمال P-value)			
المغيرات المستقلة	1- طريقة العزوم المعممة - نموذج التأثيرات الثابتة-	2- طريقة العزوم المعممة - نموذج التأثيرات الثابتة-	3- طريقة العزوم المعممة - نموذج التأثيرات الثابتة-
TF	0.002116 (0.9764)		
IF		-0.036405 (0.2335)	
FINF			-0.048382 (0.2891)
GDP	1.170895 (0.0011) ***	1.195004 (0.0041) ***	1.119262 (0.0015) ***
POP	1.850905 (0.0085) ***	1.581487 (0.0261) **	1.731169 (0.0085) ***
معامل التحديد	0.160959	0.173370	0.222590
<i>R-squared</i>			
الإحصائية-J [الاحتمال]	2.420037 [0.489916]	1.167908 [0.760711]	1.999574 [0.572495]
(اختبار Hansen)			
عدد المتغيرات المساعدة	6	6	6
عدد الدول	13	13	13
عدد المشاهدات	196	196	196

معنوي عند 1% (***)، 5% (**)، 10% (*).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على برنامج Eviews 8.0.

يتضح من نموذج التأثيرات الثابتة رقم 1، أن مؤشر الحرية التجارية له أثر ايجابي و لكن غير معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية المدروسة، حيث تؤكد قيمة احتمال إحصائية J = 0.4899 < 0.05 على صلاحية المتغيرات المساعدة المستخدمة في هذا النموذج (انظر الملحق 23).

يبين نموذج التأثيرات الثابتة رقم 2 أن مؤشر حرية الاستثمار له تأثير سلبي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى 13 دولة عربية و لكنه غير معنوي، كما تدل قيمة معامل التحديد البالغة 0.1733 على أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر حرية الاستثمار، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر 17.33% من التغير في الاستثمار الأجنبي المباشر، و هذا غير جيد من الناحية الإحصائية. أما قيمة احتمال إحصائية J

المقدرة ب 0.7607 تعتبر أكبر من 0.05 مما يدل على استخدام التركيبة الصحيحة من المتغيرات المساعدة (انظر الملحق 24).

حسب نموذج التأثيرات الثابتة رقم 3، يمارس مؤشر الحرية المالية أثرا سلبيا على الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى 13 دولة عربية، و يجدر الإشارة إلى أن هذا الأثر غير معنوي، و علاوة على ذلك، فان قيمة معامل التحديد البالغة 0.2225 تشير إلى أن المتغيرات المتمثلة في مؤشر الحرية المالية، النمو الاقتصادي و النمو السكاني تفسر فقط 22.25% من التغير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية. و من جهة أخرى، تؤكد قيمة احتمال إحصائية J المقدرة ب 0.5724 و التي تفوق 0.05 صحة المتغيرات المساعدة التي يتضمنها النموذج رقم 3 (انظر الملحق 25).

و كمقارنة ما بين نتائج طريقتي المربعات الصغرى العادية و العزوم المعممة، يتضح أن طريقة المربعات الصغرى العادية مكنتنا من الحصول على نتائج أفضل مقارنة مع طريقة العزوم المعممة و هذا من الناحية الإحصائية لاسيما من حيث قدرة المتغيرات المستقلة على تفسير المتغير التابع و المتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى الدول العربية، و علاوة على ذلك فان نتائج طريقة المربعات الصغرى العادية تتوافق بشكل كبير مع الجانب النظري و الواقع الاقتصادي.

الخاتمة

يتضح من هذه الدراسة أن طريقة المربعات الصغرى العادية مكنتنا من الحصول على نتائج أفضل مقارنة مع طريقة العزوم المعممة و هذا من الناحية الإحصائية لاسيما من حيث قدرة المتغيرات المستقلة على تفسير المتغير التابع و المتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى الدول العربية، و علاوة على ذلك فان نتائج طريقة المربعات الصغرى العادية تتوافق بشكل كبير مع الجانب النظري و الواقع الاقتصادي، و بالتالي سيتم الاعتماد على تلك النتائج التي جاءت بمايلي :

مؤشر الحرية الاقتصادية له تأثير إيجابي و معنوي على التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية، و بالتالي يمكن القول بان الدول العربية المضيفة ذات المستويات المرتفعة من الحرية الاقتصادية لديها قدرة اكبر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر كما أن قدرتها الامتصاصية تكون عالية، و هذا ما يمكنها من تسخير فوائد حضور هذا الاستثمار في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

و لقد بين تحليل و تفسير اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل مفصل، و ذلك من خلال تسليط الضوء على كل جوانبها المتمثلة في مؤشرات الفرعية، أن مؤشر الحرية الجبائية له تأثير موجب و معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى 13 دولة عربية، بينما ظهر مؤشر الحرية من الحكومة (الإنفاق الحكومي) بمعامل سالب و معنوي، و بالتالي يمكن القول بان اثر حجم الحكومة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية سيف ذو حدين، فمن جهة يؤدي ارتفاع الحرية الجبائية إلى تحفيز المستثمرين الأجانب، أما بالنسبة للحد الأخر، فان المنطقة العربية بحاجة ماسة إلى مزيد من الإنفاق الحكومي لاسيما على البنية التحتية و رأسمال البشري لتصبح موقعا ملائما لهؤلاء المستثمرين.

كما تبين أن مؤشر الحرية النقدية له تأثير إيجابي و معنوي على التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية، بينما ظهر مؤشر حرية العمل بمعامل سالب و معنوي، و بالتالي يمكن الاستنتاج بان تحسين و رفع الحرية النقدية يبرز بشكل كبير الجانب الايجابي لأثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول العربية، و من جهة أخرى لازال التدخل الحكومي في سوق العمل ضروريا إلى حد ما لتدفق هذه الاستثمارات.

و علاوة على ذلك، اتضح أن كلا من المؤشرات المتمثلة في الحرية التجارية، حرية الاستثمار و الحرية المالية لها تأثير إيجابي و معنوي على التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية، و بالتالي يمكن الاستنتاج بان انفتاح الأسواق يعد عاملا بارزا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول العربية المدروسة لأنه يضمن توفير المناخ الاستثماري الملائم لعمل المستثمرين الأجانب.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

لقد عرفت ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر انتشارا واسعا في العالم منذ 1960 حيث توسعت أغلب الشركات المتعددة الجنسيات ووجهت استثماراتها المباشرة إلى مختلف أنحاء العالم مواجهة بذلك عدة تحديات في سبيل الحصول على الأرباح و تحقيق النجاح خارج بلدها الأصل، فهناك اهتمام متصاعد بجذب هذا الاستثمار نتيجة لأهميته على صعيد تحقيق التنمية الاقتصادية فهو يزود البلد المضيف بالأدوات اللازمة لدفع عجلة التنمية الاقتصادية لديه مثلا كتوفير رأسمال، العملة الصعبة، مناصب الشغل إضافة إلى تدريب العمالة و هذا فضلا عن جلب التكنولوجيا و المهارات الضرورية و البحوث و التطوير، و يساعد هذا الاستثمار على خلق و رفع تنافسية محيط الأعمال و الشركات المحلية و كل هذا يساهم في رفع الإنتاجية و النمو الاقتصادي، حيث سلطت العديد من الدراسات الضوء على محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و بينت أنه لا يتأثر فقط بالمحددات الاقتصادية و الجغرافية و لكن أيضا بالمحددات المؤسسية، و التي تعتبر إضافة جديدة قام بها Dunning مؤخرا في نظريته الانتقائية، حيث تحتل الحرية الاقتصادية و عناصرها المؤلفة لها صدارة الجانب المؤسسي الذي يدخل في بناء المناخ الاستثماري بشكل عام، فالدول المضيفة التي تعزز الحرية الاقتصادية لديها الكثير لتكتسبه من فوائد تواجد الشركات المتعددة الجنسيات بأسواقها، حيث تتمكن شركاتها المحلية من امتصاص أحدث التكنولوجيا و اكتساب أحسن المهارات و فوائد أخرى ناتجة عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بسهولة أكبر، كما تفسر الحرية الاقتصادية أيضا التفاوت في جاذبية الاستثمار و القدرة على امتصاص فوائده ما بين الدول المضيفة في مختلف أنحاء العالم، و هذا ما يعتبر نتيجة هامة تشير إلى أن الحرية الاقتصادية هي عامل جوهري يعكس استعداد البلد المضيف لاستقبال المستثمرين الأجانب و تحسين قدرته على امتصاص فوائد استثماراتهم، ولكن تعرض هذا العامل للتجاهل إلى حد ما من قبل العديد من الدول التي تصر على إبقاء القيود و التدخل المفرط.

رغم الجهود التي بذلتها المنطقة العربية لتحسين المناخ الاستثماري إضافة إلى منح الحوافز الضرورية إلا أن حجم التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة يبقى دون المستوى المطلوب مقارنة مع الإمكانيات المتاحة و الموارد المتنوعة التي تزخر بها المنطقة، و هذا فضلا عن عدم اليقين الناتج عن الاضطرابات السياسية و الاجتماعية التي اجتاحت العالم العربي في السنوات الأخيرة، و الذي يستدعي إيجاد و تنفيذ السياسات التي من شأنها الحد من التهديدات الأمنية و العمل على رفع فعالية الاستثمار العام الذي يحصن شعوب العالم العربي من الآثار السلبية للصدمات المحتملة. حيث أفادت التقارير السنوية التي تصدرها المؤسسات الدولية بان الدول العربية في حاجة ماسة إلى تحسين بيئة الأعمال و تخفيف العراقيل التنظيمية التي تقف حجر عثرة أمام المستثمرين الأجانب، كما كشف تقييم

مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم العربي عن ضرورة تسهيل ممارسة أنشطة الأعمال و رفع التنافسية، و كل هذا يؤكد أولوية تعزيز الحرية الاقتصادية نظرا لقدرتها على دعم المناخ الاستثماري و جعله في مصاف مناخات الدول النامية الأخرى الرائدة في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التي حققت نجاحات باهرة يتم دراستها كأمتلة يحتذى بها على الصعيد العالمي، و لمعرفة أكثر عناصر الحرية الاقتصادية تأثيرا على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، تم انجاز دراسة قياسية تضم 13 دولة عربية (الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، سلطنة عمان، السعودية، سوريا، تونس، الإمارات العربية المتحدة واليمن) خلال الفترة الممتدة ما بين 1996-2013، باستخدام بيانات البانل و طريقتي المربعات الصغرى العادية و العزوم المعممة، و قد اتضح من هذه الدراسة أن طريقة المربعات الصغرى العادية مكنتنا من الحصول على نتائج أفضل مقارنة مع طريقة العزوم المعممة و هذا من الناحية الإحصائية لاسيما من حيث قدرة المتغيرات المستقلة على تفسير المتغير التابع و المتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى الدول العربية، و علاوة على ذلك فان نتائج طريقة المربعات الصغرى العادية تتوافق بشكل كبير مع الجانب النظري و الواقع الاقتصادي، و بالتالي سيتم الاعتماد على تلك النتائج التي جاءت بمايلي :

مؤشر الحرية الاقتصادية له تأثير إيجابي و معنوي على التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية، و بالتالي يمكن القول بان الدول العربية المضيفة ذات المستويات المرتفعة من الحرية الاقتصادية لديها قدرة اكبر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر كما أن قدرتها الامتصاصية تكون عالية، و هذا ما يمكنها من تسخير فوائد حضور هذا الاستثمار في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، و بالتالي تقبل الفرضية الأولى 'تؤثر الحرية الاقتصادية بشكل ايجابي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية'

و لقد بين تحليل و تفسير اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل مفصل، و ذلك من خلال تسليط الضوء على كل جوانبها المتمثلة في مؤشرات الفرعية، ظهور كل من مؤشر حقوق الملكية و الحرية من الفساد بمعامل موجب و غير معنوي، و بالتالي يمكن القول بان سيادة القانون لها اثر ايجابي و غير معنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية المدروسة.

أما فيما يتعلق بالحرية الجبائية فلها تأثير موجب و معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى 13 دولة عربية، بينما ظهر مؤشر الحرية من الحكومة (الإنفاق الحكومي) بمعامل سالب و معنوي، و بالتالي يمكن القول بان اثر حجم الحكومة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية سيف ذو حدين، فمن جهة يؤدي ارتفاع الحرية الجبائية إلى تحفيز المستثمرين الأجانب، أما بالنسبة للحد الأخر، فان المنطقة العربية بحاجة ماسة إلى مزيد من الإنفاق الحكومي لاسيما على البنية التحتية و رأسمال

البشري لتصبح موقعا ملائما لهؤلاء المستثمرين، و هكذا يرفض ذلك الجزء من الفرضية الثانية الذي يؤكد على التأثير الايجابي للحرية من الحكومة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.

كما تبين أن مؤشر الحرية النقدية له تأثير إيجابي و معنوي على التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية، بينما ظهر مؤشر حرية العمل بمعامل سالب و معنوي، و بالتالي يمكن الاستنتاج بان تحسين و رفع الحرية النقدية يبرز بشكل كبير الجانب الايجابي لأثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول العربية، و من جهة أخرى لازال التدخل الحكومي في سوق العمل ضروريا إلى حد ما لتدفق هذه الاستثمارات.

و علاوة على ذلك، اتضح أن كلا من المؤشرات المتمثلة في الحرية التجارية، حرية الاستثمار و الحرية المالية لها تأثير إيجابي و معنوي على التدفقات الداخلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية، و بالتالي يمكن الاستنتاج بان انفتاح الأسواق يعد عاملا بارزا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول العربية المدروسة لأنه يضمن توفير المناخ الاستثماري الملائم لعمل المستثمرين الأجانب، و على هذا تقبل الفرضية الثالثة 'يلعب انفتاح الأسواق دورا كبيرا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول العربية'

فقد أكدت هذه الدراسة القياسية بالفعل أهمية الحرية الاقتصادية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة نظرا لتأثيرها على مناخ عمل و أرباح المستثمرين الأجانب، حيث أن النتائج التي تم التوصل إليها تعتمد بشكل كبير على نوعية المعطيات الإحصائية المستخدمة و مدى دقتها و كذا فترة الدراسة إضافة إلى الطريقة المستخدمة في الدراسة القياسية.

و على ضوء ما توصلت إليه هذه الدراسة من نتائج، يتطلب رفع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الداخلة إلى الدول العربية العمل على تحقيق النقاط التالية:

- تحسين الإدارة الجبائية حيث أن المزيد من الحرية الجبائية سيحفز دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المنطقة العربية.
- الإبقاء على الإنفاق الحكومي في الميادين الضرورية كالتعليم، الصحة، تحسين البنى التحتية، والإنفاق على البحوث و التطوير، نظرا لكونها المتطلبات الأساسية لدخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- تخفيض العقبات البيروقراطية للبدء بالنشاط التجاري في الوطن العربي و العمل على خلق المزيد من الحرية التجارية من خلال تسهيل إجراءات الإستيراد و التصدير إضافة إلى تقليل وقت التخليص الجمركي

و اتخاذ الإجراءات اللازمة لمنع الفساد في الخدمات الجمركية و دعم إصلاح النظام القضائي لاسيما فيما يتعلق بالمسائل التجارية .

- إعادة النظر في القواعد التي تحد من حرية المستثمر الأجنبي لاسيما من ناحية ملكية مشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة إضافة إلى تسهيل عملية شراء و امتلاك الأراضي من طرف المستثمرين الأجانب و تقليل البيروقراطية التي تعرقل عملية الحصول على التصاريح من مختلف الجهات.

- توجيه المزيد من الإصلاحات للقطاع المالي و السماح بدخول المزيد من البنوك الأجنبية التي تعزز التنافسية، إضافة إلى التخفيف من ثقل البيروقراطية بغية رفع سلاسة نقل و تحويل الأموال، فإزالة العراقيل على منح القروض و تقليل تدخل الحكومة يسمح بتوجه الموارد المالية إلى الأطراف التي تحقق أفضل العوائد.

- العمل على تنويع الاقتصادات العربية خارج قطاع المحروقات مما يحفز هذه الدول العربية المضيفة على رفع الحرية الاقتصادية و يتيح في نفس الوقت خيارات اكبر أمام الشركات المتعددة الجنسيات بخصوص الاستثمارات، وانطلاقا من هنا يمكن القول بان وضع الاستراتيجيات و السياسات الموجهة نحو جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ينبغي أن يتزامن و لا يسبق السياسات الهادفة إلى رفع حرية النشاط الاقتصادي، لأن المزيد من الحرية الاقتصادية يضمن تحقيق فوائد أكبر، والدول التي تتجنب هذا ستخسر حتما في سباقها نحو تحقيق نمو اقتصادي قوي و الالتحاق بمرحلة مهمة في التنمية الاقتصادية، كما يتعين على صناع القرار خلق سياسات شفافة بما فيه الكفاية للمستثمرين الأجانب قبل اتخاذ تدابير أخرى لجذب تدفقات اكبر من هذا الاستثمار، و يجب الإشارة إلى أن الوصول إلى مستوى عالي من الحرية الاقتصادية يحتاج القيام بالعديد من الإصلاحات التي تتطلب بدورها التزاما جديا لفترة طويلة الأجل تعقبها فوائد هائلة.

و يمكن للدراسات المستقبلية التي تهدف إلى التوسع البناء في هذا الموضوع إجراء مقابلات و دراسات ميدانية مع الشركات المتعددة الجنسيات العاملة في المنطقة العربية حول أوضاع الاستثمار الأجنبي المباشر و الصعوبات التي تواجه سعيها لتحقيق أهدافها إضافة إلى حجم الحوافز و الضمانات الممنوحة لها في المنطقة مقارنة بمناطق أخرى من العالم، كما يمكن أن تمتد هذه الدراسات الميدانية لتشمل أيضا تلك الشركات التي لم تتمكن من إنجاز استثمارات أجنبية مباشرة في دول عربية و أهم ما واجهته من عوائق و عراقيل و كذلك الشركات المتعددة الجنسيات و المستثمرين الأجانب الذين تمكنوا من الدخول و العمل في دول عربية معينة و لم يتمكنوا أو لم يرغبوا بالاستثمار في دول عربية أخرى بغية تسليط الضوء على الفوارق في المناخ الاستثماري ما بين دول العالم العربي خصوصا فيما يتعلق بالحرية الاقتصادية .

قائمة المراجع

قائمة المراجع

الكتب باللغة العربية

- خالد محمد السواعي "التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها" الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث للتوزيع والنشر، الأردن، 2010.
- رضا عبد السلام "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة: دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر" المكتبة المصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2007.
- عصام عمر منذر "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية"، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2010.
- محمد دياب "التجارة الدولية في عصر العولمة" الطبعة الأولى، دار المنهل اللبناني للدراسات والتوثيق، بيروت، لبنان، 2010.

الكتب باللغة الفرنسية

- Ben Hamouda, H., Oulmane, N., et Sandretto, R., (2009), "Emergence en Méditerranée : Attractivité Des Investissements Internationaux et Délocalisations ", l'Harmattan, France.
- Bolusset, C. (2007), "Thèmes et Débats: L'investissement", Edition Bréal, France.
- Carré, D. et N. Levratto (2001), "Les Performances des Territoires: Les Politiques Locales, Remèdes au Declin Industriel", Paris : Le Manuscrit.
- D'Agostino, S., et Montoussé, M., (2004), "L'Indispensable en Economie et Histoire Des Sociétés Contemporaines", Bréal Edition, France.
- Fontanel, J. (2005), "Géoeconomie De La Globalisation", Office De Publications Universitaires.
- Guillochon, B. et Kawecki, A. (2003), " Economie Internationale : Commerce et Macroéconomie" Quatrième Edition, Dunod Edition, France.
- Harrison A., Dalkiran E., et Elsey E. (2004), "Business International et Mondialisation: Vers Une Nouvelle Europe" La Traduction de la 1^{ère} Edition Anglais par Siméon Fongang Préface de Christian Aubin "International Business-Global Competition From European Perspective "1^{ère} Edition, De Boeck & Larcier, Editions De Boeck Université, Bruxelles, Belgique.
- Iosub-Dobrica, F. (2006), "L'hypothèse De L'efficacité Des Marchés: Apport à L'étude Des Investissement Direct à L'étranger", Université de Poitiers, France.
- Khader, B. and Roosens, C. (2004), "Belges et Arabes", Louvain-la-Neuve, Presses Universitaire De Louvain, Belgique.

- Michel, J. (2009), “Investissement Direct à L’Etranger Dans Les Activités De Recherché et Développement : Fondements Théoriques et Application aux Entreprises Suisses”, Peter Lang, Publications Universitaires Européennes, Berne.
- Montoussé,M., D’Agostino, S., et Figliuzzi, A., (2006), “100 Fiches pour Comprendre la Mondialisation ”, Bréal Edition, France.
- Mucchielli J.L. et Mayer T., (2005),“Economie internationale ”, Edition Dalloz, France.
- Nyahoho, E. et Proulx,P-P. (2006),“Le Commerce International: Theories, Pratiques et Perspectives Industrielles”, Québec, PUQ.
- Rastoin J.L., and Gherzi G. (2010), “le Système Alimentaire Mondiale : Concepts et Méthodes, Analyses et Dynamiques ”, Edition Quae, France.
- Rodrigue, J-P. (2000), “ L’Espace Economique Mondial, Les Economies Avancées et la Mondialisation”, Press de L’Université de Québec, France.
- Tersen D.. Et J.L. Bricout, (1996), “L’Investissement International”, Edition Armand Colin.
- Uzunidis, D., Laperche, B. et Boutillier S., (2010),“L’Entreprise Dans La Mondialisation: Context et Dynamiques D’Investissement et D’Innovation”, Paris, Le Manuscrit.

المقالات باللغة الفرنسية

- Andreff, W. (1999), “Peut-On Empêcher La Surenchère Des Politiques D’attractivité A L’égard Des Multinationales? ”, dans A. Bouët, J. Le Cacheux (dir.), “Globalisation Et Politiques Economiques: Les Marges De Manoeuvre”, Economica, Paris, p138.

التقارير باللغة الفرنسية

- CNUCED (2006), “Rapport Sur Le Commerce Et Le Développement 2006 : Partenariat Mondial Et Politiques Nationales Pour Le Développement”, Publication des Nations Unies, Genève et New York, p 215.
- OCDE (2002a),“IDE Au Service du Développement : Un Maximum D’Avantages Pour Un Minimum De Coûts ”, Paris: OCDE.
- OCDE (2002b), “La Chine Dans L’Economie Mondiale: Les Enjeux de Politique Economique Intérieure”, Paris : OCDE.
- OCDE (2006), “Perspectives de L’Investissement International”, Paris: OCDE.

- Acs, Z. J., and Szerb, L., (2012), "The Global Entrepreneurship and Development Index", Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Ajami, R.A., Cool, K., Goddard, G.J., Khambata, D and Sharpe, M.E. (2006), "International Business Theory and Practice" The Second Edition, New York: M.E. Sharpe.
- Albino-War, M., and Kapsoli, J., (2014), "Infrastructure in the Middle East, North Africa, Caucasus, and Central Asia: Getting Bigger Bang for the Buck", Washington, DC: International Monetary Fund.
- Al-Khalifa, L. (2010), "Foreign Direct Investment in Bahrain", Florida, USA: Boca Raton.
- Amao, O. (2011), "Corporate Social Responsibility, Human Rights and The law, Multinational Corporation in Developing Countries" , London, New York: Routledge.
- Arestis, P. and Sawyer, M. (2000), "A Bibliographical Dictionary of Dissenting Economists" Second Edition, Cheltenham: Edward Elgar.
- Aswathappa, K. (2010), "International Business", The Fourth Edition, India: Tata McGraw Hill Education.
- Baltagi, B. H., (2005), "Econometric Analysis of Panel Data", 3rd edition. Chichester, England: John Wiley & Sons.
- Barclay, L.A.A. (2000), "Foreign Direct Investment in Emerging Economics Corporate Strategy and Investment Behaviour in The Caribbean", London and New York: Routledge.
- Bartnik, R., (2009), "Organizing International Innovation: R&d Mandates and Coordination Patterns in Japanese Multinational Corporations", The Deutsche National Bibliothek, Metropolis-Verlag, Marburg, Germany.
- Baum, C. F., (2006), "An Introduction to Modern Econometrics Using Stata", College Station, Texas: Stata Press.
- Baumuellner, M. (2007), "Managing Cultural Diversity: A Empirical Examination of Cultural Networks and Organizational Structures as Governance Mechanisms in Multinational Corporations", Lang Publishing, Bern.
- Bento, J. P. C. (2009), "Economic Integration, International Trade and The Role of FDI", Deutsche National Bibliothek, Germany.
- Bitzenis, A., (2009), "The Balkans: FDI and European Union Accession ", London: Ashgate Publishing.
- Bora, B. (2002), "Foreign Direct Investment Research Issues", London: Routledge.
- Boyes, W., and Melvin, M., (2009), "Fundamentals of Economics", Fifth Edition, Natrop Boulevard: South Western Cengage Learning.

- Brakman, S., and Garretsen, H. (2008), "Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise", Cambridge, Mass: MIT Press.
- Brooks, C., (2008), "Introductory Econometrics for Finance", 2nd Edition. Cambridge: Cambridge University Press.
- Buxheli, B., (2010), "What is The Attractiveness of Albania for FDI Flow?", Grin Verlag, Norderstedt, Germany.
- Casson, M. (2000), "Economics of International Business: A New Research Agenda", UK: Edward Elgar.
- Chen, C. (2011), "Foreign Direct Investment In China: Location Determinants, Investor Differences and Economic Impacts", Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Cherunilam, F. (2008), "International Economics", The Fifth Edition, New Delhi: Tata Mc Graw-Hill.
- Cherunilam, F., (2006), "International Economics", The Fourth Edition, New Delhi: Tata Mc Graw-Hill.
- Cherunilam, F., (2007), "International Business: Text and Cases", The Fourth Edition, New Delhi: Prentice, Half of India Private Limited.
- Chesnais, F., Ietto, Gillies, G. and Simonetti, R. (eds) (2000), "European Integration and Global Corporate Strategies", London: Routledge.
- Choi, J.J. and Dow, S. (2008), "International Approach To Global Corporate Governance: Business Systems and Beyond International Finance", Review Volume 9, UK: Emerald Group Publishing Limited.
- Collins, S.M., and Brainard, L. (2006), "Brookings Trade Forum 2005: Off Shoring White-Collar Work", Washington: The Brookings Institution.
- Columbus, F. (2007), "Asian Economic and Political Issues", Volume 11, Commack, NY: Nova Science Publishers.
- Cutler, A. C. and Zacher, M. W. (1992), "Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes" Vancouver: University of British Columbia Press.
- Czinkota, M., Ronkainen, I., and Moffett, M. (2009), "Fundamentals of International Business", Second Edition, New York: Wessex.
- Damanpour, F. (1990), "The Evolution of Foreign Banking in Institution in The United States: Developments in International Finance", Library of Congress Cataloging in Publication Data, USA.
- Daniel, A. (2010), "Perception Gaps Between Headquarters and Subsidiary Managers: Differing Perspectives on Subsidiary Roles and Their Implications", Gabler, Wiesbaden.
- Djarova, J. (2004), "Cross border investing; the case of Central and Eastern Europe", Kluwer, Boston, NY, Dordrecht.

- Dreyhaupt, S. J. (2006), "Locational Tournaments in the Context of The European Union Competitive Environments: A New Institutional Economics: Approach to Foreign Direct Investment Policy Competition Between Governments in Europe", Germany: European Business School Qestrich-Winkel.
- Dunning, J. H., and Lundan, S. M. (2008), "Multinational Enterprises and The Global Economy", Second Edition, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Dunning, J.H. (1993), "The Theory of Transnational Corporations", The United Nations Library on Transnational Corporations, Routledge, London and New York.
- Easson, A., (2004), "Tax Incentives for the Foreign Direct Investment", The Hague: Kluwer Law International.
- Eden, L. (1998), "Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America ", University of Toronto Press Incorporated, Canada.
- Eroglu, M. (2008), "Multinational Enterprises and Tort Liabilities: An Inter-Disciplinary and Comparative Examination", Cheltenham, UK: Edward Elgar Pub.
- Faeth, I. (2011), "The Foreign Direct Investment in Australia: Determinants and Consequences", Custom Book Centre, University of Melbourne.
- Forsgren, M. (2008) "Theories of The Multinational Firm: A Multidimensional Creature in The Global Economy", Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Froot, K. A. (1993), "Foreign Direct Investment", USA: the National Bureau of Economic Research.
- Garcia-Kilroy, C., and Anderson Caputo, S., (2010), "Reforming Government Debt. Markets in MENA", Washington, DC: World Bank.
- Gavin, B. (2001), "The European and Globalisation: Towards Global Democratic Governance", Cheltenham: Edward Elgar.
- Graham, E. and Krugman, P. (1995), "Foreign Direct Investment in The United States" The Third Edition, Washington: Institute for International Economics.
- Gray, S., P. Karam, V. Meeyam, and M. Stubbe (2013), "Monetary Issues in the Middle East and North Africa, A policy Implementation Handbook for Central Bankers", Washington, DC: International Monetary Fund.
- Gros, D., and Steinherr, A. (2004), "European Transition in Central and Eastern Europe: Planting the Seeds", Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Gupta, S., Basu, T., and Chattarji, S. (eds) (2010), "Globalization in India: Contents and Discontents", Delhi: Pearson Education.
- Heinecke, P. (2011), "Success Factors of Regional Strategies for Multinational Corporations", Springer Science & Business Media.

- Hsiao, C. (2003), "Analysis of Panel Data", 2nd edition. Cambridge University Press: Cambridge.
- Huang, G. (1997), "Determinants of United States-Japanese Foreign Direct Investment: A Comparison Across Countries and Industries", USA: Library of Congress Cataloguing in Publications Data.
- Ietto-Gillies, G. (2005), "Transnational Corporations and International Production: Concepts Theorie and Effects", UK: Edward Elgar.
- Ito, T. and Hahn, C.H., (2010), "The Rise of China and Structural Changes in Korea and Asia", UK: Edward Elgar.
- Johnson, D. and Turner, C. (2010), "International Business: Themes and Issues in The Modern Global Economy", The Second Edition, London: Routledge.
- Jones, J. and Wren, C. (2006), "Foreign Direct Investment and The Regional Economy", Aldershot: Ashgate.
- Kevin, S. (2009), "Fundamentals of International Financial Management", New Delhi: PHI.
- Kitanov, B. (2009), "Does FDI Have an Effect On Economic Development? The Case of Bulgaria", The Deutsche National Bibliotek, Germany.
- Lieshout, P., Went, R. and Kremer, M. (2010), "Less Pretension, More Ambition: Development Policy in Times Of Globalization", Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Lilova, D. (2009), "Bulgaria as a Target for Foreign Direct Investment", The Deutsche National Bibliothek, Germany.
- Liu, H. (2001), "Foreign Direct Investment and Strategic Alliances in Europe", New York, USA: International Business Press.
- Madura, J. (2009), "International Financial Management", South-Western a Part of Cengage Learning, USA.
- Maki, A., (2011), "Introduction to Estimating Economic Models", Routledge Advanced Texts in Economics and Finance, Series No.14. London and New York: Routledge.
- Mankiw, N. G. (2011) "Principles of Economics", The Sixth Edition, USA: South-Western Cengage Learning.
- Marinov, M. A. and Marinova, S. T. (2003), "Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe", England: Ashgate.
- Masten, C.R.M., (2008) "The Impact of Exchange Rate Volatility on United States FDI, in Latin America", Proquest Information and Learning Company, United States.
- McKiernan, P. (1992), "Strategies of Growth: Maturity, Recovery and Internationalization", London: Routledge.

- Moosa, I. A. (2002), "FDI: Theory, Evidence and Practice", PALGRAVE.
- Moran T. (1990), "FDI and Development: The New Policy Agenda For Developing Countries and Economics In Transition", The Institute For International Economics, USA, p19-20.
- Morschett, D., Schramm-Klein, H., and Zentes, J. (2010), "Strategic International Management: Text and Cases", Second Edition, Wiesbaden, Gabler.
- Mucchielli, J.-L., Buckley, P.J. and Cordell, V.V. (1998), "Globalisation and Regionalization: Strategies, Policies and Economic Environments", New York, USA: International Business.
- Naka- gawa, J. (2006), "Managing Development: Globalization, Economic Restructuring and Social Policy", UK: Routledge.
- Narula, R. (2001), "Trade and Investment in a Globalising World", Netherlands: Elsevier.
- Neelankavil, J. P. and Rai A., (2009), "Basics of International Business", N.Y., M.E. Sharpe.
- Norrlof, C. (2010), "America's Global Advantage: US Hegemony and International Cooperation", Cambridge: Cambridge University Press.
- Ocampo, J. A. (2010), "Rethinking Foreign Investment For Sustainable Development: Lessons From Latin America", London: Anthem Press.
- Onkvisit, S. and Shaw, J. J. (2009), "International Marketing: Strategy and Theory", The Fifth Edition, London: Routledge.
- Paprzycki, R. and Fukao, K., (2008), "Foreign Direct Investment in Japan Multinationals Role in Growth and Globalisation", New York: Cambridge University Press.
- Paul, J., (2010), "Business Environment: Text and Cases", Third Edition, New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing.
- Peng, M.W. (2010), "Global Business", The Second Edition, South-Western Cengage Learning.
- Peters, B. G. (1999), "Institutional Theory in Political Science: The New Institutionalism", London: Pinter.
- Pitelis, C. and Sugden, R., (2000), "The Nature of The Transnational Firm", The Second Edition, London, UK: Routledge.
- Pollan, T. (2006), "Legal Framework for the Admission of FDI", Utrecht: Eleven International Publishing.
- Rama, R. (2005), "Multinational Agribusinesses", New York: Food Product Press.
- Ramadany, M. (2010), "The Saudi Arabian Economy: Policies, Achievements and Challengers", The Second Edition, New York, USA: Springer.

- Ramamurti, R. and Hashai N. (2011), "The Future of Foreign Direct Investment and The Multinational Enterprise: Research in Global Strategic Management", Volume 15, UK: Emerald Group Publishing Limited.
- Roche, E.M. (1992), "Managing Information Technology in Multinational Corporations", New York: MacMillan.
- Rodrik, D. (2007), "One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth", New Jersey, USA: Princeton University Press.
- Rugman A.M. (1996), "The Theory of Multinational Enterprises: The Selected Scientific Papers of Alan M. Rugman" Volume 1, UK, USA: Edward Elgar.
- Rugman A.M. and Verbeke, A. (2005), "Analysis of Multinational Strategic Management: The Selected Scientific Papers of Alan M. Rugman and Alain Verbeke", Cheltenham, UK & Brookfield, US: Edward Elgar.
- Rugman, A.M. (2008), "The Oxford Hand Book of International Business", Second Edition, Oxford: Oxford University Press.
- Sasse, J. P. (2011), "An Economic Analysis of Bilateral Investment Treaties", Wiesbaden: Gabler Research.
- Schweickart, N. and Kaufmann, L. (2004), "Lateinameika-Management: konzepte, Prozesse, Erfahrungen", Wiesbaden: Gabler Verlag, Springer.
- Segal-Horn, S. and Faulkner, D. (2010), "Understanding Global Strategy", UK: Cengage Learning EMEA.
- Serge, G. (2000), "European Economic and Monetary Union and Foreign Direct Investment: A Survey of The Theoretical and Empirical Literature", The Center For Economic Studies, Katholieke Universiteit Leuven.
- Singh, L. K. (2008), "Foreign Exchange Management and Air Ticketing", ISHA Books, New Delhi, India.
- Sornarajah, M. (2010), "The International Law on FDI", Third Edition, Cambridge University Press.
- Svetlicic, M., and Rojee, M. (2003), "Facilitating Transition By Internationalization: Outward Direct Investment", Aldershot: Ashgate.
- Tolentino, P.E. (1993), "Technological Innovation and Third World Multinationals", London: Routledge.
- Tondl, G. (2009), "The European Union and Emerging Markets", Vienna/New York: Springer-Verlag.
- Turner, J.A. and Young-Chan, K. (2004), "Globalisation and Korean Foreign Investment", Aldershot: Ashgate Press.

- Turnock, D. (2005), "Foreign Direct Investment and Regional Development in Each Central Europe and The Former Soviet Union: A collection of Essays in Memory of Professor François- Frank- Carter", Aldershot, UK, Ashgate.
- Van den Berg, H. (2010), "International Finance and Open-economy Macroeconomics: Theory, History, and Policy", World Scientific Publishing Company.
- Wang, P. (2005), "The Economics of Foreign Exchange and Global Finance", New York, NY: Springer.
- Wei, Y. and Liu, X. (2001), "Foreign Direct Investment in China: Determinants and Impact", UK: Edward Elgar Publishing.
- Winters, L. A. (1991), "International Economics", The Fourth Edition, London: Haper Collins Academic.
- Wooldridge, J., (2002), "Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data", Cambridge, MA: MIT Press.

المقالات باللغة الانجليزية

- Abdih, Y., P. Lopez-Murphy, A. Roitman, and R. Sahay, (2010), "The Cyclicity of Fiscal Policy in the Middle East and Central Asia: Is the Current Crisis Different?," IMF Working Paper, No. WP/10/68.
- Adams Laurel, Régibeau Pierre and Rockett Katharine (2014), "Incentives to Create Jobs: Regional Subsidies, National Trade Policy and Foreign Direct Investment", Journal of Public Economics 111, pp: 102–119.
- Adams, S., and Opoku, E. E. O. (2015), "Foreign Direct Investments, Regulations and Growth in Sub-Saharan Africa", Economic Analysis and Policy 47, pp: 48-56.
- Adeniyi Oluwatosin, Omisakin Olusegun, Egwaikhide Festus O., and Oyinlola Abimbola (2012), "Foreign Direct Investment, Economic Growth and Financial Sector Development in Small Open Developing Economies", Economic Analysis & Policy, 42(1), pp: 105-127.
- Agbloyor Elikplimi Komla, Abor Joshua, Adjasi Charles Komla Delali, Yawson Alfred (2013) , "Exploring the Causality Links between Financial Markets and Foreign Direct Investment in Africa", Research in International Business and Finance 28, pp: 118–134.
- Ajide, K.B., and Eregha, P.B. (2014), "Economic Freedom and FDI in ECOWAS: A Panel Data Analysis", Applied Econometrics and International Development, 14(2), pp: 163-174.
- Alesina A., Ardagna S., Nicoletti G., and Schiantarelli F., (2005), "Regulation and Investment", Journal of the European Economic Association, 3(4), pp: 791–825.
- Ali, F.A., Fiess, N., and MacDonald, R. (2010), "Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?", Open Economies Review 21, pp:201–219.

- Andrews Donald W.K. and Lu Biao (2001), “Consistent Model and Moment Selection Procedures for GMM Estimation with Application to Dynamic Panel Data Models”, *Journal of Econometrics* 101, pp: 123-164.
- Ang James B., (2009), “Foreign Direct Investment and its Impact on the Thai Economy: the Role of Financial Development”, *Journal of Economics and Finance* 33, pp: 316–323.
- Anwar Sajid and Sun Sizhong (2011), “Financial Development, Foreign Investment and Economic Growth in Malaysia”, *Journal of Asian Economics* 22, pp: 335–342.
- Arellano, M. and Bond S., (1991), “Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations”, *Review of Economic Studies* 58(2): 277–297.
- Arellano, M. and O. Bover (1995), “Another Look at the Instrumental-Variable Estimation of Error-Components Models”, *Journal of Econometrics*, 68(1), pp:29-51.
- Arellano, M., (1993), “On Testing of Correlation Effects with Panel Data”, *Journal of Econometrics* 59, pp:87–97.
- Arslan, A., Tarba S. Y, and Larimon, J., (2015), “FDI Entry Strategies and the Impacts of Economic Freedom Distance: Evidence from Nordic FDIs in Transitional Periphery of CIS and SEE”, *International Business Review* 24, pp: 997–1008.
- Azman-Saini W.N.W., and Baharumshah Ahmad Zubaidi, Law Siong Hook (2010), “Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Economic Growth: International Evidence”, *Economic Modelling* 27, pp: 1079–1089.
- Azman-Saini, W.N.W., Baharumshah, A. Z., and Law, S. H., (2010), “Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Economic Growth: International Evidence”, *Economic Modelling* 27, pp: 1079–1089.
- Basu A. and Srinivasan K. (2002), “FDI in Africa: Some Case Studies”, IMF Working Paper, WP/02/61, Washington, DC.: IMF.
- Becker Bettina and Hall Stephen G., (2009), “Foreign Direct Investment in R&D and Exchange Rate Uncertainty”, *Open Economies Review* 20, pp: 207–223.
- Bellak Christian, Leibrecht Markus and Riedl Aleksandra (2008), “Labour Costs and FDI Flows into Central and Eastern European Countries: A Survey of the Literature and Empirical Evidence”, *Structural Change and Economic Dynamics* 19, pp: 17–37.
- Bengoa, M., and Sanchez-Robles, B., (2003), “Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence from Latin America”, *European Journal of Political Economy* 19, pp: 529–545.
- Bjuggren, P-O and Eklund, E. J. (2009), “The Cost of Legal Uncertainty: The Impact of Insecure Property Rights on Cost of Capital”, In: I Bjuggren, P-O and Mueller, D. C. (Eds.), “The Modern Firm, Corporate Governance and Investment”, UK, USA: Edward Elgar.

- Blanton, S. L., and Blanton, R. G., (2007), “What Attracts Foreign Investors? An Examination of Human Rights and Foreign Direct Investment”, *Journal of Politics*, 69(1), pp: 143–155.
- Blundell, R., and Bond, S., (1998), “Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models”, *Journal of Econometrics*, 87(1), pp: 115–143.
- Bond Timothy James (1998), “Capital Flows to Asia: The Role of Monetary Policy”, *Empirica* 25, pp: 165–182.
- Bounoua, C., and Matallah, S., (2014), “The Impact of Institutional Quality in Attracting Foreign Direct Investment in Algeria”, *Topics in Middle Eastern and North African Economies*, 16(2), pp. 142-163.
- Buettner Thiess (2002), “The Impact of Taxes and Public Spending on the Location of FDI: Evidence from FDI-Flows within Europe”, *ZEW Discussion Papers*, No. 02-17.
- Caetano, J. and Caleiro, A. (2009), “Economic Freedom and Foreign Direct Investment: How Different are the MENA Countries from the EU”, *iBusiness* 1, pp: 65-74.
- Campos, N., and Kinoshita, Y., (2003), “Why Does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economics”, *IMF Working Paper*, IMF Institute.
- Cantah William Godfred, Wiafe Emmanuel Agyapong and Adams Abass (2013), “Foreign Direct Investment and Trade Policy Openness in Sub-Saharan Africa”, *MPRA Paper* No. 58074.
- Choi Young Rok, Yoshikawa Toru, Zahra Shaker A., and Han Bong H., (2014), “Market-Oriented Institutional Change and R&D Investments: Do Business Groups Enhance Advantage?”, *Journal of World Business* 49, pp: 466–475.
- Chong Chee-Keong (2012), “Does Domestic Financial Development Enhance the Linkages Between Foreign Direct Investment and Economic Growth?”, *Empirical Economics* 42, pp: 819–834.
- Davies Ronald B., and Ellis Christopher J. (2007), “Competition in taxes and performance requirements for foreign direct investment”, *European Economic Review* 51, pp: 1423–1442.
- Davoodi, H. R., and von Allmen, U. E.(2001), “Demographics and Long-Term Growth in the Palestinian Economy”, In “West Bank and Gaza: Economic Performance, Prospect, and Policies”, Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- De Ferranti, D.M., G. E. Perry, I. Gill, J.L. Guash, W.F. Maloney, C. Sanchez-Páramo and N. Schady (2003), “Closing The Gap in Education and Technology”, Washington, D.C, USA: World Bank.
- Delbecque Vincent, Méjean Isabelle and Patureau Lise (2014), “Labor Market Institutions and Firms’ Location Choices”, *Review of World Economics*, 150 (1), pp: 115-148.
- Delgado Michael S., McCloud Nadine, and Kumbhakar Subal C. (2014), “A Generalized Empirical Model of Corruption, Foreign Direct Investment, and Growth”, *Journal of Macroeconomics* 42, pp: 298–316.

- Deng Ziliang, Falvey Rod and Blake Adam (2012), “Trading Market Access for Technology? Tax Incentives, Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in China”, *Journal of Policy Modeling* 34, pp: 675–690.
- Denisia, V., (2010), “Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories”, *European Journal of Interdisciplinary Studies*, Issue 3, pp. 53-59.
- Dennis Benjamin N., Laincz Christopher A., and Zhu, L., (2008), “Which Exchange Rate Matter for FDI?, Evidence for Japan”, *Southern Economic Journal*, 75(1), pp: 50-68.
- Desai Mihir A., Foley C. Fritz and Hines Jr. James R., (2006), “Capital Controls, Liberalizations, and Foreign Direct Investment”, *The Review of Financial Studies*, 19(4), pp: 1433-1464.
- Desai Mihir A., Foley C. Fritz, Hines Jr. James R. (2004), “Foreign Direct Investment in a World of Multiple Taxes”, *Journal of Public Economics* 88, pp: 2727– 2744.
- Desbordes Rodolphe and Vicard Vincent (2009), “Foreign Direct Investment and Bilateral Investment Treaties: An International Political Perspective”, *Journal of Comparative Economics* 37, pp: 372–386.
- Duanmu Jing-Lin (2014), “A Race to Lower Standards?, Labor Standards and Location Choice of Outward FDI from the BRIC Countries”, *International Business Review* 23, pp: 620–634.
- Dunning, J.H. (2001), “The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future”, *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), p175.
- Egger Peter and Winner Hannes (2005), “Evidence on Corruption as an Incentive for Foreign Direct Investment”, *European Journal of Political Economy* Vol. 21, pp: 932– 952.
- Ek, A. (2011), “Defining Institutional Quality - A Game Theoretic Approach”, LUP Student Papers, Lund University Libraries.
- Fan, E. X. (2002), “Technological Spillovers from Foreign Direct Investment-A Survey”, *Asian Development Bank ERD Working Paper* No. 33.
- Giofré Maela (2013), “Investor Protection Rights and Foreign Investment”, *Journal of Comparative Economics* 41, pp: 506–526.
- Glass Amy Jocelyn and Saggi Kamal (2002), “Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment”, *Journal of International Economics* 56, pp: 387–410.
- Glick Reuven and Hutchison Michael (2009), “Navigating the Trilemma: Capital Flows and Monetary Policy in China”, *Journal of Asian Economics*, 20(3), pp: 205-224.
- Goldberg Linda S. and Kolstad Charles D. (1995), “Foreign Direct Investment, Exchange Rate Variability and Demand Uncertainty”, *International Economic Review*, 36(4), pp: 855-873.
- Gomes Neto, D., and Veiga F.J., (2013), “Financial Globalization, Convergence and Growth: The Role of Foreign Direct Investment”, *Journal of International Money and Finance* 37, pp: 161–186.

- Ham, H., and Kleiner, M. (2007), “Do Industrial Relations Institutions Influence Foreign Direct Investment? Evidence from OECD Nations”, *Industrial Relations*, 46(2), pp: 305–328.
- Hansen, L.P., (1982), “Large Sample Properties of Generalized Method of Moments”, *Econometrica* 50, pp: 1029–1054.
- Hecock R. Douglas and Jepsen Eric M., (2013), “Should Countries Engage in a Race to the Bottom? The Effect of Social Spending on FDI”, *World Development* Vol. 44, pp: 156–164.
- Herrera-Echeverri Hernán, Haar Jerry, and Estévez-Bretón Juan Benavides (2014), “Foreign Direct Investment, Institutional Quality, Economic Freedom and Entrepreneurship in Emerging Markets”, *Journal of Business Research* 67, pp: 1921–1932.
- Herrera-Echeverri Hernán, Haar Jerry, and Estévez-Bretón Juan Benavides (2014), “Foreign Direct Investment, Institutional Quality, Economic Freedom and Entrepreneurship in Emerging Markets”, *Journal of Business Research* 67, pp: 1921–1932.
- Iamsiraroj, S., (2015), “The Foreign Direct Investment-Economic Growth Nexus”, *International Review of Economics and Finance*, doi: 10.1016/j.iref.2015.10.044.
- Jaumotte, F. (2004), “Foreign Direct Investment and Regional Trade Agreements: The Market Size Effect Revised”, *International Monetary Fund Working Paper* 04/206.
- Javorcik Beata S., and Wei Shang-Jin (2009), “Corruption and Cross-Border Investment in Emerging Markets: Firm-Level Evidence”, *Journal of International Money and Finance* 28, pp: 605–624.
- Javorcik Beata Smarzynska (2004), “The Composition of Foreign Direct Investment and Protection of Intellectual Property Rights: Evidence from Transition Economies”, *European Economic Review* 48, pp: 39 – 62.
- Javorcik Beata Smarzynska and Spatareanu Mariana (2005), “Do Foreign Investors Care about Labor Market Regulations?”, *Review of World Economics*, 141(3), pp: 375-403.
- Jay Choi, J. and Dow, S. (2008), “International Approach To Global Corporate Governance: Business Systems and Beyond International Finance”, *International Finance Review* Review ,Volume9, UK: Emerald Publishing.
- Johnston, M. (2004), “Comparing Corruption: Participation, Institutions, and Development”, Ch. 10, pp. 275-322, In William C. Heffernan and John Kleinig (eds.), “Private and Public Corruption”, Lanham, MD: Rowman and Littlefield.
- Kapuria-Foreman, V., (2007), “Economic Freedom and Foreign Direct Investment in Developing Countries”, *The Journal of Developing Areas*, 41(1), pp: 143-154.
- Kenisarin, M. M., and Andrews-Speed, P., (2008), “Foreign Direct Investment in Countries of the Former Soviet Union: Relationship to Governance, Economic Freedom and Corruption Perception”, *Communist and Post-Communist Studies* 4, pp: 301-316.

- Kim Dong-Hyeon, Lin Shu-Chin and Suen Yu-Bo (2013), “Investment, Trade Openness and Foreign Direct Investment: Social Capability Matters”, *International Review of Economics and Finance* 26, pp: 56–69.
- Kinoshita, Y. (2011), “Sectoral Composition of FDI and External Vulnerability in Eastern Europe”, IMF working paper, European department, May 2011.
- Klevmarcken, N.A., (1989), “Panel Studies: What Can We Learn from Them? Introduction”, *European Economic Review* 33, pp: 523–529.
- Knack, S. (2002), “Social Capital, Growth and Poverty: A Survey of Cross-Country Evidence” Chapter 2 (pp. 42-84), In C. Grootaert and T. van Bastelaer, (Eds.), “The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment”, New York: Cambridge University Press.
- Korutaro Birungi and Biekpe Nicholas (2013), “Effect of Business Regulation on Investment in Emerging Market Economies”, *Review of Development Finance* 3, pp: 41–50.
- Kosteletou Nikolina and Liargovas Panagiotis (2000), “Foreign Direct Investment and Real Exchange Rate Interlinkages”, *Open Economies Review* 11, pp: 135–148.
- Kostevc, Č., T. Redek and A. Sušjan (2007), “Foreign Direct Investment and Institutional Environment in Transition Economies”, *Transition Studies Review* 14 (1), pp: 40–54.
- Kucera, D. (2002), “Core Labor Standards and Foreign Direct Investment”, *International Labour Review* 141, pp: 31–69.
- Kunieda Takuma, Okada Keisuke and Shibata Akihisa (2014), “Corruption, Capital Account Liberalization, and Economic Growth: Theory and Evidence”, *International Economics* 139, pp: 80–108.
- Lam Kit-Chun (2002), “A Study of the Ethical Performance of Foreign-Investment Enterprises in the China Labor Market”, *Journal of Business Ethics* 37, pp: 349–365.
- Ledyaeva Svetlana, Karhunen Päivi, and Kosonen Riitta (2013), “Birds of a Feather: Evidence on Commonality of Corruption and Democracy in the Origin and Location of Foreign Investment in Russian Regions”, *European Journal of Political Economy* 32, pp: 1–25.
- Levchenko, A.A. (2004), “Institutional Quality and International Trade”, IMF, Working Paper No. 04/231.
- Liargovas Panagiotis G. and Skandalis Konstantinos S.,(2012), “Foreign Direct Investment and Trade Openness: The Case of Developing Economies”, *Social Indicators Research* 106, pp:323–331.
- Lim Sung-Hoon (2008), “How Investment Promotion Affects Attracting Foreign Direct Investment: Analytical Argument and Empirical Analyses”, *International Business Review* 17, pp: 39–53.
- Lizondo. J. S. (1999), “The Foreign Direct Investment”, In Aliber, R.Z. and Click, R.W. (Eds), “Reading in International Business: A Decision Approach ”, Cambridge: MIT Press, p93.

- Matallah, S., Ghazi, N., and Bounoua, C., (2015), “How the Triptych “Economic Freedom-Financial Development-FDI” Can Affect the MENA region’s Economic Growth?”, *International Journal of Innovation and Applied Studies*,13(1), pp. 50-65.
- Mathew Anuj Joshua and Mukherjee Arijit (2014), “Intellectual Property Rights, Southern Innovation and Foreign Direct Investment”, *International Review of Economics and Finance* 31, pp: 128–137.
- Moosa Imad A., and Cardak Buly A., (2006), “The Determinants of Foreign Direct Investment: An Extreme Bounds Analysis”, *Journal of Multinational Financial Management* 16, pp: 199–211.
- Moreira, A. C. (2009), “The evolution of internationalisation: Towards a new theory? ”, *Global Economics and Management Review*, 14(1), pp: 41–59.
- Mudambi Ram, Navarra Pietro and Delios Andrew (2013), “Government Regulation, Corruption, and FDI”, *Asia Pacific Journal of Management* 30, pp:487–511.
- Munemo Jonathan (2014), “Business Start-Up Regulations and the Complementarity between Foreign and Domestic Investment”, *Review of World Economics* 150, pp: 745–761.
- Nhu Binh Nguyen and Haughton Jonathan (2002), “Trade Liberalization and Foreign Direct Investment in Vietnam”, *ASEAN Economic Bulletin*, 19(3), pp: 302-318.
- Noorbakhsh, F., Paloni, A., and Youssef, A., (2001), “Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence”, *World Development*, 29(9), pp: 1593–1610.
- Olney William W. (2013), “A Race to the Bottom?, Employment Protection and Foreign Direct Investment”, *Journal of International Economics* 91, pp: 191–203.
- Oxelheim, L., Randøy, T. and A. Stonehill (2001), “On The Treatment of Finance- Specific Factors Within the OLI Paradigm”, Working Paper N°554, Stockholm, Sweden: The Research Institute of Industrial Economics.
- Pearson, D., Nyonna, D., and Kim, K.J. (2012), “The Relationship between Economic Freedom, State Growth and Foreign Direct Investment in US States”, *International Journal of Economics and Finance*, 4 (10), pp: 1-7.
- Petrou Andreas P. (2015), “Arbitrariness of Corruption and Foreign Affiliate Performance: A Resource Dependence Perspective”, *Journal of World Business* 50, pp: 826–837.
- Reis Ana Balcão (2006), “Welfare, Taxes and Foreign Investment”, *Journal of Economic Dynamics & Control* 30, pp: 1045–1061.
- Reiter, S.L. and Steensma, H. Kevin (2010), “Human Development and Foreign Direct Investment in Developing Countries: The Influence of FDI Policy and Corruption”, *World Development* Vol. 38, No. 12, pp: 1678–1691.
- Salihu Ibrahim Aramide, Annuar Hairul Azlan, and Obid Siti Normala Sheikh (2015), “Foreign Investors’ Interests and Corporate Tax Avoidance: Evidence from an

- Emerging Economy”, *Journal of Contemporary Accounting & Economics* 11, pp: 138–147.
- Sanjo Yasuo (2012), “Country Risk, Country Size, and Tax Competition for Foreign Direct Investment”, *International Review of Economics and Finance* 21, pp: 292–301.
- Sayek Selm (2009), “Foreign Direct Investment and Inflation”, *Southern Economic Journal*, 76(2), pp: 419-443.
- Schneider, A. (2008), “Trade, Growth, and Institutional Change: British Imperialism Revisited”, University of Connecticut, Paper AAI3325626.
- Serin, V. and Caliskan, A. (2012), “Economic Liberalization Policies and Foreign Direct Investment in Southern Europe”, *Journal of Economic and Social Research*, 12(2), pp: 81-100.
- Smeets Roger and De Vaal Albert (2015), “Intellectual Property Rights and the Productivity Effects of MNE Affiliates on Host-Country Firms”, *International Business Review* xxx.
- Stancik, J. (2009), “FDI Spillovers in the Czech Republic: Takeovers vs. Greenfields”, *European Economy Economic Papers* 369, pp: 2-27.
- Stancik, J. (2010), “Foreign Direct Investment in The Czech Republic: Takovers Versus Green Fields”, In Keereman, F. and Székely, I.P. (Eds), “Five Years of An England EU: A Positive Sum Game”, Berlin: Springer, p36.
- Stein, E., and C. Daude (2001), “Institutions Integration and The Location of FDI”, In “New Horizons for FDI by OECD Global Forum on International Investment”, OECD, Inter-American Development Bank (IADB).
- Sung Hongmo and Lapan Harvey E., (2000), “Strategic Foreign Direct Investment and Exchange-Rate Uncertainty”, *International Economic Review*, 41(2), pp: 411-423.
- Tanaka Hitoshi and Iwaisako Tatsuro (2014), “Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment: A Welfare Analysis”, *European Economic Review* 67, pp: 107–124.
- Tanzi Vito and Coelho Isaias (1991), “Barriers to Foreign Investment in the U. S. and Other Nations”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 516, pp: 154-168.
- Udoh Elijah and Egwaikhide Festus O., (2008), “Exchange Rate Volatility, Inflation Uncertainty and Foreign Direct Investment in Nigeria”, *Botswana Journal of Economics*, 5(7), pp: 14-31.
- Walsh, J.P. and Yu, J. (2010), “Determinants of FDI: A Sectoral and Institutional Approach”, IMF Working Paper WP/10/187, Asia Pacific Department.
- Wansbeek, T., (2001), “GMM Estimation in Panel Data Models with Measurement Error”, *Journal of Econometrics* 104, pp: 259–268.
- Wei, S. (2000), “How Taxing is Corruption on International Investors?”, *Review of Economic and Statistics* 82, pp: 1–11.

- Wolf, J., and Egelhoff, W. G. (2012), “Network or Matrix? How Information-Processing Theory Can Help Mncs Answer This Question”, In, A. Bøllingtoft, L. Donaldson, G. P. Huber, D. Døjbak Håkonsson, and C. C. Snow (Eds), “Collaborative communities of firms”, New York: Springer.
- Woodruff, C. (2006), “Measuring Institutions”, In S. Rose-Ackerman (Ed.), “International Handbook on the Economics of Corruption”, UK, USA: Edward Elgar Publishers.
- Wu Shih-Ying (2006), “Corruption and Cross-Border Investment by Multinational Firms”, Journal of Comparative Economics 34, pp: 839–856.
- Yasar Mahmut, Morrison Paul Catherine J., Ward Michael R., (2011), “Property Rights Institutions and Firm Performance: A Cross-Country Analysis”, World Development Vol. 39, No. 4, pp: 648–661.
- Yi, J., Chen, Y., Wang, C., and Kafouros, M., (2015), “Spillover Effects of Foreign Direct Investment: How do Region-Specific Institutions Matter?”, Management International Review 55, pp:539–561.
- Zhu Hong and Qian Gong-ming (2015), “High-Tech Firms’ International Acquisition Performance: The Influence of Host Country Property Rights Protection”, International Business Review 24, pp: 556–566.

التقارير باللغة الإنجليزية

- Coface Group MENA Economist (2014), “Panorama MENA”, Coface Economic Publications.
- Economic and Social Commission for Asia and The Pacific (2005), “Asia-Pacific Trade and Investment Review”, 1(2), New York : United Nations, Economic and Social Commission for Asia and the Pacific.
- FDI Intelligence (2012), “The FDI Report 2012: Global Greenfield Investment Trends”, London, UK.
- FDI Intelligence (2014), “The FDI Report 2014: Global Greenfield Investment Trends”, London, UK.
- FDI Intelligence (2015), “The FDI Report 2015: Global Greenfield Investment Trends”, London, UK.
- Heritage Foundation (2011), “2011 Index of Economic Freedom”, Washington, DC: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc.
- Heritage Foundation (2015), “2015 Index of Economic Freedom”, Washington, DC: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc.
- IMF (1993), “IMF Balance of Payments Manual and the System of National Accounts”, The Fifth Edition, Washington D. C: International Monetary Fund.

- IMF (2004), “Issues paper : Definition of Foreign Direct Investment (FDI) Term’s” Prepared by Art Ridge Way, IMF Committee on Balance of Payments Statistics and OECD Work Shop on International Investment Statistics, Direct Investment Technical Expert Group (DITEG), Canada.
- IMF (2012), “Middle East and North Africa: Historic Transitions under Strain, Regional Economic Outlook”, Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2014a), “Arab Countries in Transition: An Update on Economic Outlook and Key Challenges”, Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2014b), “Middle East, North Africa, Pakistan and Afghanistan: Turning the Corner?, Regional Economic Outlook”, Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2015a) Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia. Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2015b), “World Economic Outlook: Adjusting to Lower Commodity Prices”, October 2015, Washington, DC: International Monetary Fund.
- OECD (1996), “Benchmark Definition of Foreign Direct Investment”, Third Edition, Paris: The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD).
- OECD (1998), “Benchmark Definition of Foreign Direct Investment”, the Fourth Edition, Paris: The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD).
- OECD (2002), “Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs”, Paris: OECD.
- OECD (2014), “Draft Background Note: Recent FDI Trends in the MENA Region”, LAS-OECD Regional Conference and MENA-OECD Regional Investment Working, 9-11 December 2014, Cairo, Egypt.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2009), “Training Manual on Statistics for FDI and the Operation of TNCs”, Vol. I. FDI Flows and Stock, Geneva: United Nations.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2009), “World Investment Report 2009”, UNCTAD, Geneva.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2011), “World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development”, UNCTAD, Geneva.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2012), “World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies”, UNCTAD, Geneva.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2015), “World Investment Report 2015”, UNCTAD, Geneva.

- UNDP (2014), “Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerability and Building Resilience”, New York, NY: UNDP.
- United Nations (2003), “FDI in Central Asian and Asian Economics: Policies and Issues, Economic and Social Commission? For Asia and The Pacific: Studies in Trade and Investment (50)” United Nations Publications.
- United Nations ESCAP (2003), “Managing Globalization in Selected Countries with Economies in Transition”, New York: United Nations.
- World Bank (2011), “Global Economic Prospects: Maintaining Progress amid Turmoil”, Washington, DC: World Bank.
- World Bank (2015), “Global Economic Prospects: The Global Economy in Transition”, Washington, DC: World Bank.
- World Bank (2016), “Doing Business 2010: Measuring Regulatory Quality and Efficiency”, Washington, DC: The World Bank.
- World Economic Forum (2015), “The Global Competitiveness Report 2015–2016”, Geneva: World Economic Forum.

مواقع الانترنت

<http://data.worldbank.org> (accessed 07/11/2015)

<http://www.imf.org> (accessed 07/11/2015)

<http://www.heritage.org/>(accessed 07/11/2015)

<http://www.doingbusiness.org/>(accessed 07/11/2015)

<http://hdr.undp.org> (accessed 07/11/2015)

<http://cpi.transparency.org> (accessed 07/11/2015)

<http://blog.transparency.org/2014/12/03/middle-east-and-north-africa-a-region-in-turmoil> (accessed 07/11/2015)



قائمة الملاحق

الملحق 1:

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel EGLS (Cross-section weights)
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 15
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 186

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.850137	1.642121	-1.126675	0.2614
EF	0.060240	0.025630	2.350364	0.0198
GI	0.199437	0.523607	0.380891	0.7037
GDP	0.173533	0.063147	2.748055	0.0066
POP	0.167407	0.101921	1.642510	0.1022
Weighted Statistics				
R-squared	0.114186	Mean dependent var		4.049755
Adjusted R-squared	0.094610	S.D. dependent var		3.985451
S.E. of regression	4.082017	Sum squared resid		3015.979
F-statistic	5.832958	Durbin-Watson stat		0.703371
Prob(F-statistic)	0.000194			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.018754	Mean dependent var		3.572954
Sum squared resid	3927.519	Durbin-Watson stat		0.353422

الملحق 2:

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Least Squares
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 15
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 186

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-10.00052	4.437807	-2.253482	0.0255
EF	0.210404	0.071542	2.940970	0.0037
GI	-1.280636	0.885648	-1.445986	0.1501
GDP	0.198588	0.099902	1.987818	0.0485
POP	0.036784	0.153149	0.240186	0.8105
Effects Specification				
Period fixed (dummy variables)				
R-squared	0.256149	Mean dependent var		3.572954
Adjusted R-squared	0.175974	S.D. dependent var		4.651408
S.E. of regression	4.222357	Akaike info criterion		5.815212
Sum squared resid	2977.326	Schwarz criterion		6.144724
Log likelihood	-521.8147	Hannan-Quinn criter.		5.948743
F-statistic	3.194855	Durbin-Watson stat		0.391238
Prob(F-statistic)	0.000042			

:الملحق 3:

Dependent Variable: FDI
Method: Panel EGLS (Period random effects)
Sample: 1996 2013
Periods included: 15
Cross-sections included: 13
Total panel (unbalanced) observations: 186

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-8.741681	3.788137	-2.307646	0.0222
EF	0.172168	0.057869	2.975138	0.0033
GI	-1.341864	0.977723	-1.372437	0.1716
GDP	0.328936	0.098999	3.322623	0.0011
POP	0.325134	0.169351	1.919882	0.0564

Effects Specification		S.D.	Rho
Period random		0.000000	0.0000
Idiosyncratic random		4.222357	1.0000

Weighted Statistics			
R-squared	0.095504	Mean dependent var	3.572954
Adjusted R-squared	0.075516	S.D. dependent var	4.651408
S.E. of regression	4.472334	Sum squared resid	3620.320
F-statistic	4.777888	Durbin-Watson stat	0.463996
Prob(F-statistic)	0.001094		

Unweighted Statistics			
R-squared	0.095504	Mean dependent var	3.572954
Sum squared resid	3620.320	Durbin-Watson stat	0.463996

:الملحق 4:

Correlated Random Effects - Hausman Test
Equation: Untitled
Test period random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Period random	29.932569	4	0.0000

:الملحق 5:

Dependent Variable: FDI
Method: Panel Least Squares
Sample: 1996 2013
Periods included: 18
Cross-sections included: 13
Total panel (unbalanced) observations: 222

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.517625	0.814462	1.863346	0.0639
PR	0.019333	0.014318	1.350206	0.1785
GDP	0.214976	0.095077	2.261069	0.0248
POP	0.143693	0.087478	1.642616	0.1020

Effects Specification			
Period fixed (dummy variables)			
R-squared	0.225664	Mean dependent var	3.152087
Adjusted R-squared	0.148616	S.D. dependent var	4.428428
S.E. of regression	4.086133	Akaike info criterion	5.742892
Sum squared resid	3355.993	Schwarz criterion	6.064767
Log likelihood	-616.4610	Hannan-Quinn criter.	5.872845
F-statistic	2.928860	Durbin-Watson stat	0.608500
Prob(F-statistic)	0.000065		

:الملحق 6:

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Least Squares
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 18
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 222

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.782253	0.706526	2.522559	0.0124
FFC	0.014991	0.012075	1.241447	0.2159
GDP	0.214805	0.096847	2.217968	0.0277
POP	0.143424	0.140088	1.023812	0.3072

Effects Specification

Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.225566	Mean dependent var	3.152087
Adjusted R-squared	0.148508	S.D. dependent var	4.428428
S.E. of regression	4.086391	Akaike info criterion	5.743018
Sum squared resid	3356.417	Schwarz criterion	6.064893
Log likelihood	-616.4750	Hannan-Quinn criter.	5.872971
F-statistic	2.927219	Durbin-Watson stat	0.609258
Prob(F-statistic)	0.000066		

:الملحق 7:

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel EGLS (Cross-section weights)
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 18
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 222

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.076596	0.881322	0.086910	0.9308
FF	0.025476	0.010213	2.494420	0.0134
GDP	0.092115	0.037560	2.452515	0.0150
POP	0.282885	0.087326	3.239404	0.0014

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

Weighted Statistics

R-squared	0.582878	Mean dependent var	3.938437
Adjusted R-squared	0.552505	S.D. dependent var	4.365606
S.E. of regression	3.157897	Sum squared resid	2054.297
F-statistic	19.19067	Durbin-Watson stat	0.988236
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.457457	Mean dependent var	3.152087
Sum squared resid	2351.393	Durbin-Watson stat	0.959824

:8 الملحق

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Least Squares
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 18
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 222

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4.425068	0.719389	6.151149	0.0000
GS	-0.024660	0.014110	-1.747736	0.0821
GDP	0.102553	0.043150	2.376661	0.0185
POP	0.069490	0.140375	0.495027	0.6212

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.605621	Mean dependent var	3.152087
Adjusted R-squared	0.538848	S.D. dependent var	4.428428
S.E. of regression	3.007264	Akaike info criterion	5.176306
Sum squared resid	1709.248	Schwarz criterion	5.682109
Log likelihood	-541.5699	Hannan-Quinn criter.	5.380518
F-statistic	9.069834	Durbin-Watson stat	1.133643
Prob(F-statistic)	0.000000		

:9 الملحق

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Least Squares
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 18
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 222

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.178792	1.948925	0.604842	0.5460
BF	0.023805	0.028835	0.825560	0.4101
GDP	0.101616	0.047793	2.126174	0.0348
POP	0.067762	0.114695	0.590805	0.5554

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.604132	Mean dependent var	3.152087
Adjusted R-squared	0.537107	S.D. dependent var	4.428428
S.E. of regression	3.012936	Akaike info criterion	5.180074
Sum squared resid	1715.701	Schwarz criterion	5.685878
Log likelihood	-541.9882	Hannan-Quinn criter.	5.384286
F-statistic	9.013503	Durbin-Watson stat	1.127613
Prob(F-statistic)	0.000000		

:الملحق 10

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Least Squares
 Sample (adjusted): 2005 2013
 Periods included: 9
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 111

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	7.750912	2.244062	3.453964	0.0008
LF	-0.081051	0.030911	-2.622086	0.0102
GDP	0.387624	0.086851	4.463067	0.0000
POP	0.500715	0.170053	2.944465	0.0041

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.653556	Mean dependent var	4.467913
Adjusted R-squared	0.598854	S.D. dependent var	4.449153
S.E. of regression	2.817920	Akaike info criterion	5.042510
Sum squared resid	754.3641	Schwarz criterion	5.433073
Log likelihood	-263.8593	Hannan-Quinn criter.	5.200950
F-statistic	11.94761	Durbin-Watson stat	1.259040
Prob(F-statistic)	0.000000		

:الملحق 11

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel EGLS (Cross-section weights)
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 18
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 222

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.105260	1.157354	-0.090949	0.9276
MF	0.027605	0.014019	1.969100	0.0503
GDP	0.078987	0.036494	2.164386	0.0316
POP	0.346129	0.087475	3.956913	0.0001

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

Weighted Statistics

R-squared	0.577416	Mean dependent var	4.024902
Adjusted R-squared	0.546645	S.D. dependent var	4.413775
S.E. of regression	3.191137	Sum squared resid	2097.771
F-statistic	18.76510	Durbin-Watson stat	0.987099
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.451075	Mean dependent var	3.152087
Sum squared resid	2379.057	Durbin-Watson stat	0.950773

:الملحق 12

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel EGLS (Cross-section weights)
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 18
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 222

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.515240	0.671935	0.766800	0.4441
TF	0.025260	0.009467	2.668048	0.0082
GDP	0.095187	0.036433	2.612685	0.0096
POP	0.297935	0.087423	3.407980	0.0008

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

Weighted Statistics

R-squared	0.580366	Mean dependent var	4.078770
Adjusted R-squared	0.549810	S.D. dependent var	4.468789
S.E. of regression	3.206465	Sum squared resid	2117.972
F-statistic	18.99359	Durbin-Watson stat	1.009232
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.455735	Mean dependent var	3.152087
Sum squared resid	2358.860	Durbin-Watson stat	0.968677

:الملحق 13

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel EGLS (Period weights)
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 18
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 222

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.805938	0.637104	1.265003	0.2073
IF	0.039129	0.010205	3.834352	0.0002
GDP	0.116826	0.063445	1.841369	0.0670
POP	0.108504	0.110889	0.978485	0.3290

Effects Specification

Period fixed (dummy variables)

Weighted Statistics

R-squared	0.319596	Mean dependent var	3.742502
Adjusted R-squared	0.251894	S.D. dependent var	4.299731
S.E. of regression	4.036785	Sum squared resid	3275.422
F-statistic	4.720636	Durbin-Watson stat	0.473968
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.231348	Mean dependent var	3.152087
Sum squared resid	3331.359	Durbin-Watson stat	0.589184

:14 الملحق

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel EGLS (Period weights)
 Sample: 1996 2013
 Periods included: 18
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 222

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.513131	0.536470	-0.956495	0.3400
FINF	0.083362	0.009724	8.572419	0.0000
GDP	0.079205	0.060646	1.306016	0.1930
POP	-0.128159	0.101567	-1.261818	0.2085

Effects Specification

Period fixed (dummy variables)

Weighted Statistics			
R-squared	0.456575	Mean dependent var	3.658309
Adjusted R-squared	0.402503	S.D. dependent var	4.290264
S.E. of regression	3.504777	Sum squared resid	2468.976
F-statistic	8.443824	Durbin-Watson stat	0.602362
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.389627	Mean dependent var	3.152087
Sum squared resid	2645.372	Durbin-Watson stat	0.743012

:15 الملحق

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-5.208429	8.892837	-0.585688	0.5589
EF	0.016472	0.129147	0.127546	0.8987
GDP	1.158880	0.331232	3.498695	0.0006
POP	1.967916	0.686911	2.864877	0.0047

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.146320	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	-0.008894	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	3.997975	Sum squared resid	2637.328
Durbin-Watson stat	1.645391	J-statistic	1.664377
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.644882

:الملحق 16

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.339787	4.487344	-0.744268	0.4578
PR	0.055740	0.059885	0.930774	0.3533
GDP	0.747015	0.309200	2.415963	0.0168
POP	0.993853	0.644908	1.541078	0.1252

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.551912	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	0.470441	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	2.896505	Sum squared resid	1384.308
Durbin-Watson stat	1.697888	J-statistic	5.446357
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.141883

:الملحق 17

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-5.874112	2.413020	-2.434340	0.0160
FFC	0.073877	0.040443	1.826679	0.0696
GDP	1.009120	0.389742	2.589200	0.0105
POP	1.501006	0.503455	2.981412	0.0033

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.348629	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	0.230198	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	3.492262	Sum squared resid	2012.322
Durbin-Watson stat	1.737984	J-statistic	2.620399
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.453924

:18 الملحق

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.687818	5.043900	0.532885	0.5948
FF	-0.078860	0.053009	-1.487673	0.1387
GDP	1.182465	0.355175	3.329246	0.0011
POP	1.894158	0.697938	2.713934	0.0074

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.135970	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	-0.021127	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	4.022140	Sum squared resid	2669.305
Durbin-Watson stat	1.702505	J-statistic	1.248682
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.741354

:19 الملحق

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.233577	3.524662	0.633700	0.5272
GS	-0.089788	0.053150	-1.689330	0.0930
GDP	1.023467	0.286259	3.575316	0.0005
POP	1.863033	0.560246	3.325383	0.0011

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.270131	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	0.137427	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	3.696708	Sum squared resid	2254.832
Durbin-Watson stat	1.566524	J-statistic	1.633922
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.651723

:الملحق 20

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-7.912140	6.197385	-1.276690	0.2035
BF	0.079883	0.064315	1.242065	0.2160
GDP	0.955267	0.296331	3.223653	0.0015
POP	1.488132	0.652083	2.282119	0.0238

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.376600	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	0.263254	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	3.416459	Sum squared resid	1925.911
Durbin-Watson stat	1.707530	J-statistic	3.812737
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.282408

:الملحق 21

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 2007 2013
 Periods included: 7
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 85

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.087935	3.563763	0.585879	0.5600
LF	-0.021935	0.037569	-0.583875	0.5614
GDP	0.718487	0.202571	3.546839	0.0007
POP	0.879722	0.405837	2.167676	0.0340

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.681954	Mean dependent var	3.910848
Adjusted R-squared	0.575938	S.D. dependent var	3.727959
S.E. of regression	2.427647	Sum squared resid	371.2887
Durbin-Watson stat	2.051898	J-statistic	5.867194
Instrument rank	25	Prob(J-statistic)	0.118253

:الملحق 22

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-18.85390	8.639073	-2.182399	0.0305
MF	0.211457	0.092786	2.278982	0.0239
GDP	0.955294	0.293615	3.253564	0.0014
POP	1.489743	0.569455	2.616085	0.0097

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.380988	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	0.268440	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	3.404414	Sum squared resid	1912.355
Durbin-Watson stat	1.752258	J-statistic	4.434831
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.218177

:الملحق 23

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.956754	5.492812	-0.720351	0.4723
TF	0.002116	0.071308	0.029670	0.9764
GDP	1.170895	0.353831	3.309193	0.0011
POP	1.850905	0.694834	2.663808	0.0085

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.160959	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	0.008406	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	3.963548	Sum squared resid	2592.103
Durbin-Watson stat	1.693414	J-statistic	2.420037
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.489916

:24 الملحق

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.291121	2.264440	-0.570172	0.5693
IF	-0.036405	0.030445	-1.195733	0.2335
GDP	1.195004	0.410257	2.912818	0.0041
POP	1.581487	0.704674	2.244284	0.0261

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.173370	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	0.023074	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	3.934125	Sum squared resid	2553.761
Durbin-Watson stat	1.782524	J-statistic	1.167908
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.760711

:25 الملحق

Dependent Variable: FDI
 Method: Panel Generalized Method of Moments
 Sample (adjusted): 1998 2013
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 13
 Total panel (unbalanced) observations: 196

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.111282	1.894077	-0.586714	0.5582
FINF	-0.048382	0.045488	-1.063621	0.2891
GDP	1.119262	0.346615	3.229122	0.0015
POP	1.731169	0.649862	2.663903	0.0085

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)
 Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.222590	Mean dependent var	3.195875
Adjusted R-squared	0.081243	S.D. dependent var	3.980314
S.E. of regression	3.815204	Sum squared resid	2401.703
Durbin-Watson stat	1.716080	J-statistic	1.999574
Instrument rank	34	Prob(J-statistic)	0.572495

قائمة الجداول و الاشكال

قائمة الجداول و الأشكال

قائمة الجداول

الصفحة	رقم و عنوان الجدول
38	جدول رقم 01 : الاختيار ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر، التصدير، منح الشهادة من طرف الشركة المتعددة الجنسيات
151	جدول رقم 02: ملخص الإحصائيات
152	جدول رقم 03: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013
153	جدول رقم 04: اختبار Hausman
	الجدول الخاصة بنتائج الدراسة القياسية باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية
153	جدول رقم 05: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013
154	جدول رقم 06: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013
156	جدول رقم 07: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013
158	جدول رقم 08: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013
	الجدول الخاصة بنتائج الدراسة القياسية باستخدام طريقة العزوم المعممة
160	جدول رقم 09: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013
162	جدول رقم 10: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013
163	جدول رقم 11: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013
165	جدول رقم 12: نتائج الانحدار ل13 دولة عربية ما بين 1996-2013

قائمة الأشكال

الصفحة	رقم و عنوان الشكل
88	شكل رقم 01: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (% من إجمالي الناتج المحلي) الواردة إلى الدول العربية خلال الفترة 1995-2013
90	شكل رقم 02: النمو الاقتصادي (%) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013
92	شكل رقم 03: التضخم (الأسعار التي يدفعها المستهلكون (% سنويا)) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013
93	شكل رقم 04: البطالة (% من إجمالي القوى العاملة) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013
95	شكل رقم 05: واردات و صادرات السلع و الخدمات (% من إجمالي الناتج المحلي) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013
96	شكل رقم 06: ميزان الحساب الجاري (% من إجمالي الناتج المحلي) في الدول العربية خلال الفترة 2005-2013
98	شكل رقم 07: حجم الدين العام (% من إجمالي الناتج المحلي) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013
100	شكل رقم 08: إجمالي الإنفاق الحكومي العام (% من إجمالي الناتج المحلي) في الدول العربية خلال الفترة 1995-2013
102	شكل رقم 09: حقوق الملكية و الحرية من الفساد في الدول العربية لعام 2015
106	شكل رقم 10: الحرية الجبائية و الحرية من الحكومة (الإنفاق الحكومي) في الدول العربية لعام 2015
111	شكل رقم 11: حرية الأعمال، حرية العمل و الحرية النقدية في الدول العربية لعام 2015
115	شكل رقم 12: الحرية التجارية، حرية الاستثمار و الحرية المالية في الدول العربية لعام 2015

122	شكل رقم 13: مصفوفة مؤشرات جاذبية و إمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد لسنة 2011
124	شكل رقم 14: مؤشر سهولة أداء الأعمال في الدول العربية لعام 2016
125	شكل رقم 15: متوسط مؤشر التنافسية العالمي في العالم للفترتين 2007-2008 و 2015-2016
125	شكل رقم 16: مؤشر التنافسية العالمي في الدول العربية للفترة 2015-2016
126	شكل رقم 17: مؤشر التنمية البشرية في الدول العربية ل 1990 و 2013
127	شكل رقم 18: مؤشر مدركات الفساد في الدول العربية ل 2012، 2013 و 2014



كلمة شكر

1

المقدمة العامة

الفصل الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر

9

المقدمة

10

المبحث الأول: مفاهيم أساسية للاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالعمولة

10

1- تعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر وتاريخه

10

1-1- تعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر

12

1-2- تاريخ الاستثمار الأجنبي المباشر

13

2- تعاريف الشركات المتعددة الجنسيات وخصائصها

13

1-2- تعاريف الشركات المتعددة الجنسيات

14

2-2- خصائص الشركة المتعددة الجنسيات

16

3- أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر

16

1-3- من وجهة نظر المستثمر

17

2-3- من وجهة نظر البلد المضيف

17

3-3- تصنيفات Kojima (1973، 1975، 1985)

18

4-3- تصنيفات Chen & Ku (2000)

18

3-5- الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الدوافع

19

3-6- تصنيفات أخرى

20

4- الاستثمار الأجنبي المباشر وعلاقته بالعمولة

22

المبحث الثاني: جذور نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

22

1- نظرية الميزة المطلقة

22

2- نظرية الميزة النسبية

23

3- نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج (نموذج هكشر- أولين)

24

4- نظرية تعادل أسعار عوامل الإنتاج (نموذج هكشر- أولين- سامويلسون)

25

5- لغز ليونيتاف

26

6- نظرية التحركات الدولية لرؤوس الأموال

28

المبحث الثالث: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر

28	1-نظرية الميزة الاحتكارية.....
29	2-نظرية دورة حياة المنتج.....
31	3-نظرية عدم كمال أسواق رأس المال.....
32	4-نظرية الموقع.....
32	5-نظرية ردّ فعل احتكار القلة.....
33	6-نظرية التدويل.....
35	7-نظرية المدخل الاقتصادي الكلي للاستثمار الأجنبي المباشر(النموذج الياباني).....
36	8-النظرية الانتقائية (المدخل الانتقائي).....
39	المبحث الرابع: آثار ومحدّدات الاستثمار الأجنبي المباشر
39	1- الآثار الإيجابية والسلبية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
39	1-1- الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
41	1-2- الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
43	2- المحدّدات الاقتصادية والمؤسّساتية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
43	1-2- المحدّدات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
48	2-2- المحدّدات المؤسّساتية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
51	الخاتمة

الفصل الثاني: اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

52	المقدمة
53	المبحث الأول: اثر سيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
53	1- اثر حقوق الملكية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....
56	2-اثر الحرية من الفساد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....
60	المبحث الثاني: اثر حجم الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
60	1- اثر الحرية الجبائية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....
64	2-اثر الإنفاق الحكومي (الحرية من الحكومة) على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....
67	المبحث الثالث: اثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
67	1- اثر حرية الأعمال على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....
69	2- اثر حرية العمل على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....

73	3- اثر الحرية النقدية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
76	المبحث الرابع : اثر انفتاح الأسواق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
76	1- اثر الحرية التجارية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
79	2- اثر حرية الاستثمار على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
81	3- اثر الحرية المالية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
85	الخاتمة
		الفصل الثالث : واقع الاستثمار الأجنبي المباشر و الحرية الاقتصادية في العالم العربي
86	المقدمة
		المبحث الأول : دراسة تطور التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر و أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية للمناخ الاستثماري في العالم العربي
88	1- تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى الدول العربية
88	2- أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية لمناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية
90	1-2- النمو الاقتصادي
90	2-2- التضخم
92	2-3- البطالة
93	2-4- واردات و صادرات السلع و الخدمات
95	2-5- ميزان الحساب الجاري
96	2-6- الدين العام
98	2-7- إجمالي الإنفاق الحكومي العام
100	المبحث الثاني : سيادة القانون و حجم الحكومة في الدول العربية
102	1-سيادة القانون في الدول العربية
102	2-حجم الحكومة في الدول العربية
106	المبحث الثالث : فعالية التنظيم و انفتاح الأسواق في الدول العربية
111	1-فعالية التنظيم في الدول العربية
111	2-انفتاح الأسواق في الدول العربية
115	المبحث الرابع : تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع تسليط الضوء على
122	تداعيات الربيع العربي
122	1-تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية

122	1-1- مؤشرات جاذبية و إمكانيات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد التابعة لمنظمة الأونكتاد .
124	2-1- مؤشر سهولة أداء الأعمال.....
125	3-1- مؤشر التنافسية العالمي.....
126	4-1- مؤشر التنمية البشرية.....
127	5-1- مؤشر مدركات الفساد.....
129	2- تداعيات الربيع العربي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية.....
131	الخاتمة.....

الفصل الرابع : دراسة اثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية باستخدام بيانات البائل

132	المقدمة.....
	المبحث الأول : أهم الدراسات السابقة حول العلاقة ما بين الحرية الاقتصادية و الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.....
133	1- دراسة (2003) Sanchez-Robles و Bengoa.....
133	2- دراسة (2007) Kapuria-Foreman, V.,.....
133	3-دراسة (2007) Redek, Sušjan و Kostevc.....
134	4-دراسة (2008) Kenisarin و Andrews-Speed.....
134	5-دراسة (2009) Caetano و Caleiro.....
134	6-دراسة (2010) Azman-Saini و Baharumshah, Law.....
135	7-دراسة (2010) Ali و Fiess, MacDonald.....
135	8-دراسة (2012) Pearson و Nyonna, Kim.....
135	9-دراسة (2014) Herrera-Echeverri و Haar, Estévez-Bretón.....
136	10-دراسة (2014) Ajide و Eregha.....
136	11-دراسة (2015) Arslan و Tarba, Larimon.....
136	12-دراسة (2015) Yi و Chen, Wang, Kafouros.....
137	المبحث الثاني: مفهوم بيانات البائل و طريقة المربعات الصغرى العادية.....
137	1-استخدامات بيانات البائل، فوائدها وحدودها.....
139	2-مفهوم بيانات البائل و طريقة المربعات الصغرى العادية.....

1401-2-نموذج المربعات الصغرى المجمعمة
1402-2-نموذج التأثيرات الثابتة
1403-2-نموذج التأثيرات العشوائية
1414-2- اختبار Hausman
142المبحث الثالث: طريقة العزوم المعممة
1421- مزايا استخدام طريقة العزوم المعممة
1432- مفهوم طريقة العزوم المعممة
1483- إحصائية هانسن J Hansen
المبحث الرابع : الدراسة القياسية لأثر الحرية الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
150في الدول العربية
1501-متغيرات و معطيات الدراسة القياسية
1512-ملخص الإحصائيات و اختبار Hausman
1533-نتائج الدراسة القياسية باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية
1533-1- اثر سيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
1543-2- اثر حجم الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
1563-3- اثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
1583-4- اثر انفتاح الأسواق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
1604-نتائج الدراسة القياسية باستخدام طريقة العزوم المعممة
1604-1- اثر سيادة القانون على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
1624-2- اثر حجم الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
1634-3- اثر فعالية التنظيم على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
1654-4- اثر انفتاح الأسواق على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر
167الخاتمة
168الخاتمة العامة
172قائمة المراجع
قائمة الملاحق
قائمة الجداول و الأشكال
الفهرس

ملخص

يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا مهما في دفع عجلة التنمية لدى الدول العربية التي بذلت العديد من الجهود لتحسين مناخها الاستثماري. لذلك تهدف هذه الدراسة إلى اختبار اثر الحرية الاقتصادية على التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 13 دولة عربية (الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، سلطنة عمان، السعودية، سوريا، تونس، الإمارات العربية المتحدة واليمن) خلال الفترة الممتدة ما بين (1996-2013)، باستخدام بيانات البانل و طريقتي المربعات الصغرى العادية و العزوم المعممة، ويمكن تلخيص أهم النتائج على النحو التالي:

- الحرية الاقتصادية لها تأثير إيجابي و معنوي على التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، و بالتالي فان الدول العربية المضيفة التي تتمتع بمستويات مرتفعة من الحرية الاقتصادية لديها قدرة اكبر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

- الحرية التجارية، حرية الاستثمار و الحرية المالية لها اثر إيجابي و معنوي على التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، و بالتالي يمكن الاستنتاج بان انفتاح الأسواق يعتبر عاملا بارزا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، الحرية الاقتصادية، الدول العربية، بيانات البانل، طريقة المربعات الصغرى العادية، طريقة العزوم المعممة.

Résumé

L'investissement direct étranger joue un rôle important dans la promotion du développement dans les pays arabes qui ont fait de nombreux efforts pour améliorer leur climat d'investissement. Par conséquent, cette étude vise à tester l'impact de la liberté économique sur les flux entrants d'investissement direct étranger dans 13 pays arabes (Algérie, Bahreïn, Égypte, Jordanie, Koweït, Liban, Maroc, Oman, Arabie Saoudite, Syrie, Tunisie, Émirats arabes unis et le Yémen) pendant la période (1996-2013), en utilisant des données de panel, Moindres Carrés Ordinaires (MCO) et la Méthode des Moments Généralisés (MMG). Les résultats principaux peuvent être résumés comme suit:

-La liberté économique a un effet positif et significatif sur les flux entrants d'IDE dans les pays arabes. Ainsi, les pays d'accueil arabes qui jouissent d'un niveau élevé de liberté économique ont une plus grande capacité à attirer l'investissement direct étranger.

-La liberté de commerce, la liberté d'investissement et la liberté financière ont un impact positif et significatif sur les flux entrants d'IDE dans les pays arabes. On peut donc conclure que l'ouverture des marchés est considérée comme un facteur crucial pour attirer l'IDE dans les pays arabes.

Mots clés: Investissement Direct Étranger, Liberté Économique, Pays Arabes, Données de Panel, MCO, MMG.

Abstract

Foreign direct investment plays an important role in advancing development in Arab countries that have made many efforts to improve their investment climate. Therefore, this study aims to test the impact of economic freedom on foreign direct investment inflows into 13 Arab countries (Algeria, Bahrain, Egypt, Jordan, Kuwait, Lebanon, Morocco, Oman, Saudi Arabia, Syria, Tunisia, United Arab Emirates and Yemen) over the period (1996-2013), using panel data, Ordinary Least Squares (OLS) and Generalized Method of Moments (GMM). The main findings can be summarized as follows:

-Economic freedom has a positive and significant effect on FDI inflows into Arab countries. Thus, Arab host countries that enjoy high levels of economic freedom have a greater ability to attract foreign direct investment.

-Trade freedom, investment freedom and financial freedom have a positive and significant impact on FDI inflows into Arab countries. Hence, it can be concluded that market openness is considered a crucial factor in attracting FDI into Arab countries.

Key words: Foreign Direct Investment, Economic Freedom, Arab countries, Panel Data, OLS, GMM.