

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان -
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية
تخصص: اقتصاد نقدي ومالي

دور النوعية المؤسساتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة قياسية لعينة من الدول النفطية خلال الفترة (1990-2014) -

إعداد الطالبة:

بدو أمال

تحت إشراف:

د. شيببي عبد الرحيم

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د. بن بوزيان محمد
مشرفا	المركز الجامعي مغنية	أستاذ محاضر	د. شيببي عبد الرحيم
ممتحنا	جامعة تلمسان	أستاذ التعليم العالي	أ.د. بوثلجة عبد الناصر
ممتحنا	الجامعة الجديدة المغرب	أستاذ التعليم العالي	أ.د. فوزي بوسدره
ممتحنا	جامعة مستغانم	أستاذ محاضر	د. رمضاني محمد
ممتحنا	جامعة تلمسان	أستاذ محاضر	د. غربي ناصر صلاح الدين



السنة الجامعية: 2017-2018م

كلمة شكر وتقدير

﴿... رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ

صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ﴾ سورة النمل، الآية 19.

يسرني أن أتقدم بخالص الشكر والعرفان وبأسمى عبارات التقدير والاحترام إلى أستاذي المشرف :
الدكتور شيبى عبد الرحيم، الذي لم ييخل عليا طيلة إنجاز هذا العمل بإرشاداته وتوجيهاته السديدة،
أدامه الله في خدمة العلم وزاده في ميزان حسناته.

كما أتقدم بخالص الشكر والامتنان للأستاذ الدكتور بن بوزيان محمد، على جهوده المبذولة
والمخلصة وعلى توجيهاته القيمة وحرصه الدائم على متابعة هذا العمل، فهو أستاذ تعلمت من علمه
وتواضعه الكثير.

كما لا يفوتني أن أتقدم بالشكر الجزيل للأساتذة الأجلاء أعضاء لجنة المناقشة الذين تفضلوا بقبول
تقييم ومناقشة هذا العمل رغم التزاماتهم.

وفي الأخير أحمل معي أسمى عبارات الشكر والتقدير إلى كل من قدم لي يد العون من قريب أو من
بعيد في اتمام هذا العمل المتواضع.

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى روح أبي الغالي، أسأل الله عزّ وجلّ أن يتغمده بواسع رحمته ويسكنه فسيح جنانه.

إلى أمي الحبيبة التي شجعتني ووفرت لي كل شيء، حفظها المولى وأطال عمرها.

إلى إخوتي الأعزاء .

إلى كل الأقارب والأصدقاء .

فهرس المحتويات

الفهرس

أ	المقدمة العامة	
الفصل الأول : الإطار النظري للعلاقة بين النوعية المؤسسية والاستثمار الأجنبي المباشر		
2	تمهيد	
3	المبحث الأول : المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر	
3	عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر	I
3	مفهوم الاستثمار الأجنبي	1-I
4	أنواع الاستثمار الأجنبي	2-I
4	الاستثمار الأجنبي المباشر	1-2-I
4	الاستثمار الأجنبي غير المباشر	2-2-I
5	تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر، المستثمر الأجنبي، مؤسسات الاستثمار الأجنبي وطرق حسابه	3-I
5	تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر	1-3-I
10	تعريف المستثمر الأجنبي	2-3-I
10	تعريف مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر	3-3-I
10	طرق حساب الاستثمار الأجنبي المباشر	4-3-I
11	أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر	4-I
11	الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الشكل	1-4-I
13	الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الدافع	2-4-I
15	الاستثمار الأجنبي المباشر الذي لا يرتبط بعنصر الملكية	3-4-I
17	الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدول المصدرة	4-4-I
19	الشركات المتعددة الجنسيات - كمصدر للاستثمار الأجنبي المباشر	II
19	تعريف الشركات المتعددة الجنسيات	1-II
20	خصائص الشركات المتعددة الجنسيات	2-II
23	استراتيجيات دخول الشركات المتعددة الجنسيات	3-II
24	إستراتيجية التمويل	1-3-II
25	إستراتيجية السوق	2-3-II
25	إستراتيجية ترشيد الإنتاج والتكامل الأفقي	3-3-II
26	الاستراتيجية التقنية- المالية	4-3-II
26	جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر	III
27	تعريف جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر	1-III

28	مختلف مستويات الجاذبية	2-III
29	مؤشرات قياس الجاذبية	3-III
32	مثلث جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر	4-III
35	المبحث الثاني : نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته وأثره على الدولة المضيفة	
35	نظريات المفسرة لجدوى الاستثمار الأجنبي المباشر	I
35	نظرية النيوكلاسيكية	1-I
36	نظرية الميزة الاحتكارية	2-I
39	نظرية دورة حياة المنتج	3-I
42	نظرية التدويل	4-I
43	نظرية الموقع	5-I
44	نظرية عدم كمال سوق رأسمال	6-I
45	نظرية الانتقائية	7-I
50	نظرية الميزة النسبية (المدرسة اليابانية)	8-I
51	محددات الاستثمار الأجنبي المباشر	II
52	المحددات الراجعة إلى الدولة الأم	1-II
53	المحددات الراجعة إلى الدولة المضيفة	2-II
55	المحددات الاقتصادية	1-2-II
65	المحددات القانونية	2-2-II
66	المحددات السياسية	3-2-II
67	المحددات الجغرافية والثقافية	4-2-II
68	أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الدولة المضيفة	III
68	أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي	1-III
70	أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزان المدفوعات	2-III
72	أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية	3-III
74	أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمار المحلي	4-III
75	أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الرأسمال البشري	5-III
77	أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التطور التكنولوجي	6-III
78	أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التنافسية	7-III
79	أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على القضايا الاجتماعية والبيئية	8-III
80	المبحث الثالث : النوعية المؤسساتية وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر	
80	نظرة عامة حول الاقتصاد المؤسسي	I
81	التطور التاريخي للاقتصاد المؤسسي	1-I

81	الاقتصاد المؤسسي القديم	1-1-I
84	الاقتصادي المؤسسي الجديد	2-1-I
95	تعريف المؤسسات	2-I
98	نظريات الاقتصاد المؤسسي الجديد	3-I
99	نظرية تكاليف الصفقات	1-3-I
104	نظرية حقوق الملكية	2-3-I
108	نظرية الوكالة	3-3-I
111	نظرية التجذر	4-3-I
112	المفاهيم الأساسية حول الإطار المؤسسي	II
112	أنواع المؤسسات	1-II
113	مؤسسات حسب الطبيعة والشكل	1-1-II
116	مؤسسات حسب سلم التحليل التدرجي لـ williamson	2-1-II
118	تصنيفات حسب طريقة التحليل	3-1-II
121	المؤسسات حسب الوظيفة	4-1-II
123	البيئة المؤسسية	2-II
125	الترتيب المؤسسي	3-II
129	التغيير المؤسسي	4-II
138	النوعية المؤسسية وأثرها على الاستثمار الأجنبي المباشر	III
139	مفهوم النوعية المؤسسية	1-III
142	نظريات النوعية المؤسسية	2-III
147	تقسيمات النوعية المؤسسية	3-III
147	النوعية المؤسسية السياسية	1-3-III
149	مؤشرات الحكم الرشيد	1-1-3-III
154	مؤشرات المخاطر السياسية الصادرة عن الدليل الدولي للمخاطر القطرية	2-1-3-III
156	مؤشرات بيت الحرية	3-1-3-III
157	النوعية المؤسسية الاقتصادية	2-3-III
159	مؤشرات الحرية الاقتصادية لمؤسسة Heritage	1-2-3-III
162	مؤشرات الحرية الاقتصادية لمؤسسة Fraser	2-2-3-III
163	مؤشرات سهولة أداء الأعمال	3-2-3-III
165	دور النوعية المؤسسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر	4-III
176	تكامل النوعية المؤسسية والاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق النمو الاقتصادي	5-III
181	خاتمة	

الفصل الثاني : اتجاه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم مع الإشارة إلى التجربة الصينية، والدراسات التجريبية السابقة لتحديد أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر		
182	تمهيد	
183	المبحث الأول: تطور الاستثمار الأجنبي المباشر واتجاهاته الجغرافية والقطاعية في العالم	
183	التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر	I
192	التوجهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر	II
195	التوجهات القطاعية للاستثمار الأجنبي المباشر	III
198	اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب تجمعات الاقتصاديات الثلاثة الكبرى	IV
199	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول المتقدمة	1-IV
201	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية والدول التي تمر بالمرحلة الانتقالية	2-IV
210	المبحث الثاني: التجربة الصينية الرائدة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر	
211	تطور سياسة الاستثمار الأجنبي في الصين	I
213	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين	II
216	الاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلد المصدر	III
217	توزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين	IV
218	عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين	V
218	النمو الاقتصادي	1-V
219	الموارد البشرية	2-V
220	التجارة الخارجية	3-V
221	النوعية المؤسساتية	4-V
222	المبحث الثالث: الدراسات التجريبية السابقة لأثر النوعية المؤسساتية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر	
223	الدراسات التجريبية لأثر النوعية المؤسساتية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الوضعية الاقتصادية للدول	I
233	الدراسات التجريبية لأثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الثنائية	II
238	الدراسات التجريبية لأثر النوعية المؤسساتية على التوزيعات القطاعية للاستثمار الأجنبي المباشر	III
242	الدراسات التجريبية لأثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الغنية بالموارد الطبيعية (النفطية)	IV
247	خاتمة	
الفصل الثالث : الدراسة التحليلية والقياسية لأثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى عينة من الدول النفطية		
248	تمهيد	

249	المبحث الأول : نظرة شاملة حول الوضعية الاقتصادية للدول النفطية	
249	خصائص الدول النفطية محل الدراسة	I
254	نظرة عامة حول النمو الاقتصادي بالدول النفطية	II
262	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول النفطية	III
291	تقييم المناخ الاستثماري للدول النفطية	IV
300	المبحث الثاني : منهجية الدراسة (الأدوات القياسية المستخدمة)	
300	تعريف ومزايا بيانات البانل	I
302	نموذج بيانات البانل	II
302	النموذج المتجمع (The pooled model)	1-II
303	نموذج الآثار الثابتة (the fixed effects model)	2-II
304	نموذج الآثار العشوائية (the random effects model)	3-II
305	النموذج البانل الديناميكية المقدر بطريقة العزوم المعممة	4-II
307	اختبارات التحديد	III
307	اختبار التجانس ل Hsiao	1-III
311	اختبار مضاعف لاغرانج (LM)	2-III
312	اختبار Hausman (1978) للاختبار بين نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية	3-III
313	المبحث الثالث : قياس أثر النوعية المؤسسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية	
313	منهجية الدراسة ومواصفات نموذج الاقتصاد القياسي المستخدم	I
313	منهجية الدراسة	1-I
314	مواصفات نموذج الاقتصاد القياسي المستخدم	2-I
318	مصادر البيانات ومتغيرات الدراسة	II
318	مصادر البيانات	1-II
318	وصف متغيرات الدراسة مع الإشارة المتوقعة	2-II
323	الإحصاء الوصفي	III
324	الارتباط بين المتغيرات التفسيرية	IV
326	تقدير النموذج وعرض النتائج مع تحليلها	V
326	اختبار Hsiao للتجانس	1-V
327	تقدير النموذج بيانات البانل بالانحدار المجمع، بالآثار الثابتة وبالآثار العشوائية	2-V
333	نموذج البانل الديناميكي المقدر بطريقة العزوم المعممة	3-V
337	التفسير الاقتصادي للنتائج	VI
342	خاتمة الفصل الثالث	
343	الخاتمة العامة	

354	قائمة المراجع والمصادر	
381	الملاحق	

قائمة الجداول

والأشكال

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
الفصل الأول		
1-I	أكبر عشر شركات عالمية مرتبة حسب المبيعات لعام 2014 (مليون دولار)	21
2-I	عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر	30
3-I	مصفوفة مقارنة أداء والوفرة	32
4-I	المزايا الثلاث للنظرية الانتقائية- انخفاض في تكلفة التبادل	48
5-I	طرق الدخول إلى الأسواق الأجنبية	49
6-I	محددات الاستثمار الأجنبي المباشر الراجعة للبلد المضيف	54
الفصل الثاني		
1-II	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى منطقة الدول النامية للفترة (1980 - 1989)	186
2-II	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة عالميا خلال الفترة (1990- 2014)	189
الفصل الثالث		
1-III	صادرات واحتياطي النفط في دول العينة لسنة 2014	251
2-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في الامارات العربية المتحدة	267
3-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في المملكة العربية السعودية	269
4-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في قطر	270
5-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في البحرين	272
6-III	الاستثمار الأجنبي المباشر في الكويت	274
7-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في عمان	275
8-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في اليمن	277
9-III	الاستثمار الأجنبي المباشر في إيران	278
10-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في العراق	280
11-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في الجزائر	282
12-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في ليبيا	284
13-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في نيجيريا	286
14-III	الاستثمار الأجنبي المباشر في الغابون	287
15-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي خارج قطاع النفط في أنغولا	288
16-III	الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في الإكوادور	289

290	الاستثمار الأجنبي المباشر في فنزويلا	17-III
291	مؤشرات الحرية الاقتصادية لسنة 2014	18-III
296	مؤشرات سهولة أداء الأعمال (2014)	19-III
298	مؤشر الشفافية للفترة (2012-2014)	20-III
299	مؤشر بيت الحرية لسنتي (2013 و 2014)	21-III
317	التعريف بمختلف متغيرات الدراسة القياسية	22-III
323	الإحصاء الوصفي للمتغيرات التفسيرية	23-III
324	مصنوفة الارتباط	24-III
327	نتائج اختبارات التجانس ل Hsiao	25-III
327	نتائج تقدير النموذج المتجمع (Pooled Model)	26-III
329	نتائج تقدير النموذج الآثار الثابتة (Fixed Effects)	27-III
330	نتائج تقدير النموذج (Random Effects)	28-III
331	نتائج اختبار Breusch-Pagen LM Test	29-III
332	نتائج اختبار Housman للآثار الثابتة والعشوائية	30-III
335	نتائج تقدير أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر باستخدام طريقة GMM	31-III

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
الفصل الأول		
1-I	الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث نمط النمو	8
2-I	أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر	19
3-I	استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات	24
4-I	مثلث جاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة	33
5-I	دورة حياة المنتج الدولي	41
6-I	النظريات اقتصاد تكاليف المعاملات Williamson	103
7-I	تصنيف المؤسسات حسب Williamson	117
الفصل الثاني		
1-II	قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في معاملات الاندماج والاستحواذ حسب القطاعات (2012-2014)	196
2-II	قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المنشآت جديدة حسب القطاعات (2012-2014)	197
3-II	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصادات الثلاثة من (1995-2014) والتوقعات للفترة (2015-2016)	199
4-II	أكبر خمس دول متقدمة المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر لسنة 2014	201
5-II	أكبر خمس دول أفريقية متلقية للاستثمار الأجنبي المباشر لسنة 2014	203
6-II	أكبر خمس دول في منطقة شرق وجنوب شرق آسيا المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر لسنة 2014	204
7-II	أكبر خمس دول المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في دول آسيا الجنوبية لسنة 2014	205
8-II	أكبر خمس دول المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في غرب آسيا لسنة 2014	206
9-II	أكبر خمس دول المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي لسنة 2014	207
10-II	أكبر خمس دول المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصادات الانتقالية لسنة 2014	208
11-II	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين (بالمليون دولار)	215
12-II	الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة : أفضل 10 اقتصادات المضيفه للسنة 2014 (مليارات الدولارات)	216

الفصل الثالث		
262	تطور نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1990-2014) م د أمريكي	1-III
264	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، مقارنة بين المجموعات الاقتصادية (بالمليون دولار)	2-III
265	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية خلال الفترة (1990-2014) بالمليون دولار	3-III
309	خطوات اختبار التجانس لـ Hsiao	4-III

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق :

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
01	ملخص حول نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر	381
02	الدراسات التحريية السابقة التي تختبر العلاقة بين النوعية المؤسساتية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر	382
03	التعريف بمتغيرات الدراسة ومصادرها	389

المقدمة العامة

تعد التنمية الاقتصادية الهدف الأسمى والتحدي الأكبر الذي تواجهه الدول النامية، فقد سعت تلك الدول جاهدة وما تزال نحو الوصول إلى هذا الهدف الذي يحتاج تحقيقه إلى مجموعة مقومات نعتقد أنه من أهمها على الإطلاق التمويل، الذي يصنف حسب مصادره إلى: التمويل الداخلي والتمويل الخارجي. فقد أثبتت الوقائع الاقتصادية خلال العقود السالفة فشل معظم المحاولات التي اعتمدها الدول النامية للنهوض باقتصاديتها والتي كانت قائمة في الأساس على القروض الخارجية كمصدر من مصادر التمويل الخارجي، ويعود السبب الكامن وراء هذا الفشل حسب بعض الباحثين إلى ثلاثة أسباب؛ أولها : طبيعة القروض الخارجية ذاتها، الثاني: ويكمن في طريقة استعمال هذه القروض من طرف البلد المقترض، أما السبب الثالث: فيتمثل في الأعباء القاسية المترتبة عليها. الأمر الذي دفع بالدول النامية إلى البحث عن مصادر أخرى لتمويل خططها التنموية، من خلال عملها على جلب الرأسمال الأجنبي وتشجيعه على الانسياب إليها، وقد وجدت الدول النامية أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أفضل وسائل التمويل الأجنبي، ومن شأنه أن يساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية ودمج اقتصاديات البلدان المضيفة في الشبكة الاقتصادية العالمية الأمر الذي جعل الاقتصاد العالمي أكثر تكاملا. فقد حاز الاستثمار الأجنبي المباشر على اهتمام واعتراف عالمي، فأهميته ظهرت بشكل واضح خلال نهاية القرن العشرين، وخصوصا مع تراجع دور الدولة في معظم بلدان العالم والتوجه نحو اقتصاديات السوق الحرة والتي تركز على جلب الاستثمار الخاص كآلية أساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية، كما أشار أيضا بنك التنمية الآسيوي ADB في تقريره سنة 2004 أن السبب الكامن وراء التوسع الكبير لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية في السنوات الأخيرة يعود إلى جملة من العوامل والمتمثلة في: التقدم التكنولوجي السريع، ظهور شبكات إنتاج وتسويق متكاملة عالميا، وجود معاهدات استثمار ثنائية، التوصيات المقدمة من مصارف إنمائية متعددة الأطراف، فضلا عن الأدلة الإيجابية من البلدان النامية التي فتحت أبوابها للاستثمار الأجنبي المباشر.

إن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر تكمن في الدور الذي يمارسه في النمو والتنمية بالدول المضيفة، كما أنه يحمل معه خصائص الاقتصاد النابع منه، بحيث يوفر الكثير من المزايا التي لا تستطيع المصادر المالية الأخرى توفيرها، إذ يعتبر كمصدر فعال لسد الفجوة المحلية والرفع من معدلات نمو ناتج المحلي الإجمالي، ويعد المحرك الرئيسي لعملية التصدير، وهذا ما يظهر جليا من خلال تجارب مجموعة من الدول حديثة التصنيع في هذا المجال، فهو يمثل أيضا أسهل وسائل التمويل والأسلوب الأكثر كفاءة في اكتساب أحدث التكنولوجيا، والمساهمة الإدارية والسوقية الحديثة التي تساهم في تطوير المنتج وتخفيض تكاليف الإنتاج، فضلا عن أنه يساعد على فتح مناصب عمل جديدة ويرفع من مهارات العمال، كما أنه قد يساعد الشركات المحلية على تطوير قدراتها الإنتاجية والوصول بها إلى مراحل المنافسة الدولية إذا ما تهيأت الظروف لتحقيق ذلك. والجدير بالاهتمام أن تدفقات

الاستثمار الأجنبي المباشر تميزت بالاستقرار والاستمرارية حتى في الفترات التي شهدت أزمات مالية وأزمة العملة، فهذه الصفات غير متوفرة في الأساليب الأخرى لانتقال الأموال من استثمارات الحافظة وتدفقات رؤوس الأموال قصيرة الأجل التي تعتبر أقل استقراراً وذات تأثير كبير بالدورات الاقتصادية. وهذا ما أظهرته الأزمة الآسيوية للفترة 1997-1998 أن الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر استقراراً مقارنة بالأشكال الأخرى لتدفقات رؤوس الأموال وخاصة عندما يكون هنالك تدهور في النشاط الاقتصادي.

وعلى ضوء هذا، قامت العديد من دول العالم بتصميم وتنفيذ سياسات ذات صلة لتهيئة بيئة مضيافة ومفتوحة للاستثمار الأجنبي المباشر، عاملة بكل ما لديها من قدرات وإمكانيات على تحقيق أكبر قدر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بغية الاستفادة منه في شتى المجالات، وذلك بعدما كان ينظر إليه قبل فترة الثمانينات من القرن الماضي على أنه يؤثر بصورة مباشرة على سيادة الدولة المضيفة واستقلالها، بالإضافة إلى اعتباره وسيلة لاستغلال الثروات الطبيعية بهذه الدول، الأمر الذي جعل تدفقاته العالمية تشهد مسار تصاعدي بشكل عام من 169.31 مليار دولار سنة 1990 إلى 1.78 تريليون دولار سنة 2014، ومع ذلك فقد سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي قيما متفاوتة، إذ توجهت معظمها نحو الدول الصناعية الكبرى (المتقدمة)، بالإضافة إلى بعض دول جنوب شرق آسيا وبشكل خاص (الصين، كوريا الجنوبية، ماليزيا والهند...) وبعض دول أمريكا اللاتينية (البرازيل، المكسيك...) كدول نامية استطاعت أن تجلب حصص مهمة من الاستثمارات الدولية المباشرة، فهي لا تزال حتى الوقت الراهن تعتبر مميزة بالنسبة للمستثمرين الأجانب نتيجة اتباعهم لسياسات جذب فعالة ما جعله ينعكس بشكل إيجابي على تنمية اقتصادياتها، الأمر الذي دفع بالدول النامية الأخرى إلى إعطاء الأهمية الكبرى للاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة بعدما اتضح لها دوره الفعال في تحقيق الازدهار الاقتصادي، حيث استطاعت الدول النامية سنة 2014 ولأول مرة تحقيق تدفقات مرتفعة من الاستثمارات الأجنبي المباشرة متجاوزة بذلك الدول المتقدمة بعدما أن شهدت تدفقات هذه الأخيرة انخفاضاً بسبب تداعيات الأزمة الاقتصادية والمالية التي شهدتها العالم في الفترة الأخيرة، مسجلة بذلك كل من الدول النامية والمتقدمة 54% و49% من التدفقات الواردة عالمياً على الترتيب.

وبالرغم من اهتمام الدول النامية بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن نتائج ذلك الاهتمام تختلف من دولة إلى أخرى باختلاف سياستها في جلب هذا النوع من الاستثمار، باستخدام سبل أكثر فعالية ومنحه المزايا والتيسيرات والاعفاءات التي تشجعه على التدفق، الأمر الذي أدى إلى اشتداد المنافسة بين الدول النامية لجذب أكبر قدر من الاستثمار، فلجأت هذه الدول إلى استخدام العديد من الحوافز وعملت على تحرير أسواقها من القيود التي قد تعيق تدفق هذه الاستثمارات، واتبعت سياسات اقتصادية منافسة لخلق مناخ استثماري جاذب للاستثمار والذي يشير في مجمله إلى حل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية،

والتي تشمل الأوضاع والظروف الاقتصادية، السياسية، الاجتماعية، الأمنية، القانونية والإدارية المؤثرة على حركة رؤوس الأموال ووجهتها وتوجهاته. ويوجد العديد من النظريات التي حاول تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي تعد خطوات هامة نحو وضع إطار منهجي لظهور الاستثمار الأجنبي المباشر، غير أن قدرة كل منها على أن تكون بمثابة نظرية عامة ذاتيا، يمكن أن تفسر جميع أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر (أي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الخارج وعلى مستوى الصناعة والمستوى القطري) قد استجوبت في أعمال مختلفة من العلماء والمتمثلة في أعمال كل من Hymer (1960)، Kindleberger (1969)، Vernon (1969)، Buckley و Casson (1976) وغيرهم. ومع ذلك تعد أعمال Dunning الأكثر شمولية في شرح الاستثمار الأجنبي المباشر. ويصف Dunning (1993) ثلاثة أنواع رئيسية من الاستثمار الأجنبي المباشر على أساس الدافع وراء الاستثمار من وجهة نظر الشركة الاستثمارية، يدعى النوع الأول بالاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن السوق، الذي يهدف إلى خدمة الأسواق المحلية والإقليمية. ويطلق عليه أيضا الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي، لأنه ينطوي على تكرار مرافق الإنتاج في البلد المضيف، ويكمن السبب وراء تبني الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي في الرغبة في توفير خدمة أفضل للسوق المحلية، إذ يعد كل من حجم السوق ونموه في اقتصاد البلد المضيف وعوائق الوصول إلى الأسواق المحلية مثل التعريفات وتكاليف النقل مشجعة لهذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر. ويسمى النوع الثاني من الاستثمار الأجنبي المباشر بالبحث عن الموارد، وذلك عندما تستثمر الشركات في الخارج بغية الحصول على الموارد غير المتاحة في البلد الأصلي، مثل الموارد الطبيعية أو المواد الخام أو العمالة المنخفضة التكلفة، ولاسيما في قطاع الصناعات التحويلية عندما تستثمر الشركات المتعددة الجنسيات مباشرة من أجل التصدير، تصبح الاعتبارات المتعلقة بتكاليف عوامل الإنتاج مهمة، وكأحسن مثال على ذلك، تتجه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الموارد مثل النفط والغاز الطبيعي نحو الدول الغنية بالموارد الطبيعية. أما النوع الثالث من الاستثمار الأجنبي المباشر، ويسمى "بالاستثمار الساعي إلى تحقيق الكفاءة"، فيجري عندما تستفيد الشركة من الإدارة المشتركة للأنشطة المنتشرة جغرافيا وفي وجود وفورات الحجم والنطاق. كما يوجد نوع رابع لهذا النوع من الاستثمار ويدعى بالاستثمار الباحث عن الأصول الاستراتيجية ويحدث عندما تقوم الشركات العالمية بالاستثمار في البحث والتطوير في الدول النامية أو المتقدمة معينة بهدف زيادة ربحيتها.

كما قام Dunning بتجميع مختلف نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال نظريته الانتقائية (OLI) بعد فشل كل من نظرية عدم كمال السوق ونظرية التدويل في تفسير هذه الظاهرة، فهي الجهاز الأكثر استخداما على النطاق الواسع لتحليل القرارات المعقدة التي تحدد أين ولماذا الإنتاج الدولي يأخذ مكانا. وجاءت هذه النظرية بمختلف مشتقاتها لشرح لماذا الشركات في بلاد ما تريد الانخراط في أنشطة ذات قيمة مضافة خارج حدودها الوطنية، ووفقا لـ Dunning من خلال هذه النظرية إن قرار الشركة للاستثمار في الخارج يرتبط بشرط توفر 3

أنواع من المزايا، أي أن الشركات المتعددة الجنسيات الناجحة تنشأ من خلال تطوير مزاياها التنافسية في بلدها المنشأ (مزايا الملكية - O) والتي يمكن نقلها إلى بلدان محددة (مزايا الموقع - L) عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر (مزايا التدويل - I). كما أشار Dunning أنه إذا تم الاعتماد على مزايا الملكية فقط، فلا تكون هنالك مفاضلة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير والتراخيص أي ثلاثتهم قابلين للتنفيذ وفي نفس المرتبة، ولكن في حال ما إذا كانت هنالك قدرة على تدويل الميزات للملكية، فهنا ستفضل الشركة كل من الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير على منح التراخيص، في حين إذا كان من المريح استغلال الشركة وتداولها لميزات الملكية في الخارج لأسباب تعود إلى الموقع الاستثماري المريح ففي هذه الحالة ستفضل الشركة وبدون أي تردد الاستثمار الأجنبي المباشر على كل من التصدير والتراخيص، ومن هنا تتضح أهمية عوامل الموقع للبلد المضيف في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وعليه لا بد من طرح التساؤل حول العوامل المؤثرة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وفي ما تكمن محفزات استقطابه؟ إذ تتمثل أهم محددات المناخ الاستثماري من الناحية الاقتصادية في مسائل الاقتصاد الكلي مثل السياسة الجبائية، السياسات النقدية، سياسات سعر الصرف والاستقرار الاقتصادي، البنية الأساسية للاستثمارات المنتجة بما في ذلك (النقل، الكهرباء، وسائل الاتصال... إلخ)، مستوى الاستثمار البشري وأنشطة البحث العلمي والتطور التكنولوجي. وهذا ما أثبتته العديد من الأدبيات السابقة، ونذكر على سبيل المثال دراسة Davidson (1980) التي توصل من خلالها إلى أن حجم السوق يؤثر على قرارات المكانية للشركات المتعددة الجنسيات، كما أوضحت الأعمال التي قام بها كل من Kwan و Cheng (2000) و Billington (1999) أن توفر البنية التحتية يعتبر شرط مسبق لأي نوع من الاستثمارات سواء كانت محلية أو أجنبية فهي لا تدعم فقط التنمية الاقتصادية وإنما أيضا قدرة الشركات على مزاولة نشاطها وبنجاح. وأيضا أشار كل من Demello (1997)، Shrestha و Onyeiwu (2014)، Busse و Hefeker (2007) إلى أن ارتفاع معدلات التضخم تعتبر كمقياس لعدم الاستقرار الاقتصادي الكلي الذي يثبط بدوره تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة منه الباحث عن الأسواق...

ومع أواخر سنوات التسعينات، تزايد اهتمام الباحثين حول محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة في الدول النامية، حيث أكدوا هؤلاء أنه حتى تكون هذه الدول أكثر جاذبية ل FDI عليها أيضا توفير إطار مؤسسي يعمل بشكل جيد، خاصة بعدما اتضحت أهمية المؤسسات في تحقيق التنمية الاقتصادية، فهي مفتاح الأنماط السائدة للازدهار في جميع أنحاء العالم، إذ عرفها North على أنها مجموعة من القواعد الرسمية وغير رسمية التي تحكم سلوك الإنسان وطريقة تفاعله مع الآخرين داخل المجتمع. كما أشار North (1990) أن للمؤسسات دورا فعالا في وضع الحوافز للنشاط الاقتصادي بشكل عام والاستثمار بشكل خاص.

حيث تعمل المؤسسات الجيدة بأي دولة على تخفيض تكاليف المعاملات والإنتاج والتي تتألف من تكاليف قياس قيم ما يجري تبادله وتكاليف حماية حقوق الملكية وانفاذها، تخفيض من مشاكل عدم تماثل المعلومات والحد من السلوكيات الانتهازية، فضلا عن أنها تمنح القدرة والثقة على التنبؤ بالتفاعلات الاجتماعية كما تعمل على تسهيل وتنسيق التفاعلات الاقتصادية، بحيث تؤثر هذه العوامل على سلوك الشركات ومستوى أداءها الاقتصادي، ما يجعل الشركات الراغبة في التوسع خارج الحدود الوطنية تفضل الاستثمار في الدول التي تنعم ببيئة مؤسسية جيدة تتسم بحماية حقوق الملكية، وبارتفاع درجة الحرية (المدنية، الاقتصادية والسياسية) وانخفاض مستويات الفساد، والبيروقراطية الخائفة وتكاليف ممارسة الأعمال. وفسر Daniele وMarani (2006) في هذا الصدد أنه يوجد ثلاثة قنوات محتملة للتأثير من خلالها المؤسسات على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أولها، وجود مؤسسات جيدة تميل إلى تحسين إنتاجية عوامل الإنتاج، وبالتالي تحفيز الاستثمارات المحلية أو الخارجية. ثانيا، تؤدي المؤسسات الجيدة إلى تخفيض تكاليف المعاملات المتعلقة بالاستثمار (أي التكاليف المتصلة بالفساد). وأخيرا، وبمحكم التعريف الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يشمل عموما التكاليف الثابتة بشكل عالي، فمع وجود المؤسسات الجيدة (أي الانفاذ المناسب لحقوق الملكية وأنظمة قانونية فعالة) تعطي المزيد من الأمن للشركات المتعددة الجنسيات. وبالمثل أثبت Globerman Shapiro (2002، 1999) أن المؤسسات الجيدة قد يكون لها آثار إيجابية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لأنها تولد بيئات ملائمة للشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الخارج. في حين توصلت بعض الدراسات الأدبيات إلى وجود أثر ضعيف أو غير معنوي للنوعية المؤسسية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ونجد على سبيل المثال دراسة كل من Wheeler وMody (1992) وSethi وal (2003).

وعلى الرغم من تعدد الدراسات التحريية السابقة التي حاولت تحديد أثر النوعية المؤسسية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنه لا يوجد اتفاق جامع بين نتائج هذه الدراسات، فبعضها توصل إلى وجود تأثير واضح للنوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة، في حين أظهر بعضها الآخر ضعف تأثير النوعية المؤسسية على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن هذا المنطلق تحاول هذه الدراسة تحديد أثر النوعية المؤسسية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة من الدول النفطية التي (ترتكز صادراتها بدرجة كبيرة على القطاع النفطي)، وذلك باعتبارها من الدول النامية التي سعت إلى تحسين مناخها الاستثماري من خلال محاولتها على: تحرير اقتصادياتها وإعادة هيكلتها، خلق بيئة مالية مستقرة عن طريق مراقبة التضخم، خصخصة المؤسسات الحكومية غير الناجحة، منحها للعديد من الامتيازات والتسهيلات... كما تهدف هذه الدراسة أيضا إلى معرفة ما إذا كان لوفرة الموارد الطبيعية بهذه الدول دور في تحديد طبيعة العلاقة بين النوعية المؤسسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة نحوها.

وبناء على ما سبق ذكره تحاول هذه الدراسة الإجابة على الإشكالية :

كيف تؤثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية ؟

إلى جانب الإشكالية العامة يوجد بعض التساؤلات الفرعية التالية :

ما هي أهم المفاهيم المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما المقصود بالنوعية المؤسساتية ؟ وفيما تكمن العلاقة بينهما ؟

ما هي الأهمية النسبية لمحددات النوعية المؤسساتية مقارنة بالمحددات الاقتصادية الأخرى للاستثمار الأجنبي المباشر؟

ما هي التجربة الرائدة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وكيف يمكن للدول النفطية الاستفادة منها؟

ما هو واقع كل من المناخ الاستثماري والمحيط المؤسساتي في الدول النفطية ؟

ما هو حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية ؟ وأين يكمن موقعها ضمن الدول النامية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما هي القطاعات التي استحوذت على قدر أكبر من هذه التدفقات ؟ وهل مؤشرات النوعية المؤسساتية دور في هذا ؟

الفرضيات:

وللإجابة عن السؤال المحوري السابق يمكننا صياغة الفرضيات التالية :

- **الفرضية الأولى :** لمتغيرات الاقتصاد الكلي آثار هامة على ولوج الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية.
 - يؤثر كل من حجم السوق، الانفتاح التجاري، البنى التحتية، التطور المالي والموارد الطبيعية بشكل إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
 - يؤثر التضخم بشكل سلبي ومعنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.
- **الفرضية الثانية :** تؤثر النوعية المؤسساتية الجيدة بشكل إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية.
 - إن لكل من الاستقرار الحكومي، القانون والنظام، المساءلة الديمقراطية، الملف الاستثماري، النوعية البيروقراطية، حرية الأعمال، حرية الجبائية والحرية من الحكومة أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
 - إن للفساد أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

- **الفرضية الثالثة :** وفرة موارد الطبيعة تقلل من الآثار الإيجابية للنوعية المؤسساتية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النفطية.

أهمية الموضوع :

تكمن أهمية هذه الدراسة في إبراز الدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع عجلة التنمية الاقتصادية بالدول المضيفة، باعتباره من أهم وسائل التمويل الرأسمالي، ومصدر فعال لنقل التكنولوجيا الحديثة والخبرات الإدارية والسوقية التي تساعد على تحديث المنتجات المحلية والرفع من كفاءتها، وزيادة قدرتها التنافسية ما يضمن لها اختراق الأسواق العالمية. الأمر الذي دفع بالدول المتقدمة والنامية على حد سواء بالسعي وراء استقطابه كفرصة للنمو والتطور، حيث تساهم دراسة العلاقة بين النوعية المؤسساتية والاستثمار الأجنبي المباشر في إعطاء صورة واضحة حول الدور الفعال الذي تلعبه النوعية المؤسساتية في تحسين المناخ الاستثماري بالدول المضيفة الذي يجذب المستثمرين الأجانب ويساعدهم على اتخاذ قرار الاستثمار بهذه الدول، فضلا عن أنها إضافة ثمينة في الدراسات الأدبية لكل من الاستثمار الأجنبي المباشر وبيئة المؤسساتية والتغيير المؤسساتي.

أهداف الموضوع :

نحاول من خلال هذه الدراسة تحقيق جملة من الأهداف وهي :

- التأصيل النظري والمفاهيمي لطبيعة العلاقة بين النوعية المؤسساتية والاستثمار الأجنبي المباشر .
- تركيز على اقتصاديات الدول النفطية مع الإشارة إلى نقاط القوة والضعف بها، مع تحليل مناخها الاستثماري أي تحديد كل من العوامل المشجعة والمعيقة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، والإحاطة بطبيعة أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول، ومعرفة ما إذا كان لوفرة الموارد الطبيعية التي تتمتع بها أثر على تحديد طبيعة هذه العلاقة.
- الاستفادة من التجربة الصينية الرائدة في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بالتطرق إلى أهم العوامل (المحددات) التي جعلتها من الدول المضيفة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

مبررات اختيار الموضوع :

من الطبيعي أن لكل باحث أراد القيام بدراسة ما أسباب تجعله يتمسك بموضوع بحثه، ومن الأسباب ما هي موضوعية وما هو ذاتية. حيث يمكننا حصرها في ما يلي :

- يعد من المواضيع الحيوية، التي تعرف تطورات وتحولات متتالية، فهو يتلقى اهتماما متزايدا من طرف الباحثين والخبراء الاقتصاديين وجل حكومات دول العالم.
- محاولة إبراز الدور الذي يؤديه المحيط المؤسساتي الجيد في تهيئة مناخ استثماري ملائم لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر باعتبار هذا الأخير مصدرا هاما لدفع عجلة التنمية الاقتصادية.
- إن السبب في تطبيق هذه الدراسة على الدول النفطية هو إبراز ما إذا كان لوفرة الموارد الطبيعية دخل في تحديد العلاقة بين النوعية المؤسساتية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول، كما جاءت هذه الدراسة باللغة العربية حتى تكون إضافة علمية للأعمال الأكاديمية.

حدود الدراسة :

تتمثل حدود الدراسة في ما يلي :

- الإطار المكاني : تم إجراء هذه الدراسة على اقتصاديات الدول النفطية (الإمارات، السعودية، قطر، اليمن، الكويت، عمان، البحرين، الجزائر، ليبيا، العراق، إيران، فنزويلا، إكوادور، أنغولا، نيجيريا، الغابون).
- الإطار الزمني : تغطي هذه الدراسة الفترة ما بين (1990 – 2014) نظرا لارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل عام بهذه الدول، نتيجة سعيها المتواصل في تحسين مناخها الاستثماري عن طريق محاولاتها العديدة لتهيئة بيئة اقتصادية ومؤسسية مواتية للاستثمار الأجنبي المباشر، وإن تبقى هذه الجهود غير كافية وهذا ما يظهر جليا من خلال ضعف حصتها مقارنة بتدفقات الدول النامية الناجحة في استقطابه.

منهجية الدراسة :

ومن أجل اختبار فرضيات الدراسة والتوصل إلى نتائج موضوعية، استندت الدراسة على المنهج الاستقرائي والاستنباطي من خلال المزج بين الوصف والتحليل واستخلاص النتائج. إذ تعتمد هذه الدراسة على نظرية الانتقائية لـ Dunning والمدعوة بنهج "OLI" وبشكل خاص على الجزء المتمثل في "مزايا الموقع-L" والتي تظم جل المحددات الاستثمار الأجنبي المباشر، أي على فكرة أن المستثمر الأجنبي يفضل الاستثمار في الدول التي مزاياها النسبية تعظم من ميزته الملكية. كما جاءت هذه الدراسة بشكل رئيسي لوصف وتحليل علاقة النوعية المؤسساتية بالاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النفطية، فضلا عن اعتمادها على بعض أساليب الاقتصاد القياسي الحديثة لقياس أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول النفطية.

محتويات الدراسة :

ولاختبار مدى صحة هذه الفرضيات تم تقسيم هذه الأطروحة إلى ثلاثة فصول :

يتناول الفصل الأول لهذه الدراسة الجانب النظري لكل من الاستثمار الأجنبي المباشر والنوعية المؤسسية، حيث تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث : يعرض المبحث الأول المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر من إعطاء مفهوم شامل للاستثمار الأجنبي المباشر والتعرف على مختلف أشكاله، مؤسساته وعلى جاذبيته نحو الدول المضيفة، ويقدم المبحث الثاني أهم النظريات التي شرحت أسباب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر بالإضافة إلى محدداته والآثار المترتبة عنه في الدول المضيفة، وجاء المبحث الثالث لسرد الجانب النظري للمؤسسات من خلال التطرق إلى كل من التطور التاريخي للاقتصاد المؤسسي وأهم نظرياته، المفاهيم الأساسية للمؤسسات والإطار المؤسسي، النوعية المؤسسية ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتفاعلها معه في تحقيق النمو الاقتصادي.

أما الفصل الثاني جاء تحت عنوان اتجاه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم مع الإشارة إلى التجربة الصينية والدراسات التجريبية السابقة لأثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وينقسم إلى ثلاثة مباحث : يعرض المبحث الأول تحركات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي، ويتطرق المبحث الثاني إلى التجربة الصينية الرائدة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، أما المبحث الثالث فهو يعرض بعض الأدبيات التجريبية السابقة التي عالجت موضوع أثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

أما الفصل الثالث والأخير فهو يتضمن دراسة تحليلية وقياسية لأثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في عينة من الدول النفطية، وهو الآخر ينقسم إلى ثلاثة مباحث : يعرض المبحث الأول تحليل شامل للوضع الاقتصادي بالدول النفطية، يليه في المبحث الثاني تعريف بالإطار القياسي المتبع في التحليل والذي يشمل تعريف بيانات البانل، بعض نماذج تقديرها واختبارات الاختيار فيما بينهم، ويتناول المبحث الثالث القياس الاقتصادي لأثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية وفي ظل وفرة الموارد الطبيعية.

-الفصل الأول-

الإطار النظري للعلاقة بين النوعية المؤسساتية
والاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد :

حاز الاستثمار الأجنبي المباشر على اهتمام واعتراف متزايد منذ بداية التسعينات من القرن العشرين. حيث ساعد على انتشاره وتزايد معدلاته كل من عوامة النشاط الاقتصادي، عمليات التحرير الاقتصادي، انفتاح ميادين جديدة للاستثمار، بالإضافة إلى تزايد دور الشركات المتعددة الجنسيات في إعادة هيكلة الإنتاج العالمي والتجارة الدولية، فضلا عن عمليات الاندماج والحياسة وشراء المستثمرين الأجانب للمؤسسات الحكومية التي تم خوصصتها...إلخ.

يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا محوريا واستراتيجيا في تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية بالدول المضيفة، وذلك لما يوفره من مصادر تمويل جديدة، نقل الخبرات والمعرفة، توطين التكنولوجيا، خلق فرص العمل وغيرها من المزايا التي يحملها في طياته. ولهذا سعت الدول العالم المتقدمة والنامية منها على حد سواء جاهدة ولا تزال نحو جلب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل المنافسة الدولية الكبيرة على جذبها، حيث عملت هذه الدول على اتباع سياسات اقتصادية مناسبة، استخدام العديد من الحوافز والامتيازات المالية بهدف خلق بيئة اقتصادية مواتية وملائمة للاستثمارات الأجنبية، ناهيك عن سعيها وراء توفير بيئة مؤسساتية ذات نوعية جيدة تتسم بانخفاض في معدلات الفساد والبيروقراطية الخائفة، حماية حقوق الملكية وإنفاذ العقود...إلخ، وذلك باعتبارها من أهم مكونات المناخ الاستثماري والتي تنظر إليها الشركات الأجنبية وبجد كبير عند اتخاذ قرارها للاستثمار في الخارج خاصة بعد أن برزت أهميتها البالغة في مواكبة تقدم وتطور الاقتصاد العالمي. وهذا ما أدلى به Quere وآخرون (2007) من خلال عرضه لثلاثة أسباب رئيسية موضحة من خلالها كيف تجلب النوعية المؤسساتية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والمتمثلة في : (1)، الإنتاجية العالية والحكم الرشيد والبنى التحتية الجيدة تجذب المستثمرين الأجانب. (2)، تمثل المنظمات ضعيفة عبئا على الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة في حالة ارتفاع مستويات فساد. (3)، يتأثر الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل جميع أنواع الشكوك، مثل انخفاض فعالية الحكومة وتغيير السياسات، ضعف إنفاذ حقوق الملكية والنظام القانوني العام. ولهذا تعمل هذه الدول على تحسين بيئتها المؤسساتية على أمل استقطاب هذه الاستثمارات والظفر بحصة من استثماراتهم في الخارج.

وعليه نحاول في هذا الفصل من الدراسة إلى التطرق في المبحث الأول إلى المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر من أجل استيعاب هذه الظاهرة والتعرف على مختلف أشكالها، مؤسساتها وجاذبيتها نحو الدول المضيفة، أما في المبحث الثاني يتم عرض أهم النظريات التي شرحت أسباب حدوده بالإضافة إلى محدداته التي تتحكم في قرار توطنه والآثار المترتبة عنه في الدول المضيفة. في حين يهتم المبحث الثالث والأخير من هذا الفصل على الإلمام بالمفاهيم الأساسية للمؤسسات، وتطور الفكر المؤسساتي وأهم نظرياته، النوعية المؤسساتية ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتفاعلها معه في تحقيق النمو الاقتصادي.

المبحث الأول : بعض المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر أحد أشكال الاستثمار الأكثر جدلا في الأوساط الاقتصادية والسياسية، لما يسببه من آثار تعود على المستثمر بنفسه، ولما تحققه الدول المستضيفة من آثار مرجوة بما فيها من دفع عجلة التنمية الاقتصادية. وحتى يتسنى لنا فهمه تم تخصيص هذا المبحث للتعريف بالاستثمار الأجنبي المباشر، أشكاله، طرق حسابه ومؤسسته.

I - عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي مصدر التمويل الأجنبي الأكثر أهمية بالنسبة للدول النامية لما يقدمه من دعم كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية، ولهذا ينبغي ادراك التفرقة بين نوعيه - الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر اللذان يعتبران من أهم التدفقات المالية الخاصة متوسطة وطويلة الأجل.

I - 1 - مفهوم الاستثمار الأجنبي

يعد الاستثمار الأجنبي أو ما يسمى أيضا بالاستثمار غير وطني مفهوم معقد يضم عناصر اقتصادية وقانونية. بمعنى آخر لهذا النوع من الاستثمار تعريفين الأول اقتصادي والثاني قانوني وهي كالآتي:

أ - **التعريف الاقتصادي:** تعددت آراء الاقتصاديين في إعطاء تعريف موحد للاستثمار الأجنبي، إلى أنه يمكن اجازها في ما يلي :

"هو عبارة عن تدفقات رأسمالية عبر الدول بهدف توظيفها في نشاطات اقتصادية مختلفة، كإنشاء مشاريع إنتاجية جديدة أو مساهمة فيها، أو شراء الأسهم والسندات أو القروض، وهذا لأجل الحصول على عوائد رأسمالية. بشرط أن يطبق ذلك بعيدا عن النظام القانوني والنقدي والمالي والاقتصادي للبلد المستثمر".

ب - **التعريف القانوني:** عرفه الاتحاد القانون الدولي في طوكيو في المؤتمر الحادي والخمسين بأنه "توجهات رأسمالية من الدولة المستثمرة نحو الدولة المستفيدة بدون تنظيم مباشر". ونظر بعض الفقه¹ إلى هذا التعريف على أنه تعريف دقيق ولكنه غير كامل، وطرحوا تعريفا آخر للاستثمار الأجنبي على أنه "توجهات رأسمالية من الدولة المستثمرة نحو الدولة المستفيدة بهدف انشاء أو تنمية مشروع خاص بإنتاج السلع أو الخدمات".

¹ محمد غانم، " الاستثمار في الاقتصاد السياسي و الاسلامي و تشريعات و اتفاقيات الاستثمار"، دار الفكر الجامعي الاسكندرية، 2011، ص50.

وكتعريف شامل للاستثمار الأجنبي هو امتلاك أحد الافراد أو المؤسسات في بلد ما لأصول تنشط في بلد أخرى وهذا سواء كان هنالك الحق في إدارة تلك الأصول أم لا، ولمدة زمنية قصيرة أم طويلة وعادة ما تكون طويل الأمد، وذلك بهدف تحقيق ربح أوفر أو الحصول على عمالة أرخص أو لغزو أسواق جديدة والتوسع فيها.

I-2 - أنواع الاستثمار الأجنبي

للاستثمار الأجنبي أنواع عديدة، تصنف من حيث طبيعة النشاط إلى :

I-2-1 - الاستثمار الأجنبي المباشر : هو عبارة عن امتلاك المستثمر المقيم في بلد ما حصة ثابتة في مشروع أو مؤسسة مقيمة في بلد آخر، وحسب معيار صندوق النقد الدولي يعد الاستثمار استثمارا مباشرا عندما تساوي أو تفوق حصة المستثمر الأجنبي لأسهم رأسمال إحدى مؤسسات الأعمال بالإضافة إلى عدد أصواته فيها 10 %، وتعطي هذه الحصة للمستثمر الأجنبي الحق المشاركة في اتخاذ القرارات الخاصة بإدارة المؤسسة. بحيث لا يقتصر هذا الشكل من التدفقات المالية فقط على تحركات رأس المال في شكل حصص ملكية وإنما أيضا في شكل تكنولوجيا والخبرات ومهارات الإدارية والتسويقية، كما تعطي للمستثمر الحق في اتخاذ القرار وفي الرقابة على المشروعات الاستثمار الأمر الذي يخفف من عنصر المخاطرة.¹

I-2-2 - الاستثمار الأجنبي غير المباشر : وتتمثل الاستثمارات الأجنبية غير المباشر في امتلاك الأفراد أو المؤسسات المقيمين في اقتصاد ما لبعض الأوراق المالية من أسهم وسندات لمؤسسات مقيمة في اقتصاد آخر، وذلك بدون الحق في ممارسة أي نوع من الرقابة أو اتخاذ القرارات الخاصة بتنظيم وإدارة المشروع، في حين له الحق في الحصول على عائد الأسهم والسندات المملوكة. ويعتبر هذا الاستثمار قصير الأجل مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر طويل الأمد ولهذا يطلق عليه بالنقود الساخنة.

ويعتبر كل من توفر شروط الملكية وشروط إدارة الشركة الأم لفرعها الأجنبية أهم ما يميز الاستثمارات الأجنبية المباشرة عن الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة. فعلى الرغم من أنهما يشتركان في نقطة واحدة باعتبارهما تحويلا دوليا لرؤوس الأموال، إلا أنه يوجد بعض الاختلافات جوهرية والتي تكمن في:

1 - عادة ما يتم تنفيذ الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشركات، في حين ينفذ الاستثمار الأجنبي غير المباشر عن طريق مستثمرين أفراد أو شركات.

¹ اميرة حسب الله محمد، " محددات الاستثمار الاجنبي المباشر و غير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية دراسة مقارنة تركيا - كوريا الجنوبية - مصر "، الدار الجامعية للنشر، الاسكندرية 2005 ص 19 .

2 - على رغم من أن كل هذين النوعين من الاستثمارات قائمة على ملكية بعض رؤوس الأموال لمؤسسة ما في بلد أجنبي، إلا أن هذه الملكية لا تعطي الحق للمستثمرين في الأوراق المالية للمشاركة في اتخاذ القرارات الخاصة بإدارة هذه المنشأة في البلد المضيف، بل توكل هذه المهمة للمدراء من نفس الدولة التي يقع فيها الاستثمار.

3 - يتعلق الاستثمار في الأوراق المالية بشكل رئيسي بمتغيرات في أسعار الفائدة للدولة المضيفة مقارنة بمتغيراتها في البلد الأصل.¹

4- ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر عندما يمتلك أفراد أو شركات أجنبية لجزء أو كل المشروع وبالتحديد ما حصته 10 % أو أكثر، في حين يتحقق الاستثمار الأجنبي غير المباشر عندما يمتلك الأجنبي حصة من الأوراق المالية شريطة أن تكون أقل من 10% حتى لا يصبح الاستثمار مباشرا.

5- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أقل عرضة للمخاطر مقارنة بالاستثمار الأجنبي غير المباشر، باعتبار أن البورصة تشهد تقلبات مستمرة.²

I-3- تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر، المستثمر الأجنبي، مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر وطرق حسابه

بالرغم من أن مصطلح الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر من بين أكثر المواضيع شيوعا وتداولاً، إلا أن إعطاء تعريفاً شاملاً ودقيقاً لهذا المصطلح يعد من الأمور الصعبة التي يواجهها الباحثين، ولهذا سيتم التطرق إلى بعض تعاريف الاستثمار الأجنبي المباشر ومؤسساته.

I-3-1 - تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

تعددت تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف عدد من الباحثين الاقتصاديين وكذلك الهيئات والمنظمات الدولية، نذكر من بينها ما يلي :

تعريف صندوق النقد الدولي FMI للاستثمار الأجنبي المباشر : " هو ذلك الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم (شركة أو مؤسسة أو مصرف) في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر. ويدعى الكيان المقيم بمصطلح (المستثمر المباشر) والمؤسسة بمصطلح (مؤسسة الاستثمار المباشر). وتعني المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، إضافة إلى تمتع المستثمر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة . ولا يشمل الاستثمار المباشر فقط المعاملة الابتدائية أو الأصلية التي أدت إلى

¹ عصام عمر مندور، "محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية"، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2010، ص 12.

² عمر محمد صدقة، "ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر 2008، ص 16 .

تحقيق العلاقة سالفة الذكر بين المستثمر والمؤسسة، بل يشمل أيضًا جميع المعاملات الرأسمالية اللاحقة بينهما، وكل المعاملات بين المؤسسات، سواء كانت مساهمة أو غير مساهمة¹. ولتحقيق ذلك يجب على المستثمر الأجنبي أن يمتلك 10 % على الأقل من الأسهم العادية أو القدرة التصويتية في مجلس إدارة المؤسسة².

تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE: حددت المنظمة OCDE تعريفين للاستثمار الأجنبي المباشر، ينطوي التعريف الأول على تحرير حركة رؤوس الأموال، وهذا بغية تحرير وبشكل مطلق نطاق المعاملات، ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي يقوم على إحداث علاقات اقتصادية دائمة بهدف تطبيق حقيقي في تسيير هذه المؤسسات، وهذا لا يتم إلى بواسطة :

- إنشاء أو توسيع مؤسسة، ملحقة، فرع... الخ.
- المساهمة في إنشاء مؤسسة جديدة أو مؤسسة قائمة من قبل.
- إن مدة القرض في هذه الحالة طويلة الأمد وتحدد ب 5 سنوات على الأقل.

أما في ما يخص التعريف الثاني فهو : 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 وتجمعها علاقة، هي عبارة عن مستثمر أجنبي مباشر إذا كان لديه شركة تابعة أو فرع لنشاطه في بلد غير بلد إقامته³.

تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD : يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك الاستثمار الذي يؤدي إلى إحداث علاقة طويلة الأمد، ويحقق عائد وسيطرة دائمتين للمستثمر الأجنبي أو شركة الأم في فرع أجنبي يقع في بلد أخرى غير البلد الأصل. وحسب الاونكتاد يشمل الاستثمار الأجنبي مجموعة من العناصر وهي : رأسمال، الأرباح المعاد استثمارها والقروض في ما بين الشركات أي من الشركة الأم إلى الشركات التابعة لها في البلد المضيف⁴.

¹ IMF, "Balance of payments annual", IMF fifth edition ,1993, p86.

² ZINEB EL AOUMARI, "attractivité du canada :l'investissement direct étranger et dynamique de la croissance" , mémoire présenté comme exigence partielle de la maitrise en économie , université de QUÉBEC à MONTRÉAL ,2006, p06.

³ عبد القادر ناصور، " إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: محولة تحليل"، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة بجامعة تلمسان، 2013-2014، ص15.

⁴UNCTAD, "Foreign direct investement and development" , series on issues in international investment , agreement (IIA, paper , series) genava ,1998 p02 .

تعريف المنظمة العالمية للتجارة OMC : تعرفه على أنه ذلك الاستثمار الذي يحدث عندما يقوم مستثمر في دولة ما (البلد الأصل) بجيازة أصل أو موجود في دولة أخرى (البلد المضيف) مع فكرة امتلاك ذلك الأصل في المستقبل.¹

بعض تعاريف الاقتصاديين للاستثمار الأجنبي المباشر :

عرف عبد السلام أبو قحف الاستثمار الأجنبي المباشر " بأنه امتلاك المستثمر لجزء من مشروع المعين أو كله في بلد غير بلد إقامته، ناهيك عن حقه بمشاركة المستثمر المحلي في إدارة المشروع في حالة استثمار مشترك أو سيطرته الكلية على الإدارة المشروع في وضعية ملكيته الكاملة للمشروع، بحيث لا تكمن الاستثمارات الأجنبية المباشرة بنقل حزمة من رؤوس الأموال فقط وإنما تتعدى ذلك من نقل التكنولوجيا والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى البلدان المضيقة " .²

يعرف J. Dunning الاستثمار الأجنبي المباشر على "أنه يملك طبيعة مغايرة من حيث المبدأ مقارنة بالاستثمار الأجنبي غير المباشر، فهو لا يدل على نقل رؤوس الأموال الخاصة، أي في صورتها المالية فقط، بل عادة ما يدل على صفقة كاملة تعمل على تنظيم انشاء المشروعات، نقل التكنولوجيا والخبرات الإدارية والتسويقية وتأهيل الكوادر. كما يجزم دانيغ، أن نقل هذه الأخيرة عبر الدول لا يمكنها أن تتم بطريقة أخرى".³

عرف Kojima الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه حركة رؤوس الأموال التي تشتمل حقوق إدارية و/أو رقابة إدارية، ينطوي على ملكية جزئية أو كلية للشركة، و يتمثل في ما يلي :

- حصول على الأسهم (10 % أو أكثر من رأس المال) لشركة أجنبية موجودة بالفعل بهدف المشاركة في إدارة الشركة المذكورة أو شراء شركة القائمة.
- إنشاء شركة تابعة مملوكة بالكامل (السيطرة على رأس المال 100 %) أو مشروعاً مشتركاً في بلد أجنبي.
- شراء الأصول المادية للشركة بهدف القيام بأنشطة تجارية مثل انشاء شركة تابعة جديدة، مكتبا تجاريا أو وحدة إنتاج.⁴

¹ دنيا احمد عمر، " اثر الصادرات على تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر في دول عربية مختارة"، تنمية الرافدين، العدد 86(29)، 2007، ص134.

² عبد السلام أبو قحف، "اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، الطبعة الأولى"، مكتبة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، 2001، ص366.

³ ميرونوف، أ، " الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات"، ترجمة الدكتور علي محمد تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية، 1986، ص92.

⁴ Kojima, K., "Japan-Style Direct Foreign Investment", Japanese Economics Vol. XV, no 3, Spring, 1986, pp: 52-82.

كما يعرف Gannagé الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه ذلك الاختيار المبني على أساس عملية اتخاذ القرار بين البدائل العالمية ويرافقه نقل مجموعة من الفوائد المحددة.¹

تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر حسب نمط النمو : بموجب مصطلح الاستثمار الأجنبي المباشر تم جمع نوعين من العمليات (أنظر الشكل رقم I-1):

من ناحية، العمليات التي تتحقق من خلال النمو الداخلي لنفس الشركات المتعددة الجنسيات أي بين الشركة الأم وفروعها المختلفة التي انشئت في الخارج (الشركات التابعة والمكاتب التمثيلية... الخ) كإنشاء وحدات إنتاجية جديدة، التوسيع في الطاقات الإنتاجية للوحدات القائمة، التدفقات المالية التي تتم بين مختلف الفروع (زيادة رأسمال، القروض والسلف النقدية المقدمة من طرف الشركة الأم... الخ)، إعادة الاستثمار المحلي للأرباح.

ومن الناحية الأخرى، هي تلك العمليات التي تتحقق من خلال النمو الخارجي لشركة المتعددة الجنسيات شريطة أن تمتلك 10 % على الأقل من رأسمال الشركة الأجنبية الأخرى، فهذه العتبة يتم من خلالها التفرقة بين الاستثمارات الأجنبية المباشرة واستثمارات محفظة الأوراق المالية. ويتحقق الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل رئيسي من خلال النمو الخارجي عن طريق :

1 - برامج خوصصة المؤسسات العمومية في البلدان الصناعية وأيضا البلدان النامية والتي انطلقت منذ أوائل 1980.

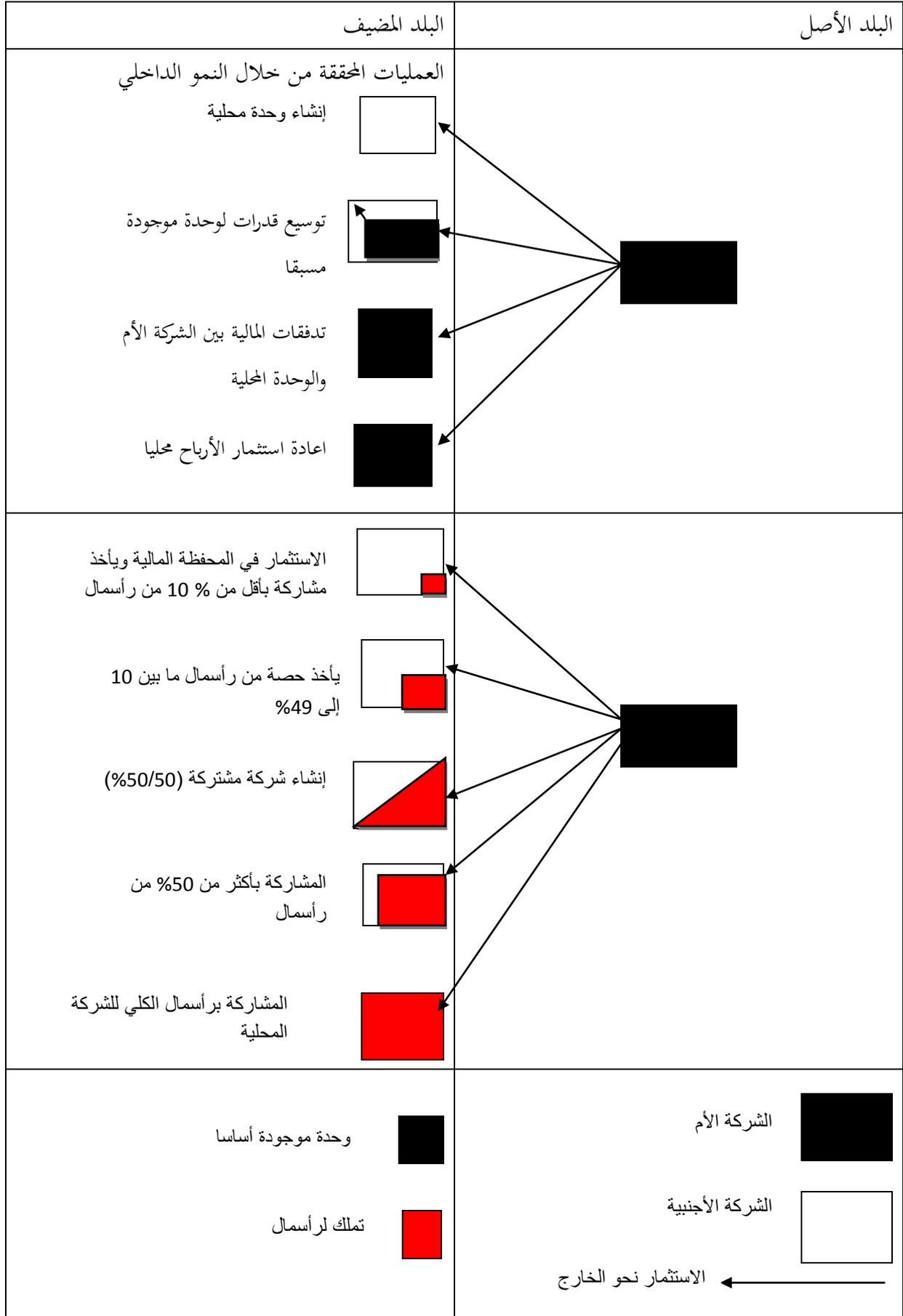
2 - عمليات الاندماج والاستحواذ العملاقة، لجعل الشركات المتعددة الجنسيات في وضعية احتكار القلة، وتوفير لهم في أقصر وقت ممكن الظروف الملائمة للحماية ضد محاولات المنافسين.²

ومن خلال التعاريف السابقة الذكر، يمكن صياغة تعريف شامل للاستثمار الأجنبي المباشر على أنه قيام شخص طبيعي أو معنوي باستثمار حقيقي طويل الأجل في مشروع خارج حدود الوطن الأم، و تحويله لكمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدولة المضيفة، سواء كان في شكل تكوين مؤسسة أعمال جديدة أو توسيع مؤسسة قائمة، مع إمكانية تملك حق الإدارة بشكل كامل أو جزئي، شرط أن لا تقل الحصة المستثمر الأجنبي عن 10 % من رأسمال هذا المشروع.

الشكل رقم (I-1): الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث نمط النمو

¹ Christian , A , et al , "investissements directs américains et européens dans les POCOS , quel role des effets de change ? " , Revue économique , vol 57, N04,2006, p 771.

² Direction Générale de l'Intelligence Economique, "des Etudes et de la Prospective ,les investissements directs étrangers dans le monde", l'algerie,document N°15 /DIEEP /2010 ,p6-7.



Source : Direction Générale de l'Intelligence Economique, "des Etudes et de la Prospective ,les investissements directs étrangers dans le monde", Op Cit, p07.

I-2-3-2- تعريف المستثمر الأجنبي: قد يكون فرداً أو مؤسسة خاصة أو عامة تتمتع بشخصية قانونية أو لا، الحكومة، مجموعة من الأفراد تربطهم علاقة، كل مجموعة من الشركات التي لديها الشخصية المعنوية وتربطها علاقة، هي عبارة عن مستثمر أجنبي مباشر إذا كان لديه شركة تابعة أو فرع لنشاطه في بلد غير بلد إقامته.

I-3-3- تعريف مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر: تعرف مؤسسة الاستثمار المباشر على أنها مؤسسة مساهمة أو غير مساهمة تقع في بلد غير البلد الأصل للمستثمر المباشر، شريطة أن يمتلك حصة تساوي أو تفوق 10% من الأصول أو القوة التصويتية وهذا في حالة المؤسسة المساهمة أو ما يساوي ذلك في حالة المؤسسة غير المساهمة¹، وتمثل مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر في ثلاث أشكال وهي:

- 1- المؤسسات التابعة: حيث يمتلك المستثمر الأجنبي أكثر من 50% من الأصول أو القدرة التصويتية وله حق في تشكيل أو تغيير أعضاء مجلس إدارة مؤسسة الاستثمار المباشر.
- 2- المؤسسة الزميلة: ويمتلك فيها المستثمر الأجنبي من 10% إلى 50% من الأصول أو القدرة التصويتية لمؤسسة الاستثمار المباشر.

- الفروع: وهي عبارة عن مؤسسات غير مساهمة ذات ملكية مطلقة أو بالشراكة بشكل مباشر أو غير مباشر مع مستثمر ثالث أجنبي، ويمكن للفروع أن تكون واحدة من الأشكال التالية:
- فرع دائم أو مكتب تمثيل للمستثمر الأجنبي.
- شركة غير مساهمة ذات الملكية المشتركة بين مجموعة من المستثمرين الأجانب.
- أراض أو مبان أو وحدات سكنية أو معدات غير منقولة تعود ملكيتها بشكل مباشر للمستثمر الأجنبي.
- معدات منقولة تعمل في اقتصاد غير البلد المستثمر الأجنبي لمدة زمنية لا تقل عن سنة مثل (سفن، الطائرات، ومعدات التنقيب عن البترول والغاز الطبيعي).²

III - 4- طرق حساب الاستثمار الأجنبي المباشر: يكن التعبير على الاستثمار الأجنبي المباشر بطريقتين التاليتين:

مخزون الاستثمار الأجنبي مباشر: والذي يمثل التقدير الأجمالي لقيمة رأس المال في بلد ما خلال فترة معينة ويأخذ نوعين من هذه المخزونات:

المخزونات الواردة: وتمثل القيمة الاجمالية لرأس المال الأجنبي في البلد (الاستثمار الأجنبي من الخارج).

¹ IMF, "Balance of payments annual", IMF fifth edition, 1993,p86-87.

² مصطفى العبد الله الكفر، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية"، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، 2010، ص02.

المخزونات الصادرة : و هي القيمة الاجمالية لرأس المال المحلي الذي يخرج من نفس البلد نحو الخارج خلال فترة معينة (الاستثمار الأجنبي إلى الخارج) .

تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر : و يتمثل في مجموعة من العناصر التالية :

- صافي المساهمات الرأسمالية التي تمنح من طرف المستثمر المباشر في شكل شراء أسهم من الحصة أو زيادة رأسمال أو انشاء مؤسسات جديدة.
- صافي القروض بما في ذلك قروض قصيرة الأجل والسلفيات من الشركة الأم لفروعها.
- إعادة استثمار الأرباح غير الموزعة.¹

I-4- أنوع الاستثمار الأجنبي المباشر

تعددت أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث لكل نوع خصائص تميزه عن غيره ويمكن تصنيفها إلى:

I-4-1- الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الشكل : من خلال تعريف الاستثمار الأجنبي تبين أنه يوجد 5 أنواع حسب الشكل وهي :

أ- **الاستثمار المشترك (joint venture)** : أوضح Kolde أن الاستثمار المشترك هو امتلاك أو مشاركة طرفان (أو شخصان معنويان) أو أكثر من بلدين مختلفين بصفة دائمة في أحد مشاريع الأعمال، والمشاركة في هذه الحالة لا تمثل حصة من رأس المال فقط بل تتعدى ذلك بما فيها من الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع والعلاقات التجارية... الخ، أما Terpstra فيرى أن الاستثمار المشترك يقوم على نشاطات إنتاجية أو توزيعية تطبق في بلدان أجنبية، ويكون أحد أطراف هذا الاستثمار شركة دولية تزاوّل حقاً كافياً في إدارة المشروع أو النشاطات الإنتاجية بدون حق السيطرة عليها بالكامل². هذه المشروعات مشتركة بنسب متفاوتة، ويتم تحديدها حسب اتفاقية الشركاء، وحسب القوانين التي تنظم تملك الأجنبي³.

فالاستثمار المشترك يتميز بالخصائص التالية :

1- يمثل اتفاقية لمزاولة نشاط إنتاجي طويل الأمد داخل الدولة المضيفة، وتنعقد هذه الاتفاقية بين طرفين أحدهما وطني والآخر أجنبي.

¹ Musshielli J - L , "relations économiques internationales" , Hachette superieur , 2001 , p26.

² عاصم عمر مندور، "محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية"، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية . مصر 2010 ، ص13 .

³ حسن خربوش وعبد المعطى رضى، "الاستثمار و التمويل بين النظرية و التطبيق" ، دار الزهران للنشر، عمان، 1990، ص188.

- 1- قد يكون الطرف المحلي شخصا معنوي تابع للقطاع العمومي أو للقطاع الخاص.
 - 2- تتحول الشركة الوطنية القائمة إلى شركة استثمار مشتركة بمجرد شراء المستثمر الأجنبي حصة من الشركة الوطنية.
 - 3- تكون مشاركة أحد أطراف المشروع الاستثماري سواء المحلي أو الأجنبي إما بحصة من رأسمال أو كله شرط أن يقدم الطرف الثاني التكنولوجيا، أو تنشأ هذه المشاركة عن طريق تقديم المعرفة الإدارية والتنظيمية، أو بتقديم المعلومات أو خبرات التسويقية، أو حتى بعرض السوق.
 - 4- حق كل أطراف المشروع الاستثماري المشترك في اتخاذ القرارات المشتركة الخاصة بإدارة هذا المشروع. وتعتبر هذه الخاصية أهم ما يميز هذا النوع من الاستثمار عن بقية الاستثمارات الأخرى كعقود الإدارة أو مشروعات تسليم المفتاح...¹
- ويعد هذا النوع من الاستثمار الأكثر رغبة بالنسبة للدول النامية، ويعود ذلك لعوامل سياسية واجتماعية وكمثال على ذلك تجنب تحكم المستثمر الأجنبي في الاقتصاد المحلي، إذ يعمل هذا النوع من الاستثمار على الارتقاء بالملكية الوطنية، ويساعد هذا الاستثمار أيضا على ظهور طبقات حديثة من رجال الأعمال المحليين بالدول المضيفة.²

ب- الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي (Whole owned foreign investment) :

يقوم هذا النوع من الاستثمار على إنشاء مصنع في الخارج مملوك بالكامل أي 100% للمستثمر الأجنبي، له مجموعة من الأشكال انطلاقا من فرع إنتاج أو تسويق، أو أي أنواع أخرى من النشاطات التجارية أو الخدماتية بالبلدان المضيفة إلى مصنع متكامل رئيس على الفروع الأخرى.³

ت- مشاريع أو عمليات التجميع (Assembly Operations):

هي عبارة عن مشاريع تأخذ شكل اتفاقية بين الطرفين أحدهما أجنبي والثاني محلي، حيث يتم من خلالها قيام الطرف المحلي بتزويد الطرف الأجنبي بمدخلات منتج ما من أجل تجميعه حتى يصبح منتجا نهائيا، كما يقدم الطرف الأجنبي في المقابل الخبرة أو الدراية الضرورية الخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع من نشاطات التجميع والتخزين والصيانة... الخ . ويكمن لعمليات التجميع أن تأخذ شكل الاستثمار المشترك أو شكل الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي أو أن لا تعطي اتفاقية المشروع الحق للمستثمر الأجنبي للمشاركة في إدارة المشروع، الأمر الذي يجعل هذا النوع من الاستثمار ماثلا للاستثمار الأجنبي غير المباشر في مجال الإنتاج.⁴

¹ عبد السلام أبو قحف، "الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2003، ص 15.

² Hussien Alasrag , "Foreign Direct Investment Development Policies in the Arab Countries" , Munich Personal RePEc Archive , MPRA Paper No. 2230, posted 13. March 2007 ,p12.

³ Mucchielli J – L , "relations économiques internationales" , Op Cit, p25-26.

⁴ Hussien Alasrag , "Foreign Direct Investment Development Policies in the Arab Countries" , Op Cit,p13.

ث- الاستثمار في صورة شركة متعددة الجنسيات (investment in form of transnational corporation)

يعتبر من أهم أشكال هذا الاستثمار والمحرك الرئيس له، تمتلك الشركات المتعددة الجنسيات العديد من الفروع المنتشرة على مستوى دول العالم، فهي تمتاز بضخامة إنتاجها وتنوعه نشاطاتها، وامتلاكها التكنولوجية العصرية الحديثة، ويتم اتخاذ القرار وإدارة فروعها من المكتب المركزي الرئيسي في الدولة الأم.¹

ترتفع هذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع ارتفاع الوفرة التكنولوجية المعاصرة، حيث بسطت تكنولوجيا المعلومات حركة الاستثمار بشكل كبير، كما تتيح القدرة لأي شركة من أن تعمل في جميع أنحاء العالم دون الحاجة إلى إقامة نظام أعمال كامل في كل بلد يتواجد فيه فرعاً لها، فعلى سبيل المثال بإمكان المهندسون التوطن في مواقع جديدة بإفريقيا مثلاً، وباستطاعة مبتكري المنتجات في شنغهاي أن يراقبوا أعمال مصانع متواجدة في بلدان آسيوية وبلدان المحيط الهادي.

ج - عمليات الدمج و الاستحواذ (Mergers and Acquisitions): وهي قيام الشركات بالاندماج أو شراء شركات أخرى بما يعرف بالشركة القابضة أو التابعة أو الاستحواذ على الأكثر من 50% من شركة أجنبية قائمة أساساً، وقد تزايدت هذه العمليات في الفترة الأخيرة، وأصبحت مصدراً أساسياً للاستثمار الأجنبي المباشر.²

I-4-2 - الاستثمار الأجنبي حسب الدافع: يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عدة أنواع حسب الغرض الذي يهدف المستثمر الأجنبي الوصول إليه وهي :

أ- الاستثمار الباحث عن الثروات (Resource asset-seeking): تهدف الكثير من الشركات متعددة الجنسيات الحصول على الموارد الطبيعية الخام التي تزخر بها الكثير من الدول النامية، وبالأخص في ما يتعلق بالبتروال والغاز الطبيعي والعديد من الصناعات الاستراتيجية الأخرى. حيث يشجع هذه النوع من الاستثمارات نمو الصادرات من الموارد الأولية، ارتفاع الواردات من رؤوس الأموال وعوامل الإنتاج الوسيطة والموارد الاستهلاكية.³

ب- الاستثمارات الباحثة عن الأسواق (Market-seeking): يسعى هذا النوع من الاستثمار غزو الأسواق الكبيرة للدول النامية، فهو يعتبر بديلاً للعمليات التصديرية من قبل الدولة الأم.⁴ ففي فترة الستينات والسبعينات ارتفع هذا الشكل من الاستثمار في مجال الصناعات التحويلية وبالخصوص خلال القيام بسياسة إحلال الواردات، فهو بمثابة بديل عن التصدير من البلد الأصل للاستثمار، ومن أهم أسباب تواجده في الدول المضيفة هو القيود المفروضة على الواردات، ناهيك عن الأسباب الأخرى من ارتفاع تكاليف النقل في

¹ مكي قاسم، "الشركات متعددة الجنسيات و تضارب المصالح"، مجلة البنوك، العدد الثامن، القاهرة، 1997، ص 14.

² Deepak Mishra . "inflow privent capita and growth and developepment ", vol138, N°2,2001,p3.

³ Hussien Alasrag , " Foreign Direct Investment Development Policies in the Arab Countries" , Op cIT,p11.

⁴ يوسف مسعداوي، "تسيير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر، مع إشارة لحالات بعض الدول العربية"، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد الثالث، 2008، ص 166

البلدان المضيفة الأمر الذي يجعل الاستثمار فيها أفضل من التصدير إليها، فله أثر إيجابية على الاستهلاك والتجارة، ويساعد على رفع معدلات النمو بالبلدان المضيفة وذلك من خلال الزيادة في رأس المال، ويحقق آثاراً توسعية على التجارة في مجال الإنتاج والاستهلاك، وهذا عن طريق الرفع من صادرات البلد المضيف وزيادة وارداته من عوامل الإنتاج من طرف البلد الأصيل للاستثمار.¹

ت- الاستثمار الباحث عن الكفاءة في الأداء (Efficiency-seeking): يسعى هذا النوع من الاستثمار إلى إيجاد اليد العاملة ذات الكفاءة، والتي أصبحت من أهم أسباب الشركات الدولية للاستثمار في بلد معين.² ويتميز هذا الاستثمار بآثاره الإيجابية على تجارة البلد المضيف، فهو يعد عامل مهماً في تنوع صادرات هذا البلد بالإضافة إلى آثاره الإيجابية على الاستهلاك من خلال استيراد كثير من عوامل الإنتاج. ولهذا النوع عدة أشكالاً نجد من بينها نقل الشركات متعددة الجنسيات جزءاً من نشاطاتها الإنتاجية ذات العمالة الكثيفة إلى البلد المضيف لتنشأ شركات محلية حسب التعاقد ثنائي، حيث تستطيع الشركة المحلية بالدولة المضيفة في هذه الحالة غزو الأسواق الأجنبية التي لم تكن لها القدرة على الدخول إليها لحالها نتيجة افتقارها إلى مجموعة من الأساليب نذكر منها شبكات التوزيع والمعلومات والقنوات التي تتوفر لدى الشركات متعددة الجنسية. كما يوجد شكل آخر لهذا النوع من الاستثمار وهو تصنيع بعض المكونات في الخارج نتيجة الأجور المرتفعة في البلد الأصيل أو ارتفاع عملتها، لكن يتطلب هذه النشاط إنتاجية ومهارة تقنية عالية في البلد المضيف، ولهذا هي تخص في الوقت الحالي بعض الدول حديثة التصنيع، إذ تعمل الشركة الوطنية المتعاقدة بالباطن مع الشركة متعددة الجنسية بإنتاج سلعة ما تحت العلامة التجارية للشركة الأم من أجل التسويق، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الإمكانية الإنتاجية للشركة في البلد المضيف، ما يجعلها تنتج السلعة بنفسها ولأجلها ثم للسوق أي ترقية النوعية. ومن مميزات هذا الاستثمار أن تصدير هذه السلعة إلى الدولة الصناعية لا تعترضها الحواجز التجارية وذلك لأنها متعلقة بالشركة الأم في الدولة المعنية.³

ث- الاستثمارات الباحثة عن الأصول الاستراتيجية (Strategic Asset seeking): ويحدث هذا نوع من الاستثمار عندما تقوم الشركات العالمية بالاستثمار في البحث والتطوير في دول نامية أو متقدمة معينة بهدف زيادة ربحيتها، ولهذا الاستثمار أثر إيجابي على التجارة من ناحية الإنتاج والاستهلاك، ويعد أيضاً كمصدر للعمالة الماهرة من الدول النامية ويرفع من صادرات الخدمات والمعدات. وكمثال على ذلك سعت بلدان الشرق الأوسط عبر استقطابها للاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحقيق أهداف تنمية اقتصادية واجتماعية اعتماداً على ما تتوفره من مواد أولية والعنصر البشري، دون الاهتمام بالتكنولوجيات ومنافعها التي يقوم عليها

¹ Hussien Alasrag , "Foreign Direct Investment Development Policies in the Arab Countries" , Munich Personal RePEc Archive , MPRA Paper No. 2230, posted 13. March 2007 , p11.

² يوسف مسعداوي، "تسيير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر"، نفس المرجع السابق، ص165.

³ Hussien Alasrag , "Foreign Direct Investment Development Policies in the Arab Countries" , Munich Personal RePEc Archive , MPRA Paper No. 2230, posted 13. March 2007, p11-12.

هذا الاستثمار. وبشكل عام، وما يمكن ملاحظته هو أن الدول المتقدمة لا تهدف إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل الحصول على التكنولوجيا فحسب، حيث هذه الأخيرة هي أقل أهمية مقارنة بتوفر فرص العمل وتحسين الأوضاع الاقتصادية بصورة عامة... ففي الكثير من الدول المضيفة لا يمثل الحصول على التكنولوجيا هدفها الأمثل وبالأخص عندما يفوق العبء الاقتصادي أو البيئي الناتج عن حيازة التكنولوجيا ما يمكن الحصول عليه من فائدة من وراءها¹.

I-4-3- الاستثمار الأجنبي المباشر الذي لا يرتبط بعنصر الملكية (non-equity mode) :

يكمن هذا النوع من الاستثمار في الاستثمارات الأجنبية التي لا تقوم على المشاركة في رأس المال، أي هو عبارة عن اتفاقية بين الشركة الأجنبية والشركة المحلية وذلك بدون المشاركة في أسهم رأس المال، ومع قدرة الشركة الأجنبية على المفاوضات التي تعطي لها إمكانية التأثير في الشركة المحلية، حيث يختلف هذا التأثير باختلاف الوضعية²، ولهذا النوع من الاستثمارات عدة أشكال تتمثل في ما يلي:

أ- اتفاقيات منح الترخيص (Licence agreement) :

عندما تكون شركة أجنبية ناجحة في مجال الابتكار فهنا تقدم خدماتها للأسواق الأجنبية سواء عن طريق أنشاءها شركة تابعة للإنتاج المحلي أو من خلال منح تراخيص تقنية للشركة المحلية³، فهو عقد يتم بموجبه إعطاء المستثمر الأجنبي الحق للمستثمر المحلي باستخدام براءة الاختراع أو الخبرة الفنية... في مقابل على المستثمر المحلي أن يقدم عائد مادي معين، ويوجد حالات متعددة للتراخيص فمن بينها ما يكون المستثمر الأجنبي مجبوراً عليها، وسبب في ذلك هو أن الدولة المضيفة لا تسمح بأي طريقة أخرى لتوطن المستثمر الأجنبي فيها، ويوجد أيضاً تراخيص بالاختيار ويرجع ذلك لضعف عوامل الاستثمار في البلد المضيف بما فيها من عدم حيازة الموارد المالية الضرورية للاستثمار أو ضعف القدرة والخبرة التسويقية بسوق الدولة المضيفة.

ب- منح الامتياز (Franchise) :

هو عبارة عن اتفاق يتحصل بموجبه المستفيد من الامتياز (الشركة المحلية) من صاحب الامتياز (شركة الأجنبية) الحق في استخدام حقوق الملكية الفكرية الخاصة به، ومن أهمها اسم مانح الامتياز التجاري وعلاماته التجارية... بالإضافة إلى ذلك التعلم من خبراته ومهاراته وأنظمة عمله ومعرفته الفنية والتكنولوجيا للاعتماد عليها في بيع منتجات و/أو منح الخدمات، ناهيك عن تقديم صاحب الامتياز المساعدات الفنية والتجارية والتدريب المستفيد من الامتياز وإعطاءه يد العون لتنفيذ النشاط موضوع عقد

¹ عمر الفاروق البرزي، "مطالعة حول الاستثمار الاجنبي ونقل التكنولوجيا"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 86، 2001، ص 180.

² UNCTAD, World Investment Raport 2011, "Non-Equity Modes Of International Production and Development", New York and Geneva, 2011, p127.

³ Amy Jocelyn Glass , Kamal Saggi , "Licensing versus direct investment: implications for economic growth" , Journal of International Economics 56 131-153 ,2002 , p133.

الامتياز، وذلك وفقا لتوجيهات وسياسات صاحب الامتياز وشروط العقد¹، أي في المقابل أن يشترك المستفيد من الامتياز في إطار قواعد الذي يملكها صاحب الامتياز وأن يقدم مبالغ مقطوعة أو دخل منتظم².

ت- عقود المفتاح في اليد (The key in hand contract): يستعين بهذا النوع من العقود في حالة انشاء مشروعات كبرى في البلدان النامية، إذ تتقيد شركة دولية بإنشاء مشروع كامل حتى مرحلة التشغيل وتسليمه إلى المالك، ويمكنها أن تتقيد أيضا بتدريب العاملين والفنيين لإنجاز المشروع وتزويدها بالمعدات والآلات اللازمة لتنفيذ المشاريع، ويدفع في المقابل البلد المضيف أتعاب المستثمر الأجنبي ويتحمل تكاليف الحصول على التجهيزات والآلات مضافاً إليها تكاليف النقل وغيرها³.

ث- عقود الإدارة (Management contrat): حيث تقوم من خلاله الشركة الأجنبية بإدارة لكل أو جزء من المشاريع الاستثمارية الخاصة بالشركة الوطنية، مع التزامها بتدريب وتأهيل الموظفين المحليين خلال فترة العقد، ونقل صلاحيات الإدارة للشركاء المحليين بعد فترة زمنية معينة وفي المقابل يدفع الشركاء المحليين عائد مادي معين، إلا أنه ومن مساوئه أنه قد تتعارض قرارات المستثمر الأجنبي مع مصالح المستثمر المحلي⁴.

ج- اتفاقيات توزيع الإنتاج (Production's Distribution Agreements): يفضل هذا النوع من الاتفاقيات في الاستثمارات الخاصة بقطاع المحروقات، وتعمل الشركة الأجنبية في هذا النوع من الاتفاقيات لما تتمتع به من إمكانيات تمويلية وتكنولوجية وتسييرية، على اكتشاف وتنقيب الموارد الطبيعية في المقابل تحصل على قيمة معينة من الإنتاج تقل في العادة عن حصة البلد المضيف⁵.

ح- عقود المناولة الدولية (International Subcontracting): وتسمى أيضا التعاقد من الباطن، تتقيد من خلاله الشركة الأجنبية بإنجاز مرحلة أو أكثر من النشاط الإنتاجي. أو توريد الآلات والمعدات الخاصة بمنتج معين، ويوجد أربعة أنواع من عقود المناولة الدولية وهي كالاتي:

- قد يكون عقد بين مستثمرين مستقلان في بلدين مختلفتين، على سبيل المثال دولة متقدمة ودولة نامية.
- قد يكون هذا العقد بين فروع شركة متعددة الجنسية وشركة وطنية داخل البلد المضيف.
- قد يكون بين شركة متعددة الجنسية وإحدى فروعها أو بين فرعين من نفس الشركة متعددة الجنسية في بلدان مضيقة مختلفة.

¹ طلال زغبة ، عبد الحميد برحومة ، "الأشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال وأثارها على التنمية الاقتصادية في الدول النامية"، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 11، 2014، ص 173-174.

² BOUZIDI, Abdelmadjid, "Comprendre la mutation de l'économie algérienne, les mots-clés", Edition SOCIETE NATIONALE DE COMPTABILITE, Alger, 1992, p55.

³ طلال زغبة ، عبد الحميد برحومة ، الأشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال وأثارها على التنمية الاقتصادية في الدول النامية"، نفس المرجع السابق، ص 174.

⁴ BOUZIDI, Abdelmadjid, "Comprendre la mutation de l'économie algérienne, les mots-clés", Op Cit, p65.

⁵ Charles Oman et autre, "les Nouvelles Formes d'Investissement dans les Pays en voie de Développement", OCDE, Paris, 1989, p 35.

- أو عقد يكون بين فرعين من فروع الشركات المتعددة الجنسيات تنشطان في نفس البلد المضيف¹.
I-4-4- الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدول المصدرة : حددت نظرية " رأس المال المعرفي " للشركات المتعددة الجنسيات التي جاءت على يدي كل من Dunning (1981) ، و Cossan و Buckley (1985) نوعين من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأفقية والعمودية، أظهروا من خلال هذه النظرية أن الشركات متعددة الجنسيات تختار بين هذين النوعين بالمقارنة بين تكاليف التصدير وتكاليف الاستثمار في مناطق جغرافية مختلفة.

الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي (vertical FDI): يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي على أنه الاستثمار الهادف للاستفادة من الفروق في تكاليف الإنتاج فهو موجه نحو التصدير وباحث عن الكفاءة. والشركات المتعددة الجنسيات العمودية هي التي تقوم بتقسيم مختلف مراحل الإنتاج بين مقرها البلد المنشأ وفي مصانع مختلفة في البلدان الأجنبية والتي تنتج مختلف السلع الوسيطة والنهائية المختلفة للاستفادة من المزايا النسبية لكل بلد. ويعود السبب وراء تقسيم عملية التصنيع هو تقليل التكاليف وتعظيم الأرباح وحتى يكون لها موقف قوي اتجاه المنافسين المحليين والدوليين. إن الشركات المتعددة الجنسيات العمودية عادة ما تصدر المكونات نحو الشركات التابعة الأجنبية وإعادة تصديرها إلى الأسواق المحلية أو أسواق السلع المنتجة في الخارج². ويكون الهدف الأساسي من وراء الاستثمار العمودي، هو استغلال المواد الأولية الرخيصة في البلدان المضيفة وتكلفة العمالة المنخفضة (الاستثمار العمودي الخلفي) أو الاقتراب أكثر من المستهلكين من خلال شبكات ومنازل التوزيع (الاستثمار العمودي الأمامي) في حالات أخرى³.

ففي نماذج التكامل العمودي يرتبط الاستثمار العمودي بعلاقة سلبية مع المسافة الجغرافية والثقافية، أي أن تباين المعلومات والاختلافات الثقافية والقانونية يمكن أن يحدث عقبة أمام إنشاء شركة أجنبية في بلد ما (Caves 1996).

ويضرب Mucchielli (1998) مثلاً للشركة Ford الأمريكية التي أنشأت مصنع تجميع تابع لها في كندا في عام 1905 لتجنب الرسوم الجمركية العالية على المنتجات النهائية، ثم أنشأت مصنع تجميعي ثاني في عام 1911 في مانشستر لمزاولة الأنشطة الأكثر كثافة للتكنولوجيا مثل صناعة مكونات المحرك، أما في ما يخص الأنشطة الأقل كثافة للتكنولوجيا مثل التجميع النهائي والتزوين الداخلي فكانت تتم في فالنسيا (اسبانيا)⁴.

¹ محمد صبح، "القرارات المالية الإستراتيجية"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص37.

² ZINEB EL AOUMARI, "attractivité du canada :l'investissement direct étranger et dynamique de la croissance", mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en économique , université de QUÉBEC à MONTRÉAL, 2006,p19.

³ Moosa, I. A., "Foreign Direct Investment, Theory, Evidence and Practice", Antony Row Ltd., Great Britain. 2002, p 04 .

⁴ Mosbah LAFI, "Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle « KC » des firmes multinationales : une revue théorique et empirique", Les Cahiers du CEDIMES, 2009, p72.

الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي (Horizontal FDI): يهدف هذا النوع إلى التوسع الاستثماري في الدول المثلثية أي (التوسع في الأسواق المحلية)، فالشركات المتعددة الجنسيات الأفقية هي التي تنتج نفس السلع أو الخدمات من خلال عدة شركات تابعة تقع في العديد من البلدان بحيث كل شركة تابعة مسؤولة عن تزويد سوق محلية، إذ يوجد عدة عوامل رئيسية وراء حدوث الاستثمار الأجنبي الأفقي وهي: الحواجز التجارية، تكاليف النقل، الإجراءات الإدارية ووفورات الحجم.

تستند النماذج النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي على مبادئ التحكيم بين: تكاليف الإنتاج في الداخل ثم التصدير من جهة وتكاليف الإقامة والإنتاج في الخارج من جهة أخرى. وواحد من النماذج الأولى التي شرحت الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي التي جاء بها (Markusen 1984) والذي أشار إلى أن اقتصاديات الحجم هي سبب في تمديد عمليات الإنتاج، بحيث يميز بشكل واضح بين اقتصاديات الحجم على مستوى الشركة في البلد المضيف وعلى مستوى الشركة الأم. كما اقترح كل من Horsman و Markusen (1987 و 1992)، Markusen (1995) تمديدا آخر لهذا النموذج معتبرين أن الشركات المتعددة الجنسيات الأفقية تعتبر كبديل للتبادل وللشركات المحلية، وذلك من خلال معالجة مشكلة التدويل. كما قدم كل من Markusen و Muskus (1998)، و Brainard (1993) مجموعة من الدراسات الأدبية والنتائج التجريبية في هذا النموذج، بشكل أكثر عمومية مظهرين بذلك أن الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي يعتبر بديلا للتصدير إذا كانت تكاليف التجارة أعلى من تكاليف الإنشاء في الخارج، إذن هذا النموذج يظهر حالتين لوقوع الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي، الحالة الأولى عندما تتجاوز تكاليف النقل تكاليف الثابتة لإقامة شركة تابعة جديدة، أما الحالة الثانية عندما تكون اقتصاديات الحجم في الشركة الأم أعلى من اقتصاديات الحجم التي تتحقق في الشركة التابعة.

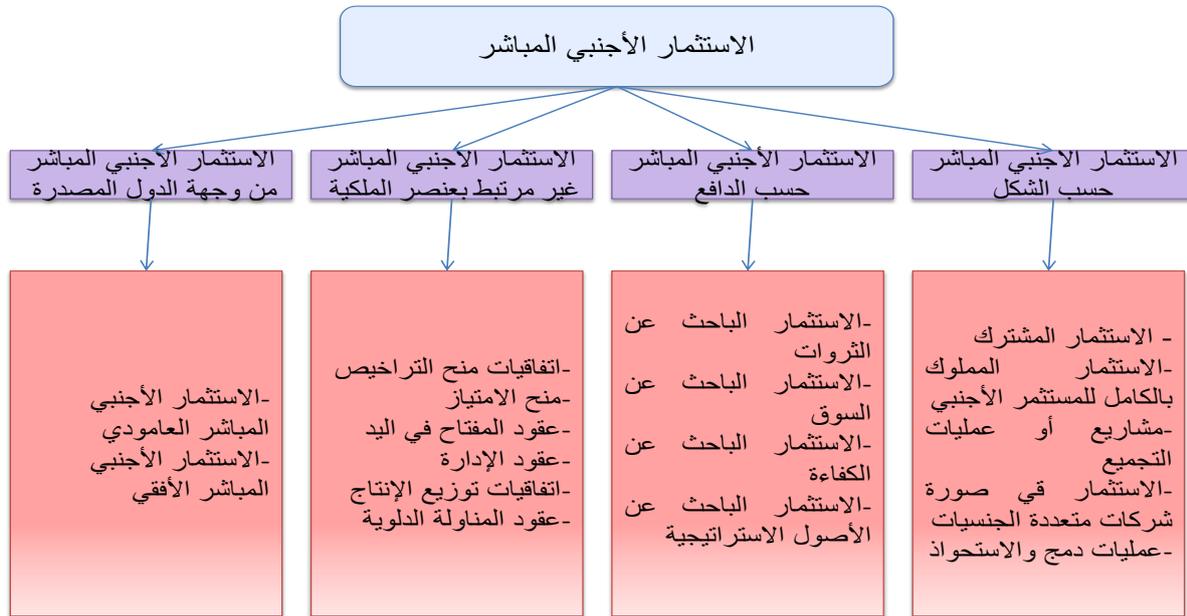
كما يوجد تطوير آخر للنماذج الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تم اقتراحه من قبل Markusen و Venables (1999) والذي مفاده أن الشركات المتعددة الجنسيات هي أكثر انتشارا بين البلدان التي يتشابه فيها كل من الحجم وعوامل المنح والتكنولوجيا. وفي دراسة أخرى لهم سنة (2000) أوضحوا أن عدم التشابه يعتبر عاملا مخفضا للأنشطة الأفقية للشركات المتعددة الجنسيات.

ومع ذلك، إن النموذج الحالي من الإدراج الدولي للمؤسسات هو بالتأكيد مزيج بين هاذين النوعين من التكامل الأفقي والعمودي وهذا ما وصفه Markusen "بالرأس المال المعرفي"، إذ أن الشركات المتعددة الجنسيات عادة ما تدخل في استراتيجيات التكامل المعقدة التي تشمل كل من أشكال التكامل الأفقي في بعض الدول والعمودي في الدول الأخرى، وهذا عندما تكون تكلفة النقل دون عتبة معينة¹.

ويمكن تلخيص أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة عامة في الشكل التالي :

¹ Mosbah LAFLI, "Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle « KC » des firmes multinationales : une revue théorique et empirique", Op Cit, p96-71.

الشكل رقم (I-2) : أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر : من اعداد الباحثة

II - الشركات المتعددة الجنسيات - كمصدر للاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات من بين الملامح المهمة لظاهرة العولمة أو النظام الاقتصادي العالمي الجديد، لما لها من خصائص عديدة من بينها : ضخامة حجم، تنوع الأنشطة، التوسع الجغرافي والسوقي وإمكانيتها على تدويل الإنتاج والاستثمار على مستوى الدولي، فهي تعطي صورة من العالم تفاقمت فيه تدفقات رؤوس الأموال عبر الحدود الدولية بما فيها أيضا من تدفقات التكنولوجيا وخبرات إدارية وسوقية.

1-II- تعريف الشركات المتعددة الجنسيات : تعددت تسميات الشركات المتعددة الجنسيات Multinational Corporation ومع ذلك فهي تؤدي إلى نفس المفهوم، وتتمثل هذه التسميات في مصطلح الشركات فوق القومية Supranational Corporation وكذا الشركات عبر الوطنية Transnational Corporation، والشركات الدولية International Corporation.¹

¹شوقي جابر، " تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية"، مجلة الدراسات الاقتصادية، العدد رقم 01، 2014، ص65.

إذ عرف Dunning الشركات المتعددة الجنسيات على أنها "تلك المؤسسات التي تمتلك أو تسيطر على الأنشطة ذات القيمة المضافة في بلدين أو أكثر ، وقد تؤدي هذه الأنشطة إلى إنتاج سلع مادية أو خدماتية أو المزيج من الإثنين"¹

وعرفها Richard E.Caves على أنها "الشركة التي تحكم وتدير منشأة الإنتاج التي تقع في بلدين على الأقل".²

عرفها Michalet على أنها " شركة قائمة على أساس وطني قامت بإنشاء العديد من الشركات التابعة لها في الخارج وفي العديد من البلدان، مع إستراتيجية ومنظمة مصممة على الصعيد الدولي"³.

بينما يرى رولف أنها : هي الشركة التي ينبغي أتبلغ مبيعاتها الخارجية أو عدد العاملين في الخارج أو قيمة استثمارها في الدول الأجنبية حوالي 25% من إجمالي مبيعاتها أو العاملين بها أو استثماراتها⁴.

أما الدكتور أحمد سرحال فيعرفها على أنها " عبارة عن نوع من أنواع السيطرة الرأسمالية التي ظهرت بسبب قانون التطور غير المتماثل الذي دفع بنشوء شركات وطنية ضخمة لدى الدول الغربية، لديها قدرة على مزاوله نشاطاتها الإنتاجية والتسويقية على الصعيد الدولي عن طريق فروعها المنتشرة في جميع دول العالم، ورغم المشاركة الدولية الواضحة في رأسمالها وإدارتها إلا أنها مصدر قراراتها يعود إلى المركز الرئيسي الموجود بالبلد الأم"⁵.

ومن سالف الذكر يمكن تعريف الشركات المتعددة الجنسيات على أنها تلك شركة التي مقرها الرئيسي في الدولة الأم تزاوول استثمارات مباشرة بواسطة فروعها الموجودة في أكثر من دولة أجنبية، ويقوم المكتب الرئيسي بالشركة الأم باتخاذ القرارات الخاصة بتسيير ومراقبة أصولها الأجنبية.

II-2- خصائص الشركات المتعددة الجنسيات: تختلف الشركات المتعددة الجنسيات من حيث الوظائف التي تزاولها، فيوجد شركات تقدم خدمات مالية مثل التأمين أو البنوك، شركات تختص في صناعة منتجات التكنولوجيا العالية، الشركات الخاصة باستخراج المواد الخام... إلخ. وبالإضافة إلى اختلافها في وظائفها ومنتجاتها فهي تختلف أيضا في كيفية القيام بذلك، أي من حيث مستواها التكنولوجي، هيكلها الإداري والسوقي الذي تعرض فيه منتجاتها. ومع ذلك يوجد بعض الخصائص المشتركة بين هذه الشركات والتي تميز الشركات متعددة الجنسيات عن بقية الشركات والمؤسسات العاملة وهي كالآتي:

¹ Dunning, "Multinational enterprise and the growth of services : some conceptual and theoretical issues", the service industries journal , 9(1), 1989, p05.

² Richard E.Caves, "Multinational enterprise and economic analysis", Cambridge Surveys of Economic Literature , second edition, 1996, p01.

³ Fatima BOUALAM, "Les Institutions et Attractivité des IDE", Colloque International « Ouverture et émergence en Méditerranée » ,Rabat- Maroc, 17 et 18 Octobre 2008,p06.

⁴ عبد السلام أبو قحف، "إدارة الأعمال الدولية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص 1.

⁵ أحمد سرحال، " قانون العلاقات الدولية"، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 1990، ص 31.

ضخامة الحجم : وهي من أهم سمات الشركات المتعددة الجنسيات، فلا يقصد بها مقدار رأس المال باعتباره يمثل سوى جزء صغير من التمويل الإجمالي، ولا يقصد به أيضا بالعمالة باعتبارها تتمتع أيضا بالإمكانية التكنولوجية، إنما يعني بضخامة الحجم هو حجم المبيعات السنوية (أي رقم أعمالها) وحجم أنظمتها الإدارية والتسويقية والأيادي العاملة ذات الكفاءة العالية بها، كما تعتبر استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات من أهم سمات ضخامة حجمها، حيث أن استثماراتها العالمية على وشك أن تبلغ ضعف الناتج القومي للولايات المتحدة فهي تعمل على نشر نشاطاتها في العالم بهدف الاستفادة من أي ميزة أو تنافسية .

وتتمثل الميزة النسبية في نفس المبدأ الذي قدمه ريكاردو باعتبار أن البلد له ميزة نسبية في إنتاج سلعة معينة إذا كانت تكاليف إنتاج وحدة واحدة منها في هذا البلد أقل من تكاليف إنتاج وحدة من نفس السلعة في بلد آخر. في حين الميزة النسبية التنافسية فهي تلك الميزة الناتجة عن توفر منتج معين لميزات لا يتمتع بها المنافسين على سبيل المثال : الجودة في الإنتاج أو استخدام تقنيات الحديثة في توزيع المنتج...، حيث تشترك هذه الميزة مع الميزة النسبية في كونهما تعتمدان على التكلفة النسبية ولكنها تمتاز بالترفضيل على منتجات المنافسين¹. ومن أكبر الشركات المتعددة الجنسيات لعام 2014 وفقا لأرقام مبيعاتها حسب Fortune 500 هي Wal-Mart الأمريكية حيث بلغت مبيعاتها 476294 مليون دولار وتليها في المرتبة الثانية Royal dutch shell ب 459599 مليون دولار ، وهذا ما يوضحه الجدول التالي :

الجدول رقم (1-I) : أكبر عشر شركات عالمية مرتبة حسب المبيعات لعام 2014 (مليون دولار)

اسم الشركة	بلد الأم	الصناعة	حجم المبيعات
Wal-Mart	الولايات المتحدة الأمريكية	البيع بالتجزئة	476294
Royal Dutch Shell	المملكة المتحدة	البترو	459599
Sinopec Group	الصين	البترو	457201
China National Petroleum	الصين	البترو	432007
Exxon Mobil	الولايات المتحدة الأمريكية	البترو	407666
British Petroleum	المملكة المتحدة	البترو	396217
State Grid	الصين	الكهرباء	333386
Volkswagen	ألمانيا	السيارات	261539
Toyota Motor	اليابان	السيارات	256454
Glencore	سويسرا	المعادن	232694

Source : Fortune Global 500 2014, <http://fortune.com/global500/2014/>

¹ محمد نبيل الشيمي، "الشركات المتعددة الجنسيات والدول النامية المنافع..."، والمأخذ من مقال منشور على الموقع الإلكتروني <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=209702> تم الإطلاع بتاريخ 2016/04/08 الساعة 17:11 .

تنوع النشاط: لا تنتج الشركات المتعددة الجنسيات سلعة أساسية واحدة بل تعمل على إنتاج منتوجات ثانوية أخرى في بعض الأحيان، ويعود السبب الحقيقي وراء تنوع منتجات الشركات هو سعي الإدارة العليا في تقليص احتمالية الخسارة فأن فشلت هذه الشركة في نشاط ما يمكنها أن تعوض ذلك بالربح في نشاط آخر، وهذا ما يعرف بإحلال الشركة لوفورات مجال النشاط محل وفورات الحجم.¹ وكأحسن مثال نجد شركة ميتسوبيشي*.

التشتت الجغرافي: وتشير هذه خاصية إلى عدد الدول التي تنشط فيها الشركات المتعددة الجنسيات، فهو متباين بشكل كبير، كما أنه يتعلق بنوع إنتاجها وإستراتيجيتها التسويقية والتنافسية، حيث أجمعت العديد من التعاريف على تقدير عدد هذه الدول مشيرة على أنها لا تقل عن دولتين، في حين ترى Harvard business school بأنه لا يقل عن 6 دول، حيث تعتبر هذه الصفة من أهم خصائص التي تميز الشركات المتعددة الجنسيات عن بقية الشركات الأخرى وتكمن أهميتها في أنها تساهم في تحديد الإستراتيجيات على الصعيد الدولي من خلال تجاوزها للبعد المكاني والزمني وذلك بهدف الحصول على التكلفة المنخفضة، الأمر الذي يقودها إلى التوسع في العديد من دول العالم ساعية وراء ذلك للبحث عن الميزة النسبية لكل دولة وأحيانا مع إهمال لدول المقر القانوني. حيث أن التوسع الكبير لفروعها يسمح لها نقل مشاريعها الإنتاجية إلى دول أخرى ما إذا أصبح المشروع الاستثماري ذو تكلفة عالية وعائد منخفض، من أجل الاستدامة في العملية الإنتاجية والاستفادة من أغلبية مصادر الإنتاج الموحدة على الصعيد العالمي وبأقل التكاليف الممكنة.²

التحالف الإستراتيجي: قد يتم التصديق على التحالف الإستراتيجي رسميا في شكل مشروع مشترك، بالإضافة إلى استخدامها المتزايد لإبعاد أخرى لتعمل جنبا إلى جنب مع غيرها من الشركات مثل أن يأخذ التحالف شكل الاندماج، وفي الغالب ما يتم هذا التحالف بين الشركات ذات صناعات متشابهة بدرجة عالية، والهدف منه هو البحث والتطوير المشترك لخلق أساليب الصناعة الجيدة من أجل تنفيذ مصالحهم المشتركة ورفع من إمكانياتها الإنتاجية، التوزيعية والتنافسية من ناحية وتخفيض المخاطر من ناحية أخرى. وتنشأ التحالفات نتيجة المنافسة شديدة والتي أصبحت صفة رئيسية للأسواق المفتوحة ونظم الاتصالات والمعلومات. ومن محفزاته كما سبق الذكر سرعة التغيير التكنولوجي والارتفاع الشديد لتكاليف التنمية خاصة في الصناعات ذات التكنولوجيا العالية.³

¹ محمد محيي مسعد، "ظاهرة العولمة بين الأوهام و الحقائق"، مكتب الإشعاع، دون طبعة، الإسكندرية، ص1999، ص60.

*تمتاز شركة ميتسوبيشي العالمية بتعدد النشاطات فهي تعمل على إنتاج كل السيارات والوسائل الكهربائية والصناعات الثقيلة بخلاف الأنشطة المصرفية إذ يساعدها هذا التنوع على تقليص احتمالية الخسارة إلى أدن حد.

² هيفاء عبد الرحمان الكريتي، آليات العولمة الاقتصادية و أثارها المستقبلية في الاقتصاد العربي، دار الحامد للنشر و التوزيع عمان-الأردن، 2010، ص364-365.

³ أحمد سيد مصطفى، "تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي"، دار الكتاب، مصر، 1999، ص57.

التفوق والتطور التكنولوجي للشركات المتعددة الجنسيات : يعد هذا النوع من الشركات من أهم مصادر نقل المعرفة التقنية والإدارية عن طريق تدريب وتوفير العنصر البشري ذو الكفاءة، أي العمالة المختصة التي بدورها تؤدي إلى تطبيق الفجوة التكنولوجية بين البلدان المتقدمة والمتخلفة.

إن نقل التكنولوجيا عبر الاستثمار الأجنبي المباشر من الشركة المتعددة الجنسية إلى فروعها الإنتاجية في البلدان المضيفة قائم على مجموعة من عوامل أهمها :

- سمات النشاط الإنتاجي أو الخدماتي الذي يحدث من خلاله الاستثمار.
 - درجة التطور التكنولوجي في المشروع الاستثماري .
 - التشريعات والقوانين البلدان المضيفة التي تسيطر على التنافس وحماية الحقوق الملكية الفكرية والبيئة وتوفير رأسمال البشري ذو المهارة والكفاءة العالية.
 - إستراتيجيات الشركة الأم التي تسيطر على طريق التقدم التكنولوجي الذي يلتزم به ¹.
- إدارة الشركات وتنظيمها: تمارس الشركات متعددة الجنسيات سيطرة مركزية تامة من البلد الأم على فروعها الإنتاجية المقيمة على الصعيد العالمي عن طريق وحدة اتخاذ القرارات ووحدة المعاملات، عبر إقامة خطة وبرنامج تتبعه كل الفروع المنتشرة في العالم، وذلك بهدف السيطرة الكلية، غير أنه في الفترة الأخيرة شرعت معظم الشركات بالتحول من التنظيم الرأسي إلى التنظيم الأفقي، حيث صار لكل فرع أجنبي هيكل تنظيمي أفقي أي (استقلالية تنظيمية للفروع)؛ الأمر الذي جعل هذه الفروع تتمتع بمرونة نسبية في تعاملها مع الشركة الأم ².

3-II- إستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات :

يصف التطور التاريخي للشركات المتعددة الجنسيات خلفية من الاستراتيجية التي باشرت هذه الشركات، بدءا بإستراتيجية التموين التي ظهرت في القرن السادس عشر، حيث نفذ هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية لتزويد الشركة الأم بالموارد الطبيعية والمنتجات الأولية. وفي القرن العشرين ظهر نوع آخر من الاستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات وهي إستراتيجية السوق حيث يقوم من خلالها الاستثمار الأجنبي بتمديد النشاط التصديري للشركات من خلال إنشاء شركة تابعة لها في الأسواق الخارجية. وفي أواخر الستينات اعتمدت الشركات المتعددة الجنسيات على إستراتيجية ثالثة تقوم على ترشيد الإنتاج والاستعانة بمصادر خارجية لسحب ميزة التكلفة المنخفضة للإنتاج في الخارج، حيث تتضمن هذه العملية تجزئة عمليات الإنتاج في قطاعات مختلفة

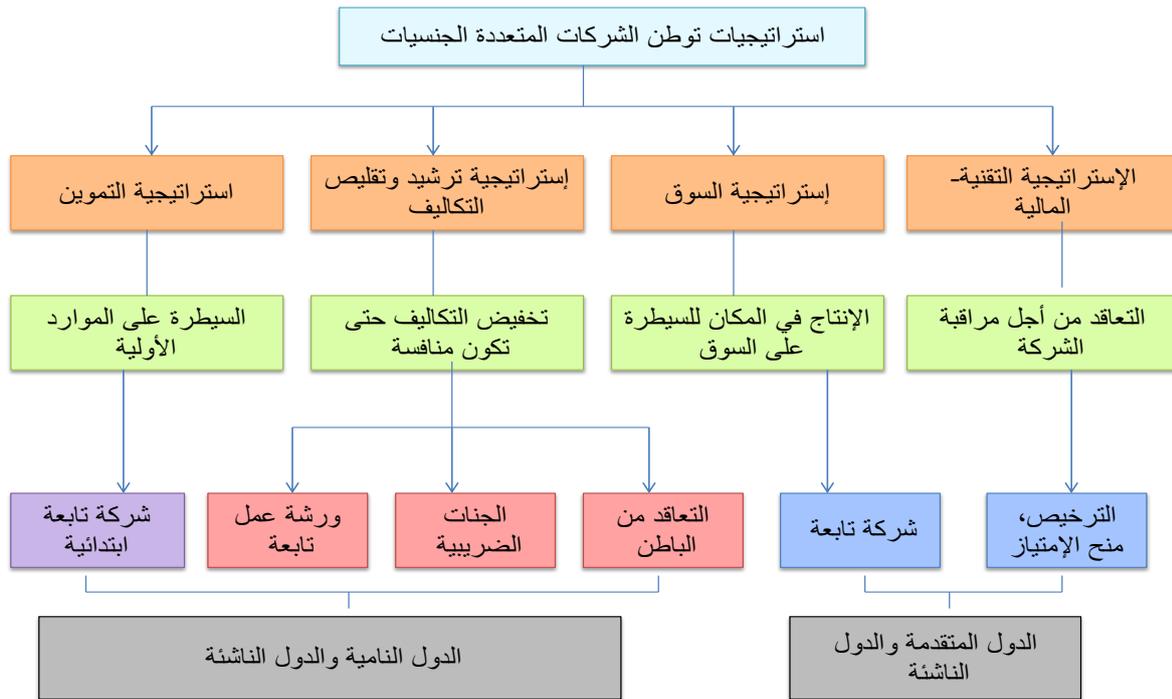
¹ أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا الطاحن، فراس عبد الجليل، " الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية"، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 85، ص 2010، ص 124.

² محمد نبيل الشبيبي، "الشركات المتعددة الجنسيات والدول النامية المنافع..."، والمأخذ ن مقال منشور على الموقع الإلكتروني <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=209702> تم الإطلاع بتاريخ 2016/04/08 الساعة 17:11 .

أي توجيه على سبيل المثال المشاريع الاستثمارية التي تتطلب قوى عاملة كبيرة إلى البلدان ذات تكلفة العمالة المنخفضة. ومع أواخر الثمانينات اتبعت بعض الشركات المتعددة الجنسيات إستراتيجية التقنية - المالية والتي تتميز بتوجيه الاستثمارات إلى أشكال أخرى للتوطن في الأسواق الأجنبية منها الت عقد من الباطن، التحالف الاستراتيجي، الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير، فضلا عن البحث عن الأرباح والمضاربة في الأسواق المالية الدولية¹.

كما تقوم أحيانا بعض الشركات المتعددة الجنسيات بتطبيق حزمة متنوعة من الاستراتيجيات على مستوى وحدات الأعمال التابعة لها وخاصة بالنسبة للشركات العابرة للقارات الكبرى والتي تنشط في أسواق مختلفة من العالم، حيث تقوم هذه الشركات بتطبيق إستراتيجيات مختلفة في نفس الوقت وبطريقة متتابعة نظرا لتوفرها على القدرات التنظيمية والموارد الهائلة والخبرات المتراكمة في التغيير والإدارة الاستراتيجية. ويمثل الشكل رقم (3-I) المولي مختلف استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات .

الشكل رقم (3-I) : استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات



المصدر : من اعداد الباحثة

II-3-1- إستراتيجية التمويين : والمعروفة أيضا بإستراتيجية النفاذ إلى الموارد الطبيعية، فهي ذات الصلة بالشركات المتعددة الجنسيات النشطة في القطاع الأولي والتي هي في حاجة للحصول على المواد الأولية، حيث ظهرت هذه الاستراتيجية في القرن السادس عشر قبل تطور مفهوم العولمة، ويرجع السبب في استغلال الموارد

¹ Wladimir Andreff, "Les multinationales globales", Éditions La Découverte, 9 bis, rue Abel-Hovelacque 75013 Paris, 2003, p46-48.

الطبيعية خارج بلد الأصل لعوامل مناخية وجيولوجية نادرة أو غير موجودة في البلد الأصل أو أن البلدان التي هي غنية بهذه الموارد غير قادرة على استغلالها أو تسويقها دون الاستثمار الدولي، وهذا هو الحال بالنسبة للأراضي الغنية بالبترول والمعادن، إذ تتميز هذه الاستراتيجية بالسهولة في الشرح فهي تعتمد فقط على عامل واحد وهو توفر الموارد الطبيعية في البلد المضيف فهي تتطلب حد أدنى من الاستقرار الاقتصادي و السياسي، ومع ذلك أخذت هذه الاستراتيجية بالتراجع بعد عملية التأميم التي قامت بها الدول بعدما أن نالت استقلالها السياسي¹.

II-3-2- إستراتيجية السوق : وتدعى أيضا بالإستراتيجية الأفقية والتي اتبعتها في البداية شركات شمال أمريكا خلافا لغيرها من المستثمرين الأجانب خلال الفترة ما بين الحربين وخاصة في سنوات الستينات والسبعينات، حيث اعتبرت هذه الشركات الإنتاج في الخارج كضرورة ماسة لغزو أسواق جديدة. وأهم خصائص هذه الاستراتيجية حدوث تدفقات استثمارية متقاطعة (شمال – شمال) بين الدول التي لديها تقريبا نفس المستوى من التنمية والتي تنطبق على القرار الاستثمار في الخارج للإنتاج الموجه نحو السوق المحلي للبلد المضيف بواسطة (فروع- المحطة).

فكل فرع منتشر في العالم مستقلا في إنتاجه وعلاقته بالشركة الأم تتحدد فقط فيما يخص الملكية ونقل التكنولوجيا ورأس المال إلى البلد المضيف، بالإضافة إلى أن الاستثمار الأفقي يتوقف على إنتاج نفس المنتج في عدة دول، والهدف منه هو غزو حصص جديدة من الأسواق بخلاف الأسلوب التقليدي المتعلق بالتصدير.

تتميز هذه الاستراتيجية أيضا بطبيعة تدفقاتها فيما بين القطاع الصناعي (intra-industrial) وبالتالي المنتجات وتقنيات الإنتاج غالبا ما تختلف من دولة إلى أخرى، إذ يمكن أدراك أن الاستراتيجية الأفقية هي أكثر تحديدا ومحددها الرئيسي هو وجود أسواق محلية مواتية، وعلاوة على ذلك لا يهتم المستثمر بتطوير سوق متوجه المعين فقط وإنما أيضا تطوير اقتصاد البلد المضيف بشكل عام . وتعتبر هذه الاستراتيجية الأكثر انتشارا في الوقت الحالي والاستثمار الأجنبي المباشر الناتج عنها يمثل ثلثي مجموع التدفقات².

II-3-3- إستراتيجية ترشيد الإنتاج والتكامل الأفقي: ويتم تطبيق هذه النوع من الاستراتيجيات عندما تصل هذه الفروع الإنتاجية التابعة التي تم توزيعها في جميع أنحاء العالم إلى درجة مرتفعة من التخصص مستفيدة من ميزة التفوق التي اكتسبتها من خلال سنوات من العمل، ففي هذه الحالة تقوم الشركة الأم بوضع إستراتيجية تنظم إنتاج سلعة ما بالاعتماد على إنتاج كل أجزاءها في دول عديدة، ويتم تجميعها وتركيبها في ورشة أو ورشات تركيب موزعة في أنحاء العالم، وفقا للمناخ الاستثماري الذي يتماشى مع طبيعة النشاط، فضلا عن توفر إمكانية إبرام عقود الشراكة مع

¹ [Michel Delapierre, Christian Milelli, "Les Firmes multinationales"](#), Ed vuibert, paris,1995, p104.

² C.A.Michalet, "la séduction des nations ou comment attirer les investissement" , Ed Economica, 1999, p50.

الشركات النشطة محليا¹. وبذلك تكون هذه السلسلة مقسمة بين مجموعة " فروع و ورشات " وذلك باستعمال عامل الإنتاج الأكثر وفرة للبلد المضيف والأفضل في السوق العالمي، والهدف من تطبيق الشركات لهذا النوع من الاستراتيجيات هو تحسين تنافسية نشاطها مقارنة بمنافسيها. فالإنتاج في هذه الحالة لا يكون موجه بالضرورة إلى سوق البلد المضيف ولكن موجه عموما إلى السوق العالمي، فهي معاكسة للإستراتيجية الأفقية وتكون تدفقات الاستثمار الأجنبي في هذه الحالة موجهة أكثر نحو دول (شمال - جنوب) فهي مبنية على عدم تعادل التنمية وتمارس بشكل أحادي من قبل الشركات المتعددة الجنسيات (شمال - جنوب) وليس بشكل تقاطعي². ولقد أثبتت هذه الإستراتيجية نجاحا كبيرا، بدليل أن العديد من الشركات لا تزال تمارسها خاصة في بعض المجالات والقطاعات، كقطاع إنتاج السيارات.

II-3-4- الإستراتيجية التقنية - المالية :

هي عبارة عن استراتيجية حديثة للشركات المتعددة الجنسيات التي لم تعد تستند على توطين الأنشطة الإنتاجية سواء عبر " الفروع والمحطات " أو عبر " الفروع والورشات " بل تعتمد على بيع التكنولوجيا في شكل : براءات الإختراع، الرخص، عقود المفتاح في اليد، المعرفة، الهندسة والمساعدة التقنية. إن هذا النوع من تعدد الجنسيات في ما يخص التدويل قائم على أساس الأصول غير ملموسة للشركات ومهارات رأسمالها البشري أكثر من ما هي عليه من الأصول المالية.

إن قاعدة قدرتها التنافسية تقف على حقيقة مدى تعزيز مزاياها في جميع القطاعات التي يكون تطبيق هذه المهارات فيها ممكنا. وعلاوة على ذلك، لا يمكن تحديد مزاياها التنافسية إلى من خلال قدرتها على التنسيق عدة مشاركين في مشروع معقد في الخارج. كما تستند تنفيذ ونجاح هذه الأشكال الجديدة من النشاط بشكل رئيسي على التعاون بين المورد الخيرة والممولين.

هذا النوع من عمل الشركات قائم على فكرة أن الحصول على الربح لا يكون عن طريق الملكية المباشرة لرأسمال بل بالتحكم في التكنولوجيا ومصادر التمويل. كما ينبغي لهذا النشاط الجديد للشركات تحقيق إنشغالين اثنين وهما : أن تقلل الشركات من مخاطر التأميم وفقدان أصولها الحقيقية من جهة، وأن تعمل الدول المضيفة على تطوير صناعاتها المحلية والحد من تواجد المباشر للأجنبي في الجهاز الإنتاج الوطني من جهة أخرى. بالإضافة إلى ذلك ينبغي الإشارة إلى أن هذا النوع الجديد من الاستراتيجيات لا يخلوا من المخاطر، فبالنسبة للبلد المضيف إن القضاء على الشركات التابعة التقليدية من الشركات المتعددة الجنسيات وإدخال هذه الاستراتيجية الجديدة وضعت الشركات المحلية في موقف قوي من التبعية لموردي المعرفة والتكنولوجيا والتمويل³.

III - جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر

¹ Pierre Jacquemot, " La firme multinationale: une introduction économique", ed. economica Paris, 1990, p138.

² C.A.Michalet, "la séduction des nations ou comment attirer les investissement", Op Cit, p48-49.

³ C.A.Michalet, "la séduction des nations ou comment attirer les investissement", Op Cit, p60-62.

إن جاذبية الإقليم للاستثمار الأجنبي المباشر أصبحت أولوية جديد، للسياسات الاقتصادية الوطنية وخاصة الصناعية منها، التي تتوافق مع الرغبة بالمشاركة في الحركات الدولية الحالية الكبيرة الخاصة بإعادة التوطن الصناعي، والعمولة الاقتصادية والمالية.

III-1- تعريف جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر : إن تعاضم دور الشركات المتعددة الجنسيات في الاقتصاد العالمي والتنوع المتزايد للخيارات المتاحة لهم في ما يخص توطين مشاريعهم، والاعتماد المتزايد على الأقاليم لتلبية قراراتهم الاستثمارية، أعطى في السنوات الأخيرة تيارا قويا لمفهوم الجاذبية. فحسب Mouriaux (2004) إن الجاذبية هي موضوع العديد من التعاريف العامة والضمنية، غير أنه لا يوجد تعريف دقيق وموحد من طرف الجميع. وهذا ما أثبتته Hatem (2005) والذي أشار إلى أن مصطلح الجاذبية حديث الاستخدام نسبيا وذو معنى غامض الأمر الذي أعطاه مجموعة متنوعة من التفسيرات لمفهومه.

وحسب Michalet (1999) أن مفهوم جاذبية الوطن أو الإقليم ليس مفهوم ثابت بل يجب أن يصمم ضمن منظور ديناميكي، فهو في النهاية من جهة نتيجة لطلب الشركات بالإضافة إلى مزايا التوطن التي تسمح لهم بتعزيز تنافسيتهم في السوق الدولي، ومن جهة أخرى هو نتيجة للعرض الجزئي أو الكلي لهذه المزايا من طرف مختلف الأقاليم¹.

وعرفه كل من Coeuré و Rabaud (2003) على أنه "قدرة البلد على جذب واستبقاء الشركات"².

وعرفه Mouriaux (2004) على أنه "قدرة البلد على اجتذاب واستبقاء الأعمال وبنسبة عالية من العمل المؤهل تأهيلا عاليا"³.

وعرفت منظمة OCDE " على أنه القدرة على جذب القوى العاملة الماهرة والمهارات كوسيلة لتعزيز التنمية الاقتصادية والتجديد الحضاري."

وحسب Pierre Velt (2004) هي مفهوم معقد ولتطبيقه على الإقليم يجب الأخذ بعين الاعتبار تفاعلات بين ثلاثة عوامل :

¹ C.A. Michalet, "la séduction des nations : ou comment attirer les investissements directs étrangers", Ed Economica , Paris, 1999, p49.

² KAKOZI CHARLES KATEMBO, "IMPACTS TERRITORIAUX DIFFÉRENCIÉS DE L'OUVERTURE NATIONALE AUX MARCHÉS MONDIAUX: LE CAS DE L'ALENA AU QUÉBEC", THÈSE PRÉSENTÉE À L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À CHICOUTIMI COMME EXIGENCE PARTIELLE DU PROGRAMME DE DOCTORAT EN DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL, 2012, p181.

³ Mouriaux F, "Le concept d'attractivité en Union monétaire ", Bulletin de la Banque de France, N°123,2004, p34.

- أن تكون العولمة الصناعية موازية للعولمة المالية في عالم التبادلات التجارية وأن يكون الإنتاج على نحو متزايد عبر الحدود الوطنية.
- الاستقطاب الاقتصادي (Metropolisation)
- أساليب تنظيم الشركات (ليس فقط الشركات الكبيرة)¹.

ونظرا لتعدد تعارف الجاذبية واختلافها، ارتأينا بلورة التعريف التالي : هي قدرة الإقليم على تقديم للمستثمرين ظروف تقنعهم على توطين مشاريعهم الاستثمارية على أراضيه بدلا من أقاليم أخرى، بما في ذلك من العوامل الإنتاج المتحركة من رأسمال، المعدات والعمالة الماهرة والعمل على الاحتفاظ بها.

فحسب Frédéric Boccara (2004) جاذبية هو مفهوم يمكن معالجتها بعدة طرق: من خلال دراسة المحددات النظرية أو التجريبية، قياس القدرة المحتملة لجذب مختلف الاقتصادات، ومن الممكن أيضا أن يكون من خلال مقارنة النتائج الفعلية من قبل نتائج بعض الدول في ما يخص توطن الشركات الأجنبية المحققة فيها².

III-2- مختلف مستويات الجاذبية : بدءا من التعريف البسيط للجاذبية الإقليمية التي هي عبارة عن قدرة إقليم معين عن جذب كمية كبيرة من الأنشطة الإنتاجية، يحدد Hatem خمس فئات رئيسية من المناهج لفهم معنى الجاذبية :

النهج الكلي (Maco) : ويسعى هذا النهج إلى تحديد طبيعة المحددات الكلية لشرح جاذبية إقليم ما للاستثمار الدولي، وبمعنى آخر قدرة الإقليم على جذب حصة أكبر من الاستثمارات مقارنة بالأقاليم الأخرى.

النهج المرتكز على آثار التجميع أو التجمع (Mésos) : وفقا لهذا النهج يجب معرفة لماذا فئة محددة من الأنشطة تنجذب بشكل أكبر إلى إقليم معين، الأساس النظري لهذا النهج يعود إلى ألفريد مارشال الذي يعمل على مفهوم الجو الصناعي، وفي الأصل لا يركز تحليل هذا النهج على قضية الاستثمار الأجنبي ولا حتى على عامل رأسمال الإنتاجي، ولكن على التحليل الديناميكي المحلي الذي يسمح بالظهور الذاتي للإنتاجية والقدرة التنافسية . حيث يمكن لهذا النهج أن يمتد ويأخذ بعين الاعتبار سلوك توطن رأسمال الإنتاجي.

النهج الجزئي : ووفقا لهذا النهج يجب تحديد أفضل موقع ممكن لمشروع معين، بحيث لا يمكن لكل من المؤسسات الكلية ولا للعرض الإقليمي المتباين أن يجعل من الممكن إصدار حكم نهائي بشأن ربحية المشروع الاستثماري.

¹ Patrizia INGALLINA, "L'attractivité des territoires", actes de séminaire sur : «L'attractivité des territoires : regards croisés », Université des Sciences et Technologies de Lille 1, TVES ; Lab. Créteil - Paris 12, 2007, p10.
² للمزيد من التفاصيل أنظر :

Frédéric Boccara, Nivat D, " l'attractivité des investissements directs des filiales étrangères dans la globalisation", bulletin de la banque de France, N° 123, mars.2004.

ولتحقيق تقييم ذلك وخصوصا لمقارنة العائد المتوقع وفقا للموقع المختار ينبغي إعادة تحديد أفضل الظروف الملموسة لعمل المشروع.

النهج من حيث الصورة : يهدف هذا النهج إلى تحليل كيفية قيام إقليم معين على التأثير في صورة ذهن صانع القرار الأمر الذي يزيد من جاذبية هذا الإقليم، حيث يشبه هذا النهج بشكل كبير وجود صورة علامة تجارية التي يمكنها أن تحفز على بيع المنتج.

عمليات اتخاذ القرار : ويركز هذا النهج على العملية التي يقوم المستثمر من خلالها باختيار الموقع أين سيتم توطین مشروعته فهو يعتمد على منطق اختيار المستثمر بدلا من خصائص المقارنة للأقاليم المتنافسة، وفي إطار هذا النهج يوجد العديد من الأدبيات التي تشير إلى أثر كل من (عدم اليقين، عيوب المعلومات ولعبة المساومة بين جماعات المصالح) على اتخاذ قرار الشركات¹.

ومن الملاحظ أنه من بين الأساليب المذكورة أعلاه، هو نهج "الكلي" الذي يهمننا في عملنا. وهذا يعني أن هدفنا هو التعرف على محددات جاذبية بلد للاستثمار الأجنبي المباشر. ومع ذلك، فإن السؤال الذي يطرح نفسه : كيف يتم قياس جاذبية الإقليم (البلد) وما هي مؤشرات قياسه ؟ والإجابة عن هذا التساؤل هو موضوع الفقرة التالية.

III-3- مؤشرات قياس الجاذبية : إن تحديد تعريف جاذبية الإقليم على أنه قدرة الإقليم على جذب استثمارات جديدة والاحتفاظ بالاستثمارات القائمة مسبقا خلق أشكالا فيما يخص قياس الجاذبية، أي طرح التساؤل التالي : على أي أساس يمكن القول بأن إقليم ما هو أكثر جاذبية من غيره من الأقاليم؟ وما هي المؤشرات التي تصنف (ترتيب) الإقليم؟ فوفقا لدرجة جاذبيته للاستثمار يوجد أساليب مختلفة خاصة بتصنيف المناطق وفقا لدرجة الجاذبية نذكر منها ما يلي :

1- استطلاع الرأي العام : والذي يتم من طرف المستثمرين حيث يطلب منهم تصنيف معايير التوطن وإعطاء ترتيب نسبي لمختلف المناطق المضيفة من خلال هذه المعايير، وهذا ما ينطبق بصفة خاصة على مؤشر قياس الجاذبية Ernst Young الذي يتم نشره سنويا وهو يركز على استقصاء مديري الشركات المتعددة الجنسيات، فهو يسرد إعلانات التوطن الدولية وملحقات الأعمال، يستبعد الاستثمارات في المحفظة المالية وعمليات الدمج والاستحواذ ويأخذ بعين الاعتبار واقع الاستثمار الأجنبية في الوظائف الصناعية والخدمات، كما يشير أيضا إلى عدد فرص العمل المتاحة، ومعدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة، حصة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد في كل من القطاع (الصناعة والخدمات) ومصدر الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق.

¹ HATEM F, " Investissement International et politiques d'attractivité, Economica", Paris, 2004, p328.

2- الدراسات القياسية : هذا النهج يأخذ كمتغير مفسر الاستثمار الأجنبي المباشر وكمغيرات تفسيرية مختلف عوامل الموقع وهي عبارة عن مؤشرات الاقتصاد الكلي، والفائدة من هذا النهج هو تحديد المتغيرات التي تؤثر بشكل كبير على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مما يساعد على شرح الجاذبية المقارنة لمختلف الأقاليم¹.

3- المؤشرات التي وضعتها المؤسسات الدولية : ينشر الأونكتاد الترتيب السنوي من الدول وفقا لجاذبيتها والتي صنفت في شكل مصفوفة وتم الحصول على هذا الترتيب عن طريق مؤشرين هما :

❖ **مؤشر الأداء الخاص بالاستثمار الوارد (IPIE)** : ويعكس هذا المؤشر القدر الذي يتلقاه البلد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة نسبة إلى حجم اقتصادها، فهو يتعلق بحصة بلد ما من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر، نسبة إلى حصة هذا البلد من الناتج المحلي الأجمالي العالمي مضروب في 100 ويكتب وفقا للمعادلة التالية :

$$IPIE = \frac{\frac{\text{الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الدولة في السنة } t}{\text{الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى العالم في السنة } t}}{\frac{\text{الناتج المحلي الأجمالي للدولة في السنة } t}{\text{الناتج المحلي الأجمالي العالمي في السنة } t}} * 10$$

فإذا حصلت هذه الدولة على 10% من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي فهذا المؤشر يكون مساوي ل 100 أما إذا تحصلت على أكثر من 10% من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي قيمة هذا المؤشر تكون أعلى من 100 ، والعكس إذا تلقت أقل من 10% من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي فقيمة هذا المؤشر تكون أقل من 100².

❖ **مؤشر الجاذبية المتاحة الخاصة بالاستثمارات الوافدة (IPAIE)** : يحتوي هذا المؤشر على العديد من العوامل الخاصة بقياس جاذبية بلد ما للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث حدد الأونكتاد 12 مؤشر إحصائي (أنظر الجدول الموالي رقم (I-2).

الجدول رقم (I-2) : عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

المؤشر	مدلوله
نصيب الفرد من الناتج المحلي الأجمالي	وهو مؤشر الخاص بتطور الطلب والعملاء المحتملين. وكلما كان الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد مرتفع، كلما زادت جاذبية البلاد للاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة لإنتاج السلع والخدمات المبتكرة ومتباينة.

¹ Abdellatif NOUREDDINE, "La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique", Thèse pour l'obtention du Doctorat ès Sciences Economiques, Université Ibn Zohr, Agadir, 2010, p26-27.

² CNUCED, word investment report , 2005, Unites nation publication, New York and Geneve, 2006.

ويرى الأونكتاد أن قادة الشركات متعددة الجنسيات تعتمد على معدلات النمو المحققة في الماضي للبلاد من أجل توقع معدل النمو في المستقبل.	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد لمدة 10 سنوات السابقة
ويعكس هذا المؤشر انفتاح البلاد على التجارة والقدرة التنافسية يعتبر كمؤشر على وجود بنية تحتية حديثة للمعلومات والاتصالات.	حصة الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي عدد خطوط الهاتف الثابت لكل ألف نسمة، بالإضافة إلى عدد الهواتف المحمولة
يعتبر كمؤشر لأهمية البنية التحتية التقليدية (باستثناء المعلومات والاتصالات).	معدل استهلاك الطاقة من طرف القطاع الخاص للفرد
يقيس هذا المؤشر القدرة التكنولوجية للبلد المضيف.	حصة الإنفاق القطاع العام والخاص بالبحث و التطوير R & D في البلد من الناتج المحلي الإجمالي
لقياس وفرة القوى العاملة الماهرة (المؤهلة) جدا المتاحة في البلد.	نسبة الطلبة في الطور الجامعي الثالث من إجمالي السكان
تُحسب بطريقة مركبة، وذلك لقياس العوامل التي يمكن أن تؤثر على إدراك المخاطر البلاد من قبل المستثمرين. ويشمل هذا المؤشر البيانات الخاصة بالدين العام والخاص في البلاد، فضلا عن بيانات المرتبطة بسلامة البضائع والناس (الجريمة والإرهاب) أو الاستقرار المؤسسي.	مؤشر خطر البلد
ويستخدم هذا المؤشر لتحديد جاذبية البلاد للاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو الصناعات الاستخراجية.	حصة السوق البلد من الصادرات العالمية للمواد الأولية
لقياس اندماج البلد في التجزئة الدولية للعمليات الإنتاجية.	حصة السوق البلاد من واردات العالمية الخاصة بأجزاء ومكونات السيارات والمنتجات الكهربائية
لقياس جاذبية البلد مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو قطاع الخدمات.	حصة السوق البلد من الصادرات العالمية للخدمات
وهو مؤشر على جاذبية الماضية والحالية، فضلا عن المناخ العام فيما يتعلق بالاستثمار.	حصة البلاد من المخزون العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوافد

المصدر: من إعداد الباحثة.

إن مؤشر الوفرة (Indicateur potentiel) هو المتوسط البسيط (غير المرجح) للقيم المحددة من 0 إلى 1 . فكلما اقترب هذا المؤشر إلى 1 كلما أعتبر هذا البلد جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر، والعكس كلما مال هذا المؤشر إلى 0 كلما كان هذا البلد أقل جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر .
إن تقاطع مؤشر الجاذبية المتاحة مع مؤشر الأداء الخاص بالاستثمار الوافد يشكل المصفوفة التالية :

الجدول رقم(3-I) : مصفوفة مقارنة أداء والوفرة

أداء دون المتوسط	أداء عالي	
ما دون الوفرة	بلدان مقدمة الكوكبة	وفرة قوية
بلدان مؤخرة الكوكبة	فوق الوفرة	وفرة ضعيفة

ويبين الجدول أربع فئات من البلدان وهي :

بلدان مقدمة الكوكبة (Les pays du peloton de tête) : هي البلدان التي لديها في نفس الوقت كل من الوفرة والنتائج المرتفعة من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة الفعلية .
بلدان مؤخرة الكوكبة (Les pays du peloton de queue) : هي البلدان التي لديها إمكانية منخفضة للجاذبية والتي تسجل تدفقات فعلية منخفضة .

البلدان التي نتائجها أقل من وفرتها (Les pays dont les résultats sont inférieurs à leur potentiel) : هي الدول التي لا تستخدم بالكامل إمكانياتها الخاصة بالجاذبية . لديهم مؤشر امكانيات الخاصة بالتدفقات الواردة مرتفع، ولكن التدفقات الواردة الفعلية منخفضة .

البلدان فوق الوفرة (Les pays au dessus de leur potentiel) : هي الدول التي لديها وفرة منخفضة، ولكن مع ذلك نجحت في جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية عن المتوسط .

تساعد هذه التصنيفات عموما على توجيه المستثمرين الأجانب على اختيار موقع المناسب لتوطين مشاريعهم الاستثمارية، الأمر الذي يدفع بالدول الراغبة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر على تحسين وتهيئة مناخها الاستثماري بما يتوافق مع التصنيفات العالمية لجاذبية الاستثمارات¹ .

III-4- مثلث جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر :

تشير جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قدرة البلد على اجتذاب واستيعاب وحماية الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يشير هذا التعريف إلى أن جاذبية الاستثمار الأجنبي هو عملية ديناميكية وحتى تتحقق على الدول أن تبحث بنشاط على الاستثمارات بدلا من الحماية غير الفعالة للصناعات والموارد الطبيعية المحلية . إذ تدل الجاذبية على المهارات التي يجب تطويرها وممارستها بشكل مستمر، وبعبارة أخرى هي لا تعني الدول

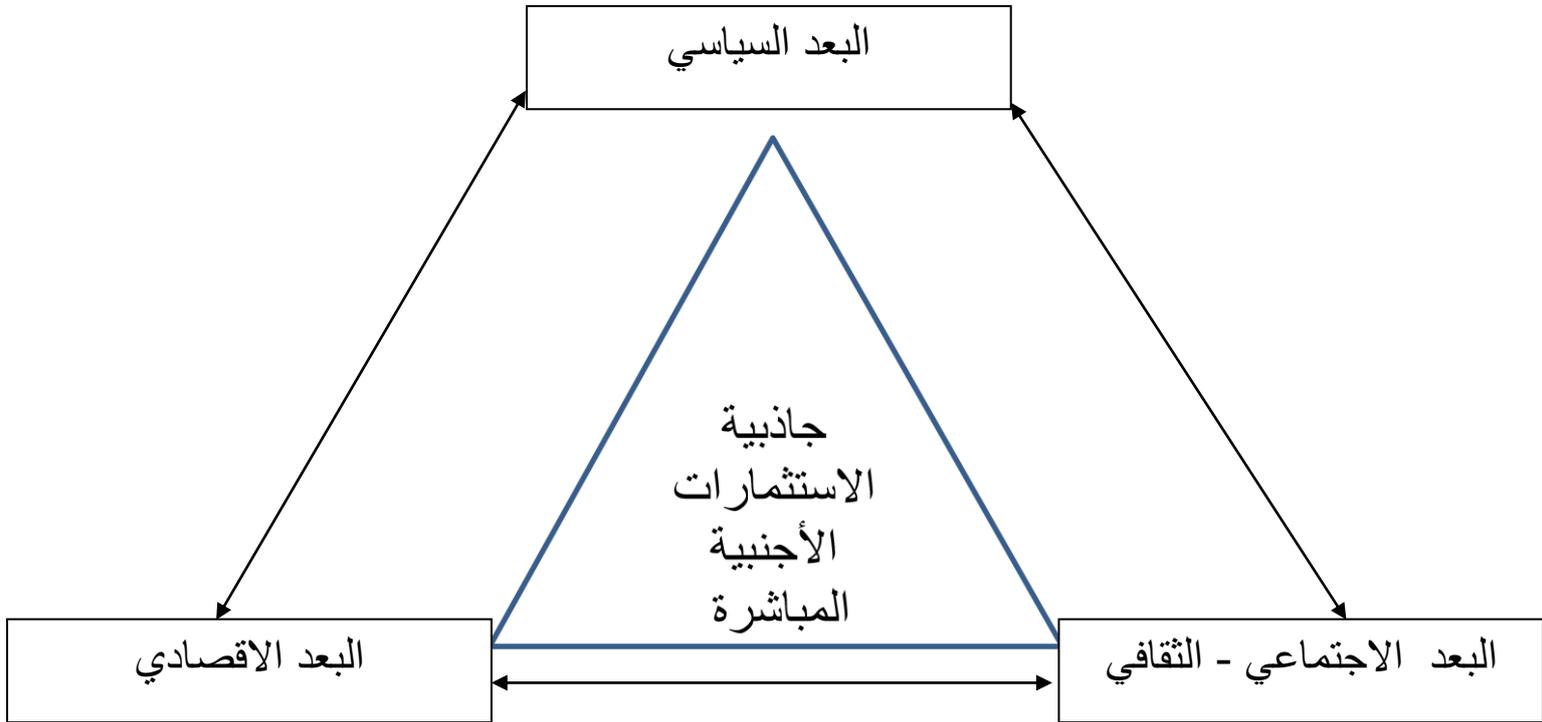
¹ word investment report , 2005, Op Cit.

الكبرى وإنما الدول الأنسب لتلقي معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة. فقدرة الدول على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يشير إلى قدرتها على الاستجابة للمخاطر والفرص، الإبداع والمرونة في خلق مكانة التي يمكن من خلالها لأي بلد الصمود أمام المنافسين حتى لو كانوا أكبر وأكثر ملائمة منه.

إذ أنه لا يوجد شك أن العديد من الدول التي تعاني من نقص في الموارد والوفرات قد نجحت في جذب أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالدول الغنية من حيث الموارد الطبيعية، وأنها قد وجدت مكانا في الأسواق العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الذي جعلها أكثر جاذبية في عيون المستثمرين، ومع ذلك حتى الدول الغنية يمكنها الاستفادة من هذه الفرص.

يظهر مثلث جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الشكل الموالي، ففي إبعاد القاعدة يتواجد كل من البعد الاقتصادي والبعد الاجتماعي - الثقافي أما على رأس المثلث فيتواجد البعد السياسي، ومن الواضح أن الأبعاد الثلاثة تتفاعل بشكل وثيق وكل واحد يؤثر على الأخر لتشكيل إطار متماسك لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الشكل رقم (4-I): مثلث جاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة



Resource : Noureddine, Abdellatif, "L'ATTRACTIVITE DU MAROC POUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS", 48ème colloque , migrations et territoires , 6-8 juillet, 2011

البعد الاقتصادي للجاذبية، ويعكس الرأسمال المادي والمالي، حيث أن وجود اقتصاد تنافسي مفتوح مع توفر أنظمة حمائية جيدة يعمل على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة مقارنة بالاقتصاد الخاضع

لتنظيم التوجيهي. فالاقتصاد الذي يعمل بشكل جيد هو عنصر مهم في اتخاذ القرارات الاستثمارية، كما تميل الاقتصاديات المفتوحة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي بدورها تتيح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل مرتفع ومستمر.

البعد الاجتماعي - الثقافي هو الأكثر استجابة والأكثر تعقيدا نظرا لصعوبة تغييره، وترتبط درجة اندماج مواطني البلد بمختلف النماذج الاجتماعية والثقافية والتجارية على مستوى تعليمهم وبالوضعية التي يتعرضون من خلالها على الثقافات الأجنبية ومن خلال اندماجهم في الاقتصاد العالمي، حيث أن الدرجة العالية من الاستجابة تحسن قدرة البلد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وغالبا ما يقوموا المستثمرين الأجانب باتخاذ قرار تخصيص استثماراتهم على أساس ما يرونه مناسب من القرب الثقافي.

إن نظام التعليم هو العمود الفقري للبعد الاجتماعي - الثقافي لما ينتج عنه من قوى عاملة ذات مهارات ومعرفة عالية كما يعمل على خلق المواهب والازدهار الضروري، والحفاظ عليه وتحسين مستواه. إن التعليم يطور الرأسمال البشري ويجعله أكثر استعدادا للتعامل بنجاح مع الاقتصاد العالمي وتغييراته السريعة، كما يعمل على خلق بيئة جذابة للاستثمار الأجنبي المباشر لأنه يحسن القدرة على معالجة المعلومات فهو يشجع الابداع في مجالات البحث والتطوير، كما يعتبر عنصر حاسم لخلق أرض خصبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

البعد السياسي للجاذبية، يتحكم هذا البعد في الأبعاد الأخرى الاقتصادية والاجتماعية - الثقافية وعلى هذا الأساس نفترض بأن المستثمرين يبحثون في البداية على إطار سياسي المستجيب للاستثمار الأجنبي المباشر الذي يواصل دائما عمله على جذب هذا الأخير الأمر الذي يتولد عنه الازدهار الاقتصادي الذي بدوره يجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، ويجعل هذا البلد أكثر ترحيبا بالاستثمار الأجنبي المباشر.

تفاعل الأبعاد المختلفة مع بعضها البعض بطرق مختلفة، فالبعد السياسي يحدد الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية - الثقافية، كما يؤثر البعد الاقتصادي على الأبعاد السياسية والاجتماعية - الثقافية، في حين أن البعد الاجتماعي - الثقافي هو الآخر يؤثر على كل من الأبعاد الاقتصادية والسياسية.

كما يمكن للبعد السياسي أن يتغير والوقت اللازم لهذا التغيير يعتمد على مدى تأثير الأبعاد الأخرى عليه، ويمكن للإطار السياسي القائم منذ فترة زمنية طويلة أن يتغير بسرعة أكبر من الإطار الاجتماعي - الثقافي المتجدر والمعمم على نطاق واسع فهو يتغلغل في كل جوانب المجتمع، فتغير الاجتماعي - الثقافي هو تطوري في طبيعته وليس من قبل مجموعة معينة من صناعات القرار. لكن التغيير السياسي يمكن أن يكون ثوري (révolutionnaire) بتخطيط مسبق ناتج عن سبب واحد¹.

¹ Noureddine, Abdellatif, "L'ATTRACTIVITE DU MAROC POUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS", 48ème colloque , migrations et territoires , 6-8 juillet, 2011, 3-4.

المبحث الثاني : نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته وأثره على الدول المضيفة

تعددت آراء الباحثين الاقتصاديين حول شرح أسباب قيام الاستثمار الأجنبي المباشر، وحول العوامل التي تجعل بلدا أكثر جاذبية من غيره، حيث لن تكون هذه العوامل مؤثرة في قرارات الشركات الأجنبية إلى إذا كانت فعلا تحدم أهدافها وتساهم بشكل فعال في تدعيم قدرتها التنافسية، وعليه حتى يكون بوسع هذه الدول جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ينبغي عليها توفير مناخ استثماري يتسم ببيئة اقتصادية ومؤسسية مواتية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومع ذلك يبق التساؤل المطروح هو: هل يعد هذا النوع من الاستثمار من بين أنجع الطرق دفع عجلة التنمية الاقتصادية وتحقيق الرفاهية الاجتماعية ؟ ومن هذا المنطلق ارتأينا تخصيص هذا المبحث لعرض أهم نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته بالإضافة إلى تحديد أثره على الدول المضيفة.

I - النظريات المفسرة لجدوى الاستثمار الأجنبي المباشر

تنوعت نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر التي شرحت أسباب وجوده، فمنها من تُرجع سبب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر أساسا إلى مفاهيم مالية ويعود ذلك لهدف الشركات في تعظيم العائد من أموالها المستثمرة، ومبينها من تشرح قيام الشركة بالاستثمار الأجنبي المباشر على أساس أنه مرحلة من تطور هذه الشركة، ومنها من تنظر إلى مسألة عدم كمال السوق بالدولة المضيفة كعامل لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين البعض منها ترى أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو تلك العملية التي تسعى من خلالها الشركة إلى توسيع من ميزاتها الاحتكارية، ومع ذلك أن تحليل هذه النظريات يبين وجود نقاط مشتركة فيما بينها، وهذا في ما يخص بعض المحددات والدوافع وراء القيام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول العالم المتطورة أو النامية على حد سواء.

I-1 - النظرية النيوكلاسيكية :

ترتكز هذه النظرية على فكرة أساسية مفادها أنه غالبا ما تعمل الأسواق المالية في جميع دول العالم منعزلة عن بعضها البعض، وأن الأسواق الرأسمالية ليست بنفس المستوى المرتفع من التطور حيث يوجد بعض هذه الأسواق أقل تطورا في الكثير من دول العالم وخاصة النامية منه. وعلى هذا الأساس جاءت هذه النظرية لشرح تدفقات الرأسمالية على أنها استجابة لتباين أسعار الفائدة من بلد إلى أخرى، فتدفقات الرأسمالية تتوجه نحو الدول التي يكون فيها العائد على الاستثمار هو الأعلى.

يعتبر "أولين" أول من شرح توجهات رأس المال الدولي، ويرجع سبب في تصدير واستيراد رؤوس الأموال إلى وجود اختلافات في أسعار الفائدة. فبافتراض وجود سوق ذو المنافسة التامة، ستنقل رؤوس الأموال بحرية من سوق إلى آخر، حيث أن معدل العائد في سعر الفائدة يتباين فيما ما بين البلدان.

حيث قام أيضا كل من ماكدوجال 1960 وكيمب (1961 – 1964) بتفسير ارتفاع سعر الفائدة بالخارج إلى ندرة رأس المال بالخارج، ولهذا سبب إن إنتاجية رأس المال تكون عالية في ظل توفر المنافسة التامة، إذ تمثل إنتاجية رأس المال العامل الوحيد الذي يحدد معدل العائد على رأس المال¹.

وترى هذه النظرية أيضا أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم بشكل إيجابي في التنمية الاقتصادية للبلد المضيف ويزيد من مستوى الرفاه الاجتماعي Bergten و all (1978). ويرجع سبب ذلك إلى أن المستثمرين الأجانب عادة ما يقومون بجلب رؤوس الأموال إلى البلد المضيف الذي يؤثر بدوره على تكوين رأس المال في البلد المضيف، فهو يقلل من ضغوط ميزان المدفوعات بهذا البلد.

حيث يرى Kojima (1978) في هذا الصدد إن الاستثمار الأجنبي يحل محل تكنولوجيا الانتاج الرديئة في البلدان النامية، وهذا من خلال الدول الصناعية المتقدمة التي تقوم بنقل التكنولوجيا، المهارات الإدارية والتسويقية، المعلومات حول السوق، الخبرة التنظيمية وتدريب العمال... إلخ. و علاوة على ذلك يرى الكثير من انصار هذه النظرية بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يثير المنافسة في الصناعة مع خلق تحسن محتمل في الانتاجية، حيث فسّر ككل من Kojima (1978) و Bureau of industry economics (1995) ذلك بأن ارتفاع المنافسة يؤدي إلى إعادة تخصيص الموارد لأنشطة أكثر إنتاجية، استخدام رأس المال بكفاءة، إزالة الممارسات الإدارية السيئة كما يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أيضا أن يوسع السوق بالنسبة للمنتجين في الدولة المضيفة عن طريق ربط الصناعة ارتباطا وثيقا بالأسواق العالمية.

ولقد لاحظ Kennedy (1992) إن البلدان المضيفة أصبحت أكثر ثقة في قدراتهم للحصول على المزيد من المنافع الاقتصادية من الاستثمار الأجنبي دون اللجوء إلى التأميم، وكذا زيادة القدرات الإدارية والفنية للدولة المضيفة².

I-2- نظرية الميزة الاحتكارية :

ويطلق على هذه النظرية أيضا باسم "القوة الاحتكارية أو احتكار القلة"، "عدم كمال السوق الهيكلي"، "قوة السوق" أو "نظرية التنظيم الصناعي"³ وهي مقدمة من طرف Hymer الذي يعتبر واحد من مؤسسي نهج منظم لدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر في أطروحته سنة 1960 بعنوان " The international

¹ رضا عبد السلام، " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة بتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر"، الناشر المكتبة العصرية، منصوره، 2007، ص 38-40.

² Muhammad Arshad Khan, " Foreign Direct Investment and Economic Growth: The Role of Domestic Financial Sector", Pakistan Institute of Development Economics, Islamabad, PIDE Working Papers 2007, p04-05.

³ Salih KUŞLUVAN, "A REVIEW OF THEORIES OF MULTINATIONAL ENTERPRISES", D.E.Ü.İ.B.F. Dergisi, Cilt:13, Sayı:I, ss.163-180, p169.

ويعد هذا العمل الأول في شرح الإنتاج الدولي في إطار السوق الكامل، إذ يرى Hymer أن الشركات تسعى دائما أو باستمرار للبحث عن الفرص المتاحة في السوق. ويشرح قرارها على الاستثمار في الخارج على أنها استراتيجية تمويل لبعض القدرات غير المشتركة من قبل المنافسين في البلدان الأجنبية¹. ومن مؤيدين نظريته نجد: Lamfalussy (1961)، Kindleberger (1969)، Kinckerbork (1973)، Caves (1974)، Dunning (1974)، Cohen (1975) وآخرون.

جوهر هذه النظرية هو أن الشركات العمالة في الخارج تتنافس مع الشركات المحلية التي هي في الواقع متميزة من حيث الثقافة اللغة، النظام القانوني وتفضيل المستهلك، وعلاوة على ذلك تتعرض الشركات الأجنبية أيضا إلى مخاطر الصرف الأجنبي، ولهذا يجب تعويض هذه العيوب بشكل من أشكال السلطة على السوق حتى يكون استثمار دولي مربح. ويعني بهذه السيطرة هو تمتع الشركات التي تتجه للاستثمار بالخارج بمميزات لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدول المضيفة، كما ينبغي أن تكون هناك عوائق عدم كمال السوق تمنع الشركات المحلية من الحصول على المميزات التي تتمتع بها الشركات الأجنبية، تمكن هذه المميزات تلك الشركات من المنافسة والحصول على عائدات أعلى من تلك التي تحصل عليها الشركات المحلية بالسوق الأجنبي².

تأخذ الميزات الاحتكارية أشكال مختلفة فعلى سبيل المثال: إنتاج الشركات الأجنبية منتجات مميزة التي لا تستطيع كل من الشركات المحلية والأجنبية المستثمرة بنفس البلد إنتاج مثلتها ويعود ذلك إلى عدم تماثل المعلومات أو حماية المعلومات التجارية، أو انخفاض تكاليف الإنتاج بسبب ضخامة الإنتاج، أو توفرها على مميزات إدارية والضرورية، أو مهارات التسويق التي تتمتع بها الشركة،³ وكذلك التفوق التكنولوجي، براءات الاختراع المحمية والمتفوقة، الأسماء التجارية وغيرها. ووفقا Hymer التفوق التكنولوجي هو أهم ميزة لأنه يسهل ادخال منتجات جديدة مع ميزات جديدة، فامتلاك المعرفة تساعد في تطوير مهارات أخرى مثل التسويق وتحسين عملية الإنتاج، وهناك ميزة مهمة جاءت بها هذه النظرية هو قدرة تنقل هذه المزايا من وحدة إنتاج ما من شركة إلى وحدة إنتاج أخرى من نفس الشركة سواء في بلد واحد أو في أكثر من بلد. ويرى Hymer أنه سيترتب على حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر آثار إيجابية متضاعفة على كل من الدول المضيفة والشركات المحلية⁴.

¹ Yanhai Zhao, "L'insertion de la Chine dans la mondialisation, les flux d'investissements directs étrangers et la disparité économique régionale en Chine", UNIVERSITE SORBONNE NOUVELLE-PARIS 3 ECOLE DOCTORALE 385, Thèse de doctorat ,2013, p39.

² Dinkar Nayak, Rahul N. Choudhury, "A selective review of foreign direct investment theories", ASIA-PACIFIC RESEARCH AND TRAINING NETWORK ON TRADE, Working Paper, NO. 143 | MARCH 2014,p04-05.

³ رضا عبد السلام، " محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة بتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر"، نفس المرجع السابق، ص 42.

⁴ Dinkar Nayak, Rahul N. Choudhury, "A selective review of foreign direct investment theories , Op .Cit, p05.

وذكر Hymer أنه يوجد في الأساس نوعين من الحوافز وهي المزايا الاحتكارية أو احتكار القلة فشركات البلد الأم تتمتع بمزايا أكثر من شركات البلد المضيف، وأشار أيضا إلى أن الشركات الدولية لا تعمل في ظل الظروف المنافسة الكاملة.

وتعتبر هذه النظرية نافعة في شرح نموذج الاستثمار الدفاعي، فالشركات الكبرى تتجه لإنشاء فروع لها بالخارج، على الرغم من أنها قد لا تكون مربحة وذلك بغرض واحد ألا وهو القضاء على منافسيها، فعلى سبيل المثال قد تقوم شركة البيبسي كولا بفتح مصنع في دولة لأنها إذا لم تفعل ذلك ستفعله كوكاكولا.

يعتبر Kindleberger (1969) أول من قدم دراسة مقارنة للنظريات المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر بما يتفق مع الخط الذي بدأه Hymer، فقد اتخذ من النموذج النيوكلاسيكي للمنافسة الكاملة أساسا لتحليله للاستثمار الأجنبي المباشر، ففي ظل المنافسة الكاملة عندما تعمل كل الأسواق بشكل كفاء، و لا يكون هناك اقتصاد خارجي للإنتاج أو التسويق، وتكون المعلومات مكلفة وعند غياب الحدود أمام التجارة أو المنافسة، ففي هذه الحالة لن يكون هناك داع لوجود للاستثمار الأجنبي المباشر، فإن التجارة الدولية ستصبح السبيل الوحيد للنشاط الدولي. حيث حدد 4 أنواع من عيوب السوق:

أ - عدم كمال سوق السلع : ملكية أسهم لعلامة التجارية، المفاضلة بين المنتجات، مهارات التسويق وإدارة التسعير.

ب - عدم كمال سوق الانتاج : التميز في الوصول إلى سوق رأس المال، احتجاز حصري للتكنولوجيا، أساليب خاصة لإدارة شؤون الموظفين.

ج - إمكانية استغلال وفرات الحجم الداخلية والخارجية للسوق.

د- قيود حكومية على الإنتاج والعائد.¹

كما أشار Caves (1971 ، 1974 ، 1972) أنه يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كبير في الصناعات ذات الهياكل السوقية الخاصة بالدولة الأم والدولة المضيفة. وحاول Kinckerbork (1973) تطوير النموذج الاحتكاري للشركات متعددة الجنسيات، ففي وجود المنافسة الاحتكارية، حالما تقوم شركة بفتح فرع لها بالخارج، ستعمل الشركات الأخرى بإنشاء فروع لها أيضا في الخارج من أجل مواجهة نشاط الشركة الأولى.

أوضح كوجيما (1977 ، 1978) و اوزوا (1977 ، 1979) أن النموذج الاحتكاري السابق الذكر لا يُعد النموذج الوحيد الذي يفسر الاستثمار الأجنبي المباشر فهو يعبر عن النموذج الأمريكي ليس إلا، مشيرين إلى

¹ Yanhai Zhao, "L'insertion de la Chine dans la mondialisation, les flux d'investissements directs étrangers et la disparité économique régionale en Chine, Op.Cit, p39.

أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية تقوم على الصناعات ذات الميزة التنافسية التي تتمتع بها الدول المضيفة ويرجع ذلك في أن الشركات اليابانية التي تستثمر في الخارج تفضل نقل التكنولوجيا ذات الكثافة العالية للعمالة الماهرة، والتي من السهل اختيارها، توزيعها وحتى تحسينها، حيث توصلوا إلى نتيجة مفادها أن النموذج الاحتكاري لم ينجح في تفسير نوع الاستثمارات اليابانية والتي لا تتركز على مسالة احتكار السوق، بالإضافة إلى ذلك لم تشرح نظرية الاحتكارية وعدم كمال السوق السبب من اعتبار الإنتاج الخارجي هو أحسن طريقة للاستفادة من المزايا الاحتكارية للشركة.¹

إلا أن هذه النظرية عرفت انتقادا من طرف Robock (1983) الذي جادل بأن تملك الشركة لمزايا معينة لا يعني بالضرورة الاستثمار في الخارج، وإنما يكمن للشركات أن تستغل بشكل جيد مزاياها من خلال التصدير أو منح الترخيص.²

I-3- نظرية دورة حياة المنتج : تأسست هذه النظرية من طرف الاقتصادي الأمريكي Raymond Vernon سنة 1966، فهي تهتم بتفسير وجود التجارة الدولية، حيث يمكن لنظرية دورة حياة المنتج الدولي أن تقدم لنا تفسيراً لأسباب حدوث ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الدول المتقدمة والدول النامية. فهي تحدد غاية الشركات متعددة الجنسيات من الاستثمارات الأجنبية من جهة، وتشرح سبب وطريقة انتشار الابتكارات والاختراعات الجديدة خارج حدود البلد المصدر من جهة أخرى.³ واستخدمت هذه النظرية لتفسير أشكال محددة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصناعة التحويلية التي زاولتها الشركات الأمريكية في أوروبا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية.⁴

وجادل بأن الابتكارات التكنولوجية (تطوير وإنتاج منتجات الجديدة) من سلع الاستهلاكية والصناعية تمكن من تفسير الاستثمارات من طرف الشركات، على افتراض أن :

أ- المنتجات تخضع لتغيرات متوقعة في الإنتاج والتسويق.

ب- المعلومات المقيدة المتاحة على التكنولوجيا.

ج- عمليات الإنتاج تتغير عبر الوقت ووفرات الحجم السائدة.

¹ دلال بن سمينة، "تحليل أثر السياسة الاقتصادية على تنمية الاستثمار الأجنبية المباشرة في ظل الإصلاحات الاقتصادية- دراسة حالة الجزائر"- اطروحة دكتوراه غير منشورة، بسكرة، 2013، ص19.

² Dinkar Nayak, Rahul N. Choudhury, "A selective review of foreign direct investment theories", Op. Cit, p05.

³ عبد السلام أبو قحف، "نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 1989، ص48

⁴ Vintila Denisia, "Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories", European Journal of Interdisciplinary Studies, Issue 3, December 2010, p55.

د- الأذواق تختلف وفقا للدخل، والمنتجات يمكن أن تكون موحدة في مستويات الدخل المختلفة¹.

أشار Vernon إلى وجود أربعة مراحل مختلفة في حياة المنتج تتمثل في ما يلي :

مرحلة المنتج الجديد : تمتاز هذه المرحلة بالنفقات الكبيرة وأحيانا حتى خسائر المالية، والتي قد تصبح سببا في عدم القدرة على تحقيق الأرباح، وحسب هذه النظرية غالبا ما يتم في دول متقدمة كالولايات المتحدة عملية تطوير منتج جديد (الاختراع) أو اجراء تحسينات على منتجات قائمة مسبقا أي تطويرها، حيث تكون في المرحلة الأولى على مقربة من السوق الأم حتى يتمكنوا وبسهولة من إجراء التعديلات أو التغييرات المطلوبة. فخلال هذه المرحلة لا تكون الشركة الجديدة أو ذات المنتج الجديد مجبورة على ضرورة الإنتاج في دول أجنبية أخرى بهدف تخفيض من تكاليف الإنتاج، في حين يتم تسويق أغلبية المنتجات الجديدة في السوق المحلي للدولة الأم بغرض التصرف بسرعة لأي وضعية طارئة قد تقع بعد عرض المنتج الجديد في السوق (وجود عيوب فنية على سبيل المثال). وبعد وصول المنتج إلى مرحلة أخرى من مراحل دورة الحياة (**مرحلة النمو**)² ، يتم تصدير المنتج إلى بلدان أخرى ذات خصائص مماثلة للبلد الأصل وفي الجزء الأخير من هذه المرحلة سوف تضطر الشركة المبتكرة إلى القيام بالاستثمار في الخارج³.

مرحلة النضج المنتج : تتميز هذه المرحلة بالزيادة في حجم الإنتاج والمبيعات في البلد الأصل (الأم)، وتشبع - نسبي- في وسائل الإنتاج، والانخفاض في كثافة عناصر البحث العلمي وزيادة عدد المنافسين، بالإضافة إلى ظهور بعض البدائل الأمر الذي يقود إلى انخفاض الأسعار ويتم التحول من الوضعية الاحتكارية أو الشبه الاحتكارية إلى وضعية احتكار القلة وتتجه المؤسسات المتقدمة جدا إلى الأسواق الخارجية، نتيجة لقلّة توفر التكنولوجي في البلدان الأخرى، ومن هنا تظهر أول الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المتقدمة الأخرى بسبب كثافتها العالية لرؤوس الأموال، ووفقا ل"فرنون " يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر لما تكون التكلفة الحدية بما فيها من تكلفة النقل للوحدة المنتجة من أجل التصدير في الولايات المتحدة الأمريكية تفوق التكلفة المتوسطة لأول وحدة منتجة في الخارج.

مرحلة المنتج العادي : تتميز هذه المرحلة ببلوغ السوق حالة التشبع، حيث يصبح هذا المنتج نمطيا، وذو كثافة عمل عالية، ويرتفع عدد الشركات، وتتجه المنافسة عن طريق السعر، أما في ما يخص الأسواق الخارجية فتشرع المؤسسات الأجنبية في تقليد هذا المنتج، ويمكن البلد الأصل أن يقوم باستيراد حجم معين من المنتج لتخفيض

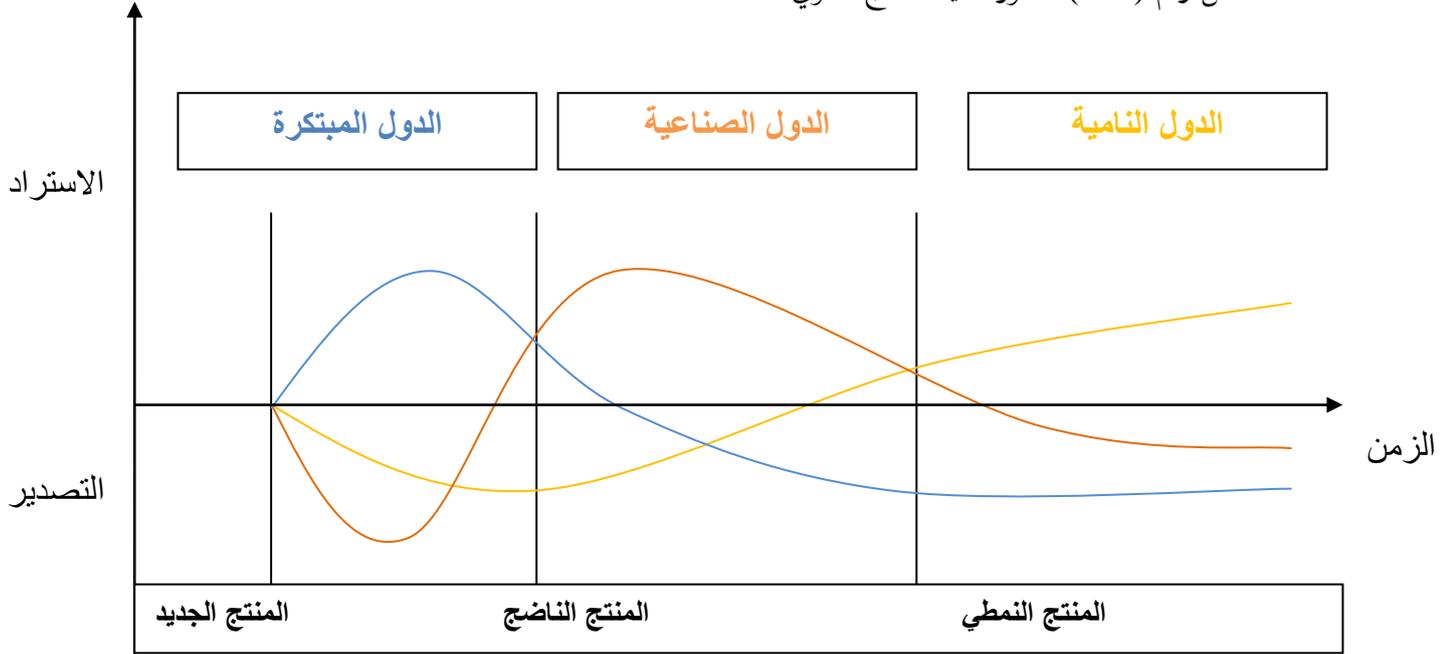
¹ Buckley, P. J "A critical view of theories of the multinational enterprise", in P. J. Buckley and M. Casson (eds.), pp. 1-19, The Economic Theory of Multinational Enterprise. London: The Macmillan Press. 1985, 07.

² رضا عبد السلام، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر، نفس المرجع السابق، ص 49-51.

³ Noomen Lahimer , "les facteurs déterminants de délocalisation : étude comparative entre l'Asie et l'Afrique".mémoire majeur ,université paris , DOPHINE ,2003, p08.

سعره في الخارج، بسبب توفر اليد العاملة غير المؤهلة في الدولة المقلدة، وذات الأجر المنخفض مقارنة بالبلد الأصل (المبتكر). وبزيادة شدة المنافسة وعندما يصبح المنتج أكثر نمطية وأكثر استعمالاً لليد العاملة غير المؤهلة، تتحرك الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان الأقل نمواً، التي تمتاز ببيد عاملة غير مؤهلة ورخيصة. ومن هنا تظهر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من المرحلة الثانية والثالثة للمنتج، أين يكون حجم سوق خارجي ضخم¹. ويمكن توضيح المراحل السابقة لدورة حياة المنتج في الشكل التالي :

الشكل رقم (I-5) : دورة حياة المنتج الدولي



Source : Source :Hervé Fenneteau, "Cycle de vie des Produits", édition Economica, Paris, 1998 , p64.

وعلى الرغم من وضوح وبساطة هذه النظرية، إلا أنها أصبحت غير مجدية عبر الوقت، وهذا راجع للأسباب التالية :

- ابتكار منتج جديد يتم حالياً بسرعة كبيرة الأمر الذي يجعل من دورة حياة المنتج قصيرة جداً .
- تقوم الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الدول المتقدمة والنامية على حد سواء وفي نفس الوقت دون المرور بالمراحل التي عرضها فيرونون .

¹محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية - مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005، ص 60-61 .

- لا يمكن بالضرورة للمراحل الثلاثة السالفة الذكر أن تنطبق على كل أنواع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وكأحسن مثال على ذلك هو الاستثمار الأجنبي في قطاع المحروقات حيث تكون بداية إنتاجيته مباشرة في الدول المضيفة¹.

4-I- نظرية التدويل: استنادا إلى مبادئ تعظيم ونمو الشركات، يرى كل من Casson و Buckley (1937) أن بسبب عدم كمال السوق المنتجة الوسيطة، تخلق الشركات سوق داخلي أي قيامها بتدويل السوق الخارجية، من أجل زيادة أرباحها وتجنب بعض التكاليف. حيث اختلفوا في البداية عن ما جاء به Hymer أن الشركات لا تحتاج إلى سلطة احتكارية أو احتكار القلة، مشيرين إلى أن تدويل السوق الخارجية يكون بطريقتين :

- تدويل الشركات يشير إلى الاستعاضة عن طول العلاقة التعاقدية بالبحث.
 - التدويل عامل خارجي يشير إلى انشاء أي نوع من الأسواق بحيث لا تكون موجودة من قبل .
 و في هذا السياق، حسب Buckley تدويل الأسواق عبر الحدود الوطنية يؤدي إلى مؤسسات متعددة الجنسيات، وهذا بتوفر 4 عوامل حاسمة لقرار التدويل وهي :

- العوامل المحددة للصناعة والمتصلة بطبيعة المنتج وهيكل السوق الخارجية.
 - العوامل المحددة للمنطقة والمتصلة بالخصائص الجغرافية والاجتماعية للمناطق المرتبطة بالسوق.
 - العوامل المحددة للأمة و المتعلقة بالعلاقات السياسية والمالية للدول المعنية.
 - العوامل المحددة للشركة التي تعكس القدرة على تنظيم السوق الداخلية².

حيث أعترف كل من Casson و Buckley (1976) في وقت اللاحق بأهمية عدم كمال السوق وتكاليف المعاملات التي تدفع الشركات إلى تدويل السوق الخارجي أو ما يسمى بخلق سوق داخلي. حيث حددوا 5 أنواع من عيوب السوق التي تؤدي إلى التدويل وهي :

- إذا كان التنسيق بين الموارد يتطلب فترة زمنية طويلة.
 - إذا كان استغلال الفعال لطاقة السوق يتطلب التسعير التمييزي.
 - إذا كان احتكار الثنائي ينتج حالات مساومة غير مستقرة.
 - في حال ما إذا لم يستطع المشتري تقدير ثمن البضاعة للبيع بشكل صحيح.
 - إذا كانت التدخلات الحكومية في الأسواق الدولية تخلق حافزا للتسعير التحويلي.

¹رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية و التطبيق، المكتبة العصرية، مصر، 2007، ص 60-61

² Casson, M. C , "General theories of the multinational enterprise: their relevance to business history", In P. Hertner and G. Jones (eds.), pp 42-63, Multinational: Theory and History. Brookfield: Gower ,1986 ,p46.

أما في ما يخص تكاليف المعاملات فتستند هذه النظرية على أن الاختيار بين خدمة الأسواق الخارجية من خلال التصدير أو من خلال منح حق الامتياز والاستثمار يعتمد على بعض التكاليف مثل¹ : تكاليف الفرصة، تكاليف النقل، الجمارك، وتكاليف الاستثمار والادارة² ، حيث وجد باكلي وكاسون أن الشركات المتعددة الجنسيات تفضل التصدير لتجنب التكاليف الثابتة المرتفعة نسبيا، أما في الوضعية المعاكسة، فهي تفضل الإنتاج في الخارج³ . ويعرف ريجمان التدويل على أنه جعل السوق الدولي تحت سيطرة الشركة، حيث أن الشركات متعددة الجنسيات تنمو عن طريق تبديل السوق الخارجي بآخر داخلي. وما يمكن استنتاجه من خلال هذا التعريف هو أن الشركات متعددة الجنسيات قد تكون الوسيلة الأكثر كفاءة في النشاطات الإنتاج الدولي مع وجوب توفر شرط عدم كمال السوق، وتنطلق عملية تدويل الإنتاج من فكرة حماية الشركة لبراءات اختراعها التي تتحصل عليها من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر⁴ . ويمكن استخلاصه من نظرية التدويل هو أن:

- الشركات تختار موقع التكلفة الأقل لكل نشاط تؤديه .
 - الشركات تنمو من خلال تدويل الأسواق وصولا إلى النقطة التي تفوق فيها فوائد التدويل التكاليف.
- إلا أن هذه النظرية لا يمكن تعميمها على الدول النامية أو الأقل نموا، ويرجع ذلك بسبب أن هذه الشركات لا تمتلك القدرة على إنشاء استثمارات جديدة في الدول الأخرى، فهي تسعى فقط إلى التصدير بهدف تطوير قدراتها الإنتاجية والتوزيعية ورفع من قدرتها التنافسية سواء في السوق المحلي أو الدولي.

I-5- نظرية الموقع : تركز هذه النظرية على تحديد مزايا الموقع للبلد المضيف والتي تسهل على الشركات الأجنبية اتخاذ قرار في ما يخص اختيار موقع توطن استثمارتها.

تؤثر مزايا الموقع للدول المضيف على قرار الشركة المتعددة الجنسيات في ما يخص اختيار أحد الدول المضيف لتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر، وعلى قرارها الخاص بالاختيار بين الاستثمار الأجنبي المباشر وبين التصدير لهذه الدول المضيف، ويمكن تلخيص هذه المزايا في الشكل التالي :

- العوامل المرتبطة بالسوق والتسويق : مثل حجم السوق ومعدل نمو السوق واتساعه، مدى توفر وكالات الإعلان وقنوات التوزيع في الدول المضيف.
- العوامل التسويقية : مثل درجة المنافسة، مدى توفر منافذ التوزيع ووكالات الإعلان.

¹ Dinkar Nayak and Rahul N. Choudhury , "A selective review of foreign direct investment theories , ASIA-PACIFIC RESEARCH AND TRAINING NETWORK ON TRADE" , Working paper ,No.143, 2014,p07 .

²Noomen Lahimer , "les facteurs déterminants de délocalisation : étude comparative entre l'Asie et l'Afrique " .mémoire majeur ,université paris , DOPHINE ,2003, p09.

³ Buckley, P.J. and Casson, M.C., "The Future of the Multinational Enterprise", Macmillan Press, London, 1976.

⁴ رضا عبد السليم، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، المكتبة العصرية، مصر، 2007 ، ص45.

- العوامل المرتبطة بالتكاليف : مثل القرب من موارد الخام، مدى توافر الأيدي العاملة، انخفاض تكلفة العمالة، مدى انخفاض تكاليف النقل والمواد الخام والسلع الوسيطة والتسهيلات الإنتاجية الأخرى.
- ضوابط التجارة الخارجية : مثل التعريف الجمركية، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير والاستيراد.
- العوامل المرتبطة بالمناخ الاستثماري : مثل مدى قبول الاستثمارات الأجنبية، الاستقرار السياسي، مدى استقرار سعر الصرف، نظام الضرائب، توفر البنية الأساسية، القيود المفروضة على الأجانب... إلخ
- الحوافز والامتيازات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب.
- العوامل الأخرى : مثل الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توفر الموارد الطبيعية، القيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال للخارج.¹

I-6- نظرية عدم كامل سوق رأس المال : حاول Aliber (1970) شرح الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال قوة العملة، ويفترض أنه يوجد عالم ذو مناطق ذات عملات مختلفة التي تجعل الشركات متعددة الجنسيات من الدول التي تتمتع بالعملات القوية قادرة على اقتراض الأموال بتكلفة أقل من المنافسين المحليين في الدول المضيفة، لأنها تستطيع الاقتراض بسعر فائدة أقل من أسواق رأس المال الدولية، وبالتالي تصبح أكثر قدرة على تعظيم عوائدها مقارنة بالشركات المحلية للبلد المضيف، وهذا من شأنه أن يعزز دخل الشركات المتعددة الجنسيات ويسمح لها الدخول في استثمارات محفوفة بالمخاطر في الدول المضيفة². وعلى هذا الأساس فإن الشركات المتعددة الجنسيات في الدول ذات العملة القوية تكون ذات ميزة وتستثمر في الدول ذات العملات الضعيفة. وكان لهذا النموذج تفسير قوي في للاستثمارات الأمريكية خلال الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي، حيث استفادت الشركات الأمريكية على ميزات سعر الفائدة مقارنة بالشركات الأجنبية الأخرى العاملة بالدول المضيفة، ويرجع ذلك إلى قوة الدولار، كما يمكن لهذا النموذج أيضا شرح الاستثمار الأجنبي المباشر من ألمانيا الغربية، وسويسرا واليابان في منتصف الستينيات والسبعينيات، في الفترة التي كانت فيها عملات هذه الأخيرة قوية. إلا أن هذا النموذج غير قادر على شرح حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول التي تقع في إطار المنطقة النقدية الواحدة مثل الاتحاد الأوروبي، فالشركات الفرنسية تستثمر في ألمانيا والعكس. والأكثر من ذلك هو أن افتراض Aliber لا يتماشى مع حقيقة أن معظم فروع الشركات متعددة الجنسيات تحصل على معظم تمويلها من مصادر محلية (بالدولة المضيفة)، وأن عملية نقل رأس المال ليست هي الشكل الرئيسي في عمليات الاستثمار

¹ منور أوسرير، عليان نذير، "حوافز الاستثمار الخاص المباشر"، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، العدد 2، ص 113.

² Alan M. Regman, "New Theories of the Multinational Enterprise: an Assessment of internalization theory", bulletin of Economic Research, Vol.38, 1986, p.374.

الأجنبي المباشر، كما أن هذه النظرية لا يمكن تطبيقها على الاستثمارات الصادرة من الدول النامية (والتي نمت بشكل كبير خلال السنوات الماضية)¹.

I-7- النظرية الانتقائية : في عام 1973 حاول دانيغ لأول مرة شرح تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في اقتصاد ما، باعتباره أن بيئة الاستثمار ترتبط بشكل أساسي بالاستقرار السياسي، حيث حدد 3 أنواع من العوامل المتمثلة في عوامل السوق (حجم السوق، النمو والمقاس بالناتج المحلي الإجمالي) عوامل التكاليف (اليد العاملة، ضعف تكاليف الإنتاج والتضخم) والعوامل المرتبطة بالبيئة الاستثمار مثل ديون الدولة في ميزان المدفوعات. و بعدها قام بتجميع معظم نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال نظريته الانتقائية (OLI) بعد فشل كل من نظرية عدم كمال السوق ونظرية التدويل في تفسير لماذا يعتبر الإنتاج الأجنبي الوسيلة الأكثر رغبة للاستفادة من المزايا التي تتمتع بها الشركات، وفي تفسير العوامل المتدخلية في اختيار موقع الاستثمار الأجنبي المباشر²، حيث تعتبر هذه النظرية أكثر قوة وشمولية في تفسير للاستثمار الأجنبي المباشر، فهي الجهاز الأكثر استخداما على النطاق الواسع لتحليل القرارات المعقدة التي تحدد أين ولماذا الإنتاج الدولي يأخذ مكانا. وجاءت هذه النظرية بمختلف مشتقاتها لشرح لماذا الشركات في بلاد ما تريد الانخراط في أنشطة ذات قيمة مضافة خارج حدودها الوطنية³، ووفقا لدانيغ من خلال هذه النظرية إن قرار الشركة للاستثمار في الخارج يرتبط بشرط توفر 3 أنواع من المزايا أي أن الشركات المتعددة الجنسيات الناجحة تنشأ من خلال تطوير مزاياها التنافسية في بلدها المنشأ (مزايا الملكية - O) والتي يمكن نقلها إلى بلدان محددة (مزايا الموقع - L) عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر (مزايا التدويل - I)⁴.

المزايا الملكية : وتدعى أيضا المزايا المحددة للشركة وهي تلك المزايا التي تحصل عليها الشركات المتعددة الجنسيات من خلال حجمها المهم وعدم كمال السوق الموجودة في البلد المضيف⁵، فهي عبارة عن مزايا التي تتمتع بها على منافسيها المحليين والأجانب وتكون في شكل أصول ملموسة أو غير ملموسة⁶. وبالتالي فإن الشركات المتعددة الجنسيات تصبح أكثر تنافسية عندما تستثمر في البلد المضيف والتي تعطيها هامش مناورة كبير في الأسواق الخارجية، مما يمكنها من التغلب على تكاليف التوطن وبالتالي القضاء على المنافسة الداخلية إن وجدت وتصرفها

¹ رضا عبد السلام، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة"، ص 46-47.

² Yanhai Zhao, "L'insertion de la Chine dans la mondialisation, les flux d'investissements directs étrangers et la disparité économique régionale en Chine, Op.Cit, p40.

³ ZINEB EL AOUARI, "ATTRACTIVITÉ DU CANADA: L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER ET DYNAMIQUE DE LA CROISSANCE", UNNERSITÉ DE QUÉBEC À MONIRÉAL, MÉMOIRE PRÉSENTÉ COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA MAÎTRISE EN ÉCONONIQUE, 2009,p16.

⁴ Vintila Denisia, " Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories", European Journal of Interdisciplinary Studies, Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=1804514>, p56.

⁵ Mohamad Yasser EL HASSAN, "L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER ET SON DYNAMISME POUR L'ECONOMIE NATIONALE DU PAYS D'ACCUEIL (LE CAS DU LIBAN)", MASTER DECISIONS ET ORAGANISATIONS OPTION ECONOMIE, IMUS,2007,p23.

⁶ Dinkar Nayak, Rahul N. Choudhury, "A selective review of foreign direct investment theories , Op .Cit, p10.

كالزعيم. تأخذ هذه المزايا أما شكل منتج أو عملية إنتاج التي لا يمكن للشركات الأخرى الوصول إليها ويمكن أيضا أن تكون عبارة عن عناصر في حيزة الشركة وتستفيد منها عند استخدامها في الخارج¹ وتتمثل هذه المزايا في ما يلي :

- تميز منتجات الشركات المتعددة الجنسيات، بفضل سمعتها والدعاية التي تقوم بها.
- الميزة التكنولوجية للشركات المتعددة الجنسيات على منافسها في البلد المضيف والتي من خلالها يمكن للشركات استخدام عوامل الإنتاج في البلد بطريقة أفضل.
- امتياز الوصول إلى أسواق رأس المال الدولية، مواد الخام، قوة اليد العاملة، التفاوض على الأسعار مع الموردين، تدريب العاملين وهذا يعود بالأساس إلى حجمها.
- وفورات الحجم : يمكن للشركات أن توفرها وهذا بسبب حجمها الذي يسمح لها الإنتاج بكميات أكبر من الشركات المحلية وبيعها للحصول على سعر أقل.
- التدويل السابق : وهذا يعني أن الشركات المتعددة الجنسيات لها فكرة مسبقة عن السوق الذي تريد الدخول إليه، مشيرا إلى أن معرفة السوق (العرض ، الطلب والأذواق ...) تكتسب من خلال الصادرات التي سبقت إعادة التوطين².

ميزة التدويل : أو مزايا تدويل عمليات الإنتاج للشركة المرتبطة بالسلوك التنظيمي للشركة الذي يختار بين دمج وعدم الدمج بين مراحل عملية الإنتاج، فهي عبارة عن مزايا تأمل الشركات المتعددة الجنسيات- الحصول عليها إذا قامت بتدويل عمليات الإنتاج من خلال التوطن في البلد المضيف، وهذا التدويل يكون من خلال إعادة شراء وحدات الإنتاج أو مصادر مواد الخام الموجودة في البلد المضيف الذي يسمح للشركات المتعددة الجنسيات الحصول على مدخلاتها، من خلال المعاملات فيما بين الشركات بدلا من المعاملات بين الشركة والموردين داخل السوق³. فوفقا لهذه النظرية حتى تحصل الشركات على مزايا من عمليات الإنتاج أو ملكية الإنتاج من مصلحتها أن تستثمر في البلد المضيف على أن تقوم بالتصدير، ومن الواضح أنه يمكنها متابعة عملية إنتاجها من خلال بيع الامتياز أو الترخيص ولكن في هذه الحالة لا تستطيع السيطرة على السوق ولا استغلاله مباشرة⁴. وتتمثل هذه المزايا في ما يلي :

¹ NOOMEN LAHIMER, "Les Facteurs déterminants de la Délocalisation : Etude comparative entre l'Asie et l'Afrique", Mémoire Majeur, UNIVERSITE PARIS DAUPHINE, Année universitaire 2002-2003, p13-14.

² Mohamad Yasser EL HASSAN, "L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER ET SON DYNAMISME POUR L'ECONOMIE NATIONALE DU PAYS D'ACCUEIL (LE CAS DU LIBAN)", Op. Cit ,p23.

³ Mohamad Yasser EL HASSAN, Op. Cit ,p25.

⁴ NOOMEN LAHIMER, "Les Facteurs déterminants de la Délocalisation : Etude comparative entre l'Asie et l'Afrique", Op. Cit ,p14.

- تخفيض تكاليف المعاملات عن طريق التدويل : في هذه الحالة الشركة تقوم بنفسها بصنع الوسائل اللازمة للإنتاج بدلا من القيام بها عند المورد، ونتيجة لذلك فإن تكلفة الصفقة تكون أرخص.
- انخفاض سرقة حقوق الملكية : خاصة بالنسبة للمنتجات ذات المستوى العالي من التكنولوجيا، فإذا تقوم الشركة بالمعاملات اللازمة للإنتاج في السوق قد تكشف عن المحتوى التكنولوجي، لهذا تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بتدويل مصانع مورديها، وبهذه الطريقة تصبح الشركة تابعة لها والمنتج الوسيط سيتم نقله بين الوحدات التابعة وهذا ما يجنب خطر تبيد التكنولوجيا.
- تخفيض عدم اليقين : حيث وجود هذا السوق يخلق أيضا العديد من المخاطر المرتبطة بالتوريد لسوق السلع الوسيطة، وفي هذه الحالة يجب على الشركة أن تقوم بشراء الاحتياطات لتجنب نفاذ المخزون أو أنها تقوم بتدويل مصادرها من الموارد لضمان توفير المدخلات على المدى القصير والمتوسط حلا بديلا.
- التحكم في العرض (الجودة والكمية) : حيث أن الشركة تخاطر في حصولها على نقص في الكمية أو نوعية احتياجاتها لمدخلات السوق، وبما أن الشركات المتعددة الجنسيات تحتاج دائما مصدر إمدادات مستمرة وذات نوعية جيدة، فهي تستمر في تدويل مصادرها من مدخلات للتحكم بشكل أفضل.
- وجود سوق العقود الأجلة : بحيث الشركات تجمع وحدات الإنتاج المترابطة، وتقوم بتوطينها في مختلف الدول من أجل تعظيم الأرباح، وفي الوقت نفسه تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بإلغاء أسواق المشتريات أو التوريد من خلال هذه العمليات.
- التحكم في اللغات والثقافات المختلفة : إمكانية تدويل الشركات المتعددة الجنسيات من بلدان ذات لغات وثقافات تختلف عن تلك الموجودة في البلد المضيف يمكن أن تكون ميزة للشركات للتعرف على عادات ولغات وتقاليد المستهلكين في البلد المضيف، وبالتالي يمكنها أن تلي أذواق المستهلكين من خلال إنتاج السلع التي تناسب ميولهم و احترام عاداتهم وأديانهم¹.

مزايا الموقع : وتدعى أيضا المزايا النسبية للبلد المضيف فهي تلعب دورا هاما في تحديد البلدان الذي ستستضيف أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات. فالشركة تربح من خلال تجنب عيوب السوق من حيث عدم اليقين، مشاكل الرقابة وعدم الرغبة في إعطاء معلومات كاملة للمستثمرين المحليين .. الخ². فتمثل هذه المزايا بالإضافة إلى الموارد الطبيعية في وجود عوامل أخرى كالعوامل الاقتصادية والاجتماعية مثل حجم السوق، البنى التحتية، درجة النمو، التنظيم، المؤسسات السياسية والبيئية والنظام السياسي بشكل عام (الاستقرار، الديمقراطية، درجة الفساد ...)³.

¹ Mohamad Yasser EL HASSAN, Op. Cit ,p25-26.

² Dinkar Nayak, Rahul N. Choudhury, "A selective review of foreign direct investment theories , Op .Cit, p10.

³ NJOUM NGUENIN MARTIAL, " L'ANALYSE DES DETERMINANTS DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER AU CAMEROUN", Mémoire de D.E.A, UNIVERSITE DE DOUALA,2009, p22.

ووفقاً للنظرية الانتقائية إن العوامل التي تؤثر على موقع الاستثمار يمكن تلخيصها في عاملين وهما : عوامل الدفع وهي التي تدفع الشركات للبحث عن سوق آخر غير الدولة الأم كالقيود على التوسع وزيادة الضرائب، فهي عبارة عن عوامل الدفع في الدولة الأم. وعوامل الجذب والتي تجعل من السوق الأجنبي جاذباً للاستثمار الأجنبي المباشر فبالإضافة إلى العوامل الاقتصادية والتجارية صنّفها دانيغ كما يلي :

التقارب الثقافي : وفقاً لدافيسون (1980) إن الشركات من المحتمل أن تفضل في مراحلها الأولى من التوسع في الخارج المناطق ذات الثقافة المتشابهة والقريبة من ثقافتها. ومع ذلك تبقى هذه الأخيرة غير قادرة على تفسير أشكال معينة من الاستثمار الأجنبي المباشر مثل الاستثمارات الباحثة عن الموارد الطبيعية.

حجم السوق : هدف الشركة في تعظيم الاستفادة من قدراتها الفنية والتكنولوجية قد تقودها للاستثمار في الخارج حتى في ظل وجود مخاطر بالبلد المضيف، بغية الاستفادة من ضخامة حجم السوق في ذلك البلد.

تحركات المنافسين في السوق الأجنبي : قد تفقد الشركة أهميتها في حال ما دخل المنافسون السوق الخارجي، بحيث يسعى المنافسون دائماً إلى تأمين موقع تواجد فروعهم ومنعهم لدخول الشركات أجنبية أخرى. فكلما زادت رغبة الشركة بالتوسع الدولي كلما أصبحت سيطرتها على الأسواق الخارجية أمر ضروري خاصة في حال تواجد منافسين ولو من نفس الدولة الأم.

التقارب الجغرافي بين كل من الدولة الأم والدولة المضيفة : عادة ما تفضل الشركات الدولية التوسع في الخارج وذلك نحو الدول الأقرب جغرافياً من البلد الأم، بغية تخفيض تكاليف النقل والشحن والاتصال الخارجي، فكلما قصرت المسافة الجغرافية بين الدولتين يدل ذلك على سيطرة أكبر مع تكاليف اتصال أقل في علاقة بين الشركة الأم وفروعها الخارجية.

والفكرة الأساسية التي تقوم عليها هذه النظرية وهي أن كل من المزايا الملكية ومزايا الموقع تساعد اختيار مكان الاستثمار في الخارج، في حين مزايا التدويل تساعد على اختيار كيفية الدخول إلى السوق الخارجي. ويمكن تلخيص المزايا الثلاث في الجدول التالي :

الجدول رقم (I-4) : المزايا الثلاث للنظرية الانتقائية - انخفاض في تكلفة التبادل.

مزاي الملكية O	مزاي التدويل I	مزاي الموقع L
- الملكية التكنولوجية.	- الحد من سرقة حقوق الملكية.	- الفروق في أسعار المدخلات.
- حجم، وفورات الحجم.	- الحد من عدم اليقين.	- جودة المدخلات.
- تمايز المنتجات.	- السيطرة على العرض (كما	- تكاليف النقل والاتصالات.

- توفر عوامل انتاج خاصة (المورد البشري ورأس المال والتنظيم).	- السيطرة على المنافذ.	- مسافة (اللغة والثقافة، ...).
- الوصول إلى الأسواق (العوامل والمنتجات).	- تدويل العوامل الخارجية.	- التوزيع المكاني للمدخلات والأسواق.
	- عدم وجود أسواق العقود الآجلة	- إمكانية التوصل إلى اتفاق.

Source: Dunning, "Economic analysis and multinational enterprises", édition Allen & Unwin, Londres, 1981, p.69.

حيث أشار دانيغ أنه إذا تم الاعتماد على مزايا الملكية فقط، فلا تكون هنالك مفاضلة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير والتراخيص أي جميعهم سيكونون قابلين للتنفيذ وفي نفس المرتبة، ولكن في حال ما إذا كانت هنالك قدرة على تدويل الميزات للملكية، فهنا ستفضل الشركة كل من الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير على منح التراخيص. في حين إذا كان من المريح استغلال الشركة وتدويلها لميزات الملكية في خارج لأسباب تعود إلى الموقع الاستثماري المريح في هذه الحالة ستفضل الشركة وبدون أي تردد الاستثمار الأجنبي المباشر على كل من التصدير والتراخيص (جون دانيغ 1973). وهذا ما يوضحه الجدول رقم (I-5).

الشكل (I-5): طرق الدخول إلى الأسواق الأجنبية

المزايا			
L	I	O	
			طريقة اختراق الأسواق الأجنبية :
+	+	+	الاستثمار المباشر
-	+	+	التصدير
-	-	+	الترخيص

Source: Dunning, J. H, "The Electric paradigm of international production : A restatement and some possible extensions", Journal of international business studies, vol. 19, 1988,p31.

نقد النظرية :

على الرغم من المزايا التي توفرها هذه النظرية، ومع ذلك أشار بكلي 1985 إلى أنه يوجد العديد من التساؤلات لم تستطع النظرية الانتقائية من إيجاد حلول لها. أولاً : أشارت النظرية لكل عنصر على حدى دون التعرض لعلاقة التأثير والتأثر فيما بينهم. ثانياً: إن معالجة فكرة مميزات الملكية على أفراد غير مجدية لأن فكرة

التدويل أي جعل السوق الدولية داخل إطار الشركة كافية لشرح الظاهرة لأنه لا يمكن للشركة تدويل الإنتاج بدون مزايا راجعة لقدرات الشركة التكنولوجية والإدارية.

كما قام كوجيما 1978 بنقدها لكونها أكثر تركيزا على المسائل الكلية ومن تم قليلة الفعالية في عملية صنع القرار والاستفادة منها في كل من الدولة الأم والدولة المضيفة¹.

I-8- نظرية الميزة النسبية (المدرسة اليابانية) : تستند تقريبا كل النظريات التي تم التعرض إليها على تصور العالم الغربي المتقدم، وقد وضعت بعض النظريات التي تفسر الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الآسيوية المتقدمة مثل اليابان.

وواحدة من النظريات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الآسيوية المتقدمة التي قدمها كوجيما Kiyoshi Kojima (1973 - 1975 - 1985) ولاسيما فيما يتعلق بتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من اليابان. وجادل بأن عدم قدرة الشركات على المنافسة محليا في اليابان قد دفعهم إلى البحث عن فرص الاستثمار في الخارج. وأعرب عن رأي الذي مفاده أن الشركات المحلية أكثر كفاءة تدفع شركات أقل تخصصا للخروج من السوق المحلي، ونتيجة لذلك اتجهت الشركات الأضعف نحو الخارج وخاصة نحو البلدان النامية الأخرى². وحاول دمج النظريات التجارية بنظريات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل جعل الأسواق عاملا أكثر تنافسية وكفاءة دوليا وتحسين عمليات الإنتاج في البلد التي تنعم بمورد معين. ويعتقد أن الشركات المتعددة الجنسيات من شأنها أن تؤدي إلى تحسين الإنتاج والصادرات إذا قامت بنقل حزمة من رأسمال والمهارات الإدارية والتكنولوجية من الصناعة التي لديها صعوبة نسبية في البلد الاستثمار بالمقارنة بالبلدان المتلقية مما يساهم في الإنتاجية والميزة النسبية للبلد المضيف، تدعى هذه الشركات بالشركات المتعددة الجنسيات المتجهة نحو التجارة والتي تدعم الانخراط بشكل جيد في التجارة الدولية فهي ترتبط بالنوع الياباني من الشركات المتعددة الجنسيات. من ناحية أخرى، إذا تحركت الشركات المتعددة الجنسيات من الصناعة التي لديها ميزة نسبية في البلد الاستثمار إلى بلد آخر ذو موقف ضعيف من شأنه أن يؤدي إلى فقدان الكفاءة من خلال إعاقه إعادة تنظيم التجارة الدولية، وتدعى في هذه الحالة بالشركات المتعددة الجنسيات المضادة للتوجه نحو التجارة والتي ترتبط بالشركات المتعددة الجنسيات في الولايات المتحدة. وقد ميز كوجيما 3 دوافع مختلفة عن الشركات المتعددة الجنسيات وهي : A " الموجهة نحو الموارد " وتتم لأن الشركة تريد زيادة الاستثمار وتأمين واردات السلع التي يفتقر إليها الوطن الأصل أو تنتج بتكلفة أعلى. ووصفت بأنها موجهة نحو التجارة. B " الموجهة نحو العمالة " ويحدث هذا النوع من الشركات في المواقع التي تسود فيها اليد العاملة الرخيصة وهي أيضا موجهة نحو التجارة لأنها تدخل عامل الخمول وعدم الكفاءة في الإنتاج

¹ رضا عبد السليم، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة"، نفس الرجوع السابق، ص56-57.

² Dinkar Nayak, Rahul N. Choudhury, "A selective review of foreign direct investment theories", Op. Cit, p16.

C . " الموجهة نحو السوق " وتنقسم إلى نوعين : النوع الأول والذي يسببه الحواجز الجمركية فهي موجهة نحو التجارة شريطة أن يتم اتباع سياسة إحلال الواردات في البلد المتلقي، حيث في الوقت الذي يتوفر فيه زيادة كفاءة استخدام الموارد ستتمو الصناعة وتوجه نحو التصدير. أما النوع الآخر من الاستثمار الأجنبي الموجه نحو السوق فهو يخص الشركات المتعددة الجنسيات التي تسعى إلى سوق احتكار القلة ونظرا لكوجيما هذا النوع من الشركات بديلا للتجارة الدولية وليس من صالح البلدان المضيفة.

نقد النظرية :بطبيعة الحال كان نهج كوجيما استثنائي وانتقد من طرف Scholars و Either (1986) مشيرين إلى أن الجزء الأكبر من المنشآت المتعددة الجنسيات الفعلية هي بين الدول التي تتمتع بعوامل متشابهة نسبيا. كما انتقدها دانيغ وجادل بأن هذه النظرية تقتصر في مجالين: الأول، باعتبار أنها لا تفسر ولا تقيم أثر الرفاهية المترتبة لتلك الأنواع من الاستثمار الأجنبي المباشر بدافع من الرغبة في ترشيد الإنتاج الدولي والاستفادة من الحكم الرشيد للأنشطة العابرة للحدود، وثانيا فإنه يتجاهل تدويل أسواق المنتجات الوسيطة وفشل السوق في المعاملات¹.

II - محددات الاستثمار الأجنبي المباشر :

أشارت العديد من الدراسات السابقة إلى أن قرار الشركات الأجنبية بتوطين استثماراته في دولة ما يأتي كنتيجة للتطورات التي تؤدي إلى تحسن أو افتقار المناخ الاستثماري في هذه الدولة من ناحية، وإلى المزايا الملكية (الاحتكارية) التي تمتلكها الشركة الأجنبية ومدى استطاعتها على استغلالها في الدولة الأجنبية من ناحية أخرى، وهذا ما أشار إليه دانيغ في نظريته الانتقائية والتي أعطى من خلالها الأهمية لشرط توفر ثلاثة أنواع من مزايا حتى يتم اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج، ألا وهي مزايا الملكية، مزايا الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية ومزايا الموقع التي تم التطرق إليها بالتفصيل في نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر. إذ عرف البنك الدولي المناخ الاستثماري على أنه " مجموعة من العوامل المحددة لموقع الشركة والتي تؤثر على الفرص المتاحة في السوق ورغبة الشركات في الاستثمار المنتج من خلال خلق فرص العمل وتطوير نشاطاتها. بالإضافة إلى سياسات وسلوكيات السلطات العامة التي لها تأثير قوي بسبب تأثيرها على التكاليف والمخاطر والحواجز أمام المنافسة " ² وكتعريف شامل هو كل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تنشط فيها الاستثمارات، حيث تؤثر تلك الأوضاع والظروف بطريقة سلبية وإيجابية على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية، وبالتالي على توجهات الاستثمارات

¹ Salih KUŞLUVAN, "A REVIEW OF THEORIES OF MULTINATIONAL ENTERPRISES", Op Cit, p167-168.

² Banque mondiale , "Un meilleur climat de l'investissement pour tous" , Rapport sur le développement dans le monde , Washington , 2005 , p02.

الدولية، إذا يشمل المناخ الاستثماري كل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية، بالإضافة إلى النظم القانونية والتنظيمات الإدارية.¹

وتكمن أهم محددات المناخ الاستثماري الاقتصادية في العوامل الاقتصادية الكلية مثل: الاستقرار السياسي، كل من السياسات النقدية، الجبائية وسياسات سعر الصرف، البنية التحتية الضرورية لانجاز المشاريع الاستثمارية (وسائل النقل والاتصال...)،² الموارد البشرية وأنشطة البحث والتطور. فضلا عن الظروف السياسية، القانونية والاجتماعية المشكلة للمناخ الاستثماري التي تقدم الأمان للمستثمر الأجنبي وبالتالي قدرته على التنبؤ واتخاذ القرار. ناهيك عن حوافز الاستثمارية التي تعزز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وبناء على مسبق ذكره تم تقسيم عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى محددات ذات الصلة بالدولة الأم، ومحددات التي ترتبط بالعوامل الموقع للدول المضيفة.

II-1- محددات الراجعة إلى الدول الأم :

أرجع عدد من الباحثين الاقتصاديين سبب حدوث الاستثمار الأجنبي المباشر إلى العوامل المتمثلة في توفر ميزات ملكية التي تتمتع بها الشركات، بالإضافة إلى وضعية البلد الأم ونذكر من بينهم ما يلي:

كوشلين (1995) الذي أشار إلى أن الشركات تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر قصد الوصول إلى الأسواق الكبرى ويكون لها تمثيل فيها، فبتدهور معدلات النمو وحالات الركود في البلد الأم، تسعى الشركة للبحث عن فرصة المتاحة بالخارج وهذا ضمن استراتيجيتها للتوسيع الجغرافي لأنشطتها. أعطى كوشلين الأهمية لعوامل جديدة والمتمثلة في أثر طبيعة العلاقة بين البلد الأم والبلد المضيف على قرارات المستثمرين، حيث توصل إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات عادة ما تستثمر في البلدان التي يعتمد عليها البلد الأم في الاقتراض أو الاستراد، التصدير، نقل التكنولوجيا أي المساعدات بمختلف أنواعها. حيث تؤدي التبعية الاقتصادية من البلدان المضيفة للدول الأم إلى الزيادة وبشكل كبير في قوة المستثمر.

توصل جان (1996) هو الآخر بعد دراسته لمحددات الاستثمارات اليابانية إلى عوامل أخرى ترجع لميزات الملكية التي تتمتع بها الشركات اليابانية، فهي تسعى من وراء الاستثمار الأجنبي المباشر إلى حماية البراءات وعلاماتها التجارية. وتوصل أيضا إلى أن انخفاض قيمة عملة اليابان أثر بشكل سلبي على معدل الاستثمار الذي تزاوله الشركات اليابانية، ناهيك عن حالة عدم التأكد وعدم الاستقرار التي يعاني منه الاقتصاد الياباني (جيترو (1998).³

¹ اميرة حسب الله محمد، "محددات الاستثمار الاجنبي المباشر و غير المباشر في بيئة اقتصادية عربية ، دراسة مقارنة (تركيا ، كوريا الجنوبية، مصر)"، الدار الجامعية ، 2005 ، ص 34 .

² Mary Hallward-Driemeier, Scott Wallsten and Lixin Colin Xu , "Ownership, investment climate and firm performance , Evidence from Chinese firms" , Economics of Transition Volume 14(4), ,2006,p630.

³ رضی عبد السلام ، "محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في عصر العولمة -دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق و جنوب شرق أسيا مع التطبيق على مصر" ، نفس المرجع السابق ، ص 102 - 103 .

كما أشار عدد من الباحثين إلى أن الميزات المعينة التي تتمتع بها الشركات يمكنها أن تدفع هذه الأخيرة لتوطين استثماراتها خارج بلدها الأصل، بغية استثمار مزاياها أو تفوقها على الشركات المحلية ومن هذه الميزات نجد: التفوق التكنولوجي وتقدم في بحوث والتطوير. وفرّة كل من الموارد المالية، البشرية والإدارية، التطور في التكنولوجيا الإدارة والتسويق. التكامل الأفقي والرأسي أو التنوع في النشاط أو السلع الأسواق وغيرها.¹

II-2- المحددات الراجعة إلى الدولة المضيفة :

يمكن تقسيم هذه المحددات إلى ثلاثة فئات رئيسية المكونة للمناخ الاستثماري الخاص بالدولة المضيفة وهي : المحددات الاقتصادية، المحددات السياسية، المحددات القانونية و المحددات الجغرافية والثقافية والتي تتباين من بلد إلى آخر، وهذا حسب رغبة هذه البلدان في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر ومدى ملائمة عوامل مناخها الاستثماري (الاقتصادية والمؤسسية) لتنفيذ هذا النوع من الاستثمار. إذ يظهر في الجدول التالي أهم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر :

¹ عبد السلام ابو قحف، "إدارة الاعمال الدولية - دراسة وبحوث ميدانية" الدار الجامعية للنشر و التوزيع، 2001، ص 91.

الجدول رقم (I-6): محددات الاستثمار الأجنبي المباشر الراجعة للبلد المضيف

محددات البلد المضيف	نوع الاستثمار الأجنبي المباشر حسب دوافع	المحددات الاقتصادية الرئيسية في البلدان المضيضة
<p>1- إطار سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر</p> <ul style="list-style-type: none"> ● الاستقرار السياسي، الاقتصادي والاجتماعي ● القواعد المرتبطة بالدخول والعمل ● معايير معالجة الشركات الأجنبية ● السياسات المتعلقة بأداء وهيكل الأسواق (لا سيما المنافسة وسياسات الاندماج والاستحواذ) ● الاتفاقات الدولية بشأن الاستثمار الأجنبي المباشر ● سياسة الخوصصة ● السياسة التجارية (التعريفات الجمركية والرسوم غير الجمركية) واتساق الاستثمار الأجنبي المباشر بالسياسة التجارية. ● السياسة الضريبية 	<p>الاستثمار الباحث عن السوق</p> <ul style="list-style-type: none"> ● حجم السوق ونصيب الفرد من الدخل ● نمو السوق ● الوصول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية ● تفضيلات المستهلكين الخاصة بالبلد ● هيكل الأسواق 	<p>المحددات الاقتصادية الرئيسية في البلدان المضيضة</p> <ul style="list-style-type: none"> ● مواد أولية ● العمالة غير الماهرة منخفضة التكلفة ● العمالة الماهرة ● التكنولوجيا الابتكارية وغيرها (مثل أسماء العلامات التجارية) ● البنية التحتية المادية (الموانئ، الطرق، الطاقة، والاتصالات)
<p>2- المحددات الاقتصادية</p> <p>3- تسهيل الأعمال</p> <ul style="list-style-type: none"> ● تشجيع الاستثمار (من خلال تحسين مناخ الاستثمار وسمعة الدولة، توفير الخدمات التمويلية اللازمة) ● حوافز الاستثمار ● التكاليف المنخفضة (المتعلقة بالفساد، والكفاءة الإدارية...) ● المرافق الاجتماعية (مدارس ثنائية اللغة، الجودة الحياة...) ● خدمات ما بعد الاستثمار 	<p>الاستثمار الباحث عن الموارد</p> <ul style="list-style-type: none"> ● مواد أولية ● العمالة غير الماهرة منخفضة التكلفة ● العمالة الماهرة ● التكنولوجيا الابتكارية وغيرها (مثل أسماء العلامات التجارية) ● البنية التحتية المادية (الموانئ، الطرق، الطاقة، والاتصالات) 	<p>المحددات الاقتصادية الرئيسية في البلدان المضيضة</p> <ul style="list-style-type: none"> ● تكلفة الموارد والأصول المدرجة ● تكاليف المدخلات الأخرى، على سبيل المثال. تكاليف النقل والاتصالات من وإلى / داخل الاقتصاد المضيف وتكاليف المنتجات الوسيطة الأخرى ● الانضمام إلى اتفاق تكامل إقليمي يفرضي إلى إنشاء شبكات إقليمية للشركات

Source : CNUCED, world investment report: trends and determinants, review New York and Geneva, 1998.

II-2-1 - المحددات الاقتصادية : تتمثل هذه المحددات في العوامل الاقتصادية الكلية التي تعتبر من أهم العوامل التي يستند عليها المستثمر الأجنبي عند اتخاذ قراراته الخاصة باختيار مكان تنفيذ استثماراته، فهي تعطي نظرة واضحة حول مدى اتساع حجم السوق، مستوى التنمية الاقتصادية، مدى توفر الموارد الطبيعية، اليد العاملة المؤهلة والرخيصة... وفي ما يلي سيتم عرض أهم هذه المحددات الاقتصادية :

حجم السوق والنمو الاقتصادي : إن كبر حجم السوق يعكس المزيد من الفرص المتاحة من حيث المبيعات وبالتالي زيادة أرباح المستثمرين الأجانب¹، إذ أثبت معظم الدراسات الأدبية التي تناولت موضوع محددات الاستثمار الأجنبي المباشر على الأهمية الكبيرة التي يكتسبها حجم السوق في جذب الاستثمار الأجنبي إلى البلد المضيف، والنظرية الكامنة وراء هذا الاقتراح هو أن الشركة التي تمتلك مزايا مثل تقنية جديدة للإنتاج أو حتى اسم علامة تجارية معروفة والتي وضعها دانينغ تحت اسم المزايا الملكية، تتطلب أسواق كبيرة في الداخل أو في الخارج على حد سواء من أجل استغلال مزايا الملكية الخاصة بها والاستفادة من وفورات الحجم، وبالتالي تعظيم عوائد استثماراتها. وعلى الرغم من أن الأسواق الخارجية يمكن خدمتها بالصادرات، إلا أن التعريفات الجمركية والقيود التجارية قد تكون عائق أمام التصدير، كما أن وجود الشركة داخل السوق من شأنه أن يسهل الحصول على معلومات الخاصة بهذا السوق. وتدعى هذه الاستثمارات المتجهة نحو الدول المضيفة بسبب كبر حجم أسواقها بالاستثمارات الأجنبية المباشرة الباحثة عن الأسواق²، ويتم قياس حجم السوق عادة بالنتائج المحلي الإجمالي أو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي أو نمو الناتج المحلي الإجمالي.

حيث وجد Davidson (1980) أن حجم السوق يؤثر على قرارات المكانية للشركات المتعددة الجنسيات بسببين رئيسيين :

- حجم المبيعات المتوقعة تلعب دورا حاسما في قرارات الاستثمار الأجنبي وهذا عندما يتجاوز حجم الانتاج متوسط مستوى تكلفة خدمة السوق، أي عندما تكون الصادرات أكبر من متوسط تكلفة الانتاج داخل السوق .

- يمكن أن يكون حجم السوق ذو صلة بالدوافع الاقتصادية والاستراتيجية وراء الاستثمار الأجنبي الذي يحدث أساسا في الصناعات العالية التركيز³.

إن النمو السريع والكبير للاقتصاد يمكن أن يقدم وفورات الحجم في عمليات الإنتاج، وأن يقلل من تكلفة النقل وتكلفة التسويق المنتج التي سيتم بيعها في الغالب في الاقتصاد المضيف هذا من جهة، ويتضمن ارتفاع القدرة الشرائية

¹ OURVASHI BISSOON, "CAN BETTER INSTITUTIONS ATTRACT MORE FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)? EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES", International Conference On Applied Economics – ICOAE 2011, p63.

² V.N.Balasubramanyam, "Foreign Direct Investment in Developing Countries: Determinants and Impact", OECD, global forum on international investment, 2001, p03.

³ Ludo Cuyvers, Joseph Plasmans, Reth Soeng, Daniel Van den Bulcke, "Determinants of foreign direct investment in cambodia: country-specific factor differentials", cimda, Centre for International Management and Development Antwerp, 2008, p08.

للمستهلكين الذي بدوره يزيد من حجم الطلب المحلي من جهة أخرى، هذا ما يدفع بالشركات الأجنبية لإنشاء فرع إنتاج في البلد المضيف¹.

تكلفة العمالة : تماشيا مع UNCTAD (2007-2008) ، إن إنشاء الشركات المتعددة الجنسيات فرعا لها في صناعة معينة يرتبط أساسا باليد العاملة ذات التكلفة المنخفضة²، باعتبار أن تكلفة اليد العاملة هي من العوامل الهامة للاستثمار الأجنبي المباشر، فيوجد العديد من الشركات الذين ينتقلون للاستفادة من توفر عوامل الإنتاج، بما في ذلك انخفاض تكلفة العمالة وخاصة في البلدان النامية³ بحيث تكاليف العمالة لا تقتصر فقط على الاختلاف في تكاليف وحدة العمالة وإنما أيضا على لوائح سوق العمل من (شروط العمل الإضافي، قواعد التوظيف والطرء...) هي الأخرى تلعب دورا في تحديد تكلفة الأجور⁴. وهذا ما أكدته بعض الدراسات على سبيل المثال التي جاء بها Riedel (1975) الذي توصل إلى أن انخفاض تكاليف الأجور نسبيا، يعتبر أحد المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير في Taiwan⁵، كما وجد Angarwal (1978) علاقة إيجابية بين الاستثمار الأجنبي المباشر الألماني وتكاليف الأجور النسبية بين ألمانيا والبلدان المضيفة (البرازيل، الهند، إيران، إسرائيل، المكسيك، ونيجيريا) وخاصة في حالة الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات التي تنتج منتجات تحتاج إلى كثافة العمالة، إذ لا تأخذ الشركات بعين الاعتبار عرض العمالة الرخيصة فقط وإنما المؤهلة في نفس الوقت، لأن الشركات المتعددة الجنسيات من خصائصها أنها تساهم بشكل فعال في نقل التكنولوجيا والمهارات المناسبة للمنشآت الصناعية القائمة في الدول المضيفة، وتتوقف درجة استفادة الصناعة من هذه التكنولوجيا على مدى قدرتها على استيعابها والتكيف معها، ويتحدد ذلك في ضوء الكفاءات البشرية المتوفرة والتي تعتبر عامل مهم في مجال المعلوماتية وتكنولوجيات المعلومات الجديدة⁶. ويوجد 4 مقاييس لنوعية اليد العاملة وفقا للمستويات المختلفة لتعليم وهي : النسب المئوية للعمال الذين لديهم ما لا يقل عن مستوى المدرسة الابتدائية أو الإعدادية أو الثانوية أو التعليم الجامعي.

¹ Khondoker Abdul Mottaleb, Kaliappa Kalirajan, "Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries: A Comparative Analysis", ASARC Working Paper 2010, p07.

² Alexandre Minda, Huu-Thanh-Tam Nguyen, **Les déterminants de l'investissement direct étranger d'exportation-plateforme**, Distribution électronique Cairn.info pour Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.), 1 Vol. 63,2012, p83.

³ Farhad Noorbakhsh, Alberto Paloni, "Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence", *World Development*, 2001, vol. 29, issue 9, published by Elsevier, 2001, p1594-1595.

⁴ Abdellatif NOUREDDINE, "La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique", Thèse pour l'obtention du Doctorat ès Sciences Economiques, Université Ibn Zohr, Agadir,2010, p107-108.

⁵ ABUL F. M. SHAMSUDDIN, "Economic Determinants of Foreign Direct Investment in Less Developed Countries", *The Pakistan Development Review*, Vol. 33, No. 1, Published by: Pakistan Institute of Development Economics, Islamabad, 1994, p44.

⁶ أميرة حسب الله محمد، "حوافز الاستثمار الخاص المباشر وغير المباشر في مصر، دراسة مقارنة"، اطروحة دكتوراه في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين الشمس، القاهرة 2002، ص38.

الانفتاح التجاري : ويقصد به مدى انفتاح الاقتصاد المضيف على الخارج وحجم تعامله معه، وهناك عدة مؤشرات لهذا الانفتاح : نسبة الواردات من الناتج المحلي الإجمالي، حاصل جمع المستوردات مع الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، حاصل الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، إذ عادة ما يتم استخدامها لقياس القيود التجارية. إن أثر الانفتاح التجاري على الاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بنوع هذا الاستثمار، ففي حالة الاستثمار الأجنبي الباحث عن السوق، فإن البلدان التي تضع قيودا وتفرض الكثير من الحواجز الجمركية وغير الجمركية على استيرادتها بهدف جعل اقتصادها منعزل عن التجارة الخارجية تكون أكثر عرضة لتلقي الاستثمار الأجنبي المباشر السبب الذي ينبع من فرضية التمييز الجمركي، والتي تفترض بأن الشركات الأجنبية التي تسعى لخدمة الأسواق المحلية قد تقرر إقامة فروع لها في البلد المضيف إذا كان من الصعب على هذه الشركة تصدير منتجاتها إلى هذا البلد بسبب تلك القيود والحواجز المعروضة، ويسمى هذا النوع من الاستثمار بالاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي. أما بالنسبة للشركات التي تعمل في مجال الاستثمار الموجه نحو التصدير قد تفضل فتح فروع لها في الاقتصادات الأكثر انفتاحا على التجارة الخارجية ويسمى هذا النوع من الاستثمار بالاستثمار الأجنبي المباشر العمودي¹، و هذا ما أشار إليه Rasmini (2000) الذي قام بدراسة الاستثمار التصنيعي في وسط وشرق أوروبا فتوصل إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي يرتبط إلى حد كبير ويستفيد من الزيادة في الانفتاح التجاري للبلدان المضيفة². كما أوضح Deichmann (2001) من خلال دراسته أن التجارة والاستثمار يكملان بعضهما البعض وبالمثل Bevan و Estrin (2000) الذين أكدوا على أن البلدان التي هي أكثر ليبرالية في فتح تجارتها تميل إلى التصدير ويمثل هذا الوضع فرصة جذابة للشركات الأجنبية، وخاصة القائمة منها على التصدير³.

البنية الأساسية المناسبة : أشار Morriset (2001) إلى أن توفر البنية التحتية يعتبر شرط مسبق لأي نوع من الاستثمار سواء كان محلي أو أجنبي، فهي لا تدعم فقط التنمية الاقتصادية وإنما أيضا قدرة الشركات على مزاوله نشاطها وبنجاح، وهذا من خلال تحسينها لإمكانيات الصناعات المحلية وتوسيع العلاقات المشتركة في الاقتصاد، كما تساعد على خلق ظروف جيدة تسهل عمليات الإنتاج وتوزيع المنتجات. بحيث توفر البنية التحتية المناسبة وذات الجودة العالية التقليل من تكلفة ممارسة الأعمال التجارية للمستثمرين الأجانب وتمكينهم من تحقيق أقصى قدر من معدل العائد على الاستثمار⁴. وتشمل البنية التحتية أبعاد كثيرة من وسائل النقل والاتصالات كوجود طرق سريعة، السكك الحديدية، العديد من الموانئ و المطارات، أنظمة الاتصالات، التنمية الحضرية، بالإضافة إلى البيئة المواتية

¹ Elizabeth asiedu, "on the Determinants of Foreign Direct Investment to developing countries : is Africa different ? ", world development Vol . 30, No. 1, published by Elsaveir ,2002, p111.

² James P. Walsh , Jiangyan Yu, " Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach", International Monetary Fund, WP/10/187,2010, p05.

³ Hubert P . Janicki, Phanindra V . Wunnava, "Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates", Applied Economics, Taylor & Francis Ltd ,vol 36, 505-509,2004, p507.

⁴ eyed Mohammad Alavinasab, "Determinants of Foreign Direct Investment in Iran", International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Vol. 3, No. 2, 2013, p263-264.

للأعمال والترفيه¹. وكأهم تجربة هي تجربة صناعة البرمجيات في الهند، إذ أن صناعة Whist لا تتطلب الكثير من وسائل النقل ولكن الشركات العاملة في هذه الصناعة تعتمد بشكل كبير على مرافق الأقمار الصناعية لتصدير بضائعهم. وأجمعت العديد من الدراسات على العلاقة الإيجابية التي تربط البنية التحتية بالاستثمار الأجنبي المباشر ومن بينها Cheng و Kwan (2000) و دراسة Billington 1999².

توفر الموارد الطبيعية : إن طبيعة أثر وفرة الموارد الطبيعية على الاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط بنوع هذا الاستثمار في حد ذاته حيث قام كل من Poelhekke و Van der Ploeg (2010) بتحليل دور الموارد الطبيعية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فتوصلوا إلى أن الموارد الطبيعية تجلب الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد بشكل كبير وتزاحم الاستثمار الأجنبي المباشر غير الباحث عن الموارد، ووفقا ل Asiedu أن وفرة الموارد الطبيعية تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد وتغير تركيبة هذه التدفقات لصالح قطاع الموارد الطبيعية، أي أن البلدان الغنية بالموارد الطبيعية عادة ما يتم توجيه استثماراتها الأجنبية المباشرة إلى صناعات الموارد الطبيعية والتي بدورها تؤدي إلى نمو هذا القطاع، الذي يرتبط عادة مع تباطؤ النمو بشكل عام للاقتصاد. حيث فشلت الدول الغنية بالموارد الطبيعية بأن تنمو أسرع من الدول التي تعاني من ندرة لهذه الموارد Sachs و Warner (1997) وغالبا ما يشير لهذه الظاهرة بلعنة الموارد ويوجد دراسات عديدة شرحت أسباب ظهورها، وواحدة من الأسباب الرئيسية هي أن وفرة الموارد تؤدي إلى ارتفاع مستوى الفساد في الحكومة³. كما افترضت Asiedu وجود علاقة سلبية بين الموارد الطبيعية والاستثمار الأجنبي المباشر، مفسرة ذلك بوجود 3 أسباب، يستند السبب الأول على فكرة أن توفر الموارد الطبيعية يؤدي إلى ارتفاع العملة المحلية وهذا ما يجعل صادرات البلد أقل قدرة على المنافسة في الأسعار العالمية، وبهذه الطريقة تزاحم الموارد الطبيعية الاستثمار في القطاعات ذات الموارد غير الطبيعية القابلة للتداول التجاري. والسبب الثاني هو أن الموارد الطبيعية وخاصة النفط يتميز بالارتفاع والانخفاض في أسعاره مما يؤدي إلى زيادة التقلبات في سعر الصرف، وبالإضافة إلى ذلك الحصة الأكبر من الموارد الطبيعية في إجمالي الصادرات السلعية يعني أقل تنوع للتجارة، وهذا يجعل بدوره البلاد أكثر عرضة للصدمات الخارجية فكل هذه العوامل تولد عدم الاستقرار الاقتصادي الكلي وبالتالي الحد من الاستثمار الأجنبي المباشر. وأخيرا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الغنية بالموارد الطبيعية تميل إلى التركيز في قطاع الموارد الطبيعية⁴. غير أنه أجمعت بعض الدراسات ومن بينها Dupasquier Oskwe (2006)، Deichmann و al (2003) على أن توفر الموارد الطبيعية له أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات

¹ Feng Yin, Mingque Ye and Lingli Xu, "Location Determinants of Foreign Direct Investment in Services: Evidence from Chinese Provincial-level data", ASIA RESEARCH CENTRE WORKING PAPER 64,2014, p14.

² V.N.Balasubramanyam, "Foreign Direct Investment in Developing Countries: Determinants and Impact", Op Cit, p03.

³ Arshad Hayat, "FDI and Economic Growth: The Role of Natural Resources", Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences Charles University in Prague, IES Working Paper: 36, 2014, p04-06.

⁴ Elizabeth Asiedu, "Foreign Direct Investment, Natural Resources and Institutions", International Growth Centre (IGC), 2013, p05.

الاستثمار الأجنبي المباشر. وعادة ما تتمثل هذه الموارد بالمعادن، البترول، الأخشاب، الثروة السمكية والمنتجات الزراعية ... إلخ .

مخزون الإستثمار الأجنبي المباشر : إن تراكم مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر يوحي بوجود بيئة استثمارية جيدة، كما يوحي أيضا بنجاح الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الذي يتميز بارتفاع في رصيده، وبالتالي من المتوقع أن يكون له تأثير إيجابي على جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، و عادة ما يتم حساب هذا المحدد من خلال تجميع الاستثمار الأجنبي المباشر خلال فترة زمنية¹.

سعر الصرف : أجمعت بعض الدراسات التطبيقية على أن الشركات متعددة الجنسيات تتفاعل بردود فعل عكسية مع تقلبات أسعار الصرف، حيث أوضح Cushman (1985) أن تخفيض قيمة العملة المحلية في الدول المضيفة أو عند حدوث تضخم فيها يحفز الشركات المتعددة الجنسيات للاستثمار في أرضها، كما أوضح أن الشركات التابعة تأخذ في الحسبان التوقعات المستقبلية لأسعار الصرف لتحديد تدفقاتها الاستثمارية، لأنه يعتبر كمحدد لقياس معدل العائد على الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يعني أنه يحدد قيمة التحويلات المعادة إلى الوطن الأم²، فوفقا لكل من Pan (2003) و Dewenter (1995) إن سعر الصرف يؤثر على الاستثمار الأجنبي المباشر بطريقتين مختلفتين أولا: ارتفاع قيمة عملة البلد المنشأ مقابل عملة البلد المضيف يترجم إلى الزيادة في قيمة الاستثمار عندما يكون مقوما بعملة البلد المضيف، فمن وجهة نظر المستثمرين الأجانب إن الاستثمار في البلد المضيف يصبح أرخص وهذا بدوره يؤدي إلى ارتفاع الأرباح الشركة التابعة الأجنبية، وبالتالي ارتفاع العائد على الاستثمار وهذا ما يشجع أكثر الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى البلدان المضيفة. ويدعى هذا التأثير لسعر الصرف على الاستثمار الأجنبي المباشر باسم " تأثير الثروة " Wealth effect " فثروة الشركة الأجنبية المقومة بالعملة الوطنية للبلد المنشأ ترتفع جراء انخفاض قيمة العملة للبلد المضيف أين تكون مدخلات الإنتاج أقل تكلفة للشركات الأجنبية الذي بدورها يعطيها حافز لشراء المزيد من أصول البلد المضيف، مما يؤدي إلى زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر. ومع ذلك وجد كل من Radulescu و Robson (2003) أن ارتفاع سعر الصرف في البلد المضيف (إنخفاض قيمة العملة المحلية للبلد المضيف) يؤدي إلى تخفيض العائد على الاستثمار الأجنبي المباشر المحول إلى البلد الأصل . أما الطريقة الثانية لهذا التأثير تمثلت في أن ارتفاع عملة الدولة المنشأ يترجم إلى ارتفاع نسبي لأسعار المنتجات في البلد الأصل المقومة بعملته، وهذا ما يجعل صادرات البلد المنشأ للبلد المضيف أقل قدرة على المنافسة مما يشجع نقل الشركات الوطنية للإنتاج في البلد المضيف، وبالتالي زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى هذا البلد. وبشكل عام يؤثر ارتفاع سعر الصرف أو انخفاضه تأثيرا مباشرا على تكلفة الحقيقية لعناصر الإنتاج، العمالة، الموارد، الأجور وتكاليف النقل...وبالتالي تختلف التكاليف من دولة إلى أخرى، مما يؤدي إلى تغيير القرار

¹ Li Xinzong, "Foreign Direct Investment Inflows in China: Determinants at Location", Institute of Quantitative & Technical Economics Chinese Academy of Social Sciences, Beijing, P. R. China, 2005, p18.

² Hock Tseen, "the determinants of foreign direct investment in the manufacturing industry of Malaysia", journal of economic vol 26, 2005, p98.

الاستثماري من الاستثمار في دولة معينة إلى الاستثمار في دولة أخرى. كما أن لتغير سعر الصرف تأثيراً في سعر الفائدة، وبالتالي إن تكلفة الاستثمار سوف تختلف ما ينعكس على الاستثمار المحلي والأجنبي. ومن بين الدراسات التي توصل إلى وجود علاقة عكسية بين سعر الصرف وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة Xing و Wan (2006) الذين قاموا بتحليل المنافسة بين الصين و 4 دول من آسيا (إندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، تايلاند) على استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية في قطاع التصنيع الآسيوي، فتوصلوا إلى أن الاستثمارات الأجنبية اليابانية تتأثر بشكل كبير عند ارتفاع الحقيقي لعملات هذه البلدان على الين الياباني، وينتسب إعادة توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية من هذه الدول الأربعة إلى الصين بشكل كبير إلى انخفاض قيمة اليوان الصيني خلال فترة (1980 إلى 1990)¹. أما في ما يخص أثر تطاير أسعار الصرف على الاستثمار الأجنبي المباشر فتوصل Masten (2007) إلى أن تطايرات سعر الصرف تعيق وبشكل كبير تدفقات الاستثمارات الأجنبية للولايات المتحدة إلى أمريكا اللاتينية².

الضريبة: تعتبر السياسة الضريبية من تسهيلات وإمميزات... من الركائز الضرورية لتمكين الاستثمار الأجنبي المباشر من الدخول في النسيج الاقتصادي بالدول المضيفة، إذ يوجد العديد من الدراسات التطبيقية التي أظهرت الأثر الكبير التي تحدثه السياسات الضريبية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة ومن بينها دراسة Hines و James (1999) التي توصلت إلى أن المعدلات الضريبية المنخفضة تجذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وبينت دراسة أخرى ل Hassett و Hubbard (1997) أن النظام الضريبي المبسط يميل إلى أن يكون أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر. فالشركات الأجنبية تسعى دائماً إلى تعظيم الأرباح وتخفيض التكاليف وهذا ما يدفعها إلى الاستثمار في البلدان التي تتسم بمعدلات ضريبة منخفضة وخاصة منها المتعلقة بأرباح الشركات. كما أضاف Mitchell (2001-2002) أن المنافسة الضريبية تولد سياسة مسؤولة باعتبار أن المنافسة الضريبية تنتج دائماً انخفاضاً في معدلات الضرائب القانونية، وهذا ما يزيد من تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، وعليه يمكن اعتبار التنافس الضريبي كعامل مهم جداً في تدعيم تحرير الاقتصاد العالمي، لأنه يخلق ضغطاً على انخفاض في معدلات الضرائب ونفقات الميزانية. فحين قد نصت الأمم المتحدة سنة 2000 في مؤتمر خاص بالتجارة والتنمية على أن من بين المحددات الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر (حجم السوق، الموارد الطبيعية، توفر اليد العاملة المؤهلة...) أما في ما يخص السياسة المالية فتوصلوا إلى أنها محدد ثانوي للاستثمار الأجنبي المباشر³. وفي نفس المسار وجد Slemrod (1991) أنه لا يوجد لمعدل الضريبة الحقيقي أي أثر معنوي على جذب

¹ Ludo Cuyvers, Joseph Plasman, Reth Soeng, Daniel Van den Bulcke, "Determinants of Foreign Direct Investment in Cambodia: country-specific factor differentials", Centre for International Management and Development Antwerp, Centre for ASEAN Studies, CAS Discussion paper No 61, 2008, p 09-10.

² Hosein Sharifi-Renania, Maryam Mirfatah, "The Impact of Exchange Rate Volatility on Foreign Direct Investment in Iran", International Conference On Applied Economics (ICOAE), Procedia Economics and Finance 1, published by Elscier, 2012, p367.

³ Mihaela, Paula Nistorb, "Fiscal Policy and Foreign Direct Investment: Evidence from some Emerging EU Economies", 8th International Strategic Management Conference, Procedia - Social and Behavioral Sciences 58, published by Elscier, 2012, p1258.

الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي دراسة مقارنة قام بها Mooij و Enderveen (2005) أظهروا أن لارتفاع العبء الضريبي أثر سلبي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وبالأخص معدل الضريبة الحقيقي الذي كان له أثر كبير ومهم مقارنة بمعدل الضريبة القانوني. وفي دراسة أخرى قام بها كل من Ganser , Mcliesh, Ramalho و Shleifer (2010) من خلال تحليلهم لأثر معدل الضريبة على استثمار الشركات فتوصلوا إلى وجود علاقة سلبية بين هذين الأخيرين، فحين وجدوا أن لمعدل الضريبة أثر مهم على الشركات الصناعية وغير مهم على الشركات القطاع الخدماتي¹.

الإستثمار المحلي: يؤثر الإستثمار المحلي على الإستثمار الأجنبي المباشر من خلال قناة واحدة وهي زيادة الإستثمار في البنية التحتية، حيث يصبح الإستثمار الأجنبي في هذه الحالة أكثر ربحية. كما أن توفر أعمال المستثمرين المحليين وإنجازاتهم الإستثمارية في دولة ما تعد إشارة قيمة، فهي تعطي نظرة عامة عن وضعية المناخ الإستثماري في تلك الدولة وخاصة عندما تكون المعلومات الكاملة غير متاحة بسهولة للأجانب. كما يوجد طريقة أخرى يمكن من خلالها للإستثمار المحلي أن يؤثر على الإستثمار الأجنبي وهي حجم السوق أو نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع، فالإستثمار المحلي يشكل دورا هاما في نمو الناتج المحلي الإجمالي والذي بدوره يحفز جذب الإستثمار الأجنبي المباشر².

التضخم: يعتبر الإستقرار الاقتصادي من أهم العوامل التي تؤثر في جذب المستثمرين وتدفعهم إلى إلقاء رواسي استثماراتهم في بلد معين، وواحد من المؤشرات التي تشكل تصورا واضحا حول درجة الإستقرار الاقتصادي في إي بلد هو معدل التضخم، فارتفاع هذا الأخير بسبب عدم قدرة الحكومة على إرساء التوازن في موازينها وفشل البنك المركزي في إدارة سياسة نقدية مناسبة مثل المعروض النقدي المفرط³، غالبا ما ينظر إليه كمقياس لعدم الإستقرار الاقتصادي الكلي والذي يصاحبه شكل من أشكال عدم التأكد الذي يترجم إلى ارتفاع في تكاليف الثابتة للإنتاج⁴ وهذا ما يؤدي إلى تشويه تصورات المستثمرين في تحديد الأسعار والأرباح المستقبلية المتوقعة أي ظهور مشاكل في تخطيط الشركات الطويل الأجل، وبالتالي تنبسط تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر وخاصة منه الباحث عن الأسواق يؤدي ارتفاع معدلات التضخم إلى انخفاض قيمة العملة المحلية مما يقلل القيمة الحقيقية للأرباح بالعملة المحلية للشركات الإستثمار الباحثة عن السوق الداخلي. بالإضافة إلى أن ارتفاع معدلات التضخم تميل لفحص الأداء

¹ Jan Hunady, Marta Orviska, "Deteminants of Foreign Direct Investment in EU countries – Do corporat taxes really matter?", Procedia Economics and Finance 12, published by Elsicier,2014, p245.

² M.W. Luke Chan, Keqiang Hou, Xing Li, Dean C. Mountain , " Foreign direct investment and its determinants: A regional panelcausality analysis", The Quarterly Review of Economics and Finance, published by Elsicier,2014, p580.

³ Magdalena Rădulescu, Elena Druica, "The impact of fiscal policy on foreign direct investments. Empiric evidence from Romania", Economic Research-Ekonomska Istraživanja, Published by Taylor & Francis, Routledge, 2014, p90.

⁴ C.Bellak, M.Leibrecht , R.Stehrer, "POLICIES TO ATTRACT FOREIGN DIRECT INVESTMENT: AN INDUSTRY-LEVEL ANALYSIS", Global Forum on International Investment, OECD, 2008, p07.

التصديرى للمستثمرين المحليين والأجانب، وبالتالي لا تشجع الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير بسبب زيادة أسعار مدخلات ذات المصدر المحلي مما يجعل من الصعب الحفاظ على تكلفة في الأسواق¹. كما أكدت العديد من الدراسات التطبيقية على أن استهداف التضخم يتيح خلق بيئة سليمة ومستقرة للاقتصاد الكلي والتي يعتمد عليها المستثمر الأجنبي في اختيار مكان توطن استثماراته وخاصة في الدول النامية².

الديون الخارجية: يعتبر الدين الخارجي هو الآخر من مؤشرات الاستقرار الاقتصادي بأي دولة. إذ يساهم العجز التجاري المستدام لسنة بعد سنة في ارتفاع مستوى الدين الخارجي بما فيه من: الدين الخارجي الحكومي ودين القطاع الخاص. حيث إن مستوى الدين الحكومي المرتفع يعيق الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الدول الراغبة في جذبها وخاصة إذا كانت الحكومة زابون (عميل) مهم للشركات المتعددة الجنسيات، فإن الديون الكبيرة قد تحد من القدرة الشرائية للحكومة وهذا ما يضر بربحية الشركات المتعددة الجنسيات. كما أن مستويات الديون القطاع الخاص هي الأخرى ضارة لأنها تساهم في رفع المستوى العام للديون الخارجية، وهذه الأخيرة لا تمنح الثقة للمستثمرين الأجانب فهناك خطر أكبر عن عدم قدرة الدولة على سداد التزاماتها الخارجية التي بدورها لا تساعد اقتصاد الدولة ولا ربحية الشركات المتعددة الجنسيات³.

التكامل الاقتصادي: يلعب التكامل الاقتصادي دورا مهما في اختيار الشركات المتعددة الجنسيات لموقع توطنها، فهو يؤثر على حجم ونمط الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلى إلى المنطقة المتكاملة اقتصاديا. إلا أن طبيعة هذا التأثير تختلف وفقا لجملة من الأمور: خصائص البلدان التي تشكل منطقة متكاملة، طبيعة الاتفاقيات، نوع الاستثمار الأجنبي المباشر، طبيعة السياسة الاقتصادية للبلدان قبل وبعد الاتفاقية، أصل الاستثمار الأجنبي المباشر (الاستثمارات البيئية، الاستثمارات غير البيئية). كما أوضح كل من Blomstrom و Kokko (1997) في هذا الصدد، أن التكامل الاقتصادي الإقليمي يعود بفوائد اقتصادية على البلدان المتكاملة ويحفز الاستثمار في المدى القصير ومن المتوقع في المدى الطويل أيضا. حيث أن التكامل الاقتصادي يوسع حجم السوق ويولد منافسة أكبر كما يساعد على تخصيص الموارد بشكل أكثر كفاءة، كما يعمل على زيادة معدلات النمو الاقتصادي للبلدان المشتركة، وهذا استنادا لنظرية التدويل مما يعني أن التكامل الإقليمي من المرجح أن يجذب الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول خارج المنطقة المتكاملة إلى الدول المتكاملة اقتصاديا فهي تصبح أكثر جاذبية للمستثمرين الأجانب. وفي نفس الاتجاه أشار كل من Bajo-Rubio و Sasvilla-Rivero (1994) إلى أن دمج اقتصاد بلاد ما مع الاقتصادات الأخرى قد يغير في توقعات التي عقدت من قبل المستثمرين الأجانب المقيمين في البلد، فعلى الرغم من أن تخفيض الحواجز التجارية فهي تؤدي إلى ارتفاع الصادرات بدلا من الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن الشركات قد تصنع

¹ Peter J. Buckley, Jeremy Clegg, Adam R Cross, Xin Liu, Hinrich Voss, Ping Zheng, "The determinants of Chinese outward foreign direct investment". Journal of International Business Studies, Volume 38, Issue 4, 2007, p507,

² René TAPSOBA, "Does Inflation Targeting Matter for Attracting Foreign Direct Investment into Developing Countries?", CERDI, Etudes et Documents, 2012, p04.

³ Yuet Wei Wan, "Political and Macroeconomic Determinants of Foreign Direct Investment in Mexico, The Park Place Economist", Volume 2 | Issue 1, 2008, p92.

توقعات أكثر إيجابية عن الاقتصاد المتكامل مع الدول الأخرى، وذلك باستخدامها لهذه الدول كقاعدة لخدمة أسواق الدول الأعضاء الأخرى في المنطقة المتكاملة. كما يوجد مناقشات أخرى منفصلة ذات 3 مناهج قدمت من طرف Halicioglu (2001) و Foundas (1996) حيث يستند المنهج الأول في المقام الأول على معايير نظرية Heckscher – Ohlin الذي يتوقع أن الزيادة في الحواجز الخارجية في المنطقة المتكاملة سيزيد من دخل الصناعات المنافسة للواردات التي هي في الغالب ذات الرأسمال المكثف، كما أن العائد على رأسمال سيرتفع في المنطقة بشكل نسبي مقارنة بالدول الأجنبية (خارج المنطقة) وبالمثل من المتوقع أيضا أن يرتفع الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى هذه المنطقة، أما النهج الثاني يأخذ نظرية الإنتاج الدولي كنقطة انطلاقه فالتنبؤ بارتفاع الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد سيجري بسبب المزايا الموقعية للبلدان المضيفة، كما أن الشركات الأجنبية ستبدل سياساتها التصديرية بالأنشطة الإنتاجية في البلد المضيف، فهي كما سبق الذكر تنتج سلعها للأسواق الكبيرة التي تتمتع بوفورات الحجم كما يمكنها الاستفادة من تأثيرات الديناميكية من أجل تحسين مزايا ملكيتها. ويشير المنهج الثالث لنظرية الاتحادات الجمركية إلى مجموعة من الآثار الحاصلة على الاستثمار الأجنبي المباشر والمتربة عن إنشاء سوق مشتركة، فعلى سبيل المثال الاستثمار الأجنبي المباشر سيستجيب للاختلافات الدولية في ما يخص تكاليف الإنتاج الناشئة عن السوق المشتركة¹.

أن المناقشات الواردة أعلاه تتعامل فقط مع الآثار الثابتة للتكامل الاقتصادي على الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أنه يولد أيضا آثار ديناميكية على الاستثمار الأجنبي المباشر، فعلى سبيل المثال، إن السوق الكبير الناتج عن التكامل يسمح للشركات القيام بعمليات إنتاج كبيرة والتمتع بوفورات الحجم، فالشركات الكبيرة قادرة على الانخراط بسهولة أكبر في البحوث و التطوير (R & D)، والتي بدورها قد تؤدي إلى خلق أصول غير ملموسة وجديدة التي تزيد من تحفيز الاستثمار سواء داخل المنطقة المتكاملة أو خارجها، كما أظهر Morman و Matta (1996) أن التكامل الاقتصادي له أثر إيجابي على نمو الاستثمار الأجنبي المباشر بفضل تخفيض التعريف الجمركية بين دول الأعضاء، فالتكامل الاقتصادي يجعل السوق أكثر سهولة للوصول إليه وأكثر ربحية². كما أظهر Donnenfeld (2003) أن إسبانيا والبرتغال استفادت بشكل كبير من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك نتيجة لإنضمامها للإتحاد الأوروبي.

معدلات الفائدة : إن سعر الفائدة والذي يقيس عادة تكلفة اقتراض رأسمال يعتبر كعامل محدد ومؤثر على الاستثمار، حيث يرى Aliber (1993، 2001) أنه يوجد روابط اقتصادية بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتكاليف الاقتراض، فإذا كانت تكلفة الاقتراض في البلد الأصل أقل من ما هي عليه في البلد المضيف فسيكون للشركات الأجنبية قدرة أعلى لمنافسة الشركات المحلية في البلد المضيف، مما يؤدي إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار

¹ Ludo Cuyvers, Joseph Plasmans, Reth Soeng, Daniel Van den Bulcke, "Determinants of Foreign Direct Investment in Cambodia: country-specific factor differentials", Op Cit, p19.

² Thaalbi Inès, "determinants et impacts des IDE sur la croissance économique en tunisie", thèse de doctorat non publiée, université de Strasbourg, 2013, p97.

الأجنبي المباشر إلى هذا البلد، ويستند هذا إلى حقيقة أن انخفاض سعر الفائدة (أقل تكلفة للاقتراض) في البلد الأصل تشجع المستثمرين الدخول في عمليات الاستثمار الدولية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المتلقي، على افتراض أن المستثمرين الأجانب يجمعون الأموال اللازمة في البلد الأصل ويستخدمونها لتمويل أنشطتها في البلد المضيف، ومع ذلك هذا الافتراض قد يكون صحيحا إذا كانت مشاريع الاستثمار مملوكة بالكامل للمستثمرين الأجانب، إلا أنها تبقى غير ضرورية في حالة ما إذا كان المشروع مشترك ومملوك للمستثمرين المحليين والأجانب Wei و Liu (2001)¹. وأشار كل من Anna (2012) و Singhanian (2011) على أن معدلات الفائدة هي عبارة عن عائد على الاستثمار، والمستثمر يوجه استثماراته من أسعار الفائدة المنخفضة إلى أسعار الفائدة المرتفعة، لأنه يوفر حافز للمستثمرين الأجانب الذين يبحثون عن عائد أعلى وبالتالي ارتفاع سعر الفائدة يؤدي إلى ارتفاع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة². كما أوضح According و Gross و Trevino (1996) أن الفائدة المرتفعة نسبيا في البلد المضيف لها تأثير إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد، لكن اتجاه هذا التأثير قد يكون عكسي إذا اعتمد المستثمرين الأجانب على سوق المال للبلد المضيف لجمع أموال الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي هذه الحالة سيتسبب ارتفاع أسعار الفائدة على الاقتراض في رفع تكاليف رأس المال وتكاليف الإنتاج، بالإضافة إلى الصعوبة التي تنتج عن هذا الارتفاع في تمويل التعليم وتدريب قوة العمالة في البلد المضيف³.

التطور المالي : يعتبر التطور المالي هو الآخر من العوامل الهامة التي تتخذها الشركات متعددة الجنسيات بعين الاعتبار عند اختيارها لمكان انجاز استثماراتها وخاصة في البلدان النامية. ففي هذا الصدد أشار Bekaert و Harvey و Lunblad (2005) إلى أن إصلاحات التحرير المالي يميل إلى زيادة تواجد المستثمرين الأجانب في البلدان المضيفة. حيث أن تنمية وسلامة وكفاءة القطاع المصرفي في البلد المضيف تساعد الشركات المتعددة الجنسيات على تمويل أنشطتها الخارجية عن طريق حصولها على رؤوس الأموال من البلد المضيف⁴. كما ذكر Singhanian (2011) أن الزيادة في النمو النقدي يؤدي إلى توفر الأموال في الأسواق المالية الأمر الذي يزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر⁵. ومن ناحية أخرى أوضح كل من Chee و Nair (2010) من خلال

¹ Ludo Cuyvers, Joseph Plasmans, Reth Soeng, Daniel Van den Bulcke, "Determinants of Foreign Direct Investment in Cambodia: country-specific factor differentials", Op Cit, p6.

² Hira Aijaz Ahmed Siddiqui, Vesarach Aumeboonsuke, "ROLE OF INTEREST RATE IN ATTRACTING THE FDI: STUDY ON ASEAN 5 ECONOMY", International Journal of Technical Research and Applications, Volume-2, Special Issue 3,2014, p59.

³ Chingarande Anna, Roseline T. Karambakuwa, "The impact of interest rates on foreign direct investment: A case study of the Zimbabwean economy (February 2009-June 2011)", International Journal of Management Sciences and Business Research, Vol. 1, No. 5,2012, p11.

⁴ Narjess Boubakri, Jean-Claude Cosset, Nassima Debab, Pascale Valéry, "The Dynamics of Foreign Direct Investment and Privatization: An Empirical Analysis", Management international / International Management / Gestión Internacional, vol. 13, n° 2, 2009, p85.

⁵ Hira Aijaz Ahmed Siddiqui, Vesarach Aumeboonsuke, "ROLE OF INTEREST RATE IN ATTRACTING THE FDI: STUDY ON ASEAN 5 ECONOMY", p59.

تحليله للعلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر، تنمية القطاع المالي والنمو الاقتصادي لعينة من 44 دولة آسيوية للفترة 1996-2005، أن تنمية القطاع المالي يعزز مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في المنطقة¹.

الخصوصية : أصبحت الخصوصية هي الأخرى ضرورية في تحسين مناخ الاستثمار وزيادة فعالية المؤسسات والكفاءة الاجتماعية الأمر الذي يؤدي إلى الزيادة في معدلات النمو الاقتصادي ويجعل الاقتصاديات المحلية أكثر اندماجاً مع الاقتصاديات العالمية.

شهدت خصوصية المؤسسات العمومية اهتماماً متزايداً، بغية إصلاح الظروف الاقتصادية بسبب التغير الكبير في استراتيجيات التنمية الاقتصادية، من استراتيجيات قائمة على التوجيه المركزي للموارد وللإدارة الاقتصادية أين يوجد هيمنة القطاع الحكومي على الاقتصاد والقيود الإدارية الخانقة إلى إستراتيجيات تقوم على اقتصاد السوق لتخصيص واستغلال الموارد، ويؤدي تحرير الاقتصاد وانفتاحه على الاقتصاد الخارجي إلى فتح المجال بشكل أكبر للقطاع الخاص وبالأخص المستثمرين الأجانب، وينبغي الرجوع إلى التجربة الفرنسية في جذبها للاستثمار الأجنبي المباشر بعد قيامها بخصوصية القطاع العام.² كما تعكس خصوصية المؤسسات في بلد ما عن سياسة مستقرة وتتسم بالشفافية في انفاذ العقود، وهذا ما يشير إلى أن الحكومة مستعدة لتحمل المخاطر السياسية وأنها لا تنوي تغيير قيمة الشركات التي تم حوصصتها حديثاً من خلال التغيير في السياسات الاقتصادية المستقبلية، وهذا ما يزيد من ثقة المستثمرين والتزامهم وبالتالي تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر.³

II-2-2- المحددات القانونية :

كما يعتبر وجود نظام قانوني وتنظيمي يحكم أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم العوامل التي تؤثر على تحركات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وحتى يكون النظام القانوني التشريعي أكثر جاذبية للاستثمار يجب وضع العديد من مقومات أهمها :

أ- وضع تشريع موحد للاستثمار يتصف بالوضوح والاستقرار والشفافية، وأن لا يكون متعرضاً مع القوانين الأخرى ذات العلاقة، وأن يتماشى مع القوانين والتنظيمات الدولية الصادرة لحكم وحماية المستثمر.

¹ Marzieh Esfandyari, "The Role of Financial Markets Development in the Foreign Direct Investment Effect on Economic Growth (The case of D8 with Emphasizing on Iran)", International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Vol. 5, No. 10, 2015, p244.

² من الموقع الإلكتروني : <http://islamfin.go-forum.net/t1826-topic>

³ Narjess Boubakri, Jean-Claude Cosset, Nassima Debab, Pascale Valéry, "The Dynamics of Foreign Direct Investment and Privatization: An Empirical Analysis", Op Cit, p84.

- ب- توفير ضمانات من أجل حماية المستثمر ضد مخاطر التأميم، مصادرة العقود، نزع الملكية، واعطائه الحق في إعادة تحويل الأرباح المتحصل عليها إلى الخارج وحرية في تدفقات الرأسمالية الداخلة والخارجة عبر الحدود بالإضافة إلى ضرورة توفر تشريع يحمي حقوق الملكية الفكرية.
- ت- وجود إطار قضائي يتمتع بإمكانية تطبيق القوانين والتعاقدات، ناهيك عن حله للنزاعات التي قد تحدث بين المستثمر الأجنبي والبلد المضيف¹.

II-2-3- المحددات السياسية :

كما تعتبر العوامل السياسية ذات أهمية كبيرة في التأثير على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فهي الأخرى يتخذها المستثمرين بعين الاعتبار عند اختيار مقر إنجاز استثماراتهم، ومن بين محدداتها نجد:

- أ- درجة الاستقلال السياسي : ويعني بها درجة استقرار السياسة الاقتصادية وما توليه من استقرار الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجودة بالإضافة إلى إمكانية نموها، في حين قد يؤدي عدم الاستقرار في السياسات الاقتصادية إلى أحداث آثار سلبية على هذه الاستثمارات، ويمكن تحديد وجود أو غياب الاستقرار من خلال:
- إمكانية وقوع الحروب.
 - طبيعة النظام السياسي.
 - نسبة التغيرات الطارئة على الإدارة الاقتصادية.

ب- التوجه السياسي ومدى استقراره : ويدل على اتجاه تعامل الإدارة السياسية مع السوق الخارجية أي ما إذا كان نظام اشتراكي أو رأسمالي، حيث لا يتوجه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصادات المغلقة بل إلى الاقتصادات المفتوحة التي لا تعرقل تدفقاته. ولهذا قد تؤدي الوضعية السياسية بالدولة إلى أحداث آثارا إيجابية أم سلبية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

ت- محاولات التأميم المشاريع الاستثمارية وحجم التدخل الحكومي في الأنشطة الاقتصادية: يؤدي التدخل الحكومي في الأنشطة الاقتصادية بشكل دائم إلى غياب الفعالية وسوء توزيع الموارد الاقتصادية لوجود عامل التحيز في

¹ أميرة حسب الله محمد، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير مباشر في البيئة الاقتصادية العربية"، نفس المرجع السابق، 2004-2005، ص

توظيفها، الأمر الذي يدفع بالمستثمرين الأجانب إلى عدم اليقين وارتفاع مخاوفه، كما يؤدي خطر تأميم المشاريع الاستثمارية ومصادرة العقود إلى أحداث آثار سلبية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ومعدل نموه¹.

II-2-4- المحددات الجغرافية والثقافية : تعتبر المسافة الجغرافية من العوامل الهامة لاختيار مكان الإنتاج العالمي، وبما أن الوصول إلى السوق يعتبر واحد من الدوافع الرئيسية لقيام الشركات بالاستثمار في الخارج Wie و Liu (2001)، فينبغي النظر إلى المسافة كمقياس للتكاليف المعاملات الخارجية الخاصة بأنشطة الاستثمار في البلد الأجنبي فعلى سبيل المثال : تكاليف النقل والاتصالات، تكاليف التعامل مع الاختلافات الثقافية واللغوية، تكاليف الإرسال إلى الخارج وتكاليف الخاصة بالعوامل المؤسسية والقانونية (حقوق الملكية القانونية، اللوائح والنظم الضريبية) ومن المفترض أن تزيد هذه التكاليف مع زيادة المسافة بين دول المصدرة والمستضيفة للاستثمار الأجنبي Benvan و Estran (2004)، حيث عادة ما لا تشجع المسافة الجغرافية الشركات من إنشاء مصنع في البلد المضيف البعيد عن البلد الأصل خاصة إذا كان سوق هذا البلد أقل أهمية من الدول المجاورة، ومع ذلك إذا قامت الشركة بإنشاء فرع لها في هذا البلد فهذا راجع حتما لكبر حجم مبيعاتها في سوق هذا البلد من إجمالي مبيعاتها الخارجية². وهذا ما جاء موافقا للنموذج الكلاسيكي الذي يرى بأن التدفقات التجارية والاستثمارات الثنائية تتعلق بشكل إيجابي بحجم الاقتصادي للدول ولكن ترتبط سلبا بالمسافة الجغرافية الخاصة بهم Tinbergen (1962)³. وفي هذا الاتجاه أشار Davidson (1980) و Wei (2004) إلى أن القرب الجغرافي يؤثر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق تخفيض المعلومات وعدم اليقين الإداري وتخفيض تكاليف النقل والسماح للاستثمار الأجنبي المباشر بأن يكون أقل عرضة للمخاطر، مفسرين ذلك من خلال الحقيقة أنه بعدما أقرت الشركات المتعددة الجنسيات إنشاء فرع لها في البلد الأجنبي قد تستورد المواد الخام وكذلك السلع الوسيطة مثل الآلات من البلد الأصل إلى فرع الإنتاج الأجنبي فهذه التكاليف عادة ما تكون أعلى إذا كان البلد المضيف بعيد عن البلد الأصل، لذلك تفضل الشركات المتعددة الجنسيات ومع ثبات العوامل الأخرى الاستثمار في البلدان المضيفة المجاورة⁴. وفي الوقت نفسه ومن حيث تكلفة التجارة إن ارتفاع تكاليف النقل تشجع الشركات على تزويد السوق بمبيعات الشركات التابعة للمنشأة وليس عن طريق الصادرات Navaretti و Wei (2004). كما أوضح Kolstad Wiig (2010) أن البعد المسافي يعيق التجارة

¹ عاصم عمر مندور، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية الدولية"، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2010، ص74.

² Ludo Cuyvers, Joseph Plasman, Reth Soeng, Daniel Van den Bulcke, "Determinants of Foreign Direct Investment in Cambodia: country-specific factor differentials", Op Cit, p.13

³ J.H. Qi a, Y. Zhaob and Z.Y. Zhang, "An Empirical Study of the Impacts of Geographic and Cultural Distance on Chinese ODI", 21st International Congress on Modelling and Simulation, Gold Coast, Australia, 29 Nov to 4 Dec 2015, p1121.

⁴ Ludo Cuyvers, Joseph Plasman, Reth Soeng, Daniel Van den Bulcke, "Determinants of Foreign Direct Investment in Cambodia: country-specific factor differentials", Op Cit, p14-13.

وبالتالي يدفع الشركات المتعددة الجنسيات الصينية للاستفادة من الأسواق المستهدفة عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر. ومع ذلك تكاليف النقل وتكاليف الحصول على المعلومات من البلد المضيف من المرجح أن تصبح تدريجياً أقل أهمية نظراً لتحسن التدريجي لتكنولوجيا المعلومات والاتصال، هذا ما توصل إليه Pan (2003) أن المسافة الجغرافية هي أقل أهمية للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، مشيراً إلى أن التقدم التكنولوجي في مجال الاتصالات والنقل يسمح بالتنسيق الأكثر كفاءة لأنشطة الأعمال التجارية الدولية. أما في ما يخص المسافة الثقافية فهي الأخرى قد تؤدي إلى الحرمان من الخارج وذلك بسبب الصعوبات في إدراك وتفسير الحواجز الثقافية والبيئية وتكرار المعرفة الضمنية في البلد المضيف، فزيادة المسافة الثقافية تجعل من الصعب على مديري الشركات المتعددة الجنسيات أن يكونوا على دراية بالبيئة الثقافية للبلد المضيف، مما يؤدي إلى سوء فهم المعلومات الثقافية وبالتالي رفع تكلفة تفسير المعلومات، بحيث أوضح Flores و Aguilera (2007) أن اختيار هذا النوع من الاستثمار يرتبط سلباً مع المسافة الثقافية. كما أشار Korneliassena و Blasiusb (2008) إلى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصينية إلى دول ومناطق ذات المسافة الثقافية المنخفضة مثل Hong Kong و Singapore هي دائماً تحتل المراتب 10 الأوائل للدول المضيفة للاستثمارات الأجنبية الصينية، ومع ذلك يمكن لكبر المسافة الثقافية أن تعيق التبادلات التجارية وبالتالي يكون لها تأثير غير مباشر على الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

III - أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة :

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر في يومنا هذا عاملاً مهماً لاقتصادات الدول المضيفة، باعتباره أحد أهم مصادر التمويل الخارجي خاصة بالنسبة للبلدان النامية، فهو يمتاز عن غيره من التدفقات الرأسمالية الأخرى بكونه يقدم مصادر مالية مستقرة للدول المضيفة، كما يعد مصدر مهم لنقل المعرفة والخبرات الإدارية والتسويقية، فضلاً عن نقله لأحدث التكنولوجيا، فتح مناصب عمل جديدة بالإضافة إلى تدريب وتكوين العمالة، حيث تساعد كل هذه العوامل على ترقية المنتجات الأمر الذي يدفع بالقدرة التصديرية للدول المضيفة وزيادة قدرتها التنافسية، ناهيك عن تقديم بعض المزايا الأخرى بشكل غير مباشر. ومن سابقة الذكر سيتم التطرق إلى النقاط التالية :

III-1- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي :

تعتبر مسألة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي من أهم المواضيع الاقتصادية الأكثر جدلاً بين الباحثين الاقتصاديين، ومع ذلك هناك إجماع متزايد عبر الأدبيات الاقتصادية على العلاقة الإيجابية التي تجمع الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الاقتصادي لما يجلبه من خصائص الاقتصاد النابع منه، حيث سعت النماذج النيوكلاسيكية إلى البحث عن العوامل المسببة للنمو الاقتصادي مركزة عن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، ويعتبر نموذج " Solow سولو " للنمو الاقتصادي أساس هذه النماذج، إذ قام بتشكيل نموذجاً حديثاً لقياس النمو

¹ J.H. Qi a, Y. Zhaob and Z.Y. Zhang, "An Empirical Study of the Impacts of Geographic and Cultural Distance on Chinese ODI", Op Cit, p1121-1122.

الاقتصادي أطلق عليه اسم بالمنبه المحاسبي للنمو مدخلا على دالة الانتاج "الاستثمار الأجنبي المباشر" مضيفا إليها أيضا عنصر التكنولوجيا كمتغير خارجي في معادلة النمو، مركزا في تحليله على كل من الاستثمار في رأس المال البشري والعملية التكنولوجية وأهميتهما في تحقيق النمو في البلدان المضيفة وبشكل خاص النامية منها. مشيرا إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يرفع من قيمة هذين العنصرين في البلدان النامية¹. ووفقا لـ "سولو" يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي فقط في المدى القصير حيث يرفع من معدله ليتباطأ من جديد ويرجع ذلك لعاملين هما: ارتفاع حصة رأسمال العامل الواحد وانخفاض الناتج الحدي لرأس المال مبقيا معدل النمو الاقتصادي في الأمد البعيد على حاله. ومن هنا افترض "سولو" أنه قد يحدث الاستثمار الأجنبي المباشر آثارا على النمو الاقتصادي في المدى البعيد في حال وقوع صدمات خارجية والمتمثلة في التقدم التكنولوجي وتدريب العمالة اللازمة لهذه التكنولوجيا².

وعلى الرغم من اعتبار النظرية الكلاسيكية أن التقدم التكنولوجي هو المصدر الرئيسي للنمو الاقتصادي، إلا أنها لم تشرح كيفية تحفيز التطور التكنولوجي المصاحب للاستثمار الأجنبي المباشر للنمو الاقتصادي. ونتيجة لذلك حاول العديد من الاقتصاديين تحديد المصدر الرئيسي للنمو الاقتصادي، الأمر الذي أدى إلى ظهور بنظريات النمو الحديثة أو ما يعرف بالنمو الداخلي³، ما دفع بعض الاقتصاديين مثل R.Lucas (1988)، (1990) Baro, P.Romer (1991) إلى تحديد دور كل من البحث والتطوير، والعنصر البشري، لما لهما من أهمية بالغة على تحفيز النمو الاقتصادي، وتحديد العلاقة بين كل من الاستثمار الأجنبي المباشر، التقدم التكنولوجي، والعنصر البشري، رأس المال المحلي والتجارة الدولية التي تساهم في تحقيق النمو الاقتصادي⁴.

ومن خلال دراسة أجرتها منظمة OCDE أوضحت بأنه يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يؤثر على النمو الاقتصادي بالدول المضيفة من خلال تحسينه للإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج أي الرفع من كفاءة استخدام هذه المورد بالدول المضيفة، ويتم الوصول إلى هذه النتيجة عن طريق اشتراك ثلاثة آليات في هذا الصدد وهي: (1) الروابط بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتدفقات التجارة الخارجية، (2) الآثار غير المباشرة وغيرها من العوامل الجانبية التي تستفيد منها شركات البلد المضيف، (3) التأثير المباشر على العوامل الهيكلية في الاقتصاد البلد المضيف⁵. كما قامت العديد من الدراسات السابقة بتسليط الضوء على أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، مبرزة بذلك مختلف القنوات التي يمكن من خلالها للاستثمار الأجنبي المباشر أن يحدث آثارا

¹ Killer W, "Trade Paterns Technology Flow and Productivity Growth" Policy Research Working paper , The World Bank, May1998 , pp : 16-17.

² معروف، موشيار، "تحليل الاقتصاد الكلي"، دار الصفاء للنشر والتوزيع، ط 1 عمان، 2005، ص 375 .

³ Mounir Belloumi , "The relationship between trade, FDI and economic growth in Tunisia: An application of the autoregressive distributed lag model" , Economic Systems 38 , Elsevier ,2014 , p271.

⁴ Robert J.BARRO, "Les facteurs de la croissance économique, une analyse transversale par pays", paris : Economica, 2002, p 9.

⁵ OECD, "L'investissement direct étranger au service du développement: Optimiser les avantages Minimiser les couts", Service des Publications de l'OCDE, France, 2002, p 08-10.

إيجابية مباشرة وغير مباشرة على النمو الاقتصادي. مثل نقل التكنولوجيا، إدخال عمليات جديدة، تحقيق مكاسب في الإنتاجية، الزيادة من القدرة التصديرية للبلد المضيف التي تسبب في زيادة النقد الأجنبي. وفي هذا الاتجاه أشار Lipsey (1999) من خلال دراسته للاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة من الدول المتقدمة وفي غضون فترة زمنية طويلة من 1969 إلى 1994 باستخدام بيانات البانل، أن الاستثمار الأجنبي المباشر يبرز العديد من العوامل الخارجية من نقل المعرفة العامة، إدخال تقنيات معينة في الإنتاج، رفع مستوى الصناعة، رفع القدرة العملية للقوى العاملة، إدخال أساليب الإدارة الحديثة، خلق الخدمات التي يمكن استخدامها كمدخلات إستراتيجية في الصادرات الأولية التقليدية لتوسيع حجم التبادل التجاري ورفع مستوى الإنتاج من خلال عملية ابتكار المنتج¹. كما توصل Welfure و Nurudeen (2010) أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعزز خلق فرص العمل، والمهارات الإدارية، نقل التكنولوجيا ويشارك في تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية². كما توصل Panagiotis Pegkas (2015) من خلال دراسته لأثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في دول منطقة اليورو خلال الفترة 2002-2013، إلى أن رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر عامل مهم ويؤثر بشكل إيجابي على النمو الاقتصادي في دول منطقة اليورو³. وفي السياق نفسه، قدم Alfaro (2003) تحليل القطاع خلال الفترة 1981-1999 باستخدام بيانات البانل، وتشير نتائجه الرئيسية إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي له تأثير سلبي على النمو، أما في القطاع الصناعي فله تأثير إيجابي على النمو، وفي ما يخص قطاع الخدمات فكان له تأثير غامض⁴. ويمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يحدث آثار سلبية محتملة والتي تشمل: إمكانية قيام الشركات المتعددة الجنسيات برفع وبشكل عمدي مستويات التركيز، إخراج منافسين من الأعمال من خلال التسعير المفترس، إبعاد العمالة الماهرة والموظفين R & D عن الشركات المحلية، أو الانخراط في الممارسات التجارية التقييدية والتي من بين أمور أخرى قد تردع التطور التكنولوجي⁵.

III-2 - أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات :

يعتبر أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات قضية سياسية مهمة بالنسبة لمعظم الحكومات المضيفة. إذ يوجد ثلاثة آثار محتملة على ميزان المدفوعات : (1)، عندما تنشئ الشركات المتعددة الجنسيات فروع أجنبية تابعة لها، يستفيد حساب رأس المال في البلد المضيف من تدفقات الرأس المالية الأولية. ومع ذلك، يحدث هذا

¹ Lipsey R.E , "The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flows", NBER Working Paper No 7094, 1999.

² Walfur O.G and Abu N., "Determinants of FDI in Nigeria, An Empirical Analysis", Global Journal of Human Social Sciences 10(1), pp 26-34, 2010.

³ Panagiotis Pegkas, "The impact of FDI on economic growth in Eurozone countries", The Journal of Economic Asymmetries , Elsevier, 2015, 124-132.

⁴ Alfaro L. "Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?", Working Paper, Harvard Business School, April, 2003.

⁵ Jonathan Michie, " The Impact of Foreign Direct Investment on Human Capital Enhancement in Developing Countries", OECD ,1st Draft, 12th November 2001, 03.

لمرة واحدة (التأثير الوحيد). (2)، إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر بديلاً عن الواردات من السلع أو الخدمات فإنه يمكن تحسين الحساب الجاري لميزان مدفوعات البلد المضيف، حيث كثرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة من قبل شركات السيارات اليابانية في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة يمكن أن ينظر إليها كبديلاً عن الاستيراد من اليابان. والفائدة الثالثة المحتملة على الميزان المدفوعات للبلد المضيف تنشأ عندما تستخدم الشركات المتعددة الجنسيات فروعها الأجنبية لتصدير السلع والخدمات إلى بلدان أخرى¹. كما يوجد قناة أخرى قد يحدث من خلالها الاستثمار الأجنبي المباشر آثار على ميزان المدفوعات ألا وهي التحويلات الخاصة بالأرباح الناتجة عن تنفيذ المشاريع الاستثمارية، التحويلات الخاصة بالرسوم الإدارية على سبيل المثال قيام الشركة التابعة بدفع رسوم حقوق الامتياز للشركة الأم مقابل استخدامها لاسم علامة تجارية، بالإضافة إلى نظام عمل الشركة الأم... إلخ، مما يخلق آثاراً سلبية على ميزان المدفوعات. أشارت العديد من الدراسات السابقة أن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات للدولة المضيفة يعتمد على الدافع من وراء الاستثمار الأجنبي المباشر في حد ذاته، أي سواء الاستثمار الباحث عن الموارد الطبيعية، الباحث عن كفاءة، الباحث عن السوق، الباحث عن الإستراتيجية.

على الرغم من قدرة الاستثمار الأجنبي المباشر على تحقيق فائض في الميزان التجاري للدولة المضيفة نتيجة الزيادة في حجم الصادرات، يمكنه أيضاً أن يسجل عجزاً في ميزان التجاري لهذا البلد من خلال الزيادة في حجم الواردات.

فإذا كانت الغاية من الاستثمار الأجنبي المباشر هو تقديم سلع وخدمات للسوق المحلي بالبلد المضيف، بدلاً من تصدير هذه الأخيرة من البلد الأصل (الاستثمار الباحث عن الأسواق)، يكون تأثير هذا الشكل من الاستثمارات على الميزان التجاري مبهم. فمن ناحية ستخفض الواردات بسبب إحلال صادرات الشركة الأجنبية بمنتجات مصنعة في الدولة المضيفة، كما يمكن لهذا الشكل من الاستثمار أن يعرض منتجاته للتصدير إلى الدول المجاورة للدولة المضيفة، الأمر الذي يؤدي إلى خلق فائض في الميزان التجاري من خلال الزيادة في الصادرات والتخفيض من الواردات. ومن ناحية أخرى يمكن للشركة الأجنبية استخدام عوامل الإنتاج كالمواد الأولية والمنتجات الوسيطة المستوردة من دول أخرى بدلاً من استخدام عوامل إنتاج محلية، مما يؤدي إلى ارتفاع الواردات، وبالتالي تسجيل عجز في الميزان التجاري، أذن يمكن القول أنه ليس للاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن السوق أي أثر على الميزان التجاري للدولة المضيفة. في حين للاستثمار الباحث عن الموارد الطبيعية آثار إيجابية مهمة على الميزان التجاري بسبب تصدير الشركة الأجنبية المنتجات الأولية إلى الدولة الأصل والدولة

¹ Selma KURTISHI-KASTRATI, "The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy", European Journal of Interdisciplinary Studies, Vol. 5, Issue 1, 2013, p29.

الأخرى، أما فيما يخص الاستثمار الباحث عن الكفاءة هو الآخر له تأثير مهم على الميزان التجاري ولكن غير محسوم، إذ يستند هذا التأثير على حجم الصادرات وواردات الشركة الأجنبية¹.

III-3- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية:

أشار Ruggiero (1996) أن الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية ظاهرتين مكملتين لبعضهما البعض على نحو متزايد ويدعم كل واحد منهما الآخر². حيث ذكرت CNUCED (2002) أنه في النصف الأخير من سنوات التسعينيات ما يقدر بثلاثي التجارة الدولية تعود للشركات المتعددة الجنسيات³. ومن هنا يتسنى لنا توضيح أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على كل من واردات وصادرات الدول المضيفة. قد يحفز الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد الصادرات من القطاعات المحلية من خلال الربط الصناعي أو الآثار المتولدة عنه، وخاصة من خلال شراء المدخلات الوسيطة المصنعة محليا لإنتاج الصادرات Haddad & Harrison (1993)، فهذا التأثير يخلق طلب قوي للشركات المحلية ويشجع الصادرات، وهذا ما أظهرته OCDE (2002)، أن الشركات متعددة الجنسيات يمكنها أن تعزز الطابع التصديري للاقتصاد الوطني من خلال: جودة المنتجات الممتازة، التعرف على العلامة التجارية، الوصول إلى الأسواق العالمية، قدرتهم على رفع الحواجز التي تعترض استخدام عوامل الإنتاج المتوفرة في اقتصاد البلد المضيف وتأثير طويل الأجل على القدرة التنافسية الدولية لقطاع الأنشطة في البلد المضيف⁴.

ووفقا للأونكتاد (2002)، يمكن للشركات المتعددة الجنسيات أن تؤثر على تجارة البلد المضيف بطريقة مباشرة وغير مباشرة. تحدث الآثار المباشرة عندما يكون الإنتاج المحلي للشركة التابعة مخصص إما لإعادة التصدير إلى بلد المنشأ للشركة، أو استغلال أسواق أجنبية انطلاقا من البلد المضيف. كما توجد الآثار المباشرة في شكل غزو أسواق جديدة عن طريق اتخاذ البلد المضيف كمرسأ جسر للدخول إلى سوق أكبر، وقد تحدث هذه الآثار أيضا عندما تضع الفروع الأجنبية التابعة روابط خلفية مع الشركات المحلية التي تصبح بدورها مصدرة بشكل غير مباشر، في حين تظهر الآثار غير المباشرة من خلال تواجد الشركات الأجنبية التابعة في البلد المضيف الأمر الذي يشجع حكومتها على تطوير البنية التحتية (مثل إقامة مناطق تجهيز الصادرات) والحد من الحواجز أمام التجارة،

¹ على جاسم الصادق، "الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على اقتصاد البلد المضيف"، المأخذ من مقال منشور على الموقع الإلكتروني <https://hrdiscussion.com/hr24952.html> تم الإطلاع بتاريخ 22 أبريل 2016 على الساعة 17: 23.

² Zenegnaw Abiy Hailu, "Impact of Foreign Direct Investment on Trade of African Countries", International Journal of Economics and Finance, Vol. 2, No. 3; August 2010, p124.

³ CNUCED, "World Development Report: Transnational Corporation and Export Competitiveness", New York and Geneva, United Nations, 2002, p135.

⁴ OECD, "L'investissement direct étranger au service du développement: Optimiser les avantages Minimiser les couts", Op Cit, p101.

(Blomstom وآخرون 2000، Dunning 1993)، ويمكن أيضا أن تحدث هذه الآثار عندما توظف الشركات المحلية عمالا أو مديرين تلقو تدريبات من الشركات التابعة الأجنبية، Blomstom وآخرون. (2000).

أما في ما يخص أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الواردات، فيوجد عدد قليل من الدراسات التي اهتمت بهذا الأثر. قد يلحق الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من مراحل الاستثمار والتشغيل الأولي آثارا على حجم واردات البلد المضيف، ففي المرحلة الأولية للاستثمار تساهم الواردات من المعدات والآليات والمرافق تركيب والخبراء في زيادة رصيد الاستيراد، فشركات الاستثمار الأجنبي المباشر لديها ميول عالية لاستيراد رأس المال والسلع والخدمات الوسيطة التي لا تتوفر بسهولة في البلد المضيف. أما في مراحل لاحقة من الاستثمار؛ تلعب طبيعة المدخلات، ونوع الإنتاج والآثار الجانبية للإنتاجية ونوع العلاقة مع الأعوان الصناعية دورا في تحديد اتجاه أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على واردات البلد. فإذا كانت الفروع الأجنبية تستخدم مواد خام محلية وغيرها من مدخلات الإنتاج، قد لا يكون للاستثمار الأجنبي المباشر تأثير معاكس كبير على الاستيراد. على العكس من ذلك، إذا اعتمدت على المدخلات المستوردة مثل المواد الخام، والمهارات البشرية وغيرها من الأصول غير الملموسة، فإنه يؤثر في هذه الحالة على الواردات بشكل إيجابي. أما في ما يخص طبيعة العلاقة بين الاستيراد ومنتجات الشركات الأجنبية يمكنها أن تكون إيجابية أو سلبية، فإذا كانت المخرجات الشركات التابعة مكتملة لغيرها من المنتجات التي يتم استيرادها قد يتم تشجيع الاستيراد ويمكن أن يكون لهذه المخرجات آثار إيجابية. ومع ذلك، إذا ارتكز الاستثمار الأجنبي المباشر في صناعة المنتجات التي يتم استيرادها، فمن المتوقع أن يؤثر سلبا على واردات لأن السلع التي تم استيرادها في وقت سابق الآن يتم انتاجها في البلد المضيف من قبل المستثمرين الأجانب. كما يوجد قناة أخرى لتأثيرات الاستثمار الأجنبي المباشر على الواردات والتي تعتمد على مستويات مختلفة لسلسلة عملية التصنيع، ففي التكامل الأمامي أين يمكن للشركات التابعة الأجنبية أن تجهز بصفة نهائية منتجات تم تجهيزها جزئيا من طرف الشركات المحلية والتي كانت تصدرها مسبقا إلى شركات أجنبية في الخارج من أجل اتمامها، هذه العملية الإنتاجية الحديثة قد تجعل المنتجات ذات جودة عالية وصالحة للاستعمال في السوق المحلي، وهذا ما يكون له أثر سلبي على الاستيراد والتصدير. أما في التكامل الخلفي، قد يقوم الاستثمار الأجنبي المباشر بإنتاج عنصر معين الذي يصبح من مدخلات منتج منشأة أخرى، فإذا كان هذا المنتج الوسيطي من أحد عناصر الواردات يصبح التكامل الخلفي ذو آثار سلبية على الواردات. وفي الأخير يمكن القول أنه قد يكون للاستثمار الأجنبي المباشر آثار سلبية أو إيجابية على التجارة الخارجية¹.

¹ Zenegnaw Abiy Hailu, "Impact of Foreign Direct Investment on Trade of African Countries", International Journal of Economics and Finance, Op Cit, p124.

III-4- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمار المحلي :

على الرغم من أن الأدبيات التي اهتمت بدراسة ما إذا جاء الاستثمار الأجنبي المباشر مشجع (crowd in) أو مزاحم (crowd out) للاستثمار المحلي حديثة نوعا ما إلى أنها عرفت ارتفاعا متزايدا منذ بداية الألفية الجديدة. حيث حاول Agosin و Machado (2005) الإجابة عن هذا التساؤل عن طريق فحص التأثير على رأسمال الثابت الذي يتألف من الاستثمارات المحلية والأجنبية في رأسمال المادي، فإذا كانت هناك زيادة بدولار واحد من رأسمال الثابت الإجمالي نتيجة زيادة دولار واحد من الاستثمار الأجنبي المباشر، هذا يعني أن الاستثمار المحلي لم يتغير وأن الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثير محايد. فإذا أدت زيادة دولا واحد في الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة أكثر من دولار واحد في إجمالي تكوين رأسمال فهنا يحدث تحفيز للاستثمار المحلي، والعكس إذا أدت زيادة دولار واحد في الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التقليل من إجمالي تكوين رأسمال أو إذا كانت الزيادة في إجمالي الاستثمارات أصغر من الزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر فهنا هذا الأخير يزاحم الاستثمار المحلي¹.

كما حدد العديد من الأدب مجموعة من العوامل التي تتدخل في الكيفية التي يؤثر فيها الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمار المحلي :

إن نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر سواء استثمار مشترك أو عن طريق الاندماج والاستحواذ لها أهمية كبير في تحديد الطريق التي يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يؤثر بها على الاستثمار المحلي، فإذا أخذ الاستثمار الأجنبي المباشر شكل الاندماج والاستحواذ ففي هذه الحالة لا يضيف على الفور للقدرة الإنتاجية للبلد المضيف إلا إذا كان مصحوبا بالتوسع والاستثمارات الجديدة، حيث قدم كل من Mody و Murchid (2005) أدلة على أنه عندما يتم توجيه المزيد من الاستثمارات في شكل الاندماج والاستحواذ كما هو الحال في سنة 1990 أثر الاستثمار الأجنبي المباشر سيكون أصغر.

نوع القطاعات التي تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر قد يؤثر أيضا على طبيعة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي، فعندما يتم استخدام تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لإنتاج سلع وخدمات جديدة التي لم يتم توفرها من قبل الشركات المحلية، فهنا الشركات الأجنبية لا تتنافس مع أو تحل محل الصناعات المحلية. في المقابل إذا قامت الشركات الأجنبية بإنتاج منتجات يتم إنتاجها أصلا من قبل الشركات المحلية، ففي هذه الحالة من المرجح أن تحل محل الشركات المحلية. كما يمكنها أن تخرجها من السوق Misun و Tomsuk (2002)

¹ Agosin, M. R. and R. Machado, "Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment?", Oxford Development Studies, 33 (2): 149-162, 2005.

إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر يتركز في قطاعات قابلة للتداول، في هذه الحالة هناك مجال صغير للإحلال بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي خاصة إذا كانت كل من الشركات المحلية والأجنبية تعمل في الأسواق العالمية، ومن ناحية أخرى إذا تدخلت الشركات الأجنبية في السوق المحلية لإنتاج السلع غير قابلة للتداول ففي هذه الحالة من المحتمل أن يحل الاستثمار الأجنبي المباشر محل الاستثمار المحلي في الوقت الحالي أو في المستقبل.

جانب آخر مهم يتعلق بكيفية استجابة الاستثمار المحلي لما يجلبه الاستثمار الأجنبي المباشر معه من تقنيات تكنولوجية وإدارية عالية ومتقدمة، حيث لا تقتصر هذه الأخيرة ضمن حدود الشركة الأجنبية لكنها تحفز الشركات المحلية التي لا علاقة لها بالاستثمار في أفضل التكنولوجيا ورأس المال البشري وهذا من خلال ظاهرة العدوى، ومع ذلك هذا التفوق التكنولوجي يعطي ميزة كبيرة للشركات الأجنبية على منافسة الصناعات المحلية في نفس السوق وفي نهاية المطاف استبدال الشركات المحلية بالشركات الأجنبية الأكثر كفاءة.

التفاعل بين الشركات الأجنبية والسوق المحلي هو مجال حيوي آخر يؤثر على الاستثمار المحلي، حيث أن تدفقات رأسمال بما فيها من استثمار أجنبي مباشر قد يؤدي إلى زيادة المعروض من الأموال المتاحة للاقتراض وبالتالي الحد من القيود المالية التي تواجه الشركات المحلية. وفي المقابل يمكن للشركات الأجنبية الاستفادة من النظام المالي المحلي لتمويل احتياجاتها الاستثمارية والتي تجعل القيود المالية أكثر ارتباطاً بالشركات المحلية، حيث تفضل المؤسسات المالية تمويل الشركات الأجنبية الأكثر سمعة وسلامة.

وأخيراً باعتبار أن الاستثمار المحلي أحد أهم المحددات الاقتصادية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر فغالباً ما تعمل هذه الدول على تحسين من مستواه، وهذا ما يعرف بالآثار الجانبية للاستثمار الأجنبي المباشر¹.

III-5 - أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على رأس المال البشري :

إن كل من التعليم وتدريب العمال ونقل المهارات والممارسات الإدارية والتنظيمية الجديدة اعتبرت من خلال الأدبيات كآليات رئيسية التي من خلالها يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تراكم رأس المال البشري، حيث توصل كل من Gani و Shamma من خلال تقييمهم لأثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية البشرية للبلدان المنخفضة ومتوسطة الدخل إلى أنه يوجد أثر إيجابي ومعنوي للاستثمار الأجنبي المباشر على نمو رأس المال البشري. وحسب Blomstrom و Kokko (1996) إن انتقال التكنولوجيا بين الشركات العابرة للقارات إلى فروعها المتواجدة في الدول المضيفة لا تتمثل فقط في الآلات والمعدات الحديثة والمسيرين والتقنيين لكن أيضاً عبر تدريب الموظفين المحليين في الشركات التابعة لها، بسبب التكوين الذي توفره لليد العاملة المحلية التي تعمل في تلك

¹ Ahmed Kamaly, "Does FDI Crowd in or out Domestic Investment? New Evidence from Emerging Economies", Scientific Research, Modern Economy, Vol 5, 2014, 392.

الفروع والتي تشمل كل المستويات من العامل البسيط إلى التقنيين والمسيرين¹، وفي مقال نشر من طرف نفس الكاتبين سنة (2003) مؤكدين فيه على الأهمية النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر في مجال التعليم العالي، مشيرين إلى أن التأثير الأكثر أهمية على الأرجح يكون في جانب الطلب... والمقصود به الطلب على اليد العاملة المؤهلة من قبل الشركات المتعددة الجنسيات التي تشجع الحكومات على زيادة الاستثمار في مجال التعليم العالي²، وأحسن مثال على ذلك قيام الحكومة الماليزية بإنشاء مركز تنمية المهارات بشكل مشترك مع الشركات المتعددة الجنسيات والمعروف باسم « Penang Skills Development Center » والذي حقق نجاحا كبيرا³. ولإظهار أن الاستثمار الأجنبي المباشر يسرع تراكم رأسمال البشري، أجرى Ramos (2001) دراسة لوحة بانل ل 138 دولة مبينا بذلك أثر كل من الاستثمار الأجنبي المباشر، الاستثمار المحلي والإنفاق على التعليم وعلى نمو رأسمال البشري، بينت نتائج الدراسة وجود علاقة إيجابية معنوية بين معدل نمو رأسمال البشري وكل من الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي، إلا أن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر كان أكبر مقارنة بآثار الاستثمار المحلي⁴. والسؤال الذي يطرح نفسه : في ما يختلف التدريب المقدم من طرف الشركات المتعددة الجنسيات عن التدريب المقدم من طرف الشركات المحلية ؟ وحسب Dunning (1993) يمكن تحديد ثلاثة مستويات للفرق وهي : أولا - تعمل الشركات المتعددة الجنسيات في بيئة ثقافية مختلفة تتيح لها فرصة الأخذ بمجموع من نظم القيم والتدريب التي تعمل على تحسين الموارد البشرية. ثانيا - على أساس خبرة الشركات المتعددة الجنسيات فهي قادرة على نقل تقنيات التدريب في مختلف البلدان، وفي معظم الحالات التعلم عن طريق العمل Learning by doing هو واحد من أفضل أشكال التعليم. وفي الأخير، وبفضل وفورات الحجم واتساع في إدارة شؤون الموظفين وبفضل تموقع الشركات الكبيرة في جميع أنحاء العالم غالبا ما تنخرط هذه الأخيرة في برامج تدريبية أكثر تخصصا وأكثر انتظاما من المنافسين المحليين⁵. أوضحت دراسة هامة أجريت على عدد من الدول لوحظ أن هناك فرصة كبيرة لنقل التقنيات من خلال هجرة العاملين من الشركات الأجنبية للعمل في شركات وطنية، أو لإنشاء شركات خاصة بهم. كما يؤدي توسع الشركات المتعددة الجنسيات في البلد المضيف إلى رفع من مستوى أجوره باعتبار أن الشركات المتعددة الجنسيات تدفع أجور أعلى من الشركات المحلية الأمر الذي يجعلها تساهم بشكل غير مباشر في زيادة الأجور هذه الأخيرة والذي يعرف ب « Wage spillovers ».

¹ Blömstrom, M. and A. Kokko, "The Impact of Foreign Direct Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence", The Development Economics Research Group on International Trade, Working Paper N°1745, World Bank, 1996, p16.

² Blomström et Kokko, A, "Human capital and Inward FDI", working paper No.167, Stockholm school of Economics, 2003, p12.

³ CNUCED , "World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development". New York and Geneva, United Nations, 1999, p276

⁴ Ramos, A, "FDI as a catalyst for human capital accumulation", The Fletcher School of Law and Diplomacy; mimeo, 2001.

⁵ للمزيد من التفاصيل أنظر :

Dunning, J-H, "Multinational Enterprises and the Global Economy", Addison Wesley Workingham..1993

III-6- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التطور التكنولوجي :

يتسم الاقتصاد العالمي بتفاوت كبير في المستواه التكنولوجي، حيث النسبة الكبيرة من تقدم التكنولوجي والأنشطة العلمية والبحث والتطوير تجرى في الاقتصادات المتقدمة وبشكل رئيسي في الشركات الكبيرة (الشركات المتعددة الجنسيات)، فهي تلعب دورا رئيسيا في مجال الابتكار العلمي كما يمثل إنفاقها نصف إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير العالمي، وتعتبر من الجهات المنفذة للتكنولوجيا الحديثة في الإنتاج. حيث أصبح اليوم الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرا هاما لنقل التكنولوجيا إلى دول العالم النامي من خلال دوره الكبير في زيادة أصول المعرفة stock of knowledge والحصول على التكنولوجيا الحديثة والمتطورة engine of technological development فهو يعمل على رفع المهارات skills وزيادة القابلية على الابتكار innovative capacity فضلا عن استخدام الأساليب الحديثة في الإدارة، فلا غرابة من قيام بعض الدول بإعطاء مساعدات مالية لغرض تشجيع إقامة وتوطين أنواع معينة من الصناعات ذات الطبيعة التكنولوجية المعقدة والحديثة على اشتراط تحديد مدة زمنية معينة لدرجة الحداثة¹. ولنقل التكنولوجيا ونشرها يتم من خلال أربعة آليات مترابطة* : أولا- الروابط العمودية مع الموردين أو المشترين في البلد المضيف، ثانيا - الروابط الأفقية مع الشركات المنافسة والمكملة في نفس الصناعة، ثالثا- هجرة العاملين المؤهلين، رابعا وأخيرا تدويل البحث والتطوير². وفي هذا السياق إن التفاعل بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات المحلية في البلدان النامية يؤدي إلى ارتفاع معدلات المعرفة ونشر التكنولوجيا التي تأخذ العديد من الأشكال بما في ذلك مجموعة واسعة من العناصر المادية وغير المادية على سبيل المثال التكنولوجيا المجسدة في رأسمال السلي، المهارات الإنتاجية والتنظيمية والإدارية وغيرها والقدرة الإستيعابية للشركات المحلية، بالإضافة إلى بيئتها المؤسسية وعلاقتها وبيئتها التمكينية (بما في ذلك السياسات الصريحة والضمنية) التي تدعم بدورها المعارف المتدفقة للبلد المضيف. ففي المدى القصير يكمن للمتلقي الفوري للتكنولوجيا الحديثة والمتقدمة أن يستفيد من الزيادة في الإنتاج، خلق منتجات جديدة و/ أو الخفض من

¹ Ajit K. Ghose , "Capital inflows and investment in developing countries" , Employment Strategy Department , 2004 , P1.

*تحقق روابط إيجابية واضحة بشكل خاص في حالة الروابط العمودية وخاصة ما إذا كانت من المنبع مع الموردين المحليين في البلدان النامية، كما توفر الشركات المتعددة الجنسيات عموما مساعدات تقنية وتدريبية وغيرها من المعلومات لتحسين جودة المنتج للموردين المحليين، فهي تساعدهم على شراء المواد الخام والسلع الوسيطة لتطوير أو تحسين مرافق الإنتاج. أما في ما يخص آثار الارتباط الأفقي فمن الصعب الحصول على أدلة علمية حيث حاولت العديد من الدراسات تحديد هذا الأثر إلى أنها توصلت إلى نتائج مختلطة وكأحد الأسباب في ذلك يكمن في الجهود المبذولة من طرف الشركات الأجنبية لتجنب تداعيات خبرة منافسيها المباشرين. وتشير بعض البيانات الأخيرة أن الآثار الأفقية هي أكثر أهمية بين الشركات العاملة في القطاعات مختلفة، وأن هذه الفوائد عادة ما يكون لها آثار طويلة الأجل.

² OECD, "L'investissement direct étranger au service du développement: Optimiser les avantages Minimiser les couts", Op Cit, p14.

التكاليف، بينما في المدى الطويل تظهر فوائد التكنولوجيا من خلال مدى قدرة المتلقين على تعميق وتطوير قدراتهم الذاتية. وأحسن مثال على ذلك التجربة الصينية التي استطاعت خلق بعض القدرات التكنولوجية من خلال المساعدات المقدمة من طرف الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

وأوضح Hong في هذا المجال، ومن خلال دراسته لأثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في كوريا ومدى تأثير نقل التكنولوجيا والمهارات الإدارية للمصاحبين له، أنه يعود سبب نجاح قطاع الإنتاج الكوري في تحفيز النمو الاقتصادي إلى استفادته من التكنولوجيا والمهارات الإدارية جراء تدفق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر. وعادة ما تميل التكنولوجيا التي يتم نقلها إلى البلدان النامية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أن تكون أكثر حداثة، وبيئياً "تمتاز بالنظافة" مما هو متوفر محلياً².

III-7- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التنافسية :

وفقاً لـ OCDE (2002) إن تواجد الشركات المتعددة الجنسيات يمكن أن يكون له أثر قوي على المنافسة في البلد المضيف، فهي تعزز بشكل كبير التنمية الاقتصادية من خلال تعزيزها للمنافسة على المستوى المحلي والتي تؤدي في النهاية إلى تحسين الإنتاجية وانخفاض الأسعار وزيادة كفاءة تخصيص الموارد³. وفي هذا الصدد أشار Julius (1990) إلى أنه ينبغي تشجيع زيادة التدفقات الدولية للاستثمار الأجنبي المباشر لما يجلبه من فوائد عالمية ووطنية، فهو يحفز النمو من خلال رفعه للكفاءة الإنتاجية وخفضه للأسعار من خلال زيادة المنافسة⁴، ووفقاً لـ OCDE (1998) يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر كحافز قوي للمنافسة والابتكار وهذا ما يشجع الشركات المحلية لخفض التكاليف وتعزيز قدرتها التنافسية⁵. ومع ذلك فإن دخول الشركات المتعددة الجنسيات يميل أيضاً إلى الحد من المنافسة من خلال تعزيز تركيز الأسواق البلدان المضيفة بسبب موجة عمليات الاندماج والاستحواذ والتي بدورها قد تعيق المنافسة ويتفاقم هذا الخطر بتوفر جملة من العوامل وهي : إذا كان البلد المضيف سوق جغرافي مستقل و الحواجز أمام دخول مرتفعة، إذا كان البلد المضيف صغير والمستثمر لديه موقف قوي في الأسواق الدولية، إذا كان الإطار التنظيمي في ما يخص المنافسة للبلد المضيف غير متطور أو يعاني من سوء التطبيق. كما تلعب عملية خوصصة الشركات دوراً كبيراً في جلب الكثير من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لاسيما في البلدان النامية والناشئة الأمر الذي يخلق آثاراً كبيرة على المنافسة، ففي حالة ما إذا كان مرغوب

¹ UNCTAD, "Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology, and sustainable development", TD/B/C.II/EM.2/2, 2010, p8-10.

² Selma KURTISHI-KASTRATI, "The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy", Op Cit, p28.

³ OECD, "L'investissement direct étranger au service du développement: Optimiser les avantages Minimiser les couts", Op Cit, p18.

⁴ Julius, R, "Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment" New York, Council on Foreign Relations for the Royal Institute of International Affairs.1990, p97.

⁵ OECD, "Open Markets Matter: The benefits of Trade and Investment Liberalization". Paris: OECD, 1998, p47.

اقتصاديا السماح للمنافسين الأجانب الأكثر كفاءة أن يعملوا في نفس سوق مع الشركات المحلية الأقل إنتاجية يجب ضمان بأن تدابير المتخذة كافية للحفاظ على المنافسة وأفضل طريقة للقيام بذلك هو توسيع الأسواق وفتح اقتصاديات الدول بشكل أكبر على التجارة الدولية وأن تكون التشريعات الوطنية والمنظمات القائمة المسؤولة عن حماية المنافسة أكثر كفاءة للحد من الآثار المانعة للمنافسة¹.

III-8- الاستثمار الأجنبي المباشر والقضايا الاجتماعية والبيئية :

إن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر لا يمس فقط الوضعية الاقتصادية وإنما يتعدى ذلك ملحقا بآثاره على كل من الوضعية الاجتماعية والبيئية للبلدان المضيفة. إن نقل التكنولوجيا إلى البلدان العالم والخاصة النامية منها عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر عادة ما تكون أكثر حداثة ومن ناحية البيئة هي أكثر نظافة من تلك المتوفرة محليا حيث أشار في هذا الصدد Wang و Jin (2002) من خلال دراستهم لمستوى التلوث الذي تسببه 1000 شركة في الصين، وجدوا أن الشركات الأجنبية المستثمرة في الصين لديها أداء بيئي أفضل من الشركات المحلية العمومية والخاصة، ويفسر ذلك إلى أن الشركات الأجنبية تستخدم تكنولوجيا متفوقة في الإنتاج وهي أكثر كفاءة في استخدام الطاقة². ومع ذلك في بعض الحالات قد تنقل الشركات المتعددة الجنسيات التكنولوجيا غير مرغوبة من ناحية البيئة في البلد الأصل إلى فروعها في البلدان النامية، حيث استخدام هذه التكنولوجيا هي أقل جودة وتلحق بمخاطر وخيمة على البيئة بالبلد المضيف وخاصة بالنسبة للدول التي قوانينها وتشريعاتها لحماية البيئة مهملة أو ضعيفة، وهدفها الرئيسي هو تقديم لوائح أكثر استرخاءا من أجل جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشر.

يوجد أدلة تجريبية قليلة التي درست الآثار الاجتماعية المترتبة على الاستثمار الأجنبي المباشر، ومع ذلك، يبدو أن الاستثمار الأجنبي يمكن أن يساعد في الحد من الفقر وتحسين الظروف الاجتماعية. فالآثار الجيدة المترتبة عن الاستثمار الأجنبي المباشر من منظور مكافحة الفقر يمكن أن تكون أكبر عند استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات ذات كثافة عمالية عالية - وعندما تتوافق الشركات متعددة الجنسيات مع التشريعات الوطنية في ما يخص دقة العمل ومعايير العمل المتعارف عليها دوليا. بالإضافة إلى أن وجود قانون عمل غير كفى في البلدان المضيفة في بعض الحالات يؤدي إلى كبح المستثمرين الأجانب خوفا من تعرض سمعتهم للخطر في جميع أنحاء العالم وتخوفا أيضا من الاضطرابات الاجتماعية في البلد المضيف. في حين قد تستغل بعض الشركات الأجنبية

¹ OECD, "L'investissement direct étranger au service du développement: Optimiser les avantages Minimiser les couts", Op Cit, p18-19.

² Feng Helen Lian, "Does Foreign Direct Investment Harm the Host Country's Environment? Evidence from China", Haas School of Business, UC Berkeley, This Version: April 12, 2006, 05.

العنصر البشري في الدول المضيفة، حيث تخضع العمال الذين هم في بعض الأحيان أطفال إلى العمل في ظروف العمل الخطيرة مخالفة لحقوق الإنسان¹.

المبحث الثالث : النوعية المؤسساتية وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن القول أن أهم الأسئلة المطروحة في العلوم الاجتماعية تتعلق بالسبب الكامن وراء تباين النمو والتنمية الاقتصادية عبر الدول، أي لماذا يوجد بعض الدول أكثر فقرا من دول أخرى ؟ ولماذا استطاعت بعض الدول تحقيق نمو اقتصادي في حين تعاني أخرى من ركود اقتصادي ؟ إذ توجهت آراء بعض المفكرين الاقتصاديين في البداية إلى ربط النمو الاقتصادي في أي مجتمع بمدى قدرته على تحسين وضعية رأس ماله البشري، رأس المال المادي ومستواه التكنولوجي. ولكن ما تم ملاحظته في الواقع هو أنه على الرغم من مزاوله العديد من الدول لإصلاحات اقتصادية إلا أنها لم تستطع بلوغ هذا الهدف، وعليه في السنوات الأخيرة اتفقت بالإجماع معظم الأدبيات الاقتصادية على إعطاء دورا أساسيا لتنفيذ إطار مؤسسي وقانوني فعال من أجل تشجيع النمو وتسهيل التحولات الاقتصادية والإصلاحات الاجتماعية، أي بمعنى آخر تعد الإصلاحات المؤسساتية ضرورة لضمان متانة الإصلاحات الاقتصادية. ومن هذا المنطلق انبثق ما يعرف بالاقتصاد المؤسسي الذي يعتبر من الفروع الحيوية للاقتصاد، فهو يساعد على عملية صنع سياسات اقتصادية، ويعطي الأهمية البالغة للمؤسسات ويركز على دورها في تحديد السلوك الاقتصادي، الأمر الذي يدل على أن اقتصاد السوق لا يمكن أن يترك لحاله، بل هو نظام اجتماعي في حاجة إلى تصميم والدعم من طرف (القوانين، أنظمة وحكم الدولة، الأعراف والتقاليد الاجتماعية...) حيث لا تزال هذه الأخيرة إلى يومنا هذا تعمل كنهج إبداعي قيادي يؤدي إلى اقتصاد أفضل... إذ تعمل المؤسسات ذات النوعية الجيدة بأي دولة على (تخفيض تكاليف المعاملات، تخفيف من مشاكل المعلومات غير المتماثلة والحد من السلوكيات الانتهازية)، بحيث تؤثر هذه الأخيرة بشدة على سلوك الشركات ومستوى أدائها الاقتصادي، كما تحرص هذه الشركات بشكل عام على الاستثمار في الدول التي تحمي حقوق الملكية، وتمتع بسيادة القانون وبدون بيروقراطية مرهقة، مستوى الفساد المنخفض والحرية الاقتصادية المرتفعة... ومن هنا يتسنى لنا إعطاء لمحة عامة عن فكر الاقتصاد المؤسسي، تعريف المؤسسات، النوعية المؤسساتية، وتطرق إلى أهم النظريات التي تعرضت إلى هذا المفاهيم، بالإضافة إلى تحديد أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

I - نظرة عامة حول الاقتصاد المؤسسي

¹ OECD, "L'investissement direct étranger au service du développement: Optimiser les avantages Minimiser les couts", Op Cit, p24-22.

جاء الاقتصاد المؤسسي في البداية أو ما يعرف بالاقتصاد المؤسسي القديم مركزا على دور المؤسسات باعتبارها قيود مفروضة على العمل الفردي أي بمعنى آخر العمل الجماعي الذي يحكم العمل الفردي وعلى أنها مجسدة بشكل عام في الطرق المقبولة للتفكير والتصرف، ما لبث أن جاء الاقتصاد المؤسسي الجديد الذي قام بتعديل بعض فروض النظرية الكلاسيكية ما جعلها أكثر واقعية، بدءا باعتباره أن للأفراد عقلانية محدودة وأن المعلومات غير كاملة الأمر الذي يجعل اهتمامها وتنظيمها ينطوي على تكلفة إضافية تعرف بتكاليف المعاملات بالإضافة إلى السلوك الانتهازي المخاطر الأخلاقية والضمانات التعاقدية... إلخ. إذ يعتبر الاقتصاد المؤسسي الجديد أن دور المؤسسات الفعالة يكمن في العمل على تخفيض تكاليف المعاملات والقضاء على المشاكل التي قد تعترض المعاملات الاقتصادية... حيث تعتبر المؤسسات الاقتصادية مهمة لأنها تؤثر على هيكل الحوافز الاقتصادية في المجتمع. فبدون حقوق الملكية ليس للأفراد حافز للاستثمار في رأس المال المادي أو البشري أو اعتماد تقنيات أكثر كفاءة. كما أنها تساعد أيضا على تخصيص الموارد لاستخدامها بشكل أكثر فعالية، وتحديد من يحصل على الأرباح والإيرادات وسيطرة على حقوق المتبقية.

I-1 - تطور التاريخي للاقتصاد المؤسسي:

خلال السنوات الأخيرة، قد تم تطبيق مصطلح "الاقتصاد المؤسسي" من قبل مجموعة متزايدة من المناهج الاقتصادية أو المدارس الفكرية. فهو يعرف أيضا بمصطلح "اقتصاد المؤسسات الأمريكي" أو "الاقتصاد المؤسسي القديم" (وفي بعض الأحيان يطلق عليه حاليا بـ "الاقتصاد المؤسسي الأصلي") الذي ينطبق على تقليد الاقتصاد المرتبط بـ Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell وحتى وقت قريب كان هذا المعنى الوحيد المعطى لـ "الاقتصاد المؤسسي". لكن في السنوات الأخيرة، ظهر ما يعرف مصطلح "الاقتصاد المؤسسي الجديد" الذي أصبح راسخ باعتباره إشارة إلى تقليد العمل النابع في المقام الأول عن نهج تكاليف المعاملات لـ Ronald Coase, Oliver Williamson و Douglass North. وما يزيد الأمور تعقيدا، أنه غالبا ما يتم توسيع تسمية "الاقتصاد المؤسسي الجديد" لتغطية مناهج نظرية اللعبة لتطوير التقاليد الاجتماعية، وأحيانا لتغطية المناهج النمساوية للمؤسسات والتغيير المؤسسي التي جاءت من طرف Carl Menger و Frederick von Hayek. وبالإضافة إلى ذلك، يعمل بعض الأشخاص لإعادة تشكيل الاقتصاد المؤسسي "القديم" عن طريق جلب المواد التي يمكن للمرء أيضا أن يجد مناقشتها في "الجديد".

I-1-1- الاقتصاد المؤسسي القديم: تتكون المؤسساتية القديمة من ذلك التقليد الفكري المرتبط بـ Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John R. Commons, Clarence Ayres بالإضافة إلى المساهمات الأخيرة من طرف Allan Gruchy, Wendell Gordon, Marc Tool. على الرغم من الإدعاءات المعاكسة لـ Gruchy (1947-1972)، إن الاقتصاد المؤسسي القديم لا يمثل هيئة واحدة واضحة المعالم

أو موحدة الفكر أو المنهجية، أو برنامج بحث، فضمن الاقتصاد المؤسسي القديم هناك نوعان من البرامج البحثية ذات الأهمية النظرية الرئيسية، يرتبط الأول بأعمال Thorstein Veblen، بالإضافة إلى نظام Veblen المطور والمعدل من قبل Clarence Ayres. إذ تم بناء هذا البرنامج حول مفهوم الانقسام الأساسي بين الأعمال أو المال والجوانب الصناعية للاقتصاد، هذا ما يعبر عنه أيضا بطريقة أكثر عمومية بالانقسام بين المؤسساتية والتكنولوجية أو بين طرق الاحتفالية والطرق الذرائعية للتفكير والعمل (Munkirs 1982-1988). ومصطلح أكثر شمولية، يركز هذا البرنامج على التحقيق في الآثار التكنولوجية الجديدة على المخططات المؤسساتية، وعلى الطرق التي أنشئت التقاليد الاجتماعية والمصالح الخاصة التي تقاوم هذا التغيير. إذن ليس من الضروري على المؤسسات أن تتكيف جيدا مع الأدوات المتاحة، ويكون معيار الحكم عادة عبارة عن بعض المفاهيم الخاصة بـ "القيم الذرائعية"، والذي بدوره يستند إلى تعريف أكثر أو أقل اتساعا "للخدمة المجتمعية". وغالبا ما تقترن هذه الأفكار بوجهة نظر الهيكل الاقتصادي الحديث الذي يؤكد على السلطة السياسية والاقتصادية لمصالح الشركات الكبيرة. فحسب Veblen إن المؤسسات هي أكثر من مجرد قيود مفروضة على العمل الفردي وإنما هي مجسدة عموما في طرق المقبولة للتفكير والتصرف¹. أما البرنامج الرئيسي الثاني للاقتصاد المؤسسي القديم يرتبط بعمل John R. Commons والمقدم حاليا من قبل الكتاب مثل Warren Samuels و (Samuels and Schmid 1981; Schmid 1978; Allan Schmid). ويركز هذا البرنامج على تطور القانون، وحقوق الملكية والمنظمات وتأثيرها على السلطة القانونية والاقتصادية والمعاملات الاقتصادية، وتوزيع الدخل. وينظر هنا إلى المؤسسات إلى حد كبير كنتيجة للعمليات الرسمية وغير الرسمية في حل النزاعات ومعيار النجاح، كون ما إذا كانت المؤسسات قد ولدت "قيمة معقولة" أو "التبادلية عملية" للخروج من الصراع².

عادة ما يرتبط المؤسساتية الأمريكية بأسماء J.R.Commons (1862-1929)، Veblen .T.B (1857-1929)، W.C.Mitchell (1874-1948)، وفي الآونة الأخيرة بـ C.E.Ayres (1891-1945)، فعلى الرغم من أنه يختلف البعض في وجهات نظرهم حول دور المؤسسات، إلا أن لديهم عدد من العناصر المشتركة Hodgson (1994). والمتتمثلة في: أولا- رفض عقلانية 'المتعة' للاقتصاد النيوكلاسيكي والادعاء بأن الدافع البشري يتطور مع المؤسسات الإنسانية. ثانيا، أنهم يركزون على العمل الجماعي الناجم عن القيود المؤسساتية أو قواعد، وليس كما في الحالة الاقتصادية السائدة، على العمل "فردى" للأفراد. ثالثا، أنهم يرفضون نهج التوازني في المدى القصير للاقتصاد النيوكلاسيكي لصالح النهج التطوري في المدى الطويل.

¹ Vladimir Yefinov, collection, "Pays De L'est : Economie Institutionnelle des Transformations Agraires en Russie", Dirigée par Bernard Chavance, Edition l'harmattan, France, 2003.p10.

² Malcolm Rutherford, "Institutions in economics The old and the new institutionalism", CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 1994, p01-02.

يعتبر Veblen أب الفكر المؤسساتي الأمريكي، وأبرز مساهمته له في هذه المدرسة هي وجهات نظره حول طبيعة الإنسان وتفسيره لطبيعة الاقتصاد، رافضا العقلانية الاقتصادية للاقتصاد الأرثوذكسي، وذكر أنه يجب أن يكون السلوك البشري مفهوما إلى حد كبير من حيث "المحركات والنزعات الأساسية" التي تعطي شكلا من خلال المؤسسات التي اعتبرها "عادات مستقرة في الفكر المشترك بين عامة الرجال"، كما يرى أن للثقافة دورا في تشكيل عادات التفكير. حيث ينظر فييلين إلى ظهور المؤسسات على أنه محور الاقتصاد، من حيث التطور. وقال إن الغرائز، والعادات، والمؤسسات في المجتمع البشري يمكن مقارنتها مع الجينات في علم الأحياء وأنهم متورطون في عملية الداروينية للانتقاء. وادعى أن "الاقتصاد التطوري يجب أن يكون نظرية لعملية النمو الثقافي على النحو الذي تحدده المصالح الاقتصادية، لا يحدد فييلين آليات ولا معايير لعملية الاختيار المؤسساتية، ومع ذلك أوضح أن المؤسسات هي المكافئة للجينات في التطور البيولوجي وأن وكلاء الانسان يشاركون في سلوك هادف ألا وهو صراع من أجل البقاء، وبالتالي فهي عملية التكيف الإنتقائي. وأظهر أيضا أن تطور البنية الاجتماعية قد تكون عملية الانتقاء الطبيعي للمؤسسات.

إن مفهوم فييلين "لعادات الفكر" لديه وظيفة محافظة مماثلة لتلك التي نسبت إلى بعض العرف في المجتمعات ما قبل الحديثة، بدلا من السعي وراء المصلحة المادية، الانسان يتبع العادات التقليدية للفكر وقواعد السلوك، هذا ما كان يسمى ب "الرجل الأخلاقي"، الذي يمكن أن يتناقض مع "الرجل الاقتصادي" الكلاسيكي الجديد، حيث اختار فييلين نسخة من رجل الأخلاقي بسبب نفوره من افتراض الكلاسيكي الجديد للعقلانية الاقتصادية.

ويرى Veblen أن المؤسسات توفر إطارا لعملية صنع القرار البشري؛ وهذا الإطار هو محافظ، يتغير ببطء باستثناء عندما يكون هناك صراع بين المجتمعات الذي يسبب تغيير المؤسسات بسرعة أكبر¹.

أما بالنسبة ل Commons أعطى الأهمية للصفحة واعتبرها وحدة للتحقيق الاقتصادي لضمها لثلاثة مكونات : الصراع، الاعتماد، والنظام مقابل المفاهيم القديمة من السلع، العمل، الرغبات، الأفراد وتبادل. حيث اعتبرها وحدة نقل السيطرة القانونية التي تمكن من تصنيف جميع القرارات الاقتصادية الصادرة عن المحاكم وهيئات التحكيم تحت عوامل اقتصادية متغيرة التي تشارك في المعاملات. ومن خلال تطبيق مفهومه للمعاملات على ملكية الممتلكات الملموسة وغير الملموسة، استطاع Commons تطوير رأيته الخاصة للاقتصاد المؤسساتي، والذي اعتبره وقوفا جنبا إلى جنب مع الاقتصاد الأرثوذكسي. كما جادل Commons أن "الملكية أصبحت أساس الاقتصاد المؤسساتي، ولكن الأشياء المادية هي الأساس الذي يقوم عليه الاقتصاد الكلاسيكي، حيث يقصد بالملكية أي ما يعادل الشيء المادي الممتلك. ومن هذا المنطلق استطاع Commons التمييز بين نقل الأشياء المادية باسم 'التبادل' ونقل الملكية باسم 'المعاملات'. وكانت هذه الفروق والمفاهيم الأسس التي تقوم عليه المؤسساتية الجديدة في الجزء

¹ Graeme Donald Snook, "The ephemeral Civilization :Exploding the Myth of Social Evolution", Published by Routledge, London,UK,1997,p74-77.

الأخير من القرن العشرين¹. كما أشار John R. Commons (1934) إلى أن الرقابة الجماعية للمعاملات الفردية ينبغي أن تكون محور الاقتصاد المؤسسي، بحجة أن "تضارب المصالح" هو السائد في المعاملات بين الوكلاء الاقتصادية، بدلا من "الانسجام" كما يفترض من الناحية النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية. فالتعاون في هذا السياق يستمد من العمل المتعمد الذي يهدف إلى خلق انسجام جديد للمصالح بين المتعاونين - وليس نتيجة ل"انسجام المصالح" كما يفترض من الناحية النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية. وبشكل عام يعرف Commons المؤسسات على أنها العمل الجماعي الذي يحكم العمل الفردي².

ويعتبر Commons المسؤول عن جعل التمييز بين المؤسسات (قواعد اللعبة) والمنظمات (وحدات صنع القرار) التي شكلت من قبل تعاون الأفراد من أجل تحقيق أهدافهم. هذا التمييز، كما سنرى لاحقا، يلعب دورا هاما في عمل Douglass North. حيث دعا Commons المؤسسات ب "قواعد العمل" والمنظمات ب "منشأة مستمرة" فهو يؤيد تطور "قواعد العمل"، ولاسيما التشريعات، والعرف، والقوانين المشتركة كنتائج لعملية تاريخية طويلة الأجل. وعلاوة على ذلك، فمن خلال توظيف هذا الإطار من "منشأة مستمرة" و "قواعد العمل"، كان Commons قادرا على دراسة طبيعة المعاملات بين الأطراف المشاركة في تبادل السلع والخدمات³.

ففي بعض النواحي، يعتبر هذا البرنامج هو مكمل لنهج Veblen-Ayres، الذي لا يعالج بصراحة الإجراءات القضائية والسياسية في حل النزاعات المركزية، ولكن هناك نقاط التوتر وحتى اصطدام مباشر بينهما. على سبيل المثال، Commons نفسه يهاجم مباشرة نهج Veblen وله "نقيض الساخر" بين قطاع الأعمال والصناعة. ونظرا لتركيز Commons على المعاملات، وحقوق الملكية، والمنظمات - فهو ذو روابط وثيقة بالاقتصاد المؤسسي الجديد مقارنة مما يتضمنه تقليد Veblen-Ayres⁴.

I-1-2- الاقتصاد المؤسسي الجديد (NIE): هو عبارة عن مؤسسة متعددة التخصصات تجمع بين الاقتصاد والقانون ونظريات التنظيم، العلوم السياسية وعلوم الاجتماع والأنثروبولوجيا لفهم مؤسسات الحياة الاجتماعية والسياسية والتجارية، ولكن اللغته الأساسية هي الاقتصاد⁵. والهدف منه هو شرح ما هي المؤسسات، وكيفية نشوئها، ما هي الأغراض التي تخدمها، وكيفية تغييرها - وبشكل عام - ما ينبغي إصلاحه. يعتبر الاقتصاد المؤسسي الجديد محاولة لدمج نظرية المؤسسات في الاقتصاد. وعلى النقيض من العديد من المحاولات السابقة

¹ Graeme Donald Snook, "The ephemeral Civilization :Exploding the Myth of Social Evolution", Op Cit, p77.

² Erik G. Furubotn and Rudolf Richter, "Institution and Economic Theory: The Contribution of The New Institutional Economic now including a glossary", Published by The University of Michigan Press, Manufactured in the USA, First Edition 2000, p41.

³ Graeme Donald Snook, "The ephemeral Civilization :Exploding the Myth of Social Evolution", Op Cit, p78.

⁴ Malcolm Rutherford, "Institutions in economics The old and the new institutionalism", Op Cit, p02.

⁵ Peter G. Klein, "NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS", Department of Economics, University of Georgia 0530, 1999, p456.

لإلغاء أو استبدال نظرية النيوكلاسيكية، بني الاقتصاد المؤسسي الجديد على تعديل وتمديد النظرية النيوكلاسيكية التي تجيز لها التعامل مع مجموعة كاملة من القضايا. فهو قائم على افتراض أساسي ألا وهو الندرة وبالتالي المنافسة¹. ومن أهم رواده Ronald Coase (1937)، Oliver Williamson (1975)، و Douglass North حيث يرفض هؤلاء الباحثين فكرتين مركبتين للنظرية النيوكلاسيكية: المعاملات غير مكلفة والمؤسسات المحايدة، مؤيدين فكرة تكاليف المعاملات الإيجابية ووجهة نظر المؤسسات التي تؤثر في تكاليف المعاملات والحواجز الفردية وبالتالي التأثير على السلوك الاقتصادي. حيث رأوا أنه بسبب تكاليف المعاملات، يجب استبدال وجهة النظر النيوكلاسيكية للعقلانية المثالية بالعقلانية المحدودة. وعلاوة على ذلك، فإن هؤلاء المنظرين يوضحون مفهوم تكاليف المعاملات والمفاهيم ذات الصلة ونظرة مؤسسات كمتغيرات الذاتية في النموذج الاقتصادي. كما تعتبر كل من اقتصاد تكاليف المعاملات، تحليل حقوق الملكية ونظرية العقود، والنظم المقارنة. الخ من العناصر الأساسية لأدبيات الاقتصاد المؤسسي الجديد². ففي الاقتصاد الذي يسوده تكاليف المعاملات المرتفعة وتخصيص حقوق الملكية أمر مبالغ فيه يعطي مجالاً كبيراً لجميع أنواع السلوك الانتهازي (الغش، التهرب، الخطر الأخلاقي) فهنا يوفر هذا الاقتصاد أراضي مضيافة لمثل هذا النوع من التحليل المؤسسي، فوفقاً لمدرسة تكاليف المعاملات تتدخل المؤسسات في هذه الحالة لتخفيض هذه التكاليف باعتبارها مفتاح الأداء الاقتصادي³.

بدأ الاقتصاد المؤسسي الجديد من خلال مقالة Coase، "طبيعة الشركة" "The Nature of the Firm" (1937) مع مقدمتها الواضحة لتكاليف المعاملات في التحليل الاقتصادي⁴. كما يسعى Coase لدراسة السلوك الاقتصادي في إطار القيود التي تفرضها المؤسسات الحقيقية. فمن وجهة نظر Coase أن الاقتصاد الكلاسيكي الجديد "غير قادر على التعامل مع العديد من المشاكل تبحث عن أجوبة" لأنه يفترض عالم خالي من تكاليف المعاملات أي يساوي الصفر وأن المؤسسات غير ضرورية (زائدة عن الحاجة) في التحليل الاقتصادي. فمن أجل تنفيذ معاملات السوق لا بد من كشف عن من هو الذي يرغب في التعامل، لإعلام الناس أن أحد يرغب في التعامل وبأية شروط لإجراء مفاوضات المؤدية إلى المعاملات ولوضع العقد ولإجراء التفتيش اللازم للتأكد من أن شروط العقد يتم مراقبتها... هذه العمليات غالباً ما تكون مكلفة للغاية ومكلفة بما فيه الكفاية لمنع العديد من المعاملات التي ستنفذ في العالم الذي يعمل على نظام التسعير دون تكلفة. ففي المقال

¹ Douglass C. North, "THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS AND DEVELOPMENT", Washington University, St. Louis, p01.

² T.R. Lakshmanan and Ken J. Button, "Institutions and regional development" in "Handbook of Regional Growth and Development Theories", Edited by Roberta Capello, Peter Nijkamp, Published by Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, 2009, p446.

³ PRANAB BARDHAN, "The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment", World Development, Vol. 17, No. 9, Printed in Great Britain, 1989, p1389.

⁴Ronald Coase, Vol. 88, No. 2, "The New Institutional Economics", American Economic Association, 1989, p72.

"طبيعة الشركة" (1937) طبق Coase المنطق تكلفة المعاملات في شرح وجود الذاتي للشركة في ظل اقتصاد السوق التنافسي. فإذا كانت تكلفة معاملات السوق منخفضة، قال كوس، لن يكون هناك حافزا كافيا لأصحاب المشاريع لتشغيل الشركات، ولكن في الواقع جميع حلول مشكلة قياس أداء الوكلاء وإنفاذ العقود مكلفة، بالإضافة إلى العثور على التباين في المعلومات وعدم اليقين في جميع البيئات المؤسسية؛ وبالتالي تنطبق نفس المشاكل الوكالة الموحدة في الأسواق أيضا على الشركة، بحيث السمة المميزة للشركة هي إيقاف آلية الأسعار. يعرف Coase تكلفة المعاملات على أنها تكلفة تطبيق آليات السوق، بما في ذلك الإنفاق على البحث عن اشارات الأسعار النسبية في السوق، والتفاوض والتوقيع لتحقيق التجارة، والإشراف على تنفيذ العقد والعديد من الأنشطة الأخرى¹. يعتبر Coase تكلفة المعاملات هي مصدر المؤسسات، ومن وجهة نظره المؤسسة هي نوع من السلع العامة، لديها العرض والطلب عليها، إذ إن كل من صياغة وتنفيذ وصيانة وإصلاح تتضمن أنشطة الصفقة المعقدة للغاية بين الأفراد والجماعات، في المقابل، مختلف التكاليف مثل تكاليف صياغة وتكاليف التنفيذ، تكاليف الصيانة وتكاليف الإصلاح موجودة، لهذا السبب، ويضع بروملي مفهوم التجارة المؤسسة. ويمكن إجراء ترتيبات مؤسسية جديدة فقط عندما يكون العائد المتوقع أكبر من التكلفة المتوقعة، إذ يعاق تنفيذ المعاملات إذا كانت التكلفة الصفقة أكثر من اللازم. بحيث أي مؤسسة لديها وظيفة معينة ويمكن أن تتحقق أيضا إزاء بعض الآثار والفوائد ولكن في الوقت نفسه هناك حاجة للتكلفة².

وكان Coase أول من شرح أن حدود المنظمة لا تعتمد فقط على التكنولوجيا الإنتاجية، ولكن على تكاليف المعاملات التجارية. ففي إطار Coasian، الذي طور ووسع من قبل Williamson (1975, 1985) و Hart و Grossman and Hart (1986) و Alchian (1978) و Klein, Crawford و Moore (1990)، إن قرار تنظيم المعاملات داخل الشركة مخالفا للسوق المفتوحة - كما أن قرار "الصنع أو الشراء" - يعتمد على التكاليف النسبية للتبادل الداخلي والخارجي. حيث تستلزم آلية السوق بعض التكاليف: اكتشاف الأسعار ذات الصلة، التفاوض، وإنفاذ العقود... إلخ داخل الشركة، ويمكن للمنظم الحد من هذه تكاليف المعاملات من خلال تنسيق هذه الأنشطة بنفسه. ومع ذلك، التنظيم الداخلي يجلب نوعا آخر من تكاليف المعاملات، وهي مشاكل تدفق المعلومات، والخوافز، ورصد وتقييم الأداء. وبشكل أكثر عموما، جميع وسائل مجدية للتنظيم الاقتصادي تكبد التكاليف، حيث أن طبيعة الشركة يتم تحديدها من قبل التكاليف النسبية لتنظيم المعاملات في إطار ترتيبات مؤسسية بديلة³.

¹ Victor Nee, "NEW INSTITUTIONALISM, ECONOMIC AND SOCIOLOGICAL", forthcoming, Handbook for Economic Sociology, edited by Neil Smelser and Richard Swedberg (Princeton: Princeton University Press), 2003, p07-08.

² Chen Huiling, "The Study on the Risk of Local Treasury Bonds Based on New Institutional Economics", in "Advances in Intelligent and Soft Computing", Editor-in-Chief: J. Kacprzyk, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2012, p87.

³ Peter G. Klein, "NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS", Op Cit, p464.

كما أكد Coase أنه في العالم الحقيقي "المعاملات لا تكون بدون تكاليف". والسبب الرئيسي وراء أن يكون تأسيس الشركة مربحا يمكن أن يعود إلى وجود تكلفة استخدام آلية سعر¹. في عام 1937، استفسر Coase في طبيعة الشركة، ولاحظ أنه في عالم نظرية السعر، الشركات ليس لديها أي سبب في الوجود. ووفقا له إن نظام سعر اللامركزي هو الهيكل المثالي لإجراء التنسيق الاقتصادي، فلماذا بعض المعاملات تم إزالتها من نظام الأسعار داخل المنظمات تدعا بالشركات؟ فأعطى Coase الجواب معللا، يجب أن يكون أن هناك "التكلفة لاستخدام آلية سعر". وهكذا ولدت فكرة تكاليف المعاملات: التكاليف التي تأتي منفصلة بالإضافة إلى تكاليف الإنتاج العادية². حيث عرف Coase (1960) ثلاثة أنواع من هذه التكاليف: تكاليف البحث والمعلومات (تكاليف إعداد العقود)؛ تكاليف صنع القرار والمساومة (تكاليف نتيجة العقد). وتكاليف رصد وتنفيذ العقد وتشمل تكاليف المعاملات الإدارية تكاليف إنشاء وصيانة وتغيير الشركة، وتكاليف تشغيلها³.

يعود مصطلح الاقتصاد المؤسسي الجديد إلى الاقتصادي Williamson سنة 1975 حيث بدأ يتطور وأصبح حركة ذاتية واعية في سنوات السبعينيات. مدد Williamson المنطق الاقتصادي الجزئي لدراسة المواضيع في الاقتصاد مثل: التكامل الرأسي، حوكمة الشركات وعقود طويلة الأجل لإظهار أن التوفير في تكلفة المعاملات يمكن أن تولد التكهنات بشأن الحدود التنظيمية وهياكل الحكم للشركات المتنافسة من أجل البقاء والربح في بيئة تنافسية⁴.

قدم Williamson مفهوم تكاليف المعاملات بطرح الأسئلة التالية: ما هي العوامل المعينة التي تحدد الاختيار بين السوق وشركة؟ كيف تقرر شركة بين ما إذا تقوم بالتصنيع أو الشراء أو الاعتماد على ترتيبات بديلة مثل الامتياز، المشاريع المشتركة والتحالفات الاستراتيجية... الخ؟ حيث ركزت إجاباته بشكل خاص على دور خصوصية الأصول، وعدم اليقين، وتردد المتعاملين.

¹ Robert H. Bates, "SOCIAL DILEMMAS AND RATIONAL INDIVIDUALS- An assessment of the new institutionalism" in "THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS AND THIRD WORLD DEVELOPMENT", Edited by John Harriss, Janet Hunter and Colin M. Lewis, Routledge, London and New York, 1995, p35.

² Martin Zelder, "The Cost of Accounting Coase: A Reconciliatory Survey of Proofs and Disproofs of the Coase Theorem", in "COASEAN ECONOMICS: LAW AND ECONOMICS AND THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS", edited by STEVEN G. MEDEMA, Springer Science+Business Media, LLC, 1998, p04.

³ R. Lakshmanan and Ken J. Button, "Institutions and regional development", Op Cit, p446.

⁴ Victor Nee, "NEW INSTITUTIONALISM, ECONOMIC AND SOCIOLOGICAL", Op Cit, p04.

أكد Williamson مسألة العقود غير المكتملة في بداية 1971 في ورقته "التكامل الرأسي" من خلال صياغته للانتهازية - بفكرة أن الأطراف التبادل قد يعاب فيهم روح التعاون عندما تكون المخاطر عالية - عكس الافتراضات السلوكية الكلاسيكية الجديدة التي تجاهلت هذه السمات البشرية¹.

بنى ويليامسون فكرته على نظرة كوس أن التباين في المعلومات وعدم اليقين تجعل التزام موثوق به للاتفاقيات التي يصعب التأمين عليها. ويؤكد أن حوكمة الشركات هي معينة بشكل رئيسي لمعالجة مشكلة الانتهازية والحد من خطر وقوع مخالفات في أداء وكلاء". فمن خلال دراسة التكاليف النسبية للتخطيط، والتكيف، ورصد أداء الوكلاء، يستمد ويليامسون تنبؤات قابلة للاختبار حول هياكل الحوكمة البديلة. حيث تدور توقعاته على ثلاثة أنواع من خصوصية الأصول - الموقعية والمادية والبشرية - التي تواجه الشركات. لأن الشركات تتنافس بشكل دارويني مثل اختيار الأسواق من أجل البقاء واستمرارية الربح Hayek (1945)، فهي تحت ضغط مستمر للتكيف عن طريق تخفيض تكاليف المعاملات، وبالتالي عندما تكون خصوصية الأصول أكبر، سيبدل مديرين والوكلاء جهودا خاصة لتصميم هيكل الحكم مع خصائص جيدة للاستمرارية من أجل تعزيز الحوافز للالتزامات ذات مصداقية للاتفاقيات. على النقيض من ذلك، إذا كانت "الأصول غير محددة، والأسواق تتمتع بمزايا كل من تكلفة الإنتاج واحترام تكاليف الحكم، ففي هذه الحالة يمكن لوفورات الحجم الثابتة أن تستنفد بشكل كامل عن طريق شراء بدلا من التصنيع؛ ويمكن للأسواق أيضا تجميع مطالب غير مترابطة، من خلال تحقيق فوائد تجميع المخاطر. وقد ساهم ويليامسون ببناء برنامج البحوث تحركه النظرية التي فرضياتها الأساسية مستمدة من أفكار كوس إذ تم التحقق منها تجريبيا².

كما عرف Williamson، العقد على أنه "اتفاق بين المشتري والمورد الذي يحدد شروط التبادل الثلاث: السعر، النوعية الأصول، والضمانات". حيث أصبح نهج ويليامسون للعقود يركز على تحليل الاقتصاد المؤسسي الجديد في الحكم، إذ أصبح مصدرا للكثير من التحقيقات التجريبية الناجحة، تفعيلا لنهج الكوزاني (Coasian) في الاقتصاد الجزئي والتنظيم الصناعي.

على الرغم من أن التركيز كوس على تكاليف المعاملات في البداية كان له تأثير محدود على تطوير النظرية الاقتصادية السائدة، إلا أنه زادت أهمية عمله الرائد بعد جهود أوليفر وليامسون لتركيزه على ما السبب وراء اختلاف تكاليف المعاملات في الأسواق. طور ويليامسون نظرية التشغيلية التي حولت المفهوم العام لتكاليف المعاملات إلى التوقعات لهذا النوع من الأسواق التي من شأنها أن تواجه ارتفاع تكاليف المعاملات. حيث بنى نظريته حول اثنين من تعديلات للصورة النيوكلاسيكية للوكلاء الاقتصاديين، بينما تفترض النظرية النيوكلاسيكية

¹ Claude M'énard, Shirley Mary M, "The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics", HAL Id: halshs-00624297, 2011, p09.

² Victor Nee, "NEW INSTITUTIONALISM, ECONOMIC AND SOCIOLOGICAL", Op Cit,p08-09.

قدرات العقلية غير محدودة للوكلاء، يفترض ويليامسون العقلانية محدودة معتمدا على تعريف Herbert Simon للوكلاء "عقلانية مقصودة، ولكن محدودة للغاية". كما تفترض نظرية النيوكلاسيكية أن السلوك المصلحة الذاتية نزيه من قبل وكلاء، بينما يفترض ويليامسون السلوك الانتهازي الذي يعرفه بأنه "المصلحة الذاتية تسعى مع المكر"، وأشار إلى أنه يتضمن الوكلاء "القيام بالكذب... التهديدات والوعود على أمل أن ميزة الفردية بهذه الطريقة تتحقق"، وهذا بناء على الأعمال السابقة من قبل Goffman. وهكذا استبدل ويليامسون الوكلاء ذوي المصلحة الذاتية الجديدة بالثقة الخاصة بنظرية التوازن العام بالعملاء الاقتصاديين الأقل قدرة والأقل جدارة بالثقة. وأشار إلى أن واحدة من الأفكار الأساسية للاقتصاد المؤسسي الجديد هي أن نجاح نظام السوق يعتمد على المؤسسات التي تسهل المعاملات الخاصة الفعالة.

ينظر Williamson إلى الشركة باعتبارها هيكل السلطة الذي يعرف بـ "نظام القيادة" مقترحا أن تقسيم الأنشطة بين الشركة والأسواق الخارجية تحدد من قبل تكاليف المعاملات الخاصة بهم.

صنف أوليفر وليامسون (2000) الاقتصاد المؤسسي الجديد بأربعة مستويات مختلفة من التحليل. كل مستوى لديه النفوذ مسيطر على مستوى أقل منه، وهناك أيضا بعض الآثار ردود الفعل من المستويات الدنيا على مستويات أعلى (سيتم التطرق إليها بالتفصيل في تصنيف المؤسسات).¹

عرف أوليفر وليامسون (1985) الصفقة على أنها عبارة عن نقل خدمة أو السلعة عبر سطح قابل للانفصال التكنولوجي - كمرحلة واحد من النشاط تنتهي وتبدأ مرحلة أخرى. تحدث المعاملات بين مجموعة متنوعة من الفاعلين الاقتصاديين - الباحثين والرأسماليين، الشركات المصنعة، والعمال، وموردي المواد الخام والمنتجات الوسيطة، وغيرهم ممن يشارك في معالجة المشاكل مثل زيادة رأس المال، والبت في معايير المنتجات، وتحديد مستويات الإنتاج والأجور والأسعار، وتسويق المنتجات للمستهلكين.

فمن وجه نظر John R. Commons (1934) إن المعاملات تنطوي أيضا على نقل حقوق الملكية بين الأفراد. حيث تشارك التكاليف الاقتصادية والسياسية في هذه المعاملات، والتي تتعلق بتكاليف المعاملات في السوق وتكاليف سلطة إصدار أوامر داخل شركة (تكاليف المعاملات الإدارية). إذ أن استخدام السوق ينطوي على اتخاذ قرار بشأن الذين يعملون على التفاوض والتوقيع على العقد، ثم بعدها يتم مراقبة أداء العقد.

تنشأ تكاليف المعاملات السياسية لأن الاقتصاد السوق واقتصاد المعاملات الإدارية يمكنهما أن يحدثان فقط في سياق الترتيبات المؤسسية السياسية بما يتفق مع بيئة السوق الرأسمالية. وهذا يعني الحاجة إلى تواجد منظمة إقليمية أو وطنية وما يرتبط بها بكل من المنافع العامة والتكاليف، هذه التكاليف خاصة بتوريد السلع من خلال

¹ GERALD W. BROCK, "THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS", Association of Christian Economists, Faith & Economics, 2002, p04-05.

العمل الجماعي والمتمثلة في تكاليف المعاملات السياسية، فهي تتكون من تكاليف إنشاء وصيانة وتغيير خلفية المنظمة السياسية الرسمية وغير الرسمية (الإطار القانوني، والإدارة، والقضاء...) وتكاليف تشغيل نظام الحكم (المصروفات الجارية لقياس ورصد وإنفاذ الامتثال).

يتم تكبد تكاليف المعاملات من أجل تسهيل نقل منظم لحقوق الملكية في المعاملات الاقتصادية. وذكر على نطاق واسع، هذه التكاليف يمكن اعتبارها تكاليف التخصص وتقسيم العمل. وعلاوة على ذلك، يمكن لمستواها أن يختلف مع طبيعة المجتمع الأوسع والسلوك الفردي التأسيسي. إذا كان هناك قدر أكبر من الثقة والمعايير المشتركة أو النماذج العقلانية بين الأفراد في منطقة أو دولة يمكن لتكاليف الرصد وإنفاذ أن تكون منخفضة - مما يدل على العلاقات متبادلة بين الثقة والقيم الاجتماعية والإطار المؤسسي في المنطقة أو الأمة.

بالإضافة إلى مفهوم تكاليف المعاملات المرتبطة بعملية التبادل، يستخدم أصحاب الاقتصاد المؤسسي الجديد اثنين من البنيات التحليلية الأخرى لدعم وجهات نظرهم حول أصل وتطور المؤسسات الاقتصادية في منطقة أو دولة. وتتعلق هذه بتحليل حقوق الملكية والنظرية الاقتصادية للعقود.

تشمل حق ملكية الأصول من الحق في استخدامها، وتغيير شكلها ومضمونها، ونقل بعض أو كل الحقوق على النحو المرغوب به. والافتراض هو أن يتم تعيين حقوق الملكية وفقا لمبدأ الملكية الخاصة (كما هو الحال في دولة ليبرالية)، وإعطاء السلطة التقديرية الفردية على الموارد وتوفير الأساس للأسواق تنافسية. ففي العالم يسوده تكاليف المعاملات الإيجابية وعدم اليقين والمعلومات غير المتماثلة يؤثر نمط حقوق الملكية في الاقتصاد على الحوافز الاقتصادية وبالتالي يؤثر على السلوك والنتائج الاقتصادية. وهذا يسمح للمحللين الاقتصاد المؤسسي الجديد بتحليل أثر ترتيبات حقوق الملكية على النتائج الاقتصادية الإقليمية أو الوطنية. أما المجال الثالث للاقتصاد المؤسسي الجديد يتمثل في النظرية الاقتصادية للعقود. أصحاب نظريات الاقتصاد المؤسسي الجديد يضعون نهجا رسميا لتكاليف المعاملات للنتائج الاقتصادية، من خلال تحليل آثارها، بدءا من الحالات عندما تكون التكاليف مرتفعة نوعا ما أي الحالة التي إما أن تكون مكلفة للغاية أو من المستحيل تحديدها لأنها تنطوي على نظرة ناقصة حول الظروف المستقبلية والمعلومات غير المتماثلة، حيث تمنع النظرة الناقصة إعداد العقد الذي يحتضن كل الاحتمالات التي يمكن تصورها في المستقبل. فأرباب العمل والموظفين نفورا من المخاطر يمكنهم على سبيل المثال تغطية المخاطر الناتجة من خلال عقود العمل مع شركات التي تقدم للعاملين أقل مستوى متوسط الأجور ولكن بوجود التأمين ضد الاختلافات في الأجور الحقيقية، ونتيجة أخرى من النظرة غير الكاملة هو صعوبة أو استحالة إنفاذ العقود، وترك الثغرات في العقود، وتعالج هذه القضايا من خلال نظرية العقد غير مكتملة. وأخيرا هناك اتفاقات غير رسمية بين شركة وعملائها - ففي هذه الحالة تظهر نظرية اتفاقات فرض الذات أن الصديق هو أفضل سياسة لمصلحة الذاتية للوكلاء الاقتصادي. إذ تحدث المعلومات غير المتماثلة عادة في المشكلة الرئيسية

للكيل عندما يتمتع وكيل (على سبيل المثال مدير أو الموظف شركة) بميزة إعلامية على الموكل (صاحب المنشأة أو صاحب العمل)، إذ لوحظ أنه يحدث هذا في سياقين: المعلومات غير المتماثلة قبل التعاقد (سوء الاختيار)، والمعلومات غير المتكافئة بعد التعاقد (الخطر الأخلاقي) - حيث الطرف المتحصل على أفضل المعلومات من المحتمل أن ينخرط في الانتهازية.

وقد أبرز بعض محللين اقتصادي المؤسساتي الجديد على رأسهم Williamson (1975، 1985) و Coase (1988) أن التنظيم الهرمي خاصة مثل (شركات) أكثر كفاءة في ظل ظروف معينة من الأسواق والعقود. وعندما ينفذ الفاعلين الاقتصاديين عملياتهم داخل شركة أو التدرج الهرمي الخاص ففي هذه الحالة يمكنهم التقليل من تكاليف المعاملات، وتعزيز الكفاءة والحد من الانتهازية الكامنة في العلاقات التبادلية. تشجع حوافز تخفيض تكاليف الإنتاج وزيادة وفورات الحجم الفاعلين الاقتصاديين للعمل داخل الشركات (الهرمية) بدلا من خارج الشركة (أي السوق). هذه العملية من تدويل المعاملات الاقتصادية داخل شركة تخفض المخاطر وعدم اليقين وتمنح القدرة على تحقيق أقل التكاليف ومستويات أعلى من الإنتاجية في سياق الأسواق الكبيرة ذات تقنيات كثيفة رأس المال والمستقرة إلى حد ما. وأشار ألفريد شاندلر (1977) إلى ظهور شكل مؤسسي جديد في الشركة الكبيرة التي تعبر منظمة عمودية أو هرمية من الفاعلين الاقتصاديين في القطاع الخاص التي ظهرت لأول مرة في الولايات المتحدة في القرن التاسع عشر في صناعة السكك الحديدية، وبعد ذلك في العديد من قطاعات الصناعات التحويلية¹.

كما أكد دوغلاس نورث على أنه ما لم يستطيعوا الاقتصاديون تحقيقه حتى وقت قريب هو تقدير عملية التبادل بدون بتكلفة" (1989). وأصر North أنه "لا يوجد أي شيء مثل دعه يعمل" (2000)، مؤكدا بدلا من ذلك، أن مؤسسات هي القواعد الرسمية مصممة من قبل الدول والمعايير الثقافية والقوانين الرسمية لقواعد السلوك التي تشكل التفاعل البشري للعمل بطرق إما أن تخفض أو تزيد من تكاليف معاملات السوق. وأشار North بأن التنمية الاقتصادية في الدول الصناعية المتقدمة يمكن تفسيرها من حيث ظهور أنواع معينة من المؤسسات في القطاعين العام والخاص، والتي خفضت من عدم اليقين وتكاليف صفقات وبالتالي الترويج الكفاءة الاقتصادية والإنتاجية والنمو، معتبرا ان "تكلفة المتعاملين ... هي مفتاح الأداء الاقتصادي"، وأشار إلى أن ظهور الخدمة المدنية الحديثة، والنظام القضائي الفعال، والمعايير الثقافية التي تعزز الثقة في عملية التبادل، وحقوق الملكية، وقوانين العقود والأنظمة الرقابية والرصد، والسندات ووكالات التصنيف الائتماني هي بعض الأمثلة التي تقدم المؤسسات التي تساعد على تقليل التكلفة وعدم اليقين لمعاملات السوق. وعلى العكس من ذلك، اعتمادا على North (2000) "دول العالم الثالث ... فقراء بكل بساطة لأن تكاليف تبادل، تكاليف صفقات ... مرتفعة جدا". إذ أن غياب حقوق ملكية واضحة المعالم ومنفذة بشكل جيد، وانتشار الهيئات القضائية غير فعالة وفسادة

¹ T.R. Lakshmanan and Ken J. Button, "Institutions and regional development", Op Cit, p446-449.

والبيروقراطية الكبيرة تعمل جميعها على زيادة مخاطر وتكاليف ممارسة الأعمال التجارية في العالم الثالث، كما أشار North أنه في بعض الحالات، تمنع هذه الأخيرة من حدوث المعاملات على الإطلاق (وبالتالي تمنع النمو الاقتصادي). وفقا لذلك، يتمثل المفتاح لتعزيز النمو الاقتصادي في البلدان النامية في تطوير مؤسسات الدولة التي تقلل من تكاليف المعاملات، التي تساعد على التحفيز والكفاءة. ويشير إلى أن المؤسسات "ليست ضرورية أو أنشئت حتى تكون فعالة اجتماعيا" ولكن "أنشئت لخدمة مصالح أولئك الذين لديهم القدرة على المساومة لإنشاء قواعد جديدة"¹.

المؤسسات هي قواعد اللعبة في المجتمع، أو أكثر رسميا، هي القيود مبتكرة إنسانيا التي تشكل التفاعل البشري. ونتيجة لذلك فإنها تهيكل الحوافز في التبادل البشري، سواء كانت سياسية، اجتماعية، أو اقتصادية. كما يشكل التغيير المؤسساتي طريق المجتمعات حتى تتطور عبر الزمن، وبالتالي هو المفتاح لفهم التغيير التاريخي. كما أن المؤسسات تقلل من عدم اليقين عن طريق توفير هيكل للحياة اليومية فهي دليل على التفاعل البشري².

إذ يجد North بأن المؤسسات التي وضعها المجتمع (بما في ذلك القواعد التنظيمية) هي العامل الحاسم في تحديد نجاح الاقتصادي³.

وحسب North، المؤسسة هي بناء اجتماعي تجبر السلوك البشري لتحقيق هدف الرفاه الجماعي. هذا المعنى ليس بعيدة جدا عن تلك التي اقترحتها المؤسساتية الأمريكية على يد John R. Commons مثلا⁴.

كما تبنى North المنهج الاستنباطي لهذه القضية، حيث بدأ مع النموذج الكلاسيكي الجديد إذ قام بتحرير العديد من الافتراضات المقيدة التي تجمع المؤسسات في قواعد اللعب، وتشمل هذه الافتراضات أن صناعات القرار يمتلكون معلومات كاملة ونماذج مناسبة للواقع، وقدراتهم في معالجة المعلومات الكاملة. ومع ذلك المعلومات التي تصل صناعات القرار هي مجزأة ومكلفة، حيث التبادل بين الأفراد يؤدي إلى تكاليف المعاملات التي تستدعي مؤسسات أو قواعد اللعبة إلى حيز الوجود، إذ يمكن أن تكون هذه القواعد إما رسمية مثل تلك المنصوص عليها في مجموعة من القوانين، أو غير رسمية مثل العادات أو الأشكال التقليدية للسلوك. ويوجد بعض محللين المؤسساتية، مثل Alexander Field (1991) الذين يعتقد أن تركيز North على تكاليف المعاملات هو ضيق جدا فهو يدافع عن نهج أوسع نطاقا للاقتصادات والمؤسسات الاقتصادية. ومع ذلك قد تغيرت وجهات النظر

¹ John D. Cameron, "The World Bank and the New Institutional Economics: Contradictions and Implications for Development Policy in Latin America", Latin American Perspectives, Vol. 31, No. 4, Globalization and Labor Flexibility: The Latin American, 2004, p98.

² DOUGLASS C. NORTH, INSTITUTIONS, "INSTITUTIONAL CHANGE AND ECONOMIC PERFORMANCE", CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 1990, p03.

³ GERALD W. BROCK, "THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS", Op Cit, 03.

⁴ B. Paul, "Le changement institutionnel en Haïti, les vrais enjeux", Département Economie et Développement Rural (EDR), Faculté d'Agronomie et de Médecine Vétérinaire, 2011, p02.

North على دور المؤسسات في العملية الديناميكية بشكل كبير خلال العقود الثلاثة الماضية، حيث انتقل تدريجياً بشكل أقرب إلى النهج التطوري الاجتماعي. كما أشار North و Thomas (1973) إلى أن سبب في صعود العالم الغربي هو أن أداءه الاقتصادي الذي يتحدد بالتغيرات في المؤسسات، وأن التغيير المؤسسي إلى حد كبير وظيفة من التغيير السكاني (يقودها الأوبئة والحروب، وأحداث خارجية أخرى)، حيث يعتبر بأن الآلية الرئيسية للتغيير ينطوي على تغيرات الأسعار النسبية التي تخلق حوافز لبناء مؤسسات أكثر فعالية. ويعد تفسير North مشتق من النموذج النيوكلاسيكي الاستنباطي الذي يشير إلى أن صناعات القرار منطقيين من الناحية الاقتصادية سوف يعتمدون على المؤسسات الأكثر فعالية المتاحة في مواجهة تغير خارجي. إذ وضع North (1981) تحليل أكثر تطوراً للتغيير المؤسسي، انتقل بعيداً عن آلية الكفاءة النيوكلاسيكية بسيطة وأقرب من المؤسسات القديمة من خلال تطوير نموذج تكاليف المعاملات الذي حاول تفسير الأداء الاقتصادي المتباين للمجتمعات مع كل الأطر المؤسسية الفعالة وغير الفعالة. وأرجع المثابرة غير الفعالة للمؤسسات كنتيجة لوضع القيادات لحقوق الملكية في مصالحهم الخاصة. إلا أنه قد فشل في وضع نموذج شامل لشرح لماذا يفعلون ذلك. كما يتسم النموذج الاقتصادي استنتاجي ل North بالتغيير بشكل مفاجئ من فترة لأخرى.

يعرف North المؤسسات على أنها القيود التي يفرضها الناس على أنفسهم¹. ويعرفها أيضاً على أنه مجموعة من القواعد الأساسية السياسية والاجتماعية والقانونية التي تتطور لتخفيض تكاليف المعاملات فهي تعتبر مفتاح الأداء الاقتصادي.

وفقاً ل North يوجد اثنين من المحفزات الهامة من أجل التغيير المؤسسي : التغيرات في الأسعار النسبية والابتكارات التكنولوجية، واستجابة لهذه التغيرات قد يجد طرف واحد أو كلا طرفين الصفقة أن تغيير قواعد الاتفاق أو العقد سيكون أكثر كفاءة، وبالتالي إدخال ترتيبات مؤسساتية جديدة يستفيد منها أحد الطرفين أو كليهما. ويعتبر التغيير التاريخي للسكان أهم مصدر للتغيير النسبي للأسعار. أما في الآونة الأخيرة أصبح التغيير التكنولوجي والتغيرات في تكاليف المعلومات مصدر رئيسي للتغيير المؤسساتي والتغيرات في الأسعار النسبية.²

ويعتبر North في تحليله لتطور حقوق الملكية والعقود أن الظروف الاقتصادية هي السبب في تغير حقوق الملكية وتطور هذه الأخيرة هو عامل الكفاءة³.

¹ Graeme Donald Snook, "The ephemeral Civilization :Exploding the Myth of Social Evolution", Op Cit, p84-85.

² Mylène Kherallah, Johann Kirsten, "THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS: APPLICATIONS FOR AGRICULTURAL POLICY RESEARCH IN DEVELOPING COUNTRIES", Markets and Structural Studies Division, international Food Policy Research Institute, DISCUSSION PAPER NO. 41, 2001, p08.

³ Silvio Borner, Frank Bodmer, Markus Kobler, "LE RÔLE DES FACTEURS POLITIQUES DANS LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE", OCDE, 2004, p14.

كما وضع North نهج جديد لحقوق الملكية المؤسساتية لشرح الأداء الاقتصادي، لأن تكاليف الصفقة تشكل جزءا كبيرا من تكلفة الإنتاج والتبادل، معللا North أن ترتيبات المؤسساتية البديلة يمكن أن تحدث فرقا بين النمو الاقتصادي والركود أو التراجع. إذ تبرؤوا الباحثون الأوائل لمؤسساتية الجديدة من صراحة افتراض كفاءة الوظيفية للنظرية للمؤسسات Schotter (1981)، ويؤكد North أن الحوافز يتم هيكلتها في الترتيبات المؤسساتية وأن الحوافز الضارة كثيرة وتؤدي إلى حقوق الملكية غير مشجعة للابتكار وزيادة الأعمال للقطاع الخاص، وهي مريحة بشكل متكرر وأكثر جدوى للجهات الفاعلة السياسية بهدف وضع المؤسسات التي تعمل على إعادة توزيع الثروة، والتي يمكن أن تثبط حوافز الابتكار المؤسسات الخاصة، حيث يركز North في نهجه على الاهتمام بتحليل دور الدولة في وضع البنية الأساسية لحقوق الملكية في المجتمع. وحسب North إن المهمة الأساسية في تفسير النمو الاقتصادي هو لتحديد الأحداث والظروف التي توفر حوافز للجهات الفاعلة السياسية لوضع ترتيبات مؤسساتية رسمية تدعم حقوق الملكية فعالة. فصعود دول الغرب أدى إلى التخفيف من سيطرة الدولة على الموارد وظهور شكل من أشكال التعددية السياسية. فالمؤسسات في رأي North (1991) تتكون من قواعد رسمية مثل الدساتير والقوانين وحقوق الملكية وعناصر أيضا غير رسمية مثل "العقوبات والمحرمات والعادات والتقاليد وقواعد السلوك" فعلى الرغم من أنه كان من بين أول من أشار إلى عناصر غير رسمية من المؤسسات، فقد أكد باستمرار على "القواعد الأساسية للعبة" أو القواعد الأساسية التي تقدمها الدساتير والقوانين، هي القواعد التي تحكم الفاعلين السياسيين وتشكيل هيكل حقوق الملكية التي تحدد قواعد المنافسة والتعاون في الأسواق.¹

ما هو الدور الذي تلعبه المؤسسات في المجتمع؟ اعتمادا على North ، "الدور الرئيسي للمؤسسات في مجتمع هو الحد من عدم اليقين عن طريق إنشاء هيكل مستقر (ولكن ليس فعال بالضرورة) للتفاعل الإنساني". هذه الشكوك تنشأ بسبب تعقيدات مشاكل العالم الحقيقي، معلومات ناقصة، ومحدودية قدراتهم على حل المشاكل من طرف الوكلاء، ففي مثل هذا العالم تعمل المؤسسات على التقليل من عدم اليقين وتكاليف صفقات الأعمال، وهذا عن طريق تحديد وحصر مجموعة من الخيارات المتاحة للأفراد داخل المجتمع. كما تنص على الشروط التي يتم بموجبها السماح للأفراد الانخراط في أنشطة معينة وتشير أيضا إلى الأنشطة التي يتم حظرها ومتى يتم ذلك. وركز اهتمامه على القيود غير الرسمية أي قدرة هذه الأخيرة على توفير مصدر مهم للاستمرار في التغيير المجتمعي الطويل المدى، ويتم هذا لأن القيم التقليدية لن تتغير على الفور كرد فعل على التغييرات في القواعد الرسمية. كما أنه في المدى القصير تُحدد ثقافة الطرق العملية للأفراد واستخدام المعلومات على أنها أفكار وأيديولوجيات المنظمة، وحتى الدين يلعب دورا رئيسيا في تشكيل المجتمعات والاقتصادات"².

¹ Victor Nee, "NEW INSTITUTIONALISM, ECONOMIC AND SOCIOLOGICAL", Op Cit,p09-11.

² Graeme Donald Snook, "The ephemeral Civilization :Exploding the Myth of Social Evolution", Op Cit, p

في تحليل North (1990) " أفضل المؤسسات الاقتصادية الرسمية هي عبارة عن حقوق الملكية الخاصة المحددة بشكل واضح. حيث تعمل هذه المؤسسات الرسمية بشكل أفضل خصوصاً مع المؤسسات غير الرسمية التي تدعم الثقة في حقوق الملكية الخاصة. كما يحدد هذا التحليل أفضل المؤسسات الاقتصادية ثم يستنتج أفضل المؤسسات غير الرسمية اللازمة لتقديم الدعم لهم¹.

انتقد Greif نهج North قائلاً أن المشكلة في تركيزه على القواعد الرسمية وسلطة الدولة هي أنه من الصعب أن يعلل لماذا الفاعلين الاقتصاديين يتبعون بعض القواعد دون غيرها. وعلى الرغم من أن North يعترف بدور الإيديولوجية، والمعتقدات الثقافية، والأعراف، والاتفاقيات، يدعي Greif أن نهجه في التحليل المؤسساتي لا يوفر إطاراً ملائماً لدراسة كيف الجهات الفاعلة محفزة ذاتياً تتبع قواعد لا تنفذ من قبل الدولة. كما حصر North المعتقدات والأعراف داخل مربع أسود من القيود غير الرسمية، وهو غير قادر على اظهار كيفية أن القواعد غير الرسمية وإنفاذها تتحد مع القواعد الرسمية لتمكين وتخفيف وتوجيه السلوك الاقتصادي².

I-2- تعريف المؤسسات :

أصبح استخدام مصطلح المؤسسات واسع الانتشار في مجال العلوم الاجتماعية في السنوات الأخيرة، مما يعكس النمو الاقتصادي المؤسساتي بالإضافة إلى استخدامه في العديد من التخصصات الأخرى، بما في ذلك الفلسفة وعلم الاجتماع والسياسة والجغرافيا. وتعود المؤسسات في علوم الاجتماع تاريخياً على الأقل إلى Giambattista Vico في كتابه Scienza Nuova في عام 1725. ومع ذلك وحتى اليوم لا يوجد إجماع في تعريف هذا المفهوم، إذ تعتبر المؤسسات ظاهرة منتشرة تؤثر على الأبعاد المختلفة للعلاقات الإنسانية والتفاعلات. ونتيجة لذلك، لديهم تعريفات وتفسيرات متنوعة، تعكس وجهات نظر مختلفة التخصصات والتقاليد النظرية. ولكن، في هذا التنوع يقع توافقاً في المعنى العام والغرض من المؤسسات.

ومع ذلك، فقد أدى الخلاف على تعريف المصطلحات الأساسية مثل مؤسسة وتنظيم ببعض الكتاب إلى التخلي عن مسائل تعريف واقتراح اللجوء بطريقة أو بأخرى إلى المسائل العملية بدلاً من ذلك. ولكن ليس من الممكن القيام بأي تحليل تجريبي أو نظري لكيفية عمل المؤسسات أو المنظمات دون وجود بعض المفاهيم الكافية لها. وفي ما يلي سيتم التطرق إلى بعض التفسيرات والتعريفات للمؤسسات التي قدمت في الأدب النظري.

¹ Mushtaq Khan, "STATE FAILURE IN WEAK STATES- A critique of new institutionalist explanations in THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS AND THIRD WORLD DEVELOPMENT", Edited by John Harriss, Janet Hunter and Colin M. Lewis, Routledge, London and New York, 1995, p76.

² Victor Nee, "NEW INSTITUTIONALISM, ECONOMIC AND SOCIOLOGICAL", Op Cit, p12.

وحسب Geoffrey M. Hodgson المؤسسات هي أنواع من الهياكل الأكثر أهمية في المجال الاجتماعي، فهي تشكل مادة للحياة الاجتماعية، وإن الاعتراف المتزايد لدور المؤسسات في الحياة الاجتماعية ينطوي على الاعتراف بأن التفاعل والنشاط الإنساني يتمحور من حيث قواعد صريحة أو ضمنية، حيث عرف المؤسسات على أنها "نظم القواعد الاجتماعية الراسخة والسائدة التي تهيكل التفاعلات الاجتماعية: اللغة، المال، القانون، نظم الأوزان والمقاييس، آداب المائدة والشركات (وغيرها من المنظمات) جميعها تمثل المؤسسات.

وعرف كل من فييلين و John Commons المؤسسات على أنها نوع خاص من البنية الاجتماعية مع القدرة على تغيير الوكلاء، بما في ذلك التغيرات في أغراضهم أو تفضيلاتهم.

وعرف John Fagg Foster المؤسسات على أنها "أنماط مقررّة للسلوك المترابط." فتعريف المؤسسات كسلوك يضلل بنا إلى افتراض أن المؤسسات لن تعد موجودة إذا توقفت السلوكات المرتبطة بها.

عرف Denis Richet على أنها مجموع النظم الدستورية للدولة¹.

عرف Mary Douglas بأنها كل فئة اجتماعية مشروعة.

عرف Emile Durkheim على أنها معتقدات وأنماط السلوك المستوحاة من المجتمع.

عرف Douglas North على أنها قواعد اللعبة واللاعبون هم المنظمات والأسر.

عرف John Commons المؤسسات على أنها ذلك العمل الجماعي الذي يسيطر على العمل الفردي.

عرف Andrew Schotter على أنها انتظام السلوك المعترف به من قبل جميع أفراد المجتمع وهو مستقر إما عن طريق المصلحة الذاتية أو عن طريق السلطة الخارجية.

عرفها Cornelius Castoriadis على أنها شبكة رمزية، مرخصة اجتماعيا، وهي تجمع بين عنصر وظيفي وعنصر وهمي.

وعرفها Masahiko Aoki على أنها تدوين الاستراتيجيات لتوازن التطويري².

عرف Grief المؤسسات على أنها "نظام من القواعد والمعتقدات والأعراف، والمنظمات التي تولد معا انتظام السلوك (الاجتماعي)." "

¹ Geoffrey M. Hodgson, "What Are Institutions?", Journal of Economic Issues, Vol. XL No. 1, 2006, p01-02.

² Christian Bessy, Olivier Favereau, "INSTITUTIONS ET ÉCONOMIE DES CONVENTIONS", L'Harmattan, Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy, N 44, 2003, p119-120.

وعرفها Bernard Walliser بأنها هيكل الناشئ من السلوك الفردي في المدى الطويل، مع الاستمرار في تأثير على الجهات نفسها في المدى القصير¹.

وحسب Menard قد ظهرت المؤسسات بشكل واضح منذ أمد بعيد تاريخيا، وهي مجموعة محددة من القواعد مستقرة، مجردة وغير شخصية، تبلورت في التقاليد والأعراف، والقوانين وذلك لتنفيذ وتطبيق أنماط السلوك التي تحكم العلاقة بين الدوائر الاجتماعية منفصلة².

عرف Vebien مؤسسات على أنها ليست كيانا ولكن مجموعة من الأفكار ومن أنماط التفكير المشتركة لمجموعة من الأفراد، فهي تشمل الأعراف والعادات وطرق التفكير حول تنظيم حقوق الملكية.

عرف john R commons بأنها قواعد تم انشاءها من طرف الرجال الذين يفرضونها على السلوك التعسفي، والانتهازية في التفاعل البشري.

وحسب Strait و Kaspar المؤسسات لا تقسم المجتمع وهي تفرض دائما الاحترام من خلال بعض العقوبات.

ووفقا North تعمل المؤسسات على بناء هيكل مستقر ولكن ليس بالضرورة فعال في التفاعل البشري³.

كما أكد بعض العلماء على وجود علاقة ذات اتجاهين بين المعرفة والمؤسسات، حيث ينظر للمعرفة والمؤسسات على أنها بدائل، وحسب كوس (1960) ينص على أنه ليست هناك حاجة للمؤسسات في عالم الكمال المعرفة ومعلومات كاملة. ولكن، مع تطور الاقتصادات وجعل الأمور أكثر تنوعا وتعقيدا، ووزيادة من حالة عدم اليقين يدفع الأمر إلى ضرورة زيادة الاعتماد على المؤسسات للحد من عدم اليقين السلوكي من خلال توفير المعلومات التنبؤية. وبالمثل بالنسبة ل North الذي يعتبر أن المؤسسات بديلا للحصول على معلومات دقيقة لأنها توفر أساسا لاتخاذ قرارات سليمة بشكل معقول عن طريق ضمان سلوك الآخرين.

وينظر إلى المؤسسات أيضا كأدوات لتفسير وتحويل المعلومات إلى معرفة. على سبيل المثال، Hodgson (1998) يعتبر المؤسسات أمرا أساسيا لتوفير إطار المعرفي لتفسير معنى البيانات، والعادات، والروتين وتحويلها إلى معرفة نافعة اقتصاديا واجتماعيا. ويوجه الاهتمام أيضا على استخدام المعرفة والمعلومات الواردة في المؤسسات لتمكين القرارات الفردية والجماعية وتنسيق التفاعلات المجتمعية. وبما أن المؤسسات تحدد ما يمكن وما لا يمكنهم

¹ Bernard Walliser, "THÉORIE DES JEUX ET INSTITUTIONS", L'Harmattan, Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy, N 44,2003, p166.

² S.K. Kuipers, H. Van Ees, "money, coordination and prices", Rijksuniversiteit Groningen, 1966, p129.

³ Bernard Chavance, "économie institutionnelle des transformations agraires en Russie", l'Harmattan, 2003, p 10-11.

للأفراد فعله، فإنها في الواقع ترسم مجموعات اعمل لكل من صنع القرار الفردي والجماعي. (Commons) 1968; Bromley 1989a and 1989b.

يقدم Commons (1968) تعريفا شاملا للمؤسسات التي ينظر إليها باعتبارها "قواعد عمل ناتجة عن المخاوف المستمرة".

وحسب Schmid (1972) تعتبر المؤسسات على أنها "مجموعة من العلاقات المنظمة بين الناس، والتي تحدد حقوقهم، التعرض لحقوق الآخرين، الامتيازات والمسؤوليات".

وذكر Bromley بما أن المؤسسات تحدد مجموعات اختيارات للأفراد والجماعات وتحدد العلاقات بين الأفراد والجماعات، فهي في صميم الاختيار والسلوك.

المؤسسات - اعتبرت إما "قواعد العمل" أو 'مجموعة من العلاقات المنظمة' - التي تعمل على تحديد الظروف الاقتصادية أو حالات العمل (Bromley 1989b; E. Ostrom 1990). وبما أن المؤسسات مرتبطة بشكل أساسي بالمعارف والمعلومات، فهي تلعب دورا قويا في ترسيم مجموعات العمل، ترسيم حالات العمل وتحديد بيئة الحوافز والظروف السلوكية للاعبين¹.

تحت هذا التنوع يقع تيارا من التقارب في المعنى العام للمؤسسات، والتي يمكن تعريفها بشكل عام على أنها "مجموعة من الضوابط الرسمية وغير رسمية التي تحكم سلوك الإنسان وطريقة تفاعله مع الآخرين داخل المجتمع. أي تلك القيود التي تحكم العلاقات التبادلية بين البشر والتي تشكل بيئة من الحوافز السياسية، الاجتماعية والاقتصادية، والتي يقصد منها هو تعريف الأفراد بحقوقهم وتخفيض تكاليف المعاملات، تخفيض حالات عدم اليقين وضمان الاستمتاع بالعائد على النشاطات... إلخ. ويتضح أن هذا المفهوم يختلف اختلافا واضحا عن التعريف السائد حول المؤسسات الذي أقترن مع مفهوم المنظمات (الدول، الوزارات... إلخ) وهي ترمز إلى مجموعة من الأفراد المتعاونين في انشاء شيء ما (السلع والخدمات من قبل شركات، سن قوانين من قبل السلطة التشريعية، الخدمات الدينية: المساجد وغيرها)، في حين أن المؤسسات تسن "قواعد اللعبة" في مجتمع ما، إذ تعتبر المنظمات عبارة عن كيانات تهدف إلى تحقيق أهداف محددة في ظل اطار مؤسسي معين².

I-3- نظريات الاقتصاد المؤسساتي الجديد :

¹ R. Maria Saleth, Ariel Dinar, "The Institutional Economics of Water A Cross-Country Analysis of Institutions and Performance", Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, 2008, p24-25.

² عماد الامام، "المؤسسات والتنمية"، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، العدد 42، السنة الرابعة، 2005، ص 02.

تعددت نظريات الاقتصاد المؤسسي الجديد التي ساهمت بشكل كبير في بروز هذا المفهوم وجعله أكثر أهمية في الوقت الحالي، وفي ما يلي ستقتصر هذه الدراسة على ذكر أهم هذه النظريات .

I-3-1- نظرية تكاليف الصفقات :

يعد مقال Ronald Coase الصادر سنة 1937 بعنوان " طبيعة الشركة " الأصيل لمفهوم تكاليف المعاملات، فهو يعرف تكاليف المعاملات على أنها تلك التكاليف ذات العلاقة بالمعاملات الاقتصادية التي تنفذ داخل السوق. وبشكل مخالف لنظرية حقوق الملكية ونظرية الوكالة إن نظرية تكاليف المعاملات لا تسعى لإظهار تفوق الشركات الرأسمالية على جميع المنظمات الإنتاجية الأخرى. حيث يرجع Coase السبب الرئيسي الذي يفسر لماذا يكون مربحا أن يتم تأسيس المنشأة، من المتوقع أنه سيكون هنالك تكلفة لاستخدام آلية السعر. ويمكن تلخيص هذه التكلفة إلى عدد من العوامل : (أ) تكلفة اكتشاف الأسعار، (ب) تكلفة التفاوض وإبرام العقود، (ج) تكلفة الرقابة والتنفيذ.

تكلفة اكتشاف الأسعار أو تكاليف البحث والمعلومات (بسبب نقص المعلومات) هي تكاليف مثل تلك المتحققة عند تحديد ما إذا كانت السلعة المطلوبة متوفرة في السوق وما هو أقل سعر لها وما إلى ذلك.

تكاليف التفاوض وإبرام العقود منفصلة لكل معاملة (المرتبطة بمشكلة المعلومات غير المتماثلة والانتهازية وكلاء). الانتهازية تميز تصرفات بسوء نية إلى تحقيق مكاسب فردية بعيدة عن فوائد العادية للتبادل. الانتهازية مرتكزة على الوحي غير مكتمل، معلومات مزورة أو مشوهة عن طرف الوكيل، وبالتالي وجود تضارب المعلومات.

تكاليف الالتزام القانوني وتنفيذه هي تكاليف التأكد من التزام الطرف الآخر بعقود وشروط العقد، وتكاليف اتخاذ الإجراءات اللازمة إذا لم يلتزم هذا الطرف بذلك (عادة ما يكون من خلال النظام القانوني)¹.

ويرى كوز أن للمتعاملين الاقتصاديين القدرة على الاختيار بين كل من المنشأة والسوق للقيام بعملية التنسيق، فهاتين الأخيرتين تعلمان معا على وضع الهيكل المؤسسي للنظام الاقتصادي، إذ يعد السوق عبارة عن وسيلة للتنسيق اللامركزي يعتمد على آلية الأسعار، في حين تعتبر المنشأة آلية للتنسيق المركزي تعتمد على النفوذ السلطة، كما قد يكون من جيد الاعتماد على تنسيق بالمنشأة ويرجع ذلك لتقليص تكاليف المعاملات، ومع ذلك استعمال هذه الآلية يعد مكلفا هو الآخر، حيث يصعب على السلطة القيام بعملية التنسيق في حالة ما إذا كانت المنشأة تتسم بالضخامة وتعقيد. فالمفاضلة بين هاتين الآليتين للتنسيق يتم من خلال المقارنة بين تكاليف الصفقات وتكاليف التنظيم الداخلي.

¹ Céline ABECASSIS, "Les coûts de transaction : état de la théorie", Réseaux, volume 15, n°84, 1997, p12.

ويشكل عام يرى Coase، شركة موجودة لأن السوق لا يخلو من العيوب: المعاملات تولد التكاليف، وطبيعة الشركة تعمل في هذه الحالة على تحديد تكاليف المعاملات بين الوكلاء، حيث ستنمو الشركة ما دامت تكاليف التنظيم الداخلي للعلاقة بين الوكلاء أقل من تكاليف المعاملات في السوق¹.

وقام أوليفر وليامسون بتطوير هذه النظرية بارتكازه على أساسيات Coase، حيث سعى لهدفين: الأول- لتفعيل مفهوم تكاليف المعاملات (اعتمادا على أنواع مختلفة من التكاليف، وخصائص المعاملات - خصوصية الأصول، وعدم اليقين والتردد)، وثاني- لتحليل توزيع المعاملات بين السوق والتسلسل الهرمي كعناصر السلوكية (العقلانية المحدودة والانتهازية)².

تتضمن تكاليف الصفقات وفقا لـ "ويليامسون" جميع التكاليف المترتبة عن العقود الخاصة بانتقال الملكية بين الأشخاص أو بين المؤسسات، إذ تنتج هذه التكاليف عن جملة من العوامل؛ العقلانية المحدودة والسلوكية الانتهازية... وهي كالاتي :

العقلانية المحدودة : فوفقا لتحليل "سايمون" تتمثل العقلانية المحدودة في تلك المعوقات التي تواجه الأطراف عند إبرام العقود، فإمكانية عدم اكتمال العقد يعد أمر عادي بسبب عدم استطاعة الشخص على التنبؤ المسبق بمختلف الاحتمالات الممكنة ويرجع ذلك إلى محدودية قدراته ودرايته الشخصية، فعدم إبرام هذه العقود وفقا للاتفاق المسبق للأطراف يحدث أثر على تكاليف الصفقات³.

السلوكية الانتهازية : تعتبر العقود غير المكتملة أحد أهم أسباب حدوث الانتهازية، فهي تتمثل في استخدام المعلومات ناقصة عن طريق البحث عن المصالح الشخصية وذلك بالاستعانة بحيل وأنواع مختلفة من الغش، حيث ذكر "ويليامسون" في هذا الصدد أن سلوك الفرد هو انتهازية في حد ذاته، وأعطى تمييزا بين شكلين من الانتهازية:

انتهازية قبلية: ونجد من الآثار التي قد تنتج عنها هي الاختيار المعاكس وزوال الأسواق.

انتهازية بعدية: ومن الآثار التي قد تنتج عنها هي خطر تغير السلوك الأخلاقي.

¹ P. Milgrom et J. Roberts, "Economie, organisation et management", PUG, 1997, p47.

² Olivier LAVASTRE, "Les Coûts de Transaction et Olivier E. Williamson : Retour sur les fondements", Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Faculté des Sciences de l'administration Université Laval Québec, 2001, p2.

³ عبد الفتاح بوخمخم، "نظريات الفكر الإداري تطور وتباين أم تنوع و تكامل" المؤتمر العلمي الدولي "عولمة الإدارة في عصر المعرفة"، طرابلس- لبنان، 15-17 ديسمبر 2012، ص 18.

خصوصية الأصول : تطرق هذا المفهوم إلى العديد من الدراسات التجريبية نذكر من بينها : (Klein et Shelanski, 1995, Masten, 1996) فهو ذلك الأصل الذي يتم استثماره بشكل تطوعي في صفقة معينة، إذ لا يمكن استعماله مرة أخرى في صفقات ثانية بدون تكاليف باهظة، عادة ما يتم مقارنة مستوى خصوصية الأصول من أجل صفقة معينة، حيث يوجد عدة أنواع من خصوصية الأصول¹. ميزها ويليامسون (1985، 1988، 1991) في ستة أنواع مختلفة من الخصائص على الأصول ("خصوصية الموقع، خصوصية الأصول المادية، وخصوصية الأصول البشرية، والأصول المخصصة لصفقة"

خصوصية الموقع: وهذا يشير إلى قدرة الشريكين لتثبيت مصانعها قريبة من بعضها البعض. ففي هذه الحالة مصدر التكلفة سيكون إعادة التوطين، إلا أن هذه الظاهرة تخفض تكاليف النقل وتكاليف التخزين .

خصوصية الأصول المادية: وهي تشير إلى المعدات المتخصصة اللازمة لتصنيع سلعة معينة.

خصوصية الأصول البشرية: ويحدث ذلك لأن الأفراد يكتسبون المهارات والمعرفة الجماعية خاصة من خلال العمل في بعض المنظمات.

الأصول المخصصة (المكرسة): وهي تشير إلى الاستثمارات في الآلات أو وحدات إنتاج لمورد معين (على سبيل المثال، توسيع في منشأة موجودة لمشتري معين). بالإضافة إلى وحدة إنتاج "طبيعية"، تقوم الشركة العميلة بتثبيت وحدة جديدة لعلاقة التبادل مع شريك معين.

خصوصية في سمعة: وهي تشير إلى الاستثمارات في اسم العلامة التجارية للمورد.

خصوصية الزمنية: وتشير إلى ضرورة التنسيق الزمني في إدارة الإنتاج وصنع القرار.

ولتحديد الأنواع الستة لخصوصية الأصول، يقترح ويليامسون استخدام بعدين وهما: (1) درجة خصوصية الأصول: يوصف الاستثمار بشيء فريد من نوعه، خاص وغير قابل لإعادة توزيع. (2) حجم هذا الأصل: ويتمثل في المبلغ المستثمر وحجمه.²

¹ Michel Gheretman, "Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction", Revue française de gestion 1, no 142, 2003, p 47-48.

² Olivier LAVASTRE, "Les Coûts de Transaction et Olivier E.Williamson : Retour sur les fondements", Op Cit, p09-10.

حالة عدم التأكد: ذات صلة بالعقلانية المحدودة والسلوك الانتهازي، فهذه الحالة لا يمكن تصحيحها والتعامل معها عبر الحسابات الاقتصادية، فكل متعامل يتصرف وفقا لما يفترضه عن سلوك الآخرين، حيث تزداد حالة عدم التأكد عندما يكون عدد المتعاملين قليل، وتتمثل حالات عدم التأكد في قسمين:

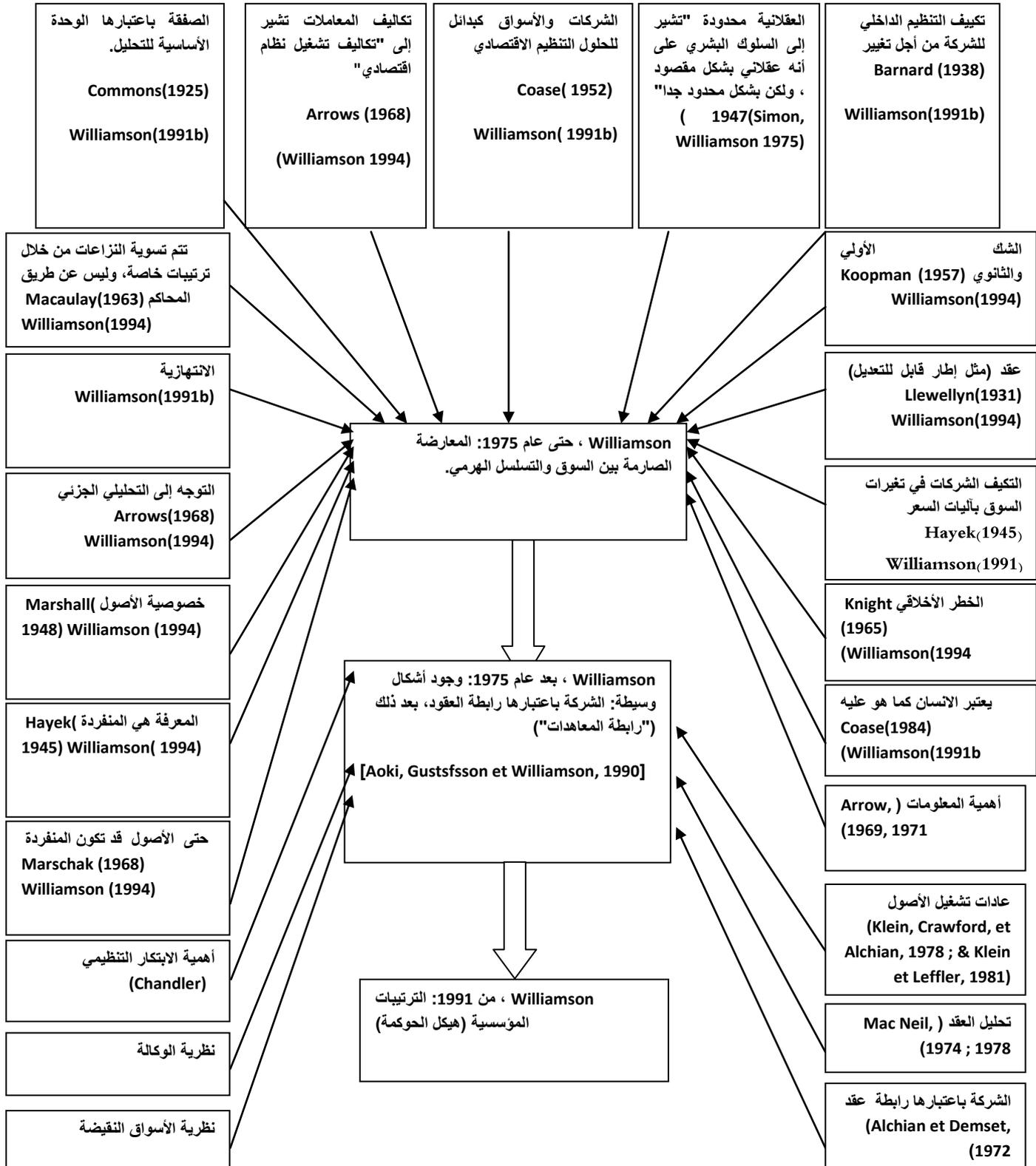
الأول هو عدم التأكد الداخلي الذي يغطي الطبيعة المعقدة وضمنية للمهام التي تؤديها المؤسسة داخليا.

أما الثاني هو عدم التأكد الخارجي ينطوي على عدم التأكد الخارجي للمؤسسة ، ونجد على سبيل المثال عدم التأكد التنظيمي، القانوني والضريبي وعدم التأكد من القدرة التنافسية¹.

ويلخص الرسم البياني أدناه النظريات الرئيسية التي استخدمت من قبل ويليامسون، لبناء اقتصاد تكاليف المعاملات.

¹ Michel Gheretman, "Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction", Op Cit, p47.

الشكل رقم (I-6): النظريات اقتصاد تكاليف المعاملات Williamson



Source : Olivier LAVASTRE," Les Coûts de Transaction et Olivier E.Williamson :Retour sur les fondements", Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique,13-14-15 juin 2001, p05

I-3-2- نظرية حقوق الملكية:

هدف من نظرية حقوق الملكية، فهم عمل مختلف المنظمات استنادا إلى مفهوم حقوق الملكية وتوضيح فعاليتها النسبية، فهي تهدف إلى إظهار "كيف لأنواع وأنظمة الحقوق الملكية المختلفة أن تؤثر على سلوك الفرد وبالتالي على عملية وكفاءة النظام الاقتصادي، وكيف في اقتصاد ما أين العلاقات التعاقدية بين وكلاء تمتاز بالحرية، يميل كل من نوع وتوزيع حقوق الملكية التي تضمن أكبر قدر من الكفاءة إلى أن يكون مفروضا¹. تجدد هذه النظرية أصولها أساسا في أعمال كل من Ronald Coase (1960), Armen Alchian (1959, 1961), Harold Demsetz (1966, 1967), Henry Manne (1965), Steven Cheung (1969), Erik Furubotn et Svetozar Pejovich (1972 et 1974), et Louis De Alessi (1983).

يعتبر كل من Alchian et Demsetz (1972) أن فعالية المؤسسة تخضع لتعريف حقوق الملكية، لأن هذا الأخير يحدد شروط امتلاك الفائض الناتج عن نشاط الإنتاجي، وتظهر المشكلة المعقدة لما يكون هناك انفصال بين مالك رأسمال والمسير. حيث صنفت حقوق الملكية إلى ثلاثة أصناف:

- حق الاستعمال (L'usus): حق في استخدام والسيطرة على الأصل والحق في استعادة المملكيته إذا كان ذلك مناسب.
- حق الاستغلال (Le fructus): الحق في الحصول على العائد.
- حق البيع (L'abusus): تعني حق تقرير مصير الأصل وحرية التصرف فيه. بصيغة أخرى الحق في تدمير (عن طريق الاستهلاك)، والحق في نقل ملكية عن طريق (بيع، المقايضة، أو بشكل مجاني عن طريق الهبة أو الوصية)².

وفقا لـ Furubotn و Pejovich (1972) تحدد حقوق الملكية طبيعة السلوك البشري المعاقب (قواعد السلوك)، مثل السلوكيات المعاقبة التي تسمح للناس الحق في استخدام الموارد ضمن "فئة من الاستخدامات غير المحظورة" Alchian (1965). حقوق الملكية هي "حقوق الأفراد في استخدام الموارد ... مدعومة من قبل قوة من آداب السلوك والتقاليد الاجتماعية، النبذ، والقوانين الرسمية أي "سلطة العنف أو العقاب" Alchian (1965). يعتبر هذا تعريف لحقوق الملكية واسع من الناحية المفاهيمية فهو يؤكد على الجانب القانوني لحقوق الملكية فضلا عن الأعراف الاجتماعية التي تحكم سلوك (أداء الأعمال)، مثل ثقافة الشركات وسمعتها Kreps (1990). ميز Barzel (1997) المفاهيم الاقتصادية من المفاهيم القانونية لحقوق الملكية، وعرض مفهوم

¹ Coriat, B. et O. Weinstein, "Les nouvelles théories de l'entreprise", Librairie Générale Française, 1995, p.79.

² بلبركاني أم خليفة، "الليات الحوكمة في المؤسسات الاقتصادية"، مجلة التنظيم و العمل، العدد 05. جامعة معسكر، 2014، ص02.

أكثر اتصالاً لحقوق الملكية لتكون حقا اقتصاديا. فحاول موازنة النهج النظري من خلال اعتبار الجوانب الاقتصادية لحقوق الملكية كمفهوم مكمل ضمن الإطار القانوني الذي يسمح بالحماية القانونية للحقوق الملكية. يرى Pejovich و Furubotn (1972) أن جميع الأنشطة الاقتصادية بما في ذلك التجارة والإنتاج هي عبارة عن تبادل حزم من حقوق الملكية. كما أشار Libecap (1989) إلى أن حقوق الملكية هي حق في الاستخدام، لكسب الدخل من نقل أو تبادل الأصول والموارد. حيث لمفاهيم حقوق الملكية أبعاد متعددة وأثار مترتبة اقتصاديا مهمة لكثير من الأشخاص المختلفين كونها قادرة على الاحتفاظ بأقسام من حقوق لجوانب معينة من مورد واحد، أي وجود الملكية المشتركة، عندما يكون أكثر من طرفين متعاقدين قد يؤثر على تدفق الدخل من طرف مجموعة من حقوق الملكية، يصبح من الصعب تحديد حقوق الملكية لكل طرف منها. بحيث تحتاج القضية الاقتصادية الحرجة الخاصة بتوزيع الدخل التي تنشأ من خلال الجهود الجماعية للأطراف المتعاقدة مختلفة (أي فريق الإنتاج) إلى النظر فيها. إذ ليس فقط التحويل الأولي من حقوق الملكية سيؤثر على الجهود الفردية للأطراف المتعاقدة، بل أيضا التوزيع المتوقع سيؤثر على أولئك الأفراد المشاركين في جهد جماعي Libecap (1989)؛ Kim and Mahoney (2002).

يقود المنطق الاقتصادي بالاستخدامات المحددة للموارد إلى أن تكون مقسمة بين عدة أطراف، وفي مثل هذه الطريقة إن تلك الأقسام من حقوق يمكن تجميعها ضمن حزم من حقوق الملكية Alchian (1965)، Demset Alchian and (1973). وبشكل خاص إن تهيئة حقوق الملكية (مثل ترتيب مؤسسي) التي تم تشكيلها وضعت لتكون ردا فعلا اقتصاديا على وضع تعاقدية. فمن خلال كفاءة من الناحية الاقتصادية، ينطبق التعريف الموحد لحقوق الملكية عندما يتم تجميع الأقسام حقوق الملكية في حزم مناسبة ويتم تخصيصها للطرف المتعامل الأكثر قدرة على كفاءة الإنتاج (للاستفادة من تلك الحزمة)، وسيتم تجميع حقوق الملكية التي تشكل تلك حزم حتى يتم إنشاء تلك الحوافز الاقتصادية الملائمة لأصحاب كل مجموعة من حقوق الملكية.

إن الاقتراب من الترتيب المؤسسي الأمثل هو دائما ممكن في غياب تكاليف المعاملات، فبسبب تكاليف المعاملات الإيجابية، تظهر المؤسسات التي تتناسب بشكل مثالي بالوضع التعاقدية المعطى في أحسن الأحوال بشكل تدريجي فقط. ويعتبر تقسيم حقوق الملكية هو المبدأ الاقتصادي الذي يدفع مختلف تطبيقات نظرية حقوق الملكية، ففي أي نوع من الترتيبات المؤسسية التي يتشارك فيها أكثر من طرفين المتعاقدين، يجب على أصحاب الموارد أن يتم نقلهم إلى طرف متعامل آخر للسيطرة على بعض سمات الموارد، هذا نقل للسيطرة هو التعريف

الدقيق للمعاملة: إعادة توزيع الحقوق بين المتعاملين. إذن تحاول الترتيبات المؤسسية و / أو التعاقدية المختلفة لتخصيص حقوق الملكية للأطراف المتعاقدة المتعددة بطريقة فعالة اقتصادياً¹.

فوفقاً لديمسيتر (1967)، "تسمح حقوق الملكية للأفراد بمعرفة توقعاتهم بشكل مسبق وبطريقة معقولة لتحقيق علاقاتهم مع الأعضاء الأخرى في المجتمع، تتحقق هذه التوقعات من خلال القوانين والأعراف والعادات في المجتمع، حيث أن امتلاك الحقوق هو الحصول على موافقة الأعضاء الأخرى من المجتمع للتصرف بطريقة معينة.

نظام حقوق الملكية له تأثير على تخصيص الموارد والكفاءة وذلك بسبب وجود تكاليف المعاملات Barzel (1989) أو تكاليف إدارة Alchian et Demsetz (1972) وتنشأ هذه التكاليف من صعوبة قياس الإنتاجية الحدية وعائدات كل المساهمة الفردية في عملية الإنتاج في إطار منظمة اللامركزية للنشاط الاقتصادي.

تعتبر مشكلة تنظيم الإنتاج غير مهمة في سياق نظرية السعر لأنها تفترض الإنتاجية الحدية للعوامل وبسعر معين، مما يجعل من السهل تحديد كميات المثلى وقيم مساهمات كل العوامل Barzel (1989). ولكن هذه الافتراضات تنتهك في الواقع، ففي وضعية صعبة لتحديد بطريقة مثالية ومجانبة حقوق الملكية، يميلوا الوكلاء إلى (التهرب) Alchian و Demsetz (1972)

كما يمكن للأفراد أن يحقق أرباحاً من خلال تنظيم تبادلهم بالطريقة التي تقلل تكاليف المعاملات، حيث يقترح Barzel استخدام "رقابة" متخصصة في مراقبة أداء أعضاء فريق والذي يعتقد أن تكون أقل تكلفة مقارنة بمنظمة اللامركزية التي تحكم من خلال تبادل السلع. إن نظرية حقوق الملكية تقترح أحد المفاهيم الرئيسية وهما: الحق في العائد المتبقي والحق في السيطرة. الحق في العائد المتبقي يعني الحق في الحصول على العائد للفريق والحق في صافي المدفوعات لأصحاب الموارد الأخرى. ولكن هناك أيضاً الحق في السيطرة على البواقي وهي سمة للمالك: وتعني الحق في اتخاذ أي قرار بشأن استخدام الأصول التي ليست مستبعدة بشكل صريح بموجب القانون أو محددة في إطار العلاقات التعاقدية [Milgrom et Roberts, 1992, cités par Coriat et Weinstein, 1995]، هذا الحق هو أكبر من المعلومات حول حقوق الملكية غير المكتملة التي تولد الشكوك في مستقبل وعدم تماثل المعلومات بين الوكلاء.

حق في سيطرة البواقي يعطي للمراقب السمات التالية: (أ) الحق في مراقبة والتحكم في السلوك أصحاب الموارد في الفريق لكشف أو تقدير إنتاجيتهم الحدية وإعطاء تعليمات بشأن ما يجب القيام به وكيفية القيام به؛ (ثانياً) الحق في أن يكون الجزء المركزي مشترك مع أصحاب الموارد الأخرى لكل العقد. (ثالثاً) الحق في إعادة التفاوض على

¹ Jongwook Kim and Joseph T. Mahoney, "Property Rights Theory, Transaction Costs Theory, and Agency Theory: An Organizational Economics Approach to Strategic Management", Managerial and Decision Economics, Vol. 26, No. 4, 2005, p226-227.

العقود لكل فرد على حدى، منفردا عن العقود المتعددة مع الأعضاء الأخرى، و (رابعا) الحق في بيع سمات خاصة بهم التي تحدد وضع ملكيتهم Alchian et Demsetz (1972).

اقتزان بين حق السيطرة والحق العائد المتبقي يشجع المراقب المالك لضمان الاستخدام الأفضل للموارد والسيطرة على سلوك أعضاء الفريق. وبناء على تعديلات الحوافز التعاقدية، يسمح الهيكل الهرمي الذي يستخدمه المراقب بتناسب إنتاجية الحدية والإرادات الحدية للمتعاونين والحد من عدم اليقين (الشرك معلومات) "أفضل مما تفعله الترتيبات التعاقدية اللامركزية"¹.

عرف Pejovich (1969) "حقوق الملكية على أنها ليست علاقات بين الرجال والأشياء ولكن هي عبارة عن علاقات مقننة بين الرجال في علاقتهم باستخدام الأشياء، وهو يميز بين الحقوق المطلقة والحقوق التعاقدية، إذ تخص الأولى جميع أفراد المجتمع وهي غير قابلة للمعارضة، وقابلة للتنفيذ وتمثل مبادئ السلوك الذي يجب على الجميع التقيد به. أما الحقوق التعاقدية لا تخص الأطراف المعنية، وهي غير قابلة لمعارضة إلا بالنسبة لبعض أفراد المجتمع، وهدفها هو التوفيق بين المصالح المختلفة للأفراد المجتمع من خلال عمليات التبادل. تُحدد حقوق المطلقة نوعية ومضمون الاتفاقيات التعاقدية، ولا يمكنها أن تكون ملزمة إلا في حال لم تنهك حقوق مطلقة، وبعبارة أخرى محتوى حقوق تعاقدية هو مقيد من خلال الحقوق المطلقة"².

نقطة أخرى مهمة في النظرية Coase (1960)، وأكدت في وقت لاحق في Alchian (1965)، Demsetz (1967)، Davis and North (1971) تتمثل في طبيعة ديناميكية (تطورية) للاستجابات المؤسسية لحالات التعاقد جديدة. ويرى بعض علماء الحقوق الملكية أن المؤسسات الاقتصادية تميل للتحرك في اتجاه الحلول الاقتصادية أكثر كفاءة من خلال المفاوضات بين الأطراف التعاقدية المعنية. وخلاصة القول، الفكرة الهامة لنظرية حقوق الملكية هي أن مواصفات مختلفة من حقوق الملكية تنشأ ردا على المشكلة الاقتصادية المتمثلة في تخصيص الموارد النادرة، ومواصفات السائدة لحقوق الملكية تؤثر على السلوك الاقتصادي والنتائج الاقتصادية.

حيث اعتبر آدم سميث (1776) أول من أثار قضية الملكية في الشركات بالأسهم، أنه يتم كفل الإدارة من قبل المسيرين في حين المساهمين يحصلون على أرباح دون التورط في إدارة الشركة، إذ توصلت هذه النظرية من طرف تحليل Berle et Means (1932) في أعقاب الأزمة المالية 1929 التي وقعت في الشركات الكبرى في الولايات المتحدة للمساهمة، حيث أشاروا هاؤولاء إلى أن ولادة مشكلة الحكم كانت نتيجة انفصال وظيفة الملكية

¹ Mohamed El-Filali El-Youssefi, "Comparaison des théories économiques et sociologiques de l'entreprise dans le cadre des nouveaux modèles de production", Cahiers du CRISES, Bibliothèque nationale du Québec et Canada, 2000, p30-31.

² Yves Simon, Henri Tézénas du Montcel, "Théorie de la firme et réforme de l'entreprise", Revue économique, N 3, 1977, p322-323.

عن وظيفة التسيير الذي أدخل نظم الحوافز والرصد الذي من المفترض أن يتم إنجازه من قبل المساهمين، وفي ما يخص الوظائف القرارية من المفترض أن تكون ميزة خاصة بالقادة Charreaux (2002)¹.

ففي المنشآت الخاصة هناك فصل للملكية عن التسيير بين المسيرين والمساهمين، المسيرين بإمكانهم التسيير وفقا لمبادئ قد لا تخدم مصلحة الملاك والذين يكون من مصلحتهم اللجوء إلى استخدام أنظمة رقابية ينتج عنها ارتفاع في التكاليف. فهناك مساس بتفرد المالك في استعمال الأصل. تعد مساهمة نظرية الملكية في فهم عمل وهيكل المنظمات محدودة لكون أساس التحليل يتركز على العلاقة بين الملاك والمسيرين. وفي إطار تطور نظرية حق الملكية، جاءت نظرية الوكالة لتبين آليات المراقبة في المؤسسة، لحل نزاع الحاصل بين المسيرين والمساهمين.

I-3-3- نظرية الوكالة :

تعتبر نظرية الوكالة كتعميم لنظرية حقوق الملكية، وجاءت هذه النظرية من خلال الأوراق البحثية لكل من Jensen et meckling (1976) و Jensen (1983)، وترجع جذورها إلى مشروع بحث نشأ بجامعة Rochester بداية السبعينات، فهي تعطي إجابة لتساؤلين مهمين: من يعمل على مراقبة المتحكم في الشركة الرأسمالية؟ وكيف يتم تنظيم مراقبة الجهد الإنتاجي؟ تتضمن الرقابة أخذ بآليات تحفيز نشر المعلومة، ذلك بسبب أن الأعوان الذين يتصفون بالرشادة والعقلانية مجوزتهم عدد معين من المعلومات اللازمة لتقييم جهودهم، بالإضافة إلى وجود عدم التماثل معلوماتي يمنع التقييم الصادق لمجهوداتهم، وبشكل خاص لا يستطيع المالك الذي يقدم بعض حقوق ملكيته لمسيّر موكل أن يكون على يقين أن هذا الأخير سيستخدم الأساليب ملائمة بشكل كبير للحصول على أقصى ربح ممكن، ففي هذه الحالة يظهر خطر احتمالية أن لا يسعى هذا المسير لتعظيم الربح، حيث تتضمن العلاقة بين المالك والمدير وجود تكاليف وكالة، ويوجد في نفس الوقت تكاليف الوكالة داخل نفس الشركة.

تعتبر نظرية الوكالة سلوك أطراف متعاونة، يمثل أحد هذه الأطراف ملاك المؤسسة (المساهمين) أما الطرف الآخر إدارة المؤسسة (المدير)، ويقوم هذا التعاون على علاقة تعاقدية تنظمها شروط عقد التوظيف المبرم بينهما.

عرف Jensen et meckling علاقة الوكالة بأنها عبارة عن عقد بموجبه فرد (أو مجموعة من الأفراد الأصل يلجأ إلى خدمات شخص آخر لينجز باسمه عمل ما، الأمر الذي يتطلب من الأصل تفويض السلطة"².

¹ Darine BAKKOUR, "L'approche contractuelle du concept de gouvernance", Laboratoire montpellierain d'économie théorique et appliquée, Unité Mixte de Recherche (UMR), Université Montpellier 1, 2013, p04-05.

² مهدي شرقي، "مراقبة المديرين التنفيذيين في ضوء نظرية الوكالة - حالة المؤسسات العمومية الاقتصادية في التشريع الجزائري-" المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية - عدد 1، 2005، ص 138-139.

فنظرية الوكالة هي عبارة "عقد اتفاق يعطي من خلاله شخص أو عدة أشخاص (الموكل أو المساهم) شخصا آخر (الوكيل أو المسير) انجاز أعماله باسمه، مما يؤدي إلى توكيل (الموكل الرئيسي) جزء من قدرته على اتخاذ القرار للوكيل¹"

✓ مشاكل الوكالة:

ومن خلال ما سبق ذكره، تظهر مشكلة الوكالة عندما يتعرض الموكل لخسارة سببها عدم بذل الوكيل جهد أكبر من أجل الحصول على ربح أكبر وتمثل هذه المشاكل في ما يلي:

1- مشكلة الاختيار العكسي أو المتناقض : فإذا اهتمت هذه النظرية بتحديد العلاقة الموجودة بين المالك والمسير، أي معنى آخر لتحديد المشاكل التي من المحتمل وقوعها نتيجة العقد المبرم بينهما وتحديد طرق حلها، تسعى إذن النظرية الجديدة إلى تحديد العلاقة المستثمر المتوقع والمدير، ففي هذه الحالة تتفاوت المعلومات والخبرات المكتسبة بين الطرفين أي وجود في حوزة المسيرين معلومات غير متاحة لدى المستثمرين المحتملين، فهذه الوضعية يطلق عليها بالاختيار العكسي².

وتنبثق هذه المشكلة بسبب قدرة المسير على إخفاء أو إعطاء بعض المعلومات الخاطئة، ففي هذه الوضعية يصعب على الموكل ملاحظة عمل الوكيل بشكل واضح ومباشر، ما يجعله غير قادر على معرفة ما إذا اختار المدير البديل المناسب أم لا عند اتخاذه لمختلف القرارات.

2- مشكلة الخطر المعنوي : وتمثل هذه المشكلة في عدم التأكد بأن المسير سيعمل على تنفيذ العقد المتفق عليه، أي بمعنى آخر أنه لا يوجد أي ضمان يؤكد بأن المسير سيعمل على تحقيق مصالح المالك أو خدمة مصالحه الخاصة.

3- مشكلة عدم تماثل المعلومات : أن مداومة المسير اليومية في المنشأة يجعله على دراية بكل المعلومات الخاصة بها، ما يتيح له فرصة تحقيق مصالحه الخاصة ولو كانت معارضة لمصلحة صاحب المنشأة، وهذا مثل ما سبق الذكره إخفاء المسير لبعض المعلومات عن المالك، أو إعطيه معلومات بالطريقة التي تدفع بالمالك يزاول أعماله بأفضل طريقة ممكنة أو بشكل أفضل مما لو توفر على جل المعلومات³.

¹ Michael Jensen and Clifford Smith, "Stockholder, Manager, And Creditor Interests: Applications Of Agency Theory", Harvard Business School, 1985, p02.

² نبيل حمادي، براهيم براهيمية، عاشور ديون كتوش، "التدقيق القانوني كأداة لتسيير علاقة الوكالة في الشركة"، الملتقى العلمي الدولي حول "حوكمة المؤسسات أخلاقيات العمل والمسؤولية الاجتماعية للمؤسسة"، جامعة أبي بكر بلقايد- تلمسان، الجزائر، ص07.

³ طارق عبد العال حماد، "حوكمة الشركات، المفاهيم - المبادئ - التجارب- المتطلبات"، دار الجامعية، القاهرة، 2008-2009، ص79-80.

4 - مشكلة تضارب المصالح: يتميز كل من الموكل والوكيل بالتصرف الرشيد أي سعيهما على تعظيم منفعتهما المتوقعة. حيث تسعى أصحاب المنشآت إلى تعظيم ثروتهم وتحقيق مصالحهم الذاتية من خلال الأرباح المتوقع الحصول عليه جراء استثماراتهم المنجزة من طرف المسيرين في المنشأة. في حين المسيرين هم الآخريين سيسعون إلى تحقيق مصالحهم الذاتية فمن ناحية عن طريق تعظيم أرباحهم ومن ناحية أخرى ببذل أقل جهد ممكن حتى لو تعارضت مع مصلحة الموكلين¹.

إذن فعلى المسير أن يعمل تماشياً مصالح المساهم، إلا أنه وفي الواقع عادة ما يسعون إلى تلبية مصالحهم الخاصة، هذا ما ينتج عنه ما يعرف بتكاليف الوكالة، والتي تتكون من جملة من نفقات المتمثلة في تكاليف التحفيز ومراقبة المسير بغية التقليل من السلوك الإنتهازي، وتتمثل هذه التكاليف في ما يلي :

تكاليف المراقبة : هي تكاليف يتحملها المالك بهدف التأكد أن إدارة المسير تتماشى مع رغبته في تعظيم عائده، أي تلك التكاليف الناتجة عن متابعة المسير وجعله يعمل وفقاً لمصلحة المالك.

تكلفة التبرير : هي تكاليف تنتج عن إعطاء المسير دليلاً عن سلوك تسييره للمنشأة، وهذا عن طريق مؤشرات يوضح من خلالها حسن إدارته.

التكاليف الباقية : وهي تكاليف تنتج عندما تفوق تكاليف المراقبة العائد الحدي لهذا للمسير. وتنتج عن عدم القدرة عن المراقبة الكاملة لإدارة المسير².

ويتم حل مشكلة الوكالة عن طريق نظام نوعان من الأسواق (السوق المالية وسوق العمالة) التي تؤدي إلى التقليل من السلوك الانتهازية، وبالتالي تؤدي إلى تقييم تكاليف الوكالة.

ففي السوق المالي الذي يتم فيه تبادل الأوراق المالية، يستطيع تقييم بشكل مستمر قيمة السهم. فإذا عمل الوكيل بتسيير المنشأة لتحقيق مصالحه سينتج عنه انخفاض في سعر السهم وبالتالي انخفاض في الربح الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض في قيمة المؤسسة. ويعتبر الانخفاض في القيمة بديلاً لتكلفة الرقابة. وبالتالي يمكن للموكل أن يحدث توازناً بين ما يخسره من تكاليف الرقابة وبين الزيادة التي يحصل عليها من خلال الحد من الانخفاض في قيمة الأسهم. بحيث لا يكون هناك أي حافز لإقامة نظام رقابي عندما تكون تكلفة مراقبة مرتفعة مقارنة بالقيمة المفقودة من السهم. إذن يمكن للسوق المالية لأن تعمل على حل مشاكل الوكالة عن طريق بعثها لإشارات إلى المتعاملين.

¹ أبو الفتوح سمير، " نظرية الوكالة: مدخل لتخفيض التكاليف العامة"، المجلة العربية للإدارة، المجلد الثاني عشر، العدد 04، المملكة العربية السعودية، 1998، ص 38-39.

² Aimble Quintart, Richard Zisswiller, "Théorie De La Finance" , 2e Edition, Gestion Puf, France , 1990, P 299.

أما في ما يخص سوق العمل فإن الوكيل الذي يتبع سلوك انتهازيا للشركة، يؤدي إلى زيادة ضياع الفرص للموكل الأمر الذي يدفعه إلى معاقبة الوكيل عن طريق إبعاده وعزله، فتخوف هذا الأخير من فقدان منصبه يجعله يقلص من سلوكه الانتهازي، بحيث الإدارة غير الجيدة للشركة تسيء من سمعتها وتكون كعقبة أمام حيازة المنصب. إذ تلعب سلطة التدرج أهمية رئيسية في توظيف الأفراد في المناصب العليا في الشركة، وبالتالي تعد ممارسة سلطة التدرج في الشركة سوق داخلية للعمل¹.

I-3-4- نظرية التجذر :

تتيح نظرية تجذر المسيرين (Enracinement des dirigeants) منح الأهمية الضرورية لدور الأفراد في الفكر الإداري، فهي تعطي تفسيراً عن سبب استمرار بعض الأشكال التنظيمية الفاشلة في الوجود في ظل المنافسة في الأسواق التي يتم من خلالها معاقبة كل أنواع الفشل بشكل تلقائي².

يعد المدير أساس اتخاذ القرار في المنشأة، فهو يتمتع بميزة التحكم في المعلومات وإمكانية خلق جو من عدم التماثل المعلومات *Asymétrie d'information*. كما يستطيع من ناحية اتخاذ قرارات بعدم الزيادة من ثروة المالك للمنشأة، في حين يعزز من ناحية أخرى مكانته الداخلية الأمر الذي يجعله متجذراً في المؤسسة *enraciné* ويصعب عزله من طرف المساهمين أو مجلس الإدارة.

حيث عرف *Pigé* التجذر على أنه : عبارة عن مجموعة من العلاقات الرسمية أو غير الرسمية التي يسعى المدير التنفيذي من إقامتها لهدف التخلص ولو جزئياً من مراقبة الإدارة ومن مراقبة المساهمين لغرض الاحتفاظ بمنصبه وزيادة حريته وسلطته وتعظيم مصالحه الشخصية.

حيث حاول *Pigé* الإجابة عن التساؤل التالي: هل التجذر هو ضار للمساهمين؟ اعتماداً على تعريف التجذر ينبغي أن يكون هناك ظاهرتين متناقضتين:

يساعد السعي في إنشاء شبكات الاتصال للمسير على زيادة أسهم رأسماله. حيث تستفيد الشركة إما من خلال أفضل أداء للأعمال التجارية إذ (يحصل الرئيس على مطالب بطريقة سهلة من خلال شبكة من العلاقات) أو مناخ اجتماعي أفضل وأكبر إنتاجية شخصية (الرئيس لديه شرعية داخلية قوية ومعرفة وافية للمؤسسة ونظامها التنظيمي)، أو من خلال التنسيق الداخلي الذي يعتبر أحسن من التنسيق الخارجي.

¹عبد الفتاح بومخيم، "نظريات الفكر الإداري تطور وتباين أم تنوع و تكامل"، نفس المرجع السابق، ص 22-23.

² سكاك مراد، فارس هباش، " دور التدقيق الاجتماعي في إطار الحكمة المسؤولة إجتماعاً في ظل الانفتاح الخارجي"، الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحكومة العالمية، ملتقى دولي، جامعي فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أكتوبر 2009، ص 669.

يستطيع المسير من خلال تجذره التغلب على آليات الرقابة الداخلية، فحافزه لزيادة أداء المؤسسة (والذي في هذه الحالة تعظيم القيمة السوقية للشركة) سيسقط لصالح أهداف أخرى مثل زيادة الرضا الشخصي بشكل غير مناسب مثل (التعويضات والمزايا الخاصة). ومن المرجح أن هذا الداعي يكون أقوى في حالة ما إذا اقترب المسير من نهاية فترة رئاسته أين قراره الأفقي لم يعد يتزامن مع قرارات مساهمين. وبالتالي يمكن حدوث انخفاض في مستوى التجذر عن عتبة معينة، ورئيس هنا لا يبذل المزيد من الجهود لزيادة شبكتها العلائقية ولكن يعيش أكثر على إنجازاتها.

وتشير التقديرات إلى أن تأثير عملية التدرج قد تكون مواتية وغير المواتية في آن واحد لمصالح المساهمين، وهذا من خلال مقارنة أداء المسير مع مستوى تجذره، حيث يقصد هنا بأداء المسير أداء سوق الأسهم للشركة بما أن أداء المسير لا يلاحظ بشكل مباشر، ففي حالة وجود علاقة إيجابية بين الأداء والتجذر يعني أن هذا الأخير يعود بالنفع على المساهمين وأن هذه عملية مستمرة. على العكس من ذلك، فوجود علاقة سلبية تشير إلى أن التجذر هو ضار للمساهمين وأن المسير لم يعد يسعى إلى تعظيم ثروتهم، ففي حالة وجود علاقة غير معنوية هذا يعني إما انعدام العلاقة بينهما أو وجود علاقة غير خطية، مثل العلاقة مع وجود تأثير العتبة: يعني إلا إذا تجاوز التجذر عتبة معينة سيصبح ضارا. أما في حالة ما إذا كان التجذر تحت هذه العتبة إما لن يؤثر على الأداء أو أنه سيكون من المفيدا¹.

II - المفاهيم الأساسية حول الإطار المؤسسي:

اعتمادا على ما تم التوصل إليه من تطور الفكر الاقتصادي المؤسسي ومختلف نظرياته ومفاهيم حول المؤسسات، من الضروري التطرق إلى مختلف تصنيفات المؤسسات التي تم عرضها من طرف مفكرين الاقتصاد المؤسسي الجديد، بالإضافة إلى البيئة المؤسسية والتي تشمل في مجملها أنظمة القوانين الرسمية والاتفاقيات غير الرسمية التي يكمن دورها أساسا في توسيع وكبح السلوك الاجتماعي والنشاطات الاقتصادية. فضلا عن التغيير المؤسسي الذي يعتبر عنصرا هاما في التنمية، فهو يحدث عادة نتيجة توقعات أصحاب المصالح من تحقيق مكاسب جراء هذا التغيير المؤسسي.

II-1- أنواع المؤسسات : في الأدبيات السابقة توجد طرق مختلفة لتصنيف المؤسسات. يمكن تحديدها في أربعة مناهج وهي : مؤسسات حسب الطبيعة والشكل ل North، المؤسسات حسب السلم التحليل التدرجي ل williamson ، مؤسسات حسب التخصص وحسب الوظيفة ل Rodrik.

¹ للمزيد من المعلومات اطلع على :

Benoît PIGÉ , "Enracinement des dirigeants et richesse des actionnaires", Finance Contrôle Stratégie – Volume 1, N° 3, septembre 1998, p 131 – 158.

II-1-1- مؤسّسات حسب الطبيعة والشكل ل North:

يرى North أن المؤسسات هي القيود الموضوعة إنسانيا لهيكلت التفاعل السياسي والاقتصادي والاجتماعي، وهي تتألف من القيود غير الرسمية (العقوبات، المحرمات، العادات، التقاليد وقواعد السلوك) والقيود الرسمية (الدساتير، القوانين وحقوق الملكية). وأشار إلى المؤسسات أنها وضعت من قبل الإنسان لخلق النظام وتقليل عدم اليقين في التبادل.¹

حيث قام كل من Helmke و Levitsk (2004) بالتمييز بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية على النحو التالي: "إن المؤسسات الرسمية منصوص عليها علنا بمعنى أنها أنشئت وتم بثها عبر القنوات التي تحظى بقبول واسع باعتبارها رسمية... أما المؤسسات غير الرسمية هي عبارة قواعد مشتركة اجتماعيا عادة ما تكون غير المكتوبة، وتم إنشاؤها عن طريق التحادث وتنفذ خارج القنوات المسموح بها رسميا، فهي معروفة ولكن ليس المنصوص عليها كتابيا وتميل إلى أن تكون أكثر ثباتا من القواعد الرسمية North (1997).²

✓ المؤسسات الرسمية :

حدد North المؤسسات الرسمية مثل القواعد التي يمكن ملاحظتها بسهولة من خلال وثائق أو قواعد مكتوبة محددة ومنفذة من خلال موقف رسمي، مثل السلطة أو الملكية، فهي موضوعة بوعي من قبل الأشخاص، أي تم اختراعها في وقت معين، فهي تشمل الحوافز الواضحة، الشروط التعاقدية والحدود الثابتة على النحو محدد من قبل مواقف الانصاف³. فالمؤسسات الرسمية تحدد "النظام المعياري مصمم من قبل الإدارة" أو "مخطط السلوكي" Scott (1981).

كما تشمل المؤسسات الرسمية كل من المؤسسات السياسية (تلك التي تحدد بنية الدولة وإجراءات عملية صنع القرار السياسي) والمؤسسات الاقتصادية (التي تحدد حقوق الملكية والعقود، وبالتالي خفض تكاليف المعاملات). حيث تساهم مؤسسات الرسمية مثل الدستور وسيادة القانون في تحقيق الاستقرار السياسي، ومنع الفساد، وتعزيز كفاءة القطاع العام وحماية حقوق الملكية الخاصة من اختلاس من قبل أطراف القطاع الخاص أو الحكومة. وتشمل المؤسسات بشكل أكثر تحديدا خلق التشريعات والأنظمة والمنظمات وإنفاذها، مثل وكالات الحكومة والنظام القانوني.⁴

¹ Douglass C. North, "Institutions", The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1, 1991, p 97.

² TATU JUHANI TORNIAINEN, OLLI JUHANI SAASTAMOINEN, "Formal and informal institutions and their hierarchy in the regulation of the forest lease in Russia", Institute of Chartered Foresters, 2007, p491.

³ TODD R. ZENGER, SERGIO G. LAZZARINI, LAURA POPPO, "Informal and Formal Organization in New Institutional Economics", John M. Olin School of Business, 2001, p01-05.

⁴ Jane Frances, "Institutions, Firms and Economic Growth", THE TREASURY (Kaitohutohu Kaupapa Rawa) NEW ZEALAND TREASURY WORKING PAPER 04 / 19, 2004, p02.

وتشمل قواعد رسمية القيود الدستورية والقواعد القانونية، والقيود السياسية الأخرى¹. فهي تلك الرسمية التي تشير إلى قواعد سياسية وقانونية واقتصادية تهدف إلى الحد من السلوك الفردي وتسهيل التبادل². ووفقاً لـ Helmke and Levitsky (2004) على سبيل المثال، عرف المؤسسات الرسمية كالمؤسسات تم أنشائها وأبلغها وتطبيقها عبر القنوات الرسمية، ففي حالة ما إذا تم الاستهزاء بها تطبق عقوبات قانونية مثل اعتقال من طرف الشرطة والنيابة العامة³.

القواعد الرسمية هي عبارة عن متغير سياسي مثل الدساتير، حقوق الملكية، اللوائح والقوانين المشتركة بالإضافة إلى الأنظمة الحكومية الأخرى، وعادة ما تأخذ شكل مكتوب وتنفذ من الخارج، وهي تحدد النظام السياسي (الهيكل الهرمي وسلطات اتخاذ القرار، وحقوق الفرد)؛ النظام الاقتصادي (حقوق الملكية وحرية التعاقد، حرية الدخول إلى جميع الأسواق) ونظام الحماية (القضاء والشرطة والجيش). إن السلطات الحكومية تفرض قواعد رسمية عن طريق العقوبات مثل الغرامات والسجن والإعدام. فهي تعمل على وضع القواعد الرسمية أكثر اتساقاً ويمكن التنبؤ بها فهي منفذة وشفافة. كما أنها تعمل على سن قوانين رسمية من أجل استيعاب التغيرات في الظروف الاقتصادية للحياة، وفي هذه الحالة فإنها تقلل من تكاليف المعاملات الخاصة بممارسة اللعبة. ويمكنها أن تكون المؤسسات الرسمية نتيجة لعملية اتخاذ القرارات من أعلى إلى أسفل رداً على حكم الأغلبية⁴.

✓ المؤسسات غير الرسمية :

وقد أكد باحثون في نظرية التنظيم على الدور المركزي للمؤسسات غير الرسمية في تحديد كيف يتم تنفيذ العمل وإنجاز المهام داخل الشركات، فهي تحدد من خلال القواعد تقوم على التفاهات الضمنية، معظمها المستمدة اجتماعياً، وبالتالي لا يمكن الوصول إليها بالضرورة من خلال وثائق مكتوبة أو عقوبات عن طريق موقف رسمي. وبهذا تشمل المؤسسات غير الرسمية الأعراف الاجتماعية، الروتين والعمليات السياسية. فعلى سبيل المثال، Lincoln (1982) يلاحظ أن "شبكات غير رسمية لا غنى عنها لعمل التنظيمي، ويجب على المديرين أن يتعلموا التلاعب بها لأغراض تنظيمية." ومع ذلك فإن حقيقة أن المؤسسات غير الرسمية في شكل عام يصعب التلاعب فهي تولد التحديات الإدارية الرئيسية⁵. وتمشيا مع هذا الرأي، العديد من الباحثين لاحظوا بأن "المنظمة

¹ Svetozar Pejovich, "The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development", Journal of Markets and Morality 2, no .2, 1999, p167.

² Lucio Fuentelsaz, Consuelo González, Juan P. Mañas, Javier Montero, "How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship", BRQ Business Research Quarterly vol 18, published by Elsevier 2015, p 248.

³ Paul Osei-Tutu, Michael Pregernig, Benno Pokorny, "Interactions between formal and informal institutions in community", private and state forest contexts in Ghana, Forest Policy and Economics vol 54, published by Elsevier, 2015, p 27.

⁴ Svetozar Pejovich, Enrico Colombatto, "Law, Informal Rules and Economic Performance - The Case for Common Law", Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, 2008, p141.

⁵ TODD R. ZENGER, SERGIO G. LAZZARINI, LAURA POPPO, "Informal and Formal Organization in New Institutional Economics", Op Cit, p07.

غير الرسمية" عادة ما تدعم من طرف المؤسسات غير الرسمية داخل الشركات، فهي ليست متميزة فقط عن القواعد الرسمية إلا أن لها دورا حاسما في التأثير على عملية الشركات. وبالتالي، يتأثر القرار داخل المؤسسات بشدة بالعمليات السياسية؛ بأنماط من الاتصالات واللغة المشتركة التي هي عبارة عن دالة للعلاقات غير الرسمية بالإضافة إلى المعرفة الضمنية المتحدرة في إجراءات التنظيمية.

يحتاج المنظور المؤسسي الموجه نحو التنمية أيضا إلى التأكيد أكثر على دور المؤسسات غير الرسمية في تشكيل المؤسسات الرسمية (على سبيل المثال القانون) وبالتالي فإنه يحتاج إلى تحليل الطرق التي يمكن للمؤسسات غير رسمية (العادات) أن تغير تدريجيا الإجراءات وتفاعلات الوكلاء في جميع أنواع المنظمات الاجتماعية (الأسر والجماعات والقرى، فضلا عن الشركات والحكومات). ووفقا ل North إن "المعايير السلوكية الأخلاقية والمعنوية" غالبا ما تتجسد في المؤسسات غير الرسمية مثل الدين والطائفة التي تحدد نوعية واستمرارية المؤسسات الرسمية مثل المدارس وأسواق العمل، والقواعد والأنظمة التي تحكم النشاط الاقتصادي¹. المؤسسات غير الرسمية هي قيود خاصة نابعة من الأعراف والثقافة والعادات التي تظهر من تلقاء أنفسهم ولم يتم تصميمها وتطبيقها عن طريق الحكومة. فالفرق الرئيسي بين الرسمي وغير الرسمي هو أن تظل هذه المؤسسات غير الرسمية في مجال القطاع الخاص. فهي السلوك، والقيم والمعتقدات في المجتمع².

وتعرض المؤسسات غير الرسمية من قبل الهيئات المحلية وهي عبارة عن الجماعات أعضاء المؤثرة فهي عادة ما تكون غير مكتوبة وغير مقننة يتم إنشاؤها، أبلغها وتطبيقها من خلال قنوات غير رسمية، وغالبا تكون آليات عقوباتها خفية، وحتى قد تكون غير قانونية. وتشمل العروض غير عنيفة من الرفض الاجتماعي مثل تصريحات عدائية، القيل والقال والنبد، فقدان السمعة، أي العنف خارج نطاق القضاء³.

إن المؤسسات غير رسمية تحدد الثقافة المجتمع المحلي، كالتقاليد والعادات، والقيم الأخلاقية والمعتقدات الدينية وكافة الأعراف غير الرسمية الأخرى من السلوك، والتي تنتقل عبر الأجيال وهو السبب الذي يجعل القواعد غير الرسمية الأكثر دواما من القواعد الرسمية وتتغير بشكل بطيء، كما أن إنفاذ قواعد غير رسمية يختلف عن القواعد الرسمية، فهي منفذة داخل المجتمع⁴.

¹ MARK C. CASSON, MARINA DELLA GIUSTA , UMA S. KAMBHAMPATI, "Formal and Informal Institutions and Development", World Development Vol. 38, No. 2, published by Elsevier, p27.

² Claudia R. Williamson, "Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance", Published by Springer, 2009, p372.

³ Paul Osei-Tutu, Michael Pregonig, Benno Pokorny, "Interactions between formal and informal institutions in community", Op Cit, p 27.

⁴ Svetozar Pejovich, Enrico Colombatto, "Law, Informal Rules and Economic Performance - The Case for Common Law", Op Cit, p155.

وتماشيا مع North إن المؤسسات غير الرسمية تتميز بالاستمرار على المدى البعيد. أما المؤسسات الرسمية بمكنها أن تتغير من خلال القرارات السياسية أو القضائية في غضون فترة زمنية قصيرة¹.

II-1-2- المؤسسات حسب السلم التحليل التدرجي ل williamson :

صنف williamson المؤسسات حسب أربعة مستويات مختلفة من التحليل الاجتماعي موضحة في الشكل رقم (I-7)، كل مستوى لديه النفوذ مسيطر على مستوى أقل منه، كما يوجد بعض الآثار ردود الفعل من المستويات الدنيا على مستويات العليا، مشيرا williamson أن المؤسسات ترتبط أساسا بالمستويين الثاني والثالث.

✓ المستوى الأول : وهو يمثل مستوى التضمين 'embeddedness'² الاجتماعي. ويشمل هذا المستوى العادات، الأعراف، التقاليد والدين. فالمؤسسات في هذا المستوى تمثل مجموعة من القيود غير الرسمية في المجتمع، حيث تتغير المؤسسات فيه ببطء من (100-1000) سنة، حيث غالبا ما تتخذ المجتمعات التدابير اللازمة لحماية أنفسهم ضد "القيم الغربية" ومن سماتها أنها تتواجد بشكل عفوي وبديهي في الأصل.

✓ المستوى الثاني : ويشار المستوى الثاني إلى البيئة المؤسسية وتعتبر الهياكل الملاحظة في هذا المستوى هي نتيجة جزئية للعمليات التطورية، حيث تجاوزت المؤسسات في هذا المستوى القيود غير الرسمية مدخلة "القواعد الرسمية (الداستير والقوانين وحقوق الملكية)". وتميل إلى التغير بشكل أسرع مما كانت عليه في المستوى السابق وفي الإطار الزمني من (10-100) سنة. وتشمل أدوات التصميم في المستوى الثاني كل من السلطات التنفيذية والتشريعية والقضائية، الوظائف البيروقراطية الحكومية، فضلا عن توزيع الصلاحيات على مختلف مستويات الحكومة (الفدرالية)، كما يعتبر تعريف وإنفاذ حقوق الملكية وقوانين العقود من السمات الهامة لهذا المستوى.

وبالنظر إلى الإطار النظري لهذا المستوى المقدم من قبل اقتصاديات حقوق الملكية، والذي يفترض ضمينا الإنفاذ غير المكلف أو سهل للحقوق، إلا أنه قد شكك في هذا الافتراض ورفض من قبل دعاة اقتصاد تكلفة المعاملات³.

✓ المستوى الثالث : تحدد المؤسسات في هذا المستوى الطريقة التي تلعب بها اللعبة أو "إدارة العلاقات التعاقدية". حيث في هذا المستوي عادة ما يتم فيه مناقشة مؤسسات الحكم، بما في ذلك مسائل تعريف العقود وتنفيذها، وآليات حل النزاعات. حيث تتأثر المؤسسات هنا عن طريق مواءمة الهياكل الحوكمة مع المعاملات؛ والفكرة

¹ THERESIA THEURL, JOCHEN WICHER, "COMPARING INFORMAL INSTITUTIONS", Institute of Cooperative Research Münster., CESifo DICE Report 3/2012, p52

² هو دمج المحاسبة والتدقيق وعمليات رفع التقارير الاجتماعية والأخلاقية ضمن عمليات المنظمة.

³ Oliver E. Williamson, "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", Journal of Economic Literature, Vol. 38, No. 3, 2000, p596-599.

الأساسية هي أن لكل معاملة معينة يوجد نظام فعال، أي تكلفة المعاملات تقلل هيكل الحوكمة. أما بالنسبة لتغيرات المؤسسات في هذا المستوى تتم في غضون فترة زمنية أقصر بكثير مما كانت عليه في المستوى 1 و 2 أي من (1-10) سنوات.

✓ المستوى الرابع : تعمل المؤسسات في هذا المستوى على تخصيص وتوظيف الموارد وفقا لتحليل الاقتصاد الكلاسيكي الجديد، وهذا من خلال التكيف المستمر لآليات الأسعار وكميات الإنتاج أي من خلال ضبط الشروط الحدية عن طريق توافق كل من (إيرادات وتكاليف) الحدية لاستخدام هذه الموارد. كما تضم المؤسسات هنا النظريات عدم تماثل المعلومات (بما في ذلك سوء الاختيار ومشاكل الخطر الأخلاقي). ففي هذا المستوى تتشكل الحوافز عن طريق الآثار المجتمعة للمستويات الثلاثة الأخرى¹.

الشكل رقم (I-7) : تصنيف المؤسسات حسب Williamson

المستوى	معدل التغيير بالسنوات	الهدف
المؤسسات غير رسمية : العادات، الأعراف، التقاليد والدين	من 100 إلى 1000 سنوات	تحدث بشكل تلقائي (غير مقصود)
البيئة المؤسساتية : القواعد الرسمية للعبة. حقوق الملكية (الكيان السياسي، القضاء، البيروقراطية)	من 10 إلى 100 سنوات	الحصول على بيئة مؤسساتية مناسبة (الشرط الأول لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي)
الحوكمة : قواعد اللعبة . (القواعد التي تحكم العلاقات التعاقدية والاتفاقيات)	من 1 إلى 10 سنوات	الحصول على هيكل الحوكمة الصحيح (الشرط الثاني لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي)
قواعد تخصيص الموارد وفرص العمل (الأسعار والكميات)	متواصل	الحصول على الشروط الحدية الصحيحة (الشرط الثالث لتحقيق كفاءة النظام الاقتصادي)

¹ Bhagirath Behera, Stefanie Engel, "The Four Levels of Institutional Analysis of Evolution of Joint Forest Management (JFM) in India: A New Institutional Economics (NIE) Approach", Paper to be presented at the Annual Conference of the International Association for the Study of Common Pool Resources (IASCP) in Mexico, August 9-13, 2004, p03.

المستوى الأول : النظرية الاجتماعية

المستوى الثاني : نظرية حقوق الملكية/ النظرية السياسية

المستوى الثالث : نظرية تكاليف المعاملات

المستوى الرابع : النظرية النيوكلاسيكية/ نظرية الوكالة

Source : Oliver E. Williamson, "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", Op Cit, p597.

II-1-3- تصنيفات حسب طريقة التحليل :

كما يتم استخدام معيار إضافي لتصنيف المؤسسات، وهو المعيار ذو الصلة بالمحتوى والذي يوفر المزيد من التمايز ويسمح بتحليل أكثر تطوراً للمؤسسات، بما فيها المؤسسات غير الرسمية. تستخدم الدراسات السابقة أساساً أربع فئات مختلفة من المؤسسات: السياسية والقضائية والاقتصادية والمؤسسات الثقافية / الاجتماعية (Acemoglu and Johnson (2005)) قبل أن نفسر هذه الفئات بالتفاصيل، من المهم أن نشير إلى أن هذا التصنيف ليس انتقائي.

المؤسسات السياسية :

يتعلق مضمون المؤسسات السياسية في معظم الحالات بشكل من أشكال الحكم في بلد ما، والذي يشمل قواعد الانتخابات، تفاصيل الحكم وغيرها من الخصائص النظام السياسي Kotte (2004). ويعتبر الدستور المثال الأكثر شيوعاً للمؤسسة السياسية الرسمية De Soysa and Jütting (2006)¹. أما المؤسسات السياسية غير الرسمية فنجد قبول النظام السياسي، ومن هنا للسلطة السياسية شكلين: السلطة بحكم القانون التي تحددها المؤسسات السياسية مثل الدستور والقواعد الانتخابية، وسلطة الأمر الواقع والتي تنبع من القدرة على حل مشاكل العمل الجماعي. فالمؤسسات السياسية هي التي تحدد إجراءات صنع القرار السياسي²، كما لها دوراً رئيسياً في تكوين والحفاظ على حقوق الملكية التي تمثل أمر ضروري لعملية الإنتاج والتجارة، بالإضافة إلى ذلك تحدد قدرة الشركة على تجميع واستخدام عوامل الإنتاج.

¹ THERESIA THEURL, JOCHEN WICHER, "COMPARING INFORMAL INSTITUTIONS", Op Cit, p53.

² DARON ACEMOGLU, SIMON JOHNSON, JAMES A. ROBINSON, "INSTITUTIONS AS A FUNDAMENTAL CAUSE OF LONG-RUN GROWTH", Handbook of Economic Growth, VolumeIA., Elsevier B.V, 2005, p451.

إن المؤسسات السياسية تشكل العملية السياسية التي تنتج التشريعات واللوائح، كما أنها تحدد النظام القانوني وتعمل على تنسيق العمليات التي تخلق وتنفذ القانون. وبالتالي المؤسسات السياسية تنتج المؤسسات الاقتصادية وتحدد نوعيتها، فالمؤسسات مثل الديمقراطية والحماية الاجتماعية تضيء الشرعية على مخرجات السوق وتؤكد عن قدرتهم على التحمل. ويمكن للمؤسسات السياسية أن تدعم اقتصاد السوق من خلال تشكيل وحماية حقوق الملكية وجعل السوق متوافقة مع الاستقرار والتماسك الاجتماعي.

إن الحد من قوة القطاعات المختلفة من المجتمع لتخريب المؤسسات لمصالحها الخاصة، قد تكون مهمة للنمو الاقتصادي. فمن أجل فعالية المؤسسات ينبغي أن تكون الدولة قوية بما فيه الكفاية لتحديد قوانين الملكية الجيدة وقوانين العقود ويجب أن تلتزم بإنفاذها، هذا يعني تقييد نفسها من انتهاك هذه القوانين لغايات خاصة بها Borner et al (2004). كما تعتبر المؤسسات السياسية طويلة الأمد فهي تميل إلى تغيير ببطء ولكن في بعض الأحيان تُنشئ الفرص المتاحة لإصلاح واسع النطاق لتعزيز الفعالية (ويليامسون 2000). حيث يمكن للحروب الأهلية والمهنية، التهديدات، الانهيارات الاقتصادية، انقلاب عسكري والأزمات المالية توفير مثل هذه الفرص، ففي حالة عدم وجود مثل هذه الأحداث فإن التغيير سيكون بطيئاً، إذ أن طبيعة بنية السلطة السياسية تشكل مؤسسات الدولة وبالتالي النمو الاقتصادي Acemoglu, Johnson and Robinson (2004).

في حين أن هناك روابط بين النمو الاقتصادي والمؤسسات السياسية، فإنه ليس بالضرورة أن المؤسسات السياسية هي التي تسبب النمو الاقتصادي. حيث أشار كل من Aron (2000). إلى أن الاستثمارات في رأس المال البشري والاجتماعي يقود إلى النمو الاقتصادي، الأمر الذي يؤدي إلى مؤسسات سياسية أفضل (أي بعد ذلك يكون لها آثار الرتبة الثانية على النمو الاقتصادي). وهذا ما يشير إلى أن الاستثمار الأعلى لرأس المال البشري والاجتماعي يؤدي إلى السياسة أكثر اعتدالاً، وأقل عنفاً والمزيد من الاستقرار السياسي¹.

المؤسسات الاقتصادية :

إن دور المؤسسات السياسية في إنشاء مؤسسات اقتصادية يعني أن المؤسسات الاقتصادية لن تكون مصممة دائماً بالطريقة التي تهدف إلى تحقيق أقصى قدر من النمو الاقتصادي. ومع ذلك، فإن توزيع السلطة السياسية يمكن أن تتغير بمرور الوقت مع تغير البيئة السياسية والاقتصادية وخلق الرغبة في تغيير تعزيز الكفاءة في المؤسسات الاقتصادية.

تتعامل المؤسسات الاقتصادية مع النظام الاقتصادي للبلد، فهي عبارة عن حقوق الملكية والحقوق التعاقدية. وهي تنسق كل العلاقات الاقتصادية من عمليات الإنتاج والتجارة والتوزيع. فحقوق الملكية تنشأ عن القانون الذي

¹ Jane Frances, "Institutions, Firms and Economic Growth", Op Cit, p 07-08.

يحكم الملكية، في حين يتم تحديد الحقوق التعاقدية عن طريق قانون العقود والترتيبات المؤسسية للفاعلين الاقتصاديين، إذ تخلق دولة حقوق الملكية من خلال القانون الملكية فهو يصبح إذن مسؤول عن احترام جميع المؤسسات الاقتصادية، وكمثال عن المؤسسات الاقتصادية الرسمية نجد القانون ولوائح المنافسة. فظهور مستوى عال من الاقتصاد الموازي في المجتمع يدل على انخفاض القبول وإنفاذ المؤسسات الاقتصادية الرسمية.

إن تطوير المؤسسات الاقتصادية يمكن أن يعزز بواسطة ثلاثة أنواع رئيسية من آليات السياسة التي حددها صندوق النقد الدولي (2003). (1) المنافسة والانفتاح التجاري قد يساعد على إضعاف المصالح الخاصة كما يؤدي إلى المطالبة بالمؤسسات التي هي مناسبة لمجموعة واسعة من المعاملات. (2) مزيد من الشفافية وتحسين المعلومات يمكن أن تساعد في الحد من الفساد، وزيادة فعالية الحكومة وتحسين وضع السياسات. (3) إن شروط الاتفاقات والجمعيات الاقتصادية الدولية يمكن أن تساعد على اختراق العوائق المحلية للإصلاح.

هناك عدة طرق لتمييز المؤسسات الاقتصادية الفعالة. ويمكن تعريف المؤسسات الاقتصادية الجيدة مثل تلك التي توفر الأمن لحقوق الملكية وتحقيق المساواة النسبية لوصول الموارد الاقتصادية لشريحة واسعة من المجتمع. كما يمكن تقييم نوعية المؤسسات الرسمية وغير الرسمية على حد سواء من حيث احترامها للعقود، الثقة والحرية المدنية Aron (2000).

تواجه شركات تكاليف المعاملات عند محاولتهم للحد من عدم اليقين إزاء نتائج تبادل، إذ يتم تقليل عدم اليقين من خلال قواعد الخاصة بحقوق الملكية وإنفاذ العقود التي تزيد من احتمالات النتائج المتوقعة. وتوفر هذه المؤسسات ضمان للشركات أنها ستحافظ على ملكية الأصول التي قامت باستثمارها وأنها سوف تتلقى مستحقاتهم من تبادل مع الطرف الآخر. ففي المجتمعات الحديثة يتم تحديد حقوق الملكية وتنفيذها من قبل الدولة. ومع ذلك، فإن أكبر خطر المصادرة يأتي من الدولة ويكون في كثير من الأحيان من خلال التنظيم غير المعوض Epstein (1985، 1999). حيث أن البلدان التي لديها قيود أكبر على السياسيين والنخب، والمزيد من الحماية ضد الاستيلاء من قبل هذه المجموعات تعد قوية وتمتع بالدخل الفردي المرتفع. ففي حالة عدم وجود تدقيق وضوابط على الدولة، على السياسيين أو على النخب، ليس للمواطنين العاديين أي ضمان لحقوق الملكية اللازمة للاستثمار Acemoglu and Johnson (2003). ومع ذلك، فإن الحكومات تضع ضغوطات لعدم انتهاك القواعد المنصوصة لأغراضهم الخاصة Rodrik (2003).

أن المؤسسات التي تفرض العقود تعمل على توفير ضمانات للشركات عندما تتفاوض لتبادل حتى تكون مصالحهم محمية، ويعالج إنفاذ العقود البعض من عدم اليقين الكامنة في معاملات السوق المفتوحة. حيث يمكن للعقود

متطورة أن تسهل المعاملات المعقدة التي تنطوي على أطراف متعددة وتغطي فترات زمنية طويلة وتتطلب المشاريع المترابطة...¹

المؤسسات القضائية :

وكما يشير الاسم تتصل المؤسسات القضائية بالسلطة القضائية للبلد. وهي تشمل عادة الإطار القانوني، وأنظمة تجنيد القضاة وتحديد مدة عضويتهم، تعيين وإنفاذ حقوق الملكية والأصل القانوني والحماية العملاء والمستثمرين. وتمثل السمة العامة للمؤسسات القضائية هي أنها تكون على شكل مكتوب Grusevaja (2005) ولذلك، فإن غالبية المؤسسات القضائية هي المؤسسات الرسمية. مثل المؤسسات السياسية، أما قبول الإطار القانوني للبلد هي عبارة عن مؤسسة قضائية غير رسمية، ويمكن لهذا أن يحدث من خلال مستوى الجريمة المنظمة في المجتمع، على سبيل المثال. فإذا كانت الجريمة المنظمة عالية، سيكون قبول وتنفيذ الإطار القانوني غير كاف².

المؤسسات الاجتماعية : فهي عادة ما تغطي القواعد التي لها علاقة بالوصول إلى الترتيبات الأمنية الاجتماعية كالصحة والتعليم، ويكون لها تأثير على التوازن بين الجنسين، كما تحكم بشكل عام العلاقة بين الفاعلين الاقتصاديين³. وبصورة مختصرة تسمى المؤسسات الاجتماعية بالأسرة والحكومة والاقتصاد والتعليم والدين. ويمكن تعريف المؤسسات الاجتماعية بتعبير آخر بأنها نظام معياري يحقق الحاجات الانسانية الأساسية من خلال تصميم نظام معياري يربط الفرد بالثقافة الأكبر، ويقوم بتحديد القيم الاجتماعية الأساسية كحقوق الإنسان والديمقراطية، كما يحدد أيضا الأدوار الاجتماعية وتوقعاتها مثل دور الزوج والزوجة . وتقوم هذه المؤسسات بوظائف حيوية وضرورية لاستقرار المجتمع وبقائه وفعالته. ومن الأمثلة على هذا النوع من المؤسسات هي قواعد السلوك كالسلوك الأخلاقي مثل بعض رموز حوكمة الشركات. كما يمكن أيضا فهم منح وإنفاذ حقوق الحرية المدنية كمؤسسات ثقافية (Havrylyshyn وفان 2002 Rooden، 6)⁴.

II-1-4- المؤسسات حسب الوظيفة : أغلبية الأعمال الأخيرة حول المؤسسات والنمو الاقتصادي تؤكد على أهمية وجود مجموعة معينة من المؤسسات، فالسؤال المطروح لم يعد ما إذا كانت المؤسسات مهمة وإنما ما هي نوع المؤسسات التي تؤثر، حيث يميز Rodrik بين 5 أنواع من المؤسسات وهي داعمة للسوق والتي تتمثل في :

¹ Jane Frances, "Institutions, Firms and Economic Growth", Op Cit, p 08-10.

² THERESIA THEURL, JOCHEN WICHER, "COMPARING INFORMAL INSTITUTIONS", Op Cit, p53.

³ Johannes Jütting, " INSTITUTIONS AND DEVELOPMENT: A CRITICAL REVIEW, OECD DEVELOPMENT CENTRE, Working Paper No. 210,2003, p12.

⁴ THERESIA THEURL, JOCHEN WICHER, "COMPARING INFORMAL INSTITUTIONS", Op Cit, p53

حقوق الملكية. المؤسسات التنظيمية؛ المؤسسات لتحقيق استقرار الاقتصاد الكلي؛ مؤسسات التأمين الاجتماعي ومؤسسات إدارة الصراع¹.

المؤسسات المنشأة للسوق : وهي تلك المؤسسات التي تحمي حقوق الملكية وتضمن تنفيذ العقود، فهي تحدد بوضوح نظام حقوق الملكية التي تحمي أصول المستثمرين والعائد على هذه الأصول كما تدعم إنفاذ العقود. فبغياها تصبح الأسواق غير موجودة أو تعمل بشكل سيئ جدا، فالمعنى الدقيق لكلمة حقوق الملكية هو (السيطرة على أحد وجوه التملك) وليس الحقوق بالمعنى القانوني، أشار Oskar Lange في المناقشات الشهيرة سنة (1920) إلى أن جميع الاقتصادات المزدهرة اليوم بنيت على أساس الملكية الخاصة. كما جادل كل من North و Thomas (1973) و North و Weingast (1989) أن تأسيس حقوق الملكية الآمنة والمستقرة عنصرا رئيسيا في صعود الغرب وبداية النمو الاقتصادي الحديث. حيث كل مجتمع يقرر لنفسه نطاق حقوق الملكية المسموح بها والقيود المقبولة على ممارستها².

المؤسسات التنظيمية : يرجع فشل الأسواق إلى العديد من الأسباب من بينها (انخرط المشاركون في سلوك احتيالي أو إعاقة المنافسة، منع تكاليف المعاملات وتوطين التكنولوجيا وغيرها من العوامل الخارجية غير مالية وعدم كمال المعلومات نتيجة الخطر الأخلاقي وسوء الاختيار)، ما دفع الاقتصاديين إلى العمل على تطوير الأدوات التحليلية اللازمة للتفكير المنهجي حول عواقب هذه الأخيرة والحلول الممكنة لها، مؤكداً على أن نجاح اقتصاد السوق يتم من خلال مجموعة كاملة من المؤسسات التنظيمية والتي تتعامل مع العوامل الخارجية، وفورات الحجم ومعلومات ناقصة، وتأتي لمعالجة الفشل في ما يخص المعلومات وقوة السوق³، فهي على سبيل المثال، الهيئات التنظيمية للاتصالات والنقل والخدمات المالية، وكالات مكافحة الاحتكار، والإشراف على الأعمال المصرفية وعلى خطط مشكوك فيها، وتنسيق القرارات المتعلقة باستثمارات كبيرة، أجهزة تنظيم البنوك، وتشجيع السلوك التنافسي، والحد من معيقات المنافسة، الحد من أسوأ حالات الغش والاحتيال، وبشكل عام تعزيز التنمية الاقتصادية السليمة⁴. وهناك عدد قليل من مؤسسات في الولايات المتحدة تكفي لإعطاء المعنى لمجموعة من المؤسسات المعنية: لجنة التجارة الاتحادية، مؤسسة تأمين الودائع الفيدرالية، لجنة الاتصالات الفيدرالية، المجلس الأعلى للتعليم وكالة حماية البيئة... إلخ، حيث في الواقع كلما كانت هنالك حرية أكبر في الأسواق بقدر ما يزداد العبء على المؤسسات التنظيمية.

¹ OCDE, "Échanges et développement : Les enjeux", Paris, 2001, p71.

² Dani Rodrik, "Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them", in "Institutions, Globalisation and Empowerment", Edited by Kartik C. Roy and Jörn Sideras, Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, 2003, p22.

³ Dani Rodrik, "Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them", Op Cit, 23.

⁴ OCDE, "Échanges et développement : Les enjeux", Op Cit , p71.

المؤسسات لتحقيق استقرار الاقتصاد الكلي : من خلال أعمال كينز، لقد توصلنا إلى الفهم الجيد لحقيقة أن الاقتصادات الرأسمالية ليست بالضرورة مستقرة ذاتيا. كما يوجد وجهات النظر أكثر حداثة لعدم استقرار الاقتصاد الكلي تؤكد على عدم الاستقرار المتأصل للأسواق المالية وانتقاله إلى الاقتصاد الحقيقي. وتأتي جميع الاقتصادات المتقدمة للحصول على المؤسسات المالية والنقدية التي تؤدي إلى استقرار الوظائف، فهذه المؤسسات هي عبارة عن المقرض الأخير - عادة ما يكون البنك المركزي - الذي يجرس ضد الأزمات المصرفية وهذا بتحقيق ذاته، وتضمينه لمعدلات التضخم المنخفضة، وتقليل تقلبات الاقتصاد الكلي، كما تشير إلى المؤسسات الخاصة بالإدارة النقدية والجبائية والتي يمكنها أن تساعد على دعم التنمية الاقتصادية.

مؤسسات التأمين الاجتماعي : والتي توفر الحماية والتأمين الاجتماعي وتنظم إعادة التوزيع فهي على سبيل المثال قد تأخذ شكل برامج التحويلات مثل المؤسسات لدفع إعانات البطالة، أو قد تشير إلى المؤسسات ذات الصلة بالصحة والمعاشات التقاعدية بالإضافة إلى صناديق الاجتماعية الأخرى. حيث يعتبر التوسع الهائل من برامج التأمين الاجتماعي المقدم للجمهور خلال القرن العشرين واحد من السمات الأكثر أهمية في تطور اقتصاديات السوق المتقدمة. أن التأمين الاجتماعي ليس من الضروري دائما أن يأخذ شكل برامج تحويل ودفع الموارد مالية، فمؤدج شرق آسيا وعلى رأسها قضية اليابانية التي توفر التأمين الاجتماعي من خلال مجموعة من الممارسات المشاريع (مثل التوظيف مدى الحياة والمنافع الاجتماعية التي توفرها المؤسسة)، حماية وتنظيم القطاعات، ونهج تدريجي لتحرير التجارة والانفتاح الخارجي. كما تضمني التأمينات الاجتماعية الشرعية على اقتصاد السوق لأنها تجعله متوافق مع الاستقرار الاجتماعي والتماسك الاجتماعي.

مؤسسات إدارة الصراع : أن المجتمعات تختلف من حيث انشقاقاتها، وعادة ما يحدث هذا الانشقاق بسبب (العرق، اللغة، الدخل... إلخ) ففي حالة عدم سده بشكل كاف، يمكنه أن يعيق التعاون الاجتماعي ويمنع تعهد في المشاريع ذات المنفعة المتبادلة. فالصراع الاجتماعي لا يشجع الأنشطة المنتجة اقتصاديا وهذا من خلال الشكوك التي يولدها. فهو يعتبر حالات فشل التنسيق الذي من خلاله العوامل الاجتماعية تفشل في تنسيق المخرجات التي من شأنها أن تكون ذات المنفعة المتبادلة. إن المجتمعات السليمة لديها مجموعة من المؤسسات التي تجعل مثل هذه الإخفاقات التنسيق الهائلة أقل احتمالا. حيث إن كل من سيادة القانون، والقضاء ذو الجودة العالية، المؤسسات السياسية التمثيلية والانتخابات الحرة، والنقابات المستقلة، والشراكات الاجتماعية، والتمثيل المؤسسي للأقليات، والتأمين الاجتماعي هي أمثلة على مثل هذه المؤسسات¹.

II-2- البيئة المؤسساتية :

¹ Dani Rodrik, "One economics. Many recipes - globalization, institutions, and economic growth" , Princeton university Press, Princeton and Oxford, 2007, p156-161.

تشير البيئة المؤسسية إلى القيم الرسمية وغير الرسمية والقواعد الأساسية للمجتمع مثل التقاليد والأعراف والدين، ومن منظور اقتصادي عرفها دوغلاس نورث على أنها مجموعة من القواعد الاجرائية السياسية والاجتماعية والقانونية الأساسية التي تحدد الأساس للإنتاج والتبادل والتوزيع. وهي على سبيل المثال القواعد التي تحكم الانتخابات وحقوق الملكية والحق في التعاقد¹.

وفقا للأدبيات السابقة البيئة المؤسسية تشمل أنظمة القوانين الرسمية والتنظيمية والإجراءات، والاتفاقيات غير الرسمية (الأعراف، القواعد السلوك...) التي توسع وتكبح النشاط والسلوك الاجتماعي والاقتصادي.

حدد Kraybill و Weber (1995) ثلاث فئات من المؤسسات التي تؤثر على النتائج الاقتصادية: المؤسسات السياسية ومؤسسات السوق والمؤسسات المدنية، التي تغطي مختلف مجالات النشاط الاجتماعي والاقتصادي، إلى جانب تحديد البيئة المؤسسية التي الأفراد ومنظمتها تتواجد وتنمو².

أشار Scott (1995) أنه وفقا لنظرية المؤسسية، الخصائص المؤسسية للبلد معين تعكس الأبعاد المختلفة للبيئة الوطنية بما في ذلك السياسات الوطنية الحكومية (البعد التنظيمي)، والمعرفة الاجتماعية المشتركة (البعد المعرفي)، ونظم القيم (البعد المعياري)، إذ يشير البعد التنظيمي للوضع المؤسسي إلى وجود قوانين واللوائح وقواعد مكتوبة التي تعزز أو تقيّد بعض السلوكيات. ويركز البعد المعرفي على المعارف والمهارات التي يتمتع بها الناس في البلد والمتعلقة بإنشاء وتطوير أنشطة معينة. يعكس البعد المعياري المعايير الاجتماعية والقيم والمعتقدات والافتراضات المتعلقة بالسلوك البشري أي كيف ينبغي أن يكون في مجتمع معين³.

تتضمن البيئة المؤسسية الأبعاد الثلاثة التالية : مصداقية القاعدة (القانون)؛ مصداقية السياسات؛ وكفاية الموارد والقدرة على التنبؤ فهي تمثل تدابير لتوقعات الموظفين العموميين بشأن المستقبل، حيث توفر المؤسسات الحوافز التي تثير أو تمنع بعض الإجراءات. إن القواعد واللوائح الرسمية وغير الرسمية تحدد معا هيكل الحوافز للموظفين العموميين ضمن مؤسساتهم، أو ضمن مجموعة الأقران، أو في القطاع العام ككل. إذن إن البيئة المؤسسية تشكل توقعات الموظفين العموميين، إذا كان هناك حكم حول إدارة السجلات في المنظمة، أو في ما يخص طرق تقييم الأداء، ثم سيختلف السلوك وفقا لما إذا كان المسؤول يعتقد أن انتهاكات هذه القواعد سيتم معاقبة عنها حقا⁴.

¹ Institut d'administration des entreprises de paris, Cas n°8 : "L'environnement institutionnel", université paris 1 panthéon – sorbonne, p3.

² Kraybill D. S., Weber B. A, "Institutional change and economic development in rural America", American Journal of Agricultural Economics, 77, 1995, p1266.

³ Igor Novikov, "How does institutional environment affect the internationalization of small enterprises?", Procedia Economics and Finance 12, published by Elsevier, 2014, p490.

⁴ Nick Manning, Ranjana Mukherjee, Omer Gokcekus, "Public officials and their institutional environment: An analytical model for assessing the impact of institutional change on public sector performance", the World Bank Poverty Reduction and Economic Management Network, POLICY RE SEARCH WORKING PAPER 2427, August2000, p04.

تعتبر البيئة المؤسسية – التي تكوّن قواعد اللعبة- أمر حيوي لدراسة التنظيم الاقتصادي، بيد أن من السهل إعطاء وزن أو أهمية أكبر للبيئة المؤسسية وأقل للمؤسسات الإدارية. ومن الأمثلة التي توضح ذلك التركيز المفرط المبالغ فيه على اجراءات أو قرارات المحاكم (من جانب مؤسسة الدولة) وترجيحه على الاجراء أو الترتيب الخاص (من جانب الأطراف والتابعين المباشرين لصفقة معينة).

II-3- الترتيب المؤسسي : عرفها North و Davis على أنها ترتيب بين الوحدات الاقتصادية الذي يحكم الطرق التي يمكن بواسطتها لهذه الوحدات أن تتعاون و / أو تتنافس¹. ويمكنه أن يوفر بنية يستطيع أطرافها التعاون في إطارها ... أو يمكنه أن يوفر آلية قادرة على إحداث تغيير في القوانين أو حقوق الملكية. حيث تنشأ الترتيبات المؤسسية المحددة لتلبية مطالب اجتماعية محددة لتحسين الرعاية الاجتماعية من خلال حل التضاربات في المعلومات، والحد من تكاليف المعاملات، وتصحيح فشل السوق².

كما تمثل الترتيبات المؤسسية مزيج من القيود الرسمية وغير الرسمية وخصائص تنفيذها North (2005). ويتم تعريف المؤسسات الرسمية على أنها القيود السياسية على سلوك الحكومة التي فرضتها المؤسسات القانونية، وتشمل قواعد رسمية القيود الدستورية والقواعد القانونية والقيود السياسية الأخرى³.

كما عرف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي الترتيبات المؤسسية على أنها السياسات والنظم والعمليات التي تستخدمها المنظمات لتشريع وتخطيط وإدارة أنشطتها بكفاءة وعلى التنسيق الفعال مع الآخرين من أجل تحقيق صلاحياتها. على سبيل المثال، يمكن للبلدان أن تنتقل من "هجرة الأدمغة" إلى "كسب العقول" من خلال وضع حوافز لتشجيع العمالة المهرة في البقاء أو العودة بعد الجامعة، أو أن تأتي على أساس قصير الأجل للانخراط في مشاريع محددة. فمثل هذا الجهد يمكن أن يشمل الجامعات، والإدارة العامة والقطاع الخاص، ويمكن أن يشمل دعم تطوير معايير التوظيف على أساس الجدارة للخدمة المدنية.

وتمثل الترتيبات المؤسسية كل من الأسواق والدول والتسلسلات الهرمية للشركات، والشبكات والجمعيات والمجتمعات (Hollingsworth, Lindberg 1985; Campbell ,al 1991; Hollingsworth , Boyer, 1997). وتشير الترتيبات المؤسسية إلى توزيع أو تقاسم السلطة المتعلقة بإدارة صنع القرار وسلطة التنفيذ.

¹ Jeff Neilson, Bill Pritchard, "Value Chain Struggles -Institutions and Governance in the Plantation Districts of South India", Wiley-Blackwell, 2009, p50.

² Shiping Tang, A General Theory of Institutional Change, Routledge is an imprint of the Taylor & Francis Group, London and New York, 2011, p13.

³ Claudia R. Williamson, "Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance", Published by: Springer, Vol. 139, No. 3/4, 2009, p373.

الترتيبات المؤسساتية تشير إلى الهياكل الحكومية الرسمية التنظيمية وكذلك القواعد غير الرسمية التي لها مكان في الدولة لترتيب والقيام بأعمالها سياسة، هذه الترتيبات في غاية الأهمية لأنها توفر الحكومة على كافة المستويات (الاتحادية والإقليمية والمحلية) مع الإطار الذي من خلاله يتم صياغة وتنفيذ السياسات، وتشمل الهياكل المؤسساتية الرسمية والمنظمات العامة والمؤسسات غير الحكومية ومجموعات القطاع الخاص التي لا تعتبر مؤسسات رسمية.

مصطلح "الترتيبات المؤسساتية" تنطوي على شبكات الكيانات والمنظمات المشاركة في التخطيط ودعم و / أو تنفيذ برامج وممارسات إدارة المعلومات الجيومكانية. وتشمل هذه الترتيبات الروابط فيما بين المنظمات على المستويات المحلية والولاية / المقاطعة، وعلى المستوى الوطني بين الجهات الحكومية وغير الحكومية، بما في ذلك قادة المجتمع ورجال الأعمال المحليين.

وتشمل الترتيبات المؤسساتية المنظمات المعنية المسؤولة عن الموارد البشرية، وعلى التمويل والمعدات، اللوازم، القيادة، الفعالية وروابط الإتصال بين المنظمات¹.

كما أدخل كل من Ménard و Willamson مفهوم الترتيبات المؤسساتية الهجين لتأهيل الأشكال التنظيمية التي تختلف عن الأشكال التقليدية والمتمثلة في الشركة والسوق، الشبكات، التحالفات الاستراتيجية، والامتيازات، وما إلى ذلك.

هذه الترتيبات المؤسساتية عديدة ومتلونة الأوجه، ولكن لديها خصائص مشتركة، فهي (1) تعاقدية، (2) تحافظ على الاستقلالية القانونية للمؤسسات، (3) مكلفة بتنسيق المؤسسات لتحقيق بعض الصلاحيات. فهي لا تهدف فقط إلى الطعن في النموذج التنافسي للسوق، بل للسماح للشركات لتجميع الموارد وإعطاء إطار مخصص ولكن مستقر للتعاون من أجل تنفيذ بعض الأنشطة المشتركة في بيئة تنافسية للغاية. وهذا الإطار قد يكون أقوى من سلطة مشتركة التي لديها صلاحيات واسعة للتنسيق كمجموعة تحكم².

تشير الترتيبات المؤسساتية إلى السياسات والإجراءات والعمليات التي تضعها الدول لتشريع وتخطيط وإدارة تنفيذ التنمية، وسيادة القانون، وقياس التغيير وأي وظائف أخرى للدولة. فبحكم طبيعتها ظهرت قضية الترتيبات المؤسساتية في كل من جانب تطوير وإدارة القطاع العام، سواء كانت وزارات المالية أو التخطيطية، أو مكاتب للحد من مخاطر الكوارث، أو القطاعات الكاملة مثل العدل والصحة. إن ضرورة عمل وفعالية الترتيبات المؤسساتية

¹Economic and Social Council, "Trends in national institutional arrangements in geospatial information management", UNITED NATIONS, 2014, p09-10.

² CHRISTIAN DEBLOCK, "RÉGIONALISME, ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS HYBRIDES ET GOUVERNANCE ÉCONOMIQUE À LA CARTE", Centre Études internationales et Mondialisation Institut d'études internationales de Montréal Université du Québec à Montréal, 2006, p16.

لا تزال تشكل دافعا قويا للقدرة وبالتالي الأداء، وبفعل طبيعتها كثيرا ما تكمن معالم التغيير داخل الترتيبات المؤسسية. وكمثال على ذلك إن إدارة الموارد البشرية ترتبط ارتباطا وثيقا في جميع المستويات - على مستوى الفرد وعلى مستوى المؤسسة / القطاع، ومن ثم على مستوى النظام التمكيني، على سبيل المثال من خلال مركزيتهم في إطار القوانين الفرعية للخدمة المدنية... إلخ.

تقييم القدرات كثيرا ما تكشف أن هناك الكثير من عدم الكفاءة التي تطرح نفسها عبر كل الحكومات بسبب أنه يتم تعيين الترتيبات المؤسسية بدون المستوى الأمثل. على سبيل المثال كثيرا ما تكون آليات التنسيق داخل الحكومة تعاني من قصور، ترتيبات الموارد البشرية المخصصة، أو وكالات مختلفة تستخدم مختلف أطر الرصد والتقييم... إلخ.

وتركز استجابة تنمية القدرات في إطار هذه القضية الجوهرية على ضمان أن أفضل الترتيبات المؤسسية الممكنة موجودة في المكان المناسب لتحقيق الأهداف أو النتائج الإنمائية المتفق عليها. أنها تستوعب مجموعة شاملة من استراتيجيات الإصلاح التي تغطي الترتيبات المؤسسية المكررة وإدارة الموارد البشرية بما في ذلك التدريب والتعلم والعمل، وقدرات إدارة الموارد المادية والمالية وتحليل ونشر المعلومات، وإنشاء منتديات للتشاور مع أصحاب المصلحة وردود الفعل والقدرة على العمل لتحقيق الحوافز النقدية وغير النقدية لتنشيط كل هذه الأخيرة¹.

من وجهة نظر البلدان المستفيدة، استعراض الترتيبات المؤسسية تساعد على فهم أفضل لعناصر الرئيسية التي قد تكون موصولة بالإطار المؤسسي المعزز، وبالتالي تحسين أداء الوظيفة العامة. وفي هذا السياق، يمكن هذه الاستعراضات تعزيز شفافية العمليات والنتائج الذي بدوره قد يؤدي إلى الالتزام بتغيير لاحق: إذ يمكن لأصحاب المصلحة الرجوع إلى توصيات محددة لتحسين جوانب حاسمة مختلفة مثل آليات التنسيق بين الوزارات وتنفيذ الوثائق الاستراتيجية، وتحديد الأولويات وتسلسل الأنشطة. وعلاوة على ذلك، يمكن لمثل هذه الاستعراضات أن تبرز نقاط القوة في المؤسسات الواحدة، وكذلك زيادة مصداقيتها على المستويين الوطني والدولي².

كما حاولت العديد من الأدبيات السابقة التمييز بين البيئة المؤسسية والترتيب المؤسسي، حيث أظهر (Davis and North 1971) في هذا الصدد بأن مصطلح "البيئة المؤسسية" يصف حقوق الملكية، وآليات التنفيذ، السلوك البشري، وعلاقات القوة في الاقتصاد. ويشمل أيضا المعتقدات مثل الأديان، الأعراف مثل الثقة والشرعية، الهياكل الحكومية التي يحددها الدستور والنظم القانونية، هذه العناصر من البيئة المؤسسية

¹ United Nations Development Programme, **Capacity Development PRACTICE NOTE**, New York, 2008, p17.

² European Union, "**GUIDE FOR THE REVIEW OF INSTITUTIONAL ARRANGEMENTS**", European Training Foundation, 2014, p13.

توفر الهياكل التي من خلالها تتكامل القرارات الاقتصادية والإجراءات (بيع، شراء، والمفاوضات)، والمعاملات، والتدفقات (الناجمة عن تجميع هذه المعاملات) . ويمكن تحديد ثلاثة هياكل المتطورة:

- 1- المؤسسات الرسمية الاقتصادية والقواعد (البعد السياسي)؛
- 2- الثقافة والقيم، والاتفاقيات (التي تعطي معنى لاتخاذ اجراءات اقتصادية، وتحديد ما هو جيد ، وتوفير المعرفة المشتركة لمواجهة حالة عدم اليقين للسلوك الاقتصادي)؛ و
- 3- الشبكات الاجتماعية (كثافة وأشكال الشبكات، وموقف كل وكيل اقتصادي في الشبكة).

أما الترتيبات المؤسساتية تتميز عن البيئة المؤسساتية بكونها تصف مجموعة من القواعد والهياكل التي تنظم توزيع وتبادل الموارد من خلال معاملات خاصة، حيث يمكن أيضا التفرقة بين الفئات الثلاثة العريضة من الترتيبات المؤسساتية وهي تبادل الهدايا، التسلسل الهرمي والأسواق مع العديد من أشكال هجينة تجمع بين عناصر من كل فئة¹.

على الرغم من أن المؤسسات تعمل كنظام، ويمكن تجميعها بشكل تحليلي إلى قسمين متميزين لتعزيز فهمنا لمهامها، أي التمييز بين المؤسسات والمنظمات North (1990) أو بين البيئة المؤسساتية والترتيبات المؤسساتية (Davis and North 1970; North and Thomas 1973). فالبيئة المؤسساتية هي مجموعة من القواعد السياسية والاجتماعية والقانونية الأساسية التي تضع الأساس للإنتاج والتبادل والتوزيع. أما الترتيبات المؤسساتية توفر هيكل الذي من خلاله التعاون أو التنافس أفراد المجتمع - فرديا أو جماعيا. وتغطي البيئة المؤسساتية قواعد اللعبة في حين تشمل الترتيبات المؤسساتية الهيكل الإداري وتطوره داخل البيئة المؤسساتية وتفاعله معها. إن خط رسم البيئة المؤسساتية والترتيبات المؤسساتية (أو الهيكل الحكومة) ليس ثابت ولكن يختلف مع التركيز ومستوى التحليل. ونتيجة لذلك، يمكن لبعض شرائح الترتيبات المؤسساتية أن تصبح جزءا من البيئة المؤسساتية والعكس بالعكس².

في أي حال المؤسسات سواء كانوا كانوا جزءا من البيئة المؤسساتية أو الترتيبات المؤسساتية، يمكن اعتبارها كوكبة من القواعد المرتبطة ومنظمة لتحقيق "هدف إنساني" أو لمعالجة "الاستمرارية".

¹ Andrew R. Dorward, Johann F. Kirsten, S. Were Omamo, Colin Poulton, Nick Vink, "Institutions and the Agricultural Development Challenge in Africa" in "Institutional Economics Perspectives on African Agricultural Development", Edited by Johann F. Kirsten, Andrew R. Dorward, Colin Poulton, and Nick Vink, International Food Policy Research Institute, Washington, 2009, p25-26.

² R. Maria Saleth, Ariel Dinar, "The Institutional Economics of Water A Cross-Country Analysis of Institutions and Performance", Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, The World Bank, 2004, p26.

يتضمن هيكل الحكومة المنظمات الاقتصادية والسياسية التي تشكل جزءا من الترتيبات المؤسسية (ويليامسون (1994)). حيث أن التركيز بشكل خاص على المنظمات أو الترتيبات المؤسساتية هو لتسليط الضوء على دورها في "التغيير المؤسساتي" North (1990). في حين تحدد قواعد المخرجات للاعبين أو الجهات الفاعلة - كأفراد ومنظمات - يمكنها أيضا تغيير القواعد اعتمادا على حصتها النسبية من نتائج أو القدرة على المساومة السياسية. فعلى هذا النحو، تعمل الترتيبات المؤسسية كآليات لإحداث تغييرات في البيئة المؤسسية.

II-4- التغيير المؤسساتي :

اختلفت آراء العلماء في اعطاء تعريف موحد للمؤسسات، ما أثر بشكل طبيعي على وجهات نظرهم للتغيير المؤسسي. وهذا ما أكدوه Kingston و Caballero (2009) أن النظريات التفسيرية للتغيير المؤسساتي متعددة، كما هو الحال بالنسبة لتعريف المؤسسات، إلا أنه سيتم التركيز على تلك التي تبدو الأكثر تأثيرا والأكثر ابتكارا في الأدبيات الاقتصادية، أي على النهج التقليدي ل (Commons, Veblen) وعلى نهج كل من North و Williamcen للتغيير المؤسساتي.

فبالنسبة ل Commons (1950) إن كل من العنف والنزاع هما إلا مظهر من مظاهر تضارب المصالح بين القوى السياسية التي تسعى للسيطرة على تطور المؤسسات. إن نهج Commons (1950) بشكل معاكس لنهج Veblen (1909) لديه نهج يعتمد بشكل مخفف بعض الشيء على الصراع، ففي الوقت الذي عارض فيه Veblen المنفعة الاجتماعية والخاصة، دافع Commons عن الحياة الاجتماعية والاقتصادية الجماعية وليس فردية بحتة. فأى شركة وفقا ل Commons هي عبارة عن مجموعة من الترتيبات التي تضمن صفقة، وتوفر هذه المعاملات المختلفة مصالح المتباينة للمشاركين فيها، فتعدد المصالح المربحة اقتصاديا تخفف من دوافع الأنانية التي يمكن أن تسبب اشتباك عنيف في عملية التغيير المؤسساتي. وبالتالي الصراع في نهج Commons هو سياسي يمكن تجنبه بفضل الترتيب البسيط للجماعات السياسية التي تسعى للحفاظ على مصالحها¹.

كما أن القضاء في الاقتصاديات المؤسساتية ل John R. Commons يلعب دورا رئيسيا في التوسط في خلق قواعد جديدة. وركز Commons حول "كيف يمكن لقواعد اللعبة المحددة سياسيا أن تؤثر على السلوك والأداء الاقتصادي"، حيث يتم إنشاء القواعد وتنفيذها من قبل الجماعات والمنظمات المختلفة، ولكن بشكل خاص من قبل الدولة. وذكر Commons أنه إذا أصبحت القواعد الحالية غير مناسبة، ستحاول الأفراد أو الجماعات تغييرها من خلال المحاكم أو عن طريق التشريع، وبالتالي فإن المحاكم تلعب دورا رئيسيا في تحديد اتجاه التغيير

¹ Joseph Keneck Massil, "Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique", Economix , Université de Paris Ouest Nanterre La Défense, 2016, p10-11.

المؤسسي: تسمى عملية Commons ب"الانتقاء الاصطناعي" لتمييزه عن النظريات التطورية التي تنطوي على "الانتقاء الطبيعي" Hodgson (2004)¹.

قام Veblen (1909) من جانبه ببناء نهج التغيير المؤسساتي قائم على الصراع والتوتر، وبالنسبة ل Veblen تتميز الشركة عن طريق الجمود المؤسساتي. فمن خلال استناده على التصنيع في ألمانيا واليابان بين Veblen أن المستفيدين من التكنولوجيات التقليدية عدائين لتبني تقنيات جديدة للحفاظ على سلطاتهم، فالهيكل المؤسساتي القديم محمي ومدافع عنه من قبل ذوي المصالح الخاصة. فالوكلاء الاقتصاديين الذين يعانون من حرمان من خلال شكل المؤسساتي القائم يسعون إلى ابتكار المؤسساتي الذي من شأنه تحسين موقفهم من الحرمان، إلا أنه يتعرض هذا التغيير المؤسساتي لرفض من قبل نسبة من المجتمع الذين يستفيدون من النموذج المؤسساتي القائم، في المقابل تبحث الطبقة الدنيا عن ترتيبات مؤسسية جديدة، إذ النظر في التقدم العلمي والتغيير التكنولوجي والصراعات والتوترات عادة ما يكون وسيلة لإنهاء النزاع. وتبعاً للظروف يمكن للتغيير أن يكون عنفاً نوعاً ما وفقاً ل Veblen.

كما تركز النظرية التطورية للتغيير المؤسساتي ل Veblen (1899) على مفهوم "عادات التفكير"، حيث ينظر لهذه العادات أنها دائمة ولكن (في المدى الطويل) النزعات قابلة للتكيف من أجل التفكير والتصرف بطرق معينة. كما تعتبر قيمة العادات كنتيجة للعقلانية المحدودة فهي تمكن الفرد من الاقتصاد في القدرة المعرفية وتفسير المعلومات في بيئة معقدة.

ومن هنا إن التغيير المؤسساتي ينطوي على التطور المشترك المتزامن لكل من العادات التفكير السائدة (المؤسسات) وعادات الأفراد. ففي أي وقت، إن العادات التفكير الحالية سواء مشتركة أو فردية و"التي وردت من الماضي" تتأثر بالوقت الحاضر، كما أنها تؤثر بشكل مشترك على المسار المستقبلي للتغيير المؤسساتي.

وفي نظرية Veblen ، إن التغييرات السكان والتكنولوجيا يقود التغيير المؤسساتي من خلال ضمان أن المؤسسات وعادات التفكير الحالية موروثه من الماضي وليست مناسبة بشكل مثالي لمتطلبات الحاضر. ونتيجة لذلك، المؤسسات والعادات تتطور باستمرار.

مساهمة التيار المؤسساتي في نظرية التغيير المؤسساتي يمكن أن تنظم في ثلاثة اتجاهات. (1) وفقاً ل Veblen، قد ينجم الصراع من أجل التغيير عن طريق المواجهة بين الطبقات الاجتماعية، في حين أشار Commons ، وفي الوقت نفسه، إلى إن الصراع يحدث في المجال السياسي البحث. (2) التغيير المؤسساتي هو نتيجة لمواجهة بين

¹ GONZALO CABALLERO, CHRISTOPHER KINGSTON, "Comparing Theories of Institutional Change", Cambridge , volume 5 , Issue 2, 2009, p06.

المؤسسات الاقتصادية والمؤسسات السياسية. (3) إن البحث عن تحقيق الاحتياجات الفردية للعملاء اقتصاديين الذين يعيش في نظام اجتماعي المتمثل في سير عمل رأسمالي من المرجح أن تؤدي إلى تغيير.

أشار Ayres (1944) إلى التقدم التكنولوجي خارجي باعتباره المحرك الرئيسي للتغيير المؤسسي: "قوات التطور التكنولوجي تؤدي إلى التغيير في الهيكل المؤسساتي عن طريق تغيير الإطار المادي الذي تعمل فيه"¹.

North والتغيير المؤسساتي (الفكر التطوري الديناميكي) :

بدءاً بنهج التغيير المؤسساتي الذي يتأثر بالنظرية الكلاسيكية الجديدة للأمثلية ، قام North (2005) بتطوير النهج التغيير المؤسساتي الذي يتأثر بالمعتقدات والأيدولوجيات السياسية ويعترف بإمكانية استمرار المؤسسات غير الفعالة .

ففي ما يخص نظرية North للتغيير المؤسسي يوجد فترتين يمكن تمييزها. وهذا ما أكده (Mantzavinos 2006): "ففي عمله الأخير تحلى North (1981) عن رؤية للمؤسسات فعالة ... حتى أنه قدم خطوة حاسمة نحو التحلي عن النموذج الكلاسيكي الجديد، الذي أصبح واضحاً في مؤلفاته اللاحقة ...".

قبل عام 1990، وتحديدًا في تقريره 1971 فمن خلال كتابه المتمثل في التغيير المؤسسي والنمو الاقتصادي الأمريكي، وضع North أنه يعود الفرق في النمو بين الدول إلى مشكلة اختلاف الإطار المؤسساتي لكل دولة. في هذا العمل، طور نظرية الابتكار المؤسساتي في نظرة نيوكلاسيكية².

ويرى بأن الدافع وراء ظهور ترتيب مؤسسي جديد هو المزيد من الربح أو الكسب. على وجه التحديد، تظهر ابتكارات في الأشكال المؤسساتية القائمة إذا أملوا الوكلاء الاقتصاديين في الحصول على مكاسب أكبر من تلك التي توفرها الترتيبات المؤسساتية القائمة، أي تعظيم الإنتاج من خلال اختيار مؤسسات فعالة. الابتكار المؤسسي هو نتيجة التحكيم بين تكلفة إعداد جهاز الترتيبات المؤسساتية الجديدة والفوائد المتوقعة من الشكل الجديد، للترتيبات المؤسساتية. هذا التحليل الأول يكشف عن نظرية التغيير المؤسساتي التي تتأثر بشدة بالأسعار النسبية، والبحث عن الربح والكفاءة. إلا أن هذا منطق من التغيير المؤسسي لا يمكن أن يفسر لماذا تستمر مؤسسات غير فعالة في بعض الحالات.

¹ GONZALO CABALLERO, CHRISTOPHER KINGSTON, "Comparing Theories of Institutional Change", Op Cit, p10-13.

² ووفقاً ل North تمثل الايديولوجيات الأطر الذهنية المشتركة من قبل المجتمع أو مجموعة من الأفراد.

أيضا في كتابه هيكل وتغيير في التاريخ الاقتصادي في عام 1981، اقترح North نظرية للتغيير المؤسسي التي تتأثر بحقوق الملكية والدور الحاسم للدولة و / أو السلطات السياسية. ومقارنة فرنسا مع إسبانيا وإنجلترا مع هولندا، يسلط الضوء North على الطريقة التي من خلالها البحث عن الربح للدولة أدى إلى بناء نظام غير فعال لحقوق الملكية الأمر الذي بدوره دفع بالركود فرنسا والتراجع في اسبانيا، بينما في إنجلترا وهولندا، أدت المصالح المهيمنة من طبقة التجار لخلق نظام تحفيزي لحقوق الملكية يحمي الملكية الفردية، تشير هذه المقارنة إلى التخلي عن رؤية مؤسسات فعالة ويسلط الضوء على حقيقة أن حقوق الملكية للشركة يتم تطويرها من قبل الحكومات وفقا لمصالحهم الشخصية والتي تكون غير فعالة في العادة.

تحلى North (1981) عن رؤية مؤسسات فعالة، وسلط الضوء على حقيقة أن حقوق الملكية للشركة تشكل من قبل القادة في مصالحهم الخاصة، وعادة ما تكون غير فعالة. كما قام بإدخال الايدولوجيا كعامل هام للتغيير المؤسسي".

أي أنه بعد سنة 1981 كان هناك تطور لتصميم التغيير المؤسسي ل North . فمن تصميم التغيير المؤسسي الفعال، فإنه يذهب الآن إلى الاعتراف بإمكانية ظهور مؤسسات غير الفعالة.

بدأت نقطة التحول في نظرية التغيير المؤسسي ل North في كتابه "المؤسسات والتغيير المؤسسي والأداء الاقتصادي" في عام 1990. وهناك سلسلة من الأعمال التي أنتجها North (1994، 2000، 2005، 2010) وهي محرك لبناء نهج التغيير المؤسسي حيث يجمع بين الأيديولوجية والنماذج العقلية لشرح التغيير المؤسسي. ويرى في الواقع بأن التغيير المؤسسي هو السعي في العلوم المعرفية. إذ يأخذ North بعد ذلك في الاعتبار دور المعتقدات والأعراف لشرح التغيير المؤسسي. وفي عام 2005، استأنف North تحليله لعام 1995 مسلطا الضوء على الآليات التي تشكل التغيير المؤسسي، ويرجع ذلك إلى النقص في الأسواق الاقتصادية والسياسية. كما يرتبط التغيير المؤسسي بشكل ضروري بالنظام السابق، وأطلق على هذا ب "مسار التبعية". وأشار إلى أنه "لا يتم إنشاء المؤسسات لتكون فعالة، ولكن لخدمة مصالح أولئك الذين لديهم القدرة على المساومة لإنشاء قواعد جديدة" وفي هذا المنطق أن المصفوفة المؤسسية يمكنها أن تكون محمية من قبل الطبقة السياسية الحاكمة. كما قام North في مقالته (2005، 2010) بتمييز بين القواعد والمنظمات واللاعبين، وبين كيف لإدارة التغيير أن تكون مصدرا للصراع والتوتر والجمود، حيث أن عملية التغيير المؤسسي تعارض القواعد الرسمية والقواعد غير الرسمية¹، ففي هذه المرحلة الدافع وراء التغيير المؤسسي يكون إما من أعلى¹ أو من أسفل².

¹ Joseph Keneck Massil, "Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique", Op Cit, p13-14.

ويرى North أن التغيير المؤسساتي يمكن أن يتحقق من خلال التغيرات في الأسعار النسبية North (1981) بفعل الضغط، المنظمات الاقتصادية أو الاجتماعية، المهارات والمعرفة North (1990؛ 2005) والمعتقدات التي تأثر على الجينات North (2010). وهذا يؤدي إلى استنتاج مفاده أن "التغيير المؤسسي تدريجي وأنه يعتمد مسار ضيق"³.

ويمكن تصنيف الأدب الوفير لنظريات التغيير المؤسساتي إلى قسمين: التغيير المؤسساتي العفوي والتغيير المؤسساتي المنسق.

التغيير المؤسساتي العفوي (التلقائي):

ومن رواد نهج التغيير المؤسساتي العفوي نجد: Lin (1989) من خلال نهجه في التغيير المؤسسي المحدث. وKingston وCaballero (2009) من خلال تصميمهم للتغيير المؤسساتي التطوري ثم Williamcen (2000) بعد Alchian (1950) في نظرية تكلفة المعاملات.

أ- التغيير المؤسساتي المحدث :

يعني Lin (1989) ب "التغيير المؤسسي المحدث أو عفوي" هي تلك الإصلاحات المؤسساتية التي يقوم بها الوكلاء الاقتصاديين بهدف زيادة أرباحهم. ففي هذا المنظور، تغيير المؤسسات نتيجة للفوائد أو الفرص في الاقتصاد. وعلى وجه التحديد حدد Lin (1989) أربعة عوامل وراء هذا التغيير:

- قد يحدث التغيير المؤسساتي أولاً عندما ترتفع قائمة الخيارات الممكنة لترتيب المؤسساتي، قد يكون هذا نتيجة لزيادة المعرفة التي تدفع عتبة العقلانية محدودة للوكلاء الاقتصاديين، أو أن يحدث عن طريق اتصال الاقتصاد ما مع اقتصادات أخرى الذي يستطيع العمل بالتكنولوجيا والسلوكيات نمط الحياة، أو يأتي في النهاية من إزالة السياسات الحكومية التي تمنع ترتيبات مؤسسية معينة؛
- التغيير التكنولوجي قد يؤثر أيضاً على الهيكل المؤسسي للبلد (مؤسسات الرسمية وغير الرسمية) ويسمح من ناحية أخرى بتغيير الفعالية النسبية في الترتيبات المؤسسية الخاصة وكذلك تقديم ترتيبات أخرى معطلة؛
- يمكن تغيير مؤسسي أيضاً أن ينتج عن التغيرات على المدى الطويلة للأسعار النسبية للمدخلات والمخرجات. ففي هذا السياق، إن ندرة خدمة أو الممتلكات هي التي تدفع التغيير المؤسساتي. على سبيل

¹ هذا التغيير غير ممكن إلا إذا كانت الطبقة الحاكمة ورغبات تلزم التغيير لأن الدولة هي التي تدفع عجلة التغيير.

² قوة التغيير المؤسسي تأتي من الوكلاء الاقتصاديين الذين يعتقدون أن الإطار المؤسسي الذي يعيشون فيه لا يفضي إلى الأداء الاقتصادي.

³ North D, "Le Processus de Développement Economique". Organisation. Paris, 2005, p90.

المثال، أظهرت North و Thomas (1973) أن مرور خاصية الحق الملكية على الانسان إلى الحق الملكية على الأراضي في أوروبا في القرون الوسطى كان نتيجة للزيادة في عدد السكان وندرة الأراضي؛ - قد ينتج التغيير المؤسساتي من تغييرات في الترتيبات المؤسساتية الأخرى، وبالتالي يمكن لتغيير في نص معين من ترتيب مؤسساتي أن يؤدي إلى إحداث تغيير مقابل في الترتيب أحر¹.

ب- التغيير المؤسساتي التطويري :

يعد كل من Veblen (1909) و Hayek (1983) الأوائل في النهج التطويري للتغيير المؤسساتي، إذ يدافع فيبلين عن عملية التغيير المؤسساتي من خلال الانتقاء الطبيعي لعادات التفكير المناسب. هذا النهج من التغيير المؤسساتي يتأثر بالسلوك الفردي والجماعي المناسب فهو مستغل في نظرية الشركة من خلال مفهوم الروتيني. يطور Hayek من جانبه النظرية التطورية للتغيير المؤسساتي التي تتأثر بالفئة الاجتماعية بتفضيل فعالية القواعد العفوية على القواعد المبنية.

النظرية التطورية للتغيير المؤسسي تواصلت مع أعمال Nelson و Winter (1982)، حيث أن التيار التطويري الحالي يركز أكثر على التغيير التكنولوجي وليس على المؤسسات السياسية، حيث له طموح رئيسي لفهم ظهور التجدد وتفسير التغيير Lazarc (2010). إذ تم بناء نظرية التغيير التطويري باستخدام المنطق القائم على التشكيك في مفهوم العقلانية، على النظر في المعلومات الناقصة وعلى حقيقة أن المؤسسات تعمل على الحد من عدم اليقين ويتم إنشاؤها بواسطة عملية روتينية.

على سبيل المثال، نظرية التطورية تدعي بأسس الاقتصاد الجزئي فهي أكثر واقعية من النظرية الكلاسيكية الجديدة القياسية بافتراضها لوجود عقلانية محدودة وعدم التأكد في البيئة، فهي تقوم بنفس الطريقة على التحليل المتمثل في أن الوكلاء الاقتصاديين بدلا من إتباعها لسلوك الأمثلية مثلما ادعت النظرية القياسية، عملوا على إتباع القواعد فقط. ومن خلال عملية "التجربة والخطأ" نجحوا في تغيير المؤسسات (Nelson et Winter, 1982; Murrell 1992; Hodgson, 1993).

يقع التغيير المؤسساتي في هذا السياق على آلية الانتقاء الطبيعي المستمدة من البيولوجيا، ويتحقق التحديد أو ظهور مؤسسات جديدة في النهج التطويري داخل مجموعة وليس دائما على منتج الكفاءة. على سبيل المثال، فيما يتعلق بحجم الابتكار المؤسساتي، وحتى تنشأ مؤسسة جديدة قد يكون راجعا إلى إرادة الفرد أو الشخصية، ويمكن بعد ذلك أن يقلد من قبل انتماء الفرد في المجتمع أو إطفاء الشرعية عليها من قبل المنظمات ذات الصلة. ويعتبر

¹ Lin Y, "An Economic Theory of Institutional Change: Induced and Imposed Change "Cato Journal, Vol.9, pp.1-33, 1989, p14-18.

التغيير المؤسساتي أيضا في النهج التطوري كجزء لا يتجزأ بقوة ديناميكيات الماضي، فهو عملية تراكمية من المرجح أن يحدث خارج التوازن. حيث هذا النهج يعارض رؤية أن تغيير المؤسسات يرشد من قبل الكفاءة.

ت- التغيير المؤسساتي الذي يتأثر بتكاليف المعاملات:

باعتبار أن المعاملات تشمل التكاليف التي يتحملها الاقتصاد والوكلاء الاقتصاديين، أدركوا أصحاب النظريات نهج تكاليف المعاملات (Williamson, 2000; Alchian et Demsetz, 1972; Demsetz, 1967;) (Alchian, 1950; Coase, 1937) أنه وفقا لسمات معاملات معينة بعض القواعد من المرجح أن توجه المعاملات على نحو أكثر فعالية من غيرها. وتعتقد نظرية تكاليف المعاملات في هذا الصدد أن الأشكال المؤسساتية الأكثر فعالية هي تلك التي تقلل من تكاليف المعاملات، وهكذا المؤسسات تتطور وتغير من أجل تحقيق الصفة المثلى، وكمثال على ذلك يعتبر Alchian et Demsetz (1972) أن البحث عن كفاءة باريتو هو المحرك الوحيد للتغيير المؤسساتي.

ووفقا لويليامسون (1985) إن الدافع وراء اختيار هياكل الحكم هو لتقليل تكاليف المعاملات. إذ يعتبر شرح عملية التغيير المؤسساتي بسيطا وفقا للاقتصاد المؤسساتي الجديد. إن الأخذ بأسس افتراضات النيوكلاسيكية (الاختيار العقلاني، والمنافسة الكمال؛ البحث عن التوازن)، تجعل المؤسسات السيئة تضطر للاختفاء بسبب المثالية الفرعية الخاصة بهم. في هذا المعنى التغيير المؤسساتي هو ظاهرة تلقائية، هذه الرؤية هي قريبة جدا إلى المنطق القائم على المواجهة بين الطلب والعرض المؤسساتي الذي يؤدي إلى ظهور أشكال مؤسساتية جديدة (Libecap, 1986; Alston, 1996).

هذا النهج للتغيير المؤسساتي لا يأخذ بعين الاعتبار القدرة المعرفية محدودة للوكلاء الاقتصاديين والقيود البيئية التي يواجهونها.

تغييرات مؤسساتية ذات النوع من الأسفل إلى الأعلى ومن الأعلى إلى الأسفل :

يعتبر هذا التغيير المؤسساتي ذو وجهة نظر بديلة لذلك التغيير المؤسساتي التلقائي، حيث يعتبر أن التغيير المؤسساتي هو نتاج لإرادة الإنسان. فالتغيير قد يكون إما مفروض من القمة أي من (الأعلى إلى الأسفل) أو يكون مدفوع من القاعدة أي من (أسفل إلى أعلى).¹

أ- التغيير المؤسساتي المفروض من القمة (الأعلى إلى الأسفل) :

¹ Joseph Keneck Massil, "Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique", Op Cit, p17-19.

يتطلب هذا النوع من التغيير وجود منظمة لها سلطة قسرية، وبالإضافة إلى ذلك إن دور البدء في أي عملية تغيير مؤسسي عادة ما يعود للدولة، حيث وصف Lin (1989) هذا النوع من التغيير المؤسسي بالتغيير المؤسسي المفروض. وأشار Amable و Palombarini (2005) إلى إن التغيير المؤسسي هو نتيجة لصراعات اجتماعية تملؤها الطبقة السياسية المهيمنة، إذ إن عدم تكافؤ القوة السياسية التي تحدد التغيير المؤسسي هي مدفوعة من قبل الكتلة الاجتماعية المسيطرة أو تحت تأثير الإلزامية السياسية والنظامية. وبالتالي إذن عدم تكافؤ القوة هي التي تحدد التغيير المؤسسي والمؤسسات هي تعبير عن تسوية سياسية.

في هذا السياق، "المؤسسات تظهر نتيجة لهذا السلوك الاستراتيجي للوكلاء في سياق التباين السلطة" Amable (2005). تعتبر فكرة قوى محاكاة التغيير المؤسسي مماثلة لتلك التي أتى بها ماركس حول دور البنية الفوقية في وضع معايير حوكمة الشركة وما جاء به North (1990) بشأن عدم كمال الأسواق السياسية، حيث هذا المنظور من التغيير المؤسسي مدفوع تحت تأثير الجماعة السياسية المهيمنة وهذا ما أكدته Aoki (2006). فنهج التغيير المؤسسي من الأعلى إلى الأسفل هو عبارة عن هندسة فكرية للإنسان تولد ترتيبات مؤسسية جديدة قادرة على تغيير الأشكال المؤسسية القائمة. ومع ذلك، فقد وجد بعض الكتاب قيود على هذا النهج التغيير المؤسسي في تنفيذها والنتائج المتوقعة.

إن تغيير مؤسسات المدفوعة من قبل الدولة قد يكون غير فعال على الإطلاق لأنه يحمي مصالح التحالف الصغير من الأفراد. على سبيل المثال، North (1990) يعتبر أنه فيما يتعلق بحقوق الملكية، غالباً ما تكون هيكل حقوق الملكية مصممة من قبل الدولة غير فعالة لأن الحكام يعملون على تعظيم عائدات الضرائب ولا يرغبون في أن يكون ضدهم مجموعات المصالح القوية. وهكذا، فإن قادة يقررون هيكل حقوق الملكية لصالحهم وتحت تأثير جماعات الضغط. هذا النهج هو موجود بالفعل في تحليل lin (1989) وتم الدفاع عنه بشكل جيد من قبل Amable (2005) و Polombarini، Amable (2005)، فحسب lin (1989) بعض العوامل مثل الصراعات بين جماعات المصالح، والجمود الأيديولوجي والتفضيلات والقدرات المعرفية محدودة من السياسيين والمشاكل الوكالة والبيروقراطية قد تجعل عملية التغيير المؤسسي غير قابلة للاستمرار وتؤدي إلى ظهور مؤسسات غير الفعالة.

في الممارسة العملية، إن المحدودية النهج التغيير المؤسسي المفروض من القمة تم إبرازها في الواقع من خلال فشل سياسات التنمية إجماع واشنطن. ووفقاً لـ Elsa et Ould-Ahmed (2007) والذي ذكروا على سبيل المثال أن هذا النهج للتغيير المؤسسي كان في البلدان النامية مؤهلاً، مشيران إلى أن أفكار سياسات التنمية الموضوعية من قبل المنظمات الدولية والتي فرضت على البلدان النامية يمكن وصفها بأنها سياسة خارجية دون الأخذ بعين الاعتبار الخصائص الفعلية للبلد. ويبدو أن هذه السياسات تعتبر جزءاً من رؤية "الفردانية المؤسساتية" والتي تعتقد

بأنه من الممكن تعديل بعض المؤسسات بشكل فردي وبشكل مستقل عن الإطار المؤسسي الشامل لأجل هيكلة سلوكيات جديدة¹. ويعارض هذا النهج في هذا الصدد "النظرة الكلية للمؤسساتية".

وبالمثل يمكننا تفسير المعارضة التي أجراها Robinson وAcemoglu (2008) بين السلطة بحكم القانون والسلطة القائمة بحكم الواقع كتوضيح لمحدودية تغييرات مؤسساتية المندفعة من قبل القمة. كما يرى كل من Robinson وAcemoglu (2008) أن تغير في المؤسسات الاقتصادية في بلد ما يرتبط ارتباطاً وثيقاً بتوزيع السلطة السياسية وتضارب المصالح. وفقاً لهما، تغيير المؤسسات يأتي نتيجة اشتباكات بين السلطة السياسية بحكم القانون التي تمنحها المؤسسات السياسية والسلطة الاقتصادية بحكم الواقع المشروطة بتوفر العائد داخل الاقتصاد. فهم يحددون القيود أو الأخطاء التي يجب تجنبها عند اعتماد نهج التغيير المؤسساتي المفروضة من القمة أو منسقة. إن إنشاء مباشر وفوري للأشكال المؤسساتية الجديدة في هذا السياق يمثل الخطأ الأول الذي ينبغي تجنبه، فالقادة السياسيين الذين يحملون المؤسسات الاقتصادية والسياسية غير فعالة لا يمكنهم بشكل تطوعي وتلقائي قبول فقدان مصالحهم. الخطأ الثاني الذي يجب تفاديه هو اشتراط إصلاح المؤسسات الاقتصادية لإصلاح المؤسسات السياسية. أي تمرير إصلاح المؤسسات الاقتصادية من خلال إصلاح المؤسسات السياسية، هذا التدبير الثاني يؤثر على سلطة القانون، فإذا كان لا يؤثر على سلطة الأمر الواقع، فإنه يدفع الخاسرين من السلطة بحكم القانون لتعزيز سلطاتهم بالأمر الواقع، وبالتالي الخاسرين السياسيين سيقرقون إصلاح المؤسسات الاقتصادية. الخطأ الثالث الذي ينبغي عدم ارتكابه هو تقديم الوقت نفسه لتغيير السلطة بحكم القانون والسلطة بالأمر الواقع. وعلى الرغم من هذه التغييرات المحتملة تسمح بإقامة توازن سياسي جديد إلا أن هذا التوازن هو بالتأكيد ليس فعالاً. على هذا الأساس، فإن منطق Acemoglu et Robinson (2000b) يدافع نتيجة لهذا على النهج التغيير المؤسساتي الذاتي.

في غياب التغيير المؤسساتي المدفوع من قبل القمة، أي من قبل الدولة والنخبة أو الجماعة السياسية المهيمنة، يوجد طلب على التغيير المؤسساتي من قبل السكان أو كتلة. وهذا يشير إلى النهج الثاني من التغيير المؤسساتي المدفوع أي التغيير المؤسساتي مدفوعة من الأسفل.

ب- التغيير المؤسساتي المدفوع من الجزء السفلي (الأسفل إلى الأعلى) :

ووفقاً لهذا النهج، يجب أن يكون التغيير المؤسساتي عملية محلية المنبثقة عن الإرادة الجماعية للأشخاص مختلفين لتكون فعالة. "يبدأ التغيير المؤسساتي من قبل العديد من الأفراد الذين يتصرفون بشكل جماعي لمعالجة مشكلة

¹ Elsa et Ould-Ahmed, "Les Contours d'un Projet Institutionnaliste en Economie du Développement", dans Institutions et Développement, la Fabrique Institutionnelle et Politique des Trajectoires de Développement, Presse Universitaire de Rennes, 2007, p23.

اجتماعية جديدة" Mantzavinos (2008). وبالتالي هو عبارة عن نهج شمولي للتغيير المؤسساتي، فديناميكيات التغيير المؤسساتي هي نتيجة لمجموعة من العمال أو المجتمعات التي تعمل بشكل متبادل للتعامل مع المشاكل الاجتماعية الجديدة. فهو عبارة عن البحث عن ظروف الأفضل التي تدفع الأفراد بشكل جماعي لابتكار المصنوفة المؤسساتية.

في هذا نهج من أسفل إلى أعلى يكون التغيير المؤسساتي مدفوعاً من قبل القاعدة ويذهب من أسفل إلى أعلى. هذا التغيير يتبع تطور المجتمع. يلتزم Easterly (2008) بسياسة التغيير المؤسساتي التدريجي من الأسفل إلى الأعلى ولا يعطي مصداقية لعملية التغيير المدفوعة من قبل القادة السياسيين والمؤسسات الدولية في إطار السياسة التنموية (أعلى إلى أسفل)¹.

III - النوعية المؤسساتية والاستثمار الأجنبي المباشر:

الآن هناك اتفاق واسع النطاق بين الاقتصاديين الذين قاموا بدراسة النمو الاقتصادي أن النوعية المؤسساتية هي مفتاح الأنماط السائدة للازدهار في جميع أنحاء العالم. وهذا لما توليه من وظائف اقتصادية أساسية، فهي من جهة تخفض تكاليف المعاملات، وتمنح الثقة والقدرة على التنبؤ للتفاعل الاجتماعي؛ وتعمل من ناحية أخرى على تسهيل تنسيق الفعاليات الاقتصادية. بحيث يأخذوا المستثمرون بعين الاعتبار نوعية المؤسسات بوصفها عاملاً هاماً في تقييم مخاطر المعاملات، وذلك لأنها تخلق الحوافز والمثبطات للمعاملات الاقتصادية والقرارات التجارية. فالشركات تحرص عموماً على الاستثمار في الدول التي تحمي حقوق الملكية، ولها إطار قانوني متطور واللوائح القانونية معمول بها، ذات خدمات عامة متطورة، وبدون البيروقراطية المرهقة، وتنظيم زائدة عن الحاجة أو الفساد، وأن تتسم السياسات الحكومية بالشفافية، والقضاء الذي لا يعق العمل ووجود حماية قوية ضد الجريمة والاحتيال. ففشل المؤسساتية من ناحية أخرى قد تثير كثيراً من تكاليف المعاملات للشركات في حالة ما إذا فشلت المؤسسات العامة لإنفاذ حقوق الملكية بشكل كاف، وفشلت في حماية عقود عمل أو في ضمان مستوى كاف من المعلومات لجميع وكلاء السوق. فالقواعد الأساسية للسلوك (الرسمية وغير الرسمية) من المواطنين والمؤسسات والأدوات المستخدمة لمكافحة الفساد تعكس كل قدرات المجتمع لتطبيق اللوائح والعقود بكفاءة (Budak, 2006; Budak and Sumpor, 2009). إذ ينبغي أن يتم أخذ هذه العناصر بعين الاعتبار عند قياس نوعية الإطار المؤسساتي. فوجود بيئة مؤسساتية ذات نوعية جيدة تخلق مناخ أعمال يتسم بقدرة تنافسية عالية ما يرفع من المعاملات والمشاريع الاقتصادية الأمر الذي يحفز تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشر².

¹ Joseph Keneck Massil, "Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique", Op Cit, p21-22.

² Will Bartlett, Nevenka Ćuĭkoviĭa, Kre imir Jurlin, Aleksandra Nojkoviĭa, Vesna Popovski, "Institutional Quality and Growth in EU Neighbourhood Countries", WP5/11 SEARCH WORKING PAPER, 2013, p02-03.

III-1- مفهوم النوعية المؤسساتية : تعددت آراء وتعريف النوعية المؤسساتية من وجه نظر الاقتصاديين، إلا أنها تصب معظمها في مفهوم واحد فهي تعني كل من نوعية تنفيذ العقود، حقوق الملكية وحماية المساهمين، إدارة الصراع، قوة النظام القضائي، درجة احترام القوانين، مستوى الفعالية الحكومية ودرجة تفشي الفساد. بالإضافة إلى تقرب التحفظات الاقتصادية بالتكاليف والمنافع الإجتماعية.

حيث عرف Rodrik (2007) المؤسسات الجيدة على أنها تلك المؤسسات التي تدعم النمو الاقتصادي بأفضل الطرق الممكنة، وأشار إلى أنها تضم كل من المعايير التالية : المؤسسات التنظيمية، حقوق الملكية والمؤسسات لتحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي، التأمين الاجتماعي، وإدارة الصراع... الخ

وحسب Klein (2005) تمثل مدى حماية المستثمر ضد المصادرة وأن المؤسسات المثالية في هذه الحالة تتوافق مع انعدام خطر نزع الملكية¹.

ومن وجهة North (1991) ينظر إلى مؤسسات "جيدة" على أنها عبارة عن إنشاء هيكل الحوافز الذي يقلل من عدم اليقين ويعزز كفاءة - وبالتالي المساهمة في قوة الأداء الاقتصادي².

ووفقا ل Knack and Keefer (1995) النوعية المؤسساتية على أنها مجموعة من الأبعاد الحوكمة (مثل سيادة القانون، إنفاذ العقود، خطر مصادرة الملكية الخاصة، ونوعية البيروقراطية، وانتشار الفساد الحكومي)، مشيرين إلى أن الاختلافات في هذا الأخيرة لها حصة كبيرة من التباين في النمو عبر البلدان³.

كما تظهر الدراسات الأدبية الحديثة (Alfaro et al., 2005; Glaeser et al., 2004; Acemoglu, 2002; Kaufmann et al, 2002; Edison, 2003; Asiedu, 2003) ثلاث التدابير العامة للمؤسسات: (أ) نوعية الحكم (الفساد، والحقوق السياسية، وكفاءة القطاع العام وقوة النظام القضائي)؛ (ب) وجود قوانين لحماية الملكية الخاصة وإنفاذ هذه القوانين. (ج) القيود المفروضة على القادة السياسيين⁴.

أشار كل من Rodrik (1999، 2002) و Frankel (2002) إلى أن اقتصاد السوق الكامل يستند على المؤسسات التي من شأنها:

¹Andreas Ek, "defining institutional quality – a game theoretic approach", Published by University Essay from Lunds Universitet/ Nationale Konomiska Institution eu, Sweden, 2011. P13.

² IOAN POPESCU, "Institutional Quality: Criteria, Determinants And Benefits", THE YEARBOOK OF THE „GH.ZANE” INSTITUTE OF ECONOMIC RESEARCH VOL. 21, ISSUE 1, 2012, p59.

³ Abdiweli M. Ali and W. Mark Crain, "INSTITUTIONAL DISTORTIONS, ECONOMIC FREEDOM, AND GROWTH", Cato Journal, Vol. 21, No. 3, 2002, p424.

⁴ Komlan Fiodendji, "La qualité des institutions et les investissements directs étrangers (IDE) en Afrique subsaharienne: une estimation par la méthode des moments généralisés en système", 7èmes journées scientifiques du réseau « Analyse Economique et Développement de l'AUF », Thème des journées « Institutions, développement économique et transition » Paris Les 7 et 8 septembre 2006, p11.

- حماية حقوق الملكية واحترام حكم القانون، وسيطرة على الفساد؛
- توفير نظام مناسب للمنتجات، العوامل والأسواق المالية لمواجهة مصادر أو عواقب الفشل السوق؛
- دعم استقرار الاقتصاد الكلي، بما في ذلك حماية قيمة المال وضمن الموقف المالي المستدام؛
- تعزيز التماسك الاجتماعي والاستقرار عن طريق حمايته من التطرف من الفقر، والحد من النزاعات الأهلية، والقضاء على الآثار السلبية من التفكك الاقتصادي والتغيير.

فالمؤسسات الجيدة تسرع تطور الأعمال وتسهل التفاعلات الاجتماعية، مما تعطي مزايا في تقسيم العمل والتخصص في المعرفة كمصدرا رئيسيا للرخاء.

ويستند هذا التحليل المؤسساتي على بعض المعايير الأساسية للمؤسسات وهي¹ :

كفاءة ثابتة: قدرة المؤسسة على أن تكون حافزا متوافقا. وبعبارة أخرى، هي القدرة على تعزيز السلوكيات التي تقلل من التكاليف الاجتماعية.

مصدقية (أو شرعية): قدرة المؤسسة على الاختيار بين العقود ذات المصدقية المؤقتة. وهذا يعني قدرة المؤسسة على توليد الإطار المعياري الذي يحدد حقا سلوك الوكلاء.²

ينبع المعيار الثالث من وظيفة رئيسية للمؤسسات، الحد من تكاليف المعاملات، وعدم اليقين في التفاعل بين البشر، وبالتالي توفير مستوى عال من الأمن والاستقرار في العلاقات الاقتصادية والاجتماعية. وفي هذا الصدد، ينبغي أن تتسم المؤسسات بالمصدقية والاستقرار، وأن تكون شفافة ويمكن معرفتها بسهولة.

معيار آخر هو القدرة على التكيف أو قدرة المؤسسات على توقع التغيرات وتقديم الحوافز الاجتماعية والاقتصادية للعملاء، من أجل تسهيل التكيف مع الظروف الاجتماعية والاقتصادية الجديدة.³

كما ذكر البنك الدولي في ما يخص نوعية المؤسسات أنها مستمدة من: العملية التي يتم من خلالها اختيار الحكومات ومراقبتها واستبدالها، قدرة الحكومة على صياغة وتنفيذ بشكل فعال سياسات سليمة؛ واحترام المواطنين والدولة للمؤسسات التي تحكم التفاعلات الاقتصادية والاجتماعية فيما بينهم (كوفمان وآخرون 2008).⁴

¹ IOAN POPESCU, "Institutional Quality: Criteria, Determinants And Benefits", Op Cit, p60.

² José Antonio Alonso, "The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate", Universidad Complutense de Madrid, WP03/09, p08.

³ IOAN POPESCU, "Institutional Quality: Criteria, Determinants And Benefits", Op Cit, p60.

⁴ Helena Strand, "Environmental sustainability and Institutional quality An ambiguous relation", Lund University Department of Political Science, 2010, on the sit: <https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/1608176>, p17.

إن المؤشر الصادر عن تقرير التنافسية العالمية ودليل البلد للمخاطر الدولية يقيس النوعية المؤسساتية على مدى توفير المؤسسات والسياسات في البلاد لبنية قانونية ونظام إنفاذ القانون الذي يحمي حقوق الملكية، ويضمن التنظيم العادل للائتمان والعمالة، والسماح بالتبادل الحر مع الأجانب، ورفع القيود على دخل المهن والأنشطة التجارية.

ويبيّن Henisz (2000) المؤشر الذي يحدد النوعية المؤسساتية مع فعالية وقوة الضوابط والتوازنات في تشكيل السياسة العامة¹.

وأوضح Andrei A Levchenko (2004) أن نوعية المؤسسات تعني نوعية إنفاذ العقود، وحقوق الملكية، وحماية المساهمين².

كما استخدم Acemoglu (2001) المخاطر الخاصة بنزع الملكية كمؤشر رئيسي للنوعية المؤسساتية³.

وفي ما يخص إطار North ، تتحسن النوعية المؤسساتية مع القيود المفروضة على السلطة التنفيذية، قد تكون هذه القيود إما قواعد رسمية أو قواعد غير رسمية فهي تشكل قوة من خلال خصائص إنفاذها. والفكرة هي أن القيود المفروضة على السلطة التنفيذية تقلل بحكم القانون موقف المديرين التنفيذيين لبلد ما أن يضعوا أنفسهم فوق القانون. فهي تضمن للأفراد ورجال الأعمال والمنافسين في النظام الاقتصادي الحالي حماية من قبل القانون في ما يخص مشاريعهم واستثماراتهم في رأس المال البشري والمادي، فضلا عن المساعي التكنولوجية الجديدة.

عرف Rabah Belaïd, Farid Gasmi, Laura Recuero Virto (2009) "نوعية المؤسسات" أساسا من نوعية العملية السياسية ونوعية البيئة المؤسساتية، يتم قياس نوعية العملية السياسية من خلال متغير الذي يظهر توزيع والتوازن بين السلطات التشريعية، التنفيذية والقضائية. في حين يتم قياس نوعية البيئة المؤسساتية من خمس متغيرات (درجة الفساد، قوة النظام القضائي ودرجة احترام القوانين، نوعية الجهاز الإداري للدولة وخطر مصادرة مستثمرين من القطاع الخاص ومخاطر العملة)⁴.

وفقا ل George R Crowley- Russell S. Sobel- Joshua C Hall 2010 في البلدان ذات المؤسسات جيدة توفر القواعد الاجتماعية والسياسية والقانونية ضمان حقوق الملكية، إنفاذ العقود غير متحيز،

¹ Fabrizio Carmignani, "The distributive effects of institutional quality when government stability is endogenous", European Journal of Political Economy 25, published by Elsevier, 2009, p04.

² Andrei A. Levchenko, "Institutional Quality and International Trade", IMF Working Paper /04/231, 2004, p01.

³ Allard Bruinshoofd, "Institutional quality and economic performance", Rabo Research | Economic Research, January 20, 2016, p03.

⁴ Rabah Belaïd, Farid Gasmi, Laura Recuero Virto, "LA QUALITÉ DES INSTITUTIONS INFLUENCE-T-ELLE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ? LE CAS DES TÉLÉCOMMUNICATIONS DANS LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT", Revue d'économie du développement, Vol. 17, 2009, p 56.

والاعتماد على أسعار السوق والأرباح والخسائر لتوجيه النشاط الاقتصادي، فهي مفيدة بشكل خاص للأفراد وأيضاً لإنشاء عائدات إيجابية بالنسبة للمجتمع ككل.

ووفقاً ل Rodrik المؤسسات ذات النوعية الجيدة هي التي تعمل على :- حماية حقوق الملكية- إدارة الصراع- الحفاظ على القانون والنظام- محاذة الحوافز الاقتصادية مع التكاليف والمنافع الاجتماعية- فهي حجر الزاوية في النمو على المدى الطويل¹.

III-2- نظريات النوعية المؤسساتية :

تعددت نظريات النوعية المؤسساتية، ومع ذلك يمكن حصرها في أربعة نهج : النهج الاقتصادي، الثقافي، التاريخي والنهج السياسي وهي كالآتي :

النهج الاقتصادي: نظرية كفاءة مؤسسات

تتطلب نظرية كفاءة المؤسسات على كل مجتمع أن يختار المؤسسات الاقتصادية الفعالة التي تزيد من الدخل الإجمالي للبلد، بحيث توزيع المكاسب من هذه المؤسسات مستقلة عن توزيع السلطة السياسية. وتستند هذه النظرية على نظرية Coase (1960). ففي هذا السياق، إن تطبيق هذه نظرية يفترض أنه : إذا كان المؤسسات الاقتصادية القائمة في بلد ما غير المواتية لبعض ومفيدة للبعض الآخر، في هذه الحالة يمكن لهاتين المجموعتين من الأفراد أن يدخلوا في مفاوضات لتعديل المؤسسات القائمة أو إنشاء مؤسسات جديدة من شأنها أن تؤدي إلى نتائج مفيدة للجميع. وبذلك ووفقاً للنهج الاقتصادي، إن البحث عن الكفاءة الاقتصادية تمنع وجود مؤسسات غير فعالة².

كما يوجد إصدارات أخرى للنهج الاقتصادي والذي يسعى إلى نفس منطق المؤسسات الفعالة، Demsetz (1967)³ حيث ظهرت الحاجة لإنشاء حقوق الملكية الخاصة بقطع الأراضي عندما أصبحت الأراضي المجانية نادرة وأصبحت الملكية الخاصة للأرض أكثر ربحية عن ملكية مشتركة. لذا يرى المؤيدون للنهج الاقتصادي أن مؤسسات حقوق الملكية الخاصة تطبق عندما تفوق الفوائد تكاليف إنشاء هذه المؤسسات (North et

¹Karine Perset, "Institutions et Croissance, Séminaire: Relations économiques internationales", Jean-Marc Siroën, Août 2004, p09.

² للمزيد من المعلومات اطلع على :

Coase, R. H, "The Problem of Social Cost". Journal of Law and Economics 3 (1), 1960, p 1- 44.

³ للمزيد من المعلومات اطلع على :

Demsetz, H, "Toward a Theory of Property Rights", American Economic Review 57 (2), 1967, p 61-70.

Thomas, 1973)¹. وبالتالي، وفقا لهذا الإصدار الأخير من النهج الاقتصادي إن قرار إنشاء مؤسسات حقوق الملكية الخاصة هو خيار اقتصادي قائم على المقارنة بين التكاليف والفوائد إنشاء هذه المؤسسات.

تظهر هذه النظرية بعض النقائص التي ينبغي مناقشتها: أولاً، إذا كانت النظرية كفاءة مؤسسات صحيحة، يعني أن جميع البلدان ستختار بالتقريب المؤسسات التي تحقق لها أقصى قدر من الدخل الوطني، ففي هذه الحالة، الفرق بين الدول في الأداء الاقتصادي لن يتم تفسيره عبر الفرق في نوعية مؤسساتهم. إذن يعتبر هذا الافتراض غير منطقي، حيث أظهرت العديد من الدراسات التجريبية أن الفرق في نوعية المؤسسات هو مصدر الفرق الأساسي بين الدول في مستوى الدخل أو معدلات النمو الاقتصادي.

ثانياً، نظرية كفاءة مؤسسات تواجه بعض الصعوبات التشغيلية. حيث أن اختيار مؤسسات حقوق الملكية في بلاد ما يتطلب الاختيار الجماعي، وبالتالي فإن هذا الخيار يعني ضرورة إجراء المفاوضة الجماعية، ففي هذه الحالة، سوف تنشأ على الأرجح بعض المشاكل العبور غير الشرعي، يعني بعض أفراد المجتمع يرغبون في التمتع بالمكاسب دون تكاليف الإصلاح المؤسسي، فهذه المشاكل التي لم تعثر بعد على حلول، تجعل من الصعب تطبيق النهج الاقتصادي للمؤسسات.

النهج الثقافي: نظرية الاختلافات المؤسساتية القائمة على أساس الاختلافات الثقافية

يرى المؤيدون لنهج ثقافي لتحليل المؤسسات أن الفرق في نوعية المؤسسات الاقتصادية بين الدول تفسر من خلال الاختلافات الثقافية أو المعتقدات الأيديولوجية. إذ تختار المجتمعات مؤسسات اقتصادية مختلفة بسبب اختلافها في التصميمات الخاصة "بالقيم الاجتماعية الجيدة" حيث أن جميع المجتمعات لا تملك نفس مفهوم فيما هو جيد لأعضائها، وما يعزز هذا الفرق هو عدم اليقين الخاص بالمعرفة المسبقة للمؤسسات الجيدة. إن البلدان التي يظهر فيها مسبقاً اختيار المؤسسات من طرف قادتها بشكل صحيح، أي الدول التي يكون فيها الفرق بين مؤسسات مختارة والمؤسسات التي تزيد من الدخل الإجمالي في الحده الأدنى هي الدول تتمتع بالازدهار. وعلى العكس من ذلك، الدول التي قادتها السياسيون يخطئون بشكل مسبق هي التي تعاني عادة من الركود. ووفقاً لنهج ثقافي يوجد قوات التي من شأنها أن تمنع البلاد من اختيار المؤسسات المعترف بأنها غير فعالة لعامة المجتمع (Acemoglu, Johnson et Robinson, 2005a)².

¹ للمزيد من المعلومات اطلع على :

North, D. C. et Thomas, R. P, "The Rise of the Western World: A New Economic History". Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

² للمزيد من المعلومات اطلع على :

Acemoglu, D.; Johnson, S.; et Robinson, J. A, "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth" In P. Aghion et S. Durlauf (eds.) Handbook of Economic Growth. Amsterdam: North-Holland, 2005.

ويوجد اتجاه أخرى من نهج ثقافي الذي ينص على أن المجتمعات لديها المعتقدات والسلوكيات التي تؤثر على العمل الجماعي، وعلى نوعية الحكومات والمؤسسات. ويستند هذا التوجه من النهج الثقافي إلى حد ما على فكرة أن كل الناس لديهم قيادة ومؤسسات التي يستحقونها. إن النهج الثقافي الذي ينظر إليه من هذه الزاوية هو مدافع عنه من قبل Weber (1958), Banfield (1958), Putnam (1993) et Landes (1998). فوفقا ل Weber (1958)، بعض المجتمعات لديها القيم الثقافية أو المعتقدات مواتية لظهور مؤسسات جيدة في حين أن البعض الآخر لا تتوفر على ذلك. بعض من هذه المعتقدات تتصل بالأفكار التي لا يمكن التحقق منها (مثل الاعتقاد في إمكانية أن يعاقب المرء أو يكافأ بعد موته).

وبالنسبة ل Putnam (1993)¹، القيم الثقافية تعزز الثقة الغريبة وتسهل العمل الجماعي، وتوفر المنافع العامة بما في ذلك إنشاء مؤسسات فعالة. في حين أشار Landes (1998)² إلى أن القيم الثقافية التي تحرض على التعصب وكرهية الأجانب، تتمثل كعقبات تعترض التنمية الاقتصادية وبالتالي لا بد من ظهور مؤسسات اقتصادية جيدة.

إلا أنه يوجد بعض النقائص في ما يخص نهج الثقافي، فهو في الواقع يفترض بشكل ضمني تماثل معين بين المعتقدات الأيديولوجية للمجتمع بأكمله وتلك المعتقدات الأيديولوجية للقادة الذين يختارون المؤسسات. فمثل هذا الافتراض ليس صحيحا بالضرورة، لأنه غالبا ما يكون هناك فجوة بين ما يبتغيه المجتمع بأكمله والخيارات المطبقة من قبل القادة. فعلى سبيل المثال، معظم الأفراد في البلدان النامية تطمح إلى حماية جيدة لحقوق الملكية الخاصة، في حين يفضل بعض زعماء الدول النامية حماية محدودة من حقوق الملكية الخاصة حتى يتسنى لهم استخدام الربح.

المنهج التاريخي : نظرية الاختلافات المؤسساتية القائمة على العوامل التاريخية

وفقا لنهج التاريخي، إن نوعية المؤسسات هي نتيجة تاريخية. وبعبارة أخرى، الأحداث التاريخية في لحظة محددة من الزمن، هي التي تحدد طبيعة المؤسسات بحيث تبقى قائمة مع مرور الوقت عن طريق توليد تأثيرات مختلفة. ويشاطر هذا الرأي العديد من الاقتصاديين وعلماء الاجتماع، والمتخصصين في العلوم السياسية. مثل Porta et al. (2003) et Djankof et al. (1998, 1999) الذين سلطوا الضوء على تأثير الأصل القانوني للنظام

¹ للمزيد من المعلومات اطلع على :

Putnam, R. D, " Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy". Princeton: Princeton University Press, 1993.

² للمزيد من المعلومات اطلع على :

Landes, D. S, "The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor". New York: W.W. Norton, 1998.

القضائي على نوعية حماية حقوق الملكية الخاصة، أو على أداء الحكومات المشتركة في بعض المعايير. ووفقا للنهج التاريخي، أنه في الواقع عادة ما تكون القواعد التي تحكم القضاء في بلدان مختلفة هي نتيجة للأحداث التاريخية.

إن كل من الباحثين مثل (Acemoglu, Johnson et Robinson (2001, 2002), Engermann et Sokoloff (1997, 2002) et Sokoloff et Engermann (2000) مشتركون في بعض المعايير فيما يخص رؤيتهم للنهج التاريخي في تحليل النوعية المؤسساتية. فهي في الواقع تدل على أن القوى الاستعمارية الأوروبية السابقة قد اعتمدت مختلف استراتيجيات استغلال الاستعماري، إذ أدت هذه الاستراتيجيات إلى مسارات مؤسسية مختلفة في البلدان المستعمرات الأوروبية السابقة. إن النهج التاريخي يدعم فقط الأسباب التاريخية، حيث يوجد بلدان مختلفة قد ورثت مؤسسات المختلفة التي لا زالت مستمرة على مر الزمن، فهو يهمل أو لا يعطي أهمية كبيرة لقدرة البلدان على اختيار مؤسسات جديدة أو تغيير المؤسسات التي ورثتها.

فبدون التقليل من أهمية التاريخ، من العتقد أن المنهج التاريخي لا يقدم تفسيراً مرضياً للفرق في نوعية المؤسسات بين البلدان. لأن هناك أمثلة تبين أنه من الممكن تغيير طبيعة المؤسسات الموروثة أو إنشاء مؤسسات جديدة¹.

النهج السياسي: نظرية النوعية المؤسساتية نتيجة لتضارب المصالح

وينص النهج السياسي على أن المؤسسات (السياسية والاقتصادية) لم يتم اختيارها من قبل جميع أفراد المجتمع، ولكن من قبل مجموعة من الأفراد الذين يحملون السلطة السياسية في مرحلة ما، هذه المجموعة هي نتيجة لتضارب المصالح، المجموعة الفائزة في هذا الصراع هي التي تضع المؤسسات التي تعظم المكاسب الشخصية (من حيث القوة السياسية والدخل الشخصي) وليس بالضرورة الدخل للمجتمع ككل. وكان North (1981) أول من اقترح صياغة النظرية لهذا النهج في عمله بعنوان "نظرية الكلاسيكية الجديدة للدولة"، إذ رأى North أنه من المنطقي نمذجة الأفراد الذين يسيطرون على السلطة السياسية، مثل الوكلاء الاقتصاديين الذين يسعون لمصالحهم الشخصية. فاعتماداً على North هناك تكاليف المعاملات التي تخلق اختلافات بين مؤسسات ملكية المختارة من قبل صانعي القرار السياسيين التي تسعى إلى تعظيم المكاسب الشخصية، والمؤسسات التي تزيد من دخل المجتمع بأكمله.

مؤخراً، تم تطوير وإثراء النهج السياسي من طرف (Acemoglu (2003) et Acemoglu, Johnson et Robinson (2005a). ووفقاً لهؤلاء الكتاب، المؤسسات لا تتحدد فقط مستوى الدخل ولكن أيضاً توزيعه.

¹ Abdoul' Ganiou Mijiyawa, "INSTITUTIONS ET DEVELOPPEMENT : ANALYSE ' DES EFFETS MACROECONOMIQUES DES ' INSTITUTIONS ET DE REFORMES ' INSTITUTIONNELLES DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT", THÈSE de DOCTORAT, UNIVERSITÉ D'AUVERGNE-CLERMONT I, 2010, p21-23.

وهكذا فإن جميع أفراد المجتمع لا يستفيدون من نفس المستوى من المكاسب الناتجة عن المؤسسات القائمة، وهذا هو السبب في التفضيلات الفردية للمؤسسات الاقتصادية المختلفة.

اعتبر كل من Acemoglu, Johnson et Robinson (2005) أن المؤسسات ذاتية لأنها تعتمد على السلطة السياسية، التي هي بدورها ذاتية بما أنها مرتبطة بالسلطة السياسية بحكم القانون الممنوحة من قبل المؤسسات السياسية (الدستور، النظام الانتخابي والمؤسسات التي تحكم تقاسم السلطة السياسية بين أجهزة الدولة المختلفة) والسلطة السياسية الواقعة بحكم الواقع التي تمنحها القوة الاقتصادية، يعني توزيع الدخل.

في ضوء النهج السياسي اقترح Acemoglu, Johnson et Robinson (2005) ثلاثة محددات المحتملة للنوعية مؤسسات: مستوى الديمقراطية، عدم المساواة في الدخل والموارد الطبيعية.

معظم الدراسات الأدبية توصلت إلى وجود علاقة إيجابية وهامة بين الديمقراطية ونوعية المؤسسات الاقتصادية. استخدم Clague وآخرون (1996) ستة مؤشرات مختلفة للنوعية المؤسسية لعينة من البلدان المتقدمة والنامية، من أجل تحليل الآثار المترتبة على مستوى ومدة الديمقراطية على مؤشر النوعية المؤسسية. فكانت النتيجة في المدى الطويل، يضمن بلد ديمقراطي بشكل أفضل حماية حقوق الملكية الخاصة، وبالمثل إن مدة النظام الديمقراطي هو عامل إيجابي لظهور المؤسسات الجيدة.

لتحليل أثر الموارد الطبيعية على نوعية المؤسسات الاقتصادية، الكثير من الكتاب قاموا بتمثيل النوعية المؤسسية بمستوى الفساد في البلاد، وتشير معظم الدراسات إلى أن وفرة الموارد الطبيعية عموماً هو عامل لارتفاع الأنشطة الفساد وبالتالي عدم الكفاءة المؤسسات، وتوصل كل من Leite et Weidmann (1999) إلى أن الموارد المعدنية والنفطية لها أثر إيجابي على مستوى الفساد، في حين الموارد الزراعية تحد من مستوى الفساد.

توصلت معظم الدراسات التي اهتمت بتحليل أثر عدم المساواة في الدخل على نوعية المؤسسات في كثير من الأحيان إلى وجود علاقة سلبية ذات دلالة إحصائية بين المتغيرين، في مثل هذه الدراسات عادة ما يتم تمثيل نوعية المؤسسات الاقتصادية من خلال نوعية مؤسسات حماية حقوق الملكية الخاصة. توصل كل من Keffer et Knack (2002) أن البلدان ذات توزيع الدخل الأكثر تفاوتاً هي تلك التي تحمي أقل حقوق الملكية الخاصة وهذا يتعلق بمجموعة من البلدان المتقدمة والبلدان النامية.

ومن سألفة الذكر، يتضح وجود بعض علاقات الترابط بين نظريات النوعية المؤسساتية فهي تصب في مجملها إلى ضرورة وضع إطار مؤسسي جيد يتصف بالقوة والفعالية، كما تتيح لنا الاختلافات بين النهج السياسي وكل النظريات الثلاث الأخرى القول أن نهج السياسي ربما يكون الأكثر ملاءمة في تحقيق النوعية المؤسساتية¹.

III-3- تقسيمات النوعية المؤسساتية :

وفقا لأدبيات الاقتصاد المؤسسي الجديد ذكر كل من (Acemoglu 2006; Acemoglu and Robinson 2012) أن المؤسسات تضم كما سبق الذكر كل من المؤسسات السياسية والاقتصادية، حيث يحدث تأثير كل واحدة منها على الأخرى تغييرا شاملا في النوعية المؤسساتية. ولذلك، قام FMI (2005) بتحليل النوعية المؤسساتية من حيث النوعية المؤسساتية الاقتصادية ونوعية المؤسسات السياسية، وذلك في محاولة لمعرفة أثر كل من النوعية المؤسساتية الاقتصادية والنوعية المؤسساتية السياسية (الحكومة) على تعزيز النوعية المؤسساتية الشاملة في البلدان برنامج صندوق النقد الدولي².

III-3-1- النوعية المؤسساتية السياسية :

تتمثل المؤسسات السياسية في كل من سيادة القانون، القضاء ذو جودة عالية، والانتخابات الحرة، والنقابات المستقلة، الشراكات الاجتماعية، التمثيل المؤسسي للأقليات والتأمين الاجتماعي التي تعد أمثلة عن هذه المؤسسات³. فهي عبارة عن القوانين التي يجب بدورها أن تكون مكتوبة ومدعومة باستخدام قوة العقوبات عن طريق المشرع وقوات الشرطة. حيث قد تكون سلطة المشرع مستمدة من الدين، نسب العائلة، أو الوصول إلى العنف المتفوق، ولكن في كل حالة هي تحتاج لضمان أنها تقدم موضوعاتها مع مزيج مناسب من "الأيديولوجية" (نظام الاعتقاد) والتهديد بالعنف لإحباط التمرد من الأسفل⁴.

تحدد المؤسسات السياسية بنية الدولة فضلا عن العملية السياسية، وبالتالي فهي تشكل إنشاء وتنفيذ المؤسسات الاقتصادية، ولاسيما السياسات الاقتصادية وتنفيذها الإداري. كما أنها تؤثر على سلوك السياسيين والأحزاب السياسية والناخبين وجماعات المصالح، وبالتالي تعمل على تحديد طرق إنشاء وتعديل والإنفاذ المؤسسات. إذ

¹ Abdoul' Ganiou Mijiyawa, "INSTITUTIONS ET DEVELOPPEMENT : ANALYSE ' DES EFFETS MACROECONOMIQUES DES ' INSTITUTIONS ET DE REFORMES ' INSTITUTIONNELLES DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT", Op Cit, p23-25.

² Omer Javed, "Determinants of Institutional Quality: A Case Study of IMF Programme Countries", Springer International Publishing, 2016, p11.

³ Kartik C. Roy, Jörn Sideras, "Institutions, Globalisation and Empowerment", Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, 2006, p27.

⁴ Kartik C. Roy, Jörn Sideras, "Institutions, Globalisation and Empowerment", Op Cit, p26.

تشكل وتنفذ المؤسسات بناء على البنية السياسية أو على طبيعة المؤسسات السياسية. وغالبا ما تفرض المؤسسات من قبل النخب الحاكمة وليس ديمقراطيا¹.

عرف Acemoglu (2005) مؤسسات الملكية الخاصة على أنها عبارة عن قواعد ولوائح حماية المواطنين ضد السلطة الحكومة والنخب، ففي هذا المعنى يرتبط مفهوم المؤسسات الملكية الخاصة بشكل وثيق بتوزيع السلطة السياسية في المجتمع وفي تنظيم العلاقة بين المواطنين العاديين والسياسيين والنخب الذين يستطيعون الوصول إلى السلطة السياسية. فوفقا لإجراءات مؤسسات الملكية الخاصة هي التي تعمل على تصور مدى توفر الضوابط والتوازنات بين أجزاء مختلفة من عملية صنع القرار للاقتصاديات².

اعتبر Rodrik (2005) أن البيروقراطية من المؤسسات السياسية الأكثر وفاء والأحسن سير عمل مقارنة بالمؤسسات الأخرى في البلد. حيث أشار كل من Clague وآخرون (1996) في هذا الصدد أن الدول الديمقراطية ذات المدى الطويل، لها حماية أفضل لحقوق الملكية الخاصة مقارنة بالبلدان غير الديمقراطية؛ والذي يسمح باستخلاص أن مدة الديمقراطية هي محفز لحقوق الملكية الخاصة ذات نوعية جيدة (Rodrik, 2005; Acemoglu et al., 2005). كما حاول Feng (2003) من خلال دراسته إيجاد العلاقة بين الحرية السياسية (Fraser Institute) والحرية الاقتصادية (Freedom House)، فتوصل إلى أن العلاقة السببية تتجه من الحرية السياسية نحو الحرية الاقتصادية.

حيث ذكر كل من Abdelkarim Yahyaoui et Atef Rahmani (2009) أنه لا يمكن احراز أي تمييز واضح بين مفهوم الحوكمة والعوامل المؤسساتية، مشيرين إلى أن مسألة الحوكمة تنضم إلى نوعية المؤسسات³، إذ تتوفر جلة من الأدبيات السابقة التي استخدمت مؤشرات الحكم الرشيد ل Kaufmann كمقياس لنوعية المؤسسات السياسية. ونجد على سبيل المثال الدراسة التي أنجزها Henisz (2000) مستخدما مؤشرات الحكم الرشيد مشيرين إلى أنها تحدد النوعية المؤسساتية مع فعالية وقوة الضوابط والتوازنات في تشكيل السياسة، وتمثل هذه المؤشرات في (فعالية الحكومة، سيادة القانون، النوعية التنظيمية، الاستقرار السياسي، الصوت والمساءلة ومراقبة الفساد). حيث يقصد كل من (Daniel Kaufmann, Aart Kraay, et Massimo Mastruzzi 2008) بالحوكمة على أنها "التقاليد والمؤسسات التي تمارس السلطة في بلد من أجل الصالح العام. وهي تشمل تلك العملية التي يتم من خلالها اختيار الحكومات ومراقبتها واستبدالها، قدرة الحكومة على صياغة

¹ Silvio Borner, Frank Bodmer et Markus Kobler, "L'efficience institutionnelle et ses déterminants", OCDE , 2004 , p35.

² Nabanita Sukumar Nandi, "ESSAYS ON INSTITUTIONS, FINANCIAL DEVELOPMENT, AND ECONOMIC GROWTH", Doctoral thesis, UNIVERSITY OF PITTSBURGH, 2008, p06.

³ Abdelkarim Yahyaoui, Atef Rahmani, "Développement financier et croissance économique : Rôle de la qualité des institutions", PANOECOMOMICUS, 2009, p331.

وتنفيذ سياسات سليمة واحترام المواطنين والدولة للمؤسسات التي تحكم التفاعلات الاقتصادية والاجتماعية"¹.
فالحكم الرشيد بمختلف أبعاده يعتبر شرطا أساسيا لتحقيق التنمية المستدامة وتحسين مستويات المعيشة، إذ يعتمد على تطبيق مفاهيم الشفافية والمساءلة، وعلى وجود مؤسسات عامة ذات كفاءة وفعالية تستجيب لاحتياجات المواطنين وتدعم العدالة الاجتماعية.²

حيث كما سبق الذكر تعرف النوعية المؤسساتية على نطاق واسع على أنها تشمل الأبعاد المختلفة للحكومة، مثل إنفاذ حقوق الملكية، وكفاءة البيروقراطية، موثوقية النظام القضائي، نوعية النظام القانوني، سيادة القانون، فعالية الحكومة. وعليه لابد من إعطاء تعريف شامل للحكم الرشيد ومؤشراته.³

III-1-1-3- مؤشرات الحكم الرشيد:

يولي العديد من صانعي السياسات ومؤسسات المجتمع المدني والباحثين على الصعيد العالمي الأهمية المتزايدة للحكم الرشيد في تحقيق التنمية. ويعتبر هذا الاتفاق المتزايد نتيجة توسع الإجراءات العملية للنوعية المؤسساتية، إدارة الحكم ومناخ الاستثمار. وقبل إعطاء تعريف للحكم الرشيد، ينبغي الإشارة أولا إلى تعدد مصطلحات الحكم الرشيد Good Governance، فالبعض يطلق عليه مصطلح الحاكمية، وهناك من يسميه بالحكم الرشيد، الحكم الجيد، ومع ذلك فهي تعطي نفس المعنى تقريبا.

انبثق في القرن الثالث عشر مصطلح الحكم الرشيد في اللغة الفرنسية كدلالة على مصطلح الحكومة، وكمصطلح قانوني سنة 1478 حيث أصبح استعماله واسع النطاق وكتعبير عن تكاليف التسيير، وكانت الغاية منه مع تزايد ضمان أسلوب جيد في تسيير النظام الاجتماعي وذلك قصد تنفيذ مطالب الديمقراطية، وعليه ليس هناك أي شك في مصداقية الأصل الفرنسي للمصطلح⁴. إذا يوجد تعاريف عديدة لمصطلح الحكم الرشيد ويعود السبب في ذلك إلى تباين الميادين والمنطلقات الفكرية الاقتصادية، السياسية...وفي ما يلي عرض لبعض هذه التعاريف :

ركز البنك الدولي في تعريفه الأول للحكم الرشيد على ضرورة توافر بعدين أساسيين : البعد الإداري والبعد الاقتصادي، دون الإعطاء الأهمية الكبيرة للبعد السياسي، حيث عرفه سنة 1989 ولأول مرة على أنه " ممارسة السلطة السياسية لإدارة شؤون الدولة"، إلا أنه وفي بداية التسعينات أعطى للبعد السياسي للمفهوم أهمية، ما دفع البنك الدولي في عام 1992 إلى إصدار تعريف آخر أكثر دقة للحكم الرشيد " على أنه الطريقة التي تمارس

¹ Daniel Kaufmann , art Kraay, "governance matters VII : aggregate and individual governance indicators (1996- 2007)". world bank , june 2008 p 08-09.

² Fabrizio Carmignani, "The distributive effects of institutional quality when government stability is endogenous", Op Cit, 412.

³ Fabrizio Carmignani, EFFICIENCY OF INSTITUTIONS, POLITICAL STABILITY AND INCOME DYNAMICS, United Nations Economic Commission for Europe,2004, p02.

⁴ زايري بلقاسم "الحكم الرشيد و الكفاءة الاقتصادية" المؤتمر الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات جامعة ورقلة 2001 ص 5.

من خلالها السلطة إدارة الموارد الاقتصادية والاجتماعية الوطنية المكرسة للتنمية، محددًا ثلاثة أبعاد لهذا التعريف وهي: شكل النظام السياسي، الطريقة التي تمارس من خلالها السلطة إدارة الموارد الاقتصادية والاجتماعية للدولة من أجل بلوغ التنمية، قدرة الحكومات على وضع وصياغة وتنفيذ الإجراءات والوفاء بواجباتهم¹، كما يعرفه على أنه عمليات والمؤسسات التي من خلالها تمارس السلطة في بلد ما فهو يضم كل من: (1) العملية التي يتم من خلالها اختيار الحكومات، وتحميلها المسؤولية ومراقبتها واستبدالها. (2) قدرة الحكومات على إدارة الموارد، تقديم الخدمات بشكل فعال، صياغة وتنفيذ سياسات ولوائح تنظيمية سليمة. (3) احترام المؤسسات التي تحكم التفاعلات الاقتصادية والاجتماعية.²

وعرفته منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي OCDE (1993) على أنه: استعمال السلطة السياسية ومزاولة الرقابة والسيطرة على المجتمع في ما يخص إدارة الموارد من أجل بلوغ التنمية الاقتصادية والاجتماعية.³

وعرف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (1997) الحكم الجيد كممارسة للسلطات الاقتصادية، السياسية والإدارية من أجل إدارة الشؤون العامة عند كل المستويات. وهي تشمل الآليات، الإجراءات والمؤسسات التي تدور مصالح المواطنين حولها، ممارسة حقوقهم المشروعة وأداء واجباتهم وإدارة خلافاتهم. وعلى هذا الأساس فإن الحكم الجيد كغيره من أشياء أخرى يعبر عن المشاركة، الشفافية والمسؤولية، بالإضافة إلى الفعالية والعدالة.⁴ ويكفل الحكم الرشيد أنه توضع الأولويات السياسية والاجتماعية والاقتصادية على أساس توافق الآراء الواسع في المجتمع، ويكفل سماع أصوات الفئات الأكثر فقرا والأكثر ضعفا في عملية صنع القرار المتعلقة بتوزيع الموارد الإنمائية.⁵

وحسب المؤسسة الدولية للتنمية (IDA): أن تعريف الحكم الرشيد يقوم على المعايير التالية:

أ - استدامة الإصلاحات الهيكلية؛

ب- حقوق الملكية والحكم القائم على القانون؛

ج- نوعية الميزانية وعملية الاستثمار العامة؛

د- الفعالية والإنصاف في تعبئة الإيرادات؛

¹ FONDS INTERNATIONAL DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE, "LA BONNE GOUVERNANCE: UNE MISE AU POINT", Conseil d'administration - Soixante-septième session Rome, 8-9 septembre 1999, p01-02.

² Daniel Kaufman, "Repenser la bonne gouvernance :dialogue sur la gouvernance et développement au Moyen-Orient et en Afrique du nord", Paris,Beyrouth,Rabat et Washington, AC21 Novembre 2003, p3.

³ Organization of economic cooperation and development, Paris, OCDE,1993, p07.

⁴ زايري بلقاسم "الحكم الرشيد و الكفاءة الاقتصادية"، نفس المرجع السابق، ص93.

⁵ برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "إدارة الحكم لخدمة التنمية البشرية المستدامة"، وثيقة للسياسات العامة لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 1997، ص

هـ- الكفاءة والإنصاف للنفقات العامة؛

و- المساءلة والشفافية في الخدمة العامة.

حيث أن إدراج الحكم الرشيد في هذه المعايير يعكس إجماعاً على أن الحكم الرشيد يؤثر على النمو والحد من الفقر في الدول¹.

عرف [Commission on Global Governance](#) (1995) الحوكمة على أنها مجموعة طرق التي من خلالها الأفراد والمؤسسات العامة والخاصة يتم إدارة شؤونهم المشتركة، فهي عملية مستمرة يمكن من خلالها استيعاب مصلحة متعارضة أو مختلفة ويمكن اتخاذ عمل تعاوني. وتشمل المؤسسات الرسمية والأنظمة التي لها سلطة إنفاذ الامتثال، وكذلك الترتيبات غير الرسمية التي يوافق كل من الناس والمؤسسات عليها أو ينظرون إليها في مصلحتهم².

إذن يمكن تعريف بشكل عام الحكم الرشيد على أنه ذلك الحكم الذي تقوم من خلاله السلطات السياسية والمسيرين الإداريين بتطوير موارد المجتمع، وتحسين حياة المواطنين والعمل على تقدمهم من خلال مشاركتهم ودعمهم. فهو يستند على مبادئ أساسية وهي: المساءلة، الشفافية، المسؤولية، العدالة، الفعالية الحكومية... كما يتيح الحكم الرشيد للمواطن الحق في التعبير عن مصالحهم وممارسة حقوقهم الأساسية أو الدستورية وذلك من خلال مجموعة من الآليات والمؤسسات. فالحكم الرشيد لا يشمل فقط مؤسسات الدولة وإنما يتعدى ذلك امتداداً للقطاع الخاص والمجتمع المدني وهي كالاتي :

الدولة : هي عبارة عن مجموعة من المؤسسات السياسية والمتمثلة في (السلطة التشريعية، التنفيذية والقضائية) التي تهتم بشكل خاص بالتنظيم والإدارة الاجتماعية والسياسية داخل حدود إقليم معين من أجل خدمة المصالح العامة.

القطاع الخاص : يعتبر القطاع الخاص في نظام اقتصادي مختلط، الجهة غير الخاضعة لسيطرة الدولة بل خاضعة لاقتصاد السوق. أي المؤسسات والشركات صغيرة، متوسطة أو كبيرة الحجم.

¹ FONDS INTERNATIONAL DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE, "LA BONNE GOUVERNANCE: UNE MISE AU POINT", Op Cit, p03.

² على الموقع الإلكتروني :

<http://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199743292/obo-9780199743292-0015.xml#obo-9780199743292-0015-bibItem-9> يوم 2016/11/10 الساعة 14:10.

المجتمع المدني : هو مجال الحياة الاجتماعية المنظمة الذي يتميز بالطوعية والعمل الذاتي والاستقلالية عن الدولة وهو محكوم بمجموعة من القوانين والقواعد المشتركة¹.

حيث قام كل من كوفمان وكراي (1999-2005) من البنك الدولي بتطوير نهجاً مهماً لقياس نوعية المؤسسات السياسية (الحكومة)، ويتمثل في مؤشرات ستة التي تقيم مجالات واسعة للحكومة²، إذ تستخدم هذه المؤشرات على نطاق واسع في الأدبيات التجريبية وخاصة التي تدرس أثر نوعية المؤسسات على الاستثمار الأجنبي المباشر³. وتستند مؤشرات الجودة المؤسسية على مئات من المتغيرات الفردية التي تقيس تصورات الحكومة، والمستمدة من 35 مصدر بيانات منفصلة التي شيدت من قبل 31 منظمة مختلفة. تأخذ هذه المؤشرات قيم تتراوح بين (-2.5 و 2.5) فارتفاع قيمة هذه المؤشرات تعكس دائماً نوعية أفضل للمؤسسات⁴.

حيث تتطابق المؤشرات الستة لثلاثة مفاهيم للحكومة : المفهوم الأول - عملية اختيار الحكومات ومراقبتها واستبدالها والتي ترتبط بمؤشر كل من الاستقرار السياسي وغياب العنف و الصوت والمساءلة، المفهوم الثاني والمتمثل في قدرة الدولة على تنفيذ سياسات سليمة ويضم كل من مؤشر الفعالية الحكومية والنوعية التنظيمية، أما المفهوم الثالث والمتمثل في احترام المواطنين والدولة للمؤسسات التي تحكم التفاعلات الاقتصادية والاجتماعية فهي الأخرى تشمل مؤشرين وهما سيادة القانون ومراقبة الفساد⁵.

- عملية اختيار الحكومات ومراقبتها واستبدالها: يعتبر كل من مؤشر الاستقرار السياسي والصوت والمساءلة مكملان لبعضهما البعض، فعندما تتمتع الدولة بنظام سياسي فعال قائم على انتخابات نزيهة تساعد على خلق جوا من الاستقرار السياسي، في المقابل يمثل هذا الأخير شرطاً أساسياً لتعزيز المساءلة الديمقراطية.

الاستقرار السياسي وغياب العنف : احتمال زعزعة استقرار الحكومة أو الإطاحة بها عن طريق وسائل غير دستورية و/أو بواسطة العنف (الإرهاب). حيث يعزز الاستقرار السياسي بالدولة فعالية وكفاءة سلطاتها التشريعية والتنفيذية.

¹ يختار عبد القادر، عبد الرحمان عبد القادر، " دور الحكم الراشد في تحقيق التنمية الاقتصادية"، مداخلة مقدمة في إطار "المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد والتمويل الإسلامي"، تحت عنوان: "النمو المستدام والتنمية لاقتصادية الشاملة من المنظور الإسلامي"، قطر، 19-21 ديسمبر 2011، ص05.

² Brahim EL MORCHID, "La qualité des institutions constitue-t-elle une barrière à la relance économique ? Application à un échantillon de pays africains", Conférence Guy Mhone Thème: La renaissance et la relance des économies africain Dar es Salaam, Tanzanie, 2010, p05.

³ Agnès Bénassy-Quéré Maylis Coupet Thierry Mayer, "Institutional Determinants of Foreign Direct Investment", CEPII, Working Paper No 05,2005, p16.

⁴ OURVASHI BISSOON, "CAN BETTER INSTITUTIONS ATTRACT MORE FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)? EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES", International Conference On Applied Economics – ICOAE, 2011, p63.

⁵ Rounneen Islam, ClaudioE. Montenegro, "What Determines the Quality of Institutions?", Background paper for World Development Report, 2002, p07-08.

الصوت والمساءلة : يلتقط هذا المؤشر مدى قدرة مواطني بلد ما على المشاركة في انتخاب حكومتهم، وكذلك حرية التعبير وحرية تكوين الجمعيات، وحرية وسائل الإعلام، ويقاس أيضا كل من الحقوق السياسية والمدنية وحقوق الإنسان¹. ووفقا للبنك الدولي (2003) إن الحكم الرشيد يستدعي الكثير من الخطوات من قبل الحكومة، وفي الوقت نفسه يستدعي أيضا مشاركة قوية وفعالة من طرف المواطنين².

- **قدرة الدولة على تنفيذ سياسات سليمة :** يعتبر كل من مؤشر الفعالية الحكومية والنوعية التنظيمية ذو صلة مباشرة بنشاط الحكومة، ومدى إمكانياتها على تطبيق برامجها، وإخلاصها في تنفيذ وعودها.

نوعية التنظيمية : هي قدرة الحكومة على صياغة وتنفيذ السياسات واللوائح سليمة من شأنها أن تسمح وتشجع تنمية القطاع الخاص³. ويتم ذلك بخلق بيئة مواتية للأعمال ونزع القيود التي تعيق عمل الشركات. ويعمل هذا المؤشر على قياس مدى نوعية القوانين التي تدير حياة المواطن وتحدد الطريقة التي يتفاعل بها المواطن مع الحكومة في اعداد عمليات الحوكمة⁴.

فعالية الحكومية : يقيس هذه المؤشر نوعية الخدمات العامة، ونوعية الخدمة المدنية ودرجة استقلاليتها عن الضغوط السياسية، ونوعية صياغة السياسات وتنفيذها، ومصداقية التزام الحكومة بتلك السياسات⁵.

احترام المؤسسات: إن لكل من سيادة القانون والفساد ارتباطا قويا ببعضيهما البعض، فسيادة القانون الذي يضم في مواده قواعد تعاقب عن الفساد والإجرام على الجميع دون استثناء شريطة أن يتم تطبيقه، يؤدي إلى تقليص من ظاهرة الفساد، في حين تفشي ظاهرة الفساد في المجتمع تقلل من قوة القانون ويصبح غير معمول به. **سيادة القانون :** يقيس هذا المؤشر مدى ثقة المتعاملين بقواعد المجتمع والالتزامهم به، فهو يضم كل من نوعية إنفاذ العقود، وحقوق الملكية، فضلا عن معدل حدوث الجرائم والعنف والإجراءات المتخذة من طرف المحاكم لحل النزاعات⁶.

¹ مؤسسة البنك الدولي، "المؤشرات العالمية لإدارة الحكم 1996-2007"، 2008، ص01.

² البنك الدولي، "تقرير عن التنمية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: الحكم الجيد لأجل التنمية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا- تحسن التضمينية والمساءلة"، واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، 2003، ص17.

³ Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. "The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues" (World Bank Policy Research Working Paper No. 5430). Washington, DC: The World Bank, 2010a, p06.

⁴ للمزيد من المعلومات :

Levi-Faur, D. "Regulation and Regulatory Governance". The Hebrew University, Jerusalem Papers in Regulation and Governance (Working Paper No. 1).2010.

⁵ Brahim EL MORCHID, "La qualité des institutions constitue-t-elle une barrière à la relance économique ? Application à un échantillon de pays africains", Conference, LA RENAISSANCE ET LA RELANCE DES ECONOMIES AFRICAINES, 20 – 21 / 12 / 2010, p05.

⁶ عبد الواحد الغفوري، "أوضاع إدارة الحكم وأثرها في التنمية في اليمن"، مجلة البحوث الاقتصادية العربية، العدد 65 سنة 2013، ص 126.

مراقبة الفساد: ويقاس هذا المؤشر مدى ممارسات السلطة العامة لتحقيق مصالح خاصة، بما فيها من الفساد الصغير في الإدارات العمومية والكبير على مستوى سياسات الدولة، فضلا عن استحواذ النخبة وأصحاب المصالح الخاصة على ممتلكات الدولة.¹

III-1-2-3- المؤشرات المخاطر السياسية الصادرة عن الدليل الدولي للمخاطر القطرية :

هناك مؤشرات آخر لقياس النوعية المؤسسية والتي تعطي صورة أوضح حول الوضعية السياسية والاقتصادية للبلد حيث تقوم بتقييم المخاطر التي يواجهها المستثمرين سواء المحليين أو الأجانب في عدد كبير من الدول في العالم، وهي مؤشرات الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG) International Country Risk Guide الصادرة عن (PRS) the Political Risk Services، فهو يضم 22 مؤشر مصنفة إلى ثلاثة فئات من المخاطر وهي : المخاطر السياسية، المالية والاقتصادية، حيث تعكس القيمة الرقمية المتدنية لهذه الأخيرة إلى مخاطر كبرى، بينما تعكس القيمة العالية لهذه المؤشرات مخاطر متدنية، إلا أنه سنقتصر بعرض المخاطر السياسية فقط على اعتبار أن الدراسة الحالية تعني بالمؤشرات السياسية فقط. حيث تستخدم هذه المؤشرات بكثرة في الدراسات التحريية السابقة كمقياس للنوعية المؤسسية². وفي هذا الصدد أشار كل من (Root 1972; Kobrin 1979) إلى المخاطر السياسية على أنها تلك الآثار السلبية الناجمة عن الأحداث السياسية. وعرف Howell and Chaddick (1994) المخاطر السياسية على أنها '... احتمال أن القرارات السياسية، والأحداث أو الظروف الإجتماعية في البلاد ستؤثر على بيئة الأعمال مثل أن يخسروا المستثمرين أموالهم أو حدوث انخفاض في هامش الربحهم " وعرفها Butler و Joaquin (1998) تحديد المخاطر السياسية بأنه "خطر تغيير الحكومة المضيفة السيادية بشكل غير متوقع لقواعد اللعبة التي بموجبها تعمل الشركات". وحدد Janeba (2002) ثلاثة عوامل سياسية للمخاطر: نزع الملكية، وعدم التمكن من تحويل العملة، والقيود المفروضة على الأرباح³. وفي ما يلي عرض مختصر لمؤشرات المخاطر السياسية:

- الاستقرار الحكومي Government Stability : يعنى هذا المؤشر بتقييم كل من قدرة الحكومة على تنفيذ برنامجها المعلنة وقدرتها على البقاء في الحكم، ويتكون من ثلاثة مؤشرات فرعية (الوحدة الحكومية، القوة التشريعية، الدعم الشعبي) تنحصر قيمة كل واحدة منها بين (0 و 4)، أما القيمة الكلية فمحصورة بين (0 و 12). يعبر 0 عن نقطة مخاطر جد عالية.

¹ Banque Mondial, " Rapport sur le développement au Moyen –orient et en Afrique du Nord ;Vers une meilleure gouvernance au MENA, améliorer l'inclusivité et la responsabilisation", Washington :d.cLiban :Aleph,2003,p2.

² Cristina Jude, Grégory Levieuge, " GROWTH EFFECT OF FDI IN DEVELOPING ECONOMIES: THE ROLE OF INSTITUTIONAL QUALITY", DIRECTION GÉNÉRALE DES ÉTUDES ET DES RELATIONS INTERNATIONALES, Banque de France Eurosysteme, 2015, p13.

³ V. Benáček, "Political risk and foreign direct investment: How do they get along in various European countries?", Department of Economics, Kemmy Business School, University of Limerick, Limerick, Ireland, 2010, p04.

- الأوضاع الاجتماعية و الاقتصادية Socioeconomic conditions: قيمته بين (0 و 12) يهدف هذا المؤشر إلى تقييم الضغوط الاقتصادية والاجتماعية في العمل داخل المجتمع، والتي يمكن أن تعيق عمل الحكومة أو تدعم الاستياء الاجتماعي.
- الملف الاستثماري Investment Profile: قيمته بين (0 و 12) تقيس العوامل التي تؤثر على مخاطر الاستثمار والتي لا تغطيها مكونات المخاطر السياسية والاقتصادية والمالية الأخرى. ويمثل مجموع ثلاثة مكونات (صلاحية العقود/ المصادرة، تحويل الأرباح وأجال الدفع) وتمتص العلامة 12 إلى الخطر الأكثر ضعفا والعلامة 0 إلى الخطر الأكثر ارتفاعا.
- الصراع الداخلي Internal Conflict: محصور بين (0 و 12) يعنى بتقييم العنف السياسي في البلد، والأثر الفعلي أو المحتمل على الحكم، القيمة العليا للمؤشر تدل على غياب المعارضة المسلحة أو المدنية للحكومة، والحكومة لا تنغمس في أعمال العنف التعسفي، أما القيمة المتدنية فتعني العكس.
- الصراع الخارجي External Conflict: محصور بين (0 و 12) يقيس حجم الخطر على الحكومة الحالية من السلوك الأجنبي، بدءا من الضغوط الخارجية الأقل عنفا (الضغوط الدبلوماسية، قطع المساعدات، القيود التجارية، والنزاعات الإقليمية، والعقوبات، وغيرها) إلى الضغط الخارجي (الصراعات العنيفة عبر الحدود إلى حرب شاملة). الصراعات الخارجية يمكن أن تؤثر سلبا على الشركات الأجنبية من نواح كثيرة بدءا بالقيود المفروضة على عمليات التجارة والعقوبات على الاستثمار، إلى تشوهات في توزيع الموارد الاقتصادية، والتغيير العنيف في بنية المجتمع.
- الفساد Corruption: قيمته محصورة بين (0 و 6) يقيس الفساد داخل النظام السياسي. هذا الفساد يشكل تهديدا للاستثمار الأجنبي لعدة أسباب: فهو يشوه البيئة الاقتصادية والمالية؛ لأنه يقلل من كفاءة الحكومة وقطاع الأعمال من خلال تمكين أشخاص بتولي مناصب في السلطة من خلال المحسوبية بدلا من الكفاءة؛ إلى جانب أنه يدخل حالة من عدم الاستقرار المتأصل في العملية السياسية.
- الجيش في السياسة Military in Politics: قيمته تتراوح بين (0 و 6)، يلعب هذا المؤشر دور جد مهم في إعطاء صورة حول الحياة السياسية للبلد. ففي بعض البلدان، التهديد العسكري يمكن أن يجبر الحكومة المنتخبة على أحداث تغيير في السياسات أو أن يتسبب في إحلال حكومة أخرى محل الأولى قابلة لرغبات الجيش. فالانقلاب العسكري قد تمثل أيضا خطرا كبيرا إذا كان مؤشرا على أن الحكومة غير قادرة على العمل بشكل فعال وبالتالي إن البلاد لديها بيئة غير مستقرة بالنسبة للشركات الأجنبية.
- التوترات الدينية Religious Tensions: قيمته تتراوح بين (0 و 6)، التوترات الدينية قد تنبع من هيمنة المجتمع أو الحكم من قبل جماعة دينية واحدة تسعى لتحل محل القانون المدني واستبعاد الديانات الأخرى من السياسية، والرغبة في التعبير عن هويتها، منفصلة عن البلد ككل. المخاطر التي ينطوي عليها البلد في هذه

الحالة تتمثل في كون فرض الأشخاص عديمي الخبرة لسياسات غير الملائمة من خلال المعارضة المدنية الأمر الذي قد يؤدي إلى حرب أهلية.

- القانون والنظام Law and Order : يتراوح بين (0 و 6) يتكون هذا الأخير من عنصرين يقاس كل واحد على حدى (من 0 إلى 3) ، يقاس عنصر "القانون" بقوة ونزاهة النظام القانوني ، أما "النظام" فيقاس بتقيد المواطنين للقانون.

- التوترات العرقية Ethnic Tensions: يتراوح بين (0 و 6)، يقيس درجة التوتر داخل البلد من خلال الانقسامات العرقية أو الجنسية أو اللغوي. يتم إعطاء التقديرات المنخفضة إلى البلدان التي تكون التوترات العرقية والجنسية فيها مرتفعة لأن الجماعات المعارضة هي متعصبة وغير مستعدة لتقديم تنازلات، ويتم إعطاء درجات أعلى للبلدان التي تكون فيها التوترات في الحد الأدنى.

- المساءلة الديمقراطية Democratic Accountability : يتراوح بين (0 و 6)، يقيس مدى استجابة الحكومة لشعبها على أساس أن الاستجابة الأقل للشعب تؤدي إلى سقوط الحكومة. ويتم وضع النقاط في هذا المؤشر على أساس شكل الحكم الذي يتبعه البلد المعني.

- نوعية البيروقراطية Bureaucracy Quality: يتراوح بين (0 و 4) حيث أن القوة المؤسساتية ونوعية البيروقراطية هي امتصاص آخر للصدمات التي تميل إلى التقليل من التنقيحات السياسية عندما تتغير الحكومات. لذلك، يتم إعطاء نقاط عالية في البلدان التي تكون فيها البيروقراطية قوية ومتأصلة لتحكم دون تغييرات جذرية في السياسة أو انقطاع في الخدمات الحكومية. في هذه البلدان منخفضة المخاطر، تميل البيروقراطية إلى أن تكون مستقلة نوعاً ما عن الضغط السياسي وأن تكون هناك آلية متبعة في التعيين والتدريب، والعكس بالنسبة للدول التي تفتقر إلى تأثير تجسيد بيروقراطية قوية¹.

III-1-3- مؤشرات بيت الحرية :

كما يوجد مؤشرات أخرى تصدر عن منظمة بيت الحرية Freedom House التي تدعم انتشار الحرية في جميع أنحاء العالم. فهي تدعم التغيير الديمقراطي، ترصد الحرية وتدافع عن الديمقراطية وحقوق الإنسان². وتتمثل هذه المؤشرات في كل من مؤشر الحقوق السياسية والحرية المدنية والتي تعكس هي الأخرى التنمية المؤسساتية (المؤسسات الرسمية "السياسية" والمؤسسات غير الرسمية "الأعراف والتقاليد" Barro and Lee (1994) وتم الاعتماد عليها من طرف كل من Sala-i-Martin (1997) و de Melo et al (1997)، حيث

¹ The PRS Group, "ICRG Methodology", Reproduction without written permission of The PRS Group, Inc. is strictly prohibited, <https://www.prsgroup.com/>.

² Elisa Valeriani, Sara Peluso, "The Impact Of Institutional Quality On Economic Growth And Development: An Empirical Study", Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, Issue 6, 2011, p09.

يتمثل المؤشر الأول في حرية الصحافة، وحرية التجمع، حرية التنظيمات السياسية، النقابات العمالية الحرة، المؤسسات الدينية الحرة واستقلالية القضاء. أما المؤشر الثاني فيتمثل في درجة السيطرة الحكومة من قبل الأفراد¹. وتتراوح قيمة هذين المؤشرين بين 1 و7 حيث يشير 1 إلى أقصى درجات الحرية والتي يجب أن تكون في هذه الحالة المؤسسات أكثر تطوراً، أما القيمة 7 فتشير إلى أدنى مستوى من الحرية. كما توصف الحريات المدنية على أنها الوكيل للمؤسسات رسمية فهي ذات العلاقة القوية مع مؤشرات السوق الحرة مقارنة بالحقوق السياسية. وهذا يمكن أن يكون راجعاً إلى السبب أن الحريات المدنية تشمل حقوق الأفراد لفتح أعمال خاصة بهم دون تأثير غير مشروع من الحكومة. وتشمل هذه أيضاً أشياء مثل حرية العمل، وحرية اختيار المهنة الخاصة بالفرد، والحق في تشكيل منظمات المجتمع المدني ورجال الأعمال (على سبيل المثال المنظمات التجارية والنقابات). وأشار Scully (1992) في هذا الصدد يتوزع الدخل بشكل متساوي وبدرجة كبيرة في البلدان ذات مستويات عالية من الحرية السياسية والمدنية والاقتصادية².

حيث تعتبر نوعية المؤسسات السياسية واحدة من أهم المحددات لنوعية المؤسسات الاقتصادية على سبيل المثال Adsera, Boix and Payne (2003). إن التنافس السياسي والضوابط والتوازنات التي فرضت من قبل الديمقراطية ذات الأداء الجيد تحد من قدرة الحكومات على المشاركة في الرعب، بينما مساءلة الحكومة لدفاعي الضرائب يؤدي إلى المزيد من القواعد واللوائح ملائمة للأعمال التجارية (North (1990), Olson (2000), and North and Weingast, 1989. ما يمكن استخلاصه هو جود علاقة إيجابية بين نوعية المؤسسات الاقتصادية والسياسية القوية. إذ لا يوجد بلد يعاني من مؤسسات سياسية ضعيفة يتمتع بالمؤسسات الاقتصادية ذات جودة عالية³. أي أن توزيع السلطة السياسية يحدد تصميم ونوعية المؤسسات الاقتصادية.

III-2-3- النوعية المؤسساتية الاقتصادية : تتميز المؤسسات الاقتصادية بالمشروع الحرة وضمن الملكية الخاصة، فالبلدان ذات المؤسسات الاقتصادية القوية (الجيدة) هي التي تحقق الحكم الفعال للقانون، مناخ الأعمال الجيد، وحقوق الملكية أكثر أمناً والأعراف الاجتماعية المواتية للسوق – الأمر الذي يجعل هذه البلدان أفضل وضعية لجذب الاستثمار والمشاركة في التجارة والاستفادة من رأس المال المادي والبشري بشكل أكثر كفاءة، وبالتالي تحقيق أفضل أداء للنمو على المدى الطويل (Robinson et al (2005)⁴. حيث تشمل المؤسسات الاقتصادية العوامل التي تحكم بنية الحوافز في المجتمع (أي حوافز الفاعلين الاقتصاديين للاستثمار واتمام

¹ Hadhek Zouhaier, " **Institutions, Investment and Economic Growth**", International Journal of Economics and Finance Vol. 4, No. 2, February 2012, p155.

² Saima Sarwar M, Wasif Siddiqi , Abdul Rauf Butt, " **Role of Institutions and Economic Growth in Asian Countries**", Developing Country Studies, Vol.3, No.2, 2013, p85.

³ Jonathan Lehne, Jeffrey Mo, Alexander Plekhanov, " **What determines the quality of economic institutions? Cross-country evidence**", EuropeanBank, for reconstruction and development, Working Paper No. 171, 2014, p03-04.

⁴ Jonathan Lehne, Jeffrey Mo, Alexander Plekhanov, " **What determines the quality of economic institutions? Cross-country evidence**", Op Cit, p02.

صفقات... إلخ) بالإضافة إلى توزيع الموارد. على سبيل المثال : هيكل حقوق الملكية، حواجز الدخول، جميع أنواع العقود للأعمال مقدمة في قانون العقود، كما تؤثر مخططات إعادة التوزيع تحويل ضريبة على الأداء الاقتصادي والنمو¹.

يرى كل من Steve Wiggins & Junior Davis (2006) إن المؤسسات الاقتصادية هي تلك المؤسسات التي تؤدي وظائف اقتصادية؛ والتي يمكن تحديدها في ثلاث مجموعات: إنشاء وحماية حقوق الملكية؛ تسهيل المعاملات؛ السماح بالتعاون الاقتصادي وتنظيم².

وحسب Acemoglu et al (2005) المؤسسات الاقتصادية "تحدد الحوافز والمعوقات على الفاعلين الاقتصاديين. إن المؤسسات الاقتصادية عموماً مرنة للغاية فيما يتعلق ببنية التفاعل، فعلى سبيل المثال يسمح القانون المدني في معظم البلدان بمجموعة كبيرة ومتنوعة من الطرق التي بواسطتها يمكن نقل الممتلكات من مالك إلى آخر فمثلاً : يمكن شراء سيارة بأموال أو حساب مصرفي، يمكن للصفقة أن تكون مرتبطة بعقد الائتمان إلى غير ذلك. فالمؤسسات الاقتصادية تمكن الجهات الخاصة لتحقيق أهدافها من خلال استخدام المؤسسات كأدوات³.

إن البلدان ذات المؤسسات الاقتصادية الجيدة تخصص أيضاً في عمليات الإنتاج أكثر تعقيداً من حيث عدد المدخلات المختلفة المطلوبة Levchenko (2007). في المقابل، المؤسسات الاقتصادية السيئة - الروتين الحكومي، الفساد وضعف حقوق الملكية - ترفع الشكوك حول عوائد مالية على الابتكار، وفي الوقت نفسه زيادة تكلفة الاستثمارات المطلوبة لتطوير منتجات وخدمات جديدة. وبعبارة أخرى، من المرجح أن تثبط الابتكار، ما يؤدي بدوره إلى انخفاض النمو الاقتصادي⁴.

أشار Demsetz (1967) إلى أن النوعية المؤسسية الاقتصادية الجيدة هي تلك مؤسسات التي تقلل عدم اليقين بالنسبة لصانعي القرار الاقتصادي وتقدم الحوافز للسلوك إنتاجي. فاليقين العالي يعني انخفاض تكاليف المعاملات، الأمر الذي يجعل توقعات المشاريع الاقتصادية أن تكون أكثر ربحية وبالتالي أكثر عرضة للقيام بها، فالمؤسسات فعالة تحفز الأفراد على المشاركة في الأعمال حيث يكون العائد الخاص على مقربة من العائد الاجتماعي⁵.

¹ Frédéric Docquier, "Identifying the effect of institutions on economic growth", Forthcoming in: Schmiegelow, H. & M. Schmiegelow (eds.), « Institutional Competition between Common Law and Civil Law: Theory and Policy », Springer, 2014, p02.

² Steve Wiggins, Junior Davis, "Economic institutions", IPPG Programme Office, IDPM, School of Environment & Development, University of Manchester, 2006, p02.

³ S T E F A N V O I G T, "How (Not) to measure institutions", Journal of Institutional Economics, 09, 2013, p07.

⁴ Florent Silve, Alexander Plekhanov, "Institutions, innovation and growth: cross-country evidence", European Bank, for reconstruction and development, Working Paper No 177, 2015, p02.

⁵ للمزيد من المعلومات :

وعادة ما يتم قياس نوعية المؤسساتية الاقتصادية من خلال مؤشرات الحرية الاقتصادية الصادرة عن مؤسسة Heritage، مؤشرات سهولة ممارسة الأعمال الصادرة عن مجموعة البنك الدولي... إلخ وهي كالاتي:

III-2-3-1- مؤشرات الحرية الاقتصادية لمؤسسة Heritage :

تصدر مؤسسة Heritage مؤشرات الحرية الاقتصادية التي اتخذتها العديد من الدراسات الأدبية التجريبية كقياس للنوعية المؤسساتية الاقتصادية، ونذكر على سبيل المثال كل من دراسة (2013) Cem Tintin، Hussien Seoudy (2012)، Vladimír Benáček وآخرون (2010). حيث عرفت هذه منظمة الحرية الاقتصادية على أنها " حق أساسي من حقوق كل إنسان للسيطرة على العمل الخاص به وعلى الممتلكاته. ففي مجتمعات الحرة اقتصاديا يعد الأفراد أحرار في العمل والانتاج والاستهلاك، والاستثمار بأي طريقة يشاءون. كما تتيح الحكومات للعمالة ورأس المال والسلع التحرك بحرية، وغياب مطلق للإكراه أو القيود المفروضة.

يرى Wright (1982) " الحرية الاقتصادية هي عبارة عن تقييم إلى أي درجة يعتبر الأشخاص أحراراً فردياً وجمعياً لإجراء الأنشطة الاقتصادية التي يختارونها بغض النظر عن البنية السياسية. وبشكل جماعي، الجانب الأساسي لهذه الحرية هو إلى أي مدى النظام الاقتصادي الذي يتحكم في الاختيار يعكس التفضيلات المطلوبة لأغلبية المواطنين بدلاً من تلك الأقلية الحاكمة... ففي تلك المجتمعات التي تضمن المشاركة الفعالة من جانب المواطنين في عملية صنع القرار السياسي، تكون طبيعة النظام الاقتصادي هي الأكثر احتمالاً لتعكس ما يفضله غالبية فئات المجتمع لتربيّات وعلاقات اقتصادية معينة... يمكن للحرّيات الاقتصادية القائمة في إطار سياسي ديمقراطي أن تسمى بالحرّيات الاقتصادية الشرعية أو الموافقة عليها من طرف الناخب، مما يعكس عملية تشاركية وشرعية التي يتم من خلالها تأسيس النطاق والحدود للأنشطة الاقتصادية¹.

حيث ترى منظمة Heritage الحرية أن الاقتصادية توفر للمستثمرين حماية أكبر لحقوق الملكية، وانخفاض الأعباء الضريبية، اللوائح المقيدة منخفضة، بيروقراطية منخفضة والحد من الفساد.² وأشار Gwartney وآخرون (1996) إلى أن المكونات الأساسية للمؤشر الحرية الاقتصادية هي اختيار شخصي، حماية الملكية الخاصة وحرية التبادل. ويكون للأفراد الحرية الاقتصادية عندما تكون ممتلكاتهم محمية بشكل قانوني من غزو من قبل الآخرين، وعندما يكون الأفراد أحراراً في استخدام وتبادل ممتلكاتهم دون انتهاك حقوق الأفراد الآخرين.³ كما ترى المنظمة Heritage بأن الحرية الاقتصادية تتكون من خيارات شخصية، التبادل المنسق في الأسواق وحرية الفرد للدخول

Demsetz, H. "Towards a theory of property rights". American Economic Review, 57(5), 347–359. 1967

¹ Jakob de Haan, Jan-Egbert Sturm, "On the relationship between economic freedom and economic growth", European Journal of Political Economy Vol. 16, published by Elsevier, 2000, p218.

² Paulo Julio , Ricardo Pinheiro–Alves , Jose Tavares, "Foreign direct investment and institutional reform: evidence and an application to Portugal", Port Econ J 12:215–250, published by Springer, 2013, p05.

³ P. Graeffa., G. Mehlkop, "The impact of economic freedom on corruption: different patterns for rich and poor countries", European Journal of Political Economy Vol. 19, , published by Elsevier, 2003, p607.

والتنافس في الأسواق. حيث أكد Fredrik Carlsson و Susanna Lundström (2001) أن الحرية الاقتصادية لا تعني التحرر من أي تدخل للدولة. على العكس من ذلك، حتى في المجتمع المتحرر، يوجد الحد الأدنى لتدخل الدولة لكن على شكل توفير حماية حرية الأفراد في المجتمع¹. تقيس مؤسسة Heritage الحرية الاقتصادية بواسطة 10 عوامل كمية ونوعية مصنفة إلى أربعة فئات عرضة وهي :

سيادة القانون :

حقوق الملكية Property Freedom: عنصر حقوق الملكية يعتبر كتقييم لقدرة الأفراد على تجميع الملكية الخاصة والتي تكون مضمونة عبر قوانين واضحة ومنفذة بشكل كامل من قبل الدولة. فهو يقيس إلى أي الدرجة تحمي قوانين البلد حقوق الملكية الخاصة وإلى أي درجة تطبق حكومة هذه القوانين، واحتمال نزع الملكية واستقلال النظام القضائي ومستوى الفساد داخله، وقدرة الأفراد ورجال الأعمال على تنفيذ العقود.

الحرية من الفساد Freedom from Corruption : يؤدي الفساد إلى تآكل الحرية الاقتصادية من خلال تقديم انعدام الأمن وعدم اليقين في العلاقات الاقتصادية. فهو يعكس مستوى الفساد الحكومي، الإداري والقضائي. وهو عبارة عن فضائح سياسية رفيعة المستوى التي تؤثر على التصورات من إساءة استعمال السلطة العامة أو استخدام الوظيفة العامة للكسب الخاص. أو طلب ابتزاز رشوة²... حيث تعتمد هذه المنظمة في إصدارها لهذا المؤشر على منظمة الشفافية الدولية.

الحكومة المحدودة :

الحرية الجبائية Fiscal freedom : وهي مقياس لعبء الضريبة المفروضة من قبل الحكومة. وهو يشمل كل من عبء الضرائب المباشرة من حيث أعلى معدلات الضريبة على (دخل الفرد والشركات) والمبلغ الإجمالي لعائدات الضرائب كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي.

الإنفاق الحكومي (الحرية من الحكومة) Freedom from government: ويعبر هذا العنصر على مستوى الإنفاق الحكومي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، النفقات الحكومية، بما في ذلك الاستهلاك والتحويلات، والشركات المملوكة للدولة. ومن الناحية المثالية، فإن الدولة توفر السلع العامة الحقيقية فقط دون الإنفاق العام الضخم. وبالتالي تأتي البلدان ذات الإنفاق الحكومي الثقيل في أدنى الدرجات، أي أن الإنفاق الحكومي المفرط

¹ Fredrik Carlsson, Susanna Lundström, "Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects", Working Paper in Economics no. 33 Department of Economics Göteborg University, 2001, p.03

² P. Graeffa, G. Mehlkop, "The impact of economic freedom on corruption: different patterns for rich and poor countries", Op Cit, p606.

الذي يسبب العجز المزمّن في الميزانية وتراكم الديون السيادية هو واحد من المؤثرات السلبية الخطيرة على الديناميكية الاقتصادية.

الكفاءة التنظيمية :

الحرية الأعمال Business (regulation) freedom: هو مقياس كمي للقدرة على بدء وتشغيل وإغلاق الأعمال التي تمثل العبء الإجمالي للتنظيم، فضلا عن كفاءة الحكومة في عملية التنظيم، أي ينظر إلى قواعد تنظيمية مرهقة على أنها الحواجز الأكثر ضررا على كفاءة العمل.

الحرية العمالة Labor Freedom: يعتبر حرية العمل كمقياس كمي يظهر في جوانب مختلفة من الإطار القانوني والتنظيمي لسوق العمل في البلاد. ويوفر البيانات للبلاد في ما يخص اللوائح المتعلقة بالحد الأدنى للأجور، قوانين الخاصة بمنع تسريح العمال، متطلبات إنهاء الخدمة، الأعباء التنظيمية القابلة للقياس على التوظيف وساعات العمل... الخ

الحرية النقدية Monetary freedom: وهي تجمع مستوى استقرار الأسعار مع تقييم الرقابة على الأسعار. إذ أن التضخم والرقابة على الأسعار تشوه نشاط السوق، في حين استقرار الأسعار دون تدخل الاقتصاد الجزئي هو حالة مثالية للسوق الحرة.

الحرية التجارية Trade freedom: حرية التجارة هي مقياس مركب من غياب الحواجز الجمركية وغير الجمركية التي تؤثر على الواردات والصادرات من السلع والخدمات.

الحرية الاستثمارية Investment freedom: في بلد حر اقتصاديا، لن تكون هناك قيود على تدفق رؤوس الأموال الاستثمارية، ويسمح للأفراد والشركات على نقل مواردها داخل وخارج أنشطة محددة، سواء داخليا أو عبر حدود البلد وبدون قيود، ويعتبر هذا البلد مثالي ويحصل على درجة 100 في عنصر حرية الاستثمار في مؤشر الحرية الاقتصادية.

الحرية المالية Financial freedom: هي مقياس لكفاءة المصرفية وكذلك مقدار الاستقلالية عن سيطرة الحكومة والتدخل في القطاع المالي. فملكية الدولة للبنوك والمؤسسات المالية الأخرى مثل شركات التأمين وأسواق رأس المال يقلل المنافسة وبشكل عام يخفض مستوى الخدمات المتاحة. ففي بيئة الأعمال المصرفية والمالية المثالية يكون هنالك حد أدنى من التدخل الحكومي، إشراف البنك المركزي مستقل وتنظيم المؤسسات المالية هي محدودة في فرض التزامات تعاقدية، ويتم تخصيص الائتمان بشروط السوق، والحكومة لا تملك المؤسسات المالية، وتوفر المؤسسات المالية أنواع مختلفة من الخدمات المالية للأفراد والشركات، البنوك أحرار في تقديم الائتمان، قبول

الودائع، وإجراء العمليات بالعملات الأجنبية، بالإضافة إلى ذلك تعمل مؤسسات مالية أجنبية بحرية ويعاملون بنفس معاملة المؤسسات المحلية.

حيث تنحصر قيمة كل مؤشر ما بين 0 إلى 100 نقطة، فدرجة عالية مرادفة لنوعية جيدة. وبالنسبة لحرية الاستثمار على سبيل المثال النقطة 100 تدل على الغياب التام للقيود على الاستثمار أما النقطة 0 تدل على قيود أكبر. وتوزع الحرية الاقتصادية العامة على الشكل التالي:

- 80 إلى 100 : حرية اقتصادية كاملة.

- 70 إلى 79.9 : حرية اقتصادية شبه كاملة.

- 60.0 إلى 69.9 : حرية اقتصادية متوسطة.

- 50.0 إلى 59.9 : حرية اقتصادية منخفضة.

- 40 إلى 49.9 : اقتصاد مقيد¹.

III-2-2-3- مؤشرات الحرية الاقتصادية لمؤسسة Fraser:

تعتبر منظمة Fraser Institute مختصة هي الأخرى في نشر مؤشرات خاصة بالحرية الاقتصادية في دول العالم والتي تقيس درجة دعم السياسات والمؤسسات البلدان للحرية الاقتصادية. كما تشير هذه المنظمة إلى الأركان الأساسية للحرية الاقتصادية والمتمثلة في الاختيار الشخصي والتبادل الاختياري وحرية دخول الأسواق والمنافسة، بالإضافة إلى حماية الأشخاص والممتلكات المملوكة للقطاع الخاص. وتستخدم 42 مؤشر للحرية الاقتصادية تصنفها إلى خمسة مجالات رئيسية هي: 1 حجم الحكومة: النفقات والضرائب، والمؤسسات؛ 2 الهيكل القانوني وحماية حقوق الملكية. 3 الحصول على أموال سليمة. 4 حرية التجارة دولياً؛ و5 تنظيم الائتمان والعمل وبيئة الأعمال². وهي تتراوح من 1 - 10 أدنى القيم تدل على حرية اقتصادية منخفضة وأعلى تدل على أقصى درجة من الحرية الاقتصادية. حيث أثبت Soto (2000) أنه في غياب حقوق الملكية يمكن للأداء الاقتصادي أن يتأثر بشدة. لذلك ووفقاً لنتائج دراسته أن النمو الاقتصادي يتطلب نظام قانوني فعال وحقوق الملكية واضحة المعالم³.

¹ على الموقع الإلكتروني: <http://www.heritage.org/index/abou> يوم 20 /10 /2016 على الساعة 18:20.

² Economic Freedom of the World 2016 Annual Report, Fraser Institute, 20016, p07.

³ Saima Sarwar M, Wasif Siddiqi , Abdul Rauf Butt, "Role of Institutions and Economic Growth in Asian Countries", Op Cit, p85.

III-3-2-3- مؤشرات سهولة أداء الأعمال :

كما تستهدف سلسلة تقارير ممارسة أنشطة الأعمال الصادرة عن مجموعة البنك الدولي منذ عام 2004، توفير أساس موضوعي لفهم طبيعة البيئة الإجرائية لأنشطة الأعمال التجارية والعمل على تحسينها والارتقاء بها في مختلف أنحاء العالم. وذلك عبر قياس أثر عملية وضع اللوائح والإجراءات الحكومية على أنشطة الأعمال التجارية. حيث يسلط مؤشر سهولة أداء الأعمال الضوء على مدى السهولة أو الصعوبة التي يواجهها رجال الأعمال لفتح مشاريع الصغيرة و المتوسطة الحجم عند الالتزام بلوائح ذات الصلة. إذ يتكون هذا المؤشر من عشرة مؤشرات فرعية وهي: (1) بدء النشاط التجاري (عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل الشركة؛ تكلفة إنجاز هذه الإجراءات كنسبة من نصيب الفرد من الدخل القومي؛ الحد الأدنى لرأس المال القانوني اللازم لتأسيس شركة جديدة كنسبة من نصيب الفرد من الدخل القومي)، (2) استخراج تراخيص البناء (عدد الإجراءات اللازمة لإصدار تراخيص بناء وتشديد مبنى تجاري لممارسة نشاط مشروع صغير أو متوسط الحجم، الفترة الزمنية اللازمة لإصدار التراخيص (معبرا عنها بعدد الأيام)؛ التكلفة الرسمية (دون أية رسوم غير رسمية) لإنجاز إجراءات إصدار تلك التراخيص)، (3) الحصول على الكهرباء (مؤشر عدد الإجراءات اللازمة لتسجيل وتنظيم عمليات التوصيل؛ الوقت المستغرق لتوصيل التيار؛ تكلفة توصيل التيار الكهربائي)، (4) تسجيل الملكية (عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل أو نقل ملكية الأصل العقاري؛ الفترة الزمنية لإنجاز إجراءات التسجيل معبرا عنها بعدد الأيام التي تستغرقها عملية نقل ملكية عقار بين شركتين؛ التكلفة الرسمية لإنجاز إجراءات تسجيل أو نقل ملكية العقار)، (5) الحصول على الائتمان (مؤشر قوة الحقوق القانونية، مؤشر عمق المعلومات الائتمانية، مؤشر تغطية السجلات العامة للمعلومات الائتمانية، تغطية المكاتب الخاصة للمعلومات الائتمانية)، (6) حماية المستثمرين الأقلية (مؤشر نطاق الإفصاح، مؤشر نطاق مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة، مؤشر أنظمة نطاق تضارب المصالح، مؤشر نطاق حقوق المساهمين... الخ)، (7) دفع الضرائب (مؤشر عدد مدفوعات الضرائب سنوياً، مؤشر الوقت المستغرق للتعامل مع السلطات الضريبية، مؤشر نسبة إجمالي الضرائب والاشتراكات الإلزامية المستحقة الدفع من إجمالي الأرباح التجارية)، (8) التجارة عبر الحدود، (9) إنفاذ العقود، (10) تسوية حالات الإعسار (عدد الإجراءات اللازمة لإنفاذ العقود التجارية، الفترة الزمنية اللازمة للفصل في القضية وإصدار حكم نهائي بشأنها، التكلفة الرسمية لإنجاز إجراءات تسجيل القضية بالمحكمة). كما يقيس تقرير ممارسة أنشطة الأعمال أيضا تنظيمات سوق العمل¹.

كما يوجد المؤشرات مختلفة أخرى تعمل على قياس النوعية المؤسسية وهي صادرة عن منظمات دولية، وسيتم التطرق إلى البعض منها في ما يلي:

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "بيئة أداء الأعمال في الدول العربية لعام 2015"، السنة الثانية والثلاثون، العدد الفصلي الرابع، 2014.

مؤشر اليورومني للمخاطر القطرية: يصدر هذا المؤشر عن مجلة اليورومني بمعدل مرتين في العام، الأولى في مارس، والثانية في سبتمبر، ويقاس قدرة القطر على الوفاء بالتزاماته الخارجية كخدمة الديون الأجنبية وسداد قيمة الواردات في مواعيد استحقاقها، وكذلك حرية تحويل رأس المال المستثمر وأرباحه، ويتكون المؤشر من تسعة عناصر هي : المخاطر السياسية، الأداء الاقتصادي، مؤشر المديونية، وضع الديون المتعثرة، التقويم الائتماني للقطر، توافر التمويل من القطاع المصرفي للمدى الطويل، توافر التمويل للمدى القصير، توافر الأسواق الرأسمالية، معدل الخصم عند التنازل. ويرتب المؤشر الدول وفق النسبة المئوية التي تسجلها من صفر الى 100 نقطة مئوية بالاستناد الى تسعة مؤشرات فرعية ذات اوزان مختلفة وكلما ارتفعت النسبة المئوية للمؤشر دل ذلك على انخفاض مخاطر عدم السداد والوفاء بالتزامات القطر. ويغطي المؤشر 185 دولة من ضمنها 20 دولة عربية.

مؤشر وكالة دان أند براد ستريت للمخاطر القطرية : يقيس مؤشر وكالة دان أند براد ستريت للمخاطر القطرية المرتبطة بعمليات التبادل التجاري الدولي، ويركز على تقييم المخاطر القطرية ليس فقط المرتبطة بالقدرة على سداد أصل الدين والفوائد وأصل المبلغ المستثمر وعوائده وقيمة البضاعة المستوردة لصالح المصدر، بل يشمل أيضا الفرص التصديرية والاستثمارية الضائعة. ويعتمد المؤشر على أربع مجموعات من التغيرات تغطي كلا من المخاطر السياسية والمخاطر الاقتصادية الكلية والمخاطر الخارجية والمخاطر التجارية، كما يقسم دليل المؤشر المخاطر إلى سبع مجموعات من 1 إلى 7 ويميز بداخل كل مجموعة بين 4 مستويات من المخاطر يشار لها بالأحرف a و b و c و d باستثناء المستوى السابع، بحيث تكون الدول الحاصلة على a1 هي الأقل مخاطرة والحاصلة على 7 هي الأعلى مخاطرة. ويضم المؤشر تقييما لـ 132 دولة من ضمنها 17 دولة عربية.

مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية : ويصدر هذا المؤشر عن المؤسسة الفرنسية لضمان التجارة الخارجية – COFACE – حيث يقيس مخاطر قدرة الدول على السداد، ويعكس مخاطر عدم السداد قصيرة الأجل للشركات العاملة في هذه الدول. وتصنف الدول إلى مجموعتين رئيسيتين:

✓ **مجموعة الدرجة الاستثمارية (A) :** وتتفرع إلى أربعة فروع :

A1 – البيئة السياسية والاقتصادية مستقرة، وسجل السداد جيد جدا، وأن إمكانية بروز مخاطر القدرة على السداد ضعيفة جدا.

A2 – احتمال السداد يبقى ضعيف جدا، حتى في وجود بيئة سياسية واقتصادية أقل استقرار أو بروز سجل مدفوعات لدولة ما بدرجة تقل نسبيا عن الدولة المصنفة ضمن A1.

A3 - بروز بعض الظروف السياسية والاقتصادية غير الملائمة، قد تؤدي بسجل المدفوعات المنخفض أصلاً لأن يصبح أكثر انخفاضاً من الفئات السابقة، مع استبعاد إمكانية عدم القدرة على السداد.

A4 - سجل المدفوعات المتقطع قد يصبح أسوأ حالاً، مع تدهور الأوضاع السياسية والاقتصادية، رغم ذلك فإن إمكانية عدم السداد تبقى مقبولة جداً.

✓ **درجة المضاربة** : وتتفرع إلى ثلاثة فروع :

B - يرجح أن يكون للبيئة السياسية والاقتصادية غير المستقرة، تأثير أكبر على سجل السداد السيئ أصلاً.

C - قد تؤدي البيئة السياسية، والاقتصادية شديدة التقلب إلى تدهور أكبر في سجل السداد السيئ أصلاً.

D - تؤدي درجة المخاطرة العالية للبيئة السياسية، والاقتصادية في دولة ما إلى جعل سجل السداد السيئ جداً أكثر سوءاً.

يغطي المؤشر 165 دولة منها 19 دولة عربية.

تعكس القيم الجيدة للمؤشرات الصادرة عن مختلف المنظمات الدولية السالفة الذكر إلى نوعية مؤسساتية اقتصادية جيدة، والتي تؤدي بدورها وظائف اقتصادية جيدة من : إنشاء وحماية الحقوق الملكية، تنفيذ العقود، تسهيل وتخفيض تكاليف المعاملات وتقليل عدم اليقين بالنسبة لصانعي القرار الاقتصادي الأمر الذي يجعل المشاريع الاقتصادية أكثر ربحية وبالتالي تحسين الأداء الاقتصادي.

III-4- دور النوعية المؤسساتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر :

تعتبر نوعية المؤسسات من العوامل الهامة لنشاط الاستثمار الأجنبي المباشر، ولاسيما للبلدان الأقل نمواً ويعود ذلك لمجموعة متنوعة من الأسباب: (أ) الحماية القانونية الفقيرة للأصول تزيد من فرصة نزع ملكيتها من الشركات ما يجعل حدوث الاستثمار أقل احتمالاً. (ب) انتشار ظاهرة الفساد تزيد من تكلفة ممارسة الأعمال الأمر الذي يقلل أيضاً من نشاط الاستثمار الأجنبي المباشر. (ج) تؤدي المؤسسات السيئة إلى ضعف البنية التحتية (أي السلع العامة) مما يؤدي إلى انخفاض الربحية، وكذا الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى السوق¹. حيث أشار كل من Daniele و Marani (2006) في هذا الصدد أنه يوجد ثلاثة قنوات محتملة التي تؤثر من خلالها المؤسسات على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أولاً، وجود مؤسسات جيدة تميل إلى تحسين إنتاجية عوامل الإنتاج، وبالتالي تحفيز الاستثمارات المحلية أو الخارجية. ثانياً، تؤدي المؤسسات الجيدة إلى تخفيض تكاليف المعاملات المتعلقة بالاستثمار (أي التكاليف المتصلة بالفساد). ثالثاً وأخيراً، وبموجب التعريف الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يشمل عموماً التكاليف الثابتة بشكل عالي، فمع وجود المؤسسات الجيدة (أي الانفاذ المناسب

¹ BRUCE A. BLONIGEN, "A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants", Atlantic Economic Journal, 33, 2005, p 390.

لحقوق الملكية وأنظمة قانونية فعالة) تعطي المزيد من الأمن للشركات المتعددة الجنسيات¹. كما فسر Wei (2000) أنه في حالة وجود النوعية المؤسسية سيئة، والتي تنعكس في فساد موظفي الخدمة المدنية والبيروقراطية ومستويات عالية من الابتزاز ستؤدي إلى عدم الثقة التي قد تكون غير صحية لممارسة الأعمال من طرف المستثمرين سواء كانوا محليين أو أجنبياً. كما قد تؤدي النوعية المؤسسية الفقيرة إلى ارتفاع تكاليف لا داعي لها في ممارسة الأعمال في اقتصادات التي تعاني من شدة الفساد. وأكثر من ذلك، قد تؤدي حقوق الملكية غير واضحة المعالم إلى مخاطر عالية من المصادرة وبالتالي قد لا تشجع المستثمرين على نقل براءة اختراع منتجاتها للشركات المحلية².

كما أثبت North (1990) أن المؤسسات غير الفعالة يمكنها أن ترفع من تكاليف الإنتاج عن طريق تعطيل سلسلة التوريد والشكليات المفرطة في الحصول على التصاريح. وعلاوة على ذلك، إذا كانت حقوق الملكية غير محمية، قد تخلق نوعان من المخاطر التي ترتبط بالاستثمار الأجنبي وهي: المخاطر السياسية التي تخلق عقبات في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، أما الخطر الثاني قد يكون للشركاء المحليين القدرة على التأثير وإقناع حكوماتهم لتقديم الدعم لهم على حساب المستثمرين الأجانب بسبب مشاركتهم الفعالة في العمليات السياسية (Bevan, Estrin & Meyer, 2004; Narula & Dunning, 2000). وبشكل عام يوجد العديد من الباحثين على سبيل المثال (Asiedu and Villamil (1999), Campos, et al. (1998), Gastanaga, et al. (1998), Wei (2000), Asiedu (2006), and Ting and Tang (2010) توصلوا إلى نتيجة مفادها أن المؤسسات الضعيفة تثبط نشاط المستثمرين، وبالتالي تحد من الاستثمار الأجنبي المباشر⁴.

وبالمثل، أثبت Globerman Shapiro (1999، 2002) أن المؤسسات الجيدة قد يكون لها تأثير إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، لأنها تولد بيئات ملائمة للشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الخارج. كما أشار Spess و Neumeyer (2005) إلى أن كل المؤسسات السياسية والاقتصادية تشجع الاستثمار في حل مشاكل التضارب الديناميكية الناشئة عن تأثيرات المتزايدة التي تواجهها الدول والشركات قبل وبعد الالتزامات الاستثمارية⁵. وفي سياق أكثر دقة، قد ركز بعض الباحثين على أهمية وجود مؤسسات اقتصادية

¹ Tajul Ariffin Masron, and Hussin Abdullah, "Institutional Quality As A Determinant For Fdi Inflows: Evidence From Asean", p07. On the website : https://www.researchgate.net/publication/265001304_Institutional_Quality_as_a_Determinant_for_FDI_Inflows_Evidence_from_ASEAN

² Ntim Gyakari Esew, Emilia Yaroson, "Institutional Quality and Foreign Direct Investment (FDI) In Nigeria: A Prognosis", IOSR Journal Of Humanities And Social Science, Volume 19, Issue 6, 2014, p37.

³ Ejubekpokpo Stephen Akpo, Sallahuddin Hassan PhD, "INSTITUTIONAL QUALITY MATTER: AN EMPIRICAL INVESTIGATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN NIGERIA", e- Journal of the Social Science Researches, Volume 3, 2015, p63.

⁴ NGUYEN, Thi Viet Hoa CAO, Thi Hong Vinh, "The Impact of Institutional Quality on Foreign Direct Investment (FDI) Inflows to Vietnam", Foreign Trade University, p04.

⁵ Ejubekpokpo Stephen Akpo, Sallahuddin Hassan PhD, "INSTITUTIONAL QUALITY MATTER: AN EMPIRICAL INVESTIGATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN NIGERIA", , Op Cit, p36.

جيدة في البلدان المضيفة، وعلى سبيل المثال Bénassy-Quéré وآخرون (2007)، Du (2008)، في حين حاول آخرون تقييم أثر المؤسسات السياسية والاستقرار الحكومي والمخاطر السياسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ونجد على سبيل المثال Biglaiser (2007)، Busse and Hefeker (2008)، Jensen (2008)، Roberts (2006)،¹.

وجهت الدراسات الحديثة الانتباه إلى معايير مركبة من النوعية المؤسسية (الحكومة) وتأثيرها على الاستثمار الأجنبي المباشر. ففي عينة بلدان من آسيا وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، توصل Gani (2007) باستخدامه لمؤشرات الستة للحكم الرشيد لكوفمان كمقياس للنوعية المؤسسية السياسية إلى أن كل من سيادة القانون، السيطرة على الفساد، نوعية اللوائح التنظيمية، فعالية الحكومة والاستقرار السياسي ترتبط بعلاقة إيجابية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.² ومن خلال دراسة أجراها كل من Mauro (1995) و Wei (1998) توصلت إلى أن المستويات العالية من الفساد من شأنها أن تؤثر سلباً على رغبة الشركات متعددة الجنسيات في الاستثمار في الدول التي لديها مشكلة انتشار ظاهرة الفساد. وحسب وجهة نظرهم، تنخفض نوعية المؤسسات (مع تزايد الفساد) فهو يؤدي إلى: (أ) شفافية البيروقراطية المحلية منخفضة؛ رفع التكاليف بالنسبة للمستثمرين. (ب) قيمة أعلى للشريك المحلي في التعامل مع المشاكل البيروقراطية. (ج) انخفاض في الحماية الفعالة للموجودات غير الملموسة للمستثمرين. (د) انخفاض في تسوية المنازعات العادلة بين المستثمرين الأجانب والشركاء المحليين.³ ومن ناحية أخرى، يوجد أعمال أخرى أثبتت عكس ذلك ونجد من بينها، دراسة كل من Leff (1964) و Huntington (1968) التي توصلت إلى أن الفساد يعتبر كمسهل يسمح للمستثمرين بتجنب البيروقراطية وتسريع تطوير المشاريع. وأشار Brada et al (2004) أنه ينتج عن عدم الاستقرار السياسي نوعان من المخاطر الرئيسية في البلد المضيف والتي يواجهها المستثمر، ويكمن الخطر الأول في أن عدم الاستقرار الداخلي أو الحرب الأهلية سوف تقلل من ربحية النشاط في البلد المضيف بسبب تعطل المبيعات والصادرات المحلية أو بسبب التوقف عن الإنتاج. نتيجة أخرى من عدم الاستقرار السياسي تنبع من حقيقة أنه من المرجح أن تؤثر على قيمة العملة في البلد المضيف، وبالتالي تقليل قيمة الأصول المستثمرة في البلد المضيف وكذلك الأرباح المستقبلية الناتجة عن الاستثمار.⁴ كما أشار Aye Mengistu Alemu أن فعالية الحكومة التي تلتقط قدرة الدولة على تنفيذ سياسات سليمة والتي تشير إلى نوعية تقديم الخدمات العامة، نوعية البيروقراطية، استقلال الخدمة المدنية عن

¹ OURVASHI BISSOON, "CAN BETTER INSTITUTIONS ATTRACT MORE FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)? EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES", International Conference On Applied Economics – ICOAE, 2011, p61.

² Bonnie G. Buchanan, Quan V. Le, Meenakshi Rishi, "Foreign direct investment and institutional quality: Some empirical evidence", International Review of Financial Analysis, 21, 2012, p83.

³ NGUYEN, Thi Viet Hoa| CAO, Thi Hong Vinh, "The Impact of Institutional Quality on Foreign Direct Investment (FDI) Inflows to Vietnam", Op Cit, p04.

⁴ OURVASHI BISSOON, "CAN BETTER INSTITUTIONS ATTRACT MORE FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)? EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES", Op Cit, p63.

الضغوط السياسية ومصادقية التزام الحكومة في السياسات، من المتوقع أن تساهم بشكل حاسم في جذب الشركات الأجنبية للاستثمار رؤوس أموالهم في الاقتصاد المضيف الذي يتميز بنوعية وفعالية الحكومة¹.

حيث أشار Henisz (2000) أن النوعية التنظيمية تقيس سياسات صديقة للسوق مثل رفع الرقابة على الأسعار أو الرقابة المصرفية غير الكافية وكذلك الجهود الأخرى الرامية إلى تخفيف اللوائح المفرطة في مجالات التجارة الخارجية وتطوير الأعمال. وفقا لنظرية الاقتصاد السياسي، الحكومات هم المراقبون، والمنظمون ومفصلون في قطاعات الأعمال. وفقا لذلك، تكون الحكومات دورا أساسيا في وضع تشريعات لتنظيم الاقتصاد، ووضع إطار البيئة التنافسية، وإنشاء بيئة تنظيمية التي يتم فيها إجراء أعمال. وحسب Inter American Development Bank (2001) و Siddharthan (2009) الصوت والمساءلة هي المسؤولة عن توفير المناخ الاستثماري الحر، وخال من الانتهاكات المستقبلية لحقوق المستثمرين الأجانب.

ذكر John Hewko (2002) أن القانوني "الغربي" الحديث الشفاف هو شرط أساسي لدخول المستثمرين الأجانب الدول المضيفة. ويشير إلى أن منطق هذه الحجة مستمد من نظرية المؤسسية الجديدة للسلوك الفعالين الاقتصاديين، والتي تؤكد أن النظم القانونية الفعالة والشفافة تخفض تكاليف المعاملات للجهات للفاعلين الاقتصاديين، بما في ذلك المستثمرين الأجانب. فارتفاع تكاليف المعاملات تزيد في دورها من تكاليف الاستثمار المباشر، الأمر الذي يجعل المستثمرون الأجانب في موقف سلبي للاستثمار في البلدان ذات التكاليف العالية، وبالتالي توجههم للاستثمار نحو الدول ذات الأنظمة القانونية الأكثر "كفاءة" و"فعالية"². إذ تعتبر سيادة القانون ذات تأثير قوي على تقييم الشركة لمخاطر الاستثمار في البلدان المضيفة (Staats و Biglaiser، 2010، Globerman، 2003). وقد أشار Barro (2000) إلى أن وجود سيادة القانون وحماية حقوق الملكية تعتبر من المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي والاستثماري، وحتى بشكل أكبر من الديمقراطية السياسية. حيث تعمل سيادة القانون على الحماية ضد الفوضى، تسمح للناس للتخطيط شؤونهم في وقت مبكر حتى يتمكنوا من معرفة العواقب القانونية لأفعالهم، كما توفر بعض الحماية ضد تعسف المسؤولين في الدولة. ومن المتفق عليه على نطاق واسع أن سيادة القانون يتضمن عدة عناصر، بما في ذلك "احترام وإنفاذ حقوق الملكية، فهو يعمل كوكيل لإنفاذ القانون والحفاظ على النظام والسياسة والأعراف، والقضاء" (Nwabuzor، 2005). إذ يتطلع المستثمرون الأجانب في مستوى سيادة القانون للبلد المضيف لأنه يعتبر عاملا مهما لتحديد مكان وضع أموالهم (Globerman، 2003؛ Pajunen، 2008). كما أشار الرئيس سوبراهمانيام ولين (2012) أن "الحكومة أمر بالغ الأهمية للتنافسية نظرا لأنها تحدد السياسة، ولكن المؤسسات وبشكل خاص النظام القانوني

¹ Aye Mengistu Alemu, "Quality of Institutions and FDI Inflow: Evidence from Asian Economies", Korea Review of International Studies, p38.

² John Hewko, "FOREIGN DIRECT INVESTMENT- Does the Rule of Law Matter?", Carnegie Endowment for International Peace, Number 26 April 2002, p03.

يعتبر أمراً حاسماً للحفاظ على الميزة التنافسية لأي أمة. " في الوقت نفسه، يسعى كل من المستثمرين المحليين والأجانب للتأكد أن استثماراتهم ستكون محمية من قبل القوانين وإنفاذ القوانين في البلدان المعنية. حيث تحمي النظم القانونية المستثمرين من نزع الملكية إما من قبل الأعضاء التنظيميين أو من قبل جهات خارجية، مثل الحكومات (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, & Vishny, 2000; Nwabuzor, 2005). فبضعف سيادة القانون في البلد المضيف تصبح الشركة أقل قدرة على حماية أصولها في ذلك البلد. في حين المستوى المرتفع لسيادة القانون في البلد المضيف يؤدي إلى تخفيض المخاطر المرتبطة بتكاليف المعاملات، وحماية الاستثمار وحقوق المستثمرين وإنفاذ العقود... إلخ، ما يجعل من البلد المضيف أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر (La Porta et al (2000)¹. كما ذكر Luiz Fedderke & (2008) أن احترام سيادة القانون واللوائح (بما في ذلك حقوق الملكية، وحقوق الإنسان والقوانين البيئية وقوانين العمل) من المحددات الرئيسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.² وأظهر Kinoshita و Campos (2003) أن الحد من الفساد، القدرة على التنبؤ، العدالة والبيروقراطية فعالة قد تساعد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.³

كما تعتبر المخاطر السياسية هي واحدة من الاهتمامات الرئيسية للمستثمرين الأجانب، وخاصة في الدول النامية. فهي تشير إلى نوعية البيئة المؤسسية وتعكس المخاطر التي قد تحدث على عائدات الاستثمار نتيجة للنوعية المؤسسية المنخفضة وعدم الاستقرار السياسي.⁴ حيث أشر كل من Jensen (2008) و MIGA (2010) إلى أنه يوجد ثلاثة أنواع رئيسية من المخاطر السياسية التي تقف كعائق أمام جذب الاستثمار الأجنبي لأنها تضر بربحية هذه الاستثمارات وبقائها على قيد الحياة: أولاً، يهدد كل من (تأمين أو مصادرة الأصول الأجنبية التي تميل إلى أن تكون نادرة والإحلال بالعقود الذي يحدث في كثير من الأحيان) الاستثمار الأجنبي؛ ثانياً، عدم الاستقرار السياسات وتنظيم التعسفي في السياسات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر يخلق بيئة استثمارية غير مؤكدة ويضر بربحية الاستثمارات الأجنبية. ثالثاً، الحرب والعنف السياسي بما في

¹ David W. Kunsch, Karin L. Schnarr and W. Glenn Rowe, "THE RELATIONAL EFFECT OF THE RULE OF LAW: A COMPARATIVE STUDY OF JAPANESE AND SOUTH KOREAN FOREIGN DIRECT INVESTMENT", Asian Academy of Management Journal, Vol. 19, No. 1, 2014, p148-151.

² Fedderke, J. W., & Luiz, J. "The political economy of institutions, stability and investment: A simultaneous equation approach in an emerging economy. the case of South Africa". The Journal of Development Studies, 44(7), 1056-1079, 2008.

³ Hea-Jung Hyun, "Quality of Institutions and Foreign Direct Investment in Developing Countries: Causality Tests for Cross-Country Panels", Korea Institute for International Economic Policy, June 4, 2006, p01.

⁴ Kazunobu hayakawa, Fukunari kimura, hyun -hoon lee, "How does country risk matter for Foreign Direct Investment?", institute of developing economies, 2011, p04.

ذلك الأنشطة الإرهابية يمكنها أن تلحق ضررا على الأصول الأجنبية بشكل فوري وتثبط إنتاجية الاقتصاد المضيف على المدى الطويل¹.

حيث قام كل من Grosse and Trevino (2005) بدراسة أثر المتغيرات المؤسسية الجديدة، والتي تشمل جهود الحكومة لخلق بيئة مواتية للاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان أوروبا الوسطى والشرقية. فأظهرت الدراسة أن هناك علاقة سلبية ومعنوية بين المخاطر السياسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما فحص Busse & Hefeker (2007) العلاقة بين المخاطر السياسية والشركات وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. لتحديد أهم محددات نشاطات الشركات متعددة الجنسيات، مستخدمين مختلف أساليب الاقتصاد القياسي لـ 83 بلدا ناميا بين عامي 1984 و 2003. فأظهرت النتائج أن استقرار الحكومة والصراعات الداخلية والخارجية، والفساد والتوترات العرقية والقانون والنظام، والمساءلة الديمقراطية للحكومة ونوعية البيروقراطية والمحددات مهمة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر².

ويوجد أيضا العديد من الدراسات التجريبية التي وجدت أن النوعية المؤسسية الجيدة (المخاطر السياسية المنخفضة) لديها علاقة إيجابية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. ففي عينة من 22 بلدا ناميا، وجد Gastanaga و آخرون (2006) أن انخفاض مستويات الفساد ومخاطر التأمين وإنفاذ الأفضل للعقود الجيدة ترتبط كلها بقدر أكبر مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. كما توصل Tondel و Kolstad (2004) في هذا الصدد إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتأثر بالتوتر العرقي والصراعات الداخلية والديمقراطية وليس بعدم استقرار الحكومي والبيروقراطية والصراعات الخارجية، والقانون والنظام، والجيش في السياسة.

كما توصلت دراسة Lee و Rajan (2009) أن الدول الأعضاء في APEC التي تتمتع بالمخاطر القطرية المنخفضة، هي أكثر جاذبية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وأن المخاطر السياسية تعد أكثر أهمية في التأثير على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالمخاطر الاقتصادية والمالية³.

ولاحظ كل من Blanco & Grier (2009) أن البلدان ذات مستويات أعلى نسبيا من الديمقراطية لها انخفاض في عدم الاستقرار السياسي، وهذا ما يدل على انتقال سلس للسلطة السياسية.

¹ Baek, Kyeonghi; Qian, Xingwan, "AN ANALYSIS ON POLITICAL RISKS AND THE FLOW OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN DEVELOPING AND INDUSTRIALIZED ECONOMIES", Economics, Management & Financial Markets; Dec 2011, Vol. 6 Issue 4, 2011, p06.

² Hatice Erkekoglu , Zerrin Kilicarslan, "DO POLITICAL RISKS AFFECT THE FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOWS TO HOST COUNTRIES?", Journal of Business, Economics and Finance –JBEF, Vol.5(2), 2016, p219-224.

³ Nasser Bouyahiaoui, Souria Hammache, " The Impact of Country Risk On Foreign Direct Investments In The MENA Region", Economics, Commerce and Trade Management: An International Journal (ECTIJ) Vol. 1, No.1,p03.

كما ذكر Busse & Hefeker (2007) أن انخفاض الفساد ومستويات المخاطر التأميم، وإنفاذ العقود بشكل جيد ترتبط مع ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وأن الحقوق الديمقراطية تؤدي قبل كل شيء إلى تحسين حماية حقوق الملكية والتي بدورها تعزز الاستثمارات الأجنبية.

ووفقا Qian و Baek (2011) إن المستوى الجيد من "المساءلة" و"الملف الاستثماري" سواء في البلدان الصناعية أو النامية يدل على أن هذه الدول تجذب الكثير من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ومن ناحية أخرى، في البلدان النامية التي تنعم بالقانون والنظام الجيد، انخفاض مستوى التوتر الديني والاستقرار الحكومي تميل إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة¹.

توصل Li و Resnick (2003) أن الديمقراطية قد تأثر بشكل إيجابي أو سلبي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فالحقوق الديمقراطية تحسن حماية حقوق الملكية، مما يدل على تحسين إدارة الخدمات العامة، والذي بدوره يعد سمة جذابة جدا للمستثمرين الأجانب. في حين تنطلق الحجة القائلة بأن الديمقراطية تقلل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مع ملاحظة أن الشركات المتعددة الجنسيات والشركات المحلية تتنافس للحصول على السياسات التفضيلية من الحكومة. فيجب على الديمقراطيات استرضاء المصالح المحلية للبقاء في السلطة، وبالتالي فهي أقل عرضة بشكل عام في تقديم مزايا لشركات متعددة الجنسيات. (Hays ؛ 2000 Busch and Reinhardt) 2009 ؛ Hiscox 2002)².

كما توصل Groh و Wich (2009) أن التكاليف والتعقيدات البيروقراطية تؤثر على قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي من العوامل الهامة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. بحيث تعيق البيروقراطية تفعيل الاستثمار الجانبي المباشر من خلال: تعدد وطول الإجراءات الإدارية مما لا يسمح بتفعيل عملية سير الإجراءات الإدارية المرتبطة بالاستثمارات؛ ازدواجية المسؤولية الإدارية داخل الوحدة الواحدة نظرا لممارسة الوظيفة الواحدة من خلال أكثر من موظف مما يؤدي إلى ضياع المسؤولية بين أكثر من فرد. فالبيروقراطية والفساد المفرط يعيقان تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تشويه فعالية توزيع الموارد ورفع من تكاليف أداء الأعمال³. وبالتالي كلما كان تأثير البيروقراطية كبير أدى ذلك إلى طرد الاستثمار الأجنبي المباشر والعكس صحيح. في المقابل أوضح Wheeler and Mody (1992) أن خطر "الروتين" والبيروقراطية له تأثير محدود جدا على

¹ Baek, Kyeonghi; Qian, Xingwan, "AN ANALYSIS ON POLITICAL RISKS AND THE FLOW OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN DEVELOPING AND INDUSTRIALIZED ECONOMIES", Op Cit.

² Mark David Nieman, Cameron G. Thies, "Democracy, Property Rights, and Foreign Direct Investment", University of Iowa, p04.

³ Laura Bloodgood, "Competitive Conditions for Foreign Direct Investment in India", office of industries U.S. International trade commission, 2007, p3-12.

قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل الشركات المتعددة الجنسيات¹. إلا أنه يبقى من الضروري تحسين مناخ الاستثمار وإزالة كافة العوائق البيروقراطية وتبسيط الإجراءات إلى جانب المزايا والإعفاءات التي تؤدي إلى جذب مزيد من الاستثمارات.

كما تعتبر كل من الصراعات الداخلية والخارجية من العوامل المعيقة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث عندما يصبح البلد المعني في نزاع مسلح، يتأثر رأس المال بطريقتين: أولاً، من خلال الطبيعة المدمرة للنزاعات المسلحة التي تقلل من رأس المال، كما أن الجيوش والثوار يستهدفون تدمير البنية التحتية بما في ذلك الطرق والجسور والموانئ والمصانع. ثانياً، يزيد الصراع الداخلي المسلح معدل الاستهلاك، ويقلل أيضاً الكثير من الاستثمارات المطلوبة من خلال تسريع خسارة الاستثمار عن طريق هروب رؤوس الأموال وردع الاستثمارات الجديدة سواء كانت محلية أو أجنبية. ويمكن تعزيز ذلك من خلال أعمال Imai و Weinstein (2000) الذين قاموا بشرح أنه في حال وقوع نزاع مسلح، أصحاب رؤوس الأموال السائلة مثل المستثمرين المحليين يقومون بإجراء مقارنات بين المعدلات الهامشية لعوائد استثماراتهم في البلاد مع عوائد استحوادهم على أصول أجنبية. فإذا خفض الصراع المسلح إنتاجية الاقتصاد ورفع من معدل استهلاك الأصول الثابتة، وخفض معدل العائد على الاستثمار سيشتجع المستثمرين المحليين والأجانب للمشاركة في استبدال المحافظ وتهريب رأس المال عن طريق تحويل الأصول بعيداً عن الاقتصاد المحلي. وبالتالي تؤدي الآثار السلبية الناجمة عن النزاع المسلح أيضاً بالمستثمرين الأجانب المحتملين إلى تجنب بيئة غير مؤكدة اقتصادياً وسياسياً واختيار وجهات بديلة أكثر أماناً². وهذا ما أثبتته Collier (1999) في نظريته أن الحرب الأهلية تسبب هروب الموارد الإنتاجية (المالية ورأس المال المادي والبشري) إلى غيرها من الدول الأكثر أماناً. والصراع المدني يشكل عائقاً للمستثمر الأجنبي نفور منهم من المخاطر³.

على الرغم من وجود بعض الدراسات التي توصلت إلى أن ارتفاعاً في المخاطر السياسية تعيق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (Gastanaga وآخرون 1998، wei 2000، Erramilli و Rao 1993) إلا أن هناك أيضاً بعض الدراسات التي تدعي أن المخاطر السياسية ليس له أي تأثير معنوي على الاستثمار الأجنبي المباشر ونجد من بينهم دراسة (Wheeler and Moody 1992، Noorbakhsh 2001)⁴.

¹ Ronan Coy, Kathryn Cormican, "Determinants of foreign direct investment: an analysis of Japanese investment in Ireland using the Kano model", Investment Management and Financial Innovations, Volume 11, Issue 1, 2014, p10.

² SHAF ZAFEER, "THE POLITICAL ECONOMY OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT DURING INTERNAL ARMED CONFLICT", A thesis submitted to the University of Birmingham for the degree of DOCTOR OF PHILOSOPHY, 2015, p32.

³ Collier, P, "On the economic consequences of civil war", Oxford Economic Papers, Vol. 51, No. 1, 1999.

⁴ Hatice Erkekoglu , Zerrin Kilicarlan, "DO POLITICAL RISKS AFFECT THE FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOWS TO HOST COUNTRIES?", Op Cit, p219.

حيث اهتم كل من Harms and Ursprung (2001) بدراسة العلاقة بين الحقوق السياسية والحريات المدنية مع الاستثمار الأجنبي المباشر، التي أظهرت نتائجها وجود علاقة إيجابية هامة بين الحقوق السياسية والحريات المدنية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان المضيفة¹.

كما هدفت عديد من الدراسات الأدبية السابقة إلى تحليل دور نوعية المؤسساتية الاقتصادية والمعبر عنها عادة بمؤشرات الحرية الاقتصادية بالدول في جذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. إذ أشار كل من (Collier & Gunning, 1999, El-Naggar, 1990) إلى أن الاقتصاد المؤسسي يظهر من ناحية أخرى دور المؤسسات مثل سيادة القانون، حقوق الملكية والنظام الضريبي في تعبئة رؤوس الأموال الأجنبية والمحلية. حيث افترض Gwartney and Robert (2004) أن اقتصاديات أكثر تحرراً هي أكثر عرضة لتلقي المزيد من الاستثمارات. كما درس Robles Sanchez (2003) التفاعل بين الحرية الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر والنمو في عينة من 18 بلد من أمريكا اللاتينية، فكانت النتيجة أن للحرية الاقتصادية أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول. مفترضين أن رأس المال البشري الكافي والاستقرار الاقتصادي وتحرير الأسواق تعد عوامل أساسية للاستفادة من تدفقات رأس المال على المدى الطويل. حيث قام Pourshahabi وآخرون (2011) بتحليل العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر، والحرية الاقتصادية والنمو في بلدان OECD، وجد بأن حجم السوق والاستقرار السياسي والتضخم يؤثر بشكل إيجابي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين ظهرت الحرية الاقتصادية بأثر إيجابي ولكن غير معنوي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر².

كما سبق الذكر، تمثل حرية الأعمال في القدرة على إنشاء وتشغيل وإغلاق مؤسسة بسرعة وسهولة، إذ تعتبر القواعد التنظيمية المرهقة الزائدة عن الحاجة كحواجز الأكثر ضرراً في حرية الأعمال، وبطبيعة الحال هذا العامل سيكون ذو أهمية عندما تريد الشركة التوسع في أسواق جديدة. ومن المتوقع أن تكون الشركات أكثر استعداداً للاستثمار في البلدان أين تتواجد سهولة للدخول والخروج من السوق. وقد توصل دراسة FIAS لبيانات عينة من 32 دولة متقدمة في العالم إلى أن التكاليف الإدارية والقانونية المرتفعة لها علاقة بتراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول، كما توصل البنك الدولي من خلال دراسة أجراها إلى أن الإجراءات الإدارية، التكاليف المرتفعة تؤثر على إنتاجية الشركات متعددة الجنسيات في الأسواق الهندية.

¹ AJIDE, Kazeem Bello, EREGHA, P.B, "ECONOMIC FREEDOM AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ECOWAS COUNTRIES: A PANEL DATA ANALYSIS", Op Cit, p167.

² AJIDE, Kazeem Bello, EREGHA, P.B, "ECONOMIC FREEDOM AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ECOWAS COUNTRIES: A PANEL DATA ANALYSIS", Applied Econometrics and International Development Vol. 14-2, 2014, p164-168.

وتعتبر حرية التجارة مقياس مركب من غياب الحواجز الجمركية وغير الجمركية التي تؤثر على الواردات والصادرات من السلع والخدمات ". إذ يتحدد أثر الحرية التجارية على طبيعة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في حد ذاته. ومن المتوقع أن تتراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي مع وجود انفتاح تجاري في حين ترتفع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي مع زيادة الانفتاح التجاري. وفقا Kumar (2002) الانفتاح التجاري بشكل عام يؤثر بشكل إيجابي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص الانفاق الحكومي (الحرية من الحكومة) فهو يشمل جميع النفقات الحكومية، بما في ذلك الاستهلاك والتحويلات. فمن الناحية المثالية، على الدولة أن توفر السلع العامة الحقيقية فقط (البنية التحتية، الإنفاق على البحث والابتكار...)، مع أدنى حد ممكن من النفقات، ويعتبر وجود القطاع الحكومي الكبير بمثابة منافس غير مشجع للمستثمرين الأجانب، فأعلى درجة لهذا المؤشر تدل على حجم الحكومة أصغر في البلد، فمن المتوقع إذن أن تستجيب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بزيادة في هذا المؤشر.

تعتبر حرية الاستثمار عن تقييم التدفق الحر لرؤوس الأموال، وخاصة رؤوس الأموال الأجنبية. حيث يتميز الإطار الاستثماري الفعال بالشفافية والإنصاف، ودعم جميع أنواع الشركات بدلا من الشركات الكبيرة أو ذات الأهمية الاستراتيجية فقط، ومن المتوقع أن هذه الأخيرة تشجع بدلا من أن تثبط الابتكار والمنافسة، الأمر الذي يؤثر إيجابا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين تخفض القيود المفروضة على حركة رأس المال، على الصعيدين المحلي والدولي كفاءة تخصيص الموارد وتقلل من الإنتاجية، وتشوه صنع القرارات الاقتصادية. فالقيود المفروضة على الاستثمار عبر الحدود يمكن أن تحد كل من التدفقات الداخلة والخارجة لرأس المال، وتقلص الأسواق وتحد من فرص النمو. وعموما المستثمرين يترددون للاستثمار في الاقتصاد حيث توجد لوائح تقييدية على تدفقات رأس المال عبر الحدود. وبالتالي من المتوقع أن ترتفع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد ما مع زيادة حرية الاستثمار فيه. أما في ما يخص حقوق الملكية والتي هي عبارة عن إجراء تقييم لقدرة الأفراد على تجميع ملكيتهم الخاصة، وضمانها عبر قوانين واضحة ومنفذة بشكل كامل من قبل الدولة، فهي تشكل في هذه الحالة الحقوق الأساسية لاقتصاد السوق، فحين إذا كانت الحكومات لا تستطيع أن توفر ضمانا لهذه الحقوق الأساسية تجعل الشركات الدولية غير مستعدة للاستثمار. ولذلك فمن المتوقع أن يكون تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ذو صلة إيجابية مع زيادة في حقوق الملكية.

ويستند التحرر من الفساد على البيانات الكمية التي تقيم إدراك الفساد في بيئة الأعمال، بما في ذلك مستويات الفساد القانوني والقضائي والإداري الحكومي "...¹ أظهرت الملاحظات التجريبية أن الفساد يعيق أو يؤخر نقل التكنولوجيا من خلال: (1) يؤثر الفساد على انهاء البنية التحتية في حين أن البنية التحتية هي عامل مهم

¹ Elham Beheshtabar, "The Impact of Economic Freedom on FDI Inflows to Developing Countries: The Case of the Middle East", JÖNKÖPING INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL JÖNKÖPING UNIVERSITY, 2008, p06-08.

للمستثمرين لتحديد الاتجاه في تطبيق التكنولوجيا.(2) يؤثر الفساد على حماية حقوق الملكية - الملكية الفكرية؛ فهذه الأخيرة تعتبر جد مهمة للمستثمرين وخاصة الشركات المتعددة الجنسيات في البلدان المضيفة. حيث تم تدعيم نظرية "يد الاستيلاء" "grabbing hand" من طرف (Shleifer and Vishny (1992.1993) and Aidt (2003) and Bliss and di Telia (1997) موضوعين أن الفساد يرفع من تكاليف التشغيل في اقتصاد السوق، وبالتالي انعدام الكفاءة في الاقتصاد الأمر الذي يمنع تواجد الشركات الأجنبية للاستثمار في هذا الاقتصاد. فمن المتوقع أن ترتفع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مع الزيادة في التحرر من الفساد.

أما في يخص حرية العمل والتي تتمثل في قدرة الأفراد على العمل بقدر ما يريدون وأيضا يريدون فهي عنصرا رئيسيا من عناصر الحرية الاقتصادية. وعلى نفس المنوال، فإن قدرة الشركات سواء كانت محلية أو أجنبية على التعاقد بجرية مع العمال من جهة، ورفض العمال الزائدين عن حاجة من جهة أخرى تمثل آلية حيوية لجذب المزيد المستثمرين الأجانب، وبالتالي تعزيز الإنتاجية والحفاظ على النمو الاقتصادي العام. إذ يعتبر التبادل الاختياري المبدأ الأساسي في أي سوق حرة فهو ينطبق على سوق العمل كما هو الحال في سوق السلع. وبشكل عام كلما زادت درجة حرية العمل زاد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض معدلات البطالة في الاقتصاد¹. أما بالنسبة للحرية الجبائية والتي هي مقياس لعبء الحكومة من جانب الإيرادات، والتي تشمل كل من العبء الضريبي على دخل (الأفراد والشركات) تعد أحد سياسات جذب الاستثمار الأجنبي وذلك من خلال تقديم الحوافز الاستثمارية المختلفة والحد من الحواجز أمام المستثمرين، وبالتالي زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي. لهذا السبب يمكن اعتبار حوافز جذب الاستثمارات كعنصر استراتيجي للبلاد (دانينغ، 1988)، وتمثل السياسة الجمركية الحافز الأكثر شعبية. وبالتالي يمكن اعتبار أن للحرية الجبائية تأثير إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما تعكس الحرية النقدية كل من العملة المستقرة والأسعار المحددة من طرف السوق، ويعتبر استقرار الأسعار دون تدخل الاقتصاد الكلي هو الوضع المثالي للسوق الحرة. فمع وجود سياسة نقدية تسعى لمكافحة التضخم، الحفاظ على استقرار الأسعار والحفاظ على ثروات البلاد، تُمكن كل من المستثمرين المحليين والأجانب الاعتماد على أسعار السوق في المستقبل، وبالتالي تصبح الاستثمارات والمدخرات والخطط الأخرى على المدى الطويل أكثر ثقة. فالسياسة التضخمية، على النقيض من ذلك يمكنها مصادرة الثروة مثل ضريبة غير مرئية، تشويه الأسعار، إساءة تخصيص الموارد، فهذه الأخيرة تزيد من تكلفة ممارسة الأعمال التجارية، الأمر الذي يثبط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما فيما يخص الحرية المالية والتي هي عبارة عن مقياس لأمن الخدمات المصرفية وكذلك استقلالية مراقبة وتدخل الحكومة في القطاع المالي، حيث تمثل ملكية الدولة للبنوك والمؤسسات المالية الأخرى مثل

¹ Ambassador Terry Miller and Anthony B. Kim "Defining Economy Freedom" in "2011 Index of Economic Freedom" Published by the Heritage Foundation and Dow Jones & Company (The Wall Street Journal) NY, USA, November 2010, p24.

شركات التأمين وأسواق رأس المال عبئا غير فعال، كما أن التحيز السياسي لا مكان له في السوق الحر لرؤوس الأموال، إذن يمكن اعتبار أن الحرية المالية هي أحد العوامل التي لها تأثير إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، كما يتم قياس ذلك من خلال العوامل التي تؤثر بشكل غير مباشر على الاستثمار الأجنبي المباشر، أي من حيث التكلفة والبنية التحتية التقنية¹.

ومن سابقة الذكر، يمكن القول أن للنوعية المؤسساتية دور كبير في تشجيع أو تثبيط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فالدول التي تنعم بالبيئة المؤسساتية الجيدة والتي تتسم (بدرجة عالية من الحرية (الاقتصادية، السياسية والمدنية)، حماية حقوق الملكية وإنفاذ العقود، سيادة القانون واستقلالية النظام القضائي، انخفاض في درجة الفساد وفي البيروقراطية الخائفة...) هي أكثر عرضة لتلقي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

III-5- تكامل النوعية المؤسساتية والاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق النمو الاقتصادي :

عند البحث عن حلول لدعم النمو الاقتصادي في البلدان النامية، يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) حافزا مهما لتحقيق مكاسب الإنتاجية من خلال إدخال عمليات جديدة والدراية والمهارات الإدارية، تدريب الموظفين والوصول إلى الأسواق الدولية. حيث تدعم نظرية النمو الداخلي فكرة وجود آلية مضاعفة من الآثار غير المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر على الشركات المحلية، الأمر الذي يؤدي إلى آثار إيجابية على الإنتاجية الإجمالية والنمو الاقتصادي (Grossman & Helpman (1991) و Barro & Salai-Martin (1997). إذ أشار Mody & Murshid (2005) أنه غالبا ما تعاني الاقتصادات النامية من القيود على السيولة، ويتدخل الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه الحالة كبديل للاستثمار المحلي في عملية تراكم رأس المال. ونتيجة لذلك، تم تشجيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة من قبل الحكومات في البلدان النامية، مما أدى إلى زيادة حصته في إجمالي تدفقات رأس المال.

وعلى الرغم من الحجج النظرية والأدلة التجريبية عديدة في ما يخص أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي إلا أنه لا يزال مبهما. حيث أظهرت مؤخرا دراسة أجريت من قبل Bruno & Campos (2013) أن 50٪ من الدراسات التجريبية توصلت إلى وجود أثر إيجابي ومعنوي للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو، و11٪ منها توصلت إلى وجود أثر سلبي في حين 39٪ المتبقية أظهرت أن النمو يتحقق بشكل مستقل عن

¹ DOAN NGOC DIEU HANG, "IMPACT OF ECONOMIC FREEDOM TO THE ATTRACTION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT: THE CASE OF VIETNAM", FACULTY OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ECONOMICS, 2012,p 08-14.

الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن هنا يتضح أن الاستثمار الأجنبي المباشر يلعب دورا غامضا في توليد النمو الاقتصادي¹.

كما اهتمت العديد من الدراسات النظرية والتجريبية الحديثة إلى دراسة طبيعة العلاقة بين نوعية المؤسسات والنمو الاقتصادي، على رأسها الأعمال North (1990) والذي أشار إلى أهمية العوامل المؤسساتية في تحقيق الأداء الاقتصادي². كما ذكر Kaufmann في هذا الاتجاه أن "الحكم الجيد هو المفتاح ... ما لم تحدث تحسينات في الصوت والمساءلة والحد من الفساد لن يكون للإصلاحات الأخرى سوى تأثير محدود"³ أي أن الإصلاحات المؤسساتية ضرورية لمتانة الإصلاحات الاقتصادية. حيث يرى North أن المؤسسات الجيدة والموثوق بها هي التي تكون قادرة على توفير بيئة أعمال سليمة تتسم بارتفاع درجة الحرية المدنية وحماية حقوق الملكية، ارتفاع مستويات الحرية الاقتصادية والسياسية، انخفاض مستويات الفساد وتكاليف ممارسة الأعمال التي تشجع العملاء الاقتصاديين المحليين والأجانب لزيادة الاستثمار في الأنشطة ذات القيمة المضافة المرتفعة وهذا ما يزيد من مستويات الإنتاجية، وبالتالي ارتفاع معدلات الدخل الأمر الذي ينعكس إيجابا على النمو الاقتصادي⁴، في الحين يمكن للمؤسسات ذات النوعية الرديئة أن تجعل المستثمرين يواجهون مخاطر عالية فيما يتعلق بمصادرة الملكية، محدودية اللجوء إلى القانون، الفساد الشديد أو المطالب البيروقراطية الخانقة، فهذه الأخيرة تخلق جو من عدم اليقين وعدم القدرة على التنبؤ، وبالتالي تثبط المؤسسات في مزاوله نشاطها الاستثماري الأمر الذي يؤدي إلى خلق أداء اقتصادي ضعيف⁵. كما أوضحت ورقة أجزها صندوق النقد الدولي FMI (2003) الدور الذي تكنه المؤسسات في تحقيق النتائج الاقتصادية، فكانت حماية حقوق الملكية والحقوق المدنية، الحرية الاقتصادية والسياسية وانخفاض مستويات الفساد مرافقة للازدهار الاقتصادي⁶. كما أشار Adkins و Sawidas (2003) و Dawson (2003) أن المؤسسات التي تعزز الحرية الاقتصادية لها تأثير إيجابي على الأداء الاقتصادي، ودراسة أخرى من طرف Barro (1999) بينت أن الدول التي تتمتع بحريات مدنية وسياسية تساعد على تقليص عدم المساواة في الدخل من جهة، وتحقيق الرخاء الاقتصادي من جهة أخرى⁷. وقد ركزت العديد من الأدبيات حول

¹ Cristina Jude, Grégory Levieuge, "Growth Effect of FDI in Developing Economies: the Role of Institutional Quality", Laboratoire d'Economie d'Orléans, Document de Recherche n° 11, 2013, p03.

² Will Bartlett, Nevenka cuckovic, Kre imir Jurlin, Aleksandra Nojkovic, Vesna Popovski, "Institutional Quality and Growth in EU Neighbourhood Countries", Op Cit, p04.

³ Daniel KAUFMANN, "Myths and Realities of Governance and Corruption", World Bank, Washington, 2005, P03.

⁴ Hadhek Zouhaier, "Institutions, Investment and Economic Growth", International Journal of Economics and Finance, Vol. 4, No. 2; February 2012, p152.

⁵ Robert Maseland, "parasitical cultures ? the cultural origins of institutions & development", jecon growth, springer, april 2013, p110-136.

⁶ K. Sobhee, "Quality of Institutions and Economic Growth in Developing Economies", Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=2176542>, p02.

⁷ Constantinos Alexiou, Persefoni Tsaliki, Hashim Rasha Osman, "INSTITUTIONAL QUALITY AND ECONOMIC GROWTH: EMPIRICAL EVIDENCE FROM THE SUDANESE ECONOMY", ECONOMIC ANNALS, Volume LIX, No.203, UDC: 3.33 ISSN: 0013-3264, 2014, p121.

نوعية المؤسسات كمفسر رئيسي للاختلافات بين الدول في كل من معدلات النمو الاقتصادي ونمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، واعتبرت هذه الأدبيات أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر القناة التي تعزز من خلالها البيئة المؤسسية النمو الاقتصادي، حيث أن البيئة التحتية التي تتميز بالحوكمة الجيدة، تجلب المستثمرين الأجانب نتيجة انخفاض درجة عدم اليقين وتسجل معدلات عائد أعلى، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على النمو الاقتصادي. وهذا ما أدلى به Fatih ahmed (2010) الذي سلط الضوء على التأثير المباشر وغير المباشر للنوعية المؤسسية على النمو الاقتصادي في الدول المضيفة، حيث أشار إلى أن التأثير المباشر مصدره التأثير على الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، أما التأثير غير المباشر فيكون من خلال التأثير على الاستثمار فعندما تكون المؤسسات ضعيفة في بلد ما يعمل النظام القانوني فيها بشكل غير فعال ما يعيق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذا البلد، وفي المقابل المؤسسات ذات النوعية الجيدة تخلق الأمان ضد خطر نزع الملكية، الأمر الذي يزيد من حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن هنا يمكن الإشارة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يسير جنباً إلى جنب مع المؤسسات، أي أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر على النمو الاقتصادي من خلال الآثار الجانبية للنوعية المؤسسية.¹ وفي ما يلي سيتم توضيح أثر المؤسسات على كل القنوات التقليدية التي يؤثر من خلالها الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، وهي الآثار غير المباشرة للتكنولوجية وتراكم رأسمال.

النوعية المؤسسية والآثار غير المباشرة للإنتاجية:

إن التأثير الأساسي للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي يتمثل في تحسين فروع الشركات الأجنبية لإنتاجية الشركات المحلية، ويمكن لهذه الآثار غير المباشرة أن تحدث من خلال الروابط بين الموردين والعملاء، زيادة المنافسة وآثار مظاهره أو دوران العمل. فالمؤسسات الجيدة يمكنها أن تشكل العلاقة بين الشركات الأجنبية والمحلية، وبالتالي تؤثر على حجم هذه الآثار غير المباشرة. كما تشير النظرية المؤسسية North (1990) إلى أن المؤسسات تحدد قواعد السوق، وتهيكل التفاعلات بين الفاعلين الاقتصاديين وتضمن أن الإجراءات الاقتصادية محددة من طرف هذه القواعد. وعلاوة على ذلك، أشرك Meyer & Sinani (2009) إلا أن الإطار المؤسسي يخلق الحوافز والممارسات التجارية التي تؤثر على طبيعة المنافسة وعملية اكتساب المعرفة. حيث كل من الشركات الأجنبية والمحلية تشجع على المنافسة في بيئة محمية بموجب قواعد السوق، والعكس غالباً ما ترتبط المؤسسات سيئة مع ارتفاع تكاليف المعاملات وزيادة خطر لالتزاماتها التجارية على المدى الطويل وبالتالي تخفيف العلاقات بين الشركات الأجنبية والمحلية. وعلاوة على ذلك، نقل التكنولوجيا مباشرة من الشركات متعددة الجنسيات إلى فرعها يعتمد على نوعية البيئة المؤسسية للبلد المضيف والمتمثلة في حماية حقوق الملكية. ففي حالة خطر شديد من تسرب التكنولوجيا، تفضل الشركات متعددة الجنسيات نقل التكنولوجيا بشكل منخفض، مع

¹ Mariem Brahim, Housseem Rachdi, "Foreign Direc Investment, Institutions and Economic Growth: Evidence from the MENA Region", Journal of Reviews on Global Economics ,3,2014 ,p328.

امكانات للآثار غير المباشرة المنخفضة. ومن خلال أعمال Busse & Hefeker (2007) و Ali et al (2010)، يتضح أن المؤسسات يمكن أن تؤثر ليس فقط على الكمية، ولكن أيضا على نوعية الاستثمار الأجنبي المباشر، فالشركات الأجنبية هي غير متجانسة ولديها صفات مختلفة بشأن الآثار غير المباشرة، ومن المرجح أن تجذب النوعية المؤسسية السيئة تكنولوجيا الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل منخفض مع إمكانية نمو محدودة. في حين أن آثار مظاهر الشركات الأجنبية تكون أقوى إذا وضعت مؤسسات جيدة Kokko و Blomström (2003). فعدم اليقين المرتبط بالحماية الأقل للمستثمرين ومخاطر نزع الملكية أو إنفاذ القانون غير فعالة كلها تعيق الاستثمارات التكنولوجية الراقية، التي لديها احتمال أعلى للآثار غير المباشرة للمعرفة.

كما قد تؤثر أيضا المؤسسات على وضعية دخول الاستثمار الأجنبي المباشر، فالبيئة المؤسسية غير المستقرة لا تشجع سلوك المخاطرة وتفضل الاندماج والاستحواذ بدلا من الاستثمار التأسيسي، ومن المعروف أن عمليات الدمج والاستحواذ لها تأثير أقل على تعزيز النمو ويرجع ذلك إلى حقيقة أنها لا تنشأ من خلق صافي للنشاط Wang & Wong (2009). وعلاوة على ذلك، يمكن للمؤسسات سيئة أيضا تردع آثار التكتل والذي يعتبر من العوامل هامة في تفسير العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر ونمو الاقتصادي Hilber & Voicu (2010). ويمكن للنتيجة الضمنية للنوعية المؤسسية أن تخفض عدم تماثل المعلومات، فالمؤسسات الجيدة تنقل المعلومات بكفاءة للمشاركين في السوق وتسمح بالاستغلال المناسب للفرص المتاحة فيه، والذي يشجع بدوره نقل التكنولوجيا. فيمكن لانخفاض عدم تماثل المعلومات أن يكون له دور كبير في توليد الآثار غير المباشرة، سواء من خلال آلية المنافسة وآثار المظاهرة / التقليد. وأخيرا، قد يكون للبيئة المؤسسية آثار على انتقال العمالة بين الشركات الأجنبية والمحلية. فالإفراط في تنظيم سوق العمل قد يمنع العمال المدربين في الشركات المتعددة الجنسيات للانضمام إلى الشركات المحلية، وبالتالي تعوق الآثار غير المباشرة المحتملة للإنتاجية.

النوعية المؤسسية وتراكم رأس المال :

يوجد قناة أخرى يؤثر من خلالها الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي وهي تراكم رأس المال وآثار الجذب crowding-in effects المحتملة على الاستثمار المحلي. وقد أظهرت Mody & Murshid (2005) أن الاستثمار الأجنبي المباشر لديه على المدى القصير تأثير المزاحمة crowding-out effect في البلدان النامية، في حين يحفز الاستثمار المحلي في المدى الطويل. أوضح Morrissey & Udomkerdmongkol (2012) أن مدى المزاحمة هو في الواقع ذو الصلة بالاستقرار السياسي في البلدان المضيفة. فالمؤسسات السليمة قد تقلل من تأثير الازدحام عن طريق تشجيع الاستثمار الأجنبي في الصناعات الجديدة أين تكون المنافسة مع الشركات المحلية قليلة.

كما يمكن أن يحدث أيضا تفاعلا بين الاستثمار الأجنبي والمحلي من خلال السوق المالي، وخاصة في حالة عمليات الاندماج والاستحواذ. حيث يزيد الاستثمار الأجنبي المباشر من عرض رأس المال المحلي ما يؤدي انخفاض في معدل الفائدة في السوق Harrison, Love & McMillan (2004). وبالتالي استفادة الشركات المحلية بشكل غير مباشر من فرص الحصول على الائتمان، وتحسين ظروف السوق المالي. هذا التأثير يبدو أن له أهمية خاصة في البلدان النامية أين يكون هنالك ندرة في رأسمال، شريطة أن يتم الحصول على حد أدنى من التنمية المالية. في هذا المعنى، يوجد حاجة ماسة للمؤسسات المالية السليمة لتعبئة وتوجيه رؤوس الأموال نحو الشركات المحلية، من خلال ضمان تحسين تخصيص رأس المال وإدارة المخاطر المناسبة. على العكس من ذلك، فإن عدم وجود الشفافية في المؤسسات المالية يغير تدفق الموارد المالية الناجمة عن الاستثمار الأجنبي المباشر ويقلل من آثار الجذب المرتبطة بها¹.

¹ Cristina Jude, Grégory Leveuge, "Growth Effect of FDI in Developing Economies: the Role of Institutional Quality ", Op Cit, p06-08.

خاتمة:

يتضح من خلال الفصل الأول أن للنوعية المؤسساتية دورا فعالا في تحقيق الازدهار الاقتصادي، وذلك لما تزاوله من وظائف اقتصادية أساسية من تخفيض حالة عدم الثقة ومنح القدرة على التنبؤ بالتفاعلات الاجتماعية، تخفيض تكاليف المعاملات وتسهيل تنسيق الفعاليات الاقتصادية، بحيث تعمل المؤسسات وخاصة منها الاقتصادية على تنسيق جميع العلاقات الاقتصادية من عمليات الانتاج، التجارة والتوزيع، وذلك من خلال حماية حقوق الملكية التي تخلقها الدولة عبر قوانين الملكية، بالإضافة إلى ضمان تنفيذ العقود. إذ تعمل المؤسسات التي تفرض العقود على توفير ضمانات للشركات عند قيامها بالمعاملات حتى تكون مصالحهم محمية، حيث يعالج إنفاذ العقود البعض من عدم اليقين الكامنة في معاملات السوق المفتوحة، كما يمكن للعقود متطورة أن تسهل المعاملات المعقدة التي تنطوي على أطراف متعددة وتغطي فترات زمنية طويلة وتتطلب المشاريع المترابطة.

ومن هنا تظهر أهمية البنية التحتية المؤسساتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة، فغالبا ما تتميز النوعية المؤسساتية الجيدة بالاستقرار السياسي وغياب العنف، حماية حقوق الملكية وتنفيذ العقود، السيطرة على الفساد وسيادة القانون في البلد المضيف، ما يجعل هذا الأخير أكثر عرضة لإقناع وجذب المستثمرين الأجانب، أما في حال ما تعاني النوعية المؤسساتية من فساد موظفي الخدمة المدنية والبيروقراطية ومستويات عالية من الابتزاز قد تخلق عدم الثقة التي تكون في العادة غير سليمة لممارسة الأعمال التجارية للمستثمرين المحليين والأجانب على حد سواء، أي تؤدي النوعية المؤسساتية الفقيرة إلى ارتفاع تكاليف لا داعي لها في ممارسة الأعمال التجارية وخاصة في اقتصاد يشوبه الفساد، كما يمكن أيضا لحقوق الملكية غير واضحة المعالم أن تخلق مخاطر عالية من مصادرة وبالتالي قد لا تشجع المستثمرين على منح براءة اختراع منتجاتها للشركات المحلية.

-الفصل الثاني-

اتجاه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم مع
الإشارة إلى التجربة الصينية، والدراسات التجريبية
السابقة لأثر النوعية المؤسسية على تدفقات
الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد :

يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا أساسيا في تحقيق النمو الاقتصادي بالدول المضيفة وخاصة النامية، باعتباره وسيلة هامة للتمويل، لنقل أحدث التكنولوجيات، إدخال طرق جديدة على الانتاج والتوزيع، استحداث أساليب الإدارة الاقتصادية، زيادة القدرة التنافسية المحلية بالإضافة إلى تعزيز الصادرات وغزو أسواق جديدة... إلخ. لدى عملت معظم دول العالم المتقدمة والنامية على حد سواء على جعل عملية الاستثمار الأجنبي المباشر من أولويات سياستها الاقتصادية، الأمر الذي جعل التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي يرتبط بما توفره هذه الدول من عوامل اقتصادية ومؤسسية مواتية لمزاولة هذا النوع من الاستثمار. وعليه شهدت تدفقاته العالمية معدلات متفاوتة عبر الدول، إذ توجهت معظمها (حجما ونوعا) نحو الدول الصناعية الكبرى (المتقدمة) وذلك منذ ارتفاع معدلاته انطلاقا من سنوات الثمانينات والتسعينات والتي فاقت نسبتها في متوسط هذه الفترة 60% من إجمالي تدفقات العالمية، بالإضافة إلى الصين كدولة نامية التي استطاعت أن تجلب حصة مهمة من الاستثمارات الدولية المباشرة في نفس هذه الفترة. إلا أنه قد غيرت الأزمة الاقتصادية والمالية التي شهدتها العالم ملامح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والتي انخفضت بالدول المتقدمة، مسجلة في المقابل ارتفاعا بالدول النامية، ففي سنة 2014 فاقت ولأول مرة تدفقاته الموجهة نحو الدول النامية تدفقاته إلى الدول المتقدمة وذلك بنسبة 56% و 40% على الترتيب. كما استطاعت الصين في نفس السنة ولأول مرة هي الأخرى احتلال المركز الأول عالميا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، الأمر الذي دفع بالعديد من الباحثين إلى الاهتمام بدراسة مناخها الاستثماري.

جاءت العديد من نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر التي حاولت شرح حدوثه، كما تبعتها جلة من الدراسات الأدبية السابقة، والتي تبنت اختبار العوامل المؤثرة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ركزت ثلة من هذه دراسات على تحديد أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ لا تزال هذه الآثار تثير جدلا وذلك لسببين اثنين : تعدد مقاييس النوعية المؤسساتية الصادرة عن منظمات دولية مختلفة بالإضافة إلى منهجية الاقتصاد القياسي المتبعة. ومع ذلك توصلت العديد من هذه الدراسات إلى وجود علاقة إيجابية بين النوعية المؤسساتية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، مع وجود الدراسات قليلة التي توصلت إلى نتيجة مخالفة مفادها أنه ليس للنوعية المؤسساتية أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

وعليه تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، حيث تم التطرق من خلال المبحث الأول إلى توجهات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية، أما في المبحث الثاني فقد تم عرض التجربة الصينية الرائدة في جذب الاستثمار الأجنبي

المباشر، في حين خصص المبحث الثالث لعرض أهم الدراسات الأدبية السابقة التي عاجلت موضوع أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول : تطور الاستثمار الأجنبي المباشر واتجاهاته الجغرافية والقطاعية في العالم

يعتبر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مجالات المنافسة بين دول العالم المتقدمة والنامية منها على حد سواء. حيث شهدت تدفقاته العالمية تغيرات كبيرة نتيجة حدوث تحولات اقتصادية على الصعيد العالمي، والتي من أهمها تغير النظام الاقتصادي بالدول من اقتصاد مخطط إلى اقتصاد السوق، فضلا عن ارتفاع أزمة المديونية الخارجية للبلدان النامية في السنوات الأخيرة، الأمر الذي دفعها إلى تجنب القروض الخارجية ولجوءها إلى استخدام مصادر تمويلية خارجية أخرى أكثر كفاءة، وفي مقدمتها الاستثمار الأجنبي المباشر هذا الأخير التي تغيرت نظرة الدول النامية إليه، حيث سعت جاهدة ولا تزال إلى تحسين مناخها الاستثماري وذلك بخلق بيئة اقتصادية ومؤسسية مواتية لاستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية. كما أظهرت التوسعات غير مسبقة للاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد الدولي أن الاستثمار الأجنبي يعتبر واحد من أهم مقومات العولمة، ويعد نموه من حيث الكمية والنوعية كدافع للعملية المتواصلة للتكامل عبر الصعيد الدولي، خاصة بعدما أن فاقت تدفقاته العالمية تدفقات التجارة الخارجية. وفي ما يلي سيتم عرض تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر واتجاهاته الجغرافية والقطاعية عبر العالم.

I - التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر :

ومن أجل تتبع مسار توجهات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا، ارتأينا إعطاء نظرة عامة عن تطور تدفقاته التاريخية والتي يمكن تقسيمها إلى المراحل التالية :

الاستثمار الأجنبي المباشر قبل الحرب العالمية الأولى (ما قبل 1914) : تعد الآثار الإيجابية للثورة الصناعية خلال القرن التاسع عشر السبب الأساسي لتحركات رؤوس الأموال وتدويلها بشكل انتقائي وطبيعي بين الوحدات المنتجة والمستهلكة، والسبب الرئيسي وراء ذلك هو الاستجابة إلى الطلب الخارجي وجعله توسعا للسوق المحلي، الأمر الذي دفع بأصحاب رؤوس الأموال إلى الاستثمار الخارجي¹. حيث شهدت هذه الفترة ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول الأوروبية وبشكل خاص من بريطانيا التي احتلت آنذاك المرتبة الأولى في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة، إذ حققت ما قيمته 11.7 مليار دولار تليها في المرتبة الثانية والثالثة كل من فرنسا ثم ألمانيا بقية قدرها 5.6 مليار دولار و 3.4 مليار دولار على الترتيب².

¹ ابراهيم نافع، "دراسات في الاقتصاد، أسلوب الإنتاج الرأسمالي"، دار العلوم الحديثة، 1983، ص 26-29.

² جيبيل برتان، "الاستثمار الدولي"، ترجمة علي مقلد وعلي زيعور، مكتبة الفكر الجامعي، لبنان، 1970، ص 17.

حيث توجهت أغلبية تدفقاتهم الاستثمارية إلى مستعمراتهم التي وفرت لهم مناخ استثماري ملائم لمزاولة أنشطتهم الاستثمارية. كما توجهت الاستثمارات الأجنبية في هذه الفترة إلى القارة الأوروبية وساهمت في نمو الثورة الصناعية فيها، في حين غيرت اتجاهها في نهاية القرن التاسع عشر وتوجهت معظم هذه الاستثمارات إلى البلدان المنتجة للمواد الأولية كالولايات المتحدة الأمريكية، أستراليا، كندا، الأرجنتين، نيوزيلندا والهند. أما في ما يخص البلدان النامية لكل من آسيا وأفريقيا فلم تستطع استقطاب إلا حجما صغيرا لم يتجاوز 6.8% من مجموعها، حيث ارتكزت هذه الاستثمارات في قطاع النقل (السكك الحديدية) الذي حصل على نسبة 40.6% من مجموع الاستثمارات الأجنبية، ويليه في المرتبة الثانية الاستثمار في المواد الأولية، المصاريف المالية وفي الأخير التجارة والصناعة¹.

الاستثمار الأجنبي المباشر بين الحرب العالمية الأولى والثانية (1914 - 1945) : شهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الأوروبية (بريطانيا، فرنسا وألمانيا) تراجعا كبيرا أثناء الحرب العالمية الأولى والثانية، ويعود السبب في ذلك إما لبيعها لهذه الاستثمارات من أجل تمويل نفقات ومعدات الحرب أو نتيجة دمارها المادي أو المصادرة. حيث بلغت التدفقات الاستثمارية البريطانية ما نسبته 39.8% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية سنة 1938 بعدما كانت تسجل 45.5% سنة 1914، وقد سجلت فرنسا 9.5% سنة 1938 بعدما كانت تسجل 12.2% سنة 1914، في الحين شهدت الولايات المتحدة الأمريكية ارتفاعا في حصتها من الاستثمار الأجنبي المباشر وصل إلى 27.7% سنة 1938 بعدما كانت 18.5% سنة 1914². وعلى الرغم من الأزمة الاقتصادية التي شهدتها العالم سنة 1929 إلى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر واصلت ارتفاعها من 15 مليار دولار سنة 1914 إلى 47.5 مليار دولار سنة 1938، حيث تميزت هذه الفترة بانتقال هذه الاستثمارات في ما بين البلدان المتقدمة بشكل أكبر، إذ سجلت ألمانيا 42% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية الوافدة وتحصلت أستراليا على 9% وبريطانيا على 6%، وكانت الغاية من هذه الاستثمارات هو عملية نقل الموارد الأولية وتوزيعها بعد تصنيعها إلى مختلف دول العالم.

الاستثمار الأجنبي المباشر بعد الحرب العالمية الثانية (1946 إلى نهاية الثمانينات) : تغير في نهاية الحرب العالمية الثانية نمط الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث صارت الولايات المتحدة الأمريكية أهم مصدر لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مشروع مارشال، إذ انجزت العديد من مشاريع الاعمار في أوروبا نتيجة ما خلفته الحرب العالمي الثانية من انهيار اقتصادي، كما ارتكزت أغلب استثمارات هذه المرحلة على التنقيب عن النفط والمعادن وتوجه معظم الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعة التحويلية الذي أصبح أكثر انتشارا. أما في ما يخص

¹ السامرائي دريد محمود، " الاستثمار الأجنبي - المعوقات والضمانات القانونية"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2006.

² Bertrand bello, ridha Gouia, "Investissement direct étranger et le développement industriel Méditerranée", éditon économique, paris, 1998, p20.

الدول النامية فقد اتبعت أغلبيتها خلال فترة الخمسينيات والستينيات استراتيجيات للتنمية قائمة على الاقتصاد الموجه، وكما ركزت على تطوير الصناعات المحلية بتنفيذ سياسات إحلال الواردات أو تشجيع الصادرات. إذ عم القلق والتخوف في هذه الفترة من الآثار السلبية الممكنة للاستثمار الأجنبي المباشر، كتبعية الاقتصاد الوطني للبلد المصدر والتدخل في شؤون السياسة للبلد المضيف ومنافسة الشركات الوطنية، الأمر الذي أدى إلى انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تلك الفترة¹.

وفي عقد السبعينات، ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 15% مقارنة بما كانت عليه في الستينيات، ففي هذه الفترة تركز هذا النوع من الاستثمار في كل من قطاع الصناعة وقطاع الخدمات وذلك لجميع الدول المتقدمة والنامية، ويعود سبب في حدوث التغيير في قطاع الصناعة في الدول النامية إلى حملة تأميم التي باشرتها فيما يخص مشاريع الموارد الأولية (النفط والغاز)². إذ شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال فترة (1979-1981) انتعاشا حيث بلغت قيمته المتوسطة حوالي 53.2 مليار دولار وبمعدل سنوي قدره 74.4%، وفي فترة الثمانينات توجهت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل رئيسي إلى الدول المتقدمة، كما أصبحت الولايات المتحدة الأمريكية من بين البلدان الأوائل المضيفة للاستثمار الأجنبي ففي الفترة (1985 - 1989) فاقت بذلك تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إليها والتي قدرت ب 46 مليون دولار تدفقات الصادرة منها والتي قدرت ب 18 مليون دولار³. ففي هذه المرحلة تطورت أهميته بالنسبة للدول النامية كمصادر من مصادر التمويل الخارجي نتيجة لاندلاع الأزمة المديونية، ونتيجة لذلك سعت الدول النامية إلى تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي وتحرير بيئة أعمالها وتخفيض القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث بدأ ولوج الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية في النصف الأخير من الثمانينات كنتيجة لهذه الإصلاحات، ومع ذلك ظل حجم هذه التدفقات منخفض مقارنة بالتدفقات المتجهة نحو الدول المتقدمة. وفي ما يلي يوضح الجدول رقم (II-1) التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية خلال فترة الثمانينات.

¹ حسان خضر، "الاستثمار الأجنبي المباشر. تعاريف وقضايا"، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2004، ص04.

² هناء عبد الغفار، " الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية الصين نموذجا"، بيت الحكمة، بغداد، 2002، ص40.

³ UNCTC, "word investment report 1991, the thiad of foreign direct investment", United nations, New York , 1991, p32.

الجدول رقم (II-1) : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى منطقة الدول النامية للفترة (1980 – 1989)

الحصة (بالمائة)		متوسط التدفقات السنوية (مليون دولار)		
1989-1985	1984-1980	1989-1985	1984-1980	
				الاقتصادات المضيفة
100	100	119.00	49.70	جميع الدول
18.6	25.2	22.20	12.50	الدول النامية
2.6	2.4	2.60	1.20	أفريقيا
7.0	12.3	8.30	6.10	أمريكا اللاتينية والكاريبي
9.0	9.4	10.70	4.70	جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا
0.1	0.3	0.14	0.13	أوقيانوسيا
0.3	0.8	0.40	0.37	غرب آسيا
0.0	0.1	0.03	0.04	آخرون
12.0	18.1	14.31	9.01	أكبر عشر دول المضيفة
0.3	0.8	0.73	0.44	الارجنتين
1.3	4.2	1.59	2.10	البرازيل
2.1	1.1	2.49	0.53	الصين
0.5	0.8	0.56	0.40	كولومبيا
1.0	1.1	1.23	0.56	مصر
1.4	1.4	1.65	0.68	هونغ كونغ
0.7	2.3	0.83	1.13	ماليزيا
1.7	3.0	2.02	1.50	المكسيك
2.1	2.8	2.50	1.39	سنغافورة
0.6	0.6	0.72	0.29	تايلند
0.1	0.4	0.15	0.19	البلدان الأقل نموا

Source : world investment report , the triad of foreign direct investment : united nations centre on transnational corporation , New York ,1991; p11.

وفي فترة التسعينات ارتفعت حصيلة الاستثمارات الأجنبية وعملت الشركات المتعددة الجنسيات بإحداث التكامل في الإنتاج الدولي وخلق الأسواق دولية، حيث ازدادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من 204896 مليون دولار سنة 1991 إلى 1 363 215 مليون دولار سنة 2000 أي معدل نمو قدره 565%. تم بدأ في التراجع خلال السنوات الثلاثة الموالية (2001، 2002، 2003) مسجلا بذلك 551993 مليون دولار سنة

2003 ، ويعود السبب هذا التراجع إلى التباطؤ الذي شهده الاقتصاد العالمي والذي أدى إلى تخفيض الطلب العالمي وتسريع إعادة هيكلة الشركات المتعددة الجنسيات في القطاعات التي كانت تتميز بالفائض. حيث مس هذا الانخفاض بشكل رئيسي الدول المتقدمة نتيجة الانخفاض الكبير في عمليات الاندماج والاستحواذ الدولية، إذ تراجعت الاستثمارات الأجنبي المباشرة في كل من الدول المتقدمة والنامية بمعدل قدره 59% و 14% على الترتيب سنة 2001، أما في ما يخص جميع بلدان أوروبا الوسطى والشرقية بقيت تدفقاته مستقرة. كما واصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة 2002 انخفاضها مسجلة تراجعاً قدره - 31% بالنسبة للدول المتقدمة و- 23% في الدول النامية، وانخفاض ضعيف جداً ببلدان وسط وشرق أوروبا ب- 1% . وألحق هذا الانخفاض بضراره على قطاعات أيضاً إذ انخفضت التدفقات الموجهة إلى قطاع التصنيع والخدمات وفي المقابل سجلت التدفقات الموجهة إلى القطاع الأولي ارتفاعاً. كما تراجعت عمليات الاندماج والاستحواذ (M-A) بمعدلات كبيرة فيما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد مقارنة بالاستثمارات الخاصة بإنشاء المؤسسات.

أما على الصعيد الجغرافي، تراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لكل من الدول المتقدمة والنامية بمعدل 22% (وصلت بذلك إلى 460 مليار دولار و 162 مليار دولار على التوالي)، حيث كانت أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي من بين المناطق النامية التي انخفضت تدفقاتها انخفاضاً حاداً، إذ سجلتا عام 2002 تراجعاً في تدفقاته للسنة الثالثة على التوالي بنسبة 33% ، كما شهدت أفريقيا انخفاضاً بنسبة 41%، ومع ذلك ما باشرته من تكييف لسياساتها قد جلب تدفقات استثنائية من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2001 فتخطت بذلك هذا التراجع.

في حين شهد تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر في آسيا ومنطقة المحيط الهادئ أقل معدل ضمن الدول النامية، ويرجع سبب ذلك إلى التدفقات القياسية التي سجلتها الصين بقيمة 53 مليار دولار، الأمر الذي جعلها أكبر بلد مضيف للاستثمار في العالم، أما وضعية أوروبا الوسطى والشرقية فكانت الأحسن بين جميع المناطق، إذ شهدت ارتفاعاً في التدفقات الوافدة إليها بقيمة قياسية قدرها 29 مليار دولار¹.

ففي سنة 2003 سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية انخفاضاً للمرة الثالثة على التوالي وصلت إلى 560 مليار دولار، ويرجع السبب في ذلك مرة أخرى إلى انخفاض تدفقاته إلى البلدان المتقدمة إذ وصلت تدفقاته إلى 367 مليار دولار، أي سجلت انخفاضاً عن عام 2002 بنسبة 25% ، حيث تراجعت تدفقاته إلى الولايات المتحدة الأمريكية بمعدل 53% بلغت بذلك 30 مليار دولار، وهو أدنى مستوى له خلال 12 السنة

¹ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمي - سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التنمية : من المنظورين الوطني والدولي"، الأمم المتحدة، 2003، ص 8-1.

الماضية، وانخفضت تدفقاته إلى أوروبا الوسطى والشرقية من 31 مليار دولار إلى 21 مليار دولار. واعتبرت البلدان النامية هي الوحيدة التي سجلت انتعاشا، إذ زادت تدفقاته الواردة إليها بنسبة 9% إلى 172 مليار دولار. ونتيجة للارتفاع الكبير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية¹، شهد عام 2004 طفرة طفيفة في الاستثمار الأجنبي المباشر على صعيد العالم، التي بلغت 684 مليار دولار حيث ارتفع عن 2003 بمعدل 2%، وارتفعت تدفقات الوافدة إلى الدول النامية بمعدل 40%، إلى 233 مليار دولار، في حين سجلت البلدان المتقدمة انخفاضا بمعدل 14% من تدفقاته الواردة إليها، ونتيجة لذلك قدر نصيب التدفقات الوافدة إلى الدول النامية 32% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية فهو يمثل أعلى نصيب لها منذ 1997، حيث جاءت الولايات المتحدة كعادتها في المرتبة الأولى في تلقي الاستثمار الأجنبي المباشر، تليها المملكة المتحدة والصين.

ويعود السبب الكامن وراء ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية إلى مجموعة من العوامل ومن بينها: الضغوط التنافسية في الصناعات التي تدفع الشركات إلى البحث عن سبل حديثة لتحسين مستوياتها التنافسي، وتكمن هذه السبل على سبيل المثال في توسيع الأسواق ذات النمو السريع في الدول الناشئة من أجل الزيادة في المبيعات، كما أدت زيادة في أسعار السلع الأساسية إلى تشجيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان الغنية بالموارد الطبيعية مثل النفط والمعادن، كما يعود السبب وراء زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بعض الدول المتقدمة إلى حدوث طفرة في نشاط عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود². وكانت قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة عالميا كبيرة في عام 2005 فقد ارتفع بمعدل 29% ليصل إلى 916 مليار دولار إلى أنها بقيت أقل من الذروة التي سجلتها سنة 2000. حيث ارتفعت التدفقات الواردة إلى الدول المتقدمة إلى 542 مليار دولار، أي بزيادة قدرها 37% مقارنة بعام 2004، كما ارتفعت تدفقات إلى الدول النامية فوصلت إلى أعلى مستوى لها على الإطلاق 334 مليار دولار، وبلغ بذلك نصيب البلدان المتقدمة 59% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة عالميا، وبلغ نصيب البلدان النامية 36% ونصيب جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة نحو 4%³.

وشهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة عالميا ارتفاعا نسبيا شديدا للمرة الثالثة على التوالي حيث قدرت نسبتها 38% في سنة 2006 فبلغت قيمتها 1306 مليارات دولار، ومن خلال الجدول رقم (II-2)

¹ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمي - سياسات تحول نحو الخدمات"، الأمم المتحدة، 2004، ص 01.

² مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الشكاك عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2005، ص 01.

³ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الاستثمار الأجنبي المباشر من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2006، ص 01.

نلاحظ أنه حدث نمو في الفئات الاقتصادية الثلاثة كلها وهي : اقتصادات البلدان المتقدمة النمو، اقتصادات البلدان النامية والاقتصادات الانتقالية في بلدان جنوب شرق أوروبا ورابطة البلدان المستقلة. ومن أسباب زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة عالميا ارتفاع أرباح الشركات على الصعيد العالمي وما نتج عنها من زيادة في أسعار الأسهم التي أدت إلى ارتفاع في عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، بالإضافة إلى الزيادة في الاستثمار التأسيسي وخاصة في الدول النامية والدول التي تمر بالمرحلة الانتقالية، حيث ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان المتقدمة بنسبة 45% بالغا حجم تدفقاتها 875 مليار دولار، أذ سجلت الدول النامية 379 مليار دولار من التدفقات الواردة إليها أي نسبة نمو 21%، وفي ما يخص الاقتصادات الانتقالية هي الأخرى شهدت ارتفاعا وصل إلى 69 مليار دولار أي حققت ارتفاعا بنسبة 68%. حيث احتلت الولايات المتحدة مركز الأول، وتلتها كل من المملكة المتحدة وفرنسا، واتجهت أكبر التدفقات الداخلة إلى اقتصادات البلدان النامية إلى الصين، وهونغ كونغ (الصين) وسنغافورة وتلك الداخلة إلى الاقتصادات الانتقالية (الإتحاد الروسي)¹.

الجدول رقم (2-II) : تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة عالميا خلال الفترة (1990-2014)

¹ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الشكاك عبر الوطنية والصناعات الاستخراجية، والتنمية"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2007، ص 01.

لتحديد أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

المنطقة / الاقتصاد	العالم	الاقتصاديات المتقدمة	الإتحاد الأوروبي	أمريكا الشمالية	الدول المتقدمة الأخرى	الاقتصادات النامية	أفريقيا	شرق وجنوب شرق آسيا	أمريكا اللاتينية والكاريبى	الاقتصاديا ت الانتقالية	البلدان الأقل نموا
1990	204 896	170 213	95 560,5	56 004,3	11 532,3	34 657,3	2 845	21 964,0	8 536,8	70,9	566,2
1991	154 138	114 501	78 785,5	25 680,0	7 080,5	39 318,3	3 536	21 775,1	11 204,5	138,6	1 568,3
1992	163 007	107 949	74 506,2	23 945,7	9 627,1	53 458,2	3 801	29 498,6	16 066,6	1 651,1	1 502,5
1993	220 146	141 417	78 118,0	55 394,6	6 949,0	75 691,3	5 444	52 789,3	13 823,4	3 024,7	1 889,7
1994	254 906	150 584	82 405,9	53 299,1	8 742,8	103 357,5	6 104	64 611,7	27 668,6	1 934,5	1 088,9
1995	341 537	219 772	131 999,3	68 026,8	16 146,8	116 957,3	5 655	76 424,4	29 854,7	3 998,5	1 766,4
1996	388 737	236 327	125 166,8	94 088,8	11 393,2	149 537,3	6 038	89 770,0	43 591,2	5 338,2	2 360,6
1997	481 230	285 703	144 092,9	114 923,2	14 929,6	192 429,4	11 030	98 141,3	65 919,3	9 806,7	3 768,3
1998	692 336	508 537	283 666,7	197 237,4	12 616,6	189 076,1	11 627	86 570,6	71 147,1	7 168,5	6 484,7
1999	1 076 313	852 978	506 371,8	308 120,1	19 777,7	216 289,5	11 835	110 377,5	88 553,0	7 155,3	5 669,5
2000	1 363 215	1 125 227	680 294,1	380 802,1	30 884,6	232 390,3	9 624	134 312,9	79 642,2	5 924,3	4 041,6
2001	684 071	460 726	385 562,5	187 124,4	15 629,9	224 071,2	19 947	108 068,4	72 660,2	8 258,0	6 954,2
2002	591 386	414 570	314 630,1	314 630,1	26 825,7	169 211,6	14 693	80 947,9	56 168,0	10 045,6	6 753,8
2003	551 993	337 648	285 192,0	285 192,0	13 209,7	193 750,7	18 231	106 572,1	45 452,6	17 832,5	11 845,5
2004	682 749	389 512	227 461,5	227 461,5	52 645,7	280 262,0	17 738	134 436,3	67 792,9	28 997,0	10 048,3
2005	927 402	565 423	501 681,6	501 681,6	- 19 451,5	334 526,2	29 506	166 077,9	76 581,8	30 668,1	6 732,0

لتحديد أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

10 254,7	58 824,8	73 627,4	199 731,9	34 528	432 113,4	38 170,3	584 686,2	546 078,8	930 175	1 393 034	2006
13 327,8	87 225,9	116 680,8	243 752,4	50 206	589 430,5	77 026,7	859 117,8	830 086,5	1 254 988	1 871 702	2007
17 613,2	117 396,8	138 148,6	237 755,2	57 770	668 438,8	84 797,3	545 325,5	318 631,3	787 761	1 489 732	2008
16 550,0	61 738,9	84 237,9	213 429,0	54 379	530 288,8	48 842,8	359 000,0	390 524,6	652 306	1 186 513	2009
23 762,9	63 601,5	167 117,7	314 151,8	44 072	637 063,0	41 751,4	379 444,4	384 944,8	673 223	1 328 215	2010
21 916,7	79 274,9	193 314,9	329 517,8	47 705	735 212,2	69 820,3	441 556,6	425 842,8	828 447	1 564 935	2011
23 408,1	64 785,7	190 508,6	329 582,0	56 435	702 825,6	72 625,9	258 514,0	446 454,2	678 960	1 403 115	2012
21 366,4	84 500,3	176 002,4	350 266,4	53 969	662 405,6	73 654,8	283 253,8	319 456,8	696 770	1 467 149	2013
26 311,2	56 462,7	170 284,9	383 199,1	53 912	698 493,6	50 934,6	165 120,5	292 025,3	498 784	1 228 283	2014
35 107,1	34 988,3	167 582,1	447 876,0	54 079,5	764 670,4	30 390,7	428 536,8	439 457,6	439 457,6		2015

المصدر : من اعداد الباحثة اعتمادا على بيانات الأونكتاد.

II - التوجهات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر:

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية الداخلة زيادة للسنة الرابعة على التوالي بمعدل 30% سنة 2007 مسجلة 1833 مليار دولار، وهي قيمة تعدت كثيرا القيمة القياسية العالية التي حققتها سنة 2000 والتي شهدتها التجمعات الاقتصادية الرئيسية الثلاثة جميعها، حيث عكس هذا الارتفاع بشكل كبير النمو الاقتصادي المرتفع نسبيا وأداء الشركات القوي على الصعيد العالمي، وقد بلغت الأرباح المعاد استثمارها ما يقارب 30% من إجمالي التدفقات الوافدة¹. إلا أنه وفي سنة 2008 تأثرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية تأثيرا شديدا نتيجة للأزمة الاقتصادية العالمية² التي غيرت ملامح الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث سجلت الاستثمارات الموجهة إلى الاقتصادات النامية والانتقالية ارتفاعا كبيرا، إذ ارتفعت حصة هذه الدول من تدفقاته العالمية إلى نسبة 43% في عام 2008 ويعود ذلك جزئيا للانخفاض الكبير المتزامن في حصة تدفقاته الوافدة إلى الدول المتقدمة بـ 29%³.

بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في سنة 2009 ما قيمته 1198 مليار دولار وبلغت التدفقات الخارجة إلى 1175 مليار دولار إذ سجلت هذه الأخيرة ما قيمته 1501 مليار دولار في المتوسط وذلك في الفترة التي سبقت الأزمة، إذ دفع الخروج النسبي من هذه الأزمة إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية ارتفاعا معتدلا بلغ 1.24 تريليون دولار في عام 2010، إلا أنها بقيت منخفضة بنسبة 10% عن المتوسط قبل الأزمة، واستطاعت ولأول مرة كل من الاقتصادات النامية والانتقالية، من استقطاب أعلى من نصف تدفقاته العالمية، في حين استمرت تدفقاته الوافدة إلى الدول المتقدمة في التراجع، كما بقيت بعض أفقر المناطق تسجل حدوث انخفاض في تدفقاته، فقد شهدت تدفقاته الوافدة إلى إفريقيا وأقل البلدان نموا والبلدان النامية غير ساحلية والدول النامية الجزرية الصغيرة جميعها انخفاضا، وبالمثل للتدفقات الداخلة إلى جنوب آسيا، وفي المقابل حظيت المناطق الناشئة الرئيسية مثل شرقي آسيا وأمريكا اللاتينية ارتفاعا قويا في تدفقاته الوافدة إليها⁴، كما واصل الاستثمار الأجنبي المباشر ارتفاعه إلى غاية 2011 مسجلا 1524 مليار دولار أي ارتفع بمعدل 16%، إذ سجلت

¹ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الشكاك عبر الوطنية تحديات البنية التحتية"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2008، ص 01.

² أزمة مالية عالمية في سبتمبر 2008 والتي اعتبرت الأسوأ من نوعها منذ زمن الكساد الكبير سنة 1929 م، حيث ظهرت أولا بالولايات المتحدة الأمريكية ثم ألفت بظلالها على الدول الأوروبية والدول الآسيوية والدول الخليجية والدول النامية ذات الارتباط المباشر بالاقتصاد الأمريكي، إذ أدت إلى انهيار العديد من البنوك وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية.

³ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الشكاك عبر الوطنية الإنتاج الزراعي والتنمية"، الأمم المتحدة، 2009، ص 01.

⁴ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " أشكال الإنتاج الدولي والتنمية، غير قائمة على المساهمة في رأسمال"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2011، ص 01.

إيراداته 1.5 تريليون دولار بالإضافة إلى رصيد قدره 21 تريليون دولار. ووصلت معدلات العائد على هذا الاستثمار 7% علمياً، وهي مرتفعة في الاقتصادات النامية بـ 8% والاقتصادات التي تمر بالمرحلة الانتقالية بـ 13% في حين البلدان المتقدمة بـ 5% فقط، حيث احتفظت الاقتصادات المضيفة بثلاث إيرادات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، في المقابل يعاد المتبقي إلى الدول الأصلية فهو يقدر في المتوسط بـ 3.4% في مدفوعات الحساب الجاري، وأكبر نصيب من الحصيلة الباقية هي ما احتفظت به الدول النامية، فأصبحت هذه الحصاة المقدرة بـ 40% من عائدات الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر تمويل مهم. وأشار CNUCED إلى تراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمعدل 18% ليصل إلى 1.35 تريليون دولار في عام 2012 ويعود سبب ذلك في الإجمال إلى الهشاشة اقتصاد دول العالم وحالة عدم اليقين التي أتلقت السياسات العامة. حيث جلبت الاقتصادات النامية في عام 2012 قيمة أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالبلدان المتقدمة، إذ بلغ نصيبها 52% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، ويرجع ذلك جزئياً إلى أن أكبر تراجع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة وقعت في البلدان المتقدمة، التي أصبحت تجلب فقط 42% من التدفقات العالمية حيث وصلت قيمتها 426 بليون دولار، في المقابل بلغت تدفقات الوافدة إلى البلدان النامية 703 بليون دولار. بلغت عدد الدول النامية المضيفة المحتملة المراكز من بين الدول العشرين الأوائل المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر 9 دول ومن بينها (الهند، الصين، البرازيل...) وسجلت تدفقاته إلى البلدان النامية انخفاضاً خفيفاً في 2012 مع وجود بعض الأمور المشرقة، إذ شهدت أفريقيا ارتفاعاً بنسبة 5% من التدفقات الوافدة فوصل إلى 50 بليون دولار متوجهة معظمها إلى الصناعات الاستخراجية، مع حدوث بعض التوسع في الصناعات الاستهلاكية والخدمات. وتراجعت تدفقاته إلى دول آسيا النامية بمعدل 7% حيث وصلت إلى 407 بليون دولار ومع ذلك ظلت في مستوياتها المرتفعة، كما انخفضت أيضاً في أمريكا اللاتينية ومنطقة بحر الكاريبي بمعدل 2% مسجلة بذلك 244 بليون دولار، في حين شهدت أمريكا الجنوبية ارتفاعاً قدره 12% وتمثلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في الأنشطة الموجهة إلى الموارد الطبيعية والأنشطة الموجهة للسوق. وعلى الرغم من الانحصر الاقتصادي العالمي، يسجل الاستثمار الأجنبي المباشر ارتفاعاً في الاقتصادات الضعيفة هيكلياً وارتفعت تدفقاته الواردة إلى أقل البلدان نمواً إلى مستوى قياسي، ويرجع الفضل في ذلك إلى الشركات الأجنبية المملوكة للدول النامية وبشكل خاص الهند. وشهدت تدفقاته إلى الدول النامية غير الساحلية ارتفاعاً صغيراً وذلك نتيجة ارتفاع التدفقات إلى اقتصادات الدول النامية غير الساحلية في أفريقيا وأمريكا اللاتينية وفي آسيا الوسطى. واستمرت تدفقاته إلى البلدان الجزرية الصغيرة النامية في الارتفاع للمرة الثانية على التوالي، نتيجة الاستثمارات في البلدان الغنية بالموارد الطبيعية.

وظلت الشركات الأجنبية المملوكة للدول النامية تتوسع في الخارج كما بقيت الدول الآسيوية تشكل أكبر مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث بلغ نصيبا ثلاثة أرباع من إجمالي التدفقات الخارجة من الدول النامية، وارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من دول أفريقيا بثلاثة أمثالها¹.

ففي عام 2013 استرجع الاستثمار الأجنبي المباشر نموه بعد الانخفاض الذي سجله في عام 2012، حيث سجلت تدفقاته زيادة بمعدل 9% في عام 2013 بما يساوي 1.45 تريليون دولار، إذ ظلت اقتصاديات النامية محافظة على مركزها الأول في عام 2014، وشهدت تدفقاته إلى الدول المتقدمة ارتفاع بمعدل 9% ليصل إلى 566 مليار دولار الأمر الذي جعلها تجلب 49% من إجمالي التدفقات العالمية، كما سجلت التدفقات إلى اقتصادات النامية زيادة من جديد لتبلغ 778 مليار دولار، أي 54% من التدفقات العالمية، في حين ما تبقى اتجه نحو الاقتصادات الانتقالية بمبلغ 108 مليار دولار، وتعود في الوقت الراهن نصف البلدان العشرين المضيفة الأوائل لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصادات النامية والانتقالية. سجلت تدفقات الداخلة إلى البلدان الأفقر الموجهة نحو الاستثمار في الصناعات الاستخراجية انخفاضا، فخلال العقد المنصرم سجل نصيب الصناعات الاستخراجية 26% من قيمة المشاريع الجديدة في أفريقيا و36% في أقل بلدان نموا، وانخفضت هذه النسب بشكل سريع حيث أصبح يشكل قطاع التصنيع والخدمات ما يقارب 90% من قيمة المشاريع المعلنة في كل من أفريقيا والبلدان الأقل نموا في الوقت الحالي².

كما تراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية بنسبة 16% مسجلة قيمته 1.23 تريليون دولار في عام 2014، ووفقا لتقرير CNUCED. قد يرجع سبب هذا الانخفاض إلى هشاشة وضع الاقتصاد العالمي وارتباب المستثمرين في السياسات وارتفاع المخاطر الجيوسياسية. بالإضافة تصفية بعض الاستثمارات الضخمة مقابل استثمارات جديدة.

كما أشار التقرير أن الصين أصبحت سنة 2014 أكبر مستفيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، تليها هونغ كونغ (الصين) والولايات المتحدة. واستقطبت الاقتصادات النامية جميعها 681 مليار دولار من تدفقاته وهي لا تزال تحافظ على الحصة الأكبر من تدفقاته العالمية. وتشكل الاقتصادات النامية والمتمثلة في الصين وهونغ كونغ (الصين) وسنغافورة والبرازيل والهند نصف عدد المستفيدين العشرة الأوائل من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية.

¹ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - سلاسل اقيمة العالمية: الاستثمار والتجارة من أجل التنمية"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2013، ص11-13.

² مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الاستثمار في أهداف التنمية المستدامة: خطة عمل"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2014، ص9-10.

كما توسعت شركات متعددة الجنسيات للبلدان النامية في الخارج إذ سجل هذا التوسع أعلى قيمة على الإطلاق التي تكاد تبلغ نصف تريليون دولار. وفي سنة 2014، احتلت تسعة دول نامية أو التي تمر بمرحلة انتقالية مراكز من بين البلدان العشرين الأوائل ذات الاستثمارات الكبيرة وهي (هونغ كونغ (الصين)، والصين، والاتحاد الروسي، وسنغافورة، وجمهورية كوريا، وماليزيا، والكويت، وشيلي، وتايوان إقليم الصين)، حيث تعد شركات الأجنبية من بلدان آسيا النامية الأكثر استثماراً في الخارج مقارنة مع أي منطقة أخرى. وحسب التقرير، تشكل التدفقات الصادرة عن الدول النامية ما نسبته 35 في المائة من إجمالي تدفقاته الصادرة عالمياً، ومن الأسباب الراجعة إلى توسع استثمارات الدول النامية إلى الخارج على الصعيد العالمي هي قيامها بالاستثمار في دول نامية أخرى والذي ارتفع من 1.7 تريليون دولار في عام 2009 إلى 2.9 تريليون دولار في عام 2013.

كما وضع التقرير توقعات خاصة بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ما بعد عام 2014، فقد أوضح أنه يوجد دلائل على أن الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي سينمو بالتأكيد بمعدل 11% ليلعب 1.4 تريليون دولار في عام 2015. كما يتوقع أيضاً زيادات أخرى حيث سيسجل الاستثمار الأجنبي المباشر 1.5 تريليون دولار في عام 2016 و 1.7 تريليون دولار في عام 2017. ومن المتوقع أن تسجل الدول المتقدمة زيادة كبيرة في التدفقات في عام 2015 (بمعدل قد يفوق 20 في المائة)، في حين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول النامية فستبقى مرتفعة حيث سترتفع بنسبة 3% على مدى السنتين المقبلتين.¹

III - التوجهات القطاعية للاستثمار الأجنبي المباشر :

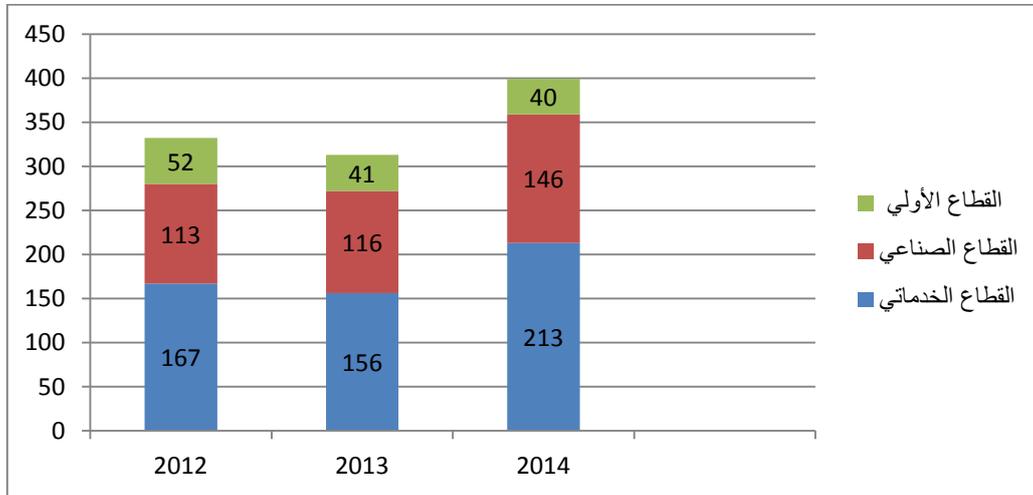
تبرز بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب قطاع الصادرة عن CNUCED الدور البارز لقطاع الخدمات في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، ففي عام 2012 مثل قطاع الخدمات 63% من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي أي ضعف حصة الصناعات التحويلية التي بلغت نسبتها 26% من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، أما في ما يخص القطاع الأولي فقد ساهم أقل من 10% من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي. تعود أهمية الخدمات في مشهد الاستثمار الدولي نتيجة اتجاه هيكل طويل الأجل، ففي فترة (1990-2012) ارتفعت حصة قطاع الخدمات من الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 14% لتصل إلى 63% بعدما كانت نسبتها في سنة 1990 حوالي 49% من إجمالي التدفقات، يقابلها انخفاض مماثل في قطاع التصنيع (من 41% إلى 26%) في حين أن حصة القطاع الأولي بقيت مستقرة خلال هذه الفترة بنسبة 7% بالتقريب. كما يعكس التحول المستمر في التكوين القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر من التصنيع إلى الخدمات اتجاه مماثل في توزيع الناتج المحلي الإجمالي العالمي، وهو كنتيجة أيضاً لزيادة التحرر في القطاع، مما يتيح تدفقات كبيرة للاستثمار الأجنبي المباشر، لا سيما في الصناعات المغلقة تقليدياً إلى الاستثمار الأجنبي في القطاع المالي وقطاع الاتصالات.

¹ CNUCED, "Rapport sur l'investissement dans le monde : Réformer la gouvernance de l'investissement international", Nations Unies, New York et Genève, 2015, p10-12.

إذ طرأ هذا التحويل في كل من الاقتصادات المتقدمة والنامية، حيث تعتبر آسيا وأوقيانوسيا محركا للنمو الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات، حيث ارتفع مخزون الخدمات في المنطقة من نحو 800 بليون دولار في 2001 إلى 3.5 تريليون دولار سنة 2012 أي ما يعادل تقريبا 80% من إجمالي نمو الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات في الدول النامية، كما يعتبر هذا القطاع هو الأكبر أيضا في أفريقيا .

أظهرت احصائيات الحديثة الصادرة عن CNUCED أن مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر والتي تضم معاملات الاندماج والتملك العابرة للحدود وكذا الاستثمارات الأجنبية في المجالات الجديدة تكشف اتجاهات قطاعية مختلفة، فمن خلال المنحنى رقم (1-II) نلاحظ أنه في عام 2014 وعلى الصعيد العالمي، سجل قطاع الأولي نموا كبيرا في قيمة الاستثمارات في مجالات جديدة بنسبة 42% من عام 2013، وفي المقابل شهدت معاملات الاندماج والتملك العابرة للحدود انخفاضا بقدر -2% . أما قطاع الخدمات انخفضت قيمة الاستثمارات في مجالات جديدة ب-15% وزادت معاملات الاندماج والتملك العابرة للحدود ب 37% أما في قطاع التصنيع سجلت كل من الاستثمارات في مجالات جديدة ومعاملات الاندماج والتملك العابرة للحدود ارتفاعا بنسبة 14 و 25% على التوالي .

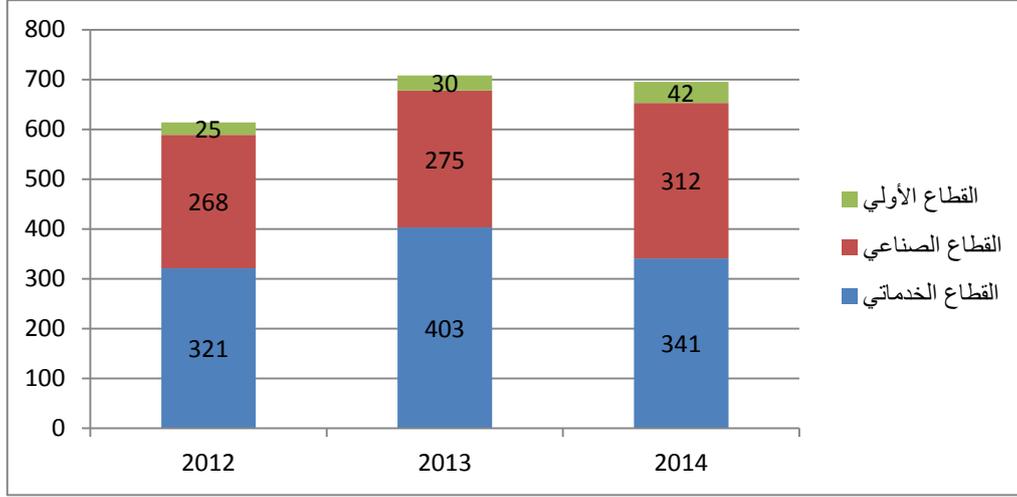
الشكل رقم (1-II): قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في معاملات الاندماج والاستحواذ حسب القطاعات (2012-2014)



Source : UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", United Nations New York and Geneva, 2015, p13.

UNCTAD, "world investment report, Investment in the SDGs: an action plan", United Nations New York and Geneva, 2014, p09.

الشكل رقم (2-II) : قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المنشآت جديدة حسب القطاعات (2012-2014)



Source : UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", United Nations New York and Geneva, 2015, p13.

UNCTAD, "world investment report, Investment in the SDGs: an action plan", United Nations New York and Geneva, 2014, p09.

إن الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي مدفوع في الغالب من قبل الصناعات الاستخراجية في الاقتصادات النامية، ففي عام 2014 قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المجالات الجديدة الخاصة بالمعادن والبتروك في الاقتصادات النامية زادت بـ 60%، من 25 مليار دولار إلى 40 مليار دولار أكبر جزء من هذا المعدل يرجع لأفريقيا أين ارتفعت القيمة الإجمالية للاستثمار الأجنبي المباشر في المجالات الجديدة بـ 6 أضعاف من 4 مليار دولار إلى 22 مليار دولار، أما في ما يخص زيادة معاملات الاندماج والتملك العابرة للحدود في الصناعات الاستخراجية في الدول النامية كانت معتدلة من -2 بليون دولار عام 2013 إلى 3 بليون دولار سنة 2014 .

ارتفعت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المشاريع الجديدة الصناعية من 275 بليون دولار عام 2013 إلى 312 بليون دولار سنة 2014 أي ما يعادل 14%. وكانت الصناعات الأسرع نمواً تتمثل في (فحم الكوك، المنتجات النفطية والوقود النووي) بـ 60% والآلات والمعدات بـ 29% والسيارات ووسائل النقل الأخرى بـ 32%. فخلافاً للدول النامية بقيت الاستثمارات في مجالات جديدة في الدول المتقدمة مستقرة للعام الثالث على التوالي من 90 إلى 100 بليون دولار.

تعرض الاقتصادات المتقدمة والنامية اتجاهها معاكساً في نشاط الاندماج والتملك في الصناعات التحويلية، ففي عام 2014 كانت هناك زيادة كبيرة في الاندماج والتملك في الاقتصادات المتقدمة مع ارتفاع القيمة الصافية الإجمالية للصفقات من 85 مليار دولار إلى 152 مليار دولار أي 79% والنمو كان أكثر وضوحاً في المعدات الكهربائية والإلكترونية بـ 125% والمواد الغذائية والمشروبات بـ 55%، في حين كان هناك انخفاضاً جاء في

عمليات الاندماج والتملك في الاقتصادات النامية من 45 مليار دولار إلى 16 مليار دولار، وهذا التراجع حدث في معظم الصناعات وخاصة في الموارد الغذائية والمشروبات والتبغ. حيث انخفضت قيمة الاندماج والتملك إلى 4 مليارات دولار بعد أن بلغ ذروته في عام 2013 عند أعلى مستوى تاريخي 32 مليار دولار. كما شهدت الخدمات اتجاهات متناقضة في الاستثمار الأجنبي المباشر في المجالات الجديدة وفي عمليات الاندماج والتملك، في الوقت الذي انخفضت فيه القيمة الإجمالية للمشاريع الجديدة ب-15% مقارنة بعام 2013 سجلت عمليات الاندماج والتملك ارتفاعاً من 155 مليار دولار إلى 213 مليار دولار أي بمعدل ارتفاع قدرة 37% .

انخفضت قيمة المشاريع الجديدة في الاقتصادات النامية من 295 بليون دولار عام 2013 إلى 211 بليون دولار عام 2014 ولكن بشكل متباين على مستوى الصناعة، حيث قفز قطاع البناء من 22 مليار دولار إلى 42 مليار دولار وأصبح ثاني أكبر صناعة الخدمات في الاقتصادات النامية متجاوزة عادة الصناعات التي تتلقى كميات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر مثل الخدمات المالية والتجارية، وعلى نقيض من ذلك عرفت كل من الخدمات التجارية وخدمات الكهرباء والغاز والمياه بعد الانخفاض عام 2013 الذي وصل 63 مليار دولار أي انخفضت بنسبة 52 و 27% على التوالي. حيث أعتبر الانخفاض في قطاع الخدمات التجارية هام جداً في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي ب-88% في حين انخفض الكهرباء والغاز والمياه في نفس المنطقة ب-22% وغرب آسيا ب-77% .

ففي الاقتصادات النامية، كان محرك نمو معاملات الاندماج والتملك العابرة للحدود في قطاع الخدمات نتيجة إلى ارتفاع من 18 مليار دولار إلى 61 مليار دولار لاسيما في شرق وجنوب شرق آسيا، أما بالنسبة للدول المتقدمة، شهدت كل من الصناعات التقليدية الكبرى للاستثمار الأجنبي المباشر، خدمات التجارة والمالية زيادة كبيرة من 36 مليار دولار إلى 66 مليار دولار ومن 9 بليون دولار إلى 30 بليون دولار على التوالي، في حين أخذت قيمة قطاع الاتصالات تراجعاً حاداً لقيمة سالبة -73 مليار دولار بعدما كانت 29 مليار دولار في 2013 بسحب استثمارات¹ Vodafone.

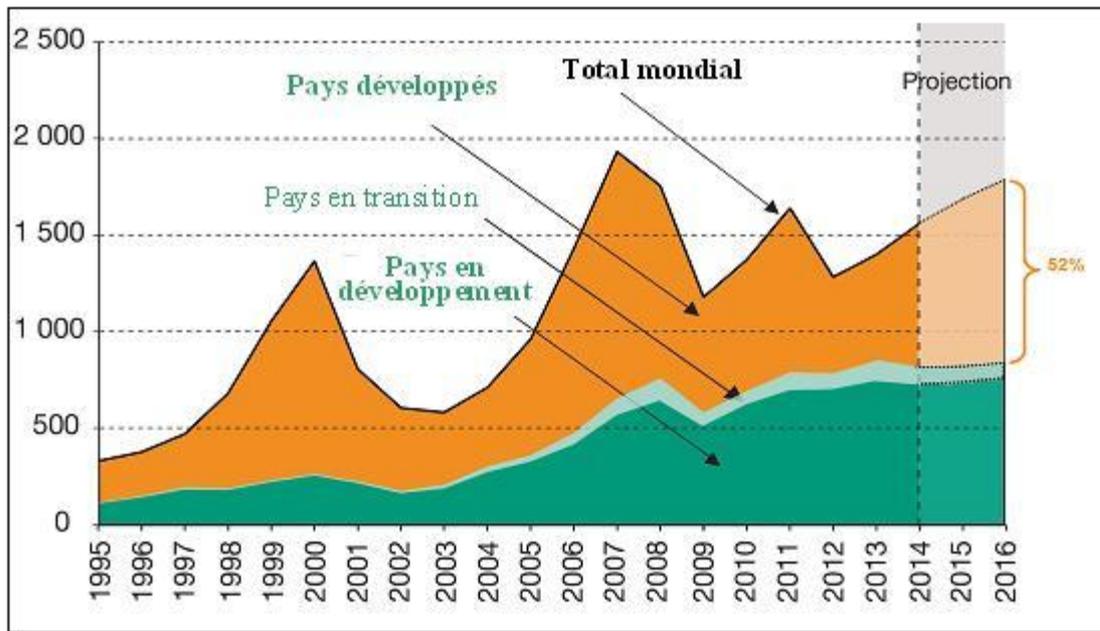
IV- اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب تجمعات الاقتصادات الثلاثة الكبرى :

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية انخفاضاً بنسبة 16% في سنة 2014 وصلت إلى 1230 مليار دولار، مقابل 1470 مليار دولار سنة 2013، إذ جاء هذا الانخفاض مناقضاً للتطورات الحاصلة في المتغيرات الاقتصادية الكلية مثل الناتج المحلي الإجمالي، التبادل التجاري، إجمالي تكوين رأسمال الثابت ومعدلات التشغيل. ومن خلال الشكل رقم (II-3) نلاحظ أن الاقتصادات النامية مجتمعة جذبت 681 مليار دولار أي ما يمثل 55% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، حيث لا تزال منطقة رائدة من حيث

¹ UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", United Nations New York and Geneva, 2015, p12-14.

حصتها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، تليها في المرتبة الثانية الدول المتقدمة والتي هي الأخرى سجلت انخفاضا حادا من 697 إلى 499 مليار دولار أي نسبة انخفاض قدرها 28% وتمثل نسبتها من التدفقات العالمية 40.6% تليها في المرتبة الثالثة ولأول مرة الاقتصادات الهشة والصغيرة والضعيفة بنويوا ونسبة 4.3% بعدما كانت تحتل المرتبة الأخيرة بعد الدول الانتقالية، حيث سجلت هذه الأخيرة ما قيمته 48 مليار دولار أي بنسبة 3.9% من إجمالي التدفقات العالمية¹.

الشكل رقم (II-3) : تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصادات الثلاثة من (1995-2014) والتوقعات للفترة (2015-2016)



المصدر : من قاعدة البيانات الأونكتاد.

IV-1- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول المتقدمة :

انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتوجهة للبلدان المتقدمة للسنة الثالثة على التوالي وبنسبة 23% لتصل إلى 499 مليار دولار وهو أدنى مستوى لها منذ عام 2004. ففي أوروبا انخفضت هذه التدفقات منذ سنة 2012 إلى 289 مليار دولار، وفي ما يتعلق بأمريكا الشمالية انخفضت تدفقاتها إلى النصف لتصل إلى 146 مليار دولار، ويرجع ذلك أساسا إلى تصفية التي نفذتها شركة فودافون بقيمة 130 مليار دولار. فالدول الأوروبية التي شهدت أكبر زيادة في عام 2014 والتي كانت مخرجتها أعلى من مدخلاتها سنة 2013 تمثلت على سبيل المثال في فنلندا وسويسرا... كما قفز الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المملكة المتحدة إلى 72 مليار دولار الأمر الذي يسمح لهذه الدولة أن تظل أكبر متلقي للاستثمار الأجنبي المباشر في أوروبا. ومع ذلك شهدت

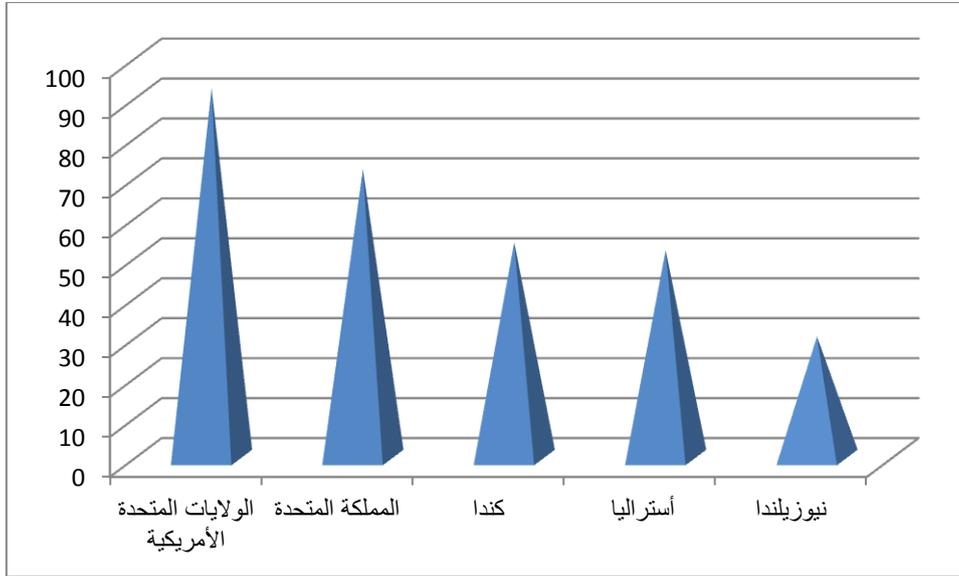
¹ CNUCED, "Rapport sur l'investissement dans le monde : Réformer la gouvernance de l'investissement international", Op Cit, p01.

الدول التي كانت تحتل المرتبة الأولى في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة 2013 ومن بينها بلجيكا، فرنسا وأيرلندا انخفضا في تدفقاتها، بالإضافة إلى الانخفاض الذي شهدته كل من أستراليا واليابان، كما انخفضت تدفقات 24 دولة من أصل 39 دولة متقدمة. فعلى الرغم من تصفيات بعض الاستثمارات، عكس التحسن في معاملات الاندماج والتملك في البلدان المتقدمة التحسن العام في نشاطات الاندماج والتملك على المستوى العالمي والتي بلغت قيمتها الإجمالية 1.20 تريليون دولار منها 911 مليار دولار تعود إلى الدول المتقدمة. وظلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة عن الدول المتقدمة مستقرة عند نفس القيمة 823 مليار دولار، ففي ما يتعلق بأوروبا بقي حجم تدفقاتها الصادرة تقريبا دون تغير بقيمة 316 مليار دولار، حيث تضاعفت التدفقات الصادرة عن ألمانيا ثلاثة مرات تقريبا مما جعلها المستثمر الأول في القارة، أما في ما يخص فرنسا هي الأخرى زادت تدفقاتها الصادرة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى حد كبير في المقابل انخفضت التدفقات الصادرة عن المستثمرين الرئيسيين، وفي أمريكا الشمالية زادت التدفقات في كل من كندا والولايات المتحدة بشكل ضعيف. أما التدفقات الصادرة من اليابان انخفضت بنسبة 6% بعد تحقيق ارتفاعا لمدة 3 سنوات. كما ارتفعت تأثيرات أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات على الميزان المدفوعات ولكن ليس فقط من خلال تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر وإنما أيضا تحت تأثير التجارة في ما بين المجموعة، فالتجربة الأخيرة للولايات المتحدة الأمريكية واليابان بينت أن الزيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج عملت على تعويض العجز التجاري، بالإضافة إلى ذلك فتحت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر فرص لتصدير السلع والخدمات كثيفة المعرفة¹.

وتتمثل الدول المتقدمة الأكثر استقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة البريطانية، كندا، أستراليا كما انتعشت نيوزيلندا في سنة 2014 حيث احتلت بذلك المرتبة الخامسة. أي اتجهت معظم هذه الاستثمارات إلى الدول الغنية بالموارد الطبيعية لاسيما في مجال النفط والغاز والمعادن.

¹ CNUCED, "Rapport sur l'investissement dans le monde : Réformer la gouvernance de l'investissement international", Op Cit, p19-21.

الشكل رقم (II-4) : أكبر خمس دول متقدمة المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر لسنة 2014



Source : UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", United Nations New York and Geneva, 2015, p71.

IV-2- تطور تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر إلى الدول النامية والدول التي تمر بالمرحلة الانتقالية :

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية ارتفاعاً جديداً بلغ 681 مليار دولار فهي تشكل نسبة 55.5% من مجموع تدفقات العالمية الوافدة سنة 2014 رغم أن معدل نموها تباطأ بـ 1.5% مقارنةً بمتوسطه البالغ 17% خلال سنوات العشر الماضية، ولا تزال بلدان آسيا النامية المنطقة التي تتلقى القدر الأكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حيث تفوق التدفقات الوافدة إليها بكثير تلك التي يحصل عليها الإتحاد الأوروبي، إذ بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه المنطقة 465 مليار دولار أي معدل نمو 9% أو أكثر من ثلثي إجمالي التدفقات إلى البلدان النامية، وسجلت هذه الزيادة في جميع المناطق الفرعية باستثناء غرب آسيا، حيث انخفضت تدفقاتها للعام السادس على التوالي. وذلك يرجع جزئياً بسبب استمرار تدهور الوضع الأمني كما ظلت التدفقات إلى أفريقيا دون تغيير عند مستوى 85 مليار دولار. حيث تم تعويض تقلص تدفقات شمال أفريقيا عن طريق زيادة التدفقات إلى جنوب الصحراء الكبرى. في حين تراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي بنسبة 14% لتصل إلى 159 مليار دولار بعد أربع سنوات متتالية من الارتفاع. كما انخفضت روسيا من المرتبة الخامسة إلى المرتبة السادسة عشر من البلدان المتلقية، وقد ساهم هذا الانخفاض بشكل كبير في انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان التي تمر بالمرحلة الانتقالية بنسبة 52% لتصل إلى 48 مليار دولار.

أولا : أفريقيا

انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتوجهة إلى أفريقيا لتصل سنة 2014 إلى 54 مليار دولار، ففي شمال أفريقيا انخفضت تدفقاته بنسبة 15% لتصل إلى 11.5 مليار دولار ويرجع هذا الانخفاض في هذه المنطقة عموما بسبب التوترات والصراعات في بعض البلدان على الرغم من التدفقات الكبيرة في المناطق الأخرى. فقد ارتفعت التدفقات في مصر والمغرب بنسبة 14% و9% أي وصلت إلى 4.8 و 3.6 مليار دولار على التوالي.

ففي غرب أفريقيا انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 10% إلى 12.8 مليار دولار بسبب وباء الايولا ومشاكل الأمن وانخفاض أسعار السلع الأساسية التي كانت تضر العديد من البلدان . وفي شرق أفريقيا ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 11% إلى 68 مليار دولار، وقد تقدموا في قطاع الغاز كل من جمهورية تنزانيا المتحدة، إثيوبيا التي بدورها أصبحت مركزا لإنتاج الشركات المتعددة الجنسيات في قطاع المنسوجات والملابس. كما تضاعفت تدفقات جمهورية الكونغو إلى 55 مليار دولار أي أنها لم تردع المستثمرين الأجانب من خلال انخفاض أسعار السلع، أما في ما يخص جنوب أفريقيا فقد تلقت 10.8 مليار دولار من التدفقات الموجهة إليها فهي أقل بنسبة 2.4% مما كانت عليه في سنة 2013 حيث ظلت جنوب أفريقيا هي المتلقي الأكبر للمنطقة ب 5.7 مليار دولار فهي قيمة منخفضة بنسبة 31% عن ما كانت عليه في 2013. وقد لعبت موزمبيق أيضا دورا هاما في جذب 4.9 مليار دولار من التدفقات.

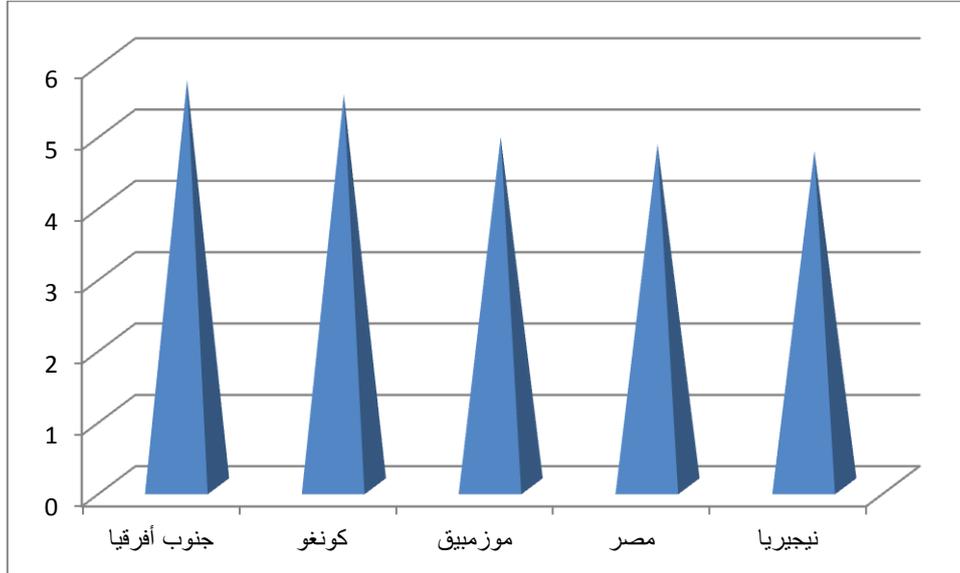
أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا مصدره الكبير من الشركات المتعددة الجنسيات للدول النامية، ففي عام 2014 قامت العديد من الشركات بشكل خاص كل من شركات فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة بسحب الاستثمارات الصافية الكبيرة جدا من أفريقيا، إلا أن هذه الأصول المنقولة موضوع الطلب القوي عليها من طرف المستثمرين من البلدان النامية .

شهدت معاملات الاندماج والتملك الأفريقية التي تتعلق أساسا بقطاع النفط والغاز والقطاع المالي ارتفاعا بنسبة 32% من 3.8 مليار دولار في عام 2013 إلى 5.1 مليار دولار في عام 2014. ويمثل قطاع الخدمات أكبر حصة من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا، على الرغم من أن هذه الحصة هي أقل مما هي عليه في المناطق الأخرى، وهي تتركز في عدد قليل من البلدان بما في ذلك جنوب أفريقيا والمغرب ونيجيريا، ففي عام 2012 تمثل نسبة قطاع الخدمات ب 56% أي أكثر من النصف تليها النقل والتخزين والاتصالات ب 21% والأنشطة التجارية ب 9%¹. وتحتل نفس الدول تقريبا المراتب الأولى في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى

¹ CNUCED, "Rapport sur l'investissement dans le monde : Réformer la gouvernance de l'investissement international", Op Cit, p15-16.

أفريقيا وهي جنوب أفريقيا، نيجيريا وموزمبيق باعتبارها البلدان الغنية بالموارد الطبيعية. وفي ما يلي يظهر المنحنى رقم (5-II) الدول الخمس الأولى في أفريقيا من حيث استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الشكل رقم (5-II) : أكبر خمس دول أفريقية متلقية للاستثمار الأجنبي المباشر لسنة 2014



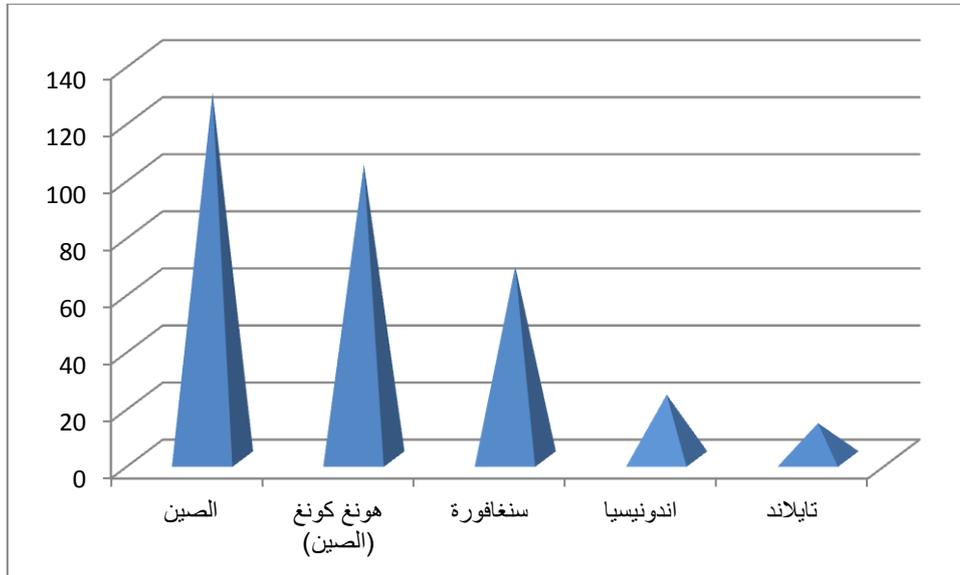
Source : UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", United Nations New York and Geneva, 2015, p32.

ثانياً: آسيا

ففي عام 2014 وبعد الزيادة المقدرة ب 9% ، بلغ صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية الآسيوية ارتفاعاً لم يسبق له مثيل وصل إلى 465 مليار دولار فهي تعتبر بذلك المستفيدة الأولى في دول العالم، حيث ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى شرق آسيا ب 12% إلى 248 مليار دولار ويعود نصفها إلى الصين والتي تمثل الآن أول بلد مضيف للاستثمار الأجنبي المباشر حيث بلغت تدفقاتها الواردة 129 مليار دولار سنة 2014 ، وفي ما يخص هونغ كونغ (الصين) ارتفعت تدفقاتها بنسبة 39% لتصل إلى 103 مليار دولار ويعزى هذا الارتفاع أيضاً من قبل سنغافورة التي حصل على 68 مليار دولار، كما سجلت أيضاً البلدان الأخرى في جنوب شرق آسيا ارتفاعاً حاداً في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على سبيل المثال اندونيسيا التي ارتفعت تدفقاتها بنسبة 20% لتصل إلى 23 مليار دولار، بحيث تعتبر الدول السابقة الذكر من المتلقين الأوائل في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة شرق وجنوب شرق آسيا وهذا ما يوضحه المنحنى رقم (6-II). ويمكن للتدابير المتخذة لتعزيز التكامل الإقليمي تحسين الاتصال بين الدول شرق آسيا وجنوب شرق آسيا وينطبق هذا بشكل خاص في قطاع البنية التحتية أين تحقق الشركات متعددة الجنسيات استثمارات كبيرة. إذ تعتبر كل من هونغ كونغ (الصين) والصين واليابان وسنغافورة من بين المصادر الإقليمية الأولى في الاستثمار في رأس

المال في هذا القطاع، كما أنها تستخدم أساليب الإنتاج دون المشاركة في رأس المال، ومن المتوقع أن يزداد الاستثمار في البنية التحتية الإقليمية وذلك من خلال مجموعة من المبادرات وكأحسن مثل استراتيجية الصينية "الحزام، الطريق" « une ceinture, un route » أو بقرار من الدول الأعضاء في الرابطة الآسيوية لفتح قطاع النقل للمستثمرين الأجانب. ففي عام 2014، بلغ إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جنوب آسيا 41 مليار \$، حيث جذبت الهند أكثر من ثلاثة أرباع هذه الاستثمارات مرتفعة بنسبة 22٪ لتصل إلى 34 مليار \$، واعتبرت بذلك بطلة في تدفقات الصادرة للاستثمار الأجنبي المباشر التي زادت بخمسة أضعاف لتصل إلى 10 مليارات \$، بعد انخفاض حاد في العام السابق.

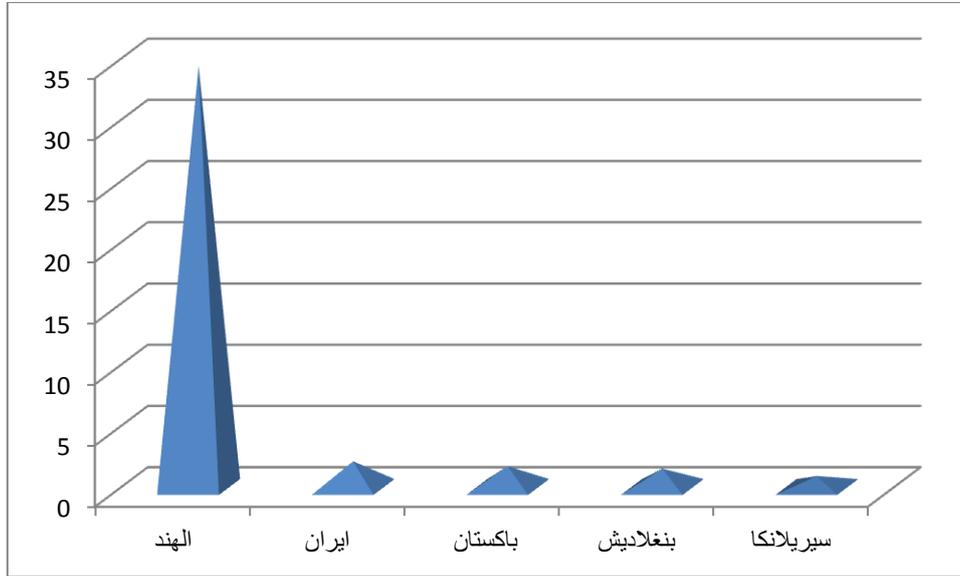
الشكل رقم (II-6) : أكبر خمس دول في منطقة شرق وجنوب شرق آسيا المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر لسنة 2014



Source : UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", United Nations New York and Geneva, 2015, p39.

كما سجلت بلدان أخرى في جنوب آسيا، مثل باكستان وسري لانكا زيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرها الصين، بحيث تجذب جنوب آسيا استثمارات أجنبية منخفضة في قطاع الصناعات التحويلية وخاصة في الصناعات كثيفة رأس المال مقارنة بشرق وجنوب شرق آسيا. ومع ذلك كانت هناك بعض النجاحات الملحوظة مثل صناعة السيارات الهندية التي من خلالها يعمل الصانعين على تطوير أنشطتها في الخارج، وإنشاء مرافق الإنتاج في البلدان الأخرى في المنطقة، بما في ذلك بنغلاديش ونيبال، ويوضح الشكل رقم (II-7) أهم دول آسيا الجنوبية التي تستولي على أكبر حجم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المنطقة.

الشكل رقم (II-7) : أكبر خمس دول المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في دول آسيا الجنوبية لسنة 2014

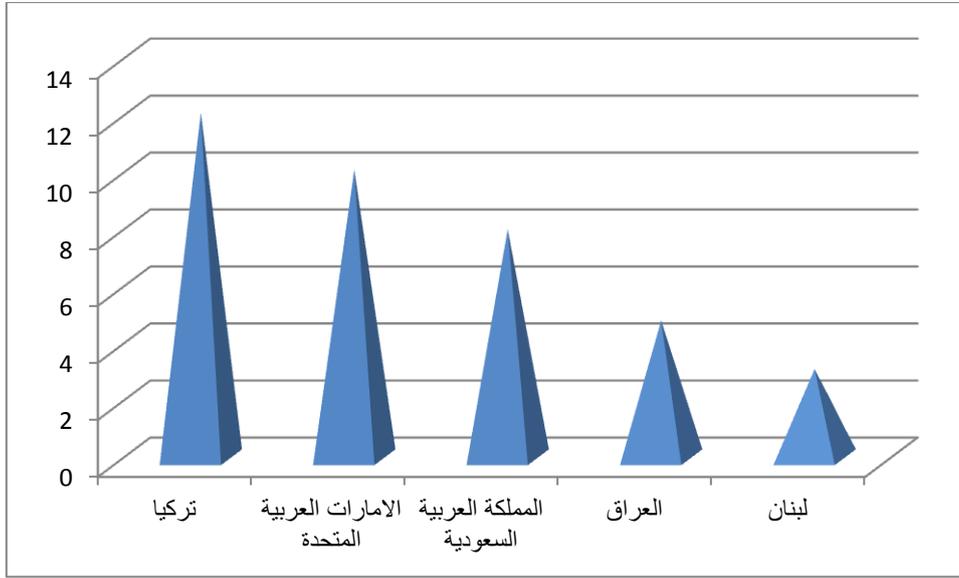


Source : UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", United Nations New York and Geneva, 2015, p46

ويسبب انعدام الأمن انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى غرب آسيا للسنة السادسة على التوالي بنسبة -4% إلى 43 مليار \$ في عام 2014؛ ويعود ذلك إلى الانخفاض المسجل في الاستثمار الخاص في أجزاء من هذه المنطقة نتيجة زيادة الاستثمار العمومية. ففي دول مجلس التعاون الخليجي ركزت الاستثمارات العمومية في صناعة البناء والتشييد على البنية التحتية، في حين منحت تطوير صناعة النفط والغاز لرجال الأعمال الأجانب الفرصة لإطلاق مشاريع جديدة في المنطقة من خلال الاستفادة من أساليب الإنتاج دون المشاركة في رأس المال. انخفض الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة بنسبة 6% إلى 38 مليار \$، وذلك بسبب انخفاض التدفقات من دولتي الكويت وقطر - باعتبارهما أكبر المستثمرين في المنطقة، كما تضاغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا تقريبا إلى 6.7 مليار \$¹. وعادة ما تحتل كل من تركيا، المملكة العربية السعودية، الامارات العربية المتحدة، لبنان والعراق المراتب الأولى في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى غرب آسيا وهذا ما بينه المنحنى التالي رقم (II-8).

¹ CNUCED, "Rapport sur l'investissement dans le monde : Réformer la gouvernance de l'investissement international", Op Cit, p16-17.

الشكل رقم (II-8) : أكبر خمس دول المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في غرب آسيا لسنة 2014



Source : UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", United Nations New York and Geneva, 2015, p52.

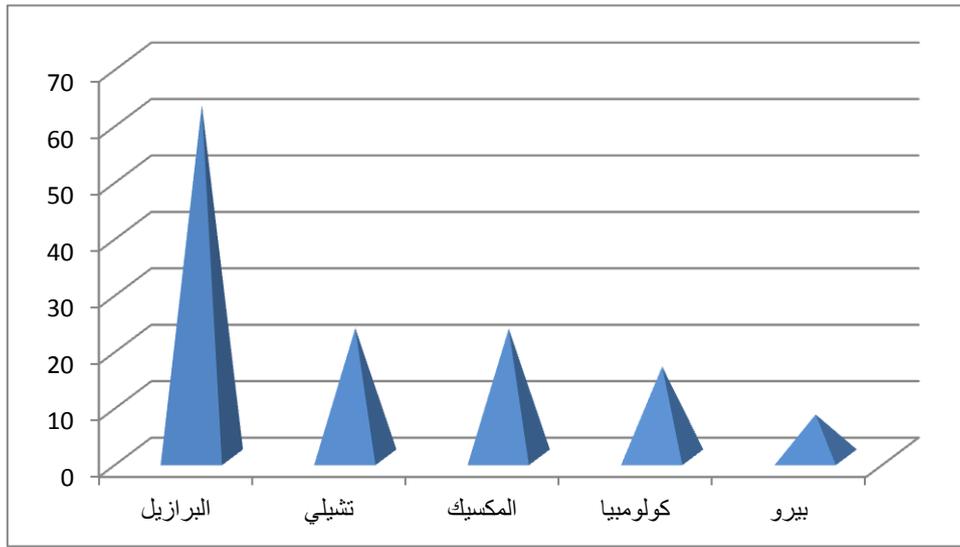
ثالثا : منطقة أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي

في عام 2014، شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، باستثناء المراكز المالية الخارجية في منطقة البحر الكاريبي، انخفاضا بنسبة 14% إلى 159 مليار دولار، وكان هذا الانخفاض في المقام الأول انخفاضا بسبب 78% في قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ الدولية في أمريكا الوسطى وانخفاض أسعار السلع الأساسية مما أدى إلى الحد من الاستثمارات في قطاع الصناعة الاستخراجية في أمريكا الجنوبية. وقد انهارت التدفقات إلى أمريكا الجنوبية للعام الثاني على التوالي، حيث خسرت 4% من التدفقات لتصل إلى 121 مليار دولار، وفي ما يخص البلدان المضيفة الرئيسية، باستثناء شيلي سجلت جميعها نمو سلبى للاستثمار الأجنبي المباشر. أما في أمريكا الوسطى ومنطقة البحر الكاريبي، انخفضت تدفقات الواردة إليها بنسبة 36% لتصل إلى 39 مليار دولار، ويرجع ذلك جزئيا بسبب المبالغ المرتفعة بشكل غير عادي التي سجلت في عام 2013 بعد ضخامة الاندماج الدولي في المكسيك.

سُجلت موجتين كبيرتين من الاستثمار الأجنبي المباشر في العقود الأخيرة. حيث بدأت الأولى في منتصف 1990 الناتجة عن سياسات تحرير اقتصادي والمخصصة التي جذبت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاعات مثل الخدمات أو الصناعات الاستخراجية، التي كانت مغلقة في السابق للمستثمرين من القطاع الخاص أو الأجنبي. أما الموجة الثانية ويرجع تاريخها إلى منتصف 2000 والتي كان سببها ارتفاع أسعار السلع واستفادة الصناعات الاستخراجية في المنطقة (بما في ذلك أمريكا الجنوبية). ورغم أكثر من عشر سنوات من النمو القوي المدفوع في

أمريكا الجنوبية إلا أن آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي بقيت غامضة، ولذلك ينبغي التفكير في كل من موجتي الاستثمار الأجنبي المباشر التي اجتاحت هذه المنطقة. وفي إطار برنامج التنمية في مرحلة ما بعد عام 2015 قد يرغب صانعي القرار النظر في المساهمة التي يمنحها الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية شبه القارة الهندية والسياسات التي يجب أن تشكل¹.

الشكل رقم (9-II) : أكبر خمس دول المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة أمريكا اللاتينية وبحر الكاريبي لسنة 2014



Source : UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", United Nations New York and Geneva, 2015, p65

رابع : الاقتصادات الانتقالية

في عام 2014، انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية بنسبة 52% إلى 48 مليار \$ - وهو المستوى الذي لم يحدث منذ عام 2005. وفي إطار رابطة الدول المستقلة (CIS)، هزت الصراعات الإقليمية، بالإضافة إلى سقوط أسعار النفط والعقوبات الدولية ثقة المستثمرين، فشهدت تدفقات الاتحاد الروسي الذي يعتبر أول مستفيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر انخفاضا بنسبة 70% بسبب توقعات النمو السلبية ورد الفعل العنيف من المبلغ الاستثنائي الذي سجل في عام 2013 في أعقاب صفقة Rosneft - BP. وظلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في جنوب شرق أوروبا مستقرة عند 4.7 مليار

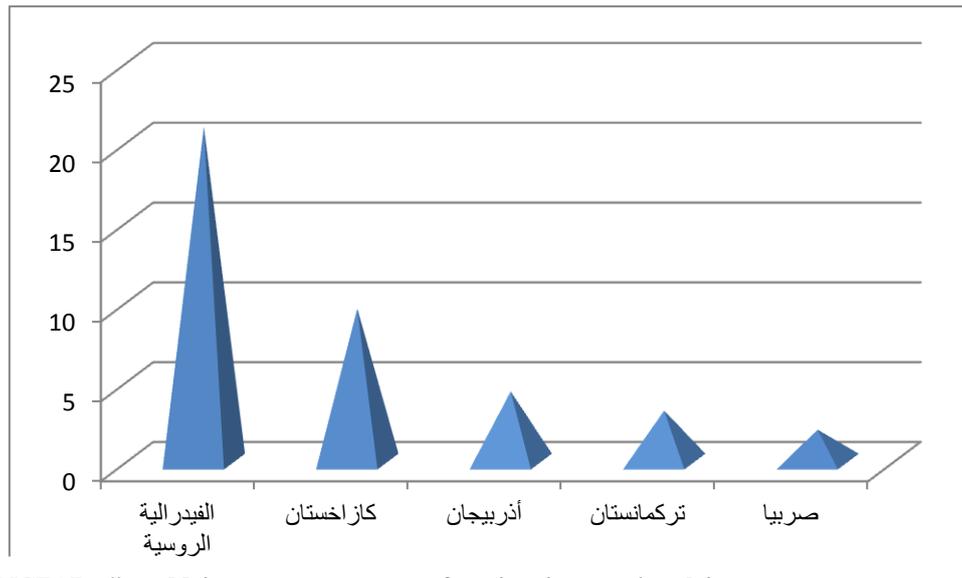
¹ CNUCED, "Rapport sur l'investissement dans le monde : Réformer la gouvernance de l'investissement international", Op Cit, p17-18.

\$. واستهدف المستثمرين الأجانب قطاع الصناعة بشكل أساسي نظرا لتكاليف الإنتاج تنافسية ومن أجل وصول البلدان إلى أسواق الاتحاد الأوروبي.

وتراجعت تدفقات الصادرة للاستثمار الأجنبي المباشر من الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية بنسبة 31% إلى 63 مليار \$. إذ خفضت الشركات متعددة الجنسيات وبشكل خاص الروسية منها التي تستغل الموارد الطبيعية استثماراتها في الخارج، وذلك نتيجة الصعوبات في الأسواق المالية الدولية وانخفاض أسعار السلع الأساسية.

ففي روسيا، بدأت العقوبات إلى جانب ضعف الاقتصاد الوطني وغيرها من العوامل تؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في النصف الثاني من عام 2014، وينبغي أن يستمر هذا الاتجاه في عام 2015، ومن هنا يبحث المستثمرون الأجانب عن أسواق جديدة - على سبيل المثال في السيارات والسلع الاستهلاكية - وذلك بالانسحاب التدريجي من نشاط الإنتاج في البلاد، حيث خفضت فولكس واجن (ألمانيا) إنتاجها في كالوغا وأعلنت شركة بيسسي كولا (الولايات المتحدة) إغلاق بعض المصانع. ورغم ذلك بدأ المنشأ الجغرافي للاستثمارات في البلاد يتطور، حيث تم تعويض بعض الخسائر الناتجة عن التباطؤ في الاستثمارات الجديدة من قبل الشركات متعددة الجنسيات من الدول المتقدمة باستثمارات أجنبية مباشرة من بلدان أخرى. في عام 2014، أصبحت الصين خامس أكبر مستثمر في الاتحاد الروسي¹.

الشكل رقم (II-10) : أكبر خمس دول الملقية للاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصادات الانتقالية لسنة 2014



source : UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance". United Nations New York and Geneva. 2015. p58.

¹ CNUCED, Op Cit, p18-19.

خامسا: تطور الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان الأقل نمواً :

ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان أقل نمواً بنسبة 4٪ لتصل إلى 23 مليار دولار، ويرجع ذلك أساساً إلى زيادة هذه الاستثمارات في إثيوبيا وزامبيا وميانمار ولاوس. وقد وصل الاستثمار في مجالات جديدة في البلدان أقل نمواً أعلى مستوياتها في ست سنوات بسبب مشروع النفط والغاز المنجز في أنغولا بقيمة 16 مليار دولار. ومع ذلك، كان هناك انخفاض حاد في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في موزامبيق والدول المضيفة الأخرى، بما في ذلك بنغلاديش وكمبوديا وجمهورية الكونغو الديمقراطية وجمهورية تنزانيا المتحدة، حيث بلغ نمو الاستثمار بها معدلات منخفضة أو سلبية.

كما انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية غير الساحلية بنسبة 3٪ لتصل إلى 29 مليار دولار. حيث سجلت الدول الآسيوية أكبر انخفاض، ويرجع ذلك في المقام الأول لانخفاض الاستثمار في منغوليا التي شهدت تدفقاتها انخفاضاً للعام الثالث على التوالي. وشهدت البلدان النامية غير ساحلية لآسيا الوسطى حصة متزايدة الأهمية من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من قبل مستثمرين من البلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية بما في ذلك الصين، روسيا، تركيا والإمارات العربية المتحدة وجمهورية كوريا وجمهورية إيران الإسلامية. حيث لا يزال الاستثمار الأجنبي المباشر المصدر الرئيسي للتمويل الخارجي للبلدان النامية غير الساحلية لأنها قد تجاوزت المساعدة الإنمائية الرسمية بعد الأزمة المالية العالمية.

وارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول الجزرية الصغيرة النامية بنسبة 22٪ لتصل إلى 7 مليارات دولار، ويرجع السبب في ذلك إلى حد كبير بسبب انتشار المعاملات الاندماج والتملك الدولية. واحتلت كل من ترينيداد وتوباغو، وجزر البهاما وجامايكا وموريشيوس البلدان المضيفة الأولى من هذه المجموعة، نظراً لتلقيها أكثر من 72٪ من إجمالي التدفقات. وقد ارتفعت الاستثمار الأجنبي المباشر في ترينيداد وتوباغو نتيجة لعملية التملك بمبلغ 1.2 مليار دولار في صناعة البتروكيماويات، وتعتبر أيضاً عمليات التملك في الخارج سبب في ارتفاع التدفقات إلى موريشيوس، كما تم إدخال العديد من عمليات الاندماج الضخمة الدولية في قطاع النفط والغاز في بابوا غينيا الجديدة. ومع ذلك سجلت تدفقات المتوجهة إلى جامايكا والتي تمثل ثاني بلد متلقي في المجموعة تراجعاً بنسبة 7٪ لتصل إلى 551 مليار دولار.

أكد مؤتمر الأول لتمويل التطور (مونتيري، 2002) على إمكانات مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق التنمية المستدامة وبرنامج التنمية لمرحلة ما بعد عام 2015. مشيراً إلى استقرار آثار الحجم النسبي للاستثمار الأجنبي المباشر وتنوع آثاره على التنمية مقارنة مع غيرها من مصادر التمويل الأخرى، فهو لا يزال عنصراً هاماً من عناصر التمويل الخارجي للتنمية، خاصة في ظل مساهمته في تعزيز قدرات الإنتاج والتصدير، كما يلعب دوراً محفزاً

في تنمية هذه البلدان، وخصوصا عندما يقترن بغيره من مصادر التمويل. ومن الضروري اتباع نهج شامل يقوم على الاستفادة من جميع المصادر، العامة والخاصة، المحلية والأجنبية لتعبئة الأموال اللازمة لتنمية المجموعات الاقتصادية الثلاث.

فعلى مدى السنوات العشر الماضية (2004-2014)، قد تضاعف رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر ثلاث مرات في البلدان أقل نموا والدول الجزرية الصغيرة النامية، وأربعة أضعاف في البلدان النامية غير الساحلية. فمن خلال جهود متضافرة من جانب المستثمرين الدوليين ومجتمع التنمية الدولي، يمكن لرصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الضعيفة هيكليا أن يتضاعف أربعة مرات بحلول عام 2030. ولكن الشيء الأكثر أهمية هو بذل المزيد من الجهد لتمويل خدمة التنويع الاقتصادي لتلك الدول حتى تصبح أكثر مرونة واستدامة¹.

المبحث الثاني : التجربة الصينية الرائدة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

إن الارتفاع السريع للصين كقوة اقتصادية كبرى في غضون فترة زمنية (حوالي ثلاثة عقود) وصفها محللون في كثير من الأحيان بأنها واحدة من أعظم قصص النجاح الاقتصادي في العصر الحديث. فمن عام 1978 (عندما بدأت الإصلاحات الاقتصادية) إلى عام 2014، نما الناتج الإجمالي المحلي في الصين بمعدل سنوي متوسط قدره 10٪ تقريبا. كما أشار البنك الدولي أنه في الفترة 1981-2010 تم رفع 679 مليون شخص في الصين من فقر مدقع. وقد برزت الصين كقوة اقتصادية عالمية كبرى. وهي الآن أكبر اقتصاد في العالم (على أساس تعادل القوة الشرائية) فهي تتميز بالتصنيع، وتعتبر من أكبر المصدرين والمستوردين في العالم، وأكبر حاملي احتياطات النقدية الأجنبية. بالإضافة إلى قدرتها الكبيرة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تعتبر الصين ومنذ بداية التسعينات أهم دولة نامية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، كما استطاعت خلال الفترة 1990-2013 مرات عديدة تحقيق مرتبة ثاني أكبر بلد متلقي للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية، إلا أنها تجاوزت في سنة 2014 وللمرة الأولى الولايات المتحدة محتلة بذلك المرتبة الأولى عالميا، ومن هنا يقودنا الأمر إلى البحث عن أهم العوامل التي جعلت المناخ الاستثمار الصيني أكثر ملاءمة واستقطابا للاستثمار الأجنبي المباشر.

¹ CNUCED, "Rapport sur l'investissement dans le monde : Réformer la gouvernance de l'investissement international", Op Cit, p20-22.

I - تطور سياسة الاستثمار الأجنبي في الصين :

إن نجاح الإصلاحات الاقتصادية وسياسة الباب المفتوح في الصين بعد عام 1979 كان له آثار على زيادة الوعي العالمي لكل من السوق والاقتصاد الصيني، وقد عززت هذه الإصلاحات الأوضاع الاقتصادية وعملت على تدعيم النمو الاقتصادي. ونتيجة لذلك بلغ الناتج المحلي الإجمالي للصين (11،624.96 مليار يوان) أي ما قيمته (1403.98 مليار \$) في عام 2003. و قد لعبت الإصلاحات سياسة للاستثمار الأجنبي على وجه الخصوص دورا هاما في جذب تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية.

و في عام 1949 اتبعت الصين النظام الاشتراكي وتبنت نظام التخطيط المركزي للاقتصاد وسياسة العزلة النسبية في ضوء استراتيجية الاعتماد على الذات لتحقيق سياسة القفزة الكبرى، حيث تم التخطيط والسيطرة على الاقتصاد بشكل رئيسي من قبل الحكومة المركزية، وكان في ذلك الوقت ما يقرب من 90% من سكان الصين يعيشون في الأرياف ويعملون في القطاع الزراعي، الذي ساهم بنسبة 70% من الدخل القومي (Negandhi و Schran، 1990). فقضت الحكومة المركزية جميع الجوانب المرتبطة بتطوير الاقتصاد، كما اتخذت قرارات بشأن أنشطة الاقتصاد الكلي والجزئي واحتكرت شراء وتسويق السلع وتوريد وتوزيع المواد. وقدمت الحكومة المركزية كل من رأسمال، المواد الخام والعمالة للشركات. وعلاوة على ذلك، تم تحديد جميع عمليات الإنتاج والمنتجات المصنعة وفقا لخطة الدولة، وكانت كل الأرباح الناتجة عن المؤسسات تسلم إلى حكومة، وفي الوقت نفسه، لم يكن هناك قانون بمثابة إطار مؤسسي قابلا للتطبيق من أجل التحكم في مشاركة رأس المال الأجنبي في اقتصاد البلاد. فأدى هذا النظام إلى غياب التنمية الاقتصادية، وانخفاض كفاءة الإنتاج، والفساد الحكومي والظروف المعيشية السيئة للغاية. فخلال 1960-1970، بلغ نمو الناتج المحلي الإجمالي للصين في المتوسط حوالي 3.5% فقط ، وكان قيمة التجارة الخارجية أدنى من 6.4 مليار \$.

وفي فترة السبعينات، بدأت الحكومة المركزية الصينية بالاهتمام بتحسين المستوى المعيشي للشعب وشروع في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية من خلال تراكم رأس المال الأجنبي كمصدر رئيسي لتمويل وتحسين الاقتصاد. ويرجع السبب في تطبيق الإصلاحات في منتصف السبعينات، عندما تولى الزعيم الصيني السابق دينغ شياو بينغ زمام المبادرة في انتقاد السياسات الاقتصادية الصينية، وشدد على ضرورة تشجيع الصادرات، مدافعا عن المشاريع المشتركة مع الأجانب. وكانت من أهدافه الأولية للتحريض عن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي بدأ في أواخر 1980 من قبل حكومة الدولة :

- للحصول على الخبرة التكنولوجية المتقدمة والمعدات اللازمة لرفع مستوى الهيكل الاقتصادي وتحسين الكفاءته؛

- للاستفادة من رؤوس الأموال الأجنبية لتحسين التنمية الاقتصادية الصينية؛
- للوصول إلى الأسواق الخارجية وتشجيع الصادرات لغرض زيادة عائدات النقد الأجنبي؛
- للمعرفة واكتساب المهارات الإدارية المتقدمة من الشركات الأجنبية¹.

مراحل السياسية الثلاثة لتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين :

جذبت الصين كمية مذهلة من الاستثمار الأجنبي المباشر منذ انفتاحها على العالم الخارجي سنة 1979، حيث قفز هذا الأخير من الصفر تقريبا في عام 1979 إلى مبلغ 45.46 بليون \$ في عام 1998. وتم تحديد تطوره من طرف Fu (2000) و Zhang (1999) خلال ثلاث فترات لإصلاح سياسة الاستثمار الأجنبي بعد عام 1979 وهي : المرحلة الأولى من (1979-1985)؛ مرحلة التطوير المستمر من (1986-1991)؛ وفترة النمو المرتفع من (1992 فصاعدا). بدأت المرحلة الأولى من عام 1979 عندما صدر "قانون جمهورية الصين الشعبية على المشاريع المشتركة من طرف الاستثمارات الصينية والأجنبية" الذي يعتبر الأول من نوعه، وتم إنشاء لجنة للاستثمار الأجنبي من طرف الدولة لإدارة والإشراف على عملية الاستثمار، كما تم إنشاء أربع مناطق الاقتصادية الخاصة لفشنتشن، وتشوهاي، وشيامن، وشانتو سنة 1980. وفي عام 1984، تم فتح 14 مدن أكثر الساحلية وجزيرة هاينان للاستثمار الأجنبي. وعلاوة على ذلك، تم فتح ثلاث مناطق للاستثمار الأجنبي المباشر في مطلع عام 1985 في (دلتن نهر اليانغتسي، ودلتن نهر بيرل، والمنطقة تشانغتشو تشيوانتشو وشيامن). وبالتالي انتشر الاستثمار الأجنبي المباشر في المناطق الاقتصادية الخاصة ولكن انتهى هذا التوسع في أواخر 1985 بسبب ارتفاع معدلات التضخم. فخلال هذه المرحلة، تركزت الاستثمارات الأجنبية في تجمعات صغيرة الحجم ومعاملات التصدير. وردا على انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر، أصدرت الحكومة الجمهورية الصين الشعبية قانونا على الشركات الخارجية في أبريل 1986، الذي منح من خلاله رسميا حق الملكية الكاملة للشركات الأجنبية في الصين، حيث اعتبر بمثابة بداية المرحلة الثانية من تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر. ففي أكتوبر 1986، أصدر مجلس الدولة كذلك "أحكام لتشجيع الاستثمار الأجنبي"، والسماح بمزيد من الحرية للعمليات المستقلة للشركات المستثمرة الأجنبية ومنح المزيد من الحوافز الضريبية للاستثمار الأجنبي، وقدمت الحكومات المحلية أيضا مزيد من الصلاحيات في مراجعة تطبيقات الاستثمار الأجنبي. وفي عام 1988، تأسست Hainan كمنطقة اقتصادية خاصة أخرى بالإضافة إلى ذلك قامت الحكومة الصينية بتعديل القوانين الخاصة بالمشاريع المشتركة والتي شملت فرض حظر قانوني على نزع الملكية، وعملت على تخفيف القيود فيما يتعلق بتجهيز الأرباح، والسماح للمواطنين الأجانب لرئاسة مجلس الإدارة في الشركات ذات الاستثمار الأجنبي. حيث شهدت

¹ Owen C. H. Ho, "DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CHINA: A SECTORAL ANALYSIS", the 16th Annual Conference of the Association for Chinese Economic Studies (Australia), School of Economics & Commerce University of Western Australia, 2004, p02-05.

الصين خلال الفترة 1979-1988 نما سنويا مزدوجا أو بثلاثة أرقام للاستثمار الأجنبي المباشر إذ حصل على ما مجموعه 12.05 مليار \$ من الاستثمار الأجنبي المباشر الفعلي، وعلى النقيض للمرحلة الأولى شاركت أكثر من 70% من مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات التحويلية في هذه المرحلة، ومع ذلك سجلت حادثة Tianman تباطؤ في معدل نمو الاستثمار الأجنبي المباشر إلى رقم واحد في عام 1989 و 1990. ولعكس هذا المناخ الاستثماري المتدهور أصدرت الحكومة الصينية تعديلات أدخلت على قانون المشروع المشترك في ابريل عام 1990، حيث بدأت الحكومة المركزية برفع الحظر المفروض على الأجانب في مشاريع مشتركة، كما تحولت سياسة الانفتاح في عام 1990 من المناطق الساحلية إلى المنطقة الغربية الداخلية، وبدأت بذلك الحكومة الصينية بفتح المدن والمناطق الأكثر الداخلية للاستثمار الأجنبي. وفي عام 1991، صدر قانون ضريبة على الدخل الشركات مع رأس المال الأجنبي وعلى الشركات الخارجية، وفي نفس السنة تم تحسين وضع الاستثمار الأجنبي المباشر الأمر الذي جعله يستأنف نموه المزدوج من جديد. لتبدأ المرحلة الثالثة من تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر سنة 1992، وبعد جولة جنوب الصين دنغ شياو بينغ ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر الفعلي بنسبة 150% لتصل إلى 11 مليار \$ في عام 1992، وواصل ارتفاعه ب 150% في عام 1993 محافظة على نموه مزدوج الرقم بعد ذلك، كما واصلت الصين فتح المزيد من الأسواق وتخفيض الحواجز أمام المستثمرين الأجانب محاولة منها للدخول إلى المنظمة العالمية للتجارة (WTO)¹.

II - تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين :

أدت الإصلاحات والحوافز التجارية والاستثمارية في الصين إلى زيادة في الاستثمارات الأجنبية المباشرة فمن خلال الشكل رقم (II-11) الذي يظهر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين، تبين أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر ارتفع بمقدار ضئيل في سنة 1980 على الرغم من التدابير التي اتخذتها الحكومة الصينية لتشجيع الاستثمار الأجنبي خلال فترة (1979 - 1984)، حيث بلغ مقدار تدفقاته 18.2 مليار دولار فقط والتي تمثل 12% من إجمالي استخدام رؤوس الأموال الأجنبية، إذ تسببت العديد من العوامل في زيادة بطيئة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة خلال هذه الفترة، مثل حقوق الملكية غير مؤكدة، والخوف من التراجع عن هذه السياسة، متطلبات صارمة للمستثمرين الأجانب وبيئة الاستثمار غير مكتملة، في حين بدأ النمو السريع للاستثمار الأجنبي المباشر بعد جولة المناطق الجنوبية من قبل دنغ شياو بينغ في عام 1992، حيث افتتحت الجولة عهدا جديدا لتنمية الشركات ذات الاستثمار الأجنبي في الصين، ومنذ ذلك الحين عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين ارتفاعا كبيرا حتى الأزمة المالية الآسيوية في عام 1998، ومع ذلك شهد

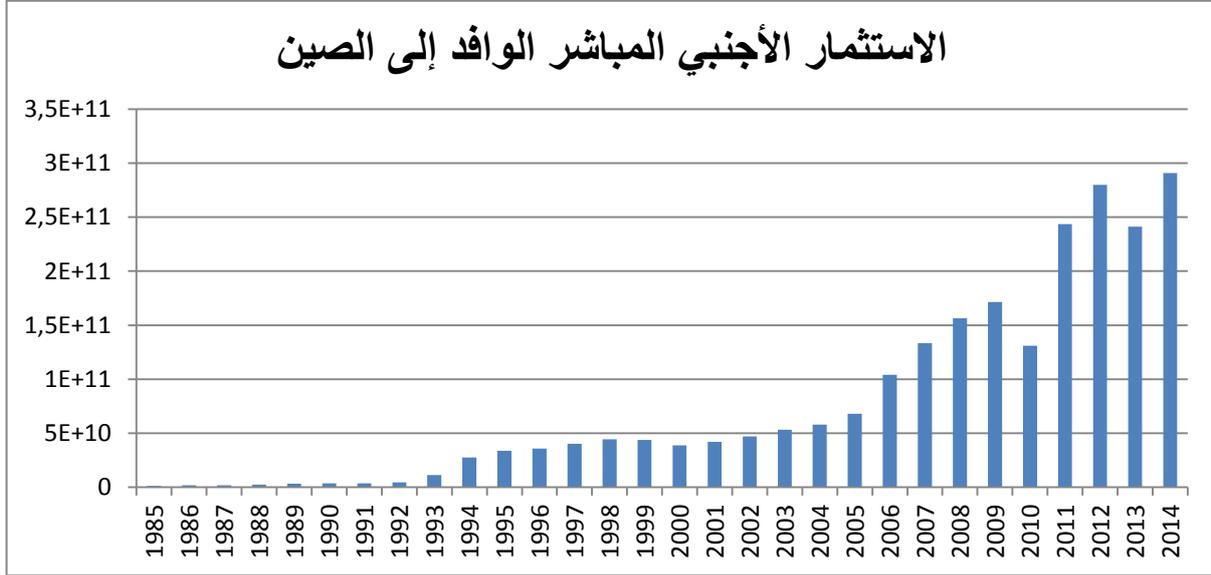
¹ Qian Sun, Wilson Tong, Qiao Yu, "Determinants of foreign direct investment across China, Journal of International Money and Finance", vol 21,79-113,published by Elsevier,2002, p83.

ارتفعاً بوتيرة كبيرة مرة أخرى بعد عام 2000. كما قدم الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية في عام 2001 دفعة قوية أخرى لموجة جديدة من الاستثمار الأجنبي المباشر، على الرغم من الصدمة المؤقتة التي شهدتها سنة 2008 والتي ترجع أسبابها إلى الأزمة المالية العالمية. حيث أصبحت الصين في الوقت الحالي واحدة من أكبر البلدان المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العالم، والتي تمثل 25-30٪ من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية، ويرجع السبب في ذلك إلى تدابير والحوافز الضريبية للحكومة وسياساتها الترويجية، وإلى عوامل أخرى مثل إمكانات السوق المتنامية، وانخفاض تكلفة اليد العاملة وتحسين البنية التحتية فهي الأخرى تساهم أيضاً بشكل كبير في زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين¹.

اعتبرت هذه التدفقات مصدراً رئيسياً للمكاسب الإنتاجية في الصين ونموها الاقتصادي والتجاري السريع. حيث وصلت عدد الشركات المستثمرة الأجنبية المسجلة في الصين سنة 2010 إلى 445244 الشركات، موظفة 55200000 عامل أي نسبة 15.9% من القوى العاملة في المناطق الحضرية. كما حصلت الشركات المستثمرة الأجنبية على حصة كبيرة من الناتج الصناعي الصيني ارتفع هذا المستوى من 2.3% في عام 1990 إلى أعلى مستواه 35.9% في عام 2003، لكنه انخفض إلى 25.9% اعتباراً من عام 2011. وبالإضافة إلى ذلك، تعتبر الشركات المستثمرة الأجنبية مسؤولة عن قدر كبير من التجارة الخارجية الصينية. ففي عام 2014، شكلت الشركات ذات الاستثمار الأجنبي في الصين 45.9% من صادرات الصين و 46.4% من وارداتها، على الرغم من أن هذا المستوى قد انخفض عن ذروته في عام 2006 عندما كانت حصة الشركات ذات الاستثمار الأجنبي من الصادرات والواردات الصينية تمثل 58.2% و 59.7% على التوالي، كما هيمنت الشركات ذات الاستثمار الأجنبي في الصين على صادرات التكنولوجيا الفائقة للصين، فخلال الفترة (2002 - 2010) ارتفعت حصتها من 79% إلى 82%. وخلال نفس الفترة، ارتفعت حصة الصادرات الصينية عالية للتكنولوجيا من قبل المشاريع المملوكة بالكامل للشركات الأجنبية من 55% إلى 67%. ووفقاً لبيانات البنك الدولي ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر السنوي للصين من 1.66 مليار \$ في 1985 إلى 268.10 مليار \$ في عام 2014 (انظر الشكل رقم (II-11)).

¹ Ning Zhang, "Foreign Direct Investment in China: Determinants and Impacts, As a thesis for the degree of Doctor of Philosophy in Management Studies", The University of Exeter, 2011, p23.

الشكل رقم (II-11): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين (بالمليون دولار)



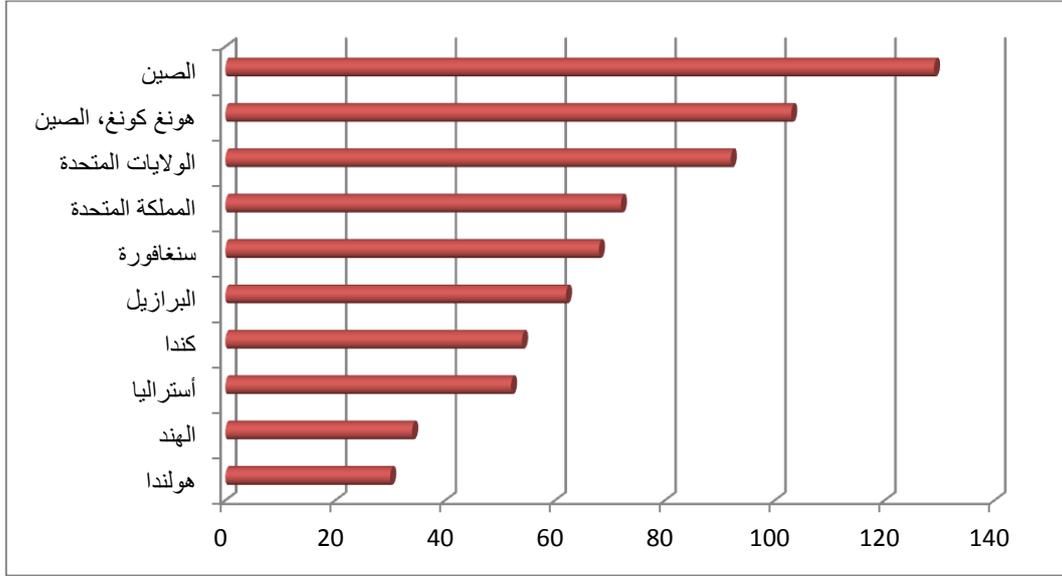
المصدر : من اعداد الباحثة اعتمادا على بيانات البنك الدولي.

ومن خلال الشكل رقم (II-12) كانت الصين أكبر متلقي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم سنة 2014 (تليها هونج كونغ والولايات المتحدة)¹. أما في ما يخص أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، فقد اتخذت الشركات الأجنبية المستثمرة ثلاثة أشكال رئيسية: مشاريع مشتركة بالأسهم، المشاريع المشتركة التعاقدية وكذلك الشركات المملوكة بالكامل للأجانب. حيث تغير توزيع مختلف أشكال الاستثمارات في إجمالي حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل واضح في العقدين الماضيين، ففي السنوات الأولى من فترة الإصلاح، ظهرت المشاريع المشتركة تعاقدية الأكثر جاذبية للمستثمرين الأجانب بسبب مرونتها النسبية في ترتيبات الاستثمار المشترك، فضلا عن المتطلبات التنظيمية منخفضة (على مشاركة الحصة الأجنبية / المحلية) بالمقارنة مع المشاريع المشتركة بالأسهم. حيث ظلت المشاريع المشتركة التعاقدية ذات مركز مهيمن وواضح إذ تمثلت نسبتها حوالي 50% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من عام 1979 إلى عام 1983، إلا أنه وبعد جعل الصين أكثر انفتاحا على الاقتصاد العالمي، وبعد منح الشركات الأجنبية حق الملكية الكاملة في الصين، انخفضت المشاريع المشتركة التعاقدية بشكل كبير بعد عام 1990، حيث بلغت قيمتها قبل سنة 1990، 550 مليون دولار، ولكن بحلول سنة 1994، انخفضت قيمتها عن 180 مليون دولار. أما في السنوات الأخيرة أصبحت الشركات المملوكة بالكامل للأجانب أحد الاستثمار الأجنبية الكبيرة فهي تمثل أكثر من نصف إجمالي عدد

¹ Wayne M. Morrison, "China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States", Congressional Research Service, informing the legislative debates since 1914, 2015, p12-13.

الشركات الأجنبية المستثمرة في الصين في الوقت الذي شهدت فيه حصة المشاريع المشتركة بالأسهم هي الأخرى انخفاضاً ملحوظاً¹.

الشكل رقم (II-12) : الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة : أفضل 10 اقتصادات المضيفة للسنة 2014 (مليارات الدولارات)



المصدر : من اعداد الباحثة اعتمادا على:

UNCTAD, "world investment report, reforming international investment governance", Op Cit.

III - الاستثمار الأجنبي المباشر حسب البلد المصدر :

أما من حيث مصادر الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين، فمن المسلم به أن حصة الأسد تعود إلى الدول الآسيوية، ولا سيما هونغ كونغ فهي تعتبر دائما أكبر مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين حيث قدرة نسبتها سنة 2014 ب 71.7% من إجمالي التدفقات الواردة إليها بقيمة 85.74 بليون دولار، تليها سنغافورة بقيمة 5.93 بليون دولار ، ومقاطعة تايوان ب 5.18 بليون دولار، اليابان ب 4.33 بليون دولار، جمهورية كوريا 3.97 بليون دولار، الولايات المتحدة الأمريكية 2.76 بليون دولار، ألمانيا 2.07 بليون دولار، المملكة المتحدة 1.35 بليون دولار، فرنسا 710 مليون دولار وهولندا 640 مليون دولار، حيث تمثل التدفقات الصادرة من هذه الدول حوالي 94.2% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الصين. وبالتالي فإنه من المثير للاهتمام أنه على الرغم من أن الصين هي أكبر البلدان المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر

¹ Ning Zhang, "Foreign Direct Investment in China: Determinants and Impacts, As a thesis for the degree of Doctor of Philosophy in Management Studies", Op Cit, 27.

بين البلدان النامية إلا أنها فشلت في جذب مبالغ كبيرة من الاستثمارات الأجنبية من الدول الصناعية الكبرى، قد يكون أحد الأسباب المحتملة أن استثمارات الدول الصناعية الكبرى المتوجهة نحو الصين تكون بدافع الوصول إلى السوق الصينية، وهو الحال بالنسبة لاستثمارات هونغ كونغ / ماكاو التي كانت موجهة للتصدير، وهناك سبب آخر هو أن العلاقة بين الصين والولايات المتحدة غامضة، فحالة عدم اليقين السياسي في الصين أدى أيضا إلى تدفقات استثمارية ضعيفة من الولايات المتحدة إلى الصين. ومع ذلك، انخفضت حصة البلدان الآسيوية من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين يقابلها زيادة في تدفقات الاتحاد الأوروبي في السنوات الأخيرة¹.

IV - توزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين :

تغير النمط القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، ففي سنوات الثمانينات تم توجيه جزء كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التنقيب الجيولوجي، والعقارات، والسياحة، والخدمات ذات الصلة. بحيث كان الاستثمار الأجنبي المباشر في التنقيب الجيولوجي يتوافق مع مشاركة الشركات الغربية لاستكشاف حقول النفط في الصين، إذ كان يمثل هذا القطاع من أولويات السياسة الصناعية في الصين. وكان الدافع وراء الاستثمار في العقارات والخدمات (الفنادق والمطاعم وشركات سيارات الأجرة) من قبل احتياجات الناشئة عن سياسة الانفتاح. إذ وصفت العديد من هذه المشاريع بـ "الأجانب تخدم الأجانب". وتمثلت الفائدة من هذه المشاريع هي الاستفادة من عائد سريع على الاستثمار، في حين أن الاستثمار الأجنبي في القطاعات الأخرى واجهت عدة عقبات وهي: عدم وجود البنى التحتية فضلا عن مجموعة محددة من اللوائح القانونية، وعدم كفاية شبكة العرض... الخ.

فمنذ عام 1986، اتخذت الحكومة الصينية عدة إجراءات لتغيير الهيكل القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في صالح الاستثمار في القطاعات الموجهة للتصدير والتكنولوجيا العالية. وخلال فترة 1988-1991، تحولت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصناعة. وكان السبب الأول وراء حدوث طفرة في الاستثمار الأجنبي المباشر بعد عام 1992 هو زيادة حادة في المشاريع العقارية والتي تزامنت مع "حمى العقارية" في المدن الصينية الكبرى. حيث بلغ القطاع العقاري 39% من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 1993. وقد زاد الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الصناعة أيضا بسرعة حيث كان يمثل الجزء الأكبر بنسبة 60% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا منذ عام 1993. في الوقت نفسه كان الاستثمار في قطاع الخدمات محدودا نسبيا إذ تلقت التجارة والاتصالات حوالي 6% من إجمالي القطاعات الاستثمار الأجنبي المباشر أما باقي

¹ Shaukat Ali and Wei Guo, "DETERMINANTS OF FDI IN CHINA", Journal of Global Business and Technology, Volume 1, Number 2, Fall 2005, p22.

الخدمات فتلقّت حوالي 7٪. وهذا يعكس حقيقة أن العديد من القطاعات الخدمية لم تكن مفتوحة للاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث تم السماح للشركات الأجنبية للاستثمار موازلة النشاطات فقط في قطاع الخدمات المالية وتجارة بالتجزئة على أساس تجريبي وفي مناطق جغرافية محدودة. أما في ما يخص القطاع الأولي مثل الزراعة والغابات وصيد الأسماك فلم تأخذ سوى 1.8% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر¹. إلا أنه تميزت السنوات الأخيرة بعكس ذلك، حيث زاد الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات، وخاصة في مجال تجارة بالتجزئة والنقل والمالية، في حين انخفض الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات التحويلية، وخاصة في الصناعات التي تعتبر حساسة لارتفاع تكاليف العمالة. وفي عام 2011 تجاوزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات حصة التصنيع لأول مرة. وبحلول عام 2014، وارتفعت حصة الخدمات إلى 55 في المائة، في المقابل انخفض قطاع الصناعة التحويلية إلى 33 في المائة.

V - عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الصين :

تتميز الصين بامتلاكها للعديد من المزايا الخاصة بكل بلد والتي يعتقد أن تكون ذات أهمية خاصة باعتبارها من المحددات الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر²، ووفقاً لـ Zang (1995) يرجع الارتفاع الحاد للاستثمار الأجنبي المباشر منذ عام 1987 لتحسين بيئة الأعمال والنمو الهائل للاقتصاد الصيني³. كما أظهرت العديد من الأدبيات التي اهتمت بدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين أن محدداته لا تخصها وحدها كدولة وإنما هي تعتبر خاصة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر للعديد من دول الناشئة، الأمر الذي دفع بتحول معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة من دول المنطقة إلى الصين نتيجة ارتفاع تكاليف الإنتاج بهذه الدول⁴، حيث عملت الصين جاهدة لجذب الاستثمارات الأجنبية مغيرة بذلك قوانينها ومضمنة إليها المزيد من الامتيازات والتسهيلات التي من شأنها تهيئة مناخها الاستثماري الجاذب للاستثمارات الأجنبية، وهذا ما يظهر بشكل واضح في النقاط التالية :

V-1 - النمو الاقتصادي :

نمى معدل الناتج المحلي الإجمالي بمعدل نمو سنوي 8 - 9 % منذ عام 1980 حيث أظهرت العديد من الدراسات أن حجم السوق المقاس بالناتج المحلي الإجمالي، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الناتج القومي

¹ Françoise Lemoine, "FDI and the Opening Up of China's Economy", CEPII – Document de travail n° 00-11, 2000, p28-29.

² Shaukat Ali and Wei Guo, "DETERMINANTS OF FDI IN CHINA", Op Cit, p24.

³ STÉPHANE DEES, "Foreign Direct Investment in China: Determinants and Effects", Economics of Planning vol 31: 175-194, Kluwer Academic Publishers. Printed in the Netherlands.1998, p178.

⁴ Wanda Tseng , Harm Zebregs, "Foreign Direct Investment in China some lessons for other countries", IMF policy discussion paper, 2002, p08.

الإجمالي ونصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي أثر على الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد، إذ يخلق النمو الاقتصادي السريع أسواق محلية كبيرة وفرص تجارية للشركات الأجنبية للاستثمار في الصين¹. كما يبلغ عدد سكان الصين أكثر من 1.3 مليار نسمة مع إمكانيات هائلة للاستهلاك بحيث ينظر المستثمرين الأجانب إلى السوق الصيني على أنها سوقا هائلة الأخيرة التي لم يتم تطوير مثلتها في العالم كله. فعلى مدى العقود الماضية أو أكثر، قد توسع حجم إعادة البناء الاقتصادي الصيني بشكل متزايد، الأمر الذي عزز القدرة الشرائية للشعب بشكل سريع وأصبحت الأسواق تنشط بسرعة على نحو متزايد. حيث تعتبر كل من النمو الاقتصادي السريع وزيادة المستمرة للقوة الشرائية التي حققتها الصين عوامل جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو السوق، كما هو الحال في مجالات المواد الكيميائية، والمشروبات، والأجهزة الكهربائية المنزلية والسيارات والالكترونيات والصناعات الدوائية الأساسية. ومع ذلك تباطأ معدل النمو الاقتصادي في الصين منذ 1996 بسبب تعديل النمو الإجمالي في بداية التسعينات. ففي السنوات الأخيرة، بقي معدل النمو الاقتصادي مستقرا حوالي 7 في المائة. وبالنظر إلى هذه العوامل الهامة مثل مستوى التنمية الاقتصادية والقدرة على التقدم التكنولوجي وتأثير إعادة الهيكلة، فمن الممكن تماما عن الصين أن تحافظ على النمو الاقتصادي بمعدل 6-7 في المائة في السنوات المقبلة. ومن هنا فإن الصين لا تزال سوقا ضخمة سريعة التوسع للمستثمرين الأجانب والمحليين².

V-2- الموارد البشرية :

تعتبر الصين أكبر دولة سكانا في العالم حيث بلغ تعداد سكانها 1.357 مليار نسمة سنة 2013 أي ما يمثل خمس إجمالي عدد سكان العالم. ما جعلها تتوفر على ميزة تنافسية لواحد من أهم عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها ألا وهي قوة العمالة وبمتوسط رواتب منخفضة نسبيا، حيث دفعت الصين اهتماما كبيرا بشعبها وكمثال على ذلك 9 سنوات تعليم إجباري شامل الأمر الذي جعل العمالة الصينية ذات جودة عالية نسبيا وتتوفر على العديد من الكوادر الفنية. وكثيرا ما يقال على أنه حتى تجذب تكلفة العمالة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ينبغي أن يكون معدل الأجور ذو كفاءة والذي يتم ضبطه تماشيا مع الإنتاجية بدلا من الأجر المطلق وخاصة ما إذا كان الاستثمار الأجنبي المباشر موجه نحو التصدير. وفي ما يخص كفاءة معدلات الأجور في الصين لا تزال ذات ميزة جيدة وهذا ما أكدته العديد من البحوث التجريبية³. حيث توصل Liu وWei

¹ Shaukat Ali and Wei Guo, "DETERMINANTS OF FDI IN CHINA", Op Cit, p24.

² OECD, "Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy", OECD Working Papers on International Investment, 2000/04, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/321677880185>, 2000, p11-12.

³ OECD, "Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy", Op Cit, p 12-13.

(2001) إلى وجود علاقة سلبية ومعنوية بين معدلات الأجر وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وأشار أيضا إلى أن قوة العمالة الرخيصة هي من أهم العوامل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى الصين¹.

V-3- التجارة الخارجية :

وقد تبنت الصين ما يسمى "استراتيجية التنمية ترويج الصادرات" التي ثبت أنها حققت نجاحا ملحوظا في الاقتصادات الحديثة التصنيع في آسيا. جنبا إلى جنب مع سياسة تشجيع الصادرات، نفذت الصين إصلاحات اقتصادية وسياسات الباب المفتوح بالإضافة إلى الجهود المبذولة لتعزيز التجارة من خلال إبرام عدة اتفاقيات التجارة الثنائية واعتمادها على إجراءات أحادية الجانب. وقد وضعت الصين أيضا ونفذت سلسلة من السياسات التفضيلية لتشجيع التجارة الدولية. وقد تم إعفاء الرسوم على المنتجات الوسيطة التي تستخدم في إنتاج الصادرات ذات أهمية خاصة في تعزيز التجارة الخارجية للصين. ومع ذلك، لا تزال هناك العديد من الحواجز أمام التجارة الحرة بما في ذلك إنفاذ الإداري والتدابير غير الجمركية. إن متطلبات المحتوى المحلي وشرط نسبة الصادرات معينة قد تعمل عكسيا على تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر. في حين قد تعمل سياسة إحلال الواردات لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر على المدى القصير، وأيضا المزيد من المنافسة والتي تنشأ عن الزيادة في الواردات، قد تتصرف هي الأخرى بشكل إيجابي في تشجيع استثمارات إضافية جديدة على استثمارات حالية لإدخال إنتاج التكنولوجيا العالية. كما تعتبر زيادة قبول الصيني لتربيات الاستثمار المتعدد الأطراف ضرورة لتعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين. فعلى سبيل المثال، ما زالت الصين لا تسمح كليا لشركات المملوكة للأجانب بالتداول في العديد من المجالات على الرغم من أنها قد بدأت تحرير ذلك.

إن انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية أدت إلى تسوية العديد من المشاكل، إذ أمكن للشركات الأجنبية المستثمرة إقامة تجارة التجزئة الخاصة بها التي من شأنها أن تساعدهم على توسيع نطاق استثماراتها وزيادة حصتها في السوق. من حيث سهولة الوصول إلى الأسواق الدولية تمتلك الصين أيضا بعض المزايا. ويهدف الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير إلى استخدام موارد معينة ومحددة بتكلفة حقيقية أقل في الدول الأجنبية ومن ثم تصدير الكمية المنتجة إلى البلد الأصل أو إلى البلدان الأخرى. على الرغم من أن عوامل الموقع الأكثر أهمية للاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير هي الموارد المتوفرة، وجدت الأبحاث أن توفر الصين على موقع جغرافي جذاب والاستراتيجي يتيح للمستثمرين فيها الوصول إلى غيرها من البلدان الآسيوية والأمريكية².

¹ Ludo Cuyvers, Joseph Plasman, Reth Soeng, Daniel Van den Bulcke, "Determinants of Foreign Direct Investment in Cambodia: country-specific factor differentials", Op Cit, p05.

² OECD, "Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy", Op Cit, p 13-14.

V-4- النوعية المؤسساتية :

تتحصل حالياً الصين على رأس المال الأجنبي في شكل استثمار الأجنبي المباشر أكثر من أي بلد آخر، على الرغم من الانتقادات المستمرة في بعض الأحيان في ما يخص نوعيتها الحكومية. والغريب من الأمر هو أن الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على الاستثمار الثابت الذي لا رجعة فيه، فهو حساس لتصورات المستثمرين للسياسات العامة وحقوق الملكية. فهل النوعية الحكومية الصينية تفسر جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين، أم أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين تعتبر في بعض الأحيان استثنائية نظراً لنوعية حكومتها؟ ومن خلال دراسة أجراها Joseph P.H. Fan وآخرون (2008)¹ توصل إلى أن المتغيرات المؤسساتية ليست مهمة في تفسير التدفقات العالية للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، حيث تصنف نوعية مؤسساتها أعلى فقط بقليل من مثيلاتها في بلدان أخرى ذات نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي المتشابه. فمن هذا المنظور يعتبر النمو الاقتصادي في الصين لغزاً محيراً. إن الصين تحتوي على الاحتكار السياسي الحزب الواحد، حيث أن كل من تصفية الحساب والديمقراطية والشفافية السياسية ليست جزءاً من النظام السياسي الصيني، إذ تساهم قصص الفساد والفضائح، والاختلاس للبيروقراطيين الحكوميين والمسؤولين التنفيذيين في البنوك والمطالعين في الشركات على التصور العام لحقوق الملكية ضعيفة، بحيث أن التقييم الرسمي لنوعية المؤسسات الصينية يتفق مع هذه الانطباعات. ومن خلال احصائيات الصادرة عن دليل الدولي للمخاطر القطرية ومؤشرات الحكم الراشد لكوفمان الصادرة من البنك الدولي اتضح أن مؤشر "سيادة القانون" في الصين يتجاوز المستويات في كل من الكتلة الشرقية السابقة وأمريكا اللاتينية، أما في ما يخص مخاطر الفساد فقد شهدت ارتفاعاً بعد سنة 2001 مقارنة بهذه الدول، كما يتميز مناخ الأعمال في الصين من بعض الصعوبة النسبية وهذا من خلال المؤشر الشفافية الصادر عن منظمة الشفافية الدولية، حيث احتلت الصين المرتبة 83 من بين 180 دولة لسنة 2015، وحسب تقرير مناخ الأعمال سهولة أداء الأعمال لعام 2015 جاءت الصين في المرتبة 83، أما من خلال مؤشر الحرية الاقتصادية فيتضح أن الاقتصاد الصيني ذو حرية منخفضة واحتلت بذلك مرتبة 144 لسنة 2015 ورغم من هذه البيئة المؤسساتية الضعيفة، استطاعت الصين تحقيق معدلات نمو تفوق هذه المناطق، وهذا النجاح يستمد أسبابه من مفهوم الاقتصاديين، مثل Allen, Qian, و Qian (2005)² وغيرهم، لتصويرهم "النموذج الصيني للتنمية" الذي يسمح بحدوث نمو قوي على الرغم من المؤسسات الضعيفة. فإذا لم تتأثر رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الصين بالعوامل المؤسساتية التي تحدد توزيع رأس المال الأجنبي في أي مكان آخر، قد يكون هذا راجع إلى أن المستثمرين الأجانب لم تردعهم المؤسسات غير كافية في الصين حيث يعتبرون على سبيل المثال أن الرشوة

¹ JOSEPH P.H. FAN, RANDALL MORCK, LIXIN COLIN XU, "Institutions and Foreign Direct Investment: China versus the Rest of the World", World Development, published by Elsevier, 2008.

² Allen, F., Qian, J., & Qian, M, "Law, finance, and economic growth in China", Journal of Financial Economics, 77, 57-116..2005

هي عبارة عن تكلفة تسهل عملية ممارسة الأعمال ويمكن تعويضها بالتسهيلات والضمانات التي تمنحها الحكومة الصينية من إعفاءات على الرسوم الجمركية والضرائب المنخفضة على أرباح الشركات.. أُلخ بالإضافة إلى تحمس المستثمرين لإمكانات الصين الكبيرة. وعلى الرغم من ذلك أوضح Vittal (2001) إذا نجحت الصين للحد من الروتين والفساد وتعزيز سيادة القانون وحماية الملكية، يمكنها مضاعفة حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها¹.

المبحث الثالث: الدراسات التجريبية السابقة لأثر النوعية المؤسساتية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

أدى تعقيد ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بذل مزيد من الجهود والبحوث النظرية والتجريبية المستمرة، التي تبرر مجموعة واسعة من الافتراضات والنماذج التفسيرية لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر، باعتبارها من العوامل التي لها تأثير كبير على الدول التي تعمل على تنفيذ سياسات الجاذبية، وتساعد هذه الدراسات الأدبية المتنوعة أيضا على توضيح أهم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وطبيعة تأثيرها التي تختلف حسب الأوضاع الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية بكل بلد مضيف. حيث أشار في هذا الصدد كل من (Tuman and Emmert, 2001) (Charkrabarti, 2001) (Love and Lage Hidalgo, 2000) (1999) أن المحددات الهامة للاستثمار الأجنبي المباشر تتمثل في كل من حجم السوق، عوامل الاقتصاد الكلي ومخزون رأس المال². إلا أنه وفي بداية التسعينات توجهت نظرة الباحثين تدريجيا إلى إعطاء دور أساسي للنوعية المؤسساتية بالبلد المضيف باعتبارها عامل مهم لتشجيع النمو وتسهيل التحولات الاقتصادية والإصلاحات الاجتماعية بهذه الدول. فوفقا (North, 1990) توفر المؤسسات هيكل الحوافز للتبادل الذي يحدد تكلفة المعاملات وتكلفة التحول في الاقتصاد. وكيئة من أجل الاستثمار، يعتقد أن المتغيرات المؤسساتية مثل النظم القانونية والسياسية تعتبر حاسمة في التأثير على الأداء الاقتصادي من خلال تأثيرها على القرارات الاستثمارية عن طريق الحد من خطر الانتهازية، إذ تعد هذه القضية ذات أهمية بالغة وخاصة بالنسبة للمستثمرين الأجانب الذين ليسوا على دراية ب"قواعد اللعبة في المجتمعات المضيفة". فالحد من الفساد، القدرة على التنوؤ، البيروقراطية الفعالة والعدالة قد تساعد في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (Campos and Kinoshita, 2003). ومن هذا المنطلق تعتبر المحددات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر مهمة، إلا في حال ما يكون الإطار التنظيمي متمكن. فمخاطر التغيرات السلبية في الأطر التنظيمية تمثل أحد أهم تهديد لمستقبل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى المخاطر السياسية ومخاطر العنف السياسي أو عدم استقرار الحكومي.

¹ Aye Mengistu Alemu, "Quality of Institutions and FDI Inflow: Evidence from Asian Economies", Korea Review of International Studies, p38.

² Nedra Baklouti*, Younes Boujelbene, "Impact of Institutional Quality on the Attractiveness of Foreign Direct Investment", Journal of Behavioural Economics, Finance, Entrepreneurship, Accounting and Transport, Vol. 2, No. 4, 2014, p90.

وبعد تصفح الأدبية السابقة التي اهتمت بدراسة طبيعة العلاقة بين النوعية المؤسساتية وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر اتضح أنها تؤخذ اتجاهات مختلفة. حيث توجهت مجموعة من الأدبيات إلى دراسة كيفية تأثير كل محددات النوعية المؤسساتية (والتي عادة ما يتم قياسها كما سبق الذكر في الفصل الأول بمؤشرات الحجم الراشد أو مؤشرات المخاطر السياسية... إلخ) والمحددات الاقتصادية التقليدية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى المجتمعات الاقتصادية الثلاثة، في حين اهتمت مجموعة أخرى من الأدبيات الاقتصادية بنمذجة الاستثمارات البينية (الثنائية) والتي تحكمها عدة عوامل اقتصادية ومؤسساتية لكلا الدولتين (المصدرة والمستوردة) وتتمثل أهم متغيراتها في المسافة الجغرافية، الثقافية والمسافة المؤسساتية بين هاتين الدولتين، وعادة ما تستند على استخدام نماذج الجاذبية الموسعة. كما حاولت مجموعة أخرى من الأدبيات التجريبية إلى دراسة أثر النوعية المؤسساتية على التوزيع القطاعي الاستثمار الأجنبي المباشر (القطاعات الأولية، الثانوية وقطاعات الثالثية). وباعتبار هذه الدراسة تخص مجموعة من الدول المصدرة للنفط سيتم التطرق إلى بعض الأدبيات التي حاولت تحديد أثر النوعية المؤسساتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية.

I - الدراسات التجريبية لأثر النوعية المؤسساتية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الوضعية الاقتصادية للدول :

تلقت النوعية المؤسساتية للبلدان المضيفة اهتماما متزايدا في الأدبيات الحديثة باعتبارها واحدة من العوامل الرئيسة التي تتخذها الشركات الأجنبية بعين الاعتبار عند اختيارها لموقع توطنها. وفي ما يلي سرد لأهم الدراسات وذلك وفقا لترتيبها الزمني:

تهدف دراسة David Wheeler و Ashoka Mody (1992) إلى تحديد العوامل التي تأخذها الشركات المتعددة الجنسيات للولايات المتحدة الأمريكية لاختيار مكان الاستثمار في 42 دولة نامية من (1982-1988) وباستخدام طريقة سلاسل البيانات المجمعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS، أظهرت النتائج أن لكل من البنية التحتية، العلاقات الدولية المستقرة، النمو الصناعي السريع، والسوق المحلي المتنامي آثار مهمة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين لم يظهر لمؤشر المخاطر والمتمثل في المؤشر المركب للظروف الاجتماعية والسياسية والفساد أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول¹.

حاول Steven Globerman (2002) من خلال الورقة اختبار الآثار المترتبة عن كل البنية التحتية الحكومية، البشرية والبيئية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة والخارجة لعينة من دولة متقدمة ونامية منها (86

¹ David Wheeler, Ashoka Mody, "International investment location decisions The case of U.S. firms", Journal of International Economics vol 33, 57-76, 1992.

دولة نامية وناشئة) و(98 دولة متقدمة مصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر) وذلك خلال الفترة (1997-1999) وبالاعتماد على طريقة سلاسل البيانات المجمعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS . أظهرت النتائج أن للنوعية الحكومية الجيدة أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل، وأن التفاعل بين نوعية الحوكمة والنتائج المحلي الإجمالي له علاقة سلبية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وأشار الباحث أن هذه النتيجة تدل على أن تحسين البنية التحتية للحكومة تجلب الاستثمار الأجنبي المباشر ولكن بمعدلات متناقصة، وهذا يعني أن هنالك تناقص الغلة عند تحسين الحكم وخاصة بالنسبة للدول الفقيرة. وأنه يوجد تأثير أقل للحكومة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مع الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي، أي أن حد التفاعل بين نوعية الحوكمة والنتائج المحلي الإجمالي قلل من الآثار الإيجابية لنوعية الحوكمة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص البنية البشرية والبيئية فهي الأخرى ظهرت بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

تختبر ورقة Campos و Kinoshita (2003) أثر مجموعة من العوامل الاقتصادية والمؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 25 دولة تمر بالمرحلة الانتقالية خلال الفترة (1990-1998) بالاعتماد على الآثار الثابتة وطريقة GMM . أوضحت النتائج أنه يوجد أثر إيجابي ومعنوي لكل من الانفتاح الاقتصادي والبنية التحتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما كل من حجم السوق الممثل بالناتج المحلي الإجمالي، وتكلفة وحدة العمالة الممثلة بمعدل الأجر الاسمي لم يكن لها أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص متغير النوعية المؤسساتية والمتمثل في سيادة القانون فكان له أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وأكدت النتائج أن النوعية المؤسساتية تعتبر من أهم العوامل التي تحفز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول هذه العينة².

قدم Chan و Gemayel (2004) فحص تحليلي لمكونات مختلفة من المخاطر السياسية لدول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA). حللت هذه الورقة العلاقة بين المخاطر السياسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة من (1991-1999)، باستخدام كل من نماذج التأثيرات الثابتة والتأثيرات العشوائية. تم التوصل إلى أن المخاطر السياسية تعتبر كأحد العوامل الهامة للاستثمار الأجنبي المباشر. مشيرين أيضا إلى أنه ينبغي على

¹ STEVEN GLOBERMAN, "Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure", World Development Vol. 30, No. 11, pp. 1899-1919, Pergamon published by Elsevier, 2002.

² Kinoshita, Yuko and Kampus, F., Nauro , "WHY DOES FDI GO WHERE IT GOES? NEW EVIDENCE FROM THE TRANSITION ECONOMIES", IMF Working Paper Number wp/03/288, 2003.

الحكومة أن تتخذ تدابير وقائية التي تحدث الاستقرار في السياسات الطويلة الأجل والتي تقلل في نهاية المطاف من المخاطر السياسية ومخاطر الاستثمار في دول المنطقة¹.

تهدف دراسة Carsten Hefeker و Matthias Busse (2005) إلى التحقيق في أثر العوامل المؤسساتية والمخاطر السياسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لعينة من 83 دولة نامية خلال الفترة (1984-2003)، وذلك باستخدام المؤشرات 12 للمخاطر السياسية الصادرة عن ICRG وتحليل بيانات البانل الديناميكي بالاعتماد على طريقة العزوم المعممة GMM. فأظهرت النتائج أن كل من الاستقرار الحكومي، الملف الاستثماري، الصراع الداخلي، الفساد، القانون والنظام، الصراعات العرقية والمساءلة الديمقراطية ظهرت بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. في حين ظهرت بقية المتغيرات بعلاقة غير معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. مشيرين أيضا أن كل من الاستقرار الحكومي والقانون والنظام ذات أهمية كبيرة لاتخاذ القرارات الاستثمارية للشركات المتعددة الجنسيات².

تحدد دراسة W. A. Naude و W. F. Krugell (2007) أثر كل من العوامل الجغرافية، المؤسساتية والاقتصادية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 34 دولة أفريقية خلال الفترة (1970-1990) وذلك باستخدام طريقة العزوم المعممة GMM. أظهرت النتائج فيما يخص المتغيرات الاقتصادية أن كل من الاستثمار العام والإنفاق الحكومي أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما لكل من التطور المالي، الانفتاح الاقتصادي، البنية التحتية، العائد ونمو الصادرات آثار غير معنوية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي ما يخص العوامل الجغرافية ظهرت فقط محو الأمية وخطوط العرض بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين بقية المتغيرات من سكان المناطق الحضرية، وفايات المواطنين، أيام الصقيع، المناطق غير الساحلية ومرض الملاريا فليس لها أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما بالنسبة للمتغيرات المؤسساتية فظهر كل من الاستقرار السياسي، الصوت والمساءلة، العبء التنظيمي وسيادة القانون بعلاقة سلبية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين لكل من الفساد والفعالية الحكومية أثر غير معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وأشاروا في الأخير إلى أن المؤسسات تعتبر بمثابة محورا هاما في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول العينة³.

¹ Chan K, Gemayel E , "Risk instability and the pattern of foreign direct investment in the Middle East and North Africa Region". Working paper, no. 139, IMF,2004

² Matthias Busse, Carsten Hefeker, "political risk, institutions, and foreign direct investment", Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) Hamburg Institute of International Economics, ISSN 1616-4814,2005.

³ W. A. Naude and W. F. Krugell , "Investigating geography and institutions as determinants of foreign direct investment in Africa using panel data", Applied Economics ISSN 0003-6846 print, Routledge Taylor & Francis group,2007.

حاول Vladimír Benáček and al (2010) من خلال ورقتهم البحثية تحديد ما مدى تأثير الشركات الأجنبية بالعوامل المؤسساتية لاتخاذ قرار الاستثمار في 32 دولة أوروبية خلال الفترة (1995-2008)، وذلك بالاعتماد على نموذج الآثار الثابتة والآثار العشوائية بالإضافة إلى النموذج الديناميكي المقدر بطريقة العزوم المعممة، بينت نتائج الدراسة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتأثر بشكل كبير بعوامل المؤسساتية السياسية والمقاسة بمؤشرات الحكم الراشد إذ ظهر مؤشر الفعالية الحكومية من أهم هذه العوامل حيث كان له أثر إيجابي ومعنوي على تدفقاته، أما بالنسبة للعوامل المؤسساتية الاقتصادية والمقاسة بمؤشرات الحرية الاقتصادية فكانت هنالك علاقة إيجابية ومعنوية بين الحرية من الحكومة والاستثمار الأجنبي المباشر، في حين كان لحقوق الملكية آثار سلبية ومعنوية على تدفقاته، أما في ما يتعلق ببقية مؤشرات الحرية الاقتصادية فلم يكن لها أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

حول Sufian Eltayeb Mohamed و Moise G. Sidiropoulos (2010) من خلال هذه الدراسة تحديد سبب بقاء حصة الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا MENA منخفضة من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول النامية، وذلك رغم مباشرتها للعديد من الإصلاحات والتي تشمل في مجملها الحد من المخاطر السياسية، إنشاء بيئة قانونية وتنظيمية موثوقة والانفتاح عن التجارة الدولية... ومن أجل الإجابة عن هذا التساؤل تم استخدام طريقة سلاسل البيانات المجمعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS لاكتشاف الدوافع الرئيسية وراء تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 12 دولة من هذه المنطقة بالإضافة إلى 24 دولة نامية الأكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (1975-2006) متخذين بعين الاعتبار كل من العوامل الداخلية والخارجية، دور المؤسسات وعوامل التنمية المالية. فأظهرت النتائج لجميع الدول النامية أنه كل من حجم السوق، التطور المالي، البنية التحتية، الموارد الطبيعية والانفتاح التجاري يرتبطون بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما بالنسبة لكل من التضخم والإنفاق الحكومي فكانت لهما أثر سلبية ومعنوية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي ما يخص المتغيرات المؤسساتية أشارت النتيجة أن للفساد أثر سلبي ومعنوي، أما الملف الاستثماري قد ظهر بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. كما ظهرت نفس النتائج بالنسبة للدول MENA باستثناء

¹ Vladimír Benacek, Helena Lenihan, Bernadette Andreosso-O'Callaghan and Denis Kan, "Political Risk and Foreign Direct Investment: How do They Get Along in Various European Countries?", Charles University Prague, University of Limerick, Ireland, 10th October 2010.

التطور المالي والبنية التحتية التي أصبحت غير معنوية، مفسران ذلك أن هذه الأخيرة لم ترقى إلى المستوى المطلوب لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر بهذه الدول¹.

حاول كل من Henrique Raboch و Bruno Thiago و Mohamed Amal (2010) مناقشة محددات الاقتصادية والمؤسساتية للاستثمار الأجنبي المباشر في 8 دول من أمريكا اللاتينية و 27 دولة نامية أخرى خلال الفترة (1996-2008) وذلك بالاعتماد على نموذج الآثار الثابتة. أظهرت النتائج أن كل من الاستقرار السياسي، النمو والانفتاح التجاري يرتبطون بعلاقة إيجابية ومعنوية بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول أمريكا اللاتينية، حيث ذكروا بأن هذه النتائج تؤدي إلى استنتاجات مفادها أن استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات في دول أمريكا اللاتينية تسعى إلى الكفاءة والسوق، وهذا يعني أن الشركات ليست راغبة في اكتساب أو الوصول إلى الموارد المحلية، ولكن للربحية المتوقعة من خلال الفرص المتاحة في الأسواق المضيفة ذات الصلة باستثماراتهم الأجنبية المباشرة. أما في ما يتعلق بالمحددات المؤسساتية فظهر الاستقرار السياسي بعلاقة إيجابية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك لأهميته الكبيرة في مناخ الأعمال، فتحسين هذه الميزة في دول أمريكا اللاتينية خلال العقدين الماضيين زاد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها. أما الفعالية الحكومية فقد ظهرت بنتيجة غير متوقعة بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي ما يخص بقية المتغيرات المؤسساتية للحكم الراشد فليس لها أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول أمريكا اللاتينية².

حاول Mondher Cherif و Kaouther Gazdar (2011) من خلال هذه الورقة البحثية التعريف بمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر لـ 21 دولة أوروبية خلال الفترة (1997-2006)، وذلك بالاعتماد على طريقة سلاسل البيانات المدججة، أظهرت النتائج أن كل من نمو الناتج المحلي الإجمالي، معدل الفائدة، القيمة السوقية للأسهم والبحث والتطوير آثار إيجابية ومعنوية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين ظهرت البطالة بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقاته، أما في ما يخص العوامل المؤسساتية والمقاسة بمؤشرات الحرية الاقتصادية فقد ظهر كل من مؤشر الحرية التجارية والحرية المالية وحقوق الملكية بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار

¹ Sufian Eltayeb Mohamed, Moise G. Sidiropoulos, "ANOTHER LOOK AT THE DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN MENA COUNTRIES: AN EMPIRICAL INVESTIGATION", JOURNAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT, Volume 35, Number 2, June 2010.

² Mohamed Amal, Bruno Thiago, Henrique Raboch, "Determinants of Foreign Direct Investment in Latin America", Journal of RIVISTA, Globalization, Competitiveness and Governability, VOL. 4 NUM. 3, ISSN: 1988-7116, pp: 116-133, 2010.

الأجنبي المباشر، أما بالنسبة للحرية الاستثمارية والجبائية فكان لهما أثر سلبي ومعنوي على تدفقاته، في حين لم يكن لحرية الأعمال أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

يهدف Ourvashi Bissoon (2011) من خلال هذه الورقة دراسة أثر البنية التحتية الحكومية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 45 دولة نامية منها 15 دولة أفريقية و 16 دولة أمريكية و 14 دولة آسيوية خلال الفترة (1996-2005)، أشار بعد إجراءه لتحليل وضعية النوعية المؤسساتية والاستثمار الأجنبي المباشر بهذه الدول أنه قد شهدت الدول الأفريقية بعض التحسن في العقدين الماضيين، حيث تم فتح بشكل تدريجي المجال السياسي مع درجات متفاوتة من الاستقرار والشرعية، ومع ذلك فهي لا تزال تعاني من ديمقراطية هشّة وغير كفاءة ودرجات عالية من الفساد، وأن ما يقارب ثلث أرباع من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول أفريقيا البترولية يخصص للصناعات التحويلية أي القائمة على الموارد. أما تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول الأمريكية اللاتينية فقد عرفت خلال هذه الفترة انخفاضاً لكنه يتفاوت حسب البلدان والسبب الرئيسي لهذا الوضع هو الأزمة والشكوك الاقتصادية الكلية التي تؤثر على بعض الدول مثل عبء خدمة الديون الخارجية، تكاليف الأعمال الناتجة عن البيروقراطية المفرطة، أوجه القصور في البنية التحتية وضعف الاستثمار في رأسمال البشري، وهذا رغم بعض التحسن في الديمقراطية. في حين شهدت الدول الآسيوية ارتفاعاً ملحوظاً في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها وهذا يعود في الدرجة الأولى إلى سعيها المتواصل في تحسين بيئتها المؤسساتية حيث صنفت من الدول ذات المخاطر المنخفضة. وبعد إجراءه للدراسة القياسية بالاعتماد على طريقة سلاسل البيانات المجموعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS، توصل إلى أن محددات الناتج المحلي الإجمالي، الانفتاح الاقتصادي، البنية التحتية، التعليم والإنفاق الحكومي ترتبط بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين كل من محددات معدل التضخم، تطاير أسعار الصرف ترتبط بعلاقة سلبية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص المحددات المؤسساتية فقد ظهرت كل من النوعية التنظيمية، الاستقرار السياسي، ومراقبة الفساد بعلاقة إيجابية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أي أن التحسين في الوضع المؤسسي الشامل يعزز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر².

تسعى دراسة ZulkeFly ABdul kArim, mohd AZIAn shAh ZAidi, mohd AdiB ismAil & BAkri ABdul kArim (2012) إلى التحقيق في دور المؤسسات في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ماليزيا، خلال الفترة (1984-2009) وذلك بالاعتماد على نموذج ARDL، تكشف النتائج التجريبية عن وجود

¹ Mondher Cherif, Kaouthar Gazder , "What Drives Venture Capital Investments in Europe ? New Results From a Panel Data analysis", Journal of Applied Business and Economics, vol 12 (3), 2011.

² Ourvashi Bissoon, "CAN BETTER INSTITUTIONS ATTRACT MORE FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)? EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES", International Conference On Applied Economics – ICOAE,2011.

علاقة طويلة الأجل بين الاستثمار الأجنبي المباشر والمتغيرات المؤسسية، ويوجد العديد من المتغيرات المؤسسية التي تؤدي أدواراً بارزة في التأثير على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ظهر كل من القانون والنظام، البيروقراطية والفساد بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين لم يكن للملف الاستثمار أي أثر معنوي. وفي الأخير أشاروا الباحثين إلى أن توفير وصيانة المؤسسات المحلية إلى جانب تنفيذ السياسات الودية للاستثمار الأجنبي المباشر سيكون مفيداً للنمو الاقتصادي المالي الناشئ عن الاستثمار الأجنبي¹.

حاول Pravin Jadhav (2012) تحديد دور العوامل الاقتصادية، السياسية والمؤسسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول BRICS (البرازيل، روسيا، الهند، الصين وجنوب أفريقيا) والمقارنة بين أهمية هذه العوامل في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا خلال الفترة (2000-2009) وذلك وبالاعتماد على طريقة سلاسل البيانات المجمعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS. أشارت النتائج إلى أن العوامل الاقتصادية هي الأكثر أهمية مقارنة بالعوامل السياسية والمؤسسية، حيث أظهرت النتائج أن كل من محددات حجم السوق، الانفتاح التجاري ومعدل التضخم ترتبط بعلاقة إيجابية ومعنوية مع جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين الموارد الطبيعية فلها أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص المتغيرات المؤسسية فترتبط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بعلاقة إيجابية معنوية مع سيادة القانون وبالعلاقة سلبية معنوية مع الصوت والمساءلة، في حين بقيت المتغيرات فلم يكن لها أي أثر معنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتدل هذه النتيجة أن معظم المستثمرين في هذه الدول باحثين عن الأسواق. وأن العوامل المؤسسية ليس لها أهمية كبيرة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول، وذكر أن السبب وراء الأثر السلبي للصوت والمساءلة على هذه التدفقات هو أن المستثمرين من دول ذات الفساد العالي يختارون بلداناً مماثلة من أجل استغلال معارفهم مع البيئات الفاسدة، ولأن لهم القدرة على تخفيض تكاليف التشغيل بالمقارنة مع المستثمرين الآخرين².

تختبر دراسة Wesam M.Sedik و Hussein Seoudy (2012) أثر كل من المخاطر السياسية، المالية والاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول MENA ما عدا فلسطين خلال الفترة (1999-2010) وذلك بالاعتماد على طريقة سلاسل البيانات المجمعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS. فأظهرت النتيجة أن للمخاطر السياسية أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما كل من المخاطر المالية والاقتصادية فليس لها أي أثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وبعد دراسة كل المحددات المؤسسية

¹ Zulkefly ABdul kArim, mohd AZIAn shAh ZAidi, mohd AdiB ismAil & BAKri ABdul kArim, " the Quality of institutions and Foreign direct investment (Fdi) in Malaysia", Asian journal of Accounting and governance 3: 61-69,2012.

² Pravin Jadhav, "Determinants of foreign direct investment in BRICS economies: Analysis of economic, institutional and political factor", Procedia - Social and Behavioral Sciences 37, 5 – 14, published by Elsevier, 2012.

السياسية على حدى والتي تم قياسها بمؤشرات الحكم الراشد لكوفمان أظهرت النتائج أنه للنوعية التنظيمية أثر إيجابي ومعنوي، أما للصوت والمساءلة أثر سلبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين ظهرت بقية المؤشرات بأثر غير معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص محددات المؤسساتية الاقتصادية والتي تم قياسها بمؤشرات الحرية الاقتصادية، فكان للحرية الحكومية والحرية الاستثمارية أثر إيجابي معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما حرية الأعمال فارتبطت بعلاقة سلبية غير معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين ظهرت بقية المتغيرات بأثر غير معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذه النتيجة لا تدل على أن هذه المتغيرات غير مهمة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ولكن لا تزال هذه الدول بعيدة عن تحسين هذه المتغيرات بالقدر الكافي لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

تهدف دراسة Hyun-Hoon LEE وFukunari Kimura، Kazunobu Hayakawa (2012) ليس فقط إلى تحديد أثر مستوى المخاطر الدولية (المخاطر المالية والمخاطر السياسية) وإنما أيضا التغيير في هذه الأخيرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ل 93 دولة منها 60 دولة نامية خلال الفترة (1985-2007) باستخدام طريقة GMM وطريقة المربعات الصغرى العادية مع الآثار الثابتة. فأظهرت النتائج بالنسبة لكل الدول والدول النامية على حدى أنه ليس للمخاطر المالية سواء في مستواها الأولي أو في حالة التغيير أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ما يدل على أن الشركات المتعددة الجنسيات لا تأخذ المخاطر المالية بعين الاعتبار عند اختيار مكان الاستثمار، أما في ما يخص مؤشرات المخاطر السياسية (12) ففي المستوى الأولي لم يكن لها أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين كان للتغيير في هذه المؤشرات أثر معنوي على هذه التدفقات، حيث ظهر كل من مؤشر الظروف الاقتصادية والاجتماعية، الصراع الخارجي، الثورات الدينية بأثر موجب ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جميع الدول، أما بالنسبة للدول النامية فقد ظهر كل من الملف الاستثمار والفساد بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، مفسرون ذلك بأن تأخير الدفع، مصادرة العقود، الفساد ترتبط سلبا مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ومع ذلك حدوث تحسين كبير في هذه المتغيرات سيؤدي إلى زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر حتى ولو كان المستوى الأولي من المخاطر مرتفع².

¹ Wesam M.Sedik, Hussein Seoudy, "The Impart of Country Risk and New Institutional Economics on Foreign Direct Investment: A Panel Data Analysis for Middle East and North Africa Region (1999-2010)", The 16 th Meeting of the International Society for New Institutional Economics, University of Southern California, June 2012.

² Kazunobu Hayakawa, Fukunari Kimura, Hyun-Hoon LEE, "How Does Country Risk Matter for Foreign Direct Investment?", ERIA Discussion Paper Series, 2012.

تهدف دراسة Ines KERSAN-ŠKABIĆ (2013) إلى تحديد أهمية البيئة المؤسساتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بلدان أوروبا الوسطى والشرقية (ألبانيا، البوسنة والهرسك، بلغاريا، كرواتيا، مقدونيا، الجبل الأسود، رومانيا وصربيا) بالإضافة إلى تحديد أثر بعض المتغيرات المتعلقة بالخصائص الاقتصادية للمنطقة على تدفقاته، خلال الفترة (1992-2013) وذلك بالاعتماد على نموذج الآثار الثابتة، أظهرت نتائج الدراسة أن للنتائج المحلي الإجمالي أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين كان للثروة والتضخم أثر سلبي ولكن غير معنوي على تدفقاته، أما في ما يخص العوامل المؤسساتية، فإن الفساد، الخوصصة ذات نطاق واسع، تطوير التجارة ونظم النقد الأجنبي، الإصلاح العام للبنية التحتية كان لهم آثار كبيرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما بالنسبة لحرية حقوق الملكية والخوصصة ذات نطاق ضيق فلم يكن لهما أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

تختبر دراسة Gonzalo Escribano و Rafael de Arce، Miguel Eduardo Sánchez-Martín (2014) أهم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في 19 دول من أمريكا اللاتينية خلال الفترة (1990-2010) باستخدام التكامل المشترك للبانل، وطريقة GMM. أظهرت النتائج أن المخزون السابق من الاستثمار الأجنبي المباشر، الانفتاح التجاري، انخفاض مستويات الديون قصيرة الأجل، العجز في ميزان المدفوعات واستقرار الحكومة تعتبر من أهم المحددات تدفقات رأس المال الأجنبي إلى أمريكا اللاتينية. وهناك أيضا بعض الأدلة على أن رجال الأعمال الأجانب تظهر ميولا كبيرا للاستثمار في البلدان ذات الأطر القانونية السليمة ومخاطر مصادرة منخفضة. على عكس التوقعات، إن الانضمام إلى اتفاقية منطقة التجارة الحرة لم يعزز بشكل كبير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العينة. وبعد ادخال المتغيرات المؤسساتية (استقرار الحكومة، الملف الاستثماري والقانون والنظام)، أظهرت النتائج أن الدول ذات الأداء الجيد في هذه المؤشرات استطاعت جذب تدفقات معتبرة من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال العقد الماضي (كوستاريكا، تشيلي، نيكاراغوا وبيرو)، في حين سجلت الدول التي تعاني من أداء ضعيف في هذه المؤشرات تدفقات ضعيفة (الأرجنتين وبوليفيا والاكوادور وفنزويلا). إذ يمكن لتقليل مخاطر المصادرة وتعزيز إنفاذ القانون في المجموعة الأخيرة مساعدة تلك البلدان على زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي هذا المعنى، قد تلعب المؤسسات الرديئة دورا في ارتفاع عدم اليقين، مما قد يؤدي إلى تأجيل قرارات الاستثمار الأجنبي أو حتى انحراف التدفقات إلى بيئات أكثر استقرارا².

¹ Ines KERSAN-ŠKABIĆ, "INSTITUTIONAL DEVELOPMENT AS A DETERMINANT OF FDI ATTRACTIVENESS IN SOUTHEAST EUROPE", DRUS. ISTRAZ. ZAGREB GOD. 22, BR. 2, STR. 215 235,2013.

² Miguel Eduardo Sánchez-Martín, Rafael de Arce, Gonzalo Escribano, "Do changes in the rules of the game affect FDI flows in Latin America? A look at the macroeconomic, institutional and regional integration determinants of FDI", European Journal of Political Economy vol 34, 279-299, published by Elsevier, 2014.

تهدف دراسة AJIDE, Kazeem Bello (2014) إلى تحديد العلاقة بين الحرية الاقتصادية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في 12 الدولة من ECOWAS خلال الفترة (1995-2010) وذلك باستخدام نموذج الآثار الثابتة. بينت النتائج أن لكل من الحرية المالية وحرية من الفساد أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما مؤشر حرية الأعمال ظهر بأثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين لم يكن لبقية المتغيرات أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث أشار الباحث وفقا لهذه الدراسة أنه لا بد من تحرير بشكل أكبر الأعمال وجعلها بدون قيود، كما ينبغي منع انتهاكات حقوق الملكية من براءات الاختراع وحقوق الامتياز، وينبغي أيضا تعزيز بيئة النظام المالي¹.

تهدف دراسة Constantinos choromides (2015) إلى مناقشة العوامل الرئيسية المحددة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول جنوب شرق أوروبا وبالتحديد دراسة مقارنة بين اليونان، بلغاريا ورومانيا خلال الفترة (1996-2012) بالاعتماد على طريقة العزوم المعممة GMM، أظهرت النتائج في ما يخص المتغيرات المؤسساتية أن كل من سيادة القانون والفعالية التنظيمية لها أثر سلبي ومعنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى اليونان، وهذا راجع لارتفاع تكاليف المعاملات نتيجة الارتفاع في الفساد بالإضافة إلى العمليات الطويلة والمرهقة لإطلاق وتشغيل الشركات وارتفاع البيروقراطية. أما بالنسبة لبلغاريا فكان لسيادة القانون أثر سلبي ومعنوي ولكن أقل مما هو عليه في اليونان، في حين كان للفعالية التنظيمية أثر موجب ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما في ما يخص رومانيا فكان لكل من سيادة القانون والفعالية التنظيمية أثر موجب ومعنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما يبرهن تطور هذا الأخير عبر الزمن. كما ظهر حجم الحكومة والسوق المفتوحة بأثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى يونان، وهذا راجع لحقيقة أن هذه الدول لا تزال تفضل الشركات المحلية. في حين ظهرا هذين المؤشرين بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى بلغاريا ورومانيا. وفي ما يخص المتغيرات الاقتصادية فقد ظهر مؤشر البحث والتطوير بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى اليونان ولم يكن له أي أثر معنوي على هذه تدفقات إلى بلغاريا ورومانيا، وهذا ما يدل على أن الاستثمار في هاتين الدولتين يهدف بشكل رئيسي في القطاعات التقليدية والمنخفضة التكنولوجيا. في حين ظهر كل من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الاستثمار، الصادرات من مبيعات الشركات بأثر إيجابي ومعنوي والتضخم بأثر سلبي معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جميع الدول، أما إجمالي الديون فقد ظهر بأثر سلبي معنوي على تدفقات

¹ AJIDE, Kazeem Bello, "ECONOMIC FREEDOM AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ECOWAS COUNTRIES: A PANEL DATA ANALYSIS", Applied Econometrics and International Development, Vol. 14-2, 2014.

الواردة إلى اليونان وبلغاريا وغير معنوي على التدفقات إلى رومانيا. وفي ما يخص الضرائب على مبيعات الشركات فلم يكن لها أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى البلدان الثلاثة¹.

تهدف دراسة Abdelkarim Jabri و Mariem Brahim (2015) إلى مناقشة محددات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول MENA خلال الفترة (1984-2011) وذلك باستخدام التكامل المشترك للبانل. أوضحت النتائج في ما يخص محددات الاقتصاد الكلي أن لكل من الانفتاح ومعدل النمو أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما لكل من التضخم وسعر الصرف أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي ما يخص المحددات المؤسساتية أن لكل من الاستقرار الحكومي، الملف الاستثماري، سيادة القانون والصراع الداخلي والخارجي أثر إيجابي طويل الأمد على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر².

تبحث دراسة Victoria Donu, Martin Janičko (2015) عن العلاقة الموجودة بين النوعية المؤسساتية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 11 الدولة من الاقتصادات التي تمر بالمرحلة الانتقالية خلال الفترة (1993-2013)، وباستخدام بعض مؤشرات الحرية الاقتصادية (الحرية من الفساد، الحرية الجبائية، حرية الأعمال وحرية الاستثمار) ومؤشرات الصادرة عن البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير والمتمثلة في (إعادة هيكلة الحوكمة والمؤسسات، الخصوصية على نطاق واسع، إيقاف تحرير الأسعار، مؤشر نظام التجارة والصرف الأجنبي ومؤشر سياسية المنافسة) وبالاعتماد على نموذج التأثيرات الثابتة، أظهرت النتائج بشكل عام أن تأثير المتغيرات المؤسساتية على مستوى الاستثمار كان أقل أهمية مما كان متوقعا. وعلاوة على ذلك، تم التوصل إلى أن أساسيات الاقتصاد الكلي تؤدي دائما دورا أكثر أهمية من العوامل المؤسساتية³.

II - الدراسات التجريبية لأثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الثنائية :

يوجد بعض الأدبيات التجريبية التي اهتمت بدراسة أثر كل من العوامل الاقتصادية، الجغرافية والمؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الثنائية، ونسعى بشكل أدق وراء هذه الدراسات إلى معرفة أثر المسافة المؤسساتية بين الدول المصدرة والدول المضيفة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية. وفي ما يلي عرض مختصر لبعض هذه الأدبيات:

¹ Constantinos CHOROMIDES , "AN ANALYSIS OF THE ECONOMIC DETERMINANTS AND THE QUALITY OF THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK AS FACTORS TO ATTRACT FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN SOUTHEASTERN EUROPE: THE CASE OF GREECE", Journal of Urban and Regional Analysis, vol. VII, 1, p. 35 – 58,2015.

² Abdelkarim Jabri , Mariem Brahim, "Institutional Determinants Of Foreign Direct Investment In MENA Region: Panel Co-Integration Analysis", The Journal of Applied Business Research, Volume 31, Number 5,2015.

³ Victoria Donu, Martin Janičko, "INSTITUTIONAL DETERMINANTS OF INVESTMENT INFLOWS INTO TRANSITION ECONOMIES", ACTA OECONOMICA PRAGENSIA, Volume 23 | Number 05 | 2015.

حاول Alan A. Bevan و Saul Estrin (2004) مناقشة محددات التدفقات الثنائية للاستثمار الأجنبي المباشر من الدول الغربية لمنظمة الاتحاد الأوروبي (EU) إلى الدول الأوروبية الوسطى والشرقية (11 دول تمر بمرحلة انتقالية) خلال الفترة (1994-2000). وبعد صياغة معادلة الجاذبية وباستخدام نموذج الآثار العشوائية تم التوصل إلى أن للناتج المحلي الإجمالي للبلد المضيف والبلد المصدر أثر إيجابي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، أما بالنسبة للمسافة وتكلفة وحدة العمل لهما آثار سلبية ومعنوية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الثنائي، في حين ظهر سعر الفائدة الممثل بالفرق بين سعر الفائدة بين الدولة المصدرة والدولة المضيفة والتجارة الثنائية بين البلدين بعلاقة غير معنوية مع جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي ما يخص متغيرات النوعية المؤسساتية فقد ظهرت بأثر غير معنوي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول التي تمر بالمرحلة الانتقالية. أما بالنسبة للإعلانات عن مقترحات الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي لها أثر إيجابي على الاستثمار الأجنبي المباشر للبلدان الأعضاء المحتملين في المستقبل¹.

تختبر دراسة Thierry Mayer و Maylis Coupt و Agnès Bénassy Quéré (2005) طبيعة أثر المسافة المؤسساتية بين البلد المصدر والبلد المضيف على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الثنائية، حيث تم استخدام مؤشرات صادرة عن Fraser Institute كمقياس للنوعية المؤسساتية وباستعمال معادلة الجاذبية لبيانات البانل ل 52 دولة نامية خلال الفترة (1985-2000) وذلك بالاعتماد على نموذج التأثيرات الثابتة.

فكانت النتيجة بالنسبة للمتغيرات الاقتصادية والجغرافية كما يلي : ظهر كل من (الناتج المحلي الإجمالي، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، فعالية الإدارة العامة) لكل من البلد المضيف والبلد المصدر، اللغة المشتركة والتجاور بعلاقة إيجابية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية. في حين ظهرت المسافة الجغرافية بين البلدان المصدر والبلدان المضيفة بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية.

كما تؤكد النتائج على الدور الإيجابي بشكل عام لمؤسسات البلد المصدر. وبالإضافة إلى ذلك، كبر المسافة المؤسساتية بين البلد المصدر والمضيف عموماً ما يكون لها تأثير سلبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية. حيث ظهرت كل من المسافة البيروقراطية، مسافة مستوى منافسة القطاع المصرفي، مسافة تمديد الائتمان وتنظيم سوق الائتمان، مسافة حقوق الملكية الفكرية، مسافة النظام القضائي ومسافة حماية الحقوق الملكية بأثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية. في حين ظهرت كل من مسافة الأوضاع الإدارية

¹ Alan A. Bevan, Saul Estrin, "The determinants of foreign direct investment into European transition economies", Journal of Comparative Economics 32 ,775-787, Published by Elsevier,2004.

الداخلية، مسافة القيود القانونية على التوظيف والتصريح بأثر غير معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البيئية¹.

تهدف دراسة Hattari و Rajan (2009) إلى تحليل المحددات الرئيسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين 14 بلد آسيوي ناشئ وهذا من خلال تحليل تدفقات الثنائية للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 1990-2005 ، حيث أشارت بياناتهم المستخدمة إلى أن حوالي 35 في المائة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى آسيا الناشئة خلال هذه الفترة تأتي من داخل المنطقة. وبعد استخدامهم نهج نموذج الجاذبية لتحديد أثر كل من العوامل (الجغرافية، السياسية والاقتصادية) على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. توصل الباحثين إلى أن بعد المسافة يعتبر عاملاً هاماً في تحديد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أي أن تكلفة النقل وتمثيل المعلومات تؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بين دول آسيا ولكن تؤثر بشكل أكبر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة من الدول الآسيوية. كما توصل أيضاً إلى أن المخاطر السياسية والضرائب على الشركات في البلدان الآسيوية تعتبر من العوامل المهمة لجذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إليها².

تهدف دراسة Koen Berden، Jeffrey H. Bergstrand و Eva van Etten (2012) إلى تحديد العوامل المؤثرة على تدفقات الثنائية للاستثمار الأجنبي المباشر وذلك من 28 دولة مصدرة من مجموعة دول منظمة التعاون الاقتصادي إلى 124 دولة نامية، باستخدام نموذج الجاذبية وذلك بالاعتماد على نماذج Poisson Pseudo-Maximum Likelihood (PPML) و Fixed Effects Estimates، أظهرت نتائج الدراسة أن لكل من الناتج المحلي الأجمالي ونصيب الفرد من الناتج المحلي الأجمالي للبلد المضيف أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، كما ظهر أيضاً الناتج المحلي الإجمالي للبلد المصدر بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقاته أما بالنسبة لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي فقد ظهر بأثر سلبي ومعنوي على تدفقاته، أما بالنسبة للمسافة الفاصلة بينهم أثرت بشكل سلبي على تدفقاته، في حين ظهرت اللغة المشتركة، المستعمرات السابقة والحدود المشتركة بآثار إيجابية على تدفقاته. أما في ما يتعلق بالمتغيرات المؤسساتية فقد ظهر كل من الصوت والمساءلة، النوعية التنظيمية والاستقرار السياسي بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقاته، بينما كان لسيادة القانون آثار سلبية ومعنوية في حين ظهرت بقية العوامل المؤسساتية بآثار غير معنوية³.

¹ Agnès Bénassy Quéré, Maylis Coupt, Thierry Mayer, "Institutional Determinants of Foreign Direct Investment", University of Paris X, and CEPII, 2005.

² Rajan RS, Hattari R, "Understanding bilateral foreign direct investment flows in emerging Asia", Paper No. 81, Institute of South Asian Studies, 2009

³ Koen Berden, Jeffrey H. Bergstrand and Eva Van Etten, "Governance, Globalization and Selection into Foreign Direct Investment", Erasmus University Netherlands, April 6, 2012

قام كل Paulo julio و Ricardo pinheiro –alves و José tavares (2013) بتحليل أثر كل من العوامل الاقتصادية، الجغرافية والمؤسسية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشر الثنائية لمجموعة من الدول الأوروبية 28 دولة مضيغة و 89 دولة مصدرة خلال الفترة (1990-2000). كما تهدف هذه الدراسة أيضا إلى تحديد أثر الإصلاح المؤسسي في البرتغال على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشر إليها. وبعد صياغة معادلة الجاذبية وبالاعتماد على كل من نماذج OLS و TOBIT و PPML أظهرت النتائج ما يلي :

إن كل من الناتج المحلي الإجمالي والانفتاح التجاري يرتبطان بعلاقة إيجابية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما في ما يخص المسافة والتعليم فلها أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين كل من نمو الناتج المحلي الإجمالي وتكلفة العمالة ظهرا بعلاقة غير معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

أما في ما يخص المتغيرات المؤسساتية فأظهرت النتائج : أن لكل من حرية شركات والمخاطر السياسية والاستقرار الحكومي أثر إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما بالنسبة لكل من ممارسة أنشطة الأعمال وحرية القطاع العام والتوترات السياسية فلم يكن لهم أي أثر معنوي. وبالنظر إلى المؤشرات الفرعية للحرية الاقتصادية ظهر كل من مؤشر حرية المالية وحرية العمل بعلاقة إيجابية ومعنوية مع الاستثمار الأجنبي المباشر، أما الحرية الأعمال فكان لها أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين بقيت مؤشرات الحرية الاقتصادية فلم تظهر بأي أثر معنوي. وبالنسبة لمؤشرات المخاطر السياسية فقد ظهر كل من الظروف الاقتصادية الاجتماعية، الاستقرار الحكومي والصراعات الخارجية بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين بقيت المؤشرات فلم يكن لها أي أثر معنوي. وفي ما يخص مؤشرات ممارسة أنشطة الأعمال فقد ظهر مؤشر تسجيل الملكية بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما لكل من دفع الضرائب، إنفاذ العقود وحماية المستثمرين علاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص بقيت المؤشرات فقد ظهرت بعلاقة غير معنوية. وما تم استخلاصه هو أن المؤسسات ذات النوعية الجيدة والمخاطر السياسية المنخفضة تشجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

وفي ما يخص الإصلاح المؤسسي في البرتغال فكان له أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إليها¹.

اهتم Cem Tintin (2013) بتحديد العوامل المؤثرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى 6 دول من بلدان أوروبا الوسطى والشرقية عن طريق إدراج العوامل التقليدية والمتغيرات المؤسساتية وهذا خلال الفترة (1996-2009). وتهدف هذه الدراسة أيضا إلى معرفة ما إذا كانت هذه العوامل المحددة تختلف حسب أربعة

¹ Paulo Julio , Ricardo Pinheiro–Alves , Jose Tavares, "Foreign direct investment and institutional reform: evidence and an application to Portugal", Port Econ J 12:215–250, published by Springer, 2013.

بلدان مستثمرة (الاتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة، الصين واليابان) في هذه الدول، وذلك بالاعتماد على نموذج الجاذبية باستخدام نموذج الآثار الثابتة، أظهرت نتائج الدراسة الدور الإيجابي والاقتصادي المهم لحجم الناتج المحلي الإجمالي، الانفتاح التجاري، عضوية الاتحاد الأوروبي والمؤسسات (التي تم قياسها بالحرية الاقتصادية وهشاشة الدولة والحقوق السياسية ومؤشرات الحرية المدنية) على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وتكشف النتائج أيضا عن وجود اختلافات ملحوظة في العوامل المحددة للأربع البلدان المستثمرة¹.

تهدف الدراسة Bruno Thiago Tomio و Mohamed Amal (2015) إلى الإجابة على التساؤل التالي : إلى أي مدى تؤثر المسافات المؤسساتية والثقافية والجغرافية على التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجة (الصادرة) من البرازيل ؟ وإلى أي مدى هذا التأثير مدار بالعوامل الاقتصادية في البلدان المضيفة ؟ حيث أحاطت هذه الدراسة 28 دولة مضيضة للاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة عن البرازيل خلال الفترة 2002-2012. فأظهرت النتائج أنه ليس للمسافة الثقافية أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة عن البرازيل. أما المسافة الجغرافية فكان لها أثر سلبي معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة عن البرازيل. في حين المسافة المؤسساتية أثرت بشكل إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة عن البرازيل، ويفسر الباحثين هذه النتيجة أن الشركات البرازيلية تهرب من الواقع المؤسساتي السيئ في بلدها. وفيما يخص الناتج المحلي الإجمالي فظهر بعلاقة إيجابية معنوية، أما التجارة البينية فظهرت بعلاقة سلبية معنوية لأن الاستثمارات الأجنبية الصادرة من البرازيل باحثة عن السوق. أما كل من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وسعر الصرف الحقيقي فليس لهما أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة عن البرازيل. وبعد إدخال حد التفاعل بين المسافة المؤسساتية والمسافة الثقافية، ظهر هذا الأخير بعلاقة إيجابية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من البرازيل، ويفسر ذلك بأن الشركات المتعددة الجنسيات البرازيلية هي أكثر احتمالا للاستثمار في بلد بعيد عنها ثقافيا ولكن بشرط أن يكون أداء مؤسساتها جيدا، الأمر الذي يوحي بأن هناك علاقة تكاملية بين المسافة الثقافية والمؤسساتية. كما ظهر أيضا كل من حد التفاعل بين المسافة المؤسساتية والناتج المحلي الإجمالي وحد التفاعل بين المسافة المؤسساتية والتجارة بعلاقة إيجابية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من البرازيل، الأمر الذي يدل على أن كل من الناتج المحلي الإجمالي والتجارة عززا من الآثار الإيجابية للمسافة المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من البرازيل².

¹ Cem Tintin, "The determinants of foreign direct investment inflows in the Central and Eastern European Countries: The importance of institutions", Communist and Post-Communist Studies 46, 287-298, published by Elsevier, 2013.

² Mohamed Amal, Bruno Thiago Tomio, "Institutional Distance and Brazilian Outward Foreign Direct Investment", Association Internationale de Management Stratégique (AIMS) vol. 18(1): 78-101, 2015.

اهتم كل من Jose R. Godinez و Ling Liu (2015) بتحليل أثر الفساد في البلد المضيف على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إليه، بالإضافة إلى تحديد طبيعة أثر مسافة الفساد بين البلد المصدر والبلد المضيف واتجاهاتها. فعملاً على دراسة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 12 بلد من أمريكا اللاتينية ذات الفساد المرتفع خلال الفترة (2006-2009)، حيث تم تقسيم هذه البلدان المضيفة إلى دول ذات مستوى فساد أعلى من البلدان المصدر وإلى بلدان ذات مستوى فساد أقل من البلدان الأصلية، وعن طريق استخدام الآثار العشوائية للانحدار اللوجستي، أشارت النتائج إلى وجود علاقة سلبية معنوية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومستوى الفساد في البلدان المضيفة. وعلاوة على ذلك، أشارت النتيجة إلى أن المسافة الفساد لها تأثير سلبي على الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى الدول المضيفة عندما يكون للبلد المصدر ذو مستويات منخفضة من الفساد مقارنة بالبلد المضيف الفاسد جداً. في وقت نفسه، قد لا يكون لمسافة الفساد أي أثر معنوي عندما يعاني البلد المصدر من فساد مرتفع مقارنة بالبلد المضيف الفاسد جداً. مفسرين ذلك أن الشركات التي لديها معرفة في كيفية التعامل مع الفساد في البلد الأصل قد تكون قادرة على الحد من المخاطر والتكاليف الناتجة عن الفساد في الخارج، الأمر الذي يكسبها ميزة تنافسية عن بقية الشركات في البلد المضيف¹.

III - الدراسات التجريبية لأثر النوعية المؤسساتية على التوزيعات القطاعية للاستثمار الأجنبي المباشر :

حاولت بعض الأدبيات التجريبية تحديد أهم العوامل التي تسهل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف القطاعات (القطاع الأولي، القطاع الثانوي والقطاع الثالثي). إلا أن عدد الدراسات في هذا الاتجاه لا يزال ضئيلاً وهذا راجع لعدم توفر البيانات القطاعية للاستثمار الأجنبي المباشر في العديد من دول العالم.

تهدف دراسة Fathi Ali و Fiess Nobert و Ronald Macdonald (2008) إلى تحديد دور المحددات المؤسساتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 107 دولة نامية (1981-2005)، بالإضافة إلى تحديد أثر المؤسسات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى القطاعات. وباستخدام العديد من الطرق القياسية OLS و panel-corrected standard Errors و GMM. أظهرت النتائج أن كل من حجم السوق، درجة الانفتاح، رأس المال البشري، البنية التحتية ونمو الناتج المحلي الإجمالي لهم آثار إيجابية ومعنوية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، أما كل من التضخم، سعر الصرف، الرسوم الجمركية، مستويات الأجور لهم آثار سلبية ومعنوية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي ما يخص المتغيرات المؤسساتية إن حقوق الملكية (نظام والقانون، الملف الاستثمار) لها علاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين كل من البيروقراطية (نوعية البيروقراطية، الفساد) والديمقراطية (المساءلة الديمقراطية، نفوذ الجيش في السياسة)

¹ Jose R. Godinez, Ling Liu, "Corruption distance and FDI flows into Latin America", International Business Review 24, 33-42, Elsevier, 2015.

لهما علاقة غير معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وأظهرت النتائج أيضا أن المتغيرات الاقتصادية أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي (الفلاحة، البترول والتعدين)، أما المتغيرات المؤسساتية فهي أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الثانوي (الصناعي) وخاصة الخدماتي¹.

تهدف دراسة Ivar Kolstad, Espen Villanger (2008) إلى إبراز أهم العوامل المؤثرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الثالثي (الخدمات) بما فيها من قطاع المالي، الأعمال، النقل وقطاع التجارة وذلك في 57 دولة تضم الدول المتقدمة، الدول التي تمر بالمرحلة الانتقالية والدول النامية، وذلك خلال الفترة (1989-2000)، وبالاعتماد على نموذج الآثار الثابتة تم التوصل إلى أن كل من الناتج المحلي الإجمالي، الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الثانوي (الصناعي) أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات بشكل إجمالي، في حين لم يكن لكل من نمو الناتج المحلي الإجمالي، التضخم والتجارة أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في هذا القطاع، أما بالنسبة للعوامل المؤسساتية فقد ظهر كل من النوعية المؤسساتية والديمقراطية بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي، في حين لم يكن للمخاطر السياسية والاستقرار السياسي أي أثر معنوي على تدفقاته.

أما في ما يخص العوامل المؤثرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات المالية فتم التوصل إلى أن الناتج المحلي الإجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الثانوي ظهرا بعلاقة إيجابية ومعنوية على تدفقاته، أما بالنسبة لباقي المتغيرات (بما فيها من العوامل المؤسساتية) فلم يكن لها أي أثر معنوي.

أما قطاع الأعمال، فقد ظهر فقط الناتج المحلي الإجمالي والنوعية المؤسساتية بعلاقة إيجابية ومعنوية، في حين بقيت المتغيرات لم يكن لها أي أثر معنوي على تدفقاته.

وبالنظر إلى النتائج المتعلقة بقطاع النقل فكان لكل من الناتج المحلي الإجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعي والنوعية المؤسساتية أثر إيجابي ومعنوي، في حين لم يكن للمتغيرات الأخرى آثار هامة.

أما في ما يتعلق بقطاع التجارة فكان للناتج المحلي الإجمالي والديمقراطية أثر معنوي على تدفقاته أما البقية لم يكن لها آثار كبيرة على تدفقاته².

¹ Fathi Ali, Norbert Fiess, Ronald MacDonald, "Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?", scottish institute for research in economics, SIRE-DP-34-2008.

² Ivar Kolstad, Espen Villanger, "Determinants of foreign direct investment in services", European Journal of Political Economy 24,518-533, published by Elsevier, 2008.

سعى كل من James P. Walsh و Jiangyan Yu (2010) إلى تحديد أثر المحددات المؤسساتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من القطاع الأولي، الثانوي والثالثي إلى 27 دولة ناشئة ومتقدمة التي تستقطب تدفقات عالية من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (1985-2008)، وذلك باستخدام طريقة العزوم المعممة GMM، فكانت النتيجة البارزة هي أن محددات الاقتصاد الكلي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف بقوة في مختلف القطاعات. حيث يرتبط انخفاض في قيمة العملة مع المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع التصنيع ويرتبط بشكل أقوى مع زيادة الاستثمار في قطاع الخدمات. أما الانفتاح فظهر بعلاقة إيجابية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات، بينما الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد هو المحرك الأهم في قطاع التصنيع. وأخيراً، لم تظهر متغيرات الاقتصاد الكلي أي أثر معنوي للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي. وعندما تم إدخال المتغيرات المؤسساتية والتنمية (كفاءة النظام القانوني، استقلالية النظام، البنية التحتية، العمق المالي ومرونة العمل) فلم يكن لهذه الأخيرة أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي ويرجع ذلك في الأساس إلى أن القطاع الأولي يعتمد بدرجة كبيرة على الموارد الطبيعية، أما بالنسبة للقطاع الثانوي فقد ظهر فقط كل من مرونة العمل والعمق المالي بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات التحويلية. أما في القطاع الثالثي فقد ظهر كل من البنية التحتية واستقلالية القضاء بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الخدماتي. حيث أظهرت النتائج أيضاً أنه تختلف محددات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب طبيعة الاقتصاد (الاقتصادات المتقدمة والاقتصادات الناشئة)، ففي القطاع الثانوي كان لكل من المرونة سوق العمل والعمق المالي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أن هذه المعنوية كانت أكبر بكثير بالنسبة للاقتصادات الناشئة مقارنة بتلك المتقدمة. أما بالنسبة للقطاع الثالثي فإن الوضع هو معاكس للقطاع الثانوي، ظروف الاقتصاد الكلي هي أكثر أهمية بالنسبة للاقتصادات المتقدمة مقارنة بتلك الناشئة: فسعر صرف المرتفع وانخفاض مستويات التضخم ترفع من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الخدماتي إلى الاقتصادات المتقدمة، ولكن هذه الآثار تظهر أضعف في الأسواق الناشئة، أما بالنسبة للمتغيرات المؤسساتية فهي تآثر بشكل هامشي في القطاع الثانوي والثالثي ولكن فقط بالنسبة للاقتصادات المتقدمة¹.

تهدف دراسة كل من W. Charles Sawyer، Isabel Ruiz، Luisa Blanco و Rossitza Wooster (2015) إلى تحليل أثر الجريمة والمؤسسات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى 18 دولة من أمريكا اللاتينية والكاريبي في القطاعات الأولية، الثانوية والثالثية خلال الفترة (1996-2010)، حيث أحرزت هذه الدول تقدماً كبيراً من حيث التحسينات المؤسساتية إلا أنها لا تزال واحدة من أكثر المناطق عنفاً في العالم إذ

¹ James P. Walsh, Jiangyan Yu, "Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach", IMF, WP/10/187, 2010.

تم الاعتماد على نموذج الآثار العشوائية، وذلك باستخدام ثلاثة متغيرات مختلفة تتعلق بجرائم العنف: جرائم القتل، ضحايا الجريمة ومؤشر الجريمة المنظمة، كما تم الأخذ بعين الاعتبار التفاعل بين المؤسسات والجريمة.

أظهرت النتيجة أن هناك علاقة بين المتغيرات المؤسسية والجريمة، حيث اختفت أهمية المتغيرات المؤسساتية عند إضافة المتغيرات الجريمة إلى النموذج، ويفسرون هذه النتيجة إلى أن الزيادة في الجريمة في هذه الدول ألغت عمليا الآثار الإيجابية للإصلاحات المؤسساتية. وعلى وجه الخصوص، ظهرت كل من ضحايا الجريمة ومؤشر الجريمة المنظمة بأثر سلبي ومعني على تدفقت الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الثالثي وهذا في معظم التقديرات. في حين لم تظهر النتائج أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي. ويفسرون النتيجة إلى أن الدافع وراء الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي هو إلى حد كبير يتمثل في توافر الموارد الطبيعية في بلد معين. تنطبق نفس النتيجة على الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الثانوي، ويفسرون ذلك أن الدافع وراء الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الثانوي هي مزايا التكلفة في شكل انخفاض تكاليف العمالة وأيضا بهدف خدمة السوق العالمي. إذن من النتائج التي تم التوصل إليها أنه حتى تختار الشركات الاستثمار في القطاع الثانوي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، ينبغي أن يكون معدل العائد المحتمل مرتفع بما يكفي للتعويض عن التكاليف المتأتبة من الجريمة¹.

تهدف دراسة Nadia Doytch (2015) إلى تحليل كيفية استجابة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر القطاعية في 15 الدولة من جنوب وشرق آسيا للتغيرات في دورات الأعمال بهذه الدول والتي تم قياسها بالثغرات في الانتاج. وذلك خلال الفترة 1980-2011، وباستخدام منهج البانل الديناميكي وطريقة GMM. إذ عرفت الباحثة فجوة الناتج على أنها الفرق بين الناتج المحلي الإجمالي الفعلي والناتج المحلي الإجمالي المحتمل كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي المحتمل. القيم الإيجابية للفجوة الناتج دلالة على التوسعات الاقتصادية، والقيم السالبة تشير الى الانكماش الاقتصادي. والأثر الإيجابي المحتمل للفجوة الناتج على الاستثمار الأجنبي المباشر يشير إلى مسايرة الاتجاهات الدورية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، والتأثير السلبي المحتمل يشير إلى مضادة للتقلبات الدورية للتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أظهرت النتائج أن هنالك سلوك مضادة للتقلبات الدورية للتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات، وبعبارة أخرى، فإنها تميل إلى زيادة مع الانكماش الاقتصادي وانخفاض مع الازدهار الاقتصادي. إن العثور على مضادة للتقلبات الدورية للاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات يتسق مع النمط السائد من دخول الاقتصاد الأجنبي وهو عمليات الاندماج والاستحواذ (M & A) بدلا من الاستثمار التأسيسي (UNCTAD، 2011). ومن المتوقع أن نشاط الاستحواذ يتكاثف عندما

¹ Luisa Blanco, Isabel Ruiz, W. Charles Sawyer, Rossitza Wooster, "Crime, Institutions and Sector-Specific FDI in Latin America", School of Public Policy Working Papers, 2015.

تكون الأصول رخيصة نسبياً، أي خلال فترات الركود. هذه النتيجة جاءت متناسقة مع نتائج Yeyati وآخرون (2007) الذين أثبتوا "أن الاستثمار الأجنبي المباشر الكلي في البلدان النامية هو مواجهة للتقلبات الدورية لدورات الإنتاج وسعر الفائدة في الولايات المتحدة وأوروبا". في حين ما تبقى من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر القطاعية لا توفر أدلة قوية للسلوك مسايرة للاتجاهات الدورية أو مضادة للتقلبات الدورية. أما في ما يخص محدد النوعية المؤسساتية والذي تم قياسه بمؤشر المساءلة الديمقراطية فقد ظهر بأثر إيجابي معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع التعدين والصناعة إلى أن هذه الأخيرة كانت مستوى معنويتها منخفضة عند 10% فقط¹.

IV - الدراسات التجريبية لأثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الغنية بالموارد الطبيعية (النفطية) :

والهدف الرئيسي للتطرق لهذا النوع من الدراسات هو معرفة ما إذا كان لتوفر الموارد الطبيعية بشكل كبير في الدول المضيفة دور في تحديد طبيعة العلاقة بين نوعية مؤسساتها وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة نحوها. وفي ما يلي عرض لبعض هذه الأدبيات:

هدفت Wasseem Mina (2007) من خلال هذه الدراسة إلى تحديد أثر محددات مزايا الموقع في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول مجلس التعاون الخليجي خلال الفترة (1980-2000) وذلك بالاعتماد على نموذج الآثار العشوائية. أظهرت النتائج أن إمكانات النفط والتي تم قياسها بمؤشر احتياطي النفط، استغلال النفط وإنتاج النفط لها أثر سلبي مفاجئ على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك خلافاً للتوقعات حول العلاقة الإيجابية بين الموارد النفطية لدول مجلس التعاون الخليجي وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة نحوها. في حين أن الدرجة النسبية للتخلص من النفط والتي تم قياسها بإنتاج النفط كنسبة لاحتياطيات النفط لديها تأثير إيجابي ومعنوي على التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. كما تشير التقديرات أن كل من النوعية المؤسساتية والانفتاح التجاري وتطوير البنية التحتية تشجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين ظهر رأس المال البشري كمثبط لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر².

حاول كل من Elizabeth Asiedu و Donald Lien (2011) تحليل أثر الديمقراطية على الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى اختبار ما إذا كان لتوفر الموارد الطبيعية في البلدان المضيفة دور في تغيير طبيعة هذه العلاقة، وهذا عن طريق إدخال حد التفاعل بين الموارد الطبيعية والديمقراطية لـ 112 دولة نامية منها 22 دولة

¹ Nadia Doytch, "Sectoral FDI cycles in South and East Asia", Journal of Asian Economics 36, 24-33, Elsevier, 2015.

² Wasseem Mina, "The location determinants of FDI in the GCC countries", Journal of Multinational Financial Management, published by Elsevier, J. of Multi. Fin. Manag. 17, 336-348, 2007.

مصدرة للموارد الطبيعية خلال الفترة (1982-2007)، وتم قياس الموارد الطبيعية بمؤشرين : الوقود كنسبة من الصادرات والمعادن كنسبة من الصادرات، حيث تم تقدير نموذج بيانات البانل الديناميكي الخطي بالاعتماد على تقنيتين من التقدير Difference GMM و System GMM . أظهرت النتائج أن لكل من الانفتاح التجاري، الاستثمار الثابت، البنية التحتية، الصراعات، سيادة القانون والديمقراطية أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما للنتائج المحلي الإجمالي، خطر الاستثمار الأجنبي المباشر، الفساد، البيروقراطية وعدم الاستقرار الحكومي أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وبعد إدخال حد التفاعل بين الموارد الطبيعية والديمقراطية، أظهرت النتائج أن الموارد الطبيعية خفضت من الآثار الإيجابية للديمقراطية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. بطريقة أخرى إن تأثير الديمقراطية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على نصيب الموارد الطبيعية من إجمالي صادرات البلد المضيف، حيث أثرت الديمقراطية بشكل إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول التي تكون فيها حصة الموارد الطبيعية في إجمالي الصادرات منخفضة، في حين لها أثر سلبي ومعنوي في الدول التي تهيمن الموارد الطبيعية على صادراتها، وهذا لأن وجود وفرة الموارد الطبيعية (لاسيما المعادن) يؤدي إلى السلوك الحث عن الربع والفساد، مما يقلل من نوعية الحكومة، الأمر الذي يجعلها تؤثر سلبا على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

يبحث Daniel Komlan Fiodendji (2013) عن تحديد طبيعة العلاقة بين المخاطر السياسية، النوعية المؤسساتية والاستثمار الأجنبي المباشر ل 30 دولة من جنوب الصحراء الغربية خلال الفترة (1984-2007). تهدف هذه الدراسة إلى تحليل أثر المؤسسات في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وإلى تحديد دور المؤسسات مع الأخذ بعين الاعتبار خصائص البلدان (البلدان كثيفة وغير كثيفة الموارد الطبيعية) وذلك بإدخال حد التفاعل بين الموارد الطبيعية والنوعية المؤسساتية بالاعتماد على نموذج التأثيرات العشوائية. أظهرت النتائج بالنسبة لجميع الدول أن لكل من وفرة الموارد الطبيعية، نمو السوق والانفتاح التجاري أثر إيجابية ومعنوية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين كل من حجم السوق، سعر الصرف والتضخم ليس لها أي أثر معنوي. أما بالنسبة للمتغيرات النوعية المؤسساتية فجميعها ظهرت بعلاقة إيجابية ومعنوية بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر باستثناء مراقبة الفساد والنوعية البيروقراطية.

ففي ما يخص تحليل التفاعل بين مؤشرات جودة المؤسسات والموارد الطبيعية فهو يدل على أن أثر الصراع الخارجي والمساءلة الديمقراطية وجودة البيروقراطية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على وفرة الموارد الطبيعية في البلدان المضيفة. من ناحية أخرى، عندما يتم إدخال المراقبة الفساد، تشير النتيجة إلى أن تأثير الموارد الطبيعية

¹ Elizabeth Asiedu, Donald Lien, "Democracy, foreign direct investment and natural resources", Journal of International Economics 84 , 99-111, published by Elsevier ,2011.

على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على نوعية المؤسسات في البلدان المضيفة. وعلاوة على ذلك، التفاعل بين الموارد الطبيعية والصراعات الداخلية وسيادة والقانون واستقرار الحكومة لا يكشف أي تأثير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة. وتشير هذه النتائج بعض الآثار الهامة: بالنسبة للبلدان ذات المؤسسات سيئة الجودة تعمل الموارد الطبيعية في هذه الحالة على جذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما بالنسبة للبلدان ذات النوعية المؤسساتية الجيدة تبط الموارد الطبيعية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وعلى العكس من ذلك، فإن تأثير المؤسسات يعتمد أيضا على الموارد الطبيعية، ففي حالة وفرة الموارد الطبيعية بشكل كبير تنجذب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من قبل المؤسسات الفقيرة. وباختصار ينجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان التي تجمع بين الموارد الطبيعية الكبيرة والمؤسسات الفقيرة، وهذا ما تظهره النتائج أن المؤشرات المؤسسية مثل السيطرة على الفساد، استقرار الحكومة، الداخلية، الصراعات الخارجية والديمقراطية ونوعية البيروقراطية ترتبط بشكل غير معنوي مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول الغنية بالموارد الطبيعية. مشيرين إلى أن هذه النتائج غير مفاجئة، لأن دولة مثل أنغولا ونيجيريا التي احتلت المرتبة الأولى في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في جنوب الصحراء الكبرى لأفريقيا، هي الدول غير مستقرة للغاية، والسبب في ذلك أنه معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أنغولا ونيجيريا قائمة على توافر موارد الوقود، وأن العائد على هذه الاستثمارات مرتفعة بما يكفي لتغطية مخاطر عدم الاستقرار السياسي. وما يتم استخلاصه أن معظم مؤشرات المخاطر السياسية هي أقل أهمية بالنسبة للبلدان ذات وفرة للموارد، لاسيما في البلدان المصدرة للنفط. وكنتيجة عامة لصناع السياسة في بلدان جنوب الصحراء أفريقيا، يمكن للدول الفقيرة زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال اتخاذ هذه الخطوات (أ) تحسين جودة المؤسساتية (زيادة مستوى القانون والنظام والديمقراطية، والحد من مستوى الفساد والصراع الخارجي الخ...); (ب) تحسين مستوى الانفتاح السياسية التجارية وسعر الصرف. (ج) وبعد ذلك تشجيع بقوة النمو. ومع ذلك، يمكن للدول الغنية زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال تنفيذ خطوات التالية: (أ) الحصول على سياسة أفضل لاستقرار الاقتصاد الكلي وإيجاد وسيلة لإدارة الموارد الطبيعية؛ (ب) تعزيز التجارة الخارجية. وبعد ذلك (ج) تحسين النمو الاقتصادي¹.

تسعى ورقة David A. Wernick، Jerry Haar و Latika Sharma (2014) إلى تحديد أثر نوعية الحكومة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى تحديد دورها في ظل توفر الموارد الطبيعية وهذا ل 53 دولة أفريقية خلال الفترة (1996-2006)، حيث تم قياس النوعية الحكومة بمؤشر المركب للحكم الراشد لكوفمان أما الموارد الطبيعية فتم قياسها بمتغير وهمي يأخذ القيمة 1 في حالة ما إذا توفرت الدول إما على احتياطات النفط أو على الغاز الطبيعي والقيمة 0 للدول التي تفتقرها. وذلك بالاعتماد على OLS مع panel

¹ Daniel Komlan Fiodendji, "Do Institutions Quality Affect FDI Inflows in Sub Saharan African Countries?", MPRA Paper No. 57414, posted 19, 2013.

corrected standard errors PCSEs و dynamics مع lagged dependent variable LDV. فأظهرت النتائج أن للنوعية المؤسساتية السياسية أثر إيجابي ومعنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ولكن بعد إدخال التفاعل بين الموارد الطبيعية والنوعية المؤسساتية خفض هذا الأخير من الآثار الإيجابية للنوعية المؤسساتية، الأمر الذي يدل على أن نوعية المؤسسات السياسية تعزز الاستثمارات من الشركات المتعددة الجنسيات عندما تفتقر البلدان للنفط والغاز الطبيعي. في حين عندما تكون الدول الغنية بهذه الموارد، نوعية المؤسسات السياسية تلعب في هذه الحالة دوراً أقل في القرارات الاستثمارية لهذه الشركات¹.

حاول Bounoua Chaib و Matallah Siham (2014) من خلال ورقتهم البحثية تحديد أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر وذلك في فترة (1995-2011) باستخدام مؤشرات الحرية الاقتصادية التي تكس النوعية المؤسساتية الاقتصادية ومؤشرين للحكومة: الفعالية الحكومية والصوت والمساءلة التي تمثل النوعية المؤسساتية السياسية وذلك بالاعتماد على نموذج التكامل المشترك ونموذج متجه تصحيح الخطأ، أشارت النتائج الرئيسية إلى وجود علاقة طويلة المدى بين المتغيرات التي تم اختبارها. حيث ظهرت كل من النوعية المؤسساتية الاقتصادية والصوت والمساءلة بآثار إيجابية طويلة الأجل على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر. وفي ضوء النتائج التي تم الحصول عليها من هذه الدراسة، يمكن استنتاج أن تحسين الحرية الاقتصادية والصوت والمساءلة في الجزائر يمكن اعتباره خطوة مثمرة لتوفير مناخ استثماري جيد وجذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على المدى الطويل².

تهدف دراسة Ejuvbekpokpo Stephen Akpo & Sallahuddin Hassan (2015) إلى تحديد أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى نيجيريا خلال الفترة (1980-2012) بالاعتماد على نموذج ARDL، أظهرت النتائج في المدين الطويل والقصير أثر إيجابي ومعنوي لكل من الناتج المحلي الإجمالي، الانفتاح التجاري، البنية التحتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين ظهر معدل التضخم بأثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما في ما يخص مؤشر النوعية المؤسساتية فقد أثرت بشكل إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما بالنسبة لحد التفاعل بين النوعية المؤسساتية والانفتاح التجاري فقد ظهر بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أي أن الأثر المشترك للنوعية المؤسساتية والانفتاح التجاري يساهم أيضاً بشكل إيجابي في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في المدين

¹ David A. Wernick, Jerry Haar & Latika Sharma, "The Impact of Governing Institutions on Foreign Direct Investment Flows: Evidence from African Nations", International Journal of Business Administration Vol. 5, No. 2; 2014.

² Bounoua Chaib, Matallah Siham, "The Impact of Institutional Quality in Attracting Foreign Direct Investment in Algeria", Topics in Middle Eastern and African Economies Vol. 16, No. 2, September 2014.

القصير والطويل. وبالإضافة إلى ذلك، أكدت الفرضية التي تقول أن التنفيذ المتزامن لمزيج السياسات؛ أي التقليل من الحواجز التجارية وتحسين النوعية المؤسساتية، دورا بارزا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في بلد نام مثل نيجيريا¹.

وبعد التمعن في الأدبيات التجريبية السالفة الذكر، اتضح أن طبيعة أثر النوعية المؤسساتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف وفقا لاستراتيجية هذه الأخير في حد ذاته من ناحية، وحسب الخصائص الاقتصادية والجغرافية للدول المضيفة والتوزيعات القطاعية للاستثمار الأجنبي المباشر من جهة أخرى.

¹ Ejubekpokpo Stephen Akpo & Sallahuddin Hassan, "INSTITUTIONAL QUALITY MATTER: AN EMPIRICAL INVESTIGATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN NIGERIA", e-Journal of the Social Science Researches e-ISSN: 2289 4977 Volume 3-2015.

خاتمة :

بعد دراستنا لمجموعة من الأدبيات التجريبية السابقة التي عالجت موضوع أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، اتضح أن المحددات التقليدية والمتمثلة في العوامل الاقتصادية (اتساع حجم السوق، وفرة اليد العاملة، الاستقرار الاقتصادي... إلخ) تعد لوحدها غير كافية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ ينبغي إلى جانب ذلك توفير بيئة مؤسسية ذات نوعية جيدة تتسم بجرية اقتصادية عالية، حرية مدنية وحقوق سياسية، بمساءلة ديمقراطية ونوعية بيروقراطية جيدة، حماية حقوق الملكية وتنفيذ العقود، انخفاض في معدلات الفساد والتوترات الدينية والعرقية... إلخ، فهذه الأخيرة تجعل البلد المضيف أكثر عرضة لتلقي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. كما توصل جانب آخر من الأدب التجريبي إلى أن أهمية النوعية المؤسساتية تختلف من قطاع لآخر، بحيث تعتبر العوامل الاقتصادية هي الأكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي (الفلاحة، البترول والتعدين)، في حين تعد المتغيرات المؤسساتية هي الأكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الثانوي (الصناعي) وخاصة الخدماتي. بينما أظهر اتجاه آخر من الدراسات التجريبية أن اتساع المسافة الجغرافية، الثقافية والمؤسساتية بين البلد المصدر والبلد المضيف تثبط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وتوجه اهتمام جانب آخر من الأدب التجريبي إلى ما إذا كان لتوفر الموارد الطبيعية في البلد المضيف أهمية في تحديد العلاقة بين النوعية المؤسساتية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فكانت النتيجة أن وفرة الموارد الطبيعية بالبلد المضيف تشوه بيئته المؤسساتية الأمر الذي يردع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة نحوه.

-الفصل الثالث-

الدراسة التحليلية والقياسية لأثر النوعية
المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي
المباشر إلى عينة من الدول النفطية

تمهيد :

حتى تتوفر أي دولة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، على صناع القرار تبسيط هذه العملية عن طريق تحديد مجموعة رئيسية من المحددات، التي توفر مدخلات للحكومة من أجل اجراء تغييرات وإصلاحات اقتصادية ومؤسسية مناسبة، الأمر الذي يزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي إذن توفر اقتراحات حول السياسات التي تستحق التنفيذ وإلى أي مدى تكون ناجحة في جذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وهذا ما يظهر في الواقع حيث أنه حتى تستطيع أي دولة استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر عليها توفير ما يحتاجه المستثمرين الأجانب من أساسيات الاقتصاد الكلي، بيئة أعمال جيدة، نوعية جيدة من القوى العاملة، بنى تحتية متطورة، بالإضافة إلى بيئة مؤسسية مواتية واستقرار اجتماعي...

فبعدما تم تسليط الضوء على حيثيات الموضوع، انطلاقاً من الجانب النظري الذي تم سرده في الفصل الأول والدراسات التحريية السابقة التي تم عرضها في الفصل الثاني، تهدف هذه الدراسة إلى البحث عن ما إذا كانت النوعية المؤسسية ذات صلة بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى عينة من 16 الدول النفطية، وما إذا كان لوفرة الموارد الطبيعية بهذه الدول أثر على العلاقة بين النوعية المؤسسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وعليه تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، بحيث يقدم المبحث الأول لمحة عامة عن الوضعية الاقتصادية بالدول النفطية، تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول فضلاً عن وضعية بيئتها المؤسسية. ويضم المبحث الثاني تعريف بالإطار القياسي المتبع في التحليل والذي يشمل تعريف بيانات البانل، بعض نماذج تقديرها واختبارات الاختيار فيما بينهم، ويتناول المبحث الثالث القياس الاقتصادي لأثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية وفي ظل وفرة الموارد الطبيعية.

المبحث الأول: نظرة شاملة حول الوضعية الاقتصادية للدول النفطية

شهدت الدول النفطية في الأونة الأخيرة زعزعة في استقرار اقتصاداتها، كنتيجة لهبوط الحاد لأسعار المحروقات الأمر الذي دفع بها إلى إعادة النظر في سياساتها الاقتصادية، محاولة بذلك تغيير استراتيجياتها التنومية من اقتصاد قائم في الدرجة الأولى على قطاع المحروقات إلى اقتصاد مبني على تنوع نشاطاته الإنتاجية، وذلك من خلال سعيها المتواصل على تخفيض التدخل الحكومي في المشاريع الاقتصادية، واعطاء الأولوية وبشكل رئيسي للقطاع الخاص المحلي والأجنبي. لدى ينبغي عليها العمل على تهيئة مناخها الاستثماري بالشكل الذي يجعله أكثر ملاءمة للتنفيذ المشاريع الاستثمارية، وذلك عبر خلق بيئة اقتصادية تتسم باستقرار، بالإضافة إلى اهتمامها بتحسين بيئتها المؤسسية من حماية حقوق الملكية، والقضاء على الفساد والبيروقراطية الخائفة، تعزيز الحرية الاقتصادية، السياسية والمدنية... إلخ.

وعليه سنهتم في هذا المبحث بإعطاء نظرة حول الخصائص الاقتصادية لهذه الدول النفطية، بالإضافة إلى تحليل تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها وتوزيعه القطاعي، وفي الأخير سنحاول اعطاء نظرة حول مناخها الاستثماري بما فيه من بيئة اقتصادية ومؤسسية .

I - خصائص الدول النفطية محل الدراسة :

تعد الموارد الطبيعية مصدرا هاما للثروة الوطنية على الصعيد العالمي، إذ شهد توزيع هذه الموارد ونخص الذكر منها الموارد النفطية قيما متباينة في جميع أنحاء العالم. فوفقا لتقديرات نشرت في عام 2006 من قبل قسم الطاقة للولايات المتحدة، يوجد عدد قليل من الدول حوالي 15 الدولة تمثل 75% من إنتاج النفط في العالم و93% من احتياطياته. كما أشارت منظمة OPEC (2014) أن احتياطي النفط بالدول المنظمة إليها يمثل ما يقارب 81% من الاحتياط العالمي .

قبل أواخر 1980، كان المعتقد السائد هو أن وفرة الموارد الطبيعية مفيدة لإحداث التنمية الاقتصادية بالمنطقة. ففي سنوات الخمسينيات من القرن الماضي رأى معظم الاقتصاديون والجغرافيون أن الهبة الكبيرة من الموارد الطبيعية تسهل نمو الاقتصادي الإيجابي بأي دولة. ووفقا لنظرية التطور عند Walter Rostow (1961)، إن الموارد الطبيعية تساعد البلدان النامية على الانتقال من التخلف إلى التطور لأن توفرها على الموارد الطبيعية سيكون بمثابة "الإقلاع" الصناعي، تماما كما فعلت اقتصادات غنية بالموارد مثل بريطانيا، ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية التي

شهدت تطورا صناعيا سريعا وبشكل خاص في نهاية القرن الماضي. فارتفاع مصاريف نقل هذه الموارد بين الدول قد يجعل توفرها في اقتصاد ما ضروريا لبداية صناعة جديدة أو لتكنولوجيا حديثة¹.

ومع ذلك أصبح توفر الموارد الطبيعية في أي دولة في الوقت الراهن أقل أهمية مما كان عليها في الوقت السابق، بحيث لم تعد ضرورية ولا كافية لتحقيق الازدهار والتقدم الاقتصادي. وكمثال حي على ذلك هو نجاح كل من اليابان وكوريا في إنتاج الصلب على المستوى العالمي على الرغم من اعتمادها الكامل على واردات الخام والحديد. كما أصبحت هذه الموارد تلعب دورا ثانويا في توليد الدخل الوطني بالنسبة لكل من الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة². الأمر الذي دفع بطرح التساؤل التالي " إذا لم تعد الموارد الطبيعية ميزة حاسمة في النمو الاقتصادي، وما يثير الدهشة أنها قد تشكل عيبا فعليا : فهل هنالك لعنة الثراء السريع؟ حيث توصلت العديد من الدراسات الأدبية في هذه الصدد إلى نتيجة مفادها أنه عادة ما ينمو اقتصاد البلدان فقيرة الموارد الطبيعية بوثيرة أعلى وأسرع من الدول الغنية بالموارد الطبيعية. إذ نشأ ما يعرف بظاهرة "لعنة الموارد" " resource curse" مع أعمال Sachs and Warner (1995) والتي أشارا إليها على أنها أساس علاقة سالبة بين وفرة الموارد الطبيعية والنمو الاقتصادي، موضحان ذلك أن البلدان التي تتمتع بوفرة الموارد الطبيعية تنمو ببطء مقارنة بالبلدان فقيرة الموارد. كما أشار Richard M. Auty (2001) أنه منذ 1960 قد تفوقت دول فقيرة الموارد مقارنة بالدول الغنية بالموارد بهامش كبير. مفسرا حدوث لعنة الموارد عندما تقوم دولة ما بتركيز كل طاقاته على صناعة واحدة، مثل التعدين وتحميل القطاعات الرئيسية الأخرى. ونتيجة لذلك، تصبح الأمة تعتمد بشكل كبير على هذه السلع، ويصبح الناتج المحلي الإجمالي الكلي شديد التقلب. بالإضافة إلى ذلك، غالبا ما يؤدي عدم تأسيس إطار خاص بكل من الحقوق على الموارد وتوزيع الدخل في المجتمع إلى ظهور الفساد الحكومي، الأمر الذي يقود إلى تنظيم غير العادل للصناعة، ما يصاحبه ركود اقتصادي³.

تنتشر الموارد النفطية بشكل أكبر في الدول النامية، هذا ما يعكس تواضع حجم قطاع الحديث بها واعتماد نشاطها الاقتصادي بشكل متشدد على قطاع المحروقات، إذ تعد دول العينة محل الدراسة والمتمثلة في (الجزائر، المملكة العربية السعودية، قطر، الكويت، إيران، الإمارات العربية المتحدة، اليمن، عمان، العراق، ليبيا، البحرين، أنغولا، الإكوادور، الغابون، نيجيريا وفنزويلا) على أنها القلب النابض للعالم في ما يخص إنتاج النفط واحتياطاته. إذ يوصف نظامها الاقتصادي على أنه نظام قائم على قطاع النفط وعوائده في الاقتصاد العالمي على الصعيد

¹ Bimal Chandra Roy, Satyaki Sarkar, Nikhil Ranjan Mandal, "Natural Resource Abundance and Economic Performance—A Literature Review", scientific research, 2013, p148.

² Thorvaldur Gylfason, Gylfi Zoega, " Natural Resources and Economic Growth: The Role of Investment", Economic Policy Research Unit, University of Copenhagen, 2001, p01.

³ Bimal Chandra Roy, Satyaki Sarkar, Nikhil Ranjan Mandal, "Natural Resource Abundance and Economic Performance—A Literature Review", Op Cit, p148.

الخارجي، في حين على الصعيد الداخلي فافتصاداتها قائمة على مبدأ الربح، بحيث تتحكم هذه البلدان في إيراداتها النفطية وإعادة إنفاقها ... لقد شهدت عائدات الصادرات النفطية لهذه الدول زيادة معتبرة ووزنا هاما من إجمالي عائدات صادراتها، ويرجع ذلك في الأساس إلى ارتفاع حصة هذه الصادرات جراء الارتفاع المتزايد لصادرات النفطية نتيجة ارتفاع أسعارها.

الجدول رقم (III-1) : صادرات واحتياطي النفط في دول العينة لسنة 2014

الدولة	المنطقة	احتياطي النفط (%) من الاحتياط العالمي	إنتاج النفط (%) من الإنتاج العالمي	صادرات النفط (مليار دولار)	نسبة صادرات النفط من إجمالي الصادرات (%)	مساهمة النفط في الناتج المحلي الإجمالي (%)	عضو في الأوبك OPEC	عدد السكان
قطر	الشرق الأوسط	1.12	2.0	62,680	85.7	55.0	نعم	2172065
الإمارات	الشرق الأوسط	7.21	4.0	79,573	28.5	34.4	نعم	9086139
السعودية	الشرق الأوسط	22.1	12.9	317,614	80.2	42.0	نعم	30886545
الكويت	الشرق الأوسط	7.66	3.6	96,721	87.8	60.0	نعم	3753121
الجزائر	شمال أفريقيا	0.90	1.6	51,409	91.8	40.0	نعم	38934334
العراق	الشرق الأوسط	11.8	3.8	83,006	95.1	60.0	نعم	35273293
ليبيا	شمال أفريقيا	3.05	0.6	18,615	97.2	60.0	نعم	6258984
البحرين	الشرق الأوسط	0.01	0.06	6.034	60.9	20.0	لا	1361930
عمان	الشرق الأوسط	0.41	1.1	32.68	60.5	47.2	لا	4236057
اليمن	الشرق الأوسط	0.22	0.2	5.20	72.9	30.0	لا	26183676
إيران	الشرق الأوسط	12.9	4.0	114,751	80.0	30.0	نعم	78143644
نيجيريا	أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	2.67	2.7	88,449	90.0	35.0	نعم	177475986
الإكوادور	أمريكا الجنوبية	0.33	0.7	12,925	77.0	28.0	نعم	15902916
أنغولا	أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	0.67	2.0	65,215	97.0	45.0	نعم	24227524
الغابون	أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى	0.15	0.3	6.91	80.9	45.0	نعم	1687673
فنزويلا	أمريكا الجنوبية	24.8	3.3	88,131	95.0	25.0	نعم	30693827

المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على بيانات :

- منظمة الدول المصدرة للبترول (Opec)

- BP Statistical Review of World Energy June 2015
- Knoema, World Economic Outlook, On the website :
<https://knoema.com/IMFWEO2012Oct/world-economic-outlook-october-2012?tsId=1033710>

ومن خلال الجدول رقم (III-1) نلاحظ أنه لفرنزويلا 24.8% من احتياط النفط العالمي وتحتل بذلك المرتبة الأولى على الصعيد العالمي، فهي ذات إنتاج متوسط قدر ب 3.3% من الإنتاج العالمي وذات كثافة سكانية المتوسطة والتي تقارب 31 مليون نسمة، كما بلغت صادراتها النفطية لسنة 2014 ب 88,131 م د وبذلك فهي تمثل 95% من إجمالي الصادرات وتساهم ب 25% من الناتج المحلي الإجمالي، وتليها المملكة العربية السعودية باحتياطي نسبته 22.1% من الاحتياط العالمي فهي تعد منتجاً كبير للنفط، حيث يقدر إنتاجها حوالي 12.9% من الإنتاج العالمي وذات الكثافة السكانية متوسطة والتي تفوق 30 مليون نسمة، كما أنها تتميز بثاني أعلى قيمة صادرات نفطية على المستوى العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية وقدرت سنة 2014 ب 317,614 م د إذ تمثل صادراتها النفطية 80.2% من إجمالي صادراتها وتساهم ب 42% من الناتج المحلي الأجمالي، كما قدر احتياطي إيران من النفط العالمي ب 12.9% وذات إنتاج متوسط قدر ب 4% من الإنتاج العالمي وكثافة سكانية تقترب من 80 مليون نسمة، حيث بلغت صادراتها النفطية 114,751 م د وتمثل بذلك 80.0% من إجمالي الصادرات وبمساهمة نسبتها 30% من الناتج المحلي الإجمالي، وبالنسبة للعراق فيمثل احتياطها النفطي 11.8% من الاحتياط العالمي ووصلت قيمة صادراتها النفطية 83,006 م د والتي تشكل 95.1% من إجمالي صادراتها. حيث بلغ احتياطي النفط في كل من الكويت والإمارات العربية المتحدة 7.66% و 7.21% على الترتيب فهي ذات إنتاج متوسط قدر ب 3.6% و 4% وكثافة سكانية منخفضة حوالي 3 مليون و 9 مليون نسمة وتمثل صادراتها النفطية حوالي 87.8% و 28.5% من إجمالي الصادرات ويساهم قطاع النفط ب 60% و 43.4% من الناتج المحلي الإجمالي على الترتيب. أما بالنسبة لبقية الدول ليبيا، نيجيريا، قطر، الجزائر، أنغولا، عمان، الإكوادور، اليمن، الغابون والبحرين فتمثلت احتياطاتها النفطية 3.05%، 2.67%، 1.12%، 0.90%، 0.76%، 0.41%، 0.33%، 0.22%، 0.15% و 0.01% من الاحتياط العالمي أما في يخص نصيب صادراتها فقد بلغت 97.2%، 90%، 85.7%، 91.8%، 97%، 60.5%، 60%، 72.9%، 80.9% و 60.9% من إجمالي صادراتها على الترتيب. حيث تعد أغلبية هذه الدول أعضاء في منظمة البلدان المصدرة للبترول Opec والتي هي عبارة عن منظمة حكومية دولية دائمة للدول النامية المصدرة للنفط فهي تعمل على تنسيق وتوحيد السياسات النفطية

للدول الأعضاء فيها. كما تسعى Opec لضمان استقرار أسعار النفط في أسواق النفط العالمية، بهدف القضاء على التقلبات الضارة وغير الضرورية، فهي تهتم في جميع الأوقات بمصالح الدول المنتجة للنفط وضرورة تأمين دخل ثابت لهم . فضلا عن ذلك تشرف على العرض الفعال والمنظم للنفط إلى الدول المستهلكة، وعائد عادل على رأس المال لأولئك الذين يستثمرون في مجال الصناعة النفطية.

ومع ذلك قد خلقت تقلبات أسعار النفط على مدى العقد الماضي الكثير من القلق للحكومات وصناع السياسات على الساحة العالمية. وخاصة بعد التراجع السريع لأسعار المحروقات في السوق العالمية منذ النصف الثاني من عام 2014 والتي شهدت انخفاضا حوالي 50% مما كانت عليه. إذ أرجع العديد من خبراء الاقتصاديين الهبوط في أسعار النفط إلى حد كبير إلى زيادة في معروض نفطي، حيث أدى هذا الانخفاض إلى تراجع الإيرادات النفطية بهذه الدول الأمر الذي ألحق آثارا كبيرة على دخلها وبشكل خاص على ميزانيتها وعلى نفقاتها وبرامجها الإنمائية، بالإضافة إلى انهيار عملائها وكمثال على ذلك فنزويلا التي فقدت أكثر من 85% من قيمة عملتها جراء انخفاض أسعار النفط، ناهيك عن انهيار سوق الأسهم فبالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي كان لهذا الانخفاض عواقب ألفت بظلالها على أسواقها الرأسمالية حيث شهدت مؤشرات البورصة بهذه الدول تراجعا كبيرا، وتباطؤا ملحوظا في زيادة قيمة الأصول العقارية، كما أدى هذا انخفاض إلى تراجع الانفاق الاستثماري في مجال الطاقة وانهيار بعض الشركات ما أدى إلى تسريح العديد من العمال، الأمر الذي دفع بتراجع النمو الاقتصادي بهذه الدول¹.

وعليه على هذه الدول إعادة النظر في سياسيتها التنموية بالابتعاد عن الاعتماد المتشدد على قطاع المحروقات، وذلك عن طريق احداث تحولات هيكلية وجعل اقتصاداتها أكثر ديناميكية وقائمة على القطاع الخاص. وكذا عملها على تحقيق اقتصادات أكثر تنوعا من خلال تعزيز الاستثمارات في الأنشطة الإنتاجية التي تخلق القيمة المضافة. ناهيك عن ضرورة مزاوتها العديد من الاصلاحات الاقتصادية والسياسية والتي من أهمها : تحسين مناخ الأعمال عبر تبسيط القواعد التنظيمية والإجراءات الإدارية الخاصة ببدء المعاملات الاقتصادية، بالإضافة إلى فتح اقتصاداتها على المزيد من التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي المباشر، والبحث عن طرق أكثر فعالية في الحصول على التمويل بما في ذلك من تطوير الأسواق رأسمالية، وتعزيز الحوكمة والمنافسة والشفافية. وعلى هذه الدول إعادة النظر في كيفية توزيع مواردها بطريقة أكثر كفاءة واستخدام عائداتها النفطية لتمويل الاستثمارات المتنوعة والتي

¹البنك الدولي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، "الموجز الاقتصادي الفصلي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، العدد الرابع ، 2015، ص29.

تعتبر كدافع مهم "big push" في مجال التنمية الصناعية وهذا ما يعرف عند الفنزويليون بـ "زراع بذور عائدات النفط" "sowing the seeds of oil revenues"¹.

II - نظرة عامة حول النمو الاقتصادي بالدول النفطية :

تعتبر الدول محل الدراسة كغيرها من الدول النفطية التي تتميز بالاعتماد المتشدد على الربح النفطي، إذ يعتبر كل من النفط ومشتقاته عامل أساسي في إيرادات الدولة من أجل تغطية نفقاتها العامة بما فيها من نفقات انمائية. الأمر الذي جعل معدلات نموها الاقتصادي أكثر تذبذباً نتيجة تقلبات أسعار المحروقات هذا من ناحية، وكذلك الأزمات الاقتصادية التي شهدتها العالم من ناحية أخرى. فوفقاً لتقارير لبنك الدولي، استطاعت قطر أن تحقق الناتج المحلي الإجمالي قدره 206.22 بليون دولار في عام 2014 محتلتا بذلك المرتبة 50 عالمياً. كما بلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد ما قيمته 96732.53 د ما جعلها تأخذ المرتبة الثالثة في العالم من حيث التنمية الاقتصادية. حيث عملت قطر في الفترة الأخيرة على تنويع اقتصادها بعد التطوير الناجح لموارد الغاز الطبيعي في البلاد، إذ شرعت في تطبيق برنامج استثماري واسع النطاق لتعزيز التنوع الاقتصادي قبل نهائيات كأس العالم لكرة القدم 2022 في قطر. ويشمل هذا برنامج استثمار عائدات النفط والغاز في مشاريع البنية التحتية الرئيسية والصناعات التحويلية وتعزيز وتطوير الخدمات المالية والحكومية. كما يشمل أيضاً خدمات النقل والسياحة. إذ يهدف هذا الاستثمار لتنويع مصادر الدخل الوطني، إعادة التوازن للاقتصاد القطري عبر التركيز على قطاعات المعرفة بما يتماشى مع رؤية قطر الوطنية 2030، الأمر الذي جعل التنمية الاقتصادية خارج قطاع النفط والغاز أعلى بكثير من التنمية الاقتصادية لقطاع النفط والغاز، والتي لم تتجاوز 0.1%، حيث ارتفعت حصة القطاع غير النفطي في الناتج المحلي الإجمالي من 43.2% في عام 2012 إلى 45.6% في عام 2013، بينما انخفضت حصة النفط والغاز من الناتج المحلي الإجمالي من 56.8% إلى 54.4% في نفس الفترة الزمنية. وقد أدى ذلك إلى النمو الشامل والمستدام للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ليصل إلى 6.1% في عام 2012 و 6.5% في عام 2013. كما ساهمت الاستثمارات الوطنية إلى حد كبير في نمو القطاع غير النفطي التي توسعت في معدلات 10.1% (2012) و 11.4% (2013)، حيث سجلت كل من الميزانية الوطنية، الميزان التجاري وميزان المدفوعات فوائض ضخمة². أما في ما يخص الإمارات العربية المتحدة حققت الناتج المحلي الإجمالي قدر بـ 401.96 بليون دولار في عام 2014 محتلة المرتبة 30 عالمياً. وكان الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 43962.71 د ما جعل مواقع الإمارات العربية المتحدة في المرتبة رقم 21 في العالم من حيث التنمية الاقتصادية. حيث عملت

¹ Jeffrey D. Sachs and Andrew M. Warner, "NATURAL RESOURCE ABUNDANCE AND ECONOMIC GROWTH", Harvard University Cambridge MA, 1997, p 02.

² Ministry of economy and commerce, On the website : <http://www.mec.gov.qa/en/qatar-at-a-glance/Pages/Economic-Development-and-standard-of-living-in-Qatar-.aspx> (23/ 02/2016) at (18:46).

الحكومة على توظيف إيراداتها من الموارد النفطية في أحداث التنمية الاجتماعية والاقتصادية خاصة في الصناعات والبنى التحتية. ونظرا لسياسات الرشيدة للحكومة، أصبح حاليا يساهم القطاعات النفطية في دولة الإمارات العربية المتحدة بثلاث من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد. أما النسبة للثلاثين المتبقين فهي ترجع للقطاعات حيوية الأخرى كالتجارة، والخدمات، والعقارات، والسياحة، والصناعات التحويلية وصناعة الألمنيوم. وعلى الرغم من التقلبات الأخيرة في أسعار النفط والركود الاقتصادي العالمي خلال فترات مختلفة، تقدم دولة الإمارات العربية المتحدة بيئة اقتصادية آمنة ومستقرة وجذابة استنادا إلى الميزات التالية: تمتعها بموقع استراتيجي بين آسيا وأوروبا وأفريقيا، احتفاظها على احتياطات مالية قوية والقطاع المصرفي دائم، مما يجعله آمنا للاستثمار مع سهولة ورأسمال كافي، كما تحتل دولة الإمارات المركز الثاني عالمياً من حيث حجم أصول صناعاتها السيادية الإجمالية، بالإضافة إلى أنها تستمر في الإنفاق الحكومي على البنية التحتية الأمر الذي يساهم في تحقيق نموها الاقتصادي¹. كما سجلت الكويت الناتج المحلي الإجمالي قدره 162.63 بليون دولار في عام 2014 محتله بذلك المرتبة 56 عالمياً. وكان الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 43593.70 د، وعليه جاء موقع الكويت في المرتبة 22 في العالم من حيث التنمية الاقتصادية. ومع ذلك قد سجلت انخفاضاً قدره -1.6% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2014 نتيجة انخفاض أسعار المحروقات في النصف الثاني من هذه السنة، كما أشار "بنك الكويت الوطني" إلى أن انخفاض أسعار النفط أدى إلى تسجيل عجز مالي طفيف نسبياً قدر ب 12% من الناتج المحلي الإجمالي خلال السنة المالية 2015-2016، كما أقر البنك أن استمرار تذبذب أسعار النفط الحالية قد يرفع من الضغوطات على الأوضاع المالية والخارجية، الأمر الذي قد يدفع الدولة إلى زيادة تخفيض نفقاتها وتأخير وتيرة وسير الإنفاق الرأسمالي، وعليه تقدم الحكومة جملة من الإصلاحات من أجل تحقيق الاستدامة المالية على المدى القريب والمتوسط، وكذلك الإصلاحات الهيكلية بغية تنويع اقتصاداتها، وتقليل الاعتماد على قطاع النفط كمصدر للدخل. كما سجلت البحرين ناتج محلي إجمالي قدرة 333.90 بليون دولار أمريكي في عام 2014 محتلة بذلك المرتبة 92 عالمياً. وكان الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 24855.21 د، ما جعل موقع البحرين في المرتبة 32 عالمياً من حيث التنمية الاقتصادية. وعلى الرغم من مرونة الاقتصاد البحريني في ظل تدني أسعار النفط، إلا أن وتيرة النمو الاقتصادي قد تباطأت نوعاً ما، حيث سجل معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي انخفاضاً إلى 4.35% سنة 2014. ومن المتوقع أن يلعب تراجع سعر النفط عالمياً وعملية إعادة هيكلة النظام المالي في البحرين دوراً كبيراً في الحد من النمو القريب والمتوسط المدى إلى حد ما، إلا أن المشاريع الاستراتيجية الكبرى في البحرين ستتحرك النمو بشكل فعال، فحسب رئيس مجلس التنمية الاقتصادية بالبحرين أنه: حافظ النمو الاقتصادي في البحرين على قوته مع وجود مؤشرات واضحة على أن الإنفاق على البنية التحتية عزز بشكل كبير

¹ The Official portal of the UAE government, On the website : <http://government.ae/economy> (23/ 02/2016) at (19:57).

من الزخم في القطاع غير النفطي، ما يشكل مصدرا مهما للمرونة بشكل مستمر. وأشار التقرير الفصلي سنة 2014 إلى نمو جميع القطاعات غير النفطية، وهو ما بدا واضحا على وجه الخصوص في قطاع الإنشاء الذي شهد نموا سنويا تسارع من 3.6% في الربع الثاني من العام ليصل إلى 12.3% في الربع الثالث وهو ما يجعله أسرع قطاعات الاقتصاد نموا. وحقق قطاع الفنادق والمطاعم نموا قويا بمعدل 7.4% على أساس سنوي. وقد واصل قطاع الهيدروكربونات في البحرين زيادته خلال العام بمعدل 4.7% في الربع الثالث من العام على أساس سنوي.

سجلت المملكة العربية السعودية الناتج المحلي الإجمالي قدره 753.83 بليون دولار في عام 2014 محتلة المرتبة 19 عالميا. أما الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد قد بلغ 24406.47 د، الأمر الذي جعلها تأخذ المرتبة 33 عالميا من حيث التنمية الاقتصادية. إذ تدهور النشاط الاقتصادي السعودي في السنوات الأخيرة نتيجة التداعيات السلبية الناجمة عن عملية ضبط أوضاع المالية العامة الحادة للحكومة نتيجة انخفاض أسعار النفط، ما جعل الحكومة تعتمد بشكل كبير على الاقتراض الداخلي لتمويل العجز المالي، الأمر الذي أدى إلى ارتفاع أسعار الفائدة بين البنوك إلى أعلى مستوياتها بالإضافة إلى الضغط السيولة التي ألحقت أضرارا على النشاط التجاري. كما نفذت الحكومة تدابير التقشف القاسية على مدى العام الماضي مثل تخفيض العلاوات في القطاع العام وانخفاض الإنفاق الحكومي والنفقات الرأسمالية، ومن المحتمل أن يكون لهذه التدابير أثر اقتصادي إيجابي في المدى الطويل ولكن النتيجة المباشرة هي تباطؤ النمو. ونتيجة لهذه الأوضاع، شهد النشاط في القطاع غير النفطي انكماشاً ومع ذلك لا يزال هو القطاع الأكثر مساهمة في نمو الاقتصاد السعودي، حيث انخفضت نسبة مساهمة القطاع الخاص في نمو الناتج المحلي الإجمالي في عام 2014م مقارنة بنسبة مساهمته في عام 2013م، فقد بلغت 2.16% في عام 2014م مقارنة بنسبة مساهمة تقدر بنحو 2.60% في عام 2013م، وفي المقابل زادت نسبة مساهمة القطاع النفطي في نمو الناتج المحلي الإجمالي في عام 2014م مقارنة بنسبة مساهمته في عام 2013م، حيث بلغت 0.64% في عام 2014م مقارنة بنسبة مساهمة بالسالب قدرها 0.75% في عام 2013م وذلك نتيجة زيادة الإنتاج النفطي. حيث تمثلت نشاطات القطاع غير نفطي في نشاط الكهرباء والغاز والمياه ب 5.77%، نشاط التشييد والبناء بنسبة 6.74% نشاط النقل والاتصالات ب 6.21%...¹ كما سجلت عمان الناتج المحلي الإجمالي بقيمة 81.04 بليون دولار أمريكي في عام 2014 محتلة المرتبة 64 عالميا. والناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد قدره 19309.61 د، إذ جاءت عمان بذلك في المرتبة 41 عالميا من حيث التنمية الاقتصادية. حيث شهد نمو الناتج المحلي الإجمالي انخفاضا من 4.73% سنة 2013 إلى 2.54% سنة 2014، ويرجع ذلك في الأساس إلى انخفاض أسعار المحروقات العالمية، ويعتبر النمو الاقتصادي بهذه الدولة في

¹ وزارة الاقتصاد والتخطيط، "تقرير الاقتصاد السعودي لعام 2014"، ماي 2015، ص 15-20.

السنوات الأخيرة مدفوعا بشكل رئيسي من قبل القطاع غير النفطي. فهو يشكل ما نسبته 6.6% من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لسنة 2014 مسجلا بذلك ارتفاعا بنسبة 0.4% عن سنة 2013¹. في حين شهد القطاع النفطي انخفاضا من 2.6% سنة 2013 إلى 0.6% من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي سنة 2014. وتمثل سياسة هذه الدولة في السنوات الأخيرة في توسيع قطاعها غير نفطية عبر مواصلة إعطاء الأولوية للاستثمار في البنية التحتية، بما في ذلك في مجال السياحة والمطارات والسكك الحديدية والموانئ².

شهد نصيب الفرد من الناتج المحلي الأجمالي في فنزويلا ارتفاعا من 12265 د سنة 2013 إلى 18601 د سنة 2014 ومع ذلك سجلت انخفاضا في نمو الناتج المحلي الإجمالي من 1.34% سنة 2013 إلى -3.89% سنة 2014. إذ أدى تضائل عائدات النفط إلى الضعف الهيكلي في الاقتصاد الذي نتج عنه ظهور أزمة اجتماعية وسياسية واقتصادية غير مسبوقة. فخلال فترة الازدهار الاقتصادي لم تراكم فنزويلا مدخراتها للتخفيف من تراجع في معدلات التبادل التجاري أو للتخفيف من الركود الاقتصادي. فهي تواجه على المدى القصير والمتوسط وجود عجز مالي يقدر بنحو 20 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية عام 2015، واحتياجات للتمويل الخارجي يقدر بين 25 مليار \$ و 35 مليار \$. هذا المصدر من مصادر التمويل، والرقابة على الأسعار، والقيود على الوصول إلى العملات الأجنبية، وانحياز القطاع الخاص في توفير السلع الأساسية، أدت مجتمعة إلى أحداث أعلى معدلات التضخم في العالم³. وسجلت الجزائر ناتج محلي إجمالي قدره 213.52 بليون دولار في عام 2014 محتلة المرتبة 48 عالميا. وبلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 5484.07 دولار ما جعلها تأخذ المرتبة 90 عالميا من حيث التنمية الاقتصادية. حيث شهد معدل نمو الناتج المحلي الأجمالي ارتفاعا من 2.8% سنة 2013 إلى 3.8% سنة 2014 وإلى 3.9% سنة 2015، مدفوعا في معظمه من طرف الزراعة وبشكل خاص الإنتاج النباتي، وبالانتعاش الملحوظ في نشاط النفط والغاز في الفصل الرابع من عام 2015. وعلى خلفية هبوط عالمي لأسعار النفط منذ يونيو عام 2014، يجب أن تكون هذه فرصة لتسريع الإصلاحات التي تهدف إلى تنويع الاقتصادي والتحول الهيكلي. إذ هيمن الانخفاض الحاد في أسعار النفط على الوضع الاقتصادي بما فيه من الوضعية الخارجية للبلاد، فضلا عن الحسابات العامة. وفي عام 2015 وللمرة الأولى منذ 16 عاما سجل الميزان التجاري عجزا قدر ب (-9% من الناتج المحلي الإجمالي) بسبب الواردات التي بلغت نسبتها (31% من الناتج المحلي الإجمالي) والتي لم تشملها الصادرات التي بلغت نسبتها (21% من الناتج المحلي الإجمالي)، مما أدى إلى انخفاض الاحتياطيات الرسمية من العملات الأجنبية. كما تأثرت حسابات الدولة من قبل تآكل صندوق ضبط الإيرادات (FRR)، بعد التراجع الكبير في الضرائب النفطية من 20% إلى 13% من الناتج المحلي

¹ NBK Economic Research, "Oman: Macroeconomic outlook", November 2014, p01.

² World bank group, Oman's Economic Outlook- Spring 2016.

³ The world bank, On the website : <http://www.worldbank.org/en/country/venezuela/overview> (24/02/2017) at (17:53).

الإجمالي بين عامي 2014 و 2015. مع انخفاض إجمالي للإيرادات (27٪ من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2015 مقابل 33٪ في عام 2014) والارتفاع الدائم للانفاق الحكومي (43٪ من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2015 و 2014)، ما أدى إلى اتساع العجز الإجمالي من 16٪ من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2015 مقابل 8.3٪ في عام 2014¹. كما سجلت الغابون ناتج محلي إجمالي قدره 18.18 بليون دولار أمريكي في عام 2014، محتلة المرتبة 109 عالميا. وبلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 10772.06 د، ما جعلها تأخذ المرتبة 61 عالميا من حيث التنمية الاقتصادية. حيث تراجع معدل النمو الناتج المحلي الإجمالي بها من 5.64% سنة 2013 إلى 4.31% سنة 2014، ووصل إلى 4.01% سنة 2015، وذلك على الرغم من محاولة لتعويض انخفاض أسعار النفط التي طال أمدها من خلال زيادة إنتاج النفط الخام، حيث سجلت عجز مالي للمرة الأولى في هذه السنة منذ عام 1998، رغم محاولات الحكومة في كبح النفقات والحد من الانخفاض في عائدات النفط². حيث تشير التوقعات الأخيرة مع التوقعات المستقبلية إلى أن القطاع غير النفطي سيشهد نموا أقوى من القطاع النفطي، باعتبار أن البلاد تواجه تراجعا في احتياطياتها النفطية. والحكومة الغابونية تستند استراتيجيتها الجديدة في التنويع اقتصادها. وتعتبر إيران ثاني أكبر اقتصاد في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA) بعد المملكة العربية السعودية، إذ سجلت ناتج محلي إجمالي قدره 425.33 بليون دولار في عام 2014 محتله المرتبة 28 عالميا. وبلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 5442.88 دولار ما جعلها تأخذ المرتبة 92 عالميا من حيث التنمية الاقتصادية. حيث شهد نمو الناتج المحلي الإجمالي معدلات سالبة في الفترة الأخيرة وصلت إلى -6.61% سنة 2012 نتيجة العقوبات الصارمة المفروضة عليها من طرف الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، ومع ذلك سجلت ارتفاعا وصل إلى 4.34% سنة 2014، وذلك بسبب السماح لها بإعادة عائداتها النفطية المجمدة في البنوك الخارجية في يناير من عام 2014، ورغم هذا الارتفاع المسجل لا زالت إيران تواجه تحديا كبيرا بسبب انخفاض أسعار المحروقات، ما دفعها إلى تخفيض سعر النفط المرجعي من 100 دولار للبرميل سنة 2014 إلى 70 د للبرميل سنة 2015. كما عملت تنويع وتحسين صادراتها غير النفطية التي زادت بمعدل 24.4% ما بين سنة (2014-2015)³. شهدت ليبيا انخفاضا حادا في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في السنوات الأخيرة من 10453.97 د سنة 2013 إلى 6573.93 د سنة 2014، كما سجل

¹ Groupe de la banque africaine de développement, On the website : <https://www.afdb.org/fr/countries/north-africa/algeria/algeria-economic-outlook/> (24/02/2017) at (20 :07).

^{2 2} The world bank, On the website <http://www.worldbank.org/en/country/gabon/overview> (24/02/2017) at (19 :14).

³ United states institute of peace, On the website : <http://iranprimer.usip.org/blog/2015/may/11/irans-economy-numbers> (24/02/2017) at (21:30).

معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي هو الآخر انخفاضاً 104.37% سنة 2012 إلى -24.0% سنة 2014، ويرجع هذا الانخفاض في الأساس إلى الصراع السياسي وضعف الظروف الأمنية التي يعيشها البلد، ناهيك عن الحصار القائم على منشآت البنية التحتية لقطاع النفط الذي أدى إلى انخفاض إنتاج النفط لأدنى مستوياته. كما تسارعت وتيرة التضخم ليصل معدلها إلى 9.2% في 2015، كما ألحق كل من استمرار الجمود السياسي وانخفاض أسعار المحروقات أضراراً بالمالية العامة. حيث انخفضت إيرادات الميزانية العامة للدولة في الوقت الذي ظل فيه مستوى الإنفاق مرتفعاً، مما أدى إلى ارتفاع عجز الميزانية من 43% من إجمالي الناتج المحلي في سنة 2014 إلى 75 في المائة من الإجمالي في 2015. حيث تم تمويل العجز في معظمه من ودائع الحكومة في البنك المركزي الليبي¹. كما سجلت العراق ناتج محلي إجمالي يقدر بـ 228.73 بليون دولار في عام 2014 محتلة المرتبة 46 عالمياً. وبلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 6336.47 دولار، ما جعلها تأخذ المرتبة رقم 86 عالمياً من حيث التنمية الاقتصادية. حيث انخفض معدل الناتج المحلي الإجمالي من 6.6% سنة 2013 إلى -2.1% سنة 2014، ويرجع هذا الانخفاض إلى الاضطراب السياسي والصراع العنيف المنتشر بسرعة في البلاد وكذا انخفاض أسعار النفط، والتي أثرت على المؤشرات الرئيسية للاقتصاد الكلي، في عام 2014 إلى تراجع وتيرة الاستهلاك والاستثمار في القطاع الخاص، وتقييد الإنفاق الحكومي، لاسيما على المشروعات الاستثمارية. ونتيجة لذلك، تشير التقديرات إلى أن القطاع غير النفطي قد انكمش بنسبة 9.0% في عام 2015، بعد انخفاضه بـ 8.8% في عام 2014. وفي المقابل، ظل معدل النمو في قطاع النفط مرناً حيث ارتفع بنسبة 12.9% في عام 2015 بفضل حقول النفط الجنوبية التي هي بعيدة عن الصراعات السياسية، والتي تمثل 90% من إجمالي الإنتاج، بعد الانخفاض الذي شهدته سنة 2014 بنسبة 2.1%. وقد أدت الأزمة المزدوجة إلى اتساع العجز المالي بـ 14.5% في عام 2015، ولذلك نفذت الحكومة تدابير ضبط أوضاع المالية العامة في منتصف عام 2015، تهدف إلى تحسين تحصيل الإيرادات، سواء من القطاع النفطي أو غير النفطي. إذ تم تمويل العجز المالي الكبير من خلال الاقتراض الخارجي من طرف صندوق النقد الدولي والبنك الدولي².

سجلت الإكوادور ناتج محلي إجمالي قدره 102.29 بليون دولار في عام 2014 محتلة المرتبة 61 عالمياً. وبلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 6345.84 دولار، فهي تأخذ المرتبة 85 عالمياً من حيث التنمية الاقتصادية. فخلال الفترة 2006-2014، بلغ متوسط نمو الناتج المحلي الإجمالي 4.3%، مدفوعاً بارتفاع أسعار النفط وتمويل خارجي كبير. هذا التحفيز أدى إلى زيادة الإنفاق الاجتماعي والاستثمارات الهامة، وخاصة

¹ البنك الدولي، على الموقع : <http://www.albankaldawli.org/ar/country/libya/publication/economic-outlook-spring-2016> (2017/02/24) على الساعة (23:01).

² The world bank, On the website : <http://www.albankaldawli.org/ar/country/iraq/publication/economic-outlook-spring-2016> (25/02/2017) at (00:25).

في قطاعات الطاقة والنقل، وكذلك في مجال التعليم. إذ انخفضت نسبة الفقر من 37.6% إلى 22.5% خلال تلك الفترة، وارتفع مؤشر جيني -0.54 إلى 0.47¹. ومع ذلك انخفض معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي من 4.95% سنة 2013 إلى 3.99% سنة 2014 استجابة لانخفاض أسعار النفط منذ 2014 وقوة الدولار الأمريكي، حيث ارتفع الفقر قليلا من 22.5% في عام 2014 إلى 23.3% في عام 2015، واضطرت الحكومة إلى تقليص حاد الاستثمار العام والحد من الإنفاق على الصعيد الخارجي، بالإضافة إلى عدم تشجيع السياسات الاقتصادية والمالية لنمو القطاع الخاص. وسجلت أنغولا ناتج محلي إجمالي قدره 126.78 بليون دولار في عام 2014 محتلة المرتبة 59 عالميا. وبلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 5232.69 دولار ما جعلها تأخذ المرتبة 94 عالميا من حيث التنمية الاقتصادية. حيث انخفض معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي من 6.81% سنة 2013 إلى 4.8% نتيجة انخفاض أسعار النفط، ومن المتوقع أن يصل إلى غاية 3.5% سنة 2017. وعلى الرغم من انخفاض أسعار النفط، ارتفع إنتاجه بنسبة 5.7% في عام 2015 مقارنة بانخفاض نسبته حوالي 2.6% في عام 2014، كما تباطأ نمو الاقتصاد غير النفطي أيضا في عام 2015 بسبب التأخير في تنفيذ النشاطات الكهربائية والاستثمارات الصناعية. ومع ذلك قدر النمو غير النفطي ب 1.3%، مع نمو 2.5% في قطاع الطاقة والنمو 3.5% في البناء والنمو 3.2% في الالماس، و 0.2% في قطاع الزراعة، حيث أظهرت الإيرادات غير النفطية زيادة صغيرة، ولكن لا تزال بعيدة عن تعويض الانخفاض في عائدات النفط. ما أدى إلى انخفاض العائدات الحكومية وارتفاع نسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي من 21% في عام 2013 إلى 31% في عام 2014. الأمر الذي دفع الحكومة إلى تبني استراتيجيات للتخفيف من آثار أزمة النفطية من خلال إيجاد مصادر الإيرادات التي يمكن أن تحل محلها. ومن المتوقع أن الزراعة ستلعب دورا هاما في استئناف التصدير وأنه سيولد عائدات النقد الأجنبي. وتخطط هذه الاستراتيجية أيضا للاستثمار في البنية التحتية للحد تدريجيا من الواردات، وتعميق الإصلاحات في القطاع المالي، وتطوير المهارات وتحسين بيئة الأعمال². كما سجلت نيجيريا ناتج محلي إجمالي قدره 568.50 مليار دولار أمريكي في عام 2014 محتلة المرتبة 22 عالميا. وبلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد 3203.24 دولار ما جعلها تأخذ المرتبة 117 عالميا من حيث التنمية الاقتصادية. حيث شهد معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في السنوات الأخيرة استقرارا إذ وصل إلى 6.31% سنة 2014، ولكن سرعان ما انخفضت أسعار المحروقات في النصف الثاني من عام 2014 أدت إلى تقلص معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى 2.65% سنة 2015، كما أنه لا زال انعدام الأمن يمثل مشكلة كبيرة، خاصة في الشمال الشرقي، وعلى الرغم من تعزيز التدخلات ضد جماعة بوكو حرام، لا يزال الوضع الإنساني في التدهور. وتشير

¹ The world bank, On the website : <https://www.worldbank.org/en/country/ecuador/overview> (25/02/2017)at (13:08).

² Groupe de la banque africaine de développement, On the website : <https://www.afdb.org/fr/countries/southern-africa/angola/angola-economic-outlook/>(25/02/2017)at (14 :50)

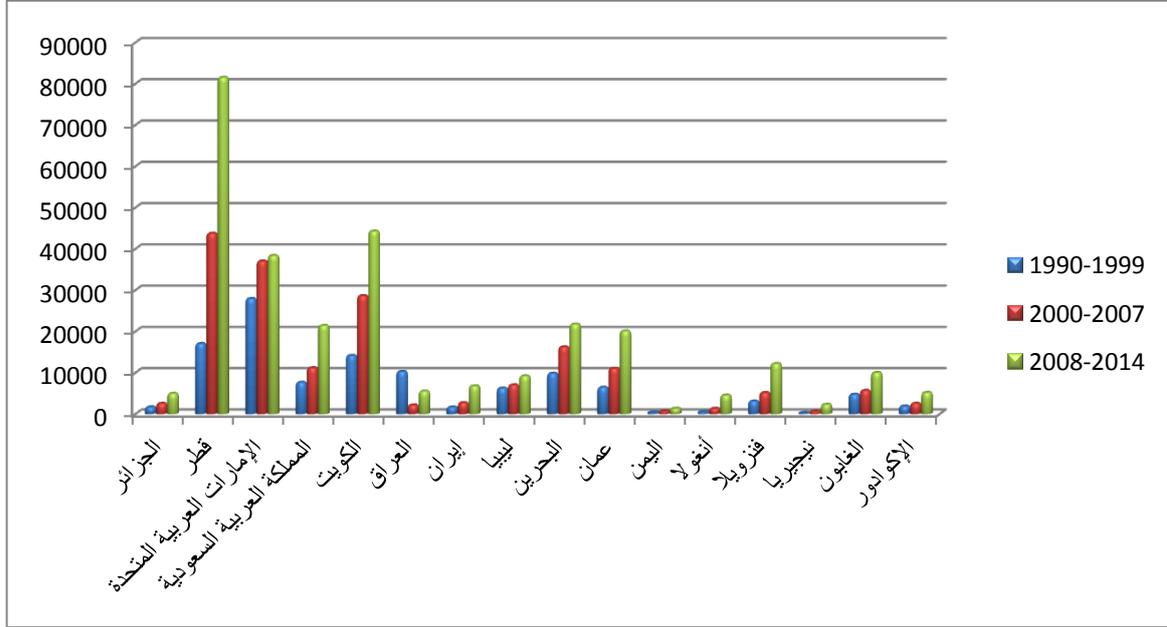
التقديرات إلى أن أكثر من مليوني شخص قد شردوا داخل البلاد بسبب الصراع. ومع ذلك فهي تشهد في الوقت الحالي ظروف أمنية أفضل¹. إن تدهور الوضعية الاقتصادية من تسجيل عجز في الميزان الجاري بنسبة -1.8% سنة 2014، بما في ذلك من ارتفاع معدلات التضخم التي بلغت 8%، بالإضافة إلى ارتفاع نسبة الدين من الناتج المحلي الإجمالي إلى 14.8% سنة 2015... أدى بالسلطات إلى اعتماد على ميزانية توسعية لعام 2016، على أمل تنشيط الاقتصاد الوطني. وبذلك عمل البنك المركزي على تخفيض تكلفة الاقتراض للقطاع العام والقطاع الخاص لتحفيز الاقتصاد². تعتبر اليمن من بين أفقر البلدان في العالم فهي ذات متوسط الدخل المنخفض حيث بلغ الناتج المحلي الإجمالي كأعلى قيمة له منذ 1990 (43.23 مليار د) سنة 2014، وذات نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي المنخفض جدا والمقدر بـ 1650.97 د سنة 2014. حيث زاد كل من انخفاض أسعار المحروقات وانتشر النزاع المسلح بين الحكومة والمليشيات في معظم أنحاء البلاد من تأزم الأوضاع الاقتصادية بالبلد، ما جعل شعبها يعاني من التشرذم وسوء التغذية، بالإضافة إلى تدمير البنية التحتية، ارتفاع معدلات التضخم التي بلغت 30% سنة 2015. واتسع عجز المالية العامة من نحو 5% من إجمالي الناتج المحلي في عام 2014 ليصل إلى 11.4% من إجمالي الناتج المحلي عام 2015. وتراجعت احتياطات النقد الأجنبي إلى أقل من ملياري دولار في أواخر عام 2015.³

¹ Groupe de la banque africaine de développement, On the website : <https://www.afdb.org/fr/countries/west-africa/nigeria/nigeria-economic-outlook/> (25/02/2017)at (16 :00)

² على الموقع الإلكتروني : <http://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Nigeria> (2017/02/25) على الساعة (16:02)

³ البنك الدولي: <http://www.albankaldawli.org/ar/country/yemen/publication/economic-outlook-spring-2016> (2017/02/25) على الساعة (16:46)

الشكل رقم (III-1) : تطور نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1990-2014) م د أمريكي



المصدر : من اعداد الباحثة اعتمادا على بيانات البنك الدولي.

غالبا ما تتصف هذه الدول بتقلبات مستمرة نتيجة ارتباط اقتصادها بمدخيل المحروقات التي تتسم بتقلبات في أسعارها العالمية، ما يفسر عدم قدرة معظم هذه الدول حتى الوقت الحالي على رفع التحدي المتمثل في ابعاد اقتصادياتها ونموها عن مدخيل المحروقات أي عدم نجاحها في احداث تنويع الاقتصادي، ما يجعل اقتصادها أكثر عرضة لمختلف الصدمات الخارجية التي قد تحدث في أي وقت.

III - تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول النفطية :

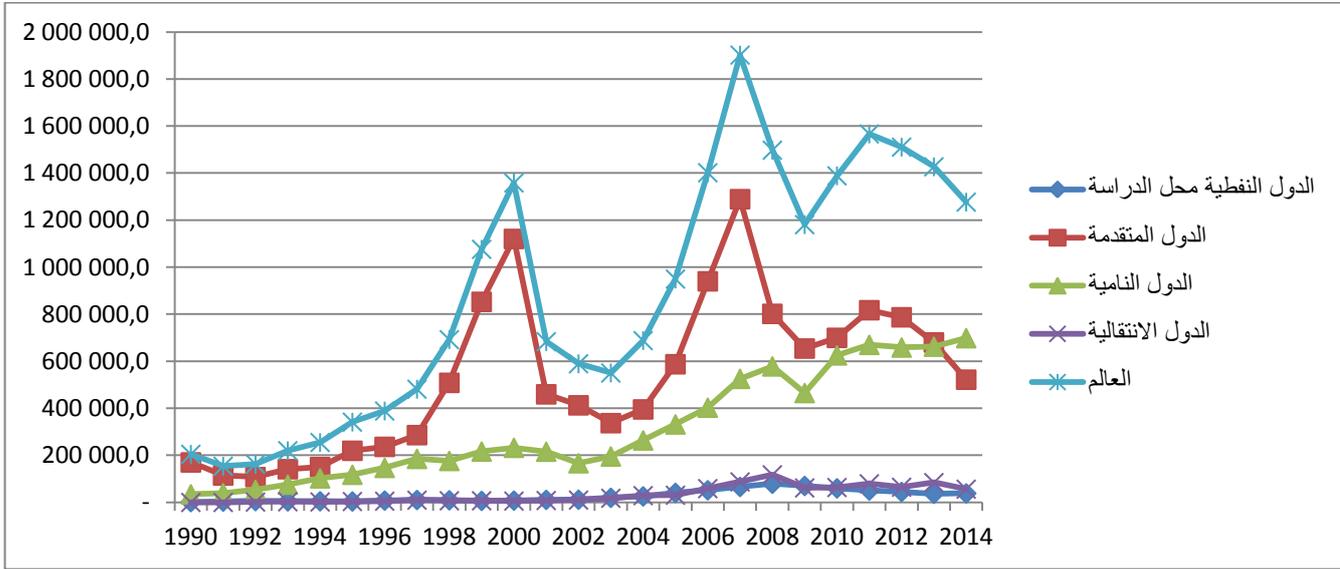
أدى تزايد العولمة خلال العقدين الماضيين من اندماج اقتصادي وتحرير اقتصادات العديد من الدول إلى نمو قوي لأعمال التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر، هذا الأخير الذي يعتبر مساهما فعالا في زيادة الكفاءة والإنتاجية، بما في ذلك من تعزيزه لفرص النمو في البلدان المتلقية مثل نقل التكنولوجيا وتنمية الصادرات، خلق فرص العمل ورفع مستوى المعرفة والمهارات الإدارية... إلخ. وعليه سعت دول العالم وخاصة النامية منها جاهدة ولا تزال نحو تحقيق المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك من خلال عملها على تحسين مناخ أعمالها وجعله أكثر ملاءمة لتنفيذ المشاريع الاستثمارية، فهو بذلك يساعد الدول النامية على مواكبة التقدم الاقتصادي العالمي وخاصة منها الدول النفطية التي تمر في الوقت الراهن بأوضاع مزرية تتسم بعدم الاستقرار الاقتصادي، نتيجة الانخفاض المستمر لأسعار المحروقات مقارنة مما كانت عليه في الفترة السابقة.

وكما هو موضح في الشكل رقم (III-2) نلاحظ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية شهدت مسارا تصاعديا من 196.31 مليار د سنة 1990 إلى 1.46 تريليون د سنة 2000 ويرجع السبب في ذلك هو النقلة الكبيرة من اقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، ناهيك عن انفتاح اقتصادات دول على الاقتصاد العالمي، بالإضافة إلى مزاولة هذه الدول العديد من الإصلاحات الاقتصادية والسياسية ... إلا أنه سرعان ما شهدت انخفاضاً وصل إلى 709.83 مليار د سنة 2003 ويعود السبب ذلك أساساً إلى ضعف النمو الاقتصادي في معظم أنحاء العالم وفرصة ضئيلة للانتعاش على الأقل في المدى القصير. بالإضافة إلى انخفاض قيم الأسواق الرأسمالية، وانخفاض في أرباح الشركات، إعادة هيكلة بطيئة في بعض القطاعات وانتهاء برامج الخصخصة في بعض البلدان هي الأخرى قد ساهمت أيضاً في هذا الانخفاض¹. حيث ارتفع من جديد ووصل إلى 3.06 تريليون د سنة 2007 وهي تعتبر أعلى قيمة بلغها الاستثمار الأجنبي المباشر إذ شمل هذا الارتفاع المجموعات الاقتصادية الثلاثة الرئيسية: الدول المتقدمة النمو والبلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية. وقد بلغت الدول المتقدمة 1248 مليار د محتلة بذلك المرتبة الأولى وتلتها في المرتبة الثانية الدول النامية ب 500 مليار دولار وتبعها الدول الانتقالية في المرتبة الثالثة ب 13 مليار دولار. وتفسر هذه الزيادة إلى حد كبير من النمو الاقتصادي المرتفع نسبياً والنتائج الجيدة للشركات في أجزاء كثيرة من العالم². لينخفض مرة أخرى وصلت بذلك إلى 1.36 تريليون د سنة 2009 نتيجة للأزمة الاقتصادية والمالية التي شهدتها العالم مغيرة بذلك ملامح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي ارتفعت في الدول النامية والتي تمر بالمرحلة الانتقالية، حيث ارتفع بعد ذلك وفي جميع دول العالم إذ بلغ سنة 2011 ما قيمته 2.29 تريليون د، إلا أنه سرعان ما انخفض بعد ذلك ليصل إلى 1.77 تريليون د سنة 2014 نتيجة الهشاشة الاقتصادية العالمية وحالة عدم اليقين التي أثرت على السياسات العامة، وما يميز هذه الفترة هو تفوق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول النامية مقارنة بالتدفقات الموجهة إلى الدول المتقدمة.

¹ CNUCED, "LES POLITIQUES D'IED ET LE DÉVELOPPEMENT: PERSPECTIVES NATIONALES ET INTERNATIONALES", Nations Unies New York et Genève, 2003, p01.

² CNUCED, " Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures", NATIONS UNIES New York et Genève, 2008, p01-03.

الشكل رقم (III-2): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، مقارنة بين المجموعات الاقتصادية (بالمليون دولار)



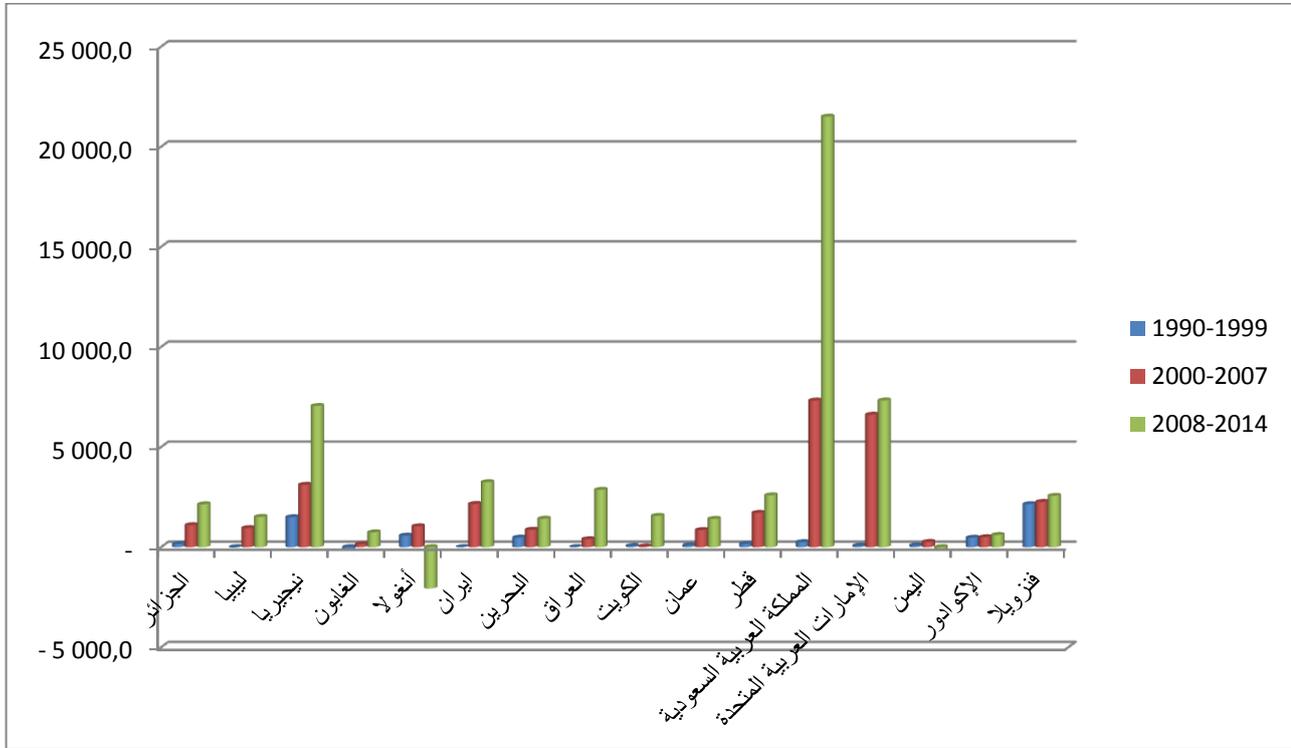
المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD

أما فيما يخص تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة نحو الدول النفطية محل الدراسة فرغم الارتفاع الذي شهدته خلال هذه الفترة إلا أنها تبقى غير كافية مقارنة بما تمتلكه من امكانيات وأداء، فمن خلال الشكل رقم (III-2) نلاحظ أنه في السنوات الأخيرة قدرت نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة نحو هذه الدول ب 3% من إجمالي تدفقات العالمية ونسبة 5% من إجمالي تدفقات الدول النامية، في الوقت الذي استطاعت دول أخرى تحقيق معدلات مرتفعة مثل دول BRICS ودول أخرى مثل سنغفورة، اندونيسيا وشيلي... ويمكن ارجاع هذه التدفقات المنخفضة إلى مجموعة من العواقب الاقتصادية والسياسية التي تمر بها هذه الدول.

ومن خلال الشكل رقم (III-3) نلاحظ أنه قد استقطبت كل من المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة معدلات كبيرة مقارنة بالدول النفطية محل الدراسة حتى ولو تعتبر هذه القيم منخفضة جدا من إجمالي التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر. وبالنظر إلى دول الخليج العربي فقد شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها انخفاضا بنسبة 4% في السنوات الأخيرة، فعلى الرغم من استطاعة المملكة العربية السعودية في الفترة الأخيرة من تحقيق أعلى معدلات منذ بداية التسعينيات، إلا أنها شهدت تراجعاً من 39 455,9 مليون د سنة 2008 إلى 8 011,8 مليون د سنة 2014 ومع ذلك وحسب تقرير UNCTAD استطاعت المملكة العربية السعودية أن تأخذ مركز الثالث بين دول منطقة غرب آسيا بعد تركيا التي احتلت المركز الأول والأمارات المتحدة العربية التي جاءت في المركز الثاني، حيث تعتبر هذه الأخيرة هي الدولة

الوحيدة التي استطاعت أن تسجل زيادات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لأربع سنوات متتالية الأخيرة حيث بلغت تدفقاتها 10823 م د سنة 2014. أما في ما يخص بقية دول الخليج العربي : البحرين، قطر، الكويت وعمان فقد شهدت قيما متذبذبة بين الارتفاع والانخفاض، وإذا ما قورنت بالمملكة العربية السعودية والإمارات العربية فهي منخفضة جدا حيث قدرت مبالغها ب 1518 م د، 1040 م د، 953 م د، 738 م د سنة 2014 على التوالي.

الشكل رقم (III-3) : تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية خلال الفترة (1990-2014) بالمليون دولار



المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD

أما بالنسبة لباقي الدول والتي تنتمي إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فنجد أن العراق، إيران، الجزائر، ليبيا، اليمن شهدت قيما منخفضة جدا في فترة التسعينات وصلت إلى معدلات سالبة إلا أنها سجلت بعض التحسن ومع ذلك يبقى غير كافي مقارنة بما تمتلكه من قدرات وإمكانات، إذ بلغت قيمهم المتوسطة خلال الفترة 2014-2008، 2863 مليون د، 3243 مليون د، 2138 م د، 1510 م د و 156.8 م د على الترتيب. وفي ما يخص دول أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى استطاعت نيجيريا أن تحتل المرتبة الخامسة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا سنة 2014 أما في ما يخص أنغولا فقد شهدت معدلات منخفضة جدا

طوال الفترة وتمثل أحسن قيمة سجلتها 1011 مليون دولار سنة 2014، في حين سجلت الغابون معدلات سالبة في غالب الأحيان بلغت قيمتها المتوسطة -2066 مليون د خلال الفترة 2008-2014 . وفي ما يخص دول أمريكا اللاتينية فقد سجلت فنزويلا قيما ثابتة نوعا ما خلال هذه الفترة بلغت بذلك القيمة متوسطة 2561 مليون د خلال الفترة 2008-2014، في حين شهدت الإكوادور قيما منخفضة جدا قدرت قيمتها المتوسطة 605 مليون دولار خلال نفس الفترة.

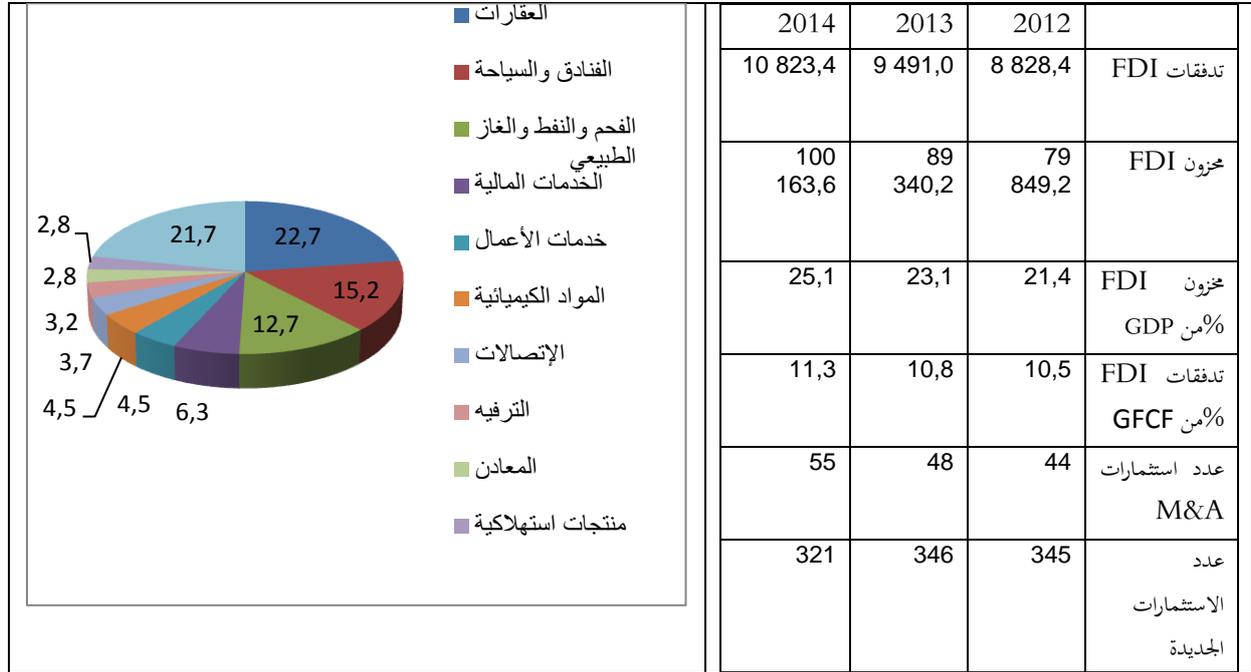
تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا :

الاستثمار الأجنبي المباشر في الإمارات المتحدة العربية :

- وفقا لتقديرات UNCTAD، نجحت دولة الإمارات العربية المتحدة في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بقيمة 10823 م د سنة 2014، كما بلغت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إليها في نهاية هذه السنة 100163 م د. فهي بذلك تمثل المستفيد التاسع من الاستثمار الأجنبي المباشر في منطقة آسيا، ويعزى ذلك في الأساس إلى هروب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الدول التي تعاني من ثورة الربيع العربي متجهة نحوها باعتبارها بلد تتسم باستقرار سياسي واقتصادي، حيث تمتلك الإمارات العربية المتحدة العديد من المزايا التي تشجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من بينها : غياب الضرائب المباشرة على الشركات (باستثناء البنوك وشركات النفط والاتصالات) والأفراد، مراقبة الصرف وأي قيود على إعادة رأس المال ووجود قطاع مصرفي صلب ومريح، وفرة القوى العاملة... إلخ، في حين تكمن نقطة الضعف الرئيسية لهذا البلد في صغر حجم السوق المحلية. وأما فيما يخص استثمارات الأجنبية الوافدة إليها معظمها تتركز في شكل استثمارات في منشآت جديدة¹(greenfield).

¹ BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/emirats-arabes-unis/investir?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=57 (26/02/2017).

الجدول رقم (III-2) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في الامارات العربية المتحدة



المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

ووفقا لقاعدة بيانات أسواق الاستثمار الأجنبي المباشر FDI Markets database التي نشرتها صحيفة فاينانشال تايمز Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي:

- يجري تنفيذ 3880 مشروع خاص بالاستثمار الأجنبي المباشر في دولة الإمارات العربية المتحدة من طرف 3219 شركة عربية وأجنبية. حيث بلغت إجمالي تكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع 142.3 بليون د، وهي توظف ما يقرب من 253000 عامل.

- كما تعتبر كل من الهند والولايات المتحدة والمملكة المتحدة وألمانيا واليابان والكويت وكوريا الجنوبية وفرنسا وأستراليا وسنغافورة على الترتيب في قائمة أهم الدول الاستثمار في دولة الإمارات العربية المتحدة، من حيث التكلفة الاستثمارية للمشاريع، حيث شكلت حصة الهند والولايات المتحدة والمملكة المتحدة حوالي 40% من المجموع.

- وتتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى دولة الإمارات العربية المتحدة في قطاع العقارات بنسبة 22.7٪، في حين 15.2٪ في قطاع الفنادق والسياحة، 12.7٪ في قطاع النفط والغاز و 6.3٪ في قطاع الخدمات المالية¹.

الاستثمار الأجنبي المباشر في المملكة العربية السعودية:

وفقاً لتقرير الخاص بالاستثمارات العالمية في عام 2015 الصادر عن الأونكتاد، شهدت المملكة العربية السعودية في السنوات الأخيرة انخفاضاً محسوساً من 39455 م د سنة 2008 إلى 8011.8 م د سنة 2014، وبذلك أصبحت تحتل المركز الثالث في غرب آسيا بعد تركيا والإمارات العربية السعودية، حيث بلغت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها 215908.7 م د، ويرجع هذا الانخفاض في الأساس إلى التوترات السياسية والاجتماعية التي تشهدها وتخفيض الحصول على الائتمان وتفضيل المحليين... ومع ذلك، استثمرت حكومة المملكة العربية السعودية بكثافة في البنية التحتية الوطنية لجذب الاستثمار باعتباره واحداً من أكثر الطرق فعالية لتنويع الاقتصاد الوطني وضمان فرص العمل للأجيال الشابة، كما أعلنت الحكومة مؤخراً عن فتح تجارتها بالتجزئة والجملة بمشاركة 100٪ أجنبية، بالإضافة إلى تمتع المملكة العربية السعودية بجملة من المزايا تمثل أساساً في تحسن مناخها الاستثماري نتيجة انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة سنة 2005، الاستقرار الاقتصادي، سوق محلية كبيرة مع القوة الشرائية العالية، نظام مصرفي جيد، كما أنه لم يعد المستثمرين الأجانب مجبورين على إيجاد شركاء محليين في العديد من المجالات، بالإضافة إلى إمكانية تملك الأنشطة الشركة والحق في تحويل الأموال من أعمالهم خارج البلاد. فعلى الرغم من تنفيذ البلاد لإصلاحات بغية تشجيع الاستثمار الأجنبي، إلا أن إطارها القانوني لتسوية النزاعات التجارية في بعض الأحيان يعد غير كافي، فضلاً عن عدم وجود الشفافية في تنفيذ التشريعات في مجال الملكية الفكرية، بالإضافة إلى فرض الحكومة لعدد معين من الموظفين السعوديين في الشركات، ناهيك عن حالات تأخير في تسديد العقود الحكومية والبيئة الثقافية المتحفظة جداً...²

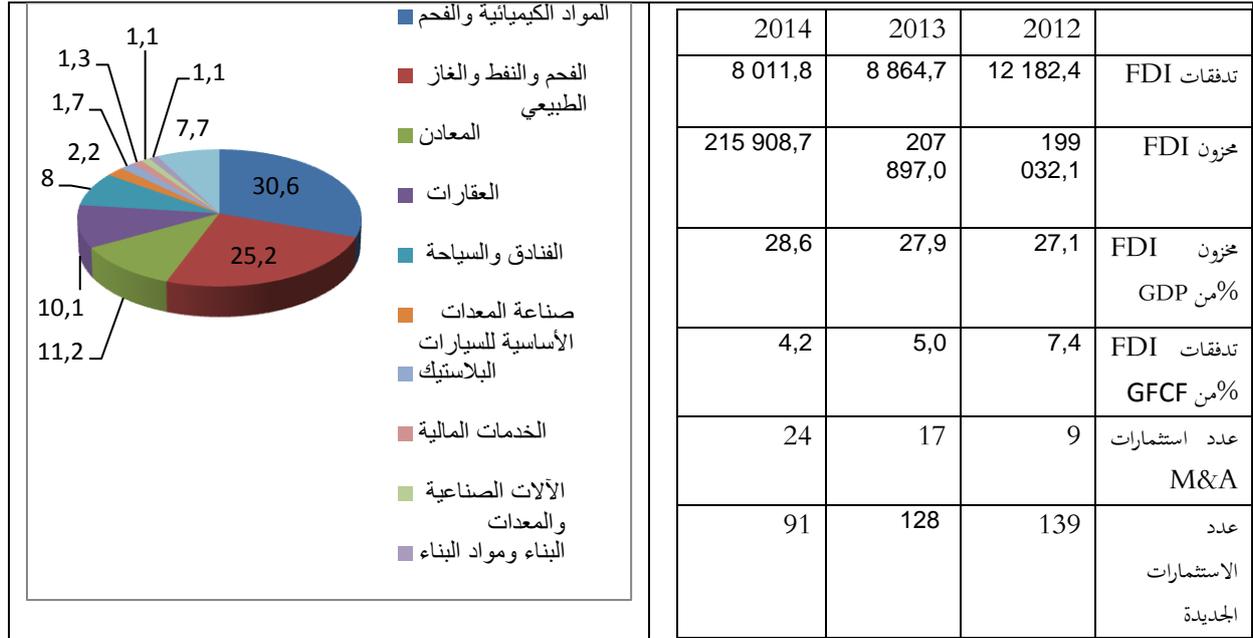
ووفقاً لقاعدة بيانات FDI Markets database التي نشرتها صحيفة Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي:

¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, "Investment Climate in Arab Countries, Dhaman Investment Attractiveness Index", 2015, p112.

² BNP PARIBAS, On the website: <https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/arabie-saoudite/investir?ajouter+home+critere+pays=oui&home+critere+pays=2> (27/02/2017).

- يجرى تنفيذ 1184 مشروع خاص بالاستثمار الأجنبي المباشر في المملكة العربية السعودية من قبل 886 شركة عربية وأجنبية. وتشير التقديرات إلى أن إجمالي التكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع تقدر 135 بليون د، وتوظف نحو 169000 عاملاً.

الجدول رقم (III-3) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في المملكة العربية السعودية



المصدر : من إعداد الباحثة اعتماداً على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

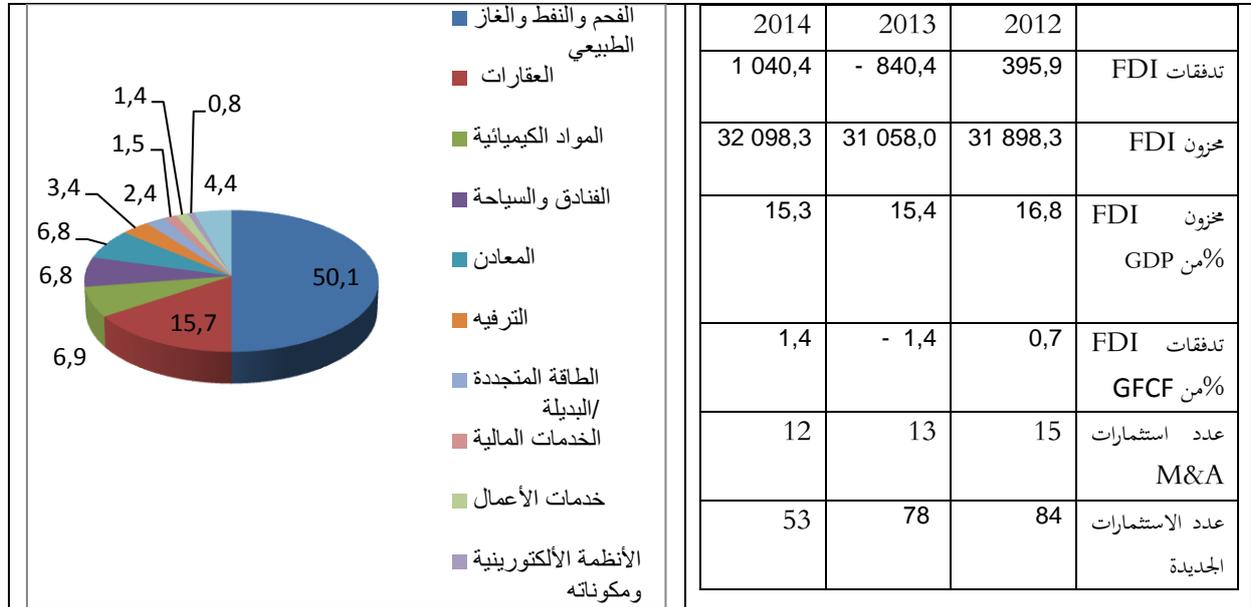
- إن كل من الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، اليابان، الإمارات العربية المتحدة والصين وهولندا والهند وماليزيا وسنغافورة وألمانيا تعتبر على التوالي في قائمة أهم الدول الاستثمار في المملكة العربية السعودية، من حيث التكلفة الاستثمارية للمشاريع، وشكلت حصة الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا واليابان حوالي 49% من المجموع.
- تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى المملكة العربية السعودية في قطاع الكيماويات بنسبة 30.6%، في حين 25.2% في قطاع النفط والغاز، و 11.2% في قطاع المعادن.
- جاءت مجموعة Landmark على رأس قائمة من 10 شركات الأكثر أهمية للاستثمار في المملكة العربية السعودية حيث نفذ 14 مشروعاً بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 1.2 مليار دولار¹.

¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, "Investment Climate in Arab Countries, Dhaman Investment Attractiveness Index", Op Cit, p132.

الاستثمار الأجنبي المباشر في قطر:

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى قطر سنة 2014 بعض التحسن حيث بلغت 1040.4 م د بعدما سجلت مبلغ قدره -840.4 م د سنة 2013 ويعود السبب وراء هذه القيمة السالبة إلى قيامها بتصفية العديد من الاستثمارات. إذ بلغت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إليها في نهاية 2014 إلى 32098.3 م د. حيث تهدف قطر في سياسيتها إلى أن تصبح الدولة الرائدة في مجال بيئة الأعمال والاستثمار الأجنبي، فهي تتمتع ببيئة سياسية مستقرة، مربوطة بعملة مستقرة مقابل الدولار الأمريكي، ونوعية البنية التحتية جيدة، معدل الضريبة على الشركات من بين أدنى المعدلات في العالم (10٪)، كما قامت بإصدار قانون خاص بالاستثمارات عام 2010 الذي يسمح حالياً للأجانب بتملك جميع أسهم الشركة في قطاعات مثل تكنولوجيا المعلومات، والاستشارات، والثقافة والرياضة و توزيع. ومع ذلك، يوجد بعض العناصر تحد من التوسع في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي تتعلق بالسياسات الخاصة بالقطاع الخاص، بما في ذلك من بطء في تنفيذ برامج الخوصصة، ناهيك عن صغر حجم السوق المحلية ونقص العمالة الماهرة والتكلفة العالية... ورغم ذلك فإن تنظيم كأس العالم في قطر في عام 2022 بالتأكيد سيجذب العديد من المستثمرين الأجانب في السنوات القادمة¹.

الجدول رقم (III-04) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في قطر



المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

¹ BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/qatar/investissements?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=165 (26/02/2017).

ووفقاً لقاعدة بيانات FDI Markets database التي نشرتها صحيفة Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي:

- يجري تنفيذ 701 مشروع خاص بالاستثمار الأجنبي المباشر في قطر من قبل 602 شركة عربية وأجنبية. ويقدر إجمالي تكلفة الاستثمارية في هذه المشاريع 110 بليون د، وتوظف 89200 عامل.
- تعتبر كل من الولايات المتحدة الأمريكية، البحرين، اليابان، جنوب أفريقيا، الإمارات العربية المتحدة، النرويج، فرنسا، الدنمارك، هولندا وألمانيا على الترتيب في قائمة أكثر الدول المستثمرة في قطر، حسب تكلفة الاستثمارية للمشاريع. وتمثل حصة الولايات المتحدة والبحرين واليابان حوالي 40% من المجموع.
- تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى قطر في قطاع الفحم والنفط والغاز بنسبة 50%، في حين 15.7% في قطاع العقارات و 6.9% في قطاع الكيماويات.
- تأتي إكسون موبيل شركة النفط على رأس قائمة أكثر 10 شركات كبرى تستثمر في قطر، إذ أنها تنفذ 5 مشاريع بتكلفة استثمارية تقدر ب 21 تريليون دولار¹.

الاستثمار الأجنبي المباشر في البحرين :

وفقاً لتقديرات الأونكتاد، سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى البحرين 1518 مليون د سنة 2014، منخفضة بذلك بقيمة قدرها 2210.1 م د عن سنة 2013، أذ بلغ مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إليها 29122.3 م د في نهاية 2014. ووفقاً ل fDi Intelligence أن البحرين تحتل المركز الخامس في الشرق الأوسط وأفريقيا من حيث الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي تتميز بالبنية التحتية اللوجستية والتي تعتبر من أحد العوامل الرئيسية لجاذبية الدولة وتمتعها بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات الجديدة على نطاق واسع، بالإضافة إلى اليد العاملة المهرة، التكاليف الاستغلال من بين الأكثر تنافسية في المنطقة، النظام الضريبي الأكثر جاذبية في الخليج، سمعة راسخة في تنظيم قطاع الخدمات المالية، كما تسمح للشركة الأجنبية الملكية الكاملة بنسبة 100% أو 95% فما أكثر من النشاط الاقتصادي دون الحاجة إلى شريك محلي، ومع ذلك، لديها جملة من العوامل التي تعيق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ومن بينها : فترة من الاضطرابات السياسية والمدنية التي بدأت في البحرين في فبراير 2011 والتي أدت إلى انفجار متفرقة من الاضطرابات الناشئة عن المطالبة بالإصلاح السياسي والاجتماعي وقضايا مثل الإسكان والتوظيف والتمييز الطائفي. كما تواجه الشركات الأجنبية

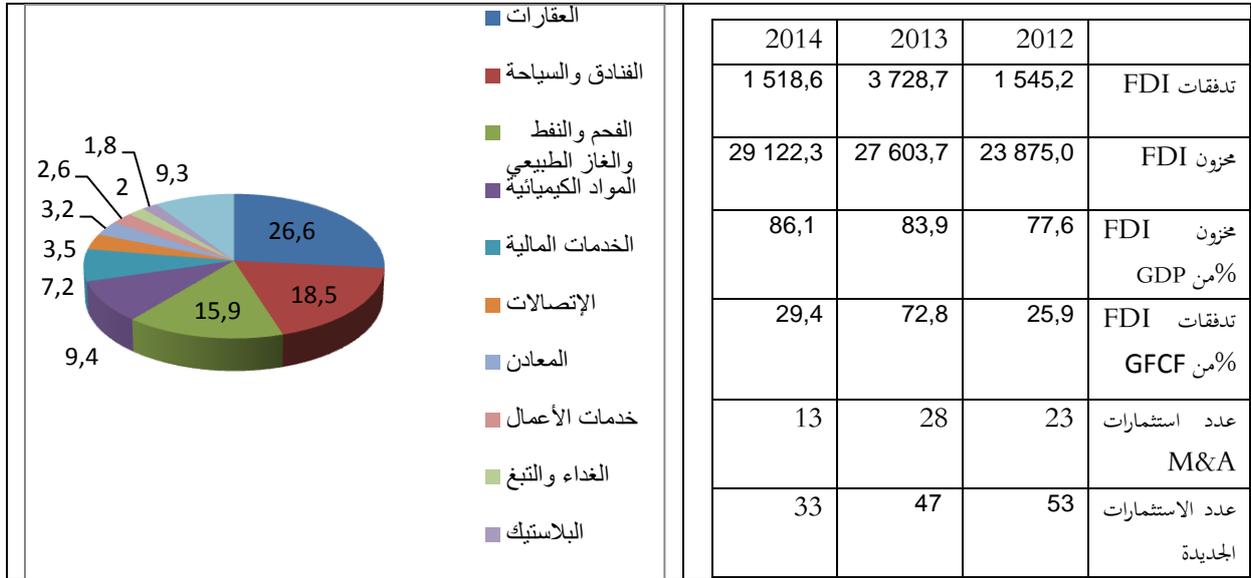
¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, " Investment Climate in Arab Countries, Dhaman Investment Attractiveness Index", Op Cit, p160.

أيضا صعوبات في الحصول على تصاريح العمل وتأشيرات الإقامة للعمال الوافدين بسبب سياسة تشجيع مشاركة المواطنين البحرينيين في قوة العمل، بالإضافة إلى عوامل الفساد أو التدخل الحكومي والنزاعات¹.

ووفقا لقاعدة بيانات FDI Markets database التي نشرتها صحيفة Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي:

- يجري تنفيذ 567 مشروع للاستثمار الأجنبي المباشر في البحرين من قبل 472 شركة عربية وأجنبية. وتشير التقديرات إلى أن إجمالي التكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع تبلغ 31.6 بليون د، التي توظف ما يقرب من 75000 عامل.

الجدول رقم (III-05): الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في البحرين



المصدر: من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

- إن كل من الكويت، الإمارات العربية المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، اليابان، المملكة المتحدة، ألمانيا، المملكة العربية السعودية وسنغافورة والهند على التوالي في قائمة أهم الدول الاستثمار في البحرين، من حيث التكلفة الاستثمارية للمشاريع. وشكلت حصة الكويت والإمارات العربية المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية حوالي 57% من المجموع.

¹ BNP PARIBAS, On the website: https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/bahrein/investissement?ajouter_home_critere_pay_s=oui&home_critere_pays=100 (26/02/2017).

- وتتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى البحرين في القطاع العقاري مع نسبة 26.6٪، في حين 18.5٪ في قطاع الفنادق والسياحة، و 15.9٪ في قطاع النفط والغاز و 9.4٪ في قطاع المنتجات الكيماوية.
- جاء بيت التمويل الكويتي على رأس قائمة من 10 شركات الأكثر أهمية للاستثمار في البحرين، فهو ينفذ 15 مشروعاً بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 4.6 مليار دولار¹.

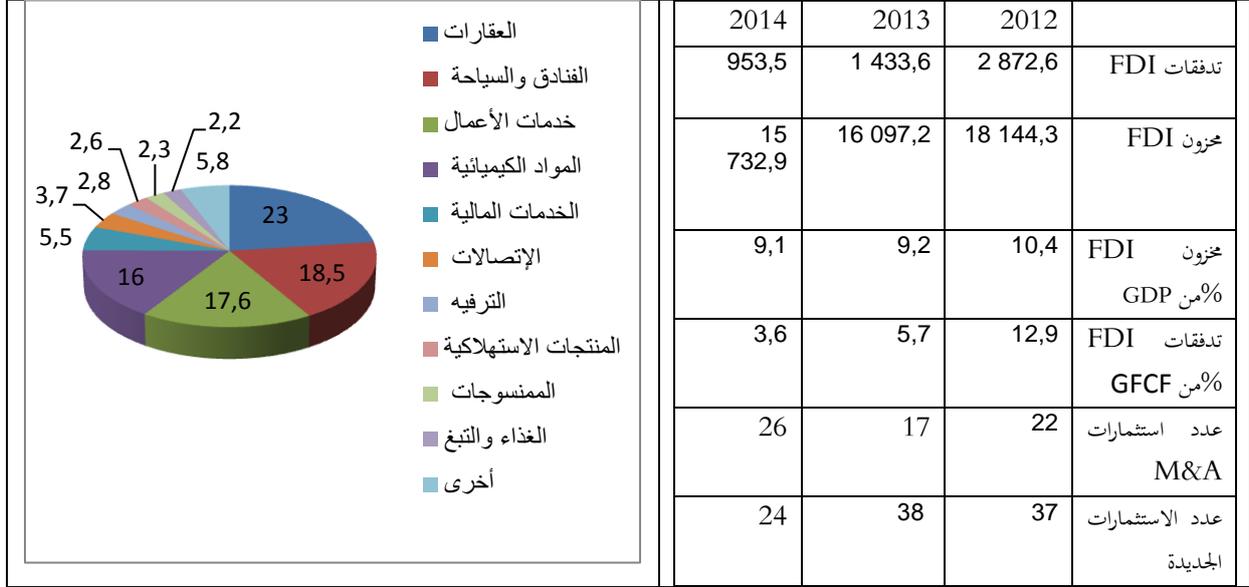
الاستثمار الأجنبي المباشر في الكويت:

وفقاً لتقديرات الأونكتاد، شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الكويت انخفاضاً متتالياً من 3259 م د سنة 2011 إلى 953 م د سنة 2014، بلغ بذلك رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إليها 15 732,9 م د في نهاية هذه السنة، رغم اعتبارها بلد منفتح على الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي عام 2003 تم تطبيق قانون جديد على الاستثمار الأجنبي الذي يسمح للمستثمرين الأجانب بتملك 100٪ للمؤسسات في بعض القطاعات، حيث خلق هذا القانون أيضاً حوافز ضريبية وغيرها من الفوائد التي قد تجذب مستثمرين جدد في المقابل توظيف حصة من الموظفين الكويتيين، كما اتخذت الكويت عدة تدابير والتي اتاحت فتح أسواق الأوراق المالية لغير الكويتيين ووجود الشركات الأجنبية في صناعة البتروكيماويات وإنشاء البنوك الأجنبية في البلاد، بالإضافة إلى اعتمادها على قانون ضرائب جديد تم تطبيقه على الشركات الأجنبية (والذي خفض معدل الضريبة إلى الحد الأقصى من 55٪ إلى 15٪ على أرباح الشركات الأجنبية)، كما شرعت الحكومة في عام 2014 مناقشة مع شركات أجنبية مختلفة موضوع فتح حقول النفط الشمالية للشركات النفط العالمية الذي كان ممنوعاً لسنوات عديدة، بالإضافة إلى تشريعات المتعلقة ب BOT والمناطق الحرة (2009)، وإنشاء هيئة السوق المالية المستقلة (في عام 2010) وتوفير أيضاً إطاراً أكثر ملاءمة للاستثمار الدولي المباشر والمالي. وتتمتع الكويت بالعديد من المزايا فهي تعتبر بلد ذو مستوى معيشي مرتفع، لديها احتياطي نفطية كبيرة، كثافة سكانية محلية صغيرة جداً وذات استهلاك علي، كما أنها تهتم بشكل أكبر بالمنتجات الأجنبية من التكنولوجيا العالية والعلامات التجارية الغربية، توفرها على الطاقة الرخيصة، عمالة مهاجرة رخيصة والقطاع المصرفي قوي. ومع ذلك لا تزال الكويت دولة الريعية التي تعتمد إلى حد كبير على مبيعات النفط، ذات قطاع حكومي مهيمن باعتباره يوفر 90٪ من فرص العمل ويغطي 60٪ من نفقات الدولة، كما أنها لا تزال البلاد مغلق إلى حد كبير

¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, " Investment Climate in Arab Countries, Dhaman Investment Attractiveness Index", Op Cit, p116.

أمام الاستثمار الأجنبي مع التشريعات التي تحد من حرية إقامة غير المواطنين، وعلاوة على ذلك فهي لا توفر الحماية الكافية للملكية الفكرية...¹

الجدول رقم (III-06) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في الكويت



المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

ووفقا لقاعدة بيانات FDI Markets database التي نشرتها صحيفة Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي:

- يجرى تنفيذ 300 مشروع من الاستثمار الأجنبي المباشر في الكويت من خلال 258 شركة عربية وأجنبية. تشير التقديرات إلى أن إجمالي التكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع بلغت 11.2 بليون د، وتوظف ما يقرب من 32600 عاملا.

- تعتبر كل من الإمارات العربية المتحدة، الولايات المتحدة، فرنسا، المملكة المتحدة، سنغافورة، الدنمارك، كندا، هونغ كونغ، سويسرا و الهند على التوالي في قائمة أهم الدول الاستثمار في الكويت، من حيث التكلفة الاستثمارية للمشاريع. وشكلت حصة الإمارات العربية المتحدة والولايات المتحدة وفرنسا حوالي 75% من المجموع.

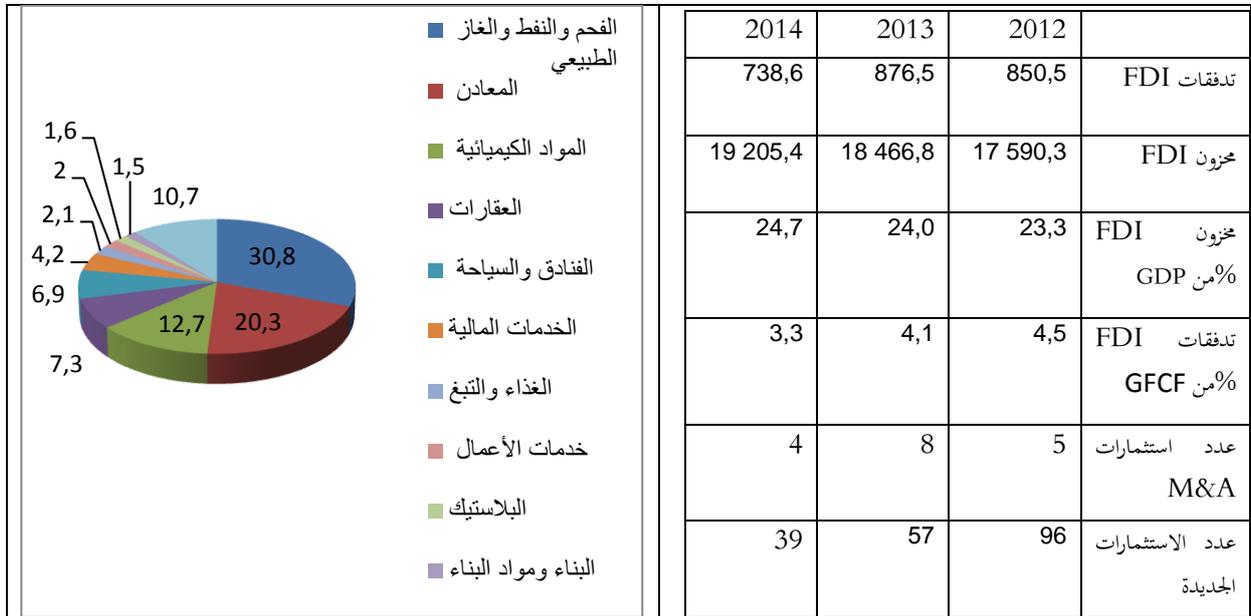
¹ BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/koweit/investissement?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=77 (26/02/2017).

- تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى الكويت في قطاع العقارات بنسبة 23٪، في حين 18.5٪ في قطاع الفنادق والسياحة، 17.6٪ في قطاع الخدمات التجارية و 16٪ في قطاع الكيماويات.
- جاء شركة Dow للكيماويات على رأس قائمة من 10 شركات الأكثر أهمية للاستثمار في الكويت حيث تنفذ 3 مشاريع بتكلفة استثمارية تقدر ب 1.1 مليار دولار¹.

الاستثمار الأجنبي المباشر في عمان :

شهدت عمان انخفاضاً في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات القديمة من 1752 م د سنة 2011 إلى 738 م د سنة 2014، بلغت بذلك أرصدت الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها 19205.4 م د في نهاية هذه السنة، حيث تسعى عمان كغيرها من الدول إلى جذب المستثمرين من خلال الإعفاءات الضريبية والرسوم الجمركية الخاصة، كما تتمتع سلطنة عمان بالاستقرار السياسي والاقتصادي الكبير. ورغم ذلك، فهي تعاني من محدودية القطاعات ومن الضغوطات تبذلها الحكومة على الشركات الأجنبية عبر إلزامية توظيف القوى العاملة المحلية فهي تعد عقبات أمام الاستثمار الأجنبي².

الجدول رقم (III-07) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في عمان



¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, " Investment Climate in Arab Countries, Dhama Investment Attractiveness Index", Op Cit, p164.

² BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/oman/investissements?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=160 (26/02/2017).

المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

ووفقا لقاعدة بيانات FDI Markets database التي نشرتها صحيفة Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي:

- يجرى تنفيذ 496 مشروعا من الاستثمار الأجنبي المباشر في سلطنة عمان من 372 شركة عربية وأجنبية. وتشير التقديرات أن إجمالي التكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع بلغت 39 بليون د، وتوظف ما يقرب من 83000 عامل.
- تعتبر كل من الهند والمملكة المتحدة، الصين، الولايات المتحدة، الإمارات العربية المتحدة، قطر، كندا، ألمانيا، كوريا الجنوبية والكويت على التوالي في قائمة أهم الدول للاستثمار في سلطنة عمان من حيث التكلفة الاستثمارية للمشاريع. وشكلت حصة الهند والمملكة المتحدة والصين نحو 60٪ من المجموع.
- تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى عمان في قطاع الفحم والنفط والغاز بنسبة 30.8٪، في حين 20.3٪ في قطاع المعادن و 12.7٪ في قطاع الكيماويات.
- جاءت Alcan شركة التعدين الكندية على رأس قائمة 10 شركات الأكثر أهمية للاستثمار في سلطنة عمان حيث تنفذ 2 مشاريع بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 2 مليار دولار¹.

الاستثمار الأجنبي المباشر في اليمن :

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى اليمن انخفاضا حادا طول الفترة الأخيرة وصلت إلى مبالغ سالبة، حيث سجلت سنة 2014 ما قيمته -1787.0 م د، إذ بلغت أرصدة الاستثمار الأجنبي الوارد إليها 1887.5 م د في نهاية هذه السنة، ويرجع ذلك في الأساس إلى الاضطرابات التي تعيشها اليمن منذ عام 2011 فهي تقف كعقبة حقيقية أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، وتكمن هذه الاضطرابات في المشاكل الأمنية المرتبطة بالصراعات التي تعاني منها العديد من مناطق البلاد والهجمات الإرهابية، الخطف، تدمير البنية التحتية فهي تمثل تهديد حقيقي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر².

¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, " Investment Climate in Arab Countries, Dhama Investment Attractiveness Index", Op Cit, p152.

² Expert comptable – international.info, , On the website : <http://www.expert-comptable-international.info/fr/fiches-pays/yemen/presentation> (27/02/2017).

الجدول رقم (III-08) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في اليمن



المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

ووفقا لقاعدة بيانات FDI Markets database التي نشرتها صحيفة Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي:

- يجري تنفيذ 50 مشروعا من الاستثمار الأجنبي المباشر في اليمن من قبل 46 شركات عربية وأجنبية. وتشير التقديرات أن إجمالي التكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع تبلغ 13.5 بليون د، وتوظف ما يقرب من 14300 عامل.

- تعتبر كل من كندا، فرنسا، النرويج، النمسا، الجزائر، قطر، الكويت، الإمارات العربية المتحدة، والمملكة العربية السعودية وهونغ كونغ على التوالي في قائمة أهم الدول المستثمرة في اليمن، من حيث التكلفة الاستثمارية للمشاريع. وشكلت حصة كندا وفرنسا والنرويج حوالي 46% من المجموع.

- تركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى اليمن في قطاع العقارات بنسبة 22.7%، و 12.7% منها في قطاع النفط وغاز الفحم و 15.2% في قطاع الفنادق والسياحة.

- جاءت شركة Total النفطية الفرنسية على رأس قائمة من 10 شركات الأكثر أهمية للاستثمار في اليمن حيث تنفذ مشروعاً بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 2.6 مليار دولار¹.

الاستثمار الأجنبي المباشر في إيران:

عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى إيران انخفاضا متتبعاً في السنوات الأخيرة من 4661 م د سنة 2013 إلى 2105.5 م د سنة 2014، حيث بلغت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إليها 43046.9 م د في نهاية هذه السنة، ويرجع هذا الانخفاض في الأساس إلى تشديد العقوبات الدولية المفروضة عليها حيث أعاقت هذه العقوبات وصول إيران إلى التكنولوجيا والمعرفة والاستثمار. إذ انسحبت العديد من شركات عالمية من بعض المشاريع في إيران، وامتنعت عن تقديم مزيد من الاستثمارات، وإعادة بيع استثماراتهم لشركات أخرى. ومن أجل تطوير حقولها النفطية اعتمدت إيران على عدد قليل من الشركات الآسيوية المحلية وبشكل خاص الشركات الصينية والروسية التي تعتبر الوحيدة المعنية بطريقة مباشرة أو غير مباشرة بتطوير حقول النفط، ومع ذلك خفضت هاتين الدولتين استثماراتها بسبب القيود المفروضة على تجارتها مع إيران، إذن يرجع هذا الانخفاض إلى عوامل مختلفة: هيمنة الدولة في الاقتصاد، والمخاطر السياسية على حد سواء الخارجية (الحصار الأمريكي والعقوبات الاقتصادية، والقضايا النووية) والداخلية (الفقر والمخاطر الاجتماعية، والتضخم، وأزمة النظام السياسي والبيروقراطية في جميع القطاعات)، حيث غطت هذه العوائق المزايا التي تتمتع بها والمتمثلة في: سوق ضخمة ذات قوة استهلاكية عالية، توفر معدات، ومشاريع البنية التحتية الكبيرة (الكهرباء والمياه والإسكان والنقل...)، تكاليف الإنتاج (العمل، والطاقة... الخ) منخفضة...²

الجدول رقم (III-09): الاستثمار الأجنبي المباشر في إيران

2014	2013	2012	
2 105,5	3 049,9	4 661,7	تدفقات FDI
43 046,9	40 941,4	37 891,5	مخزون FDI
10,3	10,8	6,5	مخزون FDI % من GDP
1,9	3,0	2,9	تدفقات FDI % من GFCF

¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, "Investment Climate in Arab Countries, Dhaman Investment Attractiveness Index", Op Cit, p188.

² Expert comptable - international.info, , On the website: <http://www.expert-comptable-international.info/fr/fiches-pays/iran/presentation> (26/02/2017).

-	-	-	عدد استثمارات M&A
8	3	-	عدد الاستثمارات الجديدة

المصدر : من إعداد الباحثة اعتماداً على بيانات UNCTAD .

يعد كل من قطاع الصناعة الاستخراجية (النفط والغاز) والصناعات التحويلية قطاعين رئيسيين في تلقي كميات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث استطاعت صناعات النفط والغاز جذب أكثر من نصف إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، يليه قطاعات المعادن والصناعات التحويلية. أما في ما يخص خلق فرص العمل، فتحت هذه الاستثمارات 42000 وظيفة تم إنشاؤها خلال 2003-2015، حيث فتح قطاع النفط والغاز 6000 منصب عمل فقط أما بقية المناصب تعود لقطاعات الصناعات التحويلية والمعادن والخدمات. وهذا لا يعد غريباً لأن النفط وقطاع الغاز ذو كثافة عالية لرأس المال مقارنة مع القطاعات الأخرى¹.

الاستثمار الأجنبي المباشر في العراق :

وفقاً لتقديرات الأونكتاد، سجلت العراق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بقيمة 4781.8 م د سنة 2014، منخفضة بقيمة 339.4 م د عن سنة 2013، إذ بلغت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها 23161.0 م د . ويرجع هذا الانخفاض إلى مشاكل أمنية كبيرة، وضعف المؤسسات، و عدم وجود الحوكمة، ومع ذلك استطاع قطاع المحروقات جذب المستثمرين الأجانب حيث معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة نحو العراق تصب في قطاع المحروقات².

¹ WORLD BANK MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA REGION, "Economic Implications of Lifting Sanctions on Iran", MENA QUARTERLY ECONOMIC BRIEF, WORLD BANK, 2015, p08-09.

² Expert comptable – international.info, , On the website : <http://www.expert-comptable-international.info/fr/fiches-pays/irak/presentation> (26/02/2017).

الجدول رقم (III-10) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في العراق



المصدر : من إعداد الباحثة اعتماداً على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

ووفقاً لقاعدة بيانات FDI Markets database التي نشرتها صحيفة Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي :

• يجري تنفيذ 296 مشروع للاستثمار الأجنبي المباشر في العراق من خلال 232 شركة عربية وأجنبية. وتشير التقديرات إلى أن إجمالي التكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع تقدر بـ 81.2 بليون د، وتوظف ما يقرب من 56300 عاملاً.

• تعتبر كل من الإمارات العربية المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة، هولندا، روسيا، لبنان، الهند، سويسرا وأستراليا وفرنسا على التوالي في قائمة أهم الدول الاستثمار في العراق، من حيث كلفة المشاريع الاستثمارية، وشكلت حصة الإمارات العربية المتحدة والولايات المتحدة والمملكة المتحدة حوالي 60% من المجموع.

• تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى العراق في قطاع الفحم والنفط والغاز بنسبة 42.6%، في حين 39.3% في قطاع العقارات و 7.4% في قطاع الكيماويات.

- وجاءت شركة Shell للنفط على رأس قائمة من 10 شركات الأكثر أهمية للاستثمار في العراق حيث أنها تنفذ 6 مشاريع بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 6.7 مليار دولار¹.

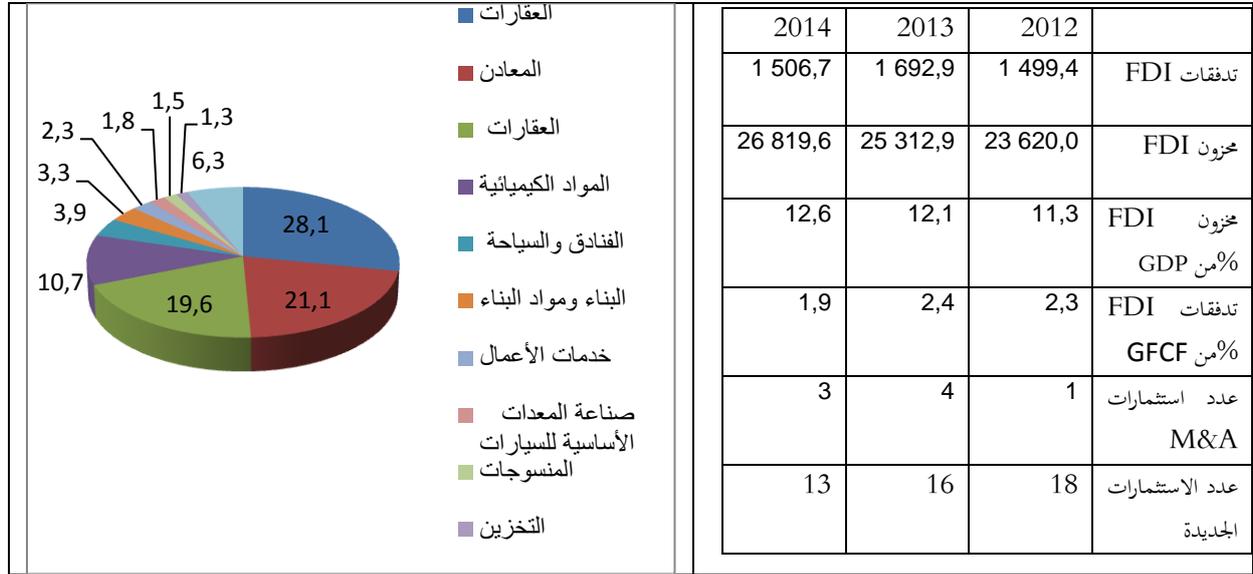
الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر :

وفقا للأونكتاد قدرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الجزائر سنة 2014 ب 1506.7 م د، بعدما بلغت أعلى قيمة لها (2753 م د) سنة 2009، كما بلغت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها 26819.6 م د بنهاية عام 2014، حيث شهدت تدفقات الاستثمارات الأوروبية إلى الجزائر في السنوات الأخيرة انخفاضاً حاداً في الوقت الذي تزايد فيه اهتمام المستثمرين الخليجيين، وذلك رغم الحوافز التي تمتلكها والمتمثلة في : انخفاض تكاليف مدخلات الطاقة (الغاز والوقود والكهرباء): فالغاز الصناعي هو 22 مرة أرخص من المتوسط الأوروبي أما الكهرباء فهو أقل تكلفة ب 6 مرات، بالإضافة إلى العمالة الماهرة والرخيصة، موقعها الجغرافي المتميز، ناهيك عن الإصلاحات الأخيرة التي باشرت من أجل تشجيع الاستثمار الأجنبي. ومع ذلك تبقى هذه الميزات غير كافية مقارنة بالعوائق التي يعاني منها الاستثمار الأجنبي في الجزائر من : التدابير الحمائية التي تنفذها الحكومة، الفساد والبيروقراطية، ضعف القطاع المالي وعدم اليقين القانوني فيما يتعلق بحقوق الملكية الفكرية، كما أنها تفرض قاعدة 49%/51% أي (على المستثمر الأجنبي أن يبحث عن شركاء محليين للعقود العامة)، علاوة على ذلك تخوف وحذر المستثمرين الأجانب من الاستثمار في جزائر وخاصة منذ حادثة احتجاز الرهائن في عين أميناس في عام 2013.²

¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, " Investment Climate in Arab Countries, Dhaman Investment Attractiveness Index", Op Cit, p148.

² BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/algerie/investir?ajouter_home_critere_pays=oui&ome_critere_pays=73 (26/02/2017).

الجدول رقم (III-11) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في الجزائر



المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

ووفقا لقاعدة بيانات FDI Markets database التي نشرتها صحيفة Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي:

- يجري تنفيذ 375 مشروعا للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من قبل 306 شركة عربية وأجنبية. وتشير التقديرات إلى أن إجمالي التكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع بلغت 68 بليون د، فهي توظف ما يقرب من 93000. إذ تتركز معظم استثمارات الأجنبية الوافدة إليها في شكل استثمارات في منشآت جديدة (greenfield).
- تعتبر كل من الإمارات العربية المتحدة، اسبانيا، فرنسا، فيتنام، سويسرا، مصر، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، الصين و لوكسمبورغ على التوالي في قائمة أهم الدول الاستثمار في الجزائر من حيث التكلفة الاستثمارية للمشاريع. وشكلت حصة الإمارات العربية المتحدة واسبانيا وفرنسا حوالي 43% من المجموع.
- تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى الجزائر في قطاع الفحم والنفط والغاز بنسبة 28.1%، في حين 21.1% في قطاع المعادن و 19.6% في قطاع العقارات.

- جاءت Emirates International Investment Company LLC على رأس قائمة 10 شركات الأكثر أهمية للاستثمار في الجزائر حيث نفذ مشروعاً ضخماً بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 5 مليارات دولار¹.

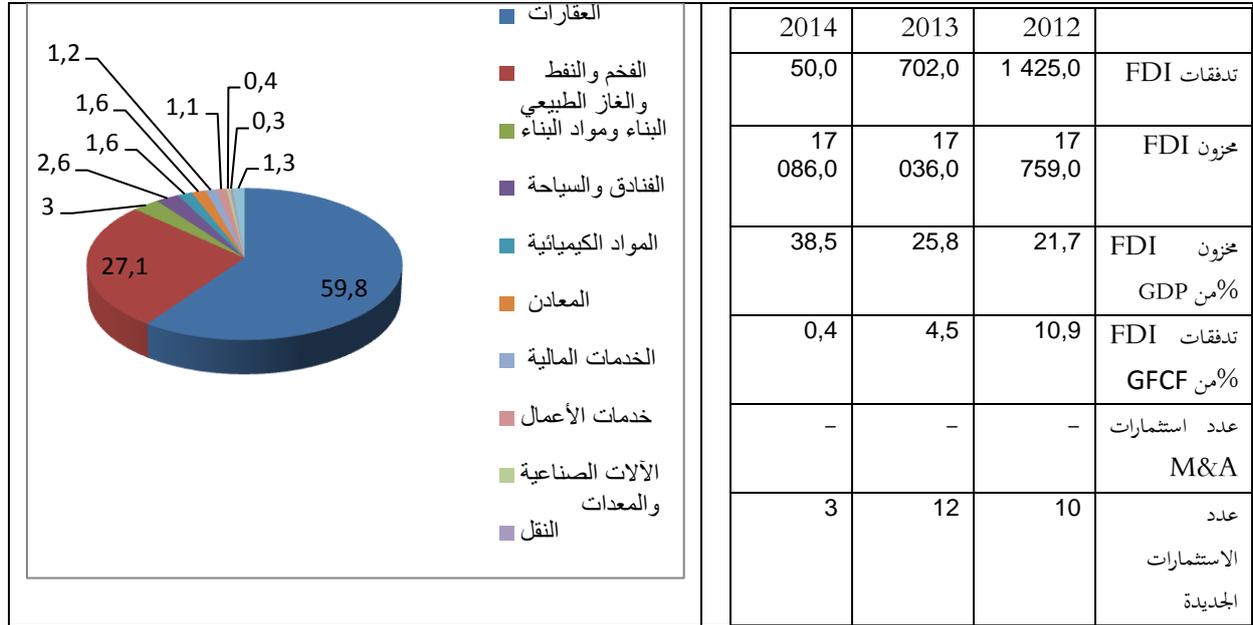
الاستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا :

وفقاً لتقديرات الأونكتاد، سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ليبيا 50 مليون د سنة 2014، وهي قيمة منخفضة جداً مقارنة بأعلى مبلغ حققته والمقدر ب 3850 م د سنة 2007، إذ بلغ مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إليها 17 086,0 في نهاية 2014. وذلك رغم تمتعها بمجموعة من المميزات باعتبارها البلد الذي يتوسط المثلث الذي تشكله أوروبا وأفريقيا والبلدان العربية في الشرق الأوسط، توفرها على موارد طبيعية هامة، العائدات النفطية التي تولد فوائض كبيرة، استهلاك الخاص المعترف والاستثمار العام، سياسات الانفتاح والتحرير التي تشجع الاستثمار الخاص والتي تعزز في نهاية المطاف الاقتصاد الليبي، المديونية الخارجية منخفضة والديموغرافيا الديناميكية نسبياً، ومع ذلك فهي تعني في المقابل من نقاط ضعف قاسية من تدخل الدولة في الاقتصاد، الاعتماد المفرط فيما يتعلق بالموارد النفطية، الإدارة غير الكفاءة التي تعيق تنمية القطاع الخاص، عدم وجود الائتمان، الرقابة على الأسعار والرقابة على الصرف التي تقيد في الأخير النمو، القيود المفروضة على الاستيراد والتي تسبب في نقص السلع الأساسية والمواد الغذائية، معدل البطالة المرتفع جداً والذي يقدر بنسبة 25٪ خاصة بين الشباب. كما أنها هي الأخرى تفرض قاعدة 51% و 49% ، وتلزم المستثمر الأجنبي بالبحث عن وكيل محلي من البلد².

¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, " Investment Climate in Arab Countries, Dhahan Investment Attractiveness Index", Op Cit, p124.

² Expert comptable – international.info, , On the website : <http://www.expert-comptable-international.info/fr/fiches-pays/libye/investir2> (26/02/2017).

الجدول رقم (III-12) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في ليبيا



المصدر : من إعداد الباحثة اعتماداً على بيانات UNCTAD والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

ووفقاً لقاعدة بيانات FDI Markets database التي نشرتها صحيفة Financial Times عن الفترة من يناير 2003 إلى مايو 2015 تبين ما يلي:

- يجري تنفيذ 162 مشروعاً للاستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا من قبل 199 شركة عربية وأجنبية. وتشير التقديرات إلى أن إجمالي التكلفة الاستثمارية لهذه المشاريع تبلغ 37.5 بليون د، التي توظف ما يقرب من 32700 عامل.

- تعتبر كل من البحرين وإندونيسيا وهولندا، والمملكة المتحدة، والولايات المتحدة، والإمارات العربية المتحدة وإيطاليا والنرويج وأستراليا وسنغافورة على الترتيب في قائمة أهم الدول الاستثمار في ليبيا، من حيث التكلفة الاستثمارية للمشاريع . وشكلت حصة البحرين وإندونيسيا وهولندا حوالي 68% من المجموع.

- تتركز الاستثمارات العربية والأجنبية الوافدة إلى ليبيا في قطاع العقارات بنسبة 60%، في حين أن 27% منهم في قطاع النفط والغاز والفحم و3% في قطاع مواد البناء.

- جاء برتامينا الإندونيسية شركة طاقة النفط على رأس قائمة من 10 شركات الأكثر أهمية للاستثمار في ليبيا حيث تنفذ مشروعين بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 3.6 مليار دولار¹.

تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر في دول أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى :

الاستثمار الأجنبي المباشر في نيجيريا:

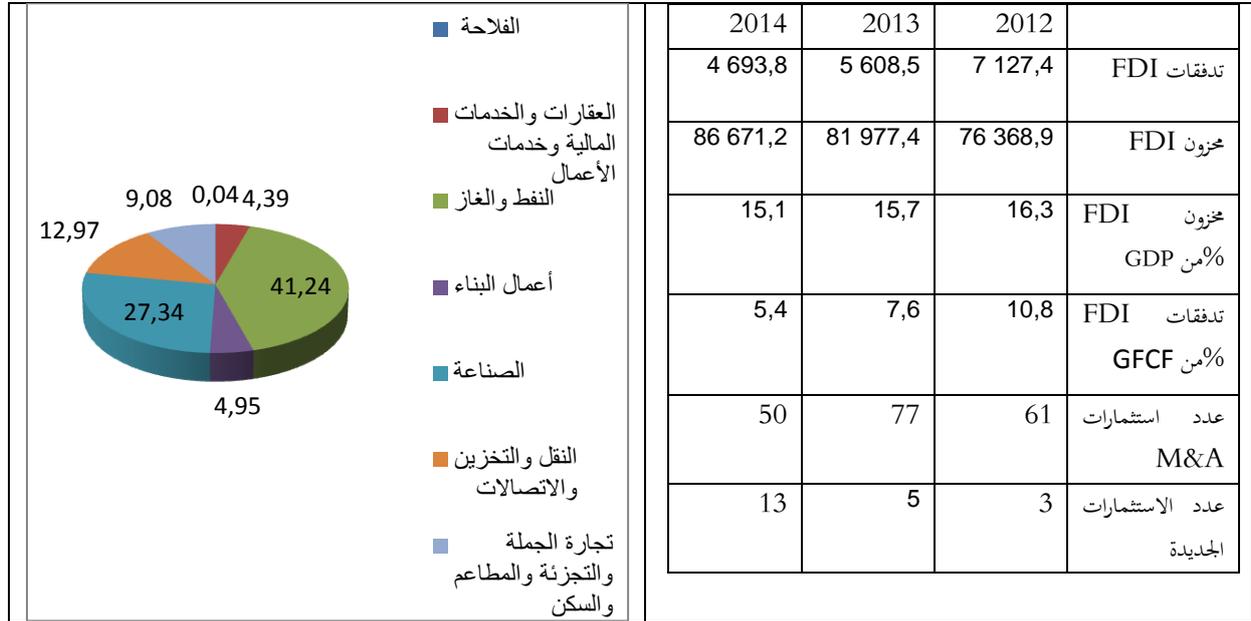
وفقا لتقارير الأونكتاد، تعتبر نيجيريا ثالث مخزون لأفريقيا من الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك ب 86.6 مليار د، بعد جنوب أفريقيا ب 1145 مليار د، و مصر 87.8 م د، ويرجع ذلك أساسا إلى حقيقة أن البلاد لا تزال أكبر منتج للنفط في القارة هذه. إلا أنها شهدت قيما منخفضة من 7127.7 م د سنة 2012 إلى 4693.8 م د سنة 2014 وإلى 3.4 مليار د دولار سنة 2015 ويرجع ذلك الانخفاض في الأساس إلى انخفاض أسعار المحروقات. عملت نيجيريا في السنوات الأخيرة على تقديم العديد من الحوافز للاستثمار الأجنبي المباشر، بما في ذلك الزراعة والاستغلال والتعدين والنفط والغاز وقطاعات التصدير، ومنح حوافز ضريبية للصناعات رائدة والتي تعتبر مفيدة للتنمية الاقتصادية، تسهيل الاستثمارات في رأس المال وخصم الفائدة على القروض، والسماح للشركات الأجنبية بالملكية الكاملة بنسبة 100٪ وذلك خارج قطاع النفط والغاز، حيث يقتصر الاستثمار في مشاريع مشتركة (الاندماج والاستحواذ). ومن بين المزايا الرئيسية في البلاد، ذات سوق ضخمة، اقتصاد ذو خصوصية جزئية، النظام الضريبي موثوق، والموارد الطبيعية الهامة واليد العاملة الرخيصة، كما أنها تنتهج سياسة التحرير الاقتصادي وتعزيز الشراكات بين القطاعين العام والخاص وتحالفات استراتيجية مع شركات أجنبية ومع ذلك، تعاني من انتشار الفساد، وعدم الاستقرار السياسي وانعدام الشفافية وضعف البنية التحتية فهي في المقابل تحد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.²

¹ The Arab investment and Export credit guarantee corporation, " Investment Climate in Arab Countries, Dhaman Investment Attractiveness Index", Op Cit, p172.

² BNP PARIBAS, On the website :

https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/nigeria/investissement?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=158 (27/02/2017).

الجدول رقم (III-13) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في نيجيريا



Economies of Nigeria's Private Foreign Assets and source : Doguwa et al, Destination Sectors and Originating in 2012, CBN Journal of Applied Statistics Vol. 5 No.1 (June, 2014), p152. Liabilities

حيث تعتبر كل من الولايات المتحدة والصين وهولندا من المستثمرين الرئيسيين في نيجيريا، ووفقا لإحصائيات 2012، هيمن قطاع المحروقات على باقي القطاعات في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك بنسبة قدرها 41.24% يليه قطاع الصناعي 27.34% وفي ثالث مرتبة قطاع النقل والتخزين والاتصالات ب 12.97%.

الاستثمار الأجنبي المباشر في الغابون :

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في السنوات الأخيرة مسارا تصاعديا بشكل عام، حيث ارتفعت من 771.2 م د سنة 2013 إلى 1011.3 م د سنة 2014، إذ بلغت أرصدة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الغابون 6181.5 م د، حيث تتميز الغابون بتوفر بعض العوامل من : امتلاك المواد الخام، الاستقرار السياسي، القوة الشرائية المرتفعة نسبيا بالمقارنة مع دول أخرى من جنوب الصحراء الأفريقية. ومع ذلك فهي تعاني من بعض العوامل الأخرى من إمكانيات محدودة في السوق، البيروقراطية الخانقة، القوى العاملة غير الماهرة ومكلفة، فضلا عن ضعف البنية التحتية، عمليات تسجيل الملكية وإنفاذ العقود مرهقة، فهي عوامل تشكل حواجز أمام تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر¹.

¹ BNP PARIBAS, On the website :

https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/gabon/investissements?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=124 (27/02/2017).

الجدول رقم (III-14) : الاستثمار الأجنبي المباشر في الغابون

2014	2013	2012	
1 011,3	771,2	832,5	تدفقات FDI
6 181,5	5 170,2	4 399,0	مخزون FDI
33,9	29,4	25,6	مخزون FDI % من GDP
15,9	14,9	17,2	تدفقات FDI % من GFCF
-	-	-	عدد استثمارات M&A
5	5	5	عدد الاستثمارات الجديدة

المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على بيانات UNCTAD

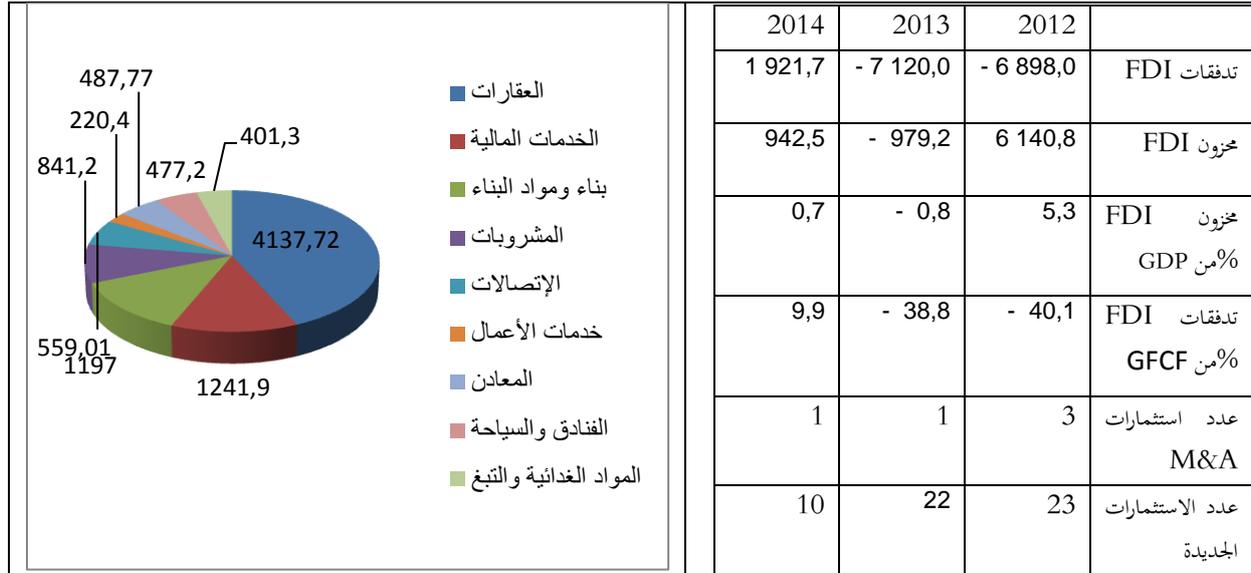
تعمل الغابون على تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة واسعة من القطاعات، ولاسيما في مجال النفط والغاز والبنية التحتية، والأخشاب، والسياحة البيئية، وقطاعات التعدين. وعلى الرغم من هذه الجهود، لا يزال الاقتصاد الغابون معتمدا على الإيرادات الناتجة عن تصدير النفط والغاز. ولا تزال فرنسا ذات مكانة خاصة في ما يخص رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الغابون، فلها مئات من الفروع الشركات الفرنسية وذلك في مختلف القطاعات: استغلال النفط والتعدين، والأخشاب، والصناعات الزراعية، والبناء والأعمال الهندسية المدنية، والخدمات المالية والمياه والكهرباء... الخ

الاستثمار الأجنبي المباشر في أنغولا :

وفقا لتقديرات الأونكتاد، استطاعت أنغولا تحسين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إليها في سنة 2014 وذلك بعد القيم السالبة التي سجلتها في السنوات السابقة حيث ارتفعت من -7120.0 م د سنة 2013 إلى 1921.7 م د سنة 2014، وذلك لسعيها المتواصل في تحسين مناخها الاستثماري، حيث تنظر أنغولا إلى الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه عامل مهم للتنوع الاقتصادي خارج قطاع النفط والغاز. فمن بين مزاياها أنها ذات النمو الاقتصادي سريع، الاستقرار السياسي والاقتصادي؛ ذات كثافة سكانية كبيرة ما جعل البلاد ثالث أكبر سوق في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، الموارد الطبيعية الهامة لتمويل المشاريع الكبيرة، إمكانات نمو قوية للقطاعات غير النفطية مثل البناء والسياحة. ورغم ذلك فهي تعاني من بعض العوامل السلبية لتدفقات الاستثمار الأجنبي والتي تشمل تكاليف المرتفعة لدخول السوق، بيروقراطية خانقة، ضعف البنية التحتية، عدم وجود

مؤهلات القوى العاملة، ضعف النظام القضائي، والنظام المالي المتخلف، وذات التصنيف الأسوأ لإنفاذ العقود، وجود تشريعات على القطاع الخاص، الأمر الذي يتطلب تخصيص حصة لأنغولي في بعض القطاعات الاستراتيجية وتجبر المستثمرين الأجانب لإقامة شركات مع الشركات المحلية، الأمر الذي يبعد العديد من المستثمرين المحتملين¹.

الجدول رقم (III-15) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي خارج قطاع النفط في أنغولا



source : Manyuchi, Albert Edgar, Foreign Direct Investment and the Transfer of Technologies to Angola's Energy Sector, in: Africa Spectrum, Africa Spectrum, 2016, p58.

تأتي أغلبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أنغولا من الصين والولايات المتحدة وفرنسا وهولندا، حيث يوجه معظم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أنغولا إلى القطاع الأساسي ألا وهو النفط، ووفقا لإحصائيات التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات، جاء قطاع العقارات في ثاني مرتبة بعد المحروقات يليه قطاع الخدمات وقطاع البناء ومواد البناء على الترتيب².

تحليل الاستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا الجنوبية :

الاستثمار الأجنبي المباشر في الأكوادور:

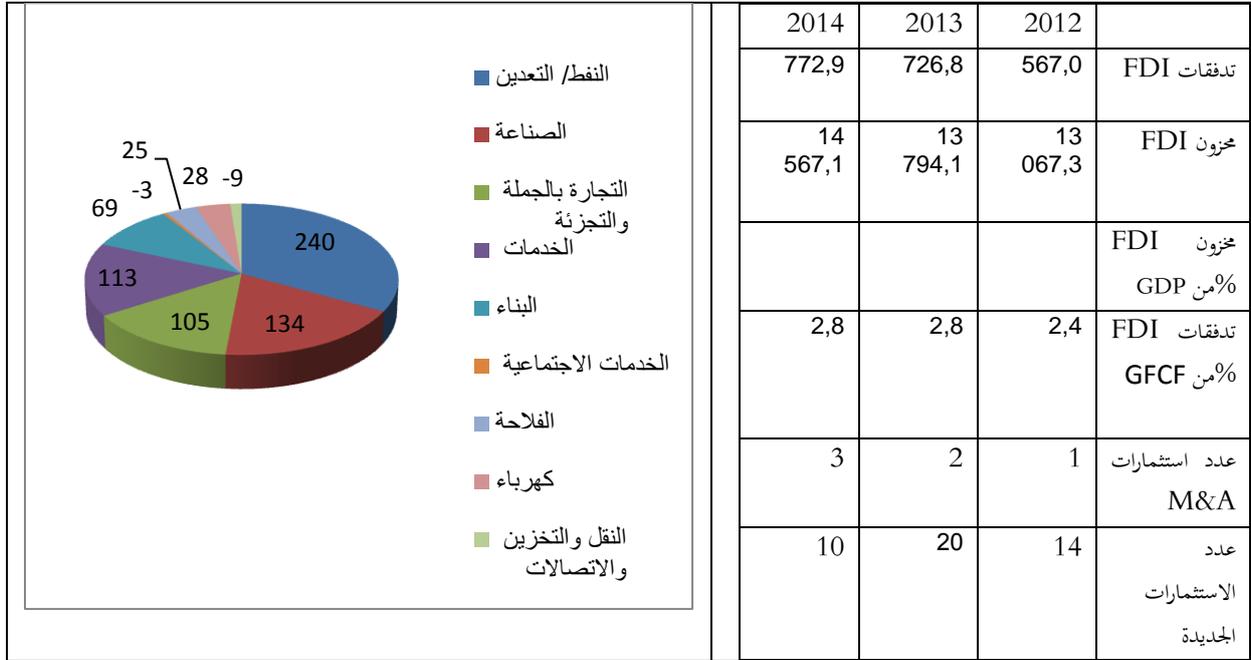
شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الإكوادور قيما متزايدة في الآونة الأخيرة ومع ذلك تبقى منخفضة جدا، حيث ارتفعت من 165 م د سنة 2010 إلى 772.9 م د سنة 2014، وبلغت أرصدة تدفقات

¹ BNP PARIBAS, On the website https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/angola/investissement?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=98 (27/02/2017).

² U.S. Department of State, "2015 Investment Climate Statement –GABON-", June 2015p 03.

الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها 14567.1 م د في نهاية هذه السنة. إذ تعتبر الإكوادور هي الدولة التي تتلقى أقل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في أمريكا الجنوبية. وترجع هذه القيم المنخفضة في الأساس إلى أنه لا يزال المناخ العام للاستثمار في الإكوادور غير مؤكد ويواجه العديد من التحديات، حيث عادة ما تكون السياسات التجارية والاستثمارية متناقضة وتعاني من التغيير المستمر، إذ أن كثرة التغييرات في قانون الضرائب الإكوادوري يجعل تخطيط الأعمال يواجه صعوبات، كما خفضت التغييرات القانونية الأخرى مشاركة القطاع الخاص في القطاعات الاستراتيجية وبشكل خاص في الصناعات الاستخراجية. ويعتبر الحصول على العمل في الإكوادور أمر صعب جدا وتنظيمه معقد للغاية، ناهيك عن التدخل الحكومي المبالغ فيه في الحياة الاقتصادية، بالإضافة إلى ضعف بيئتها المؤسسية...¹

الجدول رقم (III-16) : الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه القطاعي في الإكوادور



Source : Department of State: "2014 Investment Climate Statement- Ecuador", 2014, p25.

بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع النفط والتعدين 240 مليون دولار سنة 2013 ، حيث تسعى شركة النفط الحكومية Petroamazonas إلى جذب المستثمرين الأجانب من أجل الاستثمار في زيادة إنتاج النفط. وقد استثمرت شركة النفط الصينية CNPC أكثر من 10 مليارات \$ لمشروع مصفاة الذي سيدخل حيز النشاط في عام 2017. وتعد الشركة الروسية Gazprom مهمة أيضا باحتياطيات

¹ BNP PARIBAS, On the website: https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/equateur/investissements?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=118 (27/02/2017).

الإكوادور. ويليهما قطاع الصناعي وقطاع التجارة بالجملة والتجزئة على التوالي، حيث أصبحت الصين في الفترة الأخيرة هي أكبر مستثمر في البلاد..

الاستثمار الأجنبي المباشر في فنزويلا:

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر انخفاض محسوسا من 2680.0 م د سنة 2013 إلى 320.0 م د سنة 2014، مسجلة بذلك رصيذا من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة قيمته 30139.0 م د، ويرجع ذلك في الأساس إلى انعدام الأمن في الإطار القانوني، وجود مناخ غير مؤكد ظهر نتيجة الإصلاحات "البوليفارية" من : التعدي على حقوق الملكية الخاصة، ضبط العملة، زيادة التنظيم والتأميم... الخ، كما قد يؤدي نمط التنمية الدولة إلى خلق بيئة أعمال أقل جاذبية للمستثمرين الأجانب، بالإضافة إلى العوامل المتمثلة في التضخم، البطالة، الفساد والقطاع غير الرسمي الكبير والفقر والعنف التي تعتبر هي الأخرى مثبطة لإنشاء وازدهار الشركات، وذلك رغم توفرها على بعض المزايا من خصوصية القطاع العام بما فيه من موانئ ومطارات، قطاع نفطي أكثر ديناميكية، حيث يظل كل من الاستكشاف والاستغلال عوامل جاذبة، كما أنه لا يزال العديد من الأسواق غير المستغلة في البلاد، وخاصة فيما يتعلق بتصنيع المنتجات النهائية التي غالبا ما يتم استيرادها، ولا يزال أيضا قطاعها التكنولوجي متخلف. ففي السنوات الأخيرة، أعطى اعتماد سياسات لدعم الإنتاج دفعة جديدة لصناعة المواد الغذائية: القهوة، والفواكه الاستوائية، والأرز والتبغ والكاكاو والمشروبات الكحولية، وكذلك السيارات والإنتاج السمعي البصري.¹

الجدول رقم (III-17) : الاستثمار الأجنبي المباشر في فنزويلا

2014	2013	2012	
320,0	2 680,0	5 973,0	تدفقات FDI
30 139,0	33 018,0	40 180,0	مخزون FDI
12,0	14,1	12,1	مخزون FDI % من GDP
1,0	6,9	8,9	تدفقات FDI % من GFCF
6	7	10	عدد استثمارات

¹

BNP

PARIPBAS,

On

the

website :

https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/venezuela/investissement?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=71 (27/02/2017).

عينة من الدول النفطية

			M&A
10	26	12	عدد الاستثمارات الجديدة

المصدر : من إعداد الباحثة اعتماداً على بيانات UNCTAD.

ومما سبق، يتضح أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو هذه الدول بقيت متدنية مقارنة مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية، الأمر الذي يدفعنا إلى ضرورة إلقاء نظرة عامة على مناخها الاستثماري وذلك بالاعتماد على إصدارات وتقارير مجموعة من الهيئات الدولية المختصة في هذا المجال.

IV - تقييم المناخ الاستثماري للدول النفطية :

لتقييم المناخ الاستثماري في دول العينة سيتم الاعتماد على مجموعة من المؤشرات الصادرة عن مؤسسات ومنظمات عالمية، حيث أثبتت مجموعة من الدراسات الإحصائية على وجود صلة بين ترتيب الدولة أو درجتها في هذه المؤشرات وبين مقدار اجتذاب الاستثمار الأجنبي إلى هذه الدولة ومقدار تحقيقها لمعدلات النمو، وتمثل هذه المؤشرات في ما يلي :

أ. مؤشر الحرية الاقتصادية (Index of Economic Freedom) : يتم إصدار هذا المؤشر سنوياً من Heritge Foundation و صحيفة Wall street وذلك منذ 1995 و يعكس هذا المؤشر نوعية بيئة الأعمال .

الجدول رقم (III-18): مؤشرات الحرية الاقتصادية لسنة (2014)

البلد	النتيجة الاجمالية	حقوق الملكية	الحرية من الفساد	الحرية الجبائية	الانفاق الحكومي	حرية الاعمال
البحرين	75.1	60.0	49.4	99.9	71.4	76.3
الإمارات	72.4	55.0	69.0	99.5	85.8	74.7
قطر	70.8	70.0	68.0	99.7	71.9	70.5
عمان	67.4	50.0	48.2	98.5	56.0	68.3
الكويت	62.5	45.0	43.0	97.7	61.1	58.6
السعودية	62.1	40.0	46.0	99.7	61.9	65.8
الغابون	57.8	40.0	29.1	74.5	81.7	58.9
اليمن	55.5	30.0	19.4	91.7	74.9	59.2
نيجيريا	57.5	30.0	27.0	85.1	94.6	48.7
أنغولا	48.9	15.0	19.0	87.8	50.1	50.3

ذات قضاء غير مستقل، فهي تسمح لغير المواطنين بالتملك في مناطق معينة فقط، بالإضافة إلى أنها لا تفرض ضرائب على الدخل ولا على أرباح الشركات بإستثناء البعض منها، كما يمثل إنفاقها الحكومي حوالي 24% من الناتج المحلي الإجمالي. وفي ما يخص قطر فهي تستطيع الحفاظ على سيادة قانونها وتسعى لمكافحة الفساد، وتتمتع بإطار قانوني يعمل بشكل جيد، في حين مازالت تعاني من القضاء معرض للتأثير السياسي، ويمكن أن يكون بيروقراطياً، وبشكل عام لا تسمح للأجانب بالتملك، بالإضافة إلى أنها لا تفرض ضرائب على دخل الفرد أو الضريبة على الشركات، وتمثل نفقاتها العامة 31% من الناتج المحلي الإجمالي ويبلغ الدين العام حوالي 40% من حجم الاقتصاد.

أما بالنسبة لكل من عمان، الكويت والمملكة العربية السعودية فهي تصنف من بين الدول ذات الحرية الاقتصادية المتوسطة، بحيث لا تنظر عمان بجدية إلى الفساد، ويعتبر قضاء فيها غير مستقل وذات حماية منخفضة لحقوق الملكية، لا تفرض عمان ضريبة على الدخل، ويبلغ معدل الضريبة على الشركات 12%، ويمثل إنفاقها الحكومي 38% من الناتج المحلي الإجمالي، كما يأخذ إطلاق مشروع تجاري بها خمسة إجراءات ويحتاج الحصول على التصاريح اللازمة إلى أكثر من 150 يوم. أما بالنسبة الكويت فلا زالت تعاني من الفساد الذي يشكل فيها قضية سياسية مهيمنة، وتعاني من الإطار القانوني غير متطور، وبضعف سيادة القانون ومن عقوبات بيروقراطية، فهي لا تفرض ضرائب على الدخل الفردي، وترفض ضريبة بنسبة 15% من أرباح الشركات الأجنبية مع وجود بعض الاستثناءات، ويبلغ إنفاقها الحكومي 39% من الناتج المحلي الإجمالي، ودينها العام منخفضاً نسبياً يمثل حوالي 7% من الناتج المحلي الإجمالي، كما يستغرق بدء عمل تجاري بها حوالي شهر. أما المملكة العربية السعودية فهي تعاني من فساد مرتفعاً، من قضاء بطيء وغير شفاف وغير مستقل، عدم فرضها للضريبة على المواطنين ولكن ترفض الزكاة بنسبة 2.5 في المئة، وتخضع الشركات غير السعودية لـ 20% من ضريبة على دخلها، وتبلغ نفقاتها الحكومية 35% من الدخل المحلي الإجمالي، ويشكل دينها العام أقل من 5% من الناتج المحلي الإجمالي، كما يتطلب فيها دمج الأعمال تسعة الإجراءات ويستغرق نحو ثلاثة أسابيع في المتوسط، ويبلغ معدل التعريفية الجمركية بالمملكة العربية السعودية 5.5%. بالإضافة إلى أنها تعمل على تخفيف بعض القيود على الاستثمار الأجنبي وخاصة في قطاع الخدمات المالية.

تصنف كل من الغابون، اليمن، الجزائر ونيجيريا من بين الإقتصادات ذات الحرية في الغالب، تعاني الغابون من فساد مرتفع، وقضاء غير فعال وغير مستقل وبجماية ضعيفة لحقوق الملكية وتنفيذ العقود. فأعلى معدلات ضريبة على الدخل الأفراد وعلى الشركات هي 35%، وإنفاقها العام هو أقل بقليل من ربع الناتج المحلي الإجمالي، بلغ دينها العام في الآونة الأخيرة أكثر من 20% من الناتج المحلي الإجمالي، كما لا تزال تعاني من بيئة أعمال مرهقة، وبدء عمل تجاري جديد بها يأخذ سبع الإجراءات وما يقارب شهر، إذ تبلغ معدل التعريفية الجمركية في

الغابون 14.5%، كما يواجه مستثمرين الأجانب صعوبة في التعامل مع النظم القانونية والتنظيمية في البلاد. أما في ما يخص اليمن فهي الأخرى تعاني من تفشي ظاهرة الفساد ومن إطار قانوني غير شفاف، السلطة القضائية مستقلة اسمياً ولكن عرضة للتدخل من السلطة التنفيذية، أعلى معدلات الضريبة على الدخل والضريبة على الشركات هي 20%، ويمثل كل من إنفاقها الحكومي ودينها العام 29% و 47% من الناتج المحلي الإجمالي على الترتيب، فهي لا تشجع القطاع الخاص، ويستغرق إطلاق مشروع تجاري 40 يوماً وأكثر من خمسة أشهر للحصول على تصاريح البناء اللازمة، متوسط معدل التعريفات الجمركية في اليمن هو 3.8%، كما تشكل الاضطرابات المدنية والنظم القضائية والتنظيمية عائقاً للتجارة الدولية والاستثمار الأجنبي. أما في ما يخص الجزائر فما يقدر بنصف معاملاتها الاقتصادية تحدث في القطاع غير الرسمي، النظام القضائي ضعيفاً بشكل عام، أعلى معدل ضريبة على الدخل الفردي هو 35 في المئة، معدل الضريبة على الشركات هو: 25% لقطاع الخدمات غير المتعلقة بالسياحة و 19% للقطاعات السياحة والإنتاج، ودينها العام يبلغ 10% من الاقتصاد، الإنفاق الحكومي هو ما يزيد قليلاً عن 40% من الناتج المحلي الإجمالي، تعاني من عوائق بيروقراطية كبيرة في النشاط التجاري والتنمية الاقتصادية، إطلاق مشروع تجاري يتطلب أكثر من 10 إجراءات، هناك متطلبات الأدنى لرأس المال، والحصول على التصاريح اللازمة يمكن أن يستغرق أكثر من 200 يوماً، ويبلغ متوسط معدل التعريفات في الجزائر 12.1%، ومشاركة الأجانب في استثمارات جديدة لا تتجاوز 49%، كما لا تزال القروض الموجهة للقطاع الخاص منخفضة. أما بالنسبة لنيجيريا فهي تعاني من الفساد منتشر، وتعتبر واحدة من أنظمة تسجيل الملكية الأقل كفاءة في العالم ما يجعل الحفاظ على حقوق الملكية صعب جداً، أعلى معدل ضريبة على الدخل الفردي هو 24%، وأعلى معدل الضريبة على الشركات 30%، ويمثل إنفاقها الحكومي 29% من الناتج المحلي الإجمالي، يبلغ معدل الدين العام 18% من الاقتصاد المحلي، كما لا يزال الحصول على التصاريح اللازمة يحتاج إلى أكثر من 100 يوماً، ويمثل متوسط معدل التعريفات الجمركية 10.6%. إذ يشكل عدم الاستقرار السياسي عائقاً أمام الاستثمار الأجنبي.

في حين تصنف كل من الإكوادور، إيران وفرنزويلا من الاقتصادات المقيدة، حيث عانت الإكوادور في فترة طويلة من عدم الاستقرار السياسي، الفساد، القضاء ضعيف ومشكلة المصادرة، بلغ أعلى معدل ضريبة الدخل الفردي 35% وأعلى معدل الضريبة على الشركات 22%، يمثل العبء الضريبي الكلي 17.6% من الناتج المحلي الإجمالي. وبلغ إنفاقها الحكومي 44 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، وذات الدين العام منخفض، وعلى الرغم من جهود الإصلاح الجارية، لا تزال البيئة التنظيمية الشاملة مرهقة، بدء عمل تجاري يأخذ ما يقرب من شهرين، بلغ متوسط معدل التعريفات الاكوادور 4.1%، وفرض المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار (ICSID) على الاكوادور أكبر عقوبة في تاريخ ICSID لمصادرة الممتلكات. أما في ما يخص إيران فهي تعاني من فساد منشور،

النظام القضائي غير مستقل، ويمثل أعلى معدل ضريبة الدخل الفردي بـ 35%، وأعلى معدل الضريبة على الشركات 25%، وتقدر نفقاتها الحكومية حوالي 22% من الناتج المحلي الإجمالي، ويمثل دينها العام 11% من الناتج المحلي الإجمالي، الحصول على تصاريح العمل يحتاج إلى أكثر من 300 يوماً، متوسط معدل التعرف الجمركية في إيران هو مرتفعة نسبياً 21.8 في المئة، إذ يتم فحص الاستثمار الأجنبي من قبل الحكومة، وهناك قيود على الاستثمار في عدة قطاعات من الاقتصاد. أما في ما يخص فنزويلا ينتشر فيها الفساد بشكل كبير جداً، يعمل الاقتصاد الرسمي بأكمله الآن كسوق سوداء، ويقدر الخبراء أن معدل التضخم السنوي يفوق بكثير التقديرات الرسمية، يعاني قضاءها من الخلل والسيطرة التامة عليه من قبل السلطة التنفيذية، أعلى معدلات الدخل والضريبة على الشركات الفردية هي 34%، وقد بلغ إنفاقها الحكومي 40% من الناتج المحلي الإجمالي، كما استمرت مستويات الدين العام في الارتفاع لتصل إلى ما يقرب من 60 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي. الحصول على عمل يتطلب 17 إجراءً ويستغرق أكثر من 100 يوماً، فهي تعاني من مصادرة الملكية الخاصة، أما متوسط معدل التعريفه فنزويلا فهو بنسبة 8.6%، والتدابير الحكومية الأخرى لا تشجع الاستثمار الأجنبي.

أما في ما يخص كل من العراق وليبيا لم يرصد لها بعض المؤشرات نتيجة للأوضاع السياسية والأمنية المزرية التي يشهدها هذين البلدين. تعاني العراق من فساد منتشر في جميع مستويات الحكومة، وعلى الرغم من استقلال القضاء، يخضع القضاء لضغوط سياسية وطائفية هائلة ويتم عرضها من قبل الجمهور على أنها فاسدة أو غير فعالة، تعاني من ضعف حماية حقوق الملكية، معدلات ضريبة الدخل على الأفراد والشركات في العراق هي 15%، نفقاتها العامة تزيد على 40% من الناتج المحلي الإجمالي، ويبلغ دينها العام 34% من الاقتصاد المحلي. أصبح البدء الأعمال الجديدة بها أسهل، ولكن الحصول على تراخيص تشغيل يأخذ أكثر من أربعة أشهر، تفرض حواجز غير جمركية عديدة، كما تعتبر العراق مفتوحة أمام الاستثمار الأجنبي من حيث المبدأ، ولكن الجمود البيروقراطي، وعدم اليقين السياسة، والمخاوف الأمنية تردع نمو الاستثمار. أما في ما يخص ليبيا يعد الفساد فيها منتشراً، وتعتبر الميليشيات المسلحة في كثير من الأحيان نفوذاً لا مبرر له وخاصة في الجنوب، أما في ما يخص معدل الضريبة على دخل الفرد انخفض إلى 10%، ويبقى أعلى معدل الضريبة على الشركات 20%، وتقدر نفقاتها العامة حوالي 67% من الناتج المحلي الإجمالي، وذات الدين العام المنعدم، كفاءتها تنظيمية سيئة للغاية، تطبيق اللوائح غير متناسق وغير شفاف، فهي دولة ذات معدل التعريفه الجمركية المنعدم، ولكن الاضطرابات المدنية التي تعاني منها تشكل رادعاً كبيراً أمام التجارة والاستثمار الدوليين¹.

¹ The heritage foundation , "2014 Index of Economic Freedom", the wall street journal, 2014.

وما يمكن استخلاصه من هذا المؤشر هو أن معظم هذه الدول تعاني بشكل عام من بيئة مؤسسية يسودها الفساد، البيروقراطية الخانقة، تدخل الحكومي في الأعمال الاقتصادية، بالإضافة إلى صعوبة ممارسة الأعمال التجارية والاستثمارية.

ب. مؤشر سهولة أداء الأعمال (doing business index): يصدر البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية مؤشر سهولة أداء الأعمال هذا الأخير الذي يسلط الضوء على مدى السهولة أو الصعوبة التي يواجهها رجال الأعمال لفتح مشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم عند الالتزام بلوائح ذات الصلة، يعتمد البنك الدولي في تحليله للمؤشر سهولة أداء الأعمال على 10 جوانب تغطي دورة حياة المشروع الاستثماري وهي مذكورة في الجدول رقم (III-19) وهذا لـ189 اقتصاد.

رقم (III-19): مؤشرات سهولة أداء الأعمال (2014)

المؤشر العام	تسوية حالات الاعسار	تنفيذ العقود	التجارة عبر الحدود	دفع الضرائب	حماية المستثمرين الاقلية	الحصول على الائتمان	تسجيل الممتلكات	الحصول على الكهرباء	استخراج تراخيص البناء	بدء المشروع	السنوات /مكونات المؤشر الفرعية
23	101	100	4	1	98	86	4	4	5	37	الامرات
26	106	127	69	3	22	55	14	15	17	84	السعودية
46	27	122	81	7	115	130	32	52	4	99	البحرين
47	72	107	47	9	98	86	21	58	69	77	عمان
48	36	93	67	2	128	130	43	27	23	112	قطر
104	94	119	112	11	80	130	90	59	133	152	الكويت
133	126	85	128	129	138	170	61	116	101	114	اليمن
135	134	99	122	91	138	86	91	138	64	176	الإكوادور
147	107	136	158	170	68	13	185	185	151	122	نيجيريا
152	129	51	153	139	147	86	168	169	169	107	إيران
151	189	142	179	63	128	180	108	39	20	169	العراق
153	60	129	133	174	98	130	176	148	147	164	الجزائر
163	153	157	135	152	157	109	166	138	71	153	الغابون
179	189	187	169	155	80	130	132	170	65	178	أنغولا
181	165	92	173	187	182	130	95	167	110	157	فنزويلا
187	189	150	143	116	187	186	189	68	189	171	ليبيا

المصدر: من اعداد الباحثة اعتمادا على بيانات تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار 2010، 2012، 2013، 2014، وبيانات قاعدة بيئة أداء الأعمال.

من خلال هذا المؤشر درجة تقييم مناخ الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، البحرين، عمان، قطر جيد ويحتل مراتب متقدمة عالميا مرتبة 23، 26، 46، 47 و48 دوليا على الترتيب، في حين لا زالت

الدول المتبقية : كويت، اليمن، الأكوادور، نيجيريا، إيران، العراق، الجزائر، الغابون أنغولا، فنزويلا وليبيا تحتل مراتب متأخرة عالميا فقد شهدت هذه الدول تغيرات في بيئة أداء الأعمال منها من سهلت ممارسة أنشطة الأعمال ومنها من جعلت البيئة أكثر صعوبة، حيث قامت الإمارات بتسهيل الإجراءات عن طريق إدخال مراكز خدمة جديدة ووضع عقد عمل موحد للصفقات العقارية، وعملت على تحسين الحصول على المعلومات الائتمانية من خلال البدء في تبادل المعلومات الائتمانية مع المؤسسات العامة، وعززت جهودها لحماية المستثمرين الأقلية عن طريق فرض موافقات إضافية للمعاملات المتعلقة بالإطراف ذات العلاقة، أما المملكة العربية السعودية فقامت بوضع ممثلي مصلحة الزكاة والدخل والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية في المركز الموحد لتسجيل الشركات الجديدة في تلك الهيئات، كما بدء المكتب الاستعلام الائتماني في قطر بنشر البيانات التاريخية وألغى الحد الأدنى للقروض الواجب إدخالها في قاعدة البيانات. كما جعلت البحرين تسجيل الملكية أسهل عن طريق خفض رسوم التسجيل، وعملت على تحسين الحصول على المعلومات الائتمانية عن طريق الموافقة على جمع البيانات الخاصة بالمؤسسات عبر مكتب الائتمان. وجعلت الكويت بدء الأعمال التجارية أكثر صعوبة من خلال زيادة رسوم التراخيص التجارية. وقامت الجزائر بتحسين أنظمة معلوماتها الائتمانية وقيامها أيضا بتسهيل التجارة عبر الحدود عن طريق تحديث البنية التحتية من خلال بناء مرفأ في الجزائر العاصمة. وقامت العراق بإصلاحات زادت من صعوبة بدء النشاط التجاري ومنها رفع تكلفة رسوم الحصول على شهادة حجز اسم الشركة وزيادة أتعاب المحامين لصياغة عقود تأسيس الشركات. سهلت البحرين إجراءات تسجيل الملكية، كما حسنت أيضا الحصول على المعلومات الائتمانية من خلال السماح لمكتب الائتمان بجمع البيانات عن الشركات. ففي الجمهورية اليمنية أصبحت التجارة عبر الحدود أكثر صعوبة نتيجة للتشغيل غير الفعال للمرفأ. وجعلت جمهورية إيران الإسلامية بدء الأعمال التجارية أسهل عن طريق تبسيط إجراءات حجز وتسجيل اسم الشركة، كما أصبح الحصول على الكهرباء أمر سهل بها. وقامت نيجيريا بالقضاء على الشرط الأدنى من رأس المال لبدء أنشطة الأعمال. وعملت الإكوادور بترقية النظام الإلكتروني الجديد لتبادل البيانات وعملت على حماية المستثمرين الأقلية. فحين جعلت فنزويلا ممارسة أنشطة الأعمال أكثر صعوبة عن طريق رفع تكاليف التأسيس. وجعلت الغابون نقل ملكية أكثر تكلفة من خلال زيادة معدل ضريبة تسجيل الملكية، ومن ناحية أخرى عززت حماية المستثمرين الأقلية عن طريق إدخال متطلبات أكبر للكشف عن المعاملات مع الأطراف ذات الصلة لمجلس الإدارة¹.

وما يمكن ملاحظته بشكل عام من وراء مؤشر سهولة أداء الأعمال أن مناخ الأعمال في معظم هذه الدول كالجزائر، إيران، العراق، فنزويلا... يشكل صعوبة كبيرة بالنسبة للمستثمرين سواء المحليين أو الأجانب، نتيجة الإجراءات والقواعد المعقدة وباهظة التكلفة لتأسيس شركات وتشغيلها، ناهيك عن ضعف حماية المستثمرين وحماية حقوق الملكية، بالإضافة إلى عدم تكافؤ الفرص وغيرها من العوامل المثبطة لمزاولة النشاطات الاستثمارية.

¹ World Bank group, "Doing Business 2015 Going Beyond Efficiency".2015

ج- **مؤشر الشفافية (transparency index):** يتم إصدار مؤشر الشفافية أو (مؤشر النظرة للفساد) من طرف منظمة الشفافية الدولية التي تأسست عام 1993، فهي منظمة المجتمع المدني الرائدة في مكافحة الفساد من خلال قيمها الجوهرية: الشفافية، المساءلة، النزاهة، التضامن، الشجاعة، العدالة والديمقراطية، إذ يشير هذا المؤشر إلى درجة التحسن في ممارسة الإدارة الحكومية. وتباين قيمة المؤشر من 0 الذي يدل على درجة عالية من الفساد إلى 100 التي تعني درجة شفافية عالية.

الجدول رقم (III-20): مؤشر الشفافية للفترة (2012-2014)

الدولة	2012	2013	2014
الإمارات العربية المتحدة	68	69	70
قطر	68	68	69
البحرين	51	48	49
المملكة العربية السعودية	44	46	49
عمان	47	47	45
الكويت	44	43	44
الغابون	35	34	37
الجزائر	34	36	36
الإكوادور	32	35	33
إيران	28	25	27
نيجيريا	27	25	27
أنغولا	23	23	19
فنزويلا	19	20	19
اليمن	23	18	19
ليبيا	21	15	18
العراق	18	16	16

المصدر: من إعداد الباحثة اعتماداً على معطيات تقارير منظمة الشفافية الدولية (www.transparency.org)

ومن خلال الجدول رقم (III-20) يتضح أن قيمة المؤشر لكل من الإمارات العربية المتحدة وقطر خلال هذه الفترة الزمنية تنحصر بين 60 و70، ما يدل على أن هاتين الدولتين تتمتعان بمستوى منخفض من الفساد الحكومي، أما في ما يخص قيمة المؤشر بالنسبة لكل من البحرين، المملكة العربية السعودية، عمان والكويت تنحصر بين 40 و50، الأمر الذي يشير إلى أن هذه الدول تعاني من خطر متوسط في ما يخص انتشار فساد،

في حين تنحصر قيمة المؤشر لبقية الدول ما بين 10 و30 الأمر الذي يدل على أن هذه الدول تعاني من انخفاض في مستوى الشفافية وارتفاع في مستوى الفساد، وهذا ما يعرقل الأعمال والمشاريع الاستثمارية.

د- مؤشر بيت الحرية (Freedom House) : يصدر عن منظمة بيت الحرية Freedom House التي تدعم انتشار الحرية في جميع أنحاء العالم. فهي تدعم التغيير الديمقراطي، ترصد الحرية وتدافع عن الديمقراطية وحقوق الإنسان.

الجدول رقم (III-21) : مؤشر بيت الحرية لسنتي (2013 و 2014)

2014			2013			السنة
الحالة	الحرية المدنية	الحقوق السياسية	الحالة	الحرية المدنية	الحقوق السياسية	
NF	6	6	NF	6	6	الإمارات العربية المتحدة
NF	5	6	NF	5	6	قطر
NF	6	7	NF	6	6	البحرين
NF	6	6	NF	6	6	المملكة العربية السعودية
NF	5	6	NF	5	6	عمان
PF	5	5	PF	5	5	الكويت
NF	5	6	NF	5	6	الغابون
NF	5	6	NF	5	6	الجزائر
PF	3	3	PF	3	3	الإكوادور
NF	6	6	NF	6	6	إيران
PF	3	4	PF	4	4	نيجيريا
NF	5	6	NF	5	6	أنغولا
PF	5	5	PF	5	5	فنزويلا
NF	6	6	NF	6	6	اليمن
NF	6	6	PF	5	4	ليبيا
NF	6	6	NF	6	5	العراق

F, PF, and NF, respectively, stand for Free, Partly Free, and Not Free.

Source : Freedom in the World Comparative and Historical Data. (<https://freedomhouse.org>)

من خلال الجدول أعلاه، نلاحظ أن كل من الكويت، الإكوادور، نيجيريا وفنزويلا هي عبارة عن دول ذات حرية جزئية، أما بالنسبة لباقي الدول فهي تعاني جميعاً من حقوق سياسية وحرية مدنية منخفضة جداً.

المبحث الثاني : منهجية الدراسة (الأدوات القياسية المستخدمة)

يخص هذا المبحث عرض مختصر للأدوات الاقتصادية القياسية المستخدمة في هذه الدراسة، وذلك بتقديم نظرة عامة حول مفهوم نموذج بيانات البانل ومزاياه، نماذج التقدير المستخدمة، بالإضافة اختبارات الدراسة بما فيها من اختبار التجانس واختبار الاختيار أفضل النماذج.

I - تعريف ومزايا بيانات البانل :

غالباً ما يعتبر تقدير البيانات البانل على أنه المنهج التحليلي الكفء في التعامل مع بيانات الاقتصاد القياسي. فقد أصبحت ذو شعبية بين علماء الاجتماع والاقتصاد لأنها تسمح بإدراج كل من البيانات المقطعية N والبيانات الزمنية T ، أي أنها تأخذ بعين الاعتبار أثر تغير الزمن وأثر تغير الاختلاف بين الوحدات المقطعية. حيث تصف البيانات المقطعية كل من المفردات أو الوحدات المختلفة خلال فترة زمنية واحدة، على سبيل المثال (البلدان، الأسر، الشركات والأفراد...إلخ)، في حين تصف البيانات الزمنية كيان واحد خلال فترة زمنية معينة على سبيل المثال (سنوات، أشهر...إلخ)¹، إذ تجمع مصفوفة بيانات البانل سلاسل زمنية لكل المشاهدات المقطعية في مجموعة البيانات، كما أنها تقدم مجموعة متنوعة من أساليب تقدير. فضلاً عن ذلك تعمل بيانات البانل على الزيادة في عدد الملاحظات المتاحة من خلال التطورات عبر مرور الزمن². ومن هنا تشمل بيانات البانل أو كما تدعى بالبيانات الطولية (données longitudinales) بعدين اثنين وهما : الفردية والزمنية. كما يأخذ البانل صفتين : البانل المتوازن (balanced panel) الذي لديه نفس العدد من الملاحظات لجميع الأفراد والبانل غير المتوازن أين تكون فيه ملاحظات مفقودة لبعض المفردات أي اختلاف في عدد ملاحظات وحدات البانل³.

تحدد البيانات البانل للبحوث الاقتصادية العديد من المزايا الرئيسية مقارنة بالبيانات المقطعية أو البيانات السلاسل الزمنية، ذكرها Hsiao في ما يلي :

الاستدلال الأكثر دقة لمعالم النموذج. وعادة ما تعطي بيانات لوحة الباحثون عددا كبيرا من المعلومات حول البيانات، وزيادة درجة الحرية والحد من مشكلة العلاقة الخطية بين المتغيرات التفسيرية - وبالتالي تحسين كفاءة تقديرات الاقتصاد القياسي.

¹ Mohamed Reda Abonazel, "Generalized Random Coefficient Estimators of Panel Data Models: Asymptotic and Small Sample Properties", American Journal of Applied Mathematics and Statistics, Vol. 4, No. 2, 2016, p46.

² Dimitrios Asteriou, Stephen G. Hall, "Applied econometrics – a modern approach", Published by PALGRAVE MACMILLA", Revised edition, 2007, p344.

³ Régis Bourbonnais, "Économétrie, Cours et exercices corrigés", 9e édition, Dunod, Paris, 2015, p346.

قدرة أكبر على بناء فرضيات سلوكية أكثر واقعية، كما تسمح البيانات الطولية للباحث تحليل عدد من المسائل الاقتصادية الهامة التي لا يمكن معالجتها باستخدام البيانات المقطعية والسلاسل الزمنية.

يعتبر السلوك الاقتصادي ديناميكي بطبيعته (Nerlove 2000). عادة لا يمكن تقدير آثار Microdynamic و macrodynamic باستخدام مجموعة بيانات المقطعية وبيانات سلسلة زمنية فهي في كثير من الأحيان لا تستطيع أن توفر تقديرات جيدة لمعاملات ديناميكية.

إن استخدام البيانات البانل يوفر وسيلة لحل أو الحد من حجم مشكلات الاقتصاد القياسي الرئيسية التي كثيرا ما تنشأ في الدراسات التجريبية، فهي تسعى للسيطرة على تأثير المتغيرات المحذوفة والتي تكون إما بسبب سوء قياس أو عدم ملاحظة المتغيرات التي ترتبط بالمتغيرات التفسيرية. فبيانات البانل هي أكثر قدرة على التحكم بطريقة طبيعية في الآثار الناتجة عن متغيرات المفقودة أو غير الملحوظة¹.

بيانات لوحة تمكنا من دراسة النماذج السلوكية الأكثر تعقيدا. على سبيل المثال، ظواهر مثل وفورات الحجم والتغير التكنولوجي، إذ يمكن التعامل معها بشكل أفضل من خلال البيانات البانل مقارنة ببيانات المقطعية وبيانات السلاسل الزمنية.

ومن خلال جعل عدد البيانات المتاحة كبير جدا، يمكن للبيانات البانل تقليل التحيز الذي قد ينجم عند تجميع الأفراد أو الشركات في مجاميع واسعة².

كما تعمل نماذج بيانات البانل على منع حدوث مشكلة عدم ثبات التباين حد الخطأ Heteroscedasticity التي عادة ما تظهر عند استخدام البيانات المقطعية في تقدير النماذج القياسية، وبشكل معاكس للسلاسل الزمنية الخاصة بالاقتصاد الكلي تتيح نماذج بيانات البانل إمكانية تحليل السلوك الوحدات الفردية مع ضبط عدم التجانس فيما بينها، ويعتبر حذف معلومات ثابتة نسبيا من الوحدات الفردية من أهم مصادر عدم ثبات التجانس لبيانات المقطع العرضي³. ومن هذا المنطلق تتجلى أهمية البيانات البانل في قدرتها على التحكم في عدم تجانس مفردات العينة المقطعية أو الزمنية⁴.

¹ Cheng Hsiao, "Analysis of Panel Data", Cambridge University Press, Third edition, 2014, p04-06.

² Damodar N. Gujarati, "Basic econometrics", The McGraw-Hill Companies Fourth Edition, 2004, p637-638.

³ Peracchi. F, "Econometrics", England, John Wiley et Sons LTD, 2001, p 397.

⁴ Mohamed Reda Abonazel, "Generalized Random Coefficient Estimators of Panel Data Models: Asymptotic and Small Sample Properties", Op Cit, p46.

II - نموذج بيانات البانل :

لتقدير نموذج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية، يتم استخدام مجموعة من البيانات، التي تتألف من وحدات المقطعية N المرتبطة بالفترات الزمنية T ، أي يوجد مجموعة من المشاهدات تساوي $N \times T$ ويصاغ نموذج بيانات البانل على الشكل التالي:

بحيث تمثل i عدد الوحدات المقطعية من $n, \dots, 3, 2, 1$ ، أما t فهي تمثل الفترة الزمنية من

$$t=1, 2, 3, \dots, T$$

y : يمثل المتجه العمودي للمتغيرات التابعة $(1 \times TN)$.

X : يمثل مصفوفة من المتغيرات الخارجية (المستقلة) $(k \times TN)$.

α : يمثل الحد الثابت

β : يمثل المتجه معاملات الميل slope coefficients المراد تقديرها .

$\epsilon_{i,t}$: يمثل متجه حد الخطأ العشوائي بافتراض أنه لا يوجد ارتباط بين قيمه.

فهو قائم على أساس تجانس التباين لكل الوحدات المقطعية : $\sigma_i^2 = \sigma_\epsilon^2$ ، كما يفترض بأن التباين المشترك بين الوحدات المقطعية يساوي الصفر أي $Cov(\epsilon_{i,t}, \epsilon_{j,s}) = 0$ من أجل $i \neq j$.

وبشكل عام، يمكن تقدير نماذج البيانات البانل خطية بسيطة باستخدام ثلاثة نماذج مختلفة : (أ) ثابت مشترك أو ما يعرف بالنموذج المتجمع، (ب) نموذج الآثار الثابتة ، (ج) نموذج الآثار عشوائية¹.

II-1- النموذج المتجمع (The pooled model):

تعرض طريقة ثابت المشترك للتقدير (والتي تدعى أيضا بطريقة المربعات الصغرى العادية المجمعة) النتائج في ظل الافتراض الأساسي المتمثل في عدم وجود فروق بين مصفوفات البيانات المقطعية (N). وبعبارة أخرى يقدر هذا

¹ Constantinos Alexiou, "Effective Demand and Unemployment. The European Case: Evidence from Thirteen Countries", university of pittsburgh, archive of European integration, 2000, p06. <http://aei.pitt.edu/636/>

النموذج الثابت α بشكل مشترك لجميع المقاطع العرضية (أي ثابت يكون مشتركاً لجميع الوحدات المقطعية) بالإضافة إلى ثبات المعلمات β لكل الوحدات المقطعية. ويقصد بالنموذج المجمع أنه لا توجد اختلافات بين المقاطع العرضية المقدرّة أي أنّها قائمة على فرضية التجانس للمسار العام للبيانات على سبيل المثال دراسة عينة من البلدان ذات الدخل المرتفع فقط، أو بلدان الإتحاد الأوروبي فقط ... الخ. وهو يأخذ الصيغة التالية :

$$Y = \alpha + X\beta + \varepsilon$$

حيث ε هو $(1 \times TN)$ متجه العمود الواحد. فلهذا النموذج البسيط، مقدر مربعات الصغرى المعممة يقلل من المربعات الصغرى العادية المجمعة (pooled Ordinary Least Squares (OLS)).

كما يعد هذا النموذج مقيد تماماً الأمر الذي أدى بالاهتمام بشكل أكبر بإدراج طريقة الآثار الثابتة والعشوائية في التقدير¹.

II-2- نموذج الآثار الثابتة :

إن تقدير معاملات الانحدار باستخدام المربعات الصغرى العادية المجمعة قد يكون في حالة وجود اختلافات بين المفردات المقطعية متحيز، ولعلاج هذا النوع من المشاكل ينبغي الأخذ بعين الاعتبار الاختلافات بين الوحدات المقطعية²، وذلك عن طريق إدخال متغير وهمي لكل مفردات المقطعية، ومن هنا يطلق على نموذج الآثار العشوائية بمقدر المربعات الصغرى للمتغيرات الوهمية the least squares dummy variable estimator (LSDV)، إذ يتم التقدير النموذج في هذه الحالة باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (ols)³، حيث تعكس المتغيرات الصورية (الوهمية) الآثار الثابتة للمفردات العينة ككل في هذه الفترة الزمنية، ويدعى نموذج الآثار الثابتة مع تواجد الآثار الثابتة للدولة.

¹Dimitrios Asteriou, Stephen G. Hall, "Applied econometrics – a modern approach", Published by PALGRAVE MACMILLA", Revised edition, 2007, p 345.

² مجدي الشوربجي، "أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على النمو الاقتصادي في الدول العربية"، الملتقى الدولي الخامس "رأس المال الفكري في منظمات الاعمال العربية في ظل الاقتصاديات الحديثة"، منظم من طرف مخبر العولمة واقتصاديات شمال افريقيا جامعة حسينية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 13-14 ديسمبر، 2011، ص 16.

³ Dimitrios Asteriou, Stephen G. Hall, "Applied econometrics – a modern approach", Op Cit, p 346.

حيث تم إدخال المتغيرات الصورية لأخذ بعين الاعتبار آثار تلك المتغيرات التي حذفت والخاصة بالوحدات المقطعية العرضية التي تبقى ثابتة عبر الزمن، والآثار الخاصة بكل فترة زمنية معينة لكن هي نفسها عبر جميع الوحدات المقطعية¹.

وقد تأثر هذه المتغيرات المحذوفة بشكل مباشر على المتغير التابع وبشكل غير مباشر على المتغيرات المفسرة في النموذج. ويصاغ نموذج التأثيرات الثابتة بالشكل التالي :

$$Y_{i,t} = \alpha + X'_{i,t}\beta + \sum_{i=1}^N \mu_i D_i + v_{i,t}$$

مع :

D_i : يمثل المتغير الصوري للمفردة i ويأخذ القيمة 1 إذا كانت هي المفردة المراد معرفة حدها الثابت ويأخذ القيمة 0 إذا كانت مفردة أخرى المراد معرفة حدها الثابت. بحيث لا يتم إدخال جميع المتغيرات الصورية حتى لا يتم الوقوع في فخ المتغيرات الصورية.

μ_i : يمثل معامل المتغير الصوري للمفردة i .²

3-II - نموذج التأثيرات العشوائية:

يخضع حد الخطأ ε_{it} في نموذج التأثيرات الثابتة إلى توزيع طبيعي وسطه الحسابي يساوي صفر وتباينه يساوي σ وحتى يكون تقدير المعلمات نموذج التأثيرات غير متحيز غالباً يتم افتراض أن تباين الخطأ σ^2 ثابت (متجانس) لكل الوحدات المقطعية ولا يوجد ارتباط ذاتي في الفترة الزمنية معينة بين مجموعات الوحدات المقطعية. إذ يعد نموذج التأثيرات العشوائية نموذجاً جيداً في حالة عدم توفر الفرضيتين السابقتين في نموذج التأثيرات الثابتة Gujarati (2003)، وتكون معامل الحد الثابت في نموذج المتغيرات العشوائية كمتغير عشوائي بمعدل قيمته μ أي:

$$\alpha_i = \mu + v_i, \quad i = 1, 2, \dots, N$$

وبالتالي يصاغ نموذج التأثيرات العشوائية بالشكل التالي:

$$y_{it} = \mu + \sum_{j=1}^k \beta_j x_{i(it)} + V_i + \varepsilon_{it}, \quad i = 1, 2, \dots, N, \quad t = 1, 2, \dots, T$$

مع:

¹ Cheng Hsiao, "Analysis of Panel Data", Cambridge University Press, Third Edition, 2014, p34.

² Badi H. Baltagi, "Econometrics", Springer-Verlag Berlin Heidelberg, Fourth Edition, 2008, p296.

Vi : يمثل حد الخطأ لمجموعة الوحدات المقطعية **i** .

ويسمى نموذج التأثيرات العشوائية بنموذج مكونات الخطأ (Error Components Model) ويرجع ذلك إلى أن نموذج التأثيرات العشوائية يتكون من مركبين للخطأ هما V_i و ε_{it} ، وللمنموذج التأثيرات العشوائية مجموعة من الخواص رياضية نذكر منها ما يلي:

$$var(v_i) = \sigma_V^2 , E(v_i) = 0 , E(\varepsilon_{it}) = 0 , var(\varepsilon_{it}) = \sigma_\varepsilon^2$$

مع وجود حد الخطأ المركب التالي:

$$w_{it} = v_i + \varepsilon_{it}$$

حيث أن:

$$E(w_{it}) = 0$$

$$var(w_{it}) = \sigma_V^2 + \sigma_\varepsilon^2$$

تعد طريقة (OLS) غير ناجحة في تقدير معلمات نموذج التأثيرات العشوائية باعتبارها تعطي تقديرات غير كفاءة ولها اخطاء قياسية غير صحيحة، الأمر الذي يؤدي إلى تقدير نموذج التأثيرات العشوائية باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة¹ (Generalized Least Squares (GLS), (Greene, (2012) .

II-4- النموذج البائل الديناميكية المقدر بطريقة العزوم المعممة :

تتميز هذه الأنواع من النماذج أنها تعمل على تقدير المعلمات في المدى البعيد والتقصير في نفس الوقت كما أنه تأخذ بعين الاعتبار عدم تجانس الفردي غير مرئي في بيانات السلاسل الزمنية المقطعية، فهي تقوم بشكل كبير على نماذج الانحدار الذاتي أي تقوم على إدخال إبطاء متغير واحد أو مجموعة من المتغيرات الداخلية في النموذج، وهذا للتمكن من تحديد أثر القيم السالفة للمتغير على القيمة الحالية، ومع ذلك قد يظهر ارتباط بين المتغير المبطن وحد الخطأ الأمر الذي يؤدي إلى إحداث تغير على مستوى سمات الإحصائية للمقدرات المستخدمة (التحيز)، وعليه ينبغي استخدام طرق التقدير تأخذ بعين الاعتبار هذه السمات وكأحسن طريقة لهذه النماذج وهي طريقة العزوم المعممة GMM، والتي تمتاز بالعديد من المزايا نذكر من أهمها : القضاء على مشكلة التحيز التي تنتج عن عدم إدخال بعض المتغيرات التفسيرية في النموذج، حل مشكلة ما إذا كانت هذه المتغيرات داخلية والابتعاد

¹ يحيى زكريا الجمال، "اختيار النموذج في نماذج البيانات الطولية الثابتة والعشوائية"، المجلة العراقية للعلوم الإحصائية، العدد رقم 21، 2012، ص

عن آثار جذر الوحدة عند اختيار المتغيرات واستعمال المتغير التابع المبطىء، وللتأكد من صلاحية مخرجات التقدير سيتم الاعتماد على اختبارين: اختبار جودة أدوات النموذج واختبار وجود أو غياب الارتباط التسلسلي من الدرجة الثانية لحد الخطأ.

وتكتب معادلة الانحدار الذاتي كالتالي:

$$y_{i,t} = \alpha y_{i,t-1} + \beta' X_{i,t} + \mu_i + \varepsilon_{i,t} \dots (03)$$

$$; i=1, \dots, n ; t=1, \dots, T$$

مع العلم أن :

— α و β تعبر عن معلمات النموذج المرغوب تقديرها.

— μ_i : تعبر عن الآثار الخاصة ذات الصلة بعدم التجانس.

— ε_{it} : يعبر عن حد الخطأ لكل مشاهدة.

حيث قام Arellano and Bond (1991) باقتراح الفرق الأول للمعادلة (03) للتقليل من آثار

الخاصة بالدول μ_i :

$$\Delta y_{i,t} = \alpha \Delta y_{i,t-1} + \beta' \Delta X_{i,t} + \Delta \varepsilon_{i,t} \dots (04)$$

يقلل الفرق الأول الآثار ذات الصلة بعدم التجانس، ومع ذلك يحدث تمييزاً جديداً عبر إنشاء حد خطأ جديد $\Delta \varepsilon_{i,t}$ يرتبط بالمتغير التابع المبطىء. باعتقاد أنه : (1) لا يرتبط حد الخطأ بشكل تسلسلي، (2) المتغيرات المستقلة X خارجية بمستوى منخفض، بمعنى آخر افترض أن المتغيرات المستقلة ليست مرتبطة بوقوع حد الخطأ في المستقبل، حيث قام Arellano and Bond بوضع قيود العزوم التالية:

$$E[y_{i,t-s}(\Delta \varepsilon_{i,t})] = 0 \dots \text{for } s \geq 2 ; t = 3, \dots, T \dots (05)$$

$$E[X_{i,t-s}(\Delta \varepsilon_{i,t})] = 0 \dots \text{for } s \geq 2 ; t = 3, \dots, T \dots (06)$$

اقترح Arellano and Bond (1991) وفقاً لهذه القيود "مقدر GMM" عبر مرحلتين. يفترض في المرحلة الأولى استقلالية حد الخطأ وثبات تباين الخطأ العشوائي. أما في المرحلة الثانية تستعمل البواقي التي تم الحصول عليها في المرحلة الأولى من أجل إنشاء مقدر متطابق لمصفوفة التباين والتباين المشترك للخطأ، الأمر الذي يقود إلى الابتعاد عن فرضية استقلالية حد الخطأ وثبات التباين. ومن هنا يعد مقدر المرحلة الثانية الأكثر فعالية

مقارنة بمقدر المرحلة الأولى. ويدعى مقدر GMM القائم على القيود السالفة بمقدر الفروق Difference GMM.

ورغم ذلك تظهر بعد العيوب لهذا المقدر، حيث أوضح Arellano and Bover (1995) و Blundell and Bond (1998) إنه عندما تكون المتغيرات المفسرة ثابتة مع مرور الوقت، مستويات تأخر هذه المتغيرات تعد أداة تافهة في ما يخص معادلة الانحدار للفروق. حيث أن ضعف الأدوات في العينات ذات الحجم الصغير قد تسبب ظهور معاملات متحيزة.

ومن أجل تفادي هذه المشاكل الخاصة بـ Difference GMM اقترح Blundell and Bond (1998) مقدر جديد أكثر كفاءة GMM-Systeme الذي يخفف من مشكلة ضعف الأدوات باستخدام شروط للعزوم إضافية. فهي تمكن في نفس الوقت تقدير المعادلة بالفروق وعند المستوى¹.

تقوم طريقة العزوم المعممة على فرضيتين الأولى مفادها عدم وجود ارتباط تسلسلي لحد الخطأ وثانية على جودة الأدوات. ولتأكد من صحة هاتين الفرضيتين نستعين باختبارين وضعت من قبل Arellano and Bond (1991)، Arellano and Bover (1995) و Blundell and Bond (1998): (1) اختبار Sargan الذي يحدد مدى جودة الأدوات المستخدمة في النموذج. (2) اختبار فحص وجود أو غياب للارتباط التسلسلي من الدرجة الثانية لتفاضل حد الخطأ. فقبول الفرضية العدمية للاختبار الأول والثاني والتي تنص على جودة الأدوات وعدم وجود ارتباط تسلسلي لتفاضل حد الخطأ تظهر صلاحية النموذج.

III - اختبارات التحديد :

هنالك العديد من الاختبارات التي يتم الاعتماد عليها في بناء نموذج البيانات البانل، إلا أنه ستقتصر هذه الدراسة على كل من اختبار التجانس لـ Hsiao (1986) والذي يتم من خلاله التأكد من القدرة على صياغة نموذج البانل، واختبار Husman الذي يحدد النموذج المناسب من بين نموذجي الآثار الثابتة والآثار العشوائية.

III-1- اختبار التجانس لـ Hsiao :

عند الشروع في صياغة نموذج بيانات البانل الشيء الأول الذي يجب التحقق منه وهو صفة التجانس أو عدم التجانس المسار العام لبيانات البانل. فمن ناحية الاقتصاد القياسي، يتم ذلك من خلال اختبار تطابق معالم

¹ جبوري محمد (2013)، "تأثير أنظمة أسعار الصرف على التضخم والنمو الاقتصادي: دراسة نظرية وقياسية باستخدام بيانات بانل"، أطروحة دكتوراه ير منشورة، جامعة تلمسان، ص 347.

النموذج المدروس على مستوى كل وحدة مقطعية. أما من الناحية الاقتصادية، يدل هذا الاختبار على ما إذا كان هناك الحق في افتراض أن النموذج النظري المدروس يعطي نتيجة متطابقة لجميع الدول محل الدراسة، أو على العكس من ذلك إذا كان هناك خصوصية لكل بلد.

إذن يسعى هذا الاختبار إلى تحديد مدى تجانس معاملات النموذج لعينة مكونة من T مشاهدة زمنية ل N من الوحدات المقطعية، بحيث يصاغ هذا النموذج بالشكل التالي:

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \beta_i X_{it} + \varepsilon_{it} \dots\dots\dots(01)$$

بافتراض أن حد الخطأ ε_{it} مستقل ذو توزيع طبيعي متمائل وسطه الحسابي يساوي صفر وتباينه يساوي σ_i^2 ، بالإضافة إلى افتراض أن α_i و β_i والتي تمثل معاملات النموذج أنها تختلف عبر الوحدات المقطعية وثابتة خلال الفترة الزمنية. فمن خلال هذه المواصفات العامة يمكن لهذا النموذج أن يصاغ بأربعة احتمالات:

الحالة الأولى: تطابق كل من الثوابت α_i و متجه المعاملات β_i للمتغيرات التفسيرية لجميع الوحدات المقطعية، أي $\forall_i \in [1, N], \beta_i = \beta, \alpha_i = \alpha$ في هذه الحالة يعتبر النموذج متجانس بشكل تام وتأثير المتغيرات المستقلة على التابع يكون متطابق بالنسبة لجميع الوحدات المقطعية.

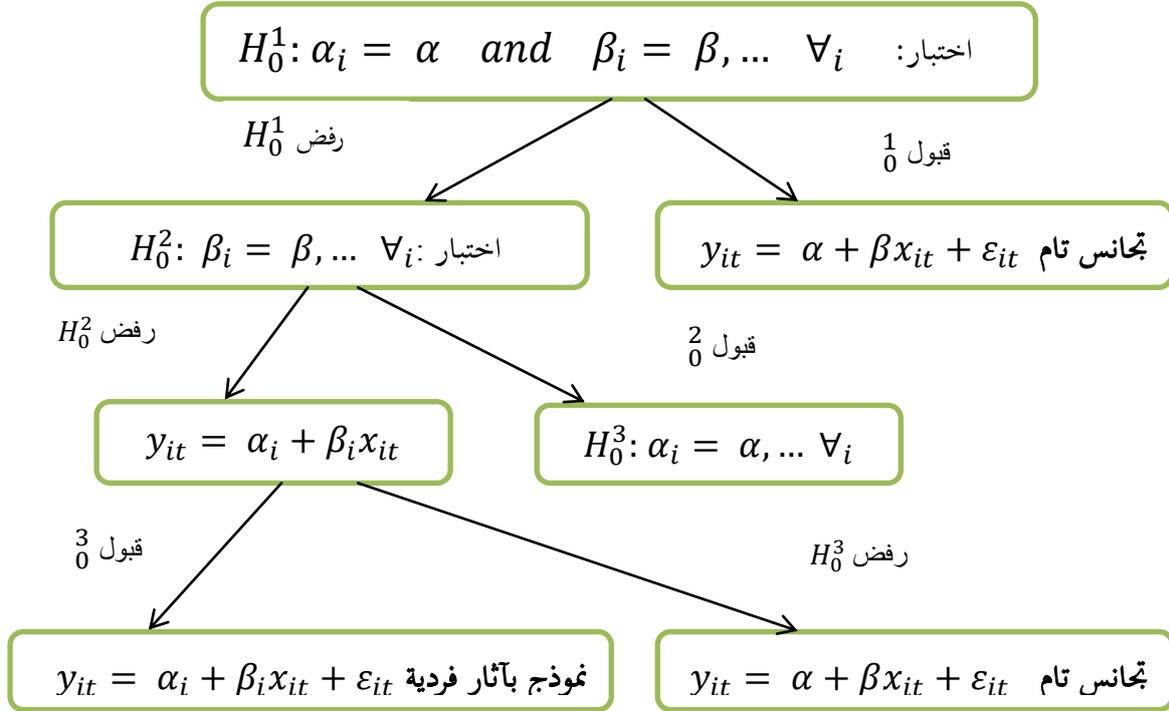
الحالة الثانية: إن كل من الثوابت α_i و متجه المعاملات β_i تختلف عبر جميع البيانات المقطعية، أي وجود عدم التجانس الكلي ففي هذه الحالة يتم رفض تشكيل نموذج بيانات البانل، ويجب تقدير كل معادلة على حدى أي N معادلة (معادلة لكل مفردة).

الحالة الثالثة: إن الثوابت α_i متطابقة أي $\forall_i \in [1, N], \alpha_i = \alpha$ و متجه المعاملات β_i يختلف بين الوحدات المقطعية، في هذه الحالة كل معاملات النموذج تختلف عبر البيانات المقطعية باستثناء الثوابت وعليه لدينا N نموذج مختلف. وتدعى هذه الحالة بتجانس الثوابت وعدم تجانس معاملات المتغيرات التفسيرية.

الحالة الرابعة: متجه المعاملات β_i متطابق أي $\forall_i \in [1, N], \beta_i = \beta$ أما الثوابت α_i فهي تختلف عبر الوحدات المقطعية، في هذه الحالة يوجد نموذج الآثار الفردية.

إذن يعتبر اختبار مواصفات (التجانس، عدم التجانس) مهم جدا. ولتحديد هيكل البانل، قام Hsiao (1986) باقتراح إجراء الاختبار التتابعي (انظر الشكل رقم (III-4)) لتحديد الحالات النموذج.

الشكل رقم (III-4): خطوات اختبار التجانس لـ Hsiao



Sources: Hsiao. C, « Analysis of panel data », Cambridge University Press, 1986.p50.

المرحلة الأولى: اختبار فرضية التجانس التام (الثوابت والمعاملات متطابقة لجميع المفردات):

$$H_0^1: \alpha_i = \alpha , \beta_i = \beta , \forall_i \in [1, N]$$

وذلك باستخدام إحصاءات Fisher لاختبار (K+1) (N-1) قيد خطي. بافتراض أن البواقي ذات التوزيع المستقل في الوحدة i والزمن t. وتتبع توزيع طبيعي بتوقع يساوي الصفر وتباين محدد δ_i^2 . فهي تأخذ الصيغة التالية التالي:

$$F_1 = \frac{(SCR_{1,c} - SCR) / [(N - 1)(K + 1)]}{SCR / [NT - N(K + 1)]}$$

وبعد أن يتم حساب مجموع مربعات البواقي للنموذج المقيد $SCR_{1,c}$ بناءً على الفرضية العدمية H_0^1 ، وتقدير النموذج بطريقة المربعات الصغرى العادية بتكديس جميع الملاحظات، وبعد حساب مجموع مربعات البواقي للنموذج غير المقيد، والذي يساوي مجموع مربعات البواقي للنماذج المقيدة لكل معادلة فردية.

ففي حالة ما إذا كانت F_1 أصغر من القيمة الجدولية ل Fisher بدرجة حرية المقام والبسط إذن يتم قبول الفرضية H_0 لتجانس وعليه نموذج بانل المتجانس بشكل تام أي يأخذ الشكل التالي:

$$y_{it} = \alpha + \beta'x_{it} + \varepsilon_{it}$$

أما في حالة رفض فرضية العدمية H_0 يتم الانتقال إلى الخطوة الثانية من أجل معرفة ما إذا كانت المعلمات β هي مصدر عدم التجانس.

وتتمثل المرحلة الثانية في اختبار تجانس المعلمات β_i :

$$H_0^2: \beta_i = \beta \dots \dots \forall_i \in [1, N]$$

إن إحصائية F_2 لتجانس المعاملات β_i تتبع توزيع Fisher ب (N-1) K بدرجة حرية (NT-NT) (K+1)، وتأخذ الشكل التالي:

$$F_2 = \frac{(SCR_{2,c} - SCR) / [(N - 1)K]}{SCR / [NT - N(K + 1)]}$$

علما أن SCR هو مجموع مربعات البواقي للنموذج (1) ، و $SCR_{2,c}$ يعبر عن مجموع مربعات بواقي للنموذج المقيد بناء على الفرضية العدمية H_0^2 ، عن طريق تقدير نموذج التأثيرات الثابتة الفردية¹ :

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_i'x_{it} + \varepsilon_{it}$$

ففي حالة ما إذا كانت F_2 أكبر من القيمة الجدولية ل Fisher بدرجة حرية المقام والبسط، سيتم رفض الفرضية H_0 لتجانس المعلمات β_i وعليه رفض تشكيل نموذج بانل لأن فقط الثوابت α_i متطابقة عبر الوحدات المقطعية، وتعطي الشكل التالي:

$$y_{it} = \alpha + \beta_i'x_{it} + \varepsilon_{it}$$

ولذلك سيتم القيام بتقدير المعلمات β_i باستخدام نماذج مختلفة لكل مفردة. فإذا تم قبول الفرضية العدمية لتجانس معاملات β_i . سيتم الاحتفاظ بنموذج البانل والانتقال إلى الخطوة الثالثة التي تحدد ما إذا كان الثوابت α_i ذات بعدا فرديا.

¹ Régis Bourbonnais, "Économétrie: Cours et exercices corrigés", 9e édition, 2015, p350-351.

وتتمثل المرحلة الثالثة في اختبار تجانس الثوابت α_i : وهذا من خلال تساوي الثوابت الفردية بناء على فرضية المعاملات β_i المشتركة لجميع الوحدات، وتكتب الفرضية العدمية بالشكل التالي:

$$F_3 = \frac{(SCR_{1,c} - SCR_{2,c}) / (N - 1)}{SCR_{2,c} / [N(T - 1) - K]}$$

فإذا تم رفض الفرضية العدمية H_0 لتطابق الثوابت α بين المفردات المقطعية سيتم الحصول على نموذج الآثار الفردية ويصاغ بالشكل التالي¹:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + \varepsilon_{it}$$

III-2- اختبار مضاعف لاغرانج (LM) :

يسعى اختبار لاغرانج المقترح من قبل Breush – Pagen (1980) للاختبار بين نموذج الانحدار الجمع، نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية. ويعتمد على بواقي OLS وتعطى صيغته كالآتي :

$$LM = \frac{NT}{2(T - 1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^n [\sum_{t=1}^T \varepsilon_{it}]^2}{\sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T \varepsilon_{it}^2} - 1 \right]^2 \sim X^2$$

وتحت فرضية العدم لغياب الآثار الخصوصية الفردية يخضع اختبار مضاعف لاغرانج لتوزيع كاي تربيع ذو درجة حرية واحدة².

حيث أن القيمة الكبيرة لإحصائية اختبار LM تشير إلى أن نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية ستكون أفضل من نموذج الانحدار الجمع، وبعبارة أخرى إذ كانت قيمة p - (P-value) لاختبار LM تشير إلى وجود معنوية لهذا الاختبار، فهذا يدل على أن نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية ستكون أفضل من

¹ Alain Pirotte (2011), "Econométrie des données de panel : Théorie et application ", édition Economica, Paris, France, 2011, p 73.

² وليد بوتياح، " دراسة مقارنة لدول الاستثمار في البلدان المغاربية باستخدام بيانات السلاسل الزمنية المقطعية 1995-2005"، أطروحة لنيل شهادة الماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص 65.

نموذج الانحدار المجمع. والعكس إذا كانت هذه القيمة تشير إلى عدم وجود معنوية فهذا يعني نموذج الانحدار المجمع أفضل من نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية¹.

III-3- اختبار Hausman (1978) للاختبار بين نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية :

يعتبر اختبار التحديد ل Hausman (1978) اختبار عام يمكن تطبيقه على العديد من مشاكل التحديد في الاقتصاد القياسي، إذ يعد الاختبار بين نموذج التأثيرات الثابتة والعشوائية من تطبيقاته الأكثر شيوعاً، حيث يتم من خلاله اختيار النموذج الملائم بين هذين النموذجين للقيام بعملية التقدير²، وخاصة في حالة وجود اختلاف جوهري بينهما والمتمثل في مدى ارتباط الآثار الفردية لكل مفردة بالمتغيرات التفسيرية. وذلك تحت الفرضية العدمية والتي تنص على عدم وجود هذا الارتباط، ويدل ذلك على أن القيم المقدرة للمعلمات في النموذج التأثيرات العشوائية ستكون متسقة وذات كفاءة، أما القيم المقدرة للمعلمات باستخدام الآثار الثابتة ستكون متسقة ولكن دون أي كفاءة، الأمر الذي يدل على أن نموذج التأثيرات العشوائية هو النموذج الملائم ويتم في هذه الحالة التقدير باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة GLS، في حين تنص الفرضية البديلة على وجود الارتباط بين الآثار الثابتة لكل مفردة والمتغيرات المفسرة في النموذج، ويعني ذلك على أن القيم المقدرة للمعلمات في النموذج التأثيرات العشوائية ستكون غير متسقة، أما القيم المقدرة للمعلمات باستخدام الآثار الثابتة ستكون متسقة وذات كفاءة، ما يعني أن نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الملائم ويتم في هذه الحالة التقدير باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية OLS. إذن يقوم اختبار Hausman على الفرضيتين التاليتين :

$$H_0 : E(\alpha_i/X_i)=0 \quad (\text{مقدرات نموذج الخطأ المركب فعالة})$$

$$H_1 : E(\alpha_i/X_i) \neq 0 \quad (\text{مقدرات نموذج الخطأ المركب متحيزة وتتسم بالاختلاف})$$

وتتمثل إحصائية الاختبار في ما يلي:

$$H = (\hat{\beta}_{OLS} - \hat{\beta}_{GLS})' [Var(\hat{\beta}_{OLS} - \hat{\beta}_{GLS})]^{-1} (\hat{\beta}_{OLS} - \hat{\beta}_{GLS}) \rightarrow X_{(K)}^2$$

مع:

¹ مجدي الشوربجي، "أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على النمو الاقتصادي في الدول العربية"، نفس المرجع السابق، ص19.

² BOURI Sarah, "les déterminants de l'investissements directs étranger : Evidence empirique à partir des données de panel dans la région MENA (1980-2011)", THESE de doctorat EN SCIENCES ECONOMIQUES non publier à Université Abou Bakr Belkaid-Tlemcen, 2014-2015, p150.

والثأثيرات العشوائية. هي الفرق بين القيم المقدرة للمعلمات باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة

والثأثيرات العشوائية.

بالتأثيرات العشوائية. باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة والعشوائية. هي الفرق بين مصفوفة التباين المشترك للقيم المقدرة للمعلمات

يخضع هذا الاختبار لإحصائية كاي تربيع بدرجة الحرية K المتمثلة في عدد المتغيرات المستقلة، في حالة ما إذا كانت القيمة الاحتمالية للاختبار أكبر من أو تساوي 5% يتم قبول الفرضية العدمية حيث يكون نموذج التأثيرات العشوائية أكثر ملائمة من نموذج التأثيرات الثابتة، في حين إذا ما كانت القيمة الاحتمالية للاختبار أصغر من 5% يتم قبول الفرضية البديلة أي أن نموذج التأثيرات الثابتة أكثر ملائمة من نموذج التأثيرات العشوائية¹.

المبحث الثالث : قياس أثر النوعية المؤسسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية

بعدها تم التطرق إلى مختلف الدراسات النظرية والتجريبية لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر، اتضح أنه يوجد نتائج متضاربة في ما يخص تحديد وبشكل نهائي المتغيرات المحددة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما أدلت به العديد من الأدبيات السابقة ونجد من بينها دراسة Gastanaga (1998) ودراسة Chakrabarti (2001)²، فالهدف من هذه الدراسة ليس إيجاد حلا لهذا الاختلاف وإنما محاولة منا معرفة من بين هذه المتغيرات ما هي أهمها في تحديد توجه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول النفطية، وبشكل خاص معرفة ما إذا كان للنوعية المؤسسية آثار هامة في ولوج الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول، بالإضافة إلى معرفة طبيعة آثارها في ظل وفرة الموارد الطبيعية، وذلك بالاستعانة بنماذج بيانات البانل بعدما أن ظهرت أهميتها في هذا النوع من الدراسات.

I - منهجية الدراسة ومواصفات نموذج الاقتصاد القياسي المستخدم:

I-2- منهجية الدراسة:

وبناء على مراجعة الأدبيات السابقة، تحاول هذه الدراسة قياس أثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في 16 دولة نفطية ذات النصيب المرتفع للصادرات النفطية من إجمالي صادراتها

¹ Chris Brooks, "Introductory econometrics for finance", 2nd ed., Cambridge university, new yourk, 2008, p509.

² Elizabeth Asiedu, "on the determinants of foreign direct investment to developing countries : is Africa different?", World development Vol .30 No. 1, published by Pergamon, 2002, p109.

(الجزائر، المملكة العربية السعودية، قطر، الكويت، إيران، الإمارات العربية المتحدة، اليمن، عمان، العراق، ليبيا، البحرين، أنغولا، الغابون، نيجيريا، الإكوادور وفرنزويلا)، وهذا بسبب عدم الوقوع في المشاكل المتمثلة في عدم تجانس المسار العام للبيانات باعتبار أن هذه الدول يعتمد اقتصادها على مداخل المحروقات، وهذا وفقا للعديد من الدراسات السابقة والتي نجد من بينها دراسة Elizabeth Asiedu and Danald lien (2011) و Daniel Komlan Fiodendji (2013). كما تغطي هذه الدراسة الفترة (1990-2014) وذلك لعدم توفر البيانات الخاصة ببعض المؤشرات قبل هذه المدة.

ومن أجل تحديد أثر النوعية المؤسسية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول البترولية سيتم الاعتماد على مختلف أساليب الاقتصاد القياسي لبيانات البانل، وكأول خطوة من أجل انشاء نموذج بيانات البانل ينبغي التحقق من صفة تجانس أو عدم التجانس المسار العام للبيانات، أي ما إذا كان لدينا الحق في افتراض أن النموذج النظري المدروس يعطي نفس التفسير لجميع دول العينة محل الدراسة أو بالعكس وجود خصوصيات لكل دولة على حدى، وهذا بالاعتماد على اختبار Hsiao (1986). وللتقدير سيتم الاعتماد على ثلاثة نماذج للبيانات السلاسل الزمنية المقطعية والمتمثلة في: نموذج المتجمع (Pooled Model)، نموذج التأثيرات الثابتة (Fixed Effects) ونموذج التأثيرات العشوائية (Random Effects). حيث إن التقدير عن طريق المربعات الصغرى العادية قد يكون متحيزا إذا ما أهملنا عدم تجانس الدول، وأظهرت الاختبارات عادة أن النماذج التأثيرات الثابتة أو العشوائية توفر تناسب أفضل. حيث بعدما تم اجراء مختلف الاختبارات تم التوصل إلى النماذج المثالية لتقدير بيانات السلاسل الزمنية المقطعية هي نماذج البانل الديناميكي.

2-I- مواصفات نموذج الاقتصاد القياسي المستخدم :

ومن أجل بناء نموذج لقياس أثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تم الاستناد على بعض الدراسات التجريبية والتي نذكر من بينها : Elizabeth Sufian Eltayeb Mohamed (2010) و Elizabeth Asiedu (2006)، والأمر نفسه ومن أجل صياغة نموذج لتحديد طبيعة أثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل وفرة الموارد الطبيعية تم الاعتماد على بعض الدراسات التجريبية والتي نجد من بينها على سبيل المثال : Elizabeth Asiedu و Donald Lien (2011)، David A. Wernick، Jerry Haar و Latika Sharma (2014). ولبناء هذه النماذج تستخدم هذه الدراسة القياسية قاعدة بيانات السلاسل الزمنية المقطعية، حيث يمثل عدد الوحدات المقطعية والمتمثلة في (عدد الدول i) $n=16$ ولكل وحدة مقطعية سلسلة زمنية عددها $t=25$ ، باعتبار أن الدراسة القياسية تغطي الفترة (1990-2014) ومن هنا يبلغ عدد مشاهدات نموذج بيانات البانل $n*t=400$.

ولدراسة محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ستعتمد هذه الدراسة على ثلاثة نماذج قياسية، حيث سنختبر من خلال النموذج الأول (01) أثر المحددات الاقتصادية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والذي يأخذ الصيغة التالية بوضع المتغيرات الاقتصادية تحت الرمز Econ:

$$fdi_{i,t} = \alpha_i + \beta Econ_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \dots (01)$$

$$i=1,2,3 \dots, n, \quad t=1,2,3 \dots, T$$

حيث يمثل $fdi_{i,t}$ تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدولة i في الفترة t .

α_i تمثل التأثير الخاص بكل دولة من خلال حصر متغيرات الاستثمار الأجنبي المباشر التي لا نستطيع حسابها بالمتغيرات التفسيرية الأخرى، فهو يحسب الخصائص غير ملحوظة للبلدان مع ثبات الزمن، فهذه المعلمة إما أن تخضع لمنهج التأثيرات الثابتة أو العشوائية وهذا ما يظهر من خلال اختبار Hausman.

β معلمات المتغيرات الاقتصادية التفسيرية المراد تقديرها.

$Econ_{i,t}$ المتغيرات المفسرة (المستقلة) والمتمثلة في المتغيرات الاقتصادية المؤثرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد i في الفترة t .

$\varepsilon_{i,t}$ حد الخطأ العشوائي للبلد i خلال الفترة t .

ويمكن إعادة صياغة النموذج رقم (01) على الشكل التالي:

$$Fdi_{i,t} = \alpha_i + \beta_1 gdp_c + \beta_2 inf + \beta_3 trade + \beta_4 M2 + \beta_5 infra + \beta_6 oil + \varepsilon_{i,t} \dots (01).$$

أما في النموذج الثاني (02) سيتم إدراج المتغيرات المؤسساتية على النموذج رقم (01) وهذا لقياس أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يتم ادخل كل مؤشر للنوعية المؤسساتية على حدى أي إضافة هذه المؤشرات الواحدة تلو الأخرى إلى النموذج رقم (01) وفقا للعديد من الدراسات من بينها Matthias Busse و Carsten Hefeker (2005)، ويكتب النموذج رقم (02) بالصيغة التالية:

$$fdi_{i,t} = \alpha_i + \beta Econ_{i,t} + \gamma Instit_{it} + \varepsilon_{i,t} \dots (02)$$

وتمثل γ معلمات المتغيرات المؤسساتية التفسيرية المراد تقديرها

$Econ$ المتغيرات المفسرة (المستقلة) والمتمثلة في المتغيرات الاقتصادية المؤثرة على الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد i في الفترة t .

Instit المتغيرات المفسرة (المستقلة) والمتمثلة في المتغيرات المؤسساتية المؤثرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للبلد i في الفترة t .

أما في النموذج الثالث (03) فسيتم اختبار ما إذا كان تأثير النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على توفر الموارد الطبيعية، إذ أشار في هذا الصدد (2013) Daniel Komlan Fiodendji إلى أن تأثير المؤسسات على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر يعتمد على مدى وفرة الموارد الطبيعية، معللاً ذلك أنه غالباً عندما يكون البلد المضيف غني بالموارد الطبيعية تنجذب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من قبل المؤسسات الفقيرة. ولذلك سنقوم بإدراج حد التفاعل بين الموارد الطبيعية والمؤشر المركب للنوعية المؤسساتية ($oil * instit$) للمعادلة (01)، وبعدها يتم تقدير النموذج لاختبار أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل وفرة الموارد الطبيعية، وهذا عن طريق تقدير النموذج رقم (03):

$$fdi_{i,t} = \alpha_i + \beta Econ_{i,t} + \gamma Instit_{i,t} + \delta(oil_{i,t} * Instit_{i,t}) + \varepsilon_{i,t} \dots (03)$$

حيث يمثل oil المتغير الشرطي والذي يعبر عن الموارد الطبيعية، و $instit$ المؤشر المركب للمخاطر السياسية.

تظهر المعادلة رقم (03) ما إذا كان للنوعية المؤسساتية آثار مختلفة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول الغنية والفقيرة بالموارد الطبيعية.

إن تغير مستوى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لبلد ما نتيجة تغير نوعيته المؤسساتية يمثل ϕ . اشتقاق الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للنوعية المؤسساتية للحصول على التأثير الهامشي للنوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

$$\phi = \partial fdi / \partial instit = \alpha + \beta * oil$$

إن الفرضيات الشرطية قائمة على إشارة المعلمات α و β . يتم انشاء أربع احتمالات:¹

فإذا كانت α موجبة أي ($0 < \alpha$) و β هي الأخرى موجبة ($0 < \beta$)، فإن النوعية المؤسساتية لها آثار إيجابية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والموارد الطبيعية عززت من هذه الآثار الإيجابية.

إذا كانت $\alpha < 0$ و $0 > \beta$ ، فإن النوعية المؤسساتية لها آثار إيجابية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والموارد الطبيعية تؤثر سلباً على هذه الآثار الإيجابية. (الموارد الطبيعية تخفض من هذه الآثار الإيجابية).

¹ Elizabeth Asiedu, Donald Lien, "Democracy, foreign direct investment and natural resources", Journal of International Economics, 84, 2011, 99–111.

إذا كان $\alpha > 0$ و $\beta < 0$ ، النوعية المؤسسية لها آثار سلبية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والموارد الطبيعية تقلل من هذه الآثار السلبية.

إذا كان $\alpha > 0$ و $\beta > 0$ ، النوعية المؤسسية لها آثار سلبية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والموارد الطبيعية ترفع من هذه الآثار السلبية.

ويمثل الجدول التالي التعريف بمختلف متغيرات الدراسة القياسية

الجدول رقم (III-22) : التعريف بمختلف متغيرات الدراسة القياسية

رمز المتغير	التعريف به
المتغير التابع	
Fdi	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من ناتج المحلي الإجمالي
المتغيرات المستقلة	
المتغيرات الاقتصادية	
Gdpc	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي
Inf	معدل التضخم
Trade	الانفتاح التجاري
M2	النقود وأشباه النقود إلى إجمالي الناتج المحلي
Infra	البنية التحتية
Oil	العائدات النفطية نسبة من الناتج المحلي الإجمالي
المتغيرات المؤسسية	
Prisk	المخاطر السياسية
Govrst	الاستقرار الحكومي
Corr	الفساد
Invsp	الملف الاستثماري
Law	القانون والنظام
Demo	المساءلة الديمقراطية
Buro	النوعية البيروقراطية
Bf	حرية الأعمال
Ff	الحرية الجبائية
Gf	الحرية من الحكومة

المصدر : من اعداد الباحثة

II. مصادر البيانات ومتغيرات الدراسة :

II-1- مصادر البيانات:

تم اختيار بعناية متغيرات الدراسة والتي من المتوقع أن تحدد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بالاعتماد أساساً على الأدبيات التجريبية وتوفر البيانات الإحصائية للفترة قيد الدراسة. وقد تم تجميع البيانات الخاصة بهذه المتغيرات من خلال عدة مصادر رسمية، ففي ما يخص الحصول على بيانات المحددات الاقتصادية (متغيرات الاقتصاد الكلي) تم الاعتماد على بيانات الإحصائية المنشورة من طرف : قاعدة بيانات البنك العالمي (WDI)، قاعدة بيانات منظمة الأونكتاد (UNCTAD)، قاعدة بيانات صندوق النقد الدولي (IFS)، قاعدة البيانات the global economy، قاعدة بيانات Index mundi . أما لتحديد أثر المتغيرات المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تم الاعتماد على مؤشرات المخاطر السياسية political risk للدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG) International Country Risk Guide الصادرة عن مجموعة خدمات المخاطر السياسية (PRS Group (Political Risk Services وبعض مؤشرات الحرية الاقتصادية Economic Freedom الصادرة عن منظمة Heritage وبما أن البيانات الإحصائية الصادرة عن هذه المنظمة لا تتوفر قبل سنة 1995 تم تغطية في هذا الجزء من الدراسة القياسية الفترة (1995-2014).

II-2- وصف متغيرات الدراسة مع الإشارة المتوقعة :

في ما يلي عرض مختصر لهذه المتغيرات باعتبار أنه قد تم التطرق إليها بشكل مفصل في الجانب النظري من دراسة:

المتغير التابع: والمتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر والمقاس بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي. فهو يشمل ثلاثة مكونات وهي : رأسمال، الأرباح المعاد استثمارها والقروض داخل الشركة.

المتغيرات المستقلة: يدرس الأدب عدد كبير من المتغيرات التي تشرح تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث أدرجت بعض هذه المتغيرات في فرضيات رسمية أو في نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين اقترح البعض الآخر من هذه المتغيرات باعتبارها ذات علاقة وطيدة بتدفقاته. إذ تظهر معظم المتغيرات المستخدمة في الدراسات التجريبية ضمن تصنيفات UNCTAD (1998) للمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل. وعليه تعتمد هذه الدراسة هي الأخرى على أهم هذه المتغيرات إذ تم تجزئتها إلى قسمين المحددات التقليدية للاستثمار الأجنبي

المباشر والمتمثلة في المحددات الاقتصادية أي المتغيرات الاقتصادية الكلية والمحددات المؤسسية والتي تقيس نوعية البيئة المؤسسية بالدول المضيفة.

المحددات الاقتصادية (Economic determinants): يوجد العديد من المتغيرات الاقتصادية الكلية التي لها آثار مباشرة وغير مباشرة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومع ذلك ستقتصر هذه الدراسة على أهمها والتي تساعد وبدقة على إعطاء نتائج المرجوة في تحديد العلاقة بين متغيرات النوعية المؤسسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

حجم السوق (Market size): تم الاعتماد في قياسه على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والذي يعبر على مستوى دخل وثروة الدول المضيفة، فالمستوى المرتفع من الدخل يدل على ارتفاع الطلب على السلع والخدمات الأمر الذي يعزز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الباحثة عن الأسواق، ومن ناحية أخرى، المستوى المرتفع من الدخل قد يدل أيضا على ارتفاع معدل الأجور الذي قد يعيق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن العمالة. حيث توصلت دراسة Onyeiwu (2008)¹ إلى أن لحجم السوق آثار إيجابية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. في حين أشار Edwards (1990)² إلى أن للنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي آثار سلبية مفسرا ذلك باعتبارها دليل على وفرة رؤوس الأموال في الدول المضيفة والذي يترافق مع الانتاج الهامشي المنخفض لرأسمال وانخفاض العائد على الاستثمار.

الانفتاح التجاري (Trade openness): والمقاس بمجموع الصادرات والواردات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، قد تختلف آثاره حسب الهدف من الاستثمار الأجنبي المباشر ما إذا هو موجه نحو التصدير أو لتلبية حاجات السوق المحلي، فمن جهة، إن انخفاض في الانفتاح قد يترافق مع المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الأفقي، وشركات الأجنبية قد تستفيد من التحايل على الحواجز التجارية من خلال بناء مواقع الإنتاج في الخارج. في حين يرى Resmini (2000)، من خلال دراسته للاستثمار التصنيعي في وسط وشرق أوروبا أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي يستفيد إلى حد كبير من زيادة الانفتاح، كما أشار كل من Singh and Jun (1995) أيضا إلى أن التوجه نحو التصدير مهم جدا في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وربط ذلك بتزايد التكامل التجاري وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وعلى العموم نتوقع أن يكون للانفتاح التجاري آثار إيجابية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره يشير أيضا إلى تكامل الاقتصاد المحلي في تدفقات الاقتصادية العالمية.

¹ Onyeiwu , s, "Analysis of FDI flows to developing countries : is the MENA region different ?" , paper presented at ERF 10th annual conferene Marrakech Maroco, 2010, pp1-22.

² Edwards, Sebastian, "capital flows swaps in developing countries", NBER, Cambridge, 1990.

الموارد الطبيعية (Natural Resources) : بما أن أغلبية مداخيل هذه الدول تعود وبنسبة كبيرة إلى النفط سنقوم بإضافة إيرادات الموارد النفطية والتي هي عبارة عن الفرق بين قيمة إنتاج الموارد النفطية بالأسعار العالمية وإجمالي تكلفة الإنتاج نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي. حيث أشارت أعمال كل من Dupasquier و Osakwe (2006)؛ Aseidu (2002)؛ DEICHMANN وآخرون، (2003)، إلى أن توافر الموارد الطبيعية له أثر إيجابي وكبير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. توصل أيضا Sufian Eltayeb Mohamed و Moise G. Sidiropoulos (2010)، وذلك باستخدام لوحة من 36 دولة (12 دولة MENA و 24 بلدان نامية أخرى) إلى أن المحددات الرئيسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان المنطقة هي الموارد الطبيعية، حجم الاقتصاد المضيف، حجم الحكومة، والمتغيرات المؤسسية. كما توصلت Aseidu (2006)، وذلك باستخدام بيانات البنابل ل 22 بلدا في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى (SSA) خلال الفترة 1984-2000، إلى أن الدول التي لديها وفرة الموارد الطبيعية أو ذات الأسواق الكبيرة تجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة¹. وعليه من المتوقع أن يكون لوفرة الموارد الطبيعية آثار إيجابية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

التضخم (Inflation) : ويعبر عنه بمؤشر أسعار الاستهلاك (CPI)، ويستخدم هذا المؤشر كوكيل لعدم الاستقرار الاقتصادي ومن المتوقع أن يكون له آثار سلبية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما أكدته العديد من الدراسات والتي نجد من بينها دراسة Abd elkarim Jabri (2015).

نسبة النقود وأشباه النقود M2 إلى الناتج المحلي الإجمالي (Money and quasi money (M2) as % of GDP): وهو يعتبر مقياسا لتطور القطاع المالي في الدول أي حجم القطاع المالي وتوفر الأموال من طرف المصارف التجارية ومدى سهولة توفير وتقديم هذه الأموال إلى القطاع الخاص. فهي تشمل : مجموع العملة (النقد المتداول) خارج بنوك الودائع تحت الطلب بخلاف تلك التابعة للحكومة المركزية، الودائع لأجل، الادخار والودائع بالعملة الأجنبية للقطاعات المقيمة بخلاف التابعة للحكومة المركزية. حيث اعتمدت العديد من الدراسات على هذا المتغير ونجد من بينها Bonnie G, Buchanan (2012)، حيث توصلت دراسة Sufian Eltayab Mohamed (2010) إلى وجود أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فالنظام المالي الذي يتسم بالكفاءة يساعد على جذب رأسمال الاستثماري، باعتبار أن الأسواق النقدية والمالية الآمنة من شأنها أن توفر المساعدة المالية اللازمة.

البنية التحتية (Infrastructure) : والمقاسة بمعدل استهلاك الثابت لكل 100 شخص. فوفقا ل ODI (1997)، ضعف البنية التحتية يمكن أن ينظر إليه على حد سواء عقبة وفرصة للاستثمار الأجنبي. وبالنسبة

¹ John C. Anyanwu, "Determinants of Foreign Direct Investment Inflows to Africa, 1980-2007", African Development Bank, Working Paper , N 136. 2011, p11.

لمعظم البلدان ذات الدخل المنخفض، كثيرا ما ينظر إليها على أنها واحدة من المعوقات الرئيسية لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر. لكن ينظر إليها أيضا على أنها إمكانية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إذا سمحت الحكومات المضيفة مشاركة الأجانب في بناء قطاع البنى التحتية. ولكن على العموم من المتوقع أن يكون لها آثار إيجابية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما توصلت إليه دراسة Jordaan (2004) أن للنوعية الجيدة والمتطورة للبنى التحتية أن تزيد من إمكانات الاستثمارات الإنتاجية في الدولة، وبالتالي تحفز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو هذا البلد.

المحددات المؤسساتية : تعتبر النوعية المؤسساتية في صميم السياسات الجاذبية. فوفقا Rodrik [1999]، نمو الإيرادات في الاقتصاد يرتبط ارتباطا مباشرا بقدرة المؤسسات على إرساء سيادة القانون، حماية حقوق الملكية، الحد من الفساد وتنظيم أسواق تتسم بالشفافية والكفاءة وضمن الاستقرار السياسي¹. حيث تعد المؤسسات مثل الاستقرار الاقتصادي والسياسي، وعدم وجود الروتين وبيئة الأعمال التنافسية ذات أهمية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. إذ يوجد العديد من الدراسات التي أكدت على أهمية العلاقة بين نوعية المؤسسات والاستثمار الأجنبي المباشر. ونجد على سبيل المثال من بينها دراسة Gastanaga وآخرون (1998) و Wei (2000) التي توصل إلى أن للسياسات المؤسساتية الفقيرة مثل "الفساد والتأخيرات البيروقراطية وضعف سيادة القانون" هي العوامل الرئيسية التي تحد من الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصادات الناشئة. وقد استخدمت عدة مقاييس للنوعية المؤسساتية لتحليل أثرها على الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنه تقتصر هذه الدراسة على بعض مؤشرات المخاطر السياسية political risk للدليل الدولي للمخاطر القطرية International Country Risk Guide (ICRG) الصادرة عن مجموعة خدمات المخاطر السياسية PRS Group (Political Risk Services) وبعض مؤشرات الحرية الاقتصادية Economic Freedom الصادرة عن منظمة Heritage.

مؤشرات المخاطر السياسية: ستعتمد هذه الدراسة على ستة مؤشرات للمخاطر السياسية بالإضافة مؤشر المركب للمخاطر السياسية وهي :

مؤشر المركب المخاطر السياسية (political risk): فهو مقياس للنوعية المؤسساتية والهدف من تقييم المخاطر السياسية هو توفير وسيلة لتقييم الاستقرار السياسي في البلدان، فهو عبارة عن مؤشر مركب من 12 مؤشر التي سبق أن تم عرضها بالتفصيل في الجانب النظري من الدراسة، حيث القيمة المنخفضة من المؤشر تدل على مخاطر سياسية مرتفعة والعكس القيمة المرتفعة للمؤشر تدل على المخاطر السياسية المنخفضة، إذن فمن المتوقع أن يرتبط هذا المؤشر بشكل إيجابي مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

¹ Hela Bouras and Fatima Zorha Sossi Alaoui and Boutaina Fekih Soussi and Mustapha Machrafi, **Performance of Telecommunication, Institutionnel Quality and FDI in North Africa :Case of MOROCO and TUNISIA**", MPRA Paper No. 58797, 2014, p08.

الفساد (corruption) : يؤخذ هذا المؤشر بعين الاعتبار ليس فقط الفساد الحقيقي الذي يصعب قياسه وإنما أيضا الفساد في شكل: الرعاية المفرطة، المحسوبية، حجز الوظائف للمعارف، تقديم خدمة مقابل خدمة خاصة ووجود علاقات وثيقة بشكل كبير بين السياسات والأعمال، وتتراوح قيمة المؤشر من 0 إلى 6، القيمة العليا تدل على أن الفساد أكثر انتشارا. وعليه من المتوقع أن المستويات المنخفضة من الفساد من شأنها أن تساعد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وهذا ما جاء به Wei (2000)، في حين توجد وجهة نظر أخرى تدعي أن الفساد لا يعتبر عائقا أمام تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية أي ما يعرف بفرضية يد العون "grabbing hand".

القانون والنظام (Law and Order): يعتبر واحد من الأبعاد الذي كثيرا ما يستشهد به في أدبيات الاقتصاد المؤسساتي الجديد، فهو يساهم بشكل إيجابي في تحسين المناخ الاستثماري الأمر الذي يعزز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويشمل عاملين اثنين: تقييم لقوة ونزاهة النظام القانوني وتقييم مدى تقييد المواطنين للقوانين. الاستقرار الحكومي (Government Stability) : ويعد تقييما لقدرة الحكومة على تنفيذ البرامج المعلنة وقدرتها على البقاء في مناصبها، فعدم الاستقرار الحكومي في أي دولة يقف كعائق أمام تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما أشار إليه Aisen و Veiga (2013).

النوعية البيروقراطية (Bureaucracy Quality) : تقود النوعية العالية للبيروقراطية إلى تعزيز فعالية تنفيذ السياسات ويتوقع أن يكون له آثار موجبة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن معظم البلدان تتخذ التدابير اللازمة لجذب الاستثمارات.

الملف الاستثماري (Investment Profile) : فهو يقس مخاطر المصادرة، العوائق التي تعترض إعادة الأرباح إلى الوطن الأم، تأخر السداد والمخاطر التي تتعرض لها صلاحية العقد، فالتقدير الأعلى لهذا المؤشر يشير إلى وجود خطر أقل للمستثمرين الأمر الذي يعزز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المساءلة الديمقراطية (Democratic Accountability) : وتمثل في استجابة الحكومة لمواطنيها وأيضا للحريات المدنية الأساسية والحقوق السياسية، كما تعبر أيضا عن مدى انتشار الشفافية والمصداقية الأمر يقود إلى تعزيز الأمن والسلم والتي بدورها تشجع الاستثمارات الأجنبية. ومن ناحية أخرى يمكن للديمقراطية أن تخلق ما يعرف بالسياسة التفضيلية أي تفضيل وتدعيم المشاريع المحلية أكثر من المشاريع الأجنبية مما يؤدي إلى إعاقه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

مؤشرات الحرية الاقتصادية : لمعرفة مدى تأثير الحرية الاقتصادية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سيتم الاعتماد على المؤشرات التالية :

حرية الأعمال (Business Freedom) : إن التنظيم الزائد عن الحاجة يخلق صعوبة للمستثمرين الأجانب في تحقيق النجاح في الأسواق، وعليه يفضل المستثمرين الأجانب الاستثمار في الدول التي تتميز بسهولة في ممارسة أداء أعمالها.

حرية الجبائية (Fiscal Freedom) : يقيس الأعباء الضريبية على كل من دخل الأفراد والشركات، وغيرها التي تفرضها الحكومة، كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، فوجود تسهيلات وإعفاءات ضريبية من شأنها أن تشجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

الحرية من الحكومة (Government Freedom) : يقيم مستوى الإنفاق الحكومي على الناتج المحلي الإجمالي، فارتفاع النفقات ترتبط مع انخفاض في قيمة هذا المؤشر، ما يدل على أن منافسة القطاع الحكومي تعتبر غير مشجعة لمستثمر الأجنبي.

III - الإحصاء الوصفي:

سنقوم بإجراء مجموعة من الاختبارات الإحصائية على متغيرات الدراسة القياسية لعينة مكونة من 16 الدولة، والتي تظهر نتائجها في الجدول الموالي:

الجدول رقم (III-23): الإحصاء الوصفي للمتغيرات التفسيرية

	Mean	Median	Maximum	Minimum	Std. Dev.	Observations
BURO	1.786875	2.000000	3.000000	0.000000	0.724001	400
CORR	2.257813	2.000000	4.000000	1.000000	0.798774	400
DEMO	2.669958	3.000000	5.000000	0.000000	1.263412	400
FDI	1.722280	1.010000	33.57000	-8.589432	3.170987	400
GDPC	11465.90	5818.206	94944.09	153.0757	15355.60	400
GOVRST	8.330750	8.500000	11.50000	1.833333	1.972805	400
INF	42.73825	5.306500	4145.108	-16.12000	262.0773	400
INFRA	11.90862	9.850000	39.06000	0.102674	9.594307	400
INVSP	7.199646	7.000000	11.50000	1.083333	2.436616	400
INSTIT	61.70516	61.33000	743.1200	19.16000	36.08659	400
LAW	3.488958	4.000000	6.000000	1.000000	1.255439	400
M2	55.26265	37.87000	5032.000	12.98000	250.4752	400
OIL	32.00329	30.07000	70.23000	4.219708	14.79639	400
TRADE	82.22963	80.20000	210.1600	0.020000	34.87183	400
FF	78.42438	83.20000	99.90000	3.000000	22.78814	320
BF	60.28188	56.30000	100.0000	20.00000	15.41560	320
GF	61.33313	68.00000	94.90000	0.000000	22.28470	320
Oil*instit	1943.384	1843.683	26752.32	270.0613	1508.087	400

المصدر: من إعداد الباحثة باستخدام برنامج Eviews9

IV - الارتباط بين المتغيرات التفسيرية:

قبل تطبيق نماذج القياسية، يتم استخدام تحليل الارتباط لفحص مستويات العلاقة بين المتغيرات المستقلة، وتكمن أهمية هذا الاختبار في التأكد من عدم وجود بعض مشاكل التي قد تواجهنا عند القيام بتقدير نماذج بيانات الزمنية المقطعية والتي من بينها الارتباط الذاتي للبوابة، وحتى يكون نموذج الدراسة صالحا وقابلا للتقدير ويعرض العلاقة الحقيقية بين المتغيرات محل الدراسة القياسية، وكما هو مبين في مصفوفة الارتباط في الجداول رقم (III-24):

- ✓ وجود ارتباط ذو دلالة إحصائية بين متغير نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وبين كل من متغيرات البنية التحتية والملف الاستثماري بقيمة معامل الارتباط قدرها 0.528 و0.512 على التوالي.
- ✓ وجود ارتباط ذو دلالة إحصائية بين متغير البيروقراطية وبين كل من متغيرات القانون والنظام، حرية الأعمال والحرية الجبائية وبقيمة معامل الارتباط قدرها 0.518، 0.558 و0.524 على التوالي.
- ✓ وجود ارتباط ذو دلالة إحصائية بين الاستقرار الحكومي والملف الاستثماري بقيمة قدره 0.573.
- ✓ وجود ارتباط ذو دلالة إحصائية بين البنية التحتية والنظام والقانون بقيمة معامل الارتباط قدرها 0.516.
- ✓ وجود ارتباط ذو دلالة إحصائية بين الملف الاستثماري والنظام والقانون بقيمة معامل الارتباط قدرها 0.523.
- ✓ أما في ما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر فقد ارتبط بعلاقة إيجابية الانفتاح التجاري، البنية التحتية، نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الاستقرار الحكومي، النوعية البيروقراطية، الفساد، مخاطر السياسية، الملف الاستثماري، القانون والنظام، الحرية الجبائية، حرية الأعمال، الحرية من الحكومة وحد التفاعل بين الموارد الطبيعية والنوعية المؤسسية. وارتبط بعلاقة سلبية مع كل من : المساءلة الديمقراطية، معدل التضخم، الموارد الطبيعية والتطور المالي.

الجدول رقم (III-24): مصفوفة الارتباط

	BURO	CORR	DEMO	FDI	GDPC	GOVRST	INF	INFRA	INSTIT	INVSP	LAW	OIL	M2	TRADE	bf	Ff	Gd	Oil*instit
BURO	1																	
CORR	0.395	1																
DEMO	0.076	0.065	1															
FDI	0.148	0.057	-0.066	1														
GDPC	0.316	0.121	-0.188	0.110	1													
GOVRST	0.082	-0.025	-0.306	0.153	0.307	1												
INF	-0.007	0.069	0.030	-0.064	-0.092	-0.126	1											
INFRA	0.435	0.091	-0.111	0.114	0.528	0.197	-0.138	1										
INSTIT	0.222	0.104	-0.005	0.030	0.187	0.188	-0.061	0.213	1									
INVSP	0.339	0.028	-0.219	0.200	0.512	0.573	-0.198	0.306	0.290	1								
LAW	0.518	0.386	-0.223	0.103	0.479	0.369	-0.160	0.516	0.314	0.523	1							
OIL	-0.436	-0.380	-0.334	-0.072	0.006	0.012	0.129	-0.240	-0.058	0.041	-0.077	1						
M2	0.038	0.069	-0.041	-0.022	-0.005	-0.058	0.003	-0.015	-0.010	0.019	-0.062	-0.018	1					
TRADE	0.2991	0.0452	-0.240	0.193	0.357	0.308	0.109	0.289	0.103	0.382	0.217	0.128	0.004	1				
bf	0.558	0.245	0.012	0.127	0.281	0.076	-0.134	0.334	0.157	0.0253	0.375	0.331	-0.387	0.173	1			
ff	0.524	0.210	-0.005	0.266	0.474	0.193	-0.110	0.458	0.236	0.475	0.485	0.414	-0.357	0.222	0.479	1		
gf	0.349	0.203	0.235	0.157	0.135	0.015	-0.252	0.204	0.034	0.135	0.131	0.002	-0.511	-0.264	0.207	0.287	1	
Oil*instit	-0.045	-0.113	-0.170	-0.015	0.159	-0.013	0.173	0.048	0.838	0.293	0.242	-0.013	0.476	0.137	-0.073	0.061	-0.196	1

V - تقدير النموذج وعرض النتائج مع تحليلها:

1-V-1- اختبار Hsiao للتجانس:

إن أول خطوة في إجراء تقدير نماذج بيانات البانل هي "اختبار التجانس"، بغية تحديد مصداقية وصلاحيّة النموذج والتأكد ما إذا كان قادراً على إعطاء نتائج متطابقة بالنسبة لجميع الدول محل الدراسة أم أن هنالك سمات خاصة بكل دولة، ويتم هذا عن طريق اختبار Hsiao للتجانس والذي يمر على ثلاثة مراحل وهي:

المرحلة الأولى: اختبار فرضية التجانس التام (الثوابت والمعاملات متطابقة لجميع المفردات):

$$H_0^1: \alpha_i = \alpha, \beta_i = \beta, \forall i \in [1, N]$$

أظهرت النتائج أن :

$$F_1 = 2.72 > F_{(195, 192)}^{0,05} \approx 1,26$$

وعليه يتم رفض الفرضية العدمية H_0^1 القائلة بوجود تجانس تام.

وتتمثل المرحلة الثانية في اختبار تجانس المعلمات β_i :

$$H_0^2: \beta_i = \beta \dots \dots \forall i \in [1, N]$$

ظهرت النتائج كما يلي :

$$F_2 = 1.18 < F_{(180, 192)}^{0,05} \approx 1,26$$

وعليه نقبل الفرضية العدمية H_0^2 إذن نحتفظ بنموذج البانل.

أما المرحلة الثالثة فهي تتمثل في اختبار تجانس الثوابت α_i : وهذا من خلال تساوي الثوابت الفردية بناءً على فرضية المعاملات β_i المشتركة لجميع الوحدات، وتكتب الفرضية العدمية بالشكل التالي:

$$H_0^3: \alpha_i = \alpha \dots \dots \forall i \in [1, N]$$

فكانت النتيجة أن :

$$F_3 = 4.78 > F_{(15, 372)}^{0,05} \approx 2.08$$

إذن نرفض الفرضية العدمية H_0^3 ، وبالتالي يعتبر نموذج البانل ذو تأثيرات ثابتة فردية ويأخذ المعادلة التالية :

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + \varepsilon_{it}$$

ويمكن تلخيص نتائج خطوات اختبار التجانس ل Hsiao في الجدول التالي:

الجدول رقم (III-25): نتائج اختبارات التجانس ل Hsiao

الاختبار	المحسوبة F	المجدولة F	القرار
F ₁	2.72	$F_{(195,192)}^{0,05} \approx 1,26$	H ₀ ¹ رفض الفرضية
F ₂	1.18	$F_{(180,192)}^{0,05} \approx 1,26$	H ₀ ² قبول الفرضية
F ₃	4.78	$F_{(16,372)}^{0,05} \approx 2.08$	H ₀ ³ رفض الفرضية

المصدر: من إعداد الباحثة باستخدام برنامج Eviews⁹

ومن الناحية الاقتصادية، تعتبر هذه الدول متجانسة اقتصادياً فهي تتشابه من حيث الخصائص والمستوى الاقتصادي، ودليل على ذلك أن جل هذه الدول اقتصادياتها مبنية على القطاع الواحد ألا وهو قطاع المحروقات، أي أن معدلات نموها الحقيقي قائمة في الأساس على أسعار النفط، فضلاً عن أن معظم هذه الدول تستحوذ على معدلات منخفضة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بالدول النامية الأخرى، كما تعد معظم استثماراتها الأجنبية موجهة نحو قطاع المحروقات، ناهيك عن وضعية بيئتها المؤسسية التي تتسم في معظم الأحيان بعدم الاستقرار السياسي، تفشي ظاهرة الفساد، انخفاض الحرية الاقتصادية... إلخ.

V-2- تقدير النموذج بيانات البائل بالانحدار الجمع، بالآثار الثابتة و بالآثار العشوائية :

ومن أجل تقدير بيانات البائل والتوصل إلى نتائج يمكن من خلالها تحديد طبيعة العلاقة بين المحددات المؤسسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، تم الاعتماد على ثلاثة نماذج للبيانات السلاسل الزمنية المقطعية والمتمثلة في: نموذج المتجمع (Pooled Model)، نموذج التأثيرات الثابتة (Fixed Effects) ونموذج التأثيرات العشوائية (Random Effects)، تظهر نتائج تقدير هذه النماذج في الجدول رقم (III-26)، (III-27) و (III-28) على الترتيب.

الجدول رقم (III-26) : نتائج تقدير النموذج المتجمع (Pooled Model)

Independent variables	Dependent variable : FDI										
	E(1)	E(2)	E(3)	E(4)	E(5)	E(6)	E(7)	E(8)	E(9)	E(10)	E(11)
C	0.759930	-0.816984	-0.294406	-0.805391	-0.068416	0.273174	-0.305307	-	-1.934659***	-0.563033	0.631812
Gdpc	5.74E-06	-5.65E-07	2.03E-06	-9.32E-06	1.30E-06	2.86E-06	1.83E-06	-4.35E-06	-1.01E-05	9.24E-07	1.37E-05
Inf	-1.44E-05	-1.06E-05	-1.59E-05	-9.31E-06	-1.35E-05	-1.45E-05	-1.30E-05	0.000134	-0.002602	-0.004955	-0.002211
Trade	0.018459***	0.014918***	0.017025***	0.013527***	0.016837***	0.016654***	0.015533***	0.028966***	0.022073***	0.022726	0.014058
M2	-0.000322	-0.000228	-0.000341	-0.000330	-0.000270	-0.000301	-0.000346	-0.005736	-0.016148	-0.012565	-0.000259
Infra	0.003917	0.014879	0.014025	0.014838	0.011008	0.014970	0.004159	0.022093	0.020249	0.032523	-0.000542
Oil	-0.019727*										-0.010702
Covrst		0.140546									
Corr			0.206462								
Invsp				0.191343**							
Law					0.084253						
Demo						-0.035724					
Buro							0.402429				
Gf								0.029541***			
Ff									0.031669***		
Bf										0.010712	
Instit											6.01E-05
Instit*oil											-8.57E-07
No. of obs	398	398	398	398	398	398	398	318	318	318	398
R ²	0.053135	0.052035	0.048250	0.060179	0.046362	0.045810	0.052058	0.114491	0.118465	0.082238	0.058798
R ajusté	0.038605	0.037489	0.033645	0.045757	0.031728	0.031168	0.037512	0.097407	0.101457	0.064532	0.037468
Prob (F-statistic)	0.001518	0.001834	0.003489	0.000442	0.004787	0.005247	3.578745	0.000001	0.000001	0.000154	0.005775

*** معنوية عند 1% ، ** معنوية عند 5% ، * معنوية عند 10% .

الجدول رقم (III-27): نتائج تقدير النموذج الآثار الثابتة (Fixed Effects)

Dependent variable : FDI											
Independent variables	E(1)	E(2)	E(3)	E(4)	E(5)	E(6)	E(7)	E(8)	E(9)	E(10)	E(11)
C	0.093897	-0.762188	-0.261413	-0.780180	-0.158055	0.814770	0.138024	-1.486957	-2.177503	1.060931	0.403214
Gdpc	1.82E-05	1.62E-05	1.80E-05	5.78E-06	1.74E-05	2.05E-05	1.92E-05	1.62E-06	-3.16E-06	1.24E-05	2.00E-05
Inf	-9.21E-06	-3.66E-06	-1.05E-05	-4.25E-06	-6.84E-06	-8.70E-06	-8.78E-06	-0.000701	-0.000590	-0.004265	-0.002142
Trade	0.010514	0.008661	0.011824	0.009673	0.011286	0.011045	0.011608	0.026201	0.021128***	0.021452***	0.006660
M2	-0.000149	0.009547	-0.000211	-0.000204	-0.000111	-0.131537	-0.000194	-0.016783	-0.027940**	-0.017994	-0.000178
Infra	0.015558	-7.78E-05	0.023330	0.008737	0.009974	0.011562	0.011827	0.030504	-0.009229	0.027554	0.012166
Oil	0.012206			0.216074							0.010776
Covrst		0.178290**									
Corr			0.245018								
Invsp				0.216074							
Law					0.186750						
Demo						-0.000189					
Buro							0.164041				
Gf								0.022861**			
Ff									0.045311***		
Bf										-0.012230	
Instit											3.19E-05
Instit*oil											-3.29E-07
No. of obs	398	398	398	398	398	398	398	318	318	318	398
R ²	0.020886	0.028777	0.020904	0.034730	0.020656	0.020064	0.019091	0.053402	0.074450	0.039164	0.025337
R ajusté	0.005861	0.013874	0.005879	0.019918	0.005628	0.005027	0.004039	0.035139	0.056594	0.020627	0.003248
Prob (F-statistic)	0.217283	0.074753	0.216793	0.030875	0.223617	0.240659	0.270903	0.008655	0.000477	0.051617	0.330967

الجدول رقم (III-28): نتائج تقدير النموذج (Random Effects)

Dependent variable : FDI											
Independent variables	E(1)	E(2)	E(3)	E(4)	E(5)	E(6)	E(7)	E(8)	E(9)	E(10)	E(11)
C	-0.248401	-0.783853	-0.896181	-0.876543	-0.681217	0.876028	0.198289	-0.832097	-2.226160	2.687254	0.145167
Gdpc	2.21E-05	2.26E-05	2.70E-05	1.24E-05	2.60E-05	2.88E-05	2.72E-05	3.04E-06	-1.23E-05	1.00E-05	2.41E-05
Inf	-7.66E-06	-2.49E-06	-1.06E-05	-3.43E-06	-4.95E-06	-7.70E-06	-8.23E-06	-0.000986	0.000911	-0.003513	-0.002490
Trade	0.004724	0.006601	0.010929	0.008938	0.009888	0.009684	0.010076	0.024529	0.021207**	0.019784**	-0.002862
M2	-8.38E-05	0.013024	-0.000209	-0.000181	-5.95E-05	-0.000174	0.021592	-0.022623	-0.039266***	-0.023524*	-0.000133
Infra	0.013648	-5.88E-05	0.050345	0.013037	0.024507	0.017759	-0.000167	0.025043	-0.054366	0.012138	0.012706
Oil	0.037033**										0.042978**
Covrst		0.187471**									
Corr			0.370374								
Invsp				0.220184**							
Law					0.290417						
Demo						-0.175873					
Buro							0.083112				
Gf								0.019436			
Ff									0.060565***		
Bf										-0.029320	
Instit											1.58E-05
Instit*oil											-8.43E-08
No. of obs	398	398	398	398	398	398	398	318	318	318	398
R ²	0.200318	0.201322	0.195309	0.205297	0.195524	0.194109	0.191907	0.250351	0.278765	0.249938	0.197126
R ajusté	0.155655	0.156715	0.150366	0.160912	0.150593	0.149099	0.146774	0.197166	0.227596	0.196724	0.142492
Prob (F-statistic)	4.485103	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات 9.eviews.

• اختبار مضاعف لاغرانج (LM) :

وللاختبار بين نموذج الانحدار المجمع، نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية، سننعمد كما سبق الذكر على اختبار لاغرانج المقترح من قبل Breusch – Pagen (1980)، تظهر نتائجه في الجدول التالي:

الجدول (III-29): نتائج اختبار Breusch-Pagen LM Test

النماذج	قيمة معامل الاختبار	الاحتمالية P. Value
النموذج (1)	39.30314	0.0000
النموذج (2)	61.77471	0.0000
النموذج (3)	57.94819	0.0000
النموذج (4)	60.91465	0.0000
النموذج (5)	58.92772	0.0000
النموذج (6)	58.85599	0.0000
النموذج (7)	50.64634	0.0000
النموذج (8)	31.49028	0.0000
النموذج (9)	42.44995	0.0000
النموذج (10)	44.88538	0.0000
النموذج (11)	39.46124	0.0000

(***) الاحصائية معنوية عند 1%

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات 9 eviews.

من خلال نتائج اختبار Breusch-Pagen ، تم رفض الفرضية العدمية التي تنص على عدم وجود أية آثار عند درجة معنوية 1% لجميع نماذج الدراسة، وبالتالي فإنه يعتبر كل من نموذجي الآثار الثابتة أو الآثار العشوائية مقدران افضل لمعادلة انحدار لنماذج الدراسة مقارنة بنموذج الانحدار التجمعي. وعليه ينبغي التوجه كخطوة موالية لفحص طبيعة هذا الأثر وذلك بالاستعانة باختبار هوسمان Hausman Test الذي اقترحه Jerry A.Hausman (1978).

• اختبار Hausman (1978) للاختبار بين نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية :

بعد تأكد من وجود الآثار الفردية في النموذج، ينبغي تحديد الكيفية نمذجة هذه الآثار. إما أن يكون نموذج الآثار الثابتة (الأثر الفردي ثابت عبر الزمن) أو نموذج الآثار العشوائية (الحد الثابت في النموذج متغير عشوائي). ولهذا لا بد من تحليل اختبار المواصفات ل Housman.

يعد اختبار Housman (1978) اختبار لمواصفات الآثار الفردية، فهو يستخدم لتمييز بين الآثار الثابتة والعشوائية، والفرضية التي يتم من خلالها اختبار العلاقة بين الآثار الفردية والمتغيرات التفسيرية:

$$H_0 : E(\alpha_i/X_i)=0 \quad (\text{مقدرات نموذج الخطأ المركب فعالة})$$

$$H_1 : E(\alpha_i/X_i)\neq 0 \quad (\text{مقدرات نموذج الخطأ المركب متحيزة وتتسم بالاختلاف})$$

ويعرض الجدول رقم (III-29) أهم نتائج اختبار Housman تحت فرضية العدمية التي تنص على وجود آثار عشوائية والفرضية البديلة التي تشير إلى وجود آثار فردية الثابتة.

الجدول رقم (III-30) : نتائج اختبار Housman للآثار الثابتة والعشوائية

النماذج	قيمة اختبار Statistic	Chi-Square.	الاحتمال
النموذج (1)	78.74663		0.1883
النموذج (2)	3.218339		0.7810
النموذج (3)	3.541220		0.7385
النموذج (4)	2.663186		0.8498
النموذج (5)	3.723865		0.7140
النموذج (6)	3.274437		0.7737
النموذج (7)	2.842255		0.8284
النموذج (8)	1.759183		0.9405
النموذج (9)	4.597390		0.5964
النموذج (10)	3.736127		0.7123
النموذج (11)	15.350326		0.0527

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات 9 views.

أظهرت النتائج الموضحة في الجدول أعلاه، زيادة في القيمة الإحصائية Chi-Square على سبيل المثال في النموذج الأول والذي يقيس أثر المحددات الاقتصادية فقط على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بقيمة

78.74، ونلاحظ أيضا أن القيمة الاحتمالية هي أعلى من مستوى الثقة 5%، إذن نقبل الفرضية العدمية وبالتالي علينا تقدير نموذج التأثيرات العشوائية، حيث تنطبق هذه النتيجة أيضا على نماذج الدراسة التي تخص قياس أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والمتمثلة في النماذج (2)، (3)، (4)، (5)، (6)، (7)، (8)، (9)، (10) والتي تحدد أثر كل مؤشر مؤسسي مضاف على حدى إلى النموذج الأول والمتمثلة في : الاستقرار الحكومي، الفساد، الملف الاستثماري، القانون والنظام، المساءلة الديمقراطية، النوعية البيروقراطية، الحرية من الحكومة، الحرية الجبائية وحرية الأعمال على الترتيب. وتنطبق أيضا على النموذج (11) الذي يقيس أثر النوعية المؤسساتية والمتمثلة بمؤشر المركب للمخاطر السياسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل شرط توفر الموارد الطبيعية أي بإدخال حد التفاعل بين النوعية المؤسساتية والموارد الطبيعية.

حيث أظهرت نتائج تقدير نموذج الآثار العشوائية باستخدام طريقة المربعات الصغرى المعممة الموضحة في الجدول رقم (III-28) وجود علاقة تجمع بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته بما فيها من العوامل الاقتصادية والمؤسساتية، فبالرغم من عدم معنوية معظم هذه العلاقات قد ظهر كل من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، الانفتاح التجاري، الموارد الطبيعية، البنية التحتية بعلاقة إيجابية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين لكل من معدل التضخم والتطور المالي آثار سلبية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، أما في ما يخص المتغيرات المؤسساتية فقد ارتبطت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إيجابيا بكل من الفساد، الاستقرار الحكومي، الملف الاستثماري، القانون والنظام، النوعية البيروقراطية، الحرية من الحكومة والحرية الجبائية، أما بالنسبة لباقي المؤشرات والمتمثلة في المساءلة الديمقراطية وحرية الأعمال لها آثار سلبية على ولوج الاستثمار الأجنبي المباشر، كما ظهر حد التفاعل بين الموارد الطبيعية والنوعية المؤسساتية هو الآخر بأثر سلبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

وعند التمعن في نتائج الآثار العشوائية يتضح أن جودة النماذج الأحدي عشر ضعيفة، حيث ظهرت معظم المعلومات غير معنوية بالإضافة إلى ضعف قيمة R square الأمر الذي يدل على ضعف العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة، كما نلاحظ غياب معنوية بعض النماذج وهذا من خلال قيمة إحصائية F . الأمر الذي يستدعي منا استخدام طرق الاقتصاد القياسي أخرى والمتمثلة في نماذج البائل الديناميكي.

V-3- نموذج البائل الديناميكي المقدر بطريقة العزوم المعممة :

سنعتمد في هذا الجزء من الدراسة على نموذج الديناميكي المقدر بطريقة GMM-Systeme المطورة من طرف Arellano and Bond (1991) و Arellano and Bover (1995) لتحديد العلاقة بين النوعية المؤسساتية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تدرج الاستثمار الأجنبي المباشر المبطن كمتغير تفسيري في المعادلة، باعتبار أننا سنعتمد في دراستنا هذه على النموذج

المقترح من قبل Cheng and Kwan (2000)، والذي يعطي الأهمية للاستثمارات الأجنبية المباشرة الماضية بمثابة عملية تكيف للمناخ الاستثماري، ويفترض أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتطلب بعض الوقت للتكيف والوصول إلى المستوى المأمول، وهذا من خلال إدخاله للاستثمار الأجنبي المباشر المبطن كمتغير تفسيري في النموذج. ويتم التقدير بطريقة GMM-Systeme بتتبع نفس الخطوات الثلاثة السابقة الذكر، ففي الخطوة الأولى يتم تقدير النموذج رقم (1) لقياس أثر المحددات الاقتصادية فقط على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما الخطوة الثانية يتم تقدير نموذجاً آخر لقياس أثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والمتمثل في النماذج (2)، (3)، (4)، (5)، (6)، (7)، (8)، (9)، (10) والتي تقيس أثر كل مؤشر مؤسسي على مدى مضاف إلى النموذج الأول، حيث تتمثل هذه المؤشرات في: الاستقرار الحكومي، الفساد، الملف الاستثماري، القانون والنظام، المساواة الديمقراطية، النوعية البيروقراطية، الحرية من الحكومة، الحرية الجبائية وحرية الأعمال على الترتيب. وفي خطوة الثالثة والأخيرة يتم تقدير النموذج رقم (11) الذي يقيس أثر النوعية المؤسسية والممثلة بمؤشر المركب للمخاطر السياسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل شرط توفر الموارد الطبيعية أي بإدخال حد التفاعل بين النوعية المؤسسية والموارد الطبيعية. وتصاغ نماذج خطوات الثلاثة كالتالي:

النموذج رقم (1) والذي يقيس أثر المحددات الاقتصادية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

$$fdi_{i,t} = \alpha fdi_{i,t-1} + \beta Econ_{i,t} + \mu_i + \varepsilon_{i,t} \dots (01)$$

النموذج رقم (2) الخاص بقياس أثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

$$fdi_{i,t} = \alpha fdi_{i,t-1} + \beta Econ_{i,t} + \gamma Instit_{i,t} + \mu_i + \varepsilon_{i,t} \dots (02)$$

النموذج رقم (3) الخاص بقياس أثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل شرط وفرة الموارد الطبيعية.

$$fdi_{i,t} = \alpha fdi_{i,t-1} + \beta Econ_{i,t} + \gamma Instit_{i,t} + \delta(oil_{i,t} * Instit_{i,t}) + \mu_i + \varepsilon_{i,t} \dots (03)$$

بحيث:

fdi_{it-1} : ويمثل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي في الفترة $t-1$ ، فهو يعد متغير داخلي مبطن تم إدراجه في النموذج كمتغير مفسر.

$Econ_{i,t}$: ويتمثل في المتغيرات المفسرة الاقتصادية .

$Instit_{i,t}$: ويتمثل في المتغيرات المفسرة المؤسسية.

$oil_{i,t}$: ويمثل متغير الموارد الطبيعية.

μ_i : هو عبارة عن آثار التحديد أو الأثر الخاص المرتبط بعدم تجانس.

ε_{it} : يمثل حد الخطأ

$\alpha, \beta, \gamma, \delta$: تمثل معاملات النموذج التي سيتم تقديرها.

ومن خلال نتائج تقدير النماذج الديناميكية لبيانات البانل التي تظهر في الجدول رقم (III-30)، يمكننا أولاً التأكد من مواصفات وجودة النماذج المقدر، وهذا بالاعتماد على كل من اختبار Sargan الذي يحدد مدى جودة الأدوات المستخدمة في النموذج واختبار Arellano and Bond (1991) الذي يفحص وجود أو غياب الارتباط التسلسلي من الدرجة الثانية لتفاضل حد الخطأ. حيث يتم قبول الفرضية العدمية عندما تكون قيمة الاحتمالية للاختبارين أعلى من مستوى ثقة 5%، فقد أظهرت النتائج الإحصائية أن القيمة الاحتمالية لكلا الاختبارين تفوق مستوى ثقة 5% وعليه يتم قبول كل من الفرضية العدمية لاختبار Sargan التي تنص على أن الأدوات المستعملة في النموذج جيدة، والفرضية العدمية لاختبار Arellano and Bond والتي تنص على غياب الارتباط التسلسلي من الدرجة الثانية لحد الخطأ وتنطبق هذه النتائج على جميع النماذج المقدر، الأمر الذي يؤكد على صلاحية قيود العزوم المستعملة في التقدير.

الجدول رقم (III-31): نتائج تقدير أثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر باستخدام

طريقة GMM

Dependent variable : FDI											
Independent variables	E(1)	E(2)	E(3)	E(4)	E(5)	E(6)	E(7)	E(8)	E(9)	E(10)	E(11)
FDI(-1)	0.323629***	0.321900***	0.314297***	0.320550** *	0.320498***	0.316055** *	0.322568** *	0.331105***	0.286243***	0.359325***	0.300687***
Gdpc	-0.000136	-8.87E-05	-0.000112	-0.000124	-0.000115	2.02E-05	-1.25E-05	-0.000107	7.19E-06	-5.22E-05	1.11E-05
Inf	-0.008359**	-0.002305	-0.002354	-0.000635	-0.002171	-0.003103	-0.006256**	-0.012602	0.053554**	0.014333	0.000285
Trade	0.038111***	0.043037***	0.044054***	0.042047** *	0.041648***	0.041128** *	0.045926** *	0.026833***	0.046006***	0.038143***	0.039852***
M2	- 0.031954***	- 0.034421***	-0.022736	- 0.032681** *	- 0.033881***	-0.031892**	- 0.039833** *	-0.067552**	-0.070729**	-0.048635**	-0.009561
Infra	0.068118	0.071291	0.138516*	0.078055	0.092963	-0.013898	-0.011285	0.018217	0.055575	-0.082661	-0.052786
Oil	0.036027***										0.053633***
Covrst		0.057860**									
Corr			0.622295*								
Invsp				0.034895							
Law					0.312605**						
Demo						-0.177394*					
Buro							0.648881** *				
Gf								-0.029266***			
Ff									0.114251***		
Bf										-0.068131**	
Instit											0.005526***
Instit*oil											-4.82E-07***
No. of obs	366	366	366	366	366	366	366	287	287	287	366
AR(2)	1.0000	0.9576	0.9425	0.9999	0.5910	0.9999	0.9416	0.9635	0.9781	0.9813	0.9846
Sargan (p- value)	0.449869	0.403698	0.454782	0.539626	0.369815	0.298240	0.250612	0.438802	0.488652	0.392529	0.326143

*** معنوية عند 1% ، ** معنوية عند 5% ، * معنوية عند 10% .

المصدر: من اعداد الباحثة بالاعتماد على مخرجات 9 eviews.

VI- التفسير الاقتصادي للنتائج :

كما أظهرت النتائج أن معظم المتغيرات المفسرة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر موافقة للنظرية الاقتصادية وذات دلالة إحصائية، ما يثبت أن هذه النماذج ذات قدرة على تفسير التغيرات الطارئة على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

- ظهر الحجم السوق والمعبر عنه بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بأثر سلبي ولكن غير معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ارتفاع نصيب الفرد من الناتج المحلي الجمالي بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.000136 وحدة، وترجع هذه النتيجة إلى أن ارتفاع الدخل الفردي عن عتبة معينة يخلق آثار سلبية على الانتاج الهامشي لرأس المال الذي يتبعه انخفاضا في العائد على الاستثمار وهذا ما أشار إليه Edwards (1990)، وجاءت هذه النتيجة موافقة للعديد من الدراسات التي أثبتت أن لحجم السوق أثر إيجابية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة نحو الدول غير النفطية وآثار سلبية على تدفقات الواردة إلى الدول نفطية ونذكر من بينها دراسة Wasseem Mina (2007).
- ظهرت معدلات التضخم بأثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة وهذا عند مستوى معنوية 5% ، حيث ارتفاع معدلات التضخم بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.0083 وحدة، ويرجع ذلك إلى أن معدلات التضخم المرتفعة تخلق حالة من عدم اليقين فيما يخص استقرار المعاملات الجارية والرأسمالية، حيث كلما ارتفعت معدلات التضخم تصبح معدلات الفائدة الحقيقية سالبة الأمر الذي يخلق آثارا سلبية على الاستثمار، وبالتالي زيادة مخاوف المستثمرين الأجانب وتثبيط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وخاصة منه الإنتاجي طويل الأجل إلى هذه الدول، وجاءت هذه النتيجة موافقة للعديد من الدراسات نذكر من بينها W. F. Krugell و W. A. Naudeand (2007) و SUFIAN ELTAYEB MOHAMED AND MOISE G. SIDIROPOULOS (2010).
- ظهر الانفتاح التجاري بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة وعند مستوى معنوية 1%، حيث ارتفاع الانفتاح التجاري بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.038 وحدة، وتشير هذه النتيجة أن نوع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى هذه الدول موجه نحو التصدير، إذ أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العمودي (الموجه نحو التصدير) يستفيد إلى حد كبير من زيادة في الانفتاح التجاري، أي أنه يوجد علاقة تكاملية بين التجارة والاستثمار في هذه الدول، حيث أن البلدان التي هي أكثر ليبرالية في نهج تجارتها تميل إلى التصدير ويمثل هذا الوضع فرصة جاذبة للشركات الأجنبية

وخاصة القائمة منها على التصدير، وتتوافق هذه النتيجة مع العديد من الأدبيات التجريبية على سبيل المثال دراسة Rasmini (2000)، Bevan و Estrin (2000) و Deichmann (2001).

- ظهر التطور المالي بأثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وعند مستوى معنوية 1%، حيث أن زيادة في التطور المالي بوحدة واحدة يؤدي إلى انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.031 وحدة. وهذا يدل على أن القطاع البنكي يعيق النشاطات الاستثمارية في هذه الدول بدلا من تحفيزها، وتفسر هذه النتيجة بارتفاع درجة الكبح المالي وسيطرة الحكومة على عمل القطاع المصرفي، مما أثر سلبا على تعبئة الادخار وتخصيص الائتمان في الدول الربعية هذا من ناحية، وقد يخلق ارتفاع الائتمان المحلي حاجة أقل للتمويل وبالتالي انخفاض الفرص المتاحة للمستثمرين الأجانب من ناحية أخرى، الأمر الذي يعيق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة نحو هذه الدول.

- ظهرت البنية التحتية بأثر إيجابي وغير معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ارتفاع البنية التحتية بوحدة واحدة تؤدي إلى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.068 وحدة، والسبب راجع إلى أن الاستثمارات العمومية التي باشرتها بعض هذه الدول فيما يتعلق بتحسين البنية التحتية من شق الطرق، توفير وسائل النقل والإتصالات... لم ترقى إلى المستوى المطلوب الذي يساعد الشركات المحلية أو الأجنبية على مزاوله نشاطاتها الاستثمارية وبنجاح. وجاءت هذه النتيجة موافقة للعديد من الدراسات ونجد من بينها SUFIAN و ELTAYEB MOHAMED AND MOISE G. SIDIROPOULOS (2010).

- ظهرت الموارد الطبيعية والمتمثلة بالعائدات النفطية بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوية 1%، حيث الزيادة في الموارد الطبيعية بوحدة واحدة تؤدي إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.036 وحدة، إذ يجلب توفر الموارد الطبيعية تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الموارد بشكل كبير ويزاحم الاستثمارات الأجنبية الأخرى، وهذا ما يبرهن ارتفاع حصة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع المحروقات بهذه الدول، ونجد من بين الأدبيات التجريبية التي توصلت إلى نفس النتيجة دراسة كل من Dupasquier Oskwe (2006) و Deichmann و al (2003).

أما في ما يخص متغيرات النوعية المؤسسية، فقد أظهرت النتائج معنوية معظم المؤشرات المؤسسية وتوافقها مع أغلبية الدراسات التجريبية السابقة، ونلاحظ بشكل عام أن المؤسسات ذات النوعية الجيدة في هذه الدول هي التي تعمل على توفير بيئة أعمال سليمة تنعم ب : الاستقرار السياسي، ارتفاع مستويات الحرية الاقتصادية والسياسية والحرية المدنية، حماية حقوق الملكية وانخفاض في مصادرة العقود، والانخفاض في كل من مستويات البيروقراطية الخائفة وتكاليف ممارسة الأعمال التي تعطي الثقة للمستثمرين المحليين والأجانب وتشجعهم على زيادة الاستثمار بهذه الدول. بحيث:

- ظهر الاستقرار الحكومي بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوية 5%، حيث ارتفاع مؤشر الاستقرار الحكومي بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.057860، حيث تشير هذه النتيجة إلى أن وجود استقرار حكومي بهذه الدول يخلق نوعاً من الأمان والقدرة على التنبؤ، وهذا من خلال تنفيذ سياسات سليمة والتي تشير إلى استقلال الخدمة المدنية والاقتصادية عن الضغوط السياسية ومصادقية التزام الحكومة بالسياسات، جاءت هذه النتيجة موافقة لكل من Baek و Qian (2011)، Busse and Hefeker (2005).
- ظهر الفساد بأثر إيجابي ومعني على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوية 10%، حيث جاءت هذه الإشارة مخالفة للنتيجة المتوقعة فارتفاع قيمة المؤشر (التي تدل على ارتفاع في مستوى الفساد) بوحدة واحدة تؤدي إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.622295 وحدة، وقد تعود هذه الإشارة إلى أن الفساد بهذه الدول يعتبر كمسهل يتيح للمستثمرين تجنب البيروقراطية وتسريع تطور المشاريع هذا من ناحية، وقد ترجع هذه الإشارة إلى أن الفساد في البلدان المصدر للاستثمار الأجنبي المباشر مرتفع مقارنة بمستوى الفساد في هذه الدول المضيفة، أي أن الشركات الأجنبية هي أكثر دراية في التعامل مع الفساد في البلد الأصل وقد تكون قادرة على الحد من المخاطر والتكاليف الناتجة عن الفساد في الخارج، الأمر الذي يكسبها ميزة تنافسية عن بقية الشركات في البلد المضيف. وقد ترجع هذه الإشارة أيضاً إلى إمكانية هذه الشركات على تغطية تكاليف الفساد عن طريق التسهيلات الضريبية الممنوحة من ظرف هذه الدول البترولية وكذلك عن طريق العائد المرتفع والأکید من قطاع النفط. وهذا ما توصل إليه كل من Leff (1964) و Huntington (1968).
- ظهر النظام والقانون بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوية 5%، حيث ارتفاع مؤشر القانون والنظام بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.312605 وحدة، وتؤكد هذه النتيجة أن النظم القانونية الفعالة والشفافة في هذه الدول تؤدي إلى تخفيض المخاطر المرتبطة بتكاليف المعاملات، وحماية الاستثمار وحقوق المستثمرين وإنفاذ العقود... إلخ، أي تجعل المستثمرين المحليين والأجانب على يقين بأن استثماراتهم ستكون محمية من قبل القوانين وإنفاذها الأمر يجعل من هذه الدول أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر. Busse and Hefeker (2005).
- ظهر الملف الاستثماري بعلاقة غير معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ارتفاع مؤشر الملف الاستثماري بوحدة واحدة يؤدي إلى ارتفاع الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.034895 وحدة، فعدم معنوية هذا المتغير لا تعني أنه غير مهم ولكن ربما يرجع ذلك إلى أن محاولات هذه الدول في التحسين من هذا المؤشر عن طريق حماية المشاريع الاستثمارية من التأميم والمصادرة وكذلك التأخر في الدفع لا تزال ضعيفة، حيث تم التوصل إلى نفس النتيجة من طرف Paulo Júlio وآخرون (2013).

- ظهرت المساءلة الديمقراطية بعلاقة سلبية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وعند مستوى معنوية 10%، حيث جاءت هذه الإشارة مخالفة للنتيجة المتوقعة فارتفاع المساءلة الديمقراطية بوحدة واحدة تؤدي إلى انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.177394 وحدة، فعلى الرغم من أن المساءلة الديمقراطية قد تحسن من حماية حقوق الملكية، إلا أن حدوث المنافسة بين الشركات المتعددة الجنسيات والشركات المحلية في هذه الدول للحصول على السياسات التفضيلية من الحكومة، قد تدفع الشركات المحلية لاستخدام الديمقراطية لحصولها على المشاريع وهذا عن طريق دعمهم للسلطات من أجل البقاء في السلطة.
- ظهرت النوعية البيروقراطية بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوي 5%، بحيث ارتفاع قيمة المؤشر بوحدة وواحدة يؤدي إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.648881 وحدة، إن التكاليف والتعقيدات البيروقراطية تؤثر على قرارات المستثمرين الأجانب وتعتبر من العوامل الهامة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. إذ تعيق البيروقراطية الخانقة في بعض دول العينة تدفقات الاستثمار الجاني المباشر نتيجة تعدد وطول الإجراءات الإدارية، الأمر الذي يعيق سير الإجراءات الإدارية ذات الصلة بالاستثمارات.
- تشير النتائج أن للحرية من الحكومة أثر سلبى ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوية 1%، حيث ظهور هذه الإشارة غير متوقع فارتفاع الإنفاق الحكومي أي (انخفاض الحرية من الحكومة) بوحدة واحدة تؤدي إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.029266 وحدة. فعلى الرغم من أن ارتفاع الإنفاق الحكومي يزاحم القطاع الخاص، ناهيك عن تدخله في تحديد الأسعار وتخصيص غير الأمثل للموارد، إلا أنه ظهر بأثر إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو هذه الدول، ويمكن تفسير ذلك بأن معظم النفقات الحكومية بهذه الدول تخص البنى التحتية، الاستثمار في الموارد البشرية... التي هي في الأخير تعد عناصر جاذبة للاستثمارات الأجنبية.
- ظهرت الحرية الجبائية بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوية 1%، حيث ارتفاع في الحرية الجبائية بوحدة واحدة تؤدي إلى ارتفاع الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.114251 وحدة، فتقلد هذه الدول لحوافز جبائية من خلال منح تسهيلات وتخفيضات ضريبية بالإضافة إلى التخفيضات الجمركية تجعل الاستثمارات أكثر ربحية الأمر الذي يعزز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو هذه الدول.
- ظهرت حرية الأعمال بعلاقة سلبية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوية 5%، حيث جاءت هذه النتيجة مخالفة للإشارة المتوقعة فارتفاع في مؤشر حرية الأعمال بوحدة واحدة تؤدي إلى انخفاض في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.068131 وحدة، ويمكن تأويل ذلك إلى أن سهولة ممارسة أداء الأعمال في هذه الدول لم تصل بعد إلى المستوى المطلوب الذي يساعد المستثمرين المحليين أو الأجانب على تنفيذ مشاريعهم الاستثمارية.

أما في ما يخص نتائج العمود رقم (11) والتي تقيس أثر النوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدولة النفطية في ظل شرط توفر الموارد الطبيعية، فقد أظهرت أن للنوعية المؤسسية والمقاسة بالمؤشر المركب للمخاطر السياسية آثار إيجابية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوية 1%، حيث ارتفاع في قيمة المؤشر المركب للمخاطر السياسية (انخفاض في المخاطر) بوحدة واحدة يؤدي إلى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ب 0.0055 وحدة، وهذا ما يدل على أن النوعية المؤسسية الجيدة بهذه الدول والتي تتسم بارتفاع في الحرية المدنية، السياسية والاقتصادية، حماية حقوق الملكية وانخفاض في مصادرة العقود وفي البيروقراطية الخانقة والعمل بالنظام والقانون ... تجعل للمستثمرين الأجانب أكثر القدرة على التنبؤ الأمر الذي يعزز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. في حين ظهر حد التفاعل بين النوعية المؤسسية والموارد الطبيعية بأثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عند مستوى معنوية 1%، وهذا ما يدل على أن توفر الموارد الطبيعية بهذه الدول قلل من الآثار الإيجابية للنوعية المؤسسية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر أي أن تأثير المؤسسات يعتمد أيضا على الموارد الطبيعية، ويمكن تفسير ذلك بأن وفرة الموارد الطبيعية (لاسيما النفط) تخلق السلوك البحث عن الربح *rent-seeking* وارتفاع مستويات الفساد الأمر الذي يحد من بناء مؤسسات ذات نوعية جيدة في الدول البترولية، حيث عادة ما تتوجه تدفقات الاستثمار الأجنبي لمباشر نحو هذه الدول بتوفر عاملين اثنين: الموارد الطبيعية الكبيرة والمؤسسات الفقيرة، والسبب في ذلك أن دول مثل أنغولا ونيجيريا التي احتلت المرتبة الأولى في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في جنوب الصحراء الكبرى لأفريقيا، هي الدول غير المستقرة للغاية. ويرجع ذلك لأن معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أنغولا ونيجيريا موجهة نحو قطاع المحروقات، وأن العائد على هذا النوع من الاستثمارات مرتفع بما يكفي لتغطية مخاطر عدم الاستقرار السياسي، وبالمثل بالنسبة لمعظم دول العينة التي هي الأخرى تتوجه معظم استثماراتها الأجنبية في قطاع المحروقات التي بدورها أدت إلى نمو هذا القطاع الذي يرتبط عادة مع تباطؤ النمو بشكل عام لاقتصاداتها، حيث فشلت هذه الدول بأن تنمو بوثيرة أسرع من الدول غير نفطية وعادة ما تدعى هذه الظاهرة بلعنة الموارد، ويعود السبب في ذلك أن وفرة الموارد الطبيعية يجعلها تركز كل اهتمامها على هذا الكسب المفاجئ، مهملة بذلك الاستثمار في قطاعات حيوية خلافة للقيمة المضافة. ومن بين الدراسات التي توصلت إلى نفس النتيجة نجد (2013) Daniel Komlan Fiodendji و Elizabeth Asiedu و Donald Lien (2011)، و David A. Wernick و Jerry Haar و Latika Sharma (2014).

خلاصة :

كنتيجة للجدل القائم بين الباحثين الاقتصاديين حول طبيعة العلاقة بين النوعية المؤسساتية وولوج الاستثمار الأجنبي المباشر، جاءت هذه الدراسة القياسية بهدف إعادة اختبار أثر العوامل المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في عينة من 16 دول نفطية في الفترة الممتدة من 1990-2014، وتحقق أيضا من صحة أن لتوفر الموارد الطبيعية دور في تحديد العلاقة بين النوعية المؤسساتية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وذلك بالاعتماد على نموذج الديناميكي المقدر بطريقة العزوم المعممة GMM، وباستعمال مؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، وكل من مؤشرات الصادرة عن دليل الدولي للمخاطر القطرية ومؤشرات الحرية الاقتصادية الصادرة عن مؤسسة Heritage كمقياس للنوعية المؤسساتية بالإضافة إلى بعض مؤشرات الاقتصاد الكلي. أظهرت النتائج ما يلي :

أن العوامل الاقتصادية والمتمثلة في حجم السوق والبنية التحتية ظهرت بعلاقة إيجابية لكن غير معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما لكل من الانفتاح التجاري والموارد الطبيعية أثر إيجابي ومعنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين ظهر كل من التضخم والتطور المالي بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية.

كما ظهرت العوامل المؤسساتية والمتمثلة في كل من الاستقرار الحكومي، الفساد، القانون والنظام والحرية الجبائية بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بينما لكل من المساءلة الديمقراطية، النوعية البيروقراطية، الحرية من الحكومة وحرية الأعمال أثر سلبي ومعنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين ظهرت حرية الاستثمار بعلاقة موجبة ولكن غير معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما ظهر مؤشر المركب للمخاطر السياسية بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين ظهر حد التفاعل بين الموارد الطبيعية والنوعية المؤسساتية بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، الأمر الذي يدل على أن الموارد الطبيعية قللت من الآثار الإيجابية للنوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة :

تعد الاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات المتعددة الجنسيات أحد أهم أشكال العولمة التي تقودها التدفقات الرأسمالية، وبغض النظر عن ما قد تلحقه الهيمنة الرأسمالية على المستوى العالم من الاستغلال الكبير لخيرات البلدان النامية والسيطرة عليها، إلا أن الحقيقة التي لا يمكن تجاهلها وهي أن تدفقات رؤوس الأموال في الوقت الحالي وخاصة في ظل التخلف التي تعاني منها الدول النامية في مستوى قوتها الإنتاجية، تشكل الطريق الموضوعي الذي لا يوجد بديل غيره. فمن المتوقع أن تساهم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المستمرة إلى البلدان النامية في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، عن طريق مساهمتها الفعالة في زيادة الكفاءة والإنتاجية عبر الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية، الرفع من كفاءة عوامل الإنتاج وسد الفجوة بين ما هو متاح من موارد في الدول المضيفة واحتياجاتها التنموية...إلخ.

ونتيجة لتعدد مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر، أصبحت اليوم تعزيز جاذبيته هدفا صريحا للسياسات الاقتصادية للعديد من دول العالم المتقدمة والنامية على حد سواء وذلك مهما اختلفت طبيعة نظامها الاقتصادي. ففي إطار تعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر عملت هذه الدول بإدخال جملة من الإصلاحات على مناخها الاستثماري، باعتبار أن سياسة جاذبيته ترتبط بمستوى تهيئة المناخ الاستثماري ومدى فعاليته، الأمر الذي يظهر سبب التفاوت الملحوظ بين نصيب تدفقاته في كل من الدول النامية والمتقدمة وحتى في ما بين الدول النامية. فتحسين المناخ الاستثماري ينبغي أن يمس جميع متغيراته بما فيها من متغيرات اقتصادية أي توفير بيئة اقتصادية تتسم بمزايا رفيعة المستوى وفقا للمعايير الدولية (كبر حجم السوق، تهيئة البنى التحتية، محاولة الوصول إلى معدلات تضخم متدنية، التقليل من العجز في الموازنة...)، فضلا عن توفير بيئة المؤسساتية جيدة تعمل على خلق مناخ أعمال سليم ينعم بالاستقرار السياسي، ارتفاع مستويات الحرية الاقتصادية، السياسية والحرية المدنية، حماية حقوق الملكية والانخفاض في كل من مستويات البيروقراطية الخائقة وتكاليف ممارسة الأعمال التي تعطي الثقة للمستثمرين الأجانب وتجعل هذه الدول محط انظارهم. إذ تعمل جميع هذه العوامل على توفير متطلبات التنمية بالدول المضيفة وللشركات الأجنبية أيضا.

وعليه أصبح موضوع جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر من أكثر المواضيع التي تلقى اهتماما من طرف الباحثين الاقتصاديين والسياسيين الحكوميين. حتى في الوقت الحالي، يوجد العديد من الدراسات الأدبية السابقة التي أملت بموضوع محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي ارتكزنا عليها في تحليلنا الشامل والمعمق لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر وبشكل خاص لتحديد دور العوامل المؤسساتية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر باعتبارها من أهم محدداته. وكما سبق الذكر، تركز هذه الدراسة أيضا على نهج "OLI" الذي جاء به Dunning (2001) من خلال نظريته الانتقائية، وبشكل أكثر دقة على "مزايا الموقع-L" الخاصة بالدول المضيفة والتي

تظهر كل المحددات الاستثمار الأجنبي المباشر. ووفقا لاستراتيجيات الشركات الأجنبية تقرر هذه الأخيرة الاستثمار في دولة ما عندما تستطيع الدمج بين مزاياها ومزايا الموقع التي تعرضها هذه الدولة. وتعد هذه الدراسة إضافة للأدبيات السابقة التي عاجلت محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى الدول المضيفة، حيث جاءت بهدف محاولة تحديد أثر النوعية المؤسسية بالإضافة إلى بعض العوامل الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في عينة من الدول النفطية، ولتحديد أيضا ما إذا كان لوفرة الموارد الطبيعية بهذه الدول أثر على طبيعة العلاقة بين النوعية المؤسسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ولهذا تم تقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول بغية بلوغ هذا الهدف.

يتضمن الفصل الأول لهذه الدراسة الجانب النظري للعلاقة بين النوعية المؤسسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، بدءا بعرض المفاهيم الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر من إعطاء مفهوم شامل للاستثمار الأجنبي المباشر على أنه قيام شركة باستثمار حقيقي طويل الأجل في مشروع خارج حدود الوطن الأم، وتحويلها لكمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدولة المضيفة، مع إمكانية تملك حق الإدارة بشرط أن لا تقل الحصة المستثمر الأجنبي عن 10 % من رأسمال هذا المشروع. تم قمنا بالتمييز بين مختلف أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر والمصنفة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الشكل، الاستثمار الأجنبي المباشر حسب الدافع، الاستثمار الأجنبي المباشر غير المرتبط بعنصر الملكية والاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدول المصدرة، إذ يعتبر الاستثمار المشترك الأكثر رغبة بالنسبة للدول النامية، لتجنب تحكم المستثمر الأجنبي في الاقتصاد المحلي، كما يعمل من جهة أخرى على الارتقاء بالملكية الوطنية، ويساعد أيضا على ظهور طبقات حديثة من رجال الأعمال المحليين بالدول المضيفة. كما تم التطرق إلى عرض مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات وأهم خصائصها واستراتيجياتها للدخول إلى الدول المضيفة وذلك باعتبار أن النصيب الأكبر من الاستثمار الأجنبي المباشرة يعود إليها. ومع تعاظم دورها في الاقتصاد العالمي وتعدد خياراتها في ما يخص توطين مشاريعها، أعطى في السنوات الأخيرة تيارا قويا لمفهوم الجاذبية والتي تعرف بشكل عام على أنها قدرة البلد على جذب واستبقاء الشركات، حيث تم عرض أيضا مختلف مستويات الجاذبية ومؤشرات قياسها. كما تضمن الفصل الأول أيضا أهم النظريات التي حاولت تفسير حدوث ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر بدءا بأعمال Hymer (1960) الذي ركز على مسألة عدم كمال السوق بالدول المضيفة كسبب لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر، تليها نظرية Vernon (1966) الذي أعطى تفسيرا لحدوث الاستثمار الأجنبي عن طريق دورة حياة المنتج الدولي، كما أوضح كل من Casson و Buckley (1937) أنه بسبب عدم كمال سوق المنتجات الوسيطة تخلق الشركات سوقا داخليا أي قيامها بتدويل السوق الخارجي. كما حاول Aliber (1970) من خلال نظريته لعدم كمال سوق رأسمال شرح الاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث يرى بأن الدول ذات العملة القوية تكون ذات ميزة وتستثمر في الدول ذات العملات الضعيفة. وبعدها جاء Dunning (1991) بتجميع جميع

نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر في نظريته الانتقائية (OLI) التي تعتبر أكثر قوة وشمولية في تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر، فوفقاً لـ Dunning إن قرار الشركة للاستثمار في الخارج يرتبط بشرط توفر 3 أنواع من المزايا : مزايا الملكية - O -، مزايا التدويل - I -، ومزايا الموقع - L -، إذ تتمثل هذه الأخيرة (مزايا الموقع) في مزايا التي تعرضها الدول المضيفة للمستثمر الأجنبي حتى يتخذ قرار اختيار مكان الاستثمار، الأمر الذي دفعنا للتطرق إلى أهم محددات الاستثمار الأجنبي المباشر بمختلف أقسامها : المحددات الاقتصادية، المحددات السياسية والمحددات القانونية، وحتى تتمكن أي دولة ترغب في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر عليها توفير جملة من عوامل الاقتصاد الكلي من كبر حجم السوق، انخفاض تكاليف عوامل الإنتاج، انفتاح اقتصاد البلد المضيف على الخارج، توفير بيئة تحتية جيدة، استقرار معدلات الصرف وانخفاض معدلات التضخم، بالإضافة إلى تقديم حوافز الاستثمار المختلفة من تخفيض معدلات الضريبة على أرباح الشركات وغيرها، كما تعتبر أيضاً العوامل السياسية والمتمثلة في درجة الاستقرار والاستقلال السياسي وتوجهاته، محاولات التأميم المشاريع الاستثمارية وحجم التدخل الحكومي في الأنشطة الاقتصادية ذات تأثير على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ناهيك عن ضرورة توفر نظام قانوني فعال يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية، ويحمي المستثمر من خطر نزع الملكية ومصادرة العقود فهي الأخرى تؤثر وبشدة على قرارات المستثمرين.

وقبل تحديدنا وبشكل أدق لأثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، تم التطرق أولاً للمفاهيم الأساسية للمؤسسات بدءاً بالتطور التاريخي للاقتصاد المؤسساتي، والذي مر عبر مرحلتين : الاقتصاد المؤسساتي القديم ومن أهم رواده Veblen الذي يرى أن المؤسسات هي أكثر من مجرد قيود مفروضة على العمل الفردي وإنما هي مجسدة عموماً في طرق المقبولة للتفكير والتصرف. بالإضافة إلى أعمال Commons الذي أعطي الأهمية للصفقة واعتبرها وحدة لتحقيق الاقتصادي لضمها لـ 3 مكونات : الصراع، الاعتماد، والنظام ومن خلال تطبيق مفهومه للمعاملات على ملكية الممتلكات الملموسة وغير الملموسة، استطاع Commons تطوير رأيه الخاصة للاقتصاد المؤسساتي. كما جادل Commons أن "الملكية أصبحت الأساس للاقتصاديات المؤسساتية، ولكن الأشياء المادية هي أساس الذي يقوم عليه الاقتصاد الكلاسيكي، حيث يقصد بالملكية أي ما يعادل الشيء المادي الممتلك. وبهذه الطريقة استطاع Commons التمييز بين نقل الأشياء المادية باسم "التبادل" ونقل الملكية باسم "المعاملات". وكانت هذه الفروق والمفاهيم الأساس الذي تقوم عليه المؤسساتية الجديدة في الجزء الأخير من القرن العشرين. كما أشار إلى أن الرقابة الجماعية للمعاملات الفردية ينبغي أن تكون محور الاقتصاديات المؤسساتية، بحجة أن "تضارب المصالح" هو السائد في المعاملات بين الوكلاء الاقتصادية بدلاً من "الانسجام". تم جاء بعده الاقتصادي المؤسساتي الجديد على يد كل من Oliver، Ronald Coase و Williamson و Douglass North حيث يرفض هؤلاء الفكرتين المركزيتين للنظرية الكلاسيكية الجديدة: المعاملات غير مكلفة والعقلانية المثالية، مؤيدين فكرة تكاليف المعاملات الإيجابية والعقلانية المحدودة، موضحين

ذلك أنه في الاقتصاد الذي يسوده تكاليف المعاملات المرتفعة وتخصيص حقوق الملكية أمر مبالغ فيه يعطي مجالا كبيرا لجميع أنواع السلوك الانتهازي (الغش، التهرب، الخطر الأخلاقي) فهنا يوفر هذا الاقتصاد أراضي مضيافة لمثل هذا النوع من التحليل المؤسسي، فوفقا لمدرسة تكاليف المعاملات تتدخل المؤسسات في هذه الحالة لخفض هذه التكاليف باعتبارها مفتاح الأداء الاقتصادي. كما تعرضت هذه الدراسة إلى العديد من التعاريف المؤسسات ولكن من أهمها التي جاء بها North (1990) التي عرفها على أنها مجموعة من القيود الرسمية وغير الرسمية التي تحكم سلوك الإنسان وطريقة تفاعله مع الآخرين داخل المجتمع. وتم التطرق أيضا إلى مفهوم التغيير المؤسسي والذي يرى الباحثين أن الدافع من وراء ظهور ترتيب مؤسسي جديد هو المزيد من الربح أو الكسب، على وجه التحديد، تظهر ابتكارات في الأشكال المؤسسية القائمة إذا أملوا الوكلاء الاقتصاديين في الحصول على مكاسب أكبر من تلك التي توفرها الترتيبات المؤسسية القائمة، أي تعظيم الإنتاج من خلال اختيار مؤسسات فعالة. وبعدها انتقلنا إلى اعطاء تعريف للنوعية المؤسسية والتي تكمن وفقا للعديد من الباحثين في نوعية تنفيذ العقود، حقوق الملكية وحماية المساهمين، إدارة الصراع، قوة النظام القضائي، درجة احترام القوانين، مستوى الفعالية الحكومية ودرجة تفشي الفساد، بالإضافة إلى تقرب التحفظات الاقتصادية بالتكاليف والمنافع الاجتماعية. وعليه تخلق النوعية المؤسسية بأي دولة آثار واضحة على مناخها الاستثماري، فالنوعية المؤسسية الجيدة تخفض تكاليف المعاملات وتعطي القدرة على التنبؤ بالتفاعلات الاقتصادية، فهي إذن تمنح الثقة للمستثمرين الأجانب في مرحلة تقييم خيارات المنطقة الجغرافية المستهدفة للاستثمار. فالشركات تحرص عموما على الاستثمار في الدول التي تتمتع بحرية اقتصادية، مدنية وحرية سياسية، تحمي حقوق الملكية، ولها إطار قانوني متطور ولوائح قانونية معمول بها، ذات خدمات عامة متطورة، وبدون البيروقراطية المرهقة، وتنظيم زائدة عن الحاجة أو الفساد، وأن تتسم السياسات الحكومية بها بالشفافية، والقضاء الذي لا يعيق العمل ووجود حماية قوية ضد الجريمة والاحتيال.

أما في الفصل الثاني فقد تم عرض توجهات الجغرافية والقطاعية للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، والذي أصبح في فترة التسعينات أكثر تحركا عبر الحدود الوطنية، حيث شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ارتفاعا من 204896 مليون دولار سنة 1991 إلى 1 363 215 مليون دولار سنة 2000. ليسجل بعدها انخفاضا خلال السنوات الثلاثة الموالية (2001-2003) وصل إلى 560 مليار دولار سنة 2003، ويرجع السبب في ذلك هو التباطؤ في الاقتصاد العالمي. ليرتفع من جديد إلى مبلغ قدره 1833 مليار دولار سنة 2007، نظرا للارتفاع النسبي للنمو الاقتصادي وأداء الشركات القوي على الصعيد العالمي، حيث استطاعت الدول المتقدمة طول هذه الفترة تحقيق أعلى نسبة من تدفقاته العالمية، محافظة بذلك الولايات المتحدة على مرتبتها الأولى في تلقي الاستثمار الأجنبي المباشر، تليها المملكة المتحدة والصين، إذ تعتبر هذه الأخيرة (الصين) من أحد الدول القليلة النامية التي كانت تشهد قيما مرتفعة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إليها خلال هذه الفترة. إلا أنه وفي سنة 2008 انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية نتيجة الأزمة الاقتصادية العالمية التي غيرت

ملاحظ الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي ارتفاعا سريعا وكبير بالدول النامية والانتقالية، في الوقت نفسه الذي شهدت تدفقاته انخفاضاً بالدول المتقدمة، بلغ بذلك نصيب الدول النامية من تدفقاته العالمية 43% في عام 2008. ومع ذلك أدى الخروج النسبي من الأزمة إلى ارتفاع تدفقاته إلى 2.28 تريليون دولار في عام 2011، لينخفض من جديد إلى 1.78 تريليون سنة 2014. حيث فاقت ولأول مرة في هذه السنة حصة تدفقاته إلى الدول النامية تدفقات المتجهة نحو الدول المتقدمة. ويكشف التقرير أن الصين أصبحت أكبر مستفيد من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2014، تليها هونغ كونغ (الصين) والولايات المتحدة. وعليه تم التطرق في هذا الفصل إلى التجربة الصينية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر باعتبارها الرائدة في هذا المجال. حيث برزت الصين كقوة اقتصادية عالمية كبرى وخاصة منذ مباشرتها للإصلاحات الاقتصادية سنة 1978، فهي تتميز بالتصنيع وتعتبر من أكبر المصدرين والمستوردين في العالم، وأكبر حاملي احتياطات النقدية الأجنبية، بالإضافة إلى اعتبارها ذات قدرة عالية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، الأمر الذي قادنا للبحث عن أهم العوامل التي جعلت المناخ الاستثمار الصيني أكثر ملائمة واستقطاباً للاستثمار الأجنبي المباشر والتي نجد من بينها : سياستها الاستثمارية والمتمثلة في الإصلاحات الاقتصادية وسياسة الباب المفتوح، فتح مناطق اقتصادية حرة، إصدارها لقانون يمنح من خلاله رسمياً حق الملكية الكاملة للشركات الأجنبية في الصين، فرض حظر قانوني على نزع الملكية، التدابير والحواجز الضريبية للحكومة وسياساتها الترويجية، فضلاً عن تخفيف القيود فيما يتعلق بتهجير الأرباح، بالإضافة إلى عوامل أخرى مثل إمكانات السوق المتنامية، وانخفاض تكلفة اليد العاملة وتحسين البنية التحتية، حيث استطاعت جميع هذه العوامل تغطية بيئة المؤسساتية الرديئة التي تعاني منها الصين، ومع ذلك ذكر بعض المفكرين الاقتصاديين أنه إذا نجحت الصين للحد من الروتين والفساد وتعزيز سيادة القانون وحماية الملكية، يمكنها مضاعفة حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها. وعليه على باقي الدول النامية الاستفادة من التجربة الصينية الناجحة في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما تضمن أيضا الفصل الثاني بعض الدراسات التحريية السابقة التي عاجلت موضوع أثر النوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تم تقسيمها إلى 4 فروع، اتضح من خلال الفرع الأول أن المحددات الاقتصادية الكلية (اتساع حجم السوق، الانفتاح الاقتصادي، انخفاض معدلات التضخم وفرصة اليد العاملة... إلخ) تعد ضرورية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن في ظل توفر أيضا بيئة مؤسساتية ذات نوعية جيدة تتسم بجرية اقتصادية عالية، حرية مدنية وحقوق سياسية، بمساءلة ديمقراطية ونوعية بيروقراطية جيدة، حماية حقوق الملكية وتنفيذ العقود، انخفاض في معدلات الفساد والتوترات الدينية والعرقية... إلخ، فهذه الأخيرة تلعب دورا مهما في تحسين المناخ الاستثماري ما يجعل البلد المضيف أكثر عرضة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. كما توصل جانب آخر من الأدب التحريي إلى أن العوامل الاقتصادية تعتبر الأكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الأولي (الفلاحة، البترول والتعدين)، في حين للمحددات المؤسساتية آثار مهمة على جذب الاستثمار

الأجنبي المباشر في القطاع الثانوي (الصناعي) وخاصة الخدماتي. وتوصل اتجاه آخر من الدراسات الأدبية إلى أن اتساع المسافة الجغرافية، الثقافية والمؤسسية بين البلد المصدر والبلد المضيف قد تعيق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. في حين اهتم جانب آخر من الدراسات التجريبية بتحديد أثر وفرة الموارد الطبيعية بالبلد المضيف على تحديد العلاقة بين النوعية المؤسسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فتوصلت هذه الدراسات إلى أن وفرة الموارد الطبيعية تجعل البيئة المؤسسية بالبلد المضيف ذات نوعية رديئة الأمر الذي يثبط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة نحوه.

وفي الأخير يتضمن الفصل الثالث دراسة قياسية للعلاقة بين النوعية المؤسسية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في عينة من الدول النفطية، بدءاً بإعطاء نظرة شاملة للوضع الاقتصادي بالدول النفطية محل الدراسة وتحليل مناخها الاستثماري ورصد تطورات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه نحوها، إذ تمثلت أهم النتائج المتوصل إليها في ما يلي:

- الاعتماد المتشدد على قطاع المحروقات في تمويل التنمية الاقتصادية مؤكدة الأرقام ذلك، حيث ما يزيد عن 50% من إجمالي صادرات هذه الدول تعود للصادرات النفطية كما تمثل مساهمة النفط في الناتج المحلي الإجمالي بما يقارب 40% في المتوسط، باستثناء دولة الإمارات العربية المتحدة التي استطاعت في الآونة الأخيرة تخفيض نسبة صادراتها النفطية إلى حوالي 28% نتيجة جهودها الرامية إلى الابتعاد عن قطاع المحروقات وإتباعها لسياسات التنوع الاقتصادي عبر تنشيطها لقطاع الخدمات من تقوية نظامها المصرفي، ترقية تجارتها الخارجية، تنشيط مجال السياحة الراقية... إلخ. حيث أدى انخفاض أسعار المحروقات في الوقت الحالي إلى تراجع الإيرادات النفطية بهذه الدول الأمر الذي ألحق آثار كبيرة على دخلها وبشكل خاص على ميزانيتها وعلى نفقاتها وبرامجها الإنمائية، كما أدى هذا انخفاض إلى تراجع الانفاق الاستثماري في مجال الطاقة وأخبار بعض الشركات ما أدى إلى تسريح العديد من العمال، الأمر الذي دفع بتراجع النمو الاقتصادي بهذه الدول.
- وبالنظر إلى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة نحو الدول النفطية محل الدراسة فرغم الارتفاع الذي شهدته خلال هذه الفترة إلا أنها تبقى غير كافية مقارنة بما تمتلكه من امكانيات وأداء، ومقارنة بما استطاعت دول نامية أخرى مثل سنغفورة، اندونيسيا وشيلي... تحقيقه. حيث استقطبت كل من المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة معدلات كبيرة مقارنة بالدول النفطية محل الدراسة. أما في ما يخص بقية دول الخليج العربي فقد شهدت قيما متذبذبة بين الارتفاع والانخفاض، حيث سجلت البحرين أكبر مبلغ قدره 1518 م د سنة 2014، أما بالنسبة لباقي الدول والتي تنتمي إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فنجد أن العراق، إيران، الجزائر، ليبيا، اليمن شهدت قيما منخفضة جدا في فترة التسعينات وصلت إلى معدلات سالبة ومع ذلك سجلت بعض التحسن في السنوات الأخيرة. وفي ما يخص دول أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى استطاعت نيجيريا أن تحتل

المرتبة الخامسة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا سنة 2014 أما في ما يخص أنغولا والغابون فقد شهدت معدلات منخفضة جدا طول هذه الفترة، أما بالنسبة لدول أمريكا اللاتينية فقد سجلت فنزويلا قيما ثابتة نوعا ما خلال هذه الفترة بلغت بذلك القيمة متوسطة 2561 مليون د خلال الفترة 2008-2014، في حين شهدت الإكوادور قيما منخفضة جدا قدرت قيمتها المتوسطة 605 مليون دولار خلال نفس الفترة، حيث ارتكزت أغلبية الاستثمارات المتجهة نحو هذه الدول في قطاع المحروقات وينسب عالية، تليها بشكل عام العقارات، المعادن والخدمات المالية... إلخ.

- عملت هذه الدول محل الدراسة جاهدة على تحسين مناخها الاستثماري رغبة منها في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك بإتباعها مجموعة من الإصلاحات أهمها : منح تسهيلات وامتيازات الضريبية، تقوية النظام المصرفي، منح بعض هذه الدول حق الملكية الكاملة للمستثمر الأجنبي أي بنسبة (100%)، الحق في تحويل الأموال من أعمالهم خارج البلاد، سياسات الانفتاح والتحرير الاقتصادي... إلخ، ناهيك عن توفرها لموارد طبيعية هامة لتمويل المشاريع الكبيرة. ومع ذلك فهي تعاني العديد من العوامل التي تعيق تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ونجد من بينها : ضعف البنى التحتية في العديد من هذه الدول، ضعف كل من النظام القضائي وسيادة القانون، انعدام الشفافية وانتشار الفساد لكل الدول (ما عدا البحرين، الإمارات العربية المتحدة، وقطر التي استطاعت أن تتجاوزها)، عدم الاستقرار السياسي (الاضطرابات السياسية والمدنية) بالإضافة إلى المشاكل الأمنية المرتبطة بالصراعات والهجمات الإرهابية لبعض الدول كليبيا، العراق واليمن، فضلا عن الصعوبات التي يواجهها المستثمرين المحليين أو الأجانب في ما يخص الحصول على تصاريح انجاز الأعمال.

وقد تم في نهاية الفصل الثالث قياس أثر النوعية المؤسساتية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في عينة من 16 دولة نفطية خلال الفترة (1990-2014) بالإضافة إلى تحديد طبيعة هذا الأثر في ظل شرط وفرة الموارد الطبيعية أي بإدخال حد التفاعل بين وفرة الموارد الطبيعية والنوعية المؤسساتية. وذلك بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات التي تقيس متغيرات الاقتصادي الكلي من (حجم السوق، الانفتاح التجاري... إلخ)، بالإضافة إلى بعض مؤشرات المخاطر السياسية الصادرة عن الدليل الدولي للمخاطر القطرية ICRG وبعض المؤشرات الحرية الاقتصادية الصادرة عن مؤسسة Heritage كمقياس للنوعية المؤسساتية بهذه الدول. كما تم الاعتماد على مجموعة من الطرق الحديثة للاقتصاد القياسي التي استطعنا من خلالها الوصول إلى أفضل النتائج والمتمثلة في نموذج تقدير البائل الديناميكي المقدر بطريقة العزوم المعممة GMM.

نتائج الدراسة :

أظهرت نتائج الدراسة ما يلي :

وجود علاقة سلبية غير معنوية بين حجم السوق وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النفطية، حيث جاءت هذه النتيجة مدعومة للدراسات الأدبية السابقة التي توصلت إلى أن لحجم السوق آثار إيجابية على

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول غير النفطية وآثار سلبية على تدفقات الواردة إلى الدول النفطية. كما توجد أيضا علاقة سلبية ومعنوية بين معدلات التضخم وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النفطية، فمعدلات التضخم المرتفعة تخلق حالة من عدم اليقين فيما يخص استقرار المعاملات الجارية والرأسمالية، ما يؤثر سلبا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وظهر أيضا التطور المالي بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النفطية، وهذا يدل على أن القطاع البنكي يعيق النشاطات الاستثمارية في هذه الدول بدلا من تحفيزها، فقد يخلق ارتفاع الائتمان المحلي حاجة أقل للتمويل ما يخفض من الفرص المتاحة للمستثمرين الأجانب. أما بالنسبة للانفتاح التجاري فقد ساهم بشكل إيجابي ومعنوي في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول النفطية، وهذا ما يدل على أن سلوك الاستثمار الأجنبي المباشر يستجيب بشكل إيجابي لسياسة الانفتاح التجاري وخاصة الموجه منه نحو التصدير. كما تساهم أيضا البنى التحتية إيجابا في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول النفطية ولكن بشكل ضعيف، فتقوية البنى التحتية وتجديدها بالدول المضيفة قد تقلل من تكاليف الإنتاج بالبلد المضيف ما يزيد من ربحية الاستثمارات. وترتبط وفرة الموارد الطبيعية هي الأخرى بشكل إيجابي ومعنوي مع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الدول النفطية، فالدول المضيفة التي تتمتع بوفرة الموارد الطبيعية تكون أكثر عرضة لتلقي الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة الباحثة منها عن الموارد الطبيعية.

أما في ما يخص متغيرات النوعية المؤسسية، فقد ساهم كل من الاستقرار الحكومي، القانون والنظام، الملف الاستثماري والنوعية البيروقراطية بشكل إيجابي ومعنوي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية، فالدول المضيفة التي تتمتع بمصادقية التزام الحكومة بالسياسات وتتمتع أيضا بنظم قانونية فعالة وشفافة، وبانخفاض في التكاليف والتعقيدات البيروقراطية، تنخفض فيها المخاطر المرتبطة بتكاليف المعاملات وتكون في المقابل أكثر قدرة على حماية الاستثمار وحقوق المستثمرين من التأميم والمصادرة وكذا التأخر في الدفع. كما ساهم الفساد أيضا بشكل إيجابي ومعنوي في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجهة نحو الدول النفطية، إذ تعتبر هذه النتيجة غير متوقعة، وربما يرجع ذلك كما سبق الذكر إلى أن الفساد بهذه الدول يعتبر كمسهل يتيح للمستثمرين تجنب البيروقراطية وتسريع تطور المشاريع. ومع ذلك انخفاض معدلات الفساد بالدول المضيفة يخفض من تكاليف المعاملات ويخلق جوا من الثقة للمستثمرين الأجانب. في حين ارتبطت المساءلة الديمقراطية بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النفطية، وقد يرجع ذلك إلى قدرة الشركاء المحليين على التأثير وإقناع حكومتهم بدعمهم على حساب المستثمرين الأجانب بسبب مشاركتهم النشطة في العملية السياسية.

أما بالنسبة لمتغيرات الحرية الاقتصادية فقد ارتبطت كل من الحرية من الحكومة وحرية الأعمال بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النفطية، إذ تعد هذه النتيجة غير متوقعة وربما يرجع ذلك إلى أن معظم النفقات الحكومية موجهة إلى الاستثمارات في البنى التحتية فهذه الأخيرة تعزز تدفقات الاستثمار

الأجنبي المباشر، ومع ذلك فإن الدول المضيفة التي يعاني اقتصادها من مزاحمة القطاع الحكومي للقطاع الخاص والتي تعاني من عراقيل وصعوبات في ممارسة أنشطة الأعمال قد تكون أقل عرضة لتلقي المستثمرين الأجانب. في حين ارتبطت الحرية الجبائية بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية، فالدول المضيفة التي تمنح تسهيلات وإعفاءات ضريبية تكون أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر.

وفي الأخير ظهرت النوعية المؤسساتية والمقاسة بالمؤشر المركب للمخاطر القطرية بعلاقة إيجابية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول النفطية، فالبيئة المؤسساتية الجيدة بالدول المضيفة والتي تتسم بالحرية المدنية، السياسية والاقتصادية، حماية حقوق الملكية، النوعية البيروقراطية الجيدة وبسيادة القانون تحفز تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. في حين ظهر حد التفاعل بين وفرة الموارد الطبيعية والنوعية المؤسساتية بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول النفطية، الأمر الذي يدل على أن وفرة الموارد الطبيعية بهذه الدول تشوه بيئتها المؤسساتية وتجعلها رديئة وذلك من خلال التحريض على الفساد وسلوك البحث عن الربح ما يجعل النوعية المؤسساتية بهذه الدول تردع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

التوصيات :

ولعل من التحديات التي تواجهه الدول النفطية كما هو الحال لباقي الدول النامية، تفرض على صانعي السياسات والجهات التنظيمية بهذه الدول تنفيذ جملة من الإصلاحات والتي من الضروري أن تلمس جميع متغيرات المناخ الاستثماري من متغيرات اقتصادية، تنظيمية، سياسية، قانونية وحتى اجتماعية، وذلك بغية خلق بيئة اقتصادية ومؤسساتية مضيافة للاستثمار الأجنبي المباشر، ويتحقق ذلك عبر العديد من القنوات نذكر من بينها ما يلي:

- العمل على تنشيط الاقتصاد والحفاظ على استقرار مؤشرات الاقتصاد الكلي (معدل النمو، السيطرة على معدل التضخم وعجز الميزانية العامة، استقرار العملة...)، وتحقيق التناسق بين مختلف السياسات الاقتصادية بما يضمن تحقيق الأرباح من وراء الاستثمار الأجنبي المباشر.
- تعزيز تنمية العنصر البشري والرفع من مهاراته وترقيتها، وتكوين كوادر قادرة على استيعاب وملاحقة التطورات السريعة والمتتالية في سوق العمل، من خلال إصلاح قطاع التعليم بهذه الدول وجعله يهتم بنوعية وجودة مخرجاته عن طريق أكسابها مهارات فنية وتقنية عالية.
- إعادة صياغة نظام الحوافز الضريبية من تعزيز التسهيلات والإعفاءات الضريبية وخاصة المتعلقة منها بالضريبة على أرباح الشركات (أي الرفع من درجة الحرية الجبائية)، الأمر الذي يساعد على خلق مناخ استثمار ملائم وجاذب للاستثمارات الأجنبية.
- إعطاء الأولوية للقطاع الخاص وتسريع عمليات الخصخصة باعتبارها عنصر هام لتنمية هذا القطاع، كما أنها تمنح الفرصة للمستثمرين الأجانب في إعادة تنشيط المؤسسات وتحسين أداءها.

- التوسع في انشاء المناطق الحرة وتحسين البنية التحتية وذلك عن طريق زيادة الإنفاق الحكومي على الاستثمار في البنية التحتية، فضلا عن تشجيع القطاع الخاص في عملية تحسينها.
- تشجيع الإنضمام إلى بعض التكتلات الاقتصادية والإقليمية، فهي تساعد على خلق المزيد من الفرص الاستثمارية.
- تحديث وتطوير القطاع المصرفي وإحداث المزيد من الاصلاحات على الأسواق المالية وتعزيز دورهم في تمويل التنمية، وذلك عن طريق فتح الأبواب أمام البنوك الأجنبية التي تخلق جوا من المنافسة فضلا عن تبسيط اجراءات الحصول على الإذن الرسمي من البنوك المركزية، والعمل على تخفيض كل من درجة الكبح المالي وسيطرة الحكومة على عمل القطاع المصرفي (من منح القروض وتحولات الرأسمالية)، فهذه الأخيرة تجعل الأموال تنتقل إلى الجهات التي تحقق أعلى العوائد.
- ضرورة توفير هذه الدول لمعلومات وبيانات اقتصادية دقيقة وشفافة التي تساعد المستثمر الأجنبي على اتخاذ القرار.
- ضرورة تسهيل ممارسات الأعمال وذلك من خلال تقليص واختصار عدد الاجراءات الإدارية وتكلفتها والوقت اللازم لإعدادها.
- العمل على توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاع الإنتاجي خارج المحروقات، وذلك وفقا لنظام الأولويات لهذه الدول والذي يتضمن تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية.
- عدم إهمال النظافة البيئية عند استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة.
- زيادة الإنفاق الحكومي على البحث والتطوير بغية تطوير القدرات الإبداعية والابتكارية في مختلف الميادين.
- ضرورة توفير مناخ أعمال خل من العقوبات الإدارية الضاغطة على الاستثمار من البيروقراطية الخانقة، الخلل في تنفيذ القوانين وانتشار الفساد وذلك من خلال تبسيط الإجراءات الإدارية، تغيير النهج من المراقبة الإدارية إلى التحكم عن طريق الإدارة الإلكترونية فهذه الأخيرة تعتبر من أهم الإجراءات التي تساعد على مكافحة الفساد.
- العمل على تقوية سيادة القانون وتنفيذه، ودعم المساءلة الديمقراطية وضمان حرية التعبير، مع ضرورة الرفع من مستوى الوعي الثقافي والسياسي، وترسيخ مبادئ المواطنة الأمر الذي يكفل التوجيه والاستغلال الجيد للمساءلة الديمقراطية بما يخدم المصلحة العامة للدول، وبالتالي ضمان تحقيق الاستقرار الحكومي الذي يخلق الاستقرار والأمان داخل المجتمع، بالإضافة إلى ضمان استقرار العلاقات مع الدول المجاورة ودول العالم.
- تعزيز فعالية وكفاءة النظام القانوني بهذه الدول، وذلك من خلال الحد من تعدد القوانين الخاصة بتنظيم العملية الاستثمارية، ووضعها في تشريع واحد يتسم بالشفافية والوضوح مع إضفاء عليه تعديلات مستمرة في ما يخص القوانين والتشريعات السائدة بالطريقة التي تشجع المشاريع الاستثمارية، مع ضرورة اصلاح النظام القضائي

ووضع القواعد التي تحمي حقوق الملكية، وتحمي المستثمرين من عمليات مصادرة العقود، والعمل على تحقيق العدالة في بيئة الأعمال من خلال الرفع من كفاءة المؤسسات المختصة بحل النزاعات والصراعات بين المستثمرين.

قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المراجع والمصادر

المراجع باللغة العربية:

- ابراهيم نافع، "دراسات في الاقتصاد، أسلوب الإنتاج الرأسمالي"، دار العلوم الحديثة، 1983، ص 26-29.
- أبو الفتوح سمير، "نظرية الوكالة: مدخل لتخفيض التكاليف العامة"، المجلة العربية للإدارة، المجلد الثاني عشر، العدد 04، المملكة العربية السعودية، 1998.
- أحمد سرحال، "قانون العلاقات الدولية"، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 1990.
- أحمد سيد مصطفى، "تحديات العولمة والتخطيط الإستراتيجي"، دار الكتاب، مصر، 1999.
- أحمد عبد العزيز، جاسم زكريا الطاحن، فراس عبد الجليل، "الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية"، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 85، 2010.
- اميرة حسب الله محمد، "محددات الاستثمار الاجنبي المباشر و غير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية دراسة مقارنة تركيا - كوريا الجنوبية - مصر"، الدار الجامعية للنشر، الاسكندرية 2005. اميرة حسب الله محمد، "حوافز الاستثمار الخاص المباشر و غير المباشر في مصر، دراسة مقارنة"، اطروحة دكتوراه في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين الشمس، القاهرة 2002.
- برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "إدارة الحكم لخدمة التنمية البشرية المستدامة"، وثيقة للسياسات العامة لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 1997.
- بلبركاني أم خليفة، "آليات الحوكمة في المؤسسات الاقتصادية"، مجلة التنظيم و العمل، العدد 05. جامعة معسكر، 2014.
- البنك الدولي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، "الموجز الاقتصادي الفصلي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، العدد الرابع، 2015.
- البنك الدولي، "تقرير عن التنمية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا: الحكم الجيد لأجل التنمية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا- تحسن التضمينية والمساءلة"، واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، 2003.
- جبوري محمد، "تأثير أنظمة أسعار الصرف على التضخم والنمو الاقتصادي: دراسة نظرية وقياسية باستخدام بيانات بانل"، أطروحة دكتوراه، جامعة تلمسان، 2013.
- جليل برتان، "الاستثمار الدولي"، ترجمة علي مقلد وعلي زيعور، مكتبة الفكر الجامعي، لبنان، 1970.
- حسان خضر، "الاستثمار الأجنبي المباشر- تعاريف وقضايا"، سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الأقطار العربية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، 2004.

- حسن خربوش وعبد المعطى رضى، "الاستثمار و التمويل بين النظرية و التطبيق" ، دار الزهران للنشر، عمان، 1990.
- دلال بن سمينة، "تحليل أثر السياسة الاقتصادية على تنمية الاستثمار الأجنبية المباشرة في ظل الاصلاحات الاقتصادية- دراسة حالة الجزائر-" اطروحة دكتوراه غير منشورة، بسكرة، 2013.
- دنيا احمد عمر، "اثر الصادرات على تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر في دول عربية مختارة"، تنمية الرفادين، العدد 86(29)، 2007.
- رضا عبد السلام، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دراسة مقارنة بتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا مع التطبيق على مصر"، الناشر المكتبة العصرية، منصوره، 2007.
- رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية و التطبيق، المكتبة العصرية، مصر، 2007 .
- زايري بلقاسم "الحكم الرشيد و الكفاءة الاقتصادية" المؤتمر الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات جامعة ورقلة 2001.
- السامرائي دريد محمود، " الاستثمار الأجنبي - المعوقات والضمانات القانونية"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2006.
- سكاك مراد، فارس هباش، " دور التدقيق الاجتماعي في إطار الحكمة المسؤولة اجتماعا في ظل الانفتاح الخارجي"، الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحكومة العالمية، ملتقى دولي، جامعي فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2009.
- شوقي جابر، " تدويل أعمال الشركات المتعددة الجنسيات بين المكاسب والمخاطر على الدول النامية"، مجلة الدراسات الاقتصادية، العدد رقم 01، 2014.
- طارق عبد العال حماد، "حوكمة الشركات، المفاهيم - المبادئ - التجارب- المتطلبات"، دار الجامعية، القاهرة، 2008-2009.
- طلال زغبة ، عبد الحميد برحومة ، "الأشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال وأثارها على التنمية الاقتصادية في الدول النامية" ، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية العدد 11، 2014.
- عاصم عمر مندور، "محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في ظل المتغيرات الاقتصادية الدولية"، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، مصر 2010 .
- عبد السلام أبو قحف ، "نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 1989 .

- عبد السلام ابو قحف ، " إدارة الاعمال الدولية - دراسة وبحوث ميدانية " الدار الجامعية للنشر والتوزيع، 2001.
- عبد السلام أبو قحف ، "الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2003.
- عبد السلام أبو قحف، "إدارة الأعمال الدولية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005.
- عبد السلام أبو قحف، "اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، الطبعة الأولى"، مكتبة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، 2001.
- عبد الفتاح بوخمحم، " نظريات الفكر الإداري تطور وتباين أم تنوع و تكامل" المؤتمر العلمي الدولي " عولمة الإدارة في عصر المعرفة"، طرابلس- لبنان، 15-17 ديسمبر 2012.
- عبد القادر ناصور، " إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: محولة تحليل"، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة بجامعة تلمسان، 2013-2014.
- عبد الواحد العفوري، "أوضاع إدارة الحكم وأثرها في التنمية في اليمن"، مجلة البحوث الاقتصادية العربية، العدد 65 سنة 2013.
- على جاسم الصادق، "الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على اقتصاد البلد المضيف"، المأخذ من مقال منشور على الموقع الإلكتروني <https://hrdiscussion.com/hr24952.html> تم الإطلاع بتاريخ 22 أبريل 2016 على الساعة 17: 23.
- عماد الامام، "المؤسسات والتنمية"، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، العدد 42، السنة الرابعة، 2005.
- عمر الفاروق البزري، "مطالعة حول الاستثمار الاجنبي ونقل التكنولوجيا"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 86، 2001 .
- عمر محمد صدقة، "ضمانات الاستثمارات الأجنبية في القانون الدولي"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر 2008 .
- مجدي الشوربجي، "أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على النمو الاقتصادي في الدول العربية"، الملتقى الدولي الخامس " رأس المال الفكري في منظمات الاعمال العربية في ظل الاقتصاديات الحديثة"، منظم من طرف مخبر العولمة واقتصاديات شمال افريقيا جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، الجزائر، 13-14 ديسمبر، 2011.
- محمد صبح، "القرارات المالية الإستراتيجية"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996 .

- محمد غانم، " الاستثمار في الاقتصاد السياسي و الاسلامي و تشريعات و اتفاقيات الاستثمار "، دار الفكر الجامعي الاسكندرية ، 2011.
- محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية -مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 2005 .
- محمد محيي مسعد، "ظاهرة العولمة بين الأوهام و الحقائق"، مكتب الإشعاع، دون طبعة، الإسكندرية، ص 1999.
- محمد نبيل الشيمي، "الشركات المتعددة الجنسيات والدول النامية المنافع ..."، والمأخذ من مقال منشور على الموقع الإلكتروني <http://www.ahewar.org/debat/show.art.asp?aid=209702> تم الإطلاع بتاريخ 2016/04/08 الساعة 17:11 .
- مصطفى العبد الله الكفر، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية"، جمعية العلوم الاقتصادية السورية ، 2010.
- معروف، موشيار، "تحليل الاقتصاد الكلي"، ، دار الصفاء للنشر والتوزيع، ط 1 عمان، 2005 .
- منور أوسيرير، عليان نذير، "حوافز الاستثمار الخاص المباشر"، مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا، العدد2.
- منى قاسم، "الشركات متعددة الجنسيات و تضارب المصالح"، مجلة البنوك، العدد الثامن، القاهرة، 1997.
- مهدي شرقي، "مراقبة المديرين التنفيذيين في ضوء نظرية الوكالة - حالة المؤسسات العمومية الاقتصادية في التشريع الجزائري"- "المجلة الجزائرية للدراسات المحاسبية والمالية - عدد 1 ، 2005.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمي - سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التنمية : من المنظورين الوطني والدولي"، الأمم المتحدة، 2003.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمي - سياسات تحول نحو الخدمات"، الأمم المتحدة، 2004.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الشكايات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2005.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية -الاستثمار الأجنبي المباشر من الاقتصادات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2006.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الشكايات عبر الوطنية والصناعات الاستخراجية، والتنمية"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2007.

- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الشكايات عبر الوطنية تحديات البنية التحتية"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2008.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الشكايات عبر الوطنية الإنتاج الزراعي والتنمية"، الأمم المتحدة، 2009.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - سلاسل اقيمة العالمية: الاستثمار والتجارة من أجل التنمية"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2013.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، " تقرير الاستثمار العالمية - الاستثمار في أهداف التنمية المستدامة: خطة عمل"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2014.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، "أشكال الإنتاج الدولي والتنمية، غير قائمة على المساهمة في رأسمال"، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2011.
- مؤسسة البنك الدولي، " المؤشرات العالمية لإدارة الحكم 1996-2007"، 2008.
- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، " بيعة أداء الأعمال في الدول العربية لعام 2015"، السنة الثانية والثلاثون، العدد الفصلي الرابع، 2014.
- ميرونوف. أ، " الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات"، ترجمة الدكتور علي محمد تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية 1986.
- نبيل حمادي، براهيم براهيمية، عاشور ديون كتوش، " التدقيق القانوني كأداة لتسيير علاقة الوكالة في الشركة"، الملتقى العلمي الدولي حول "حوكمة المؤسسات أخلاقيات العمل والمسؤولية الاجتماعية للمؤسسة"، جامعة أبي بكر بلقايد- تلمسان، الجزائر.
- هناء عبد الغفار، " الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية الصين نموذجا"، بيت الحكمة، بغداد، 2002.
- هيفاء عبد الرحمان التكريتي، آليات العولمة الاقتصادية و أثارها المستقبلية في الاقتصاد العربي، دار الحامد للنشر و التوزيع عمان-الأردن، 2010.
- وزارة الاقتصاد والتخطيط، "تقرير الاقتصاد السعودي لعام 2014"، ماي 2015.
- وليد بوتياح، " دراسة مقارنة لدول الاستثمار في البلدان المغاربية باستخدام بيانات السلاسل الزمنية المقطعية 1995-2005"، أطروحة لنيل شهادة الماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006-2007.
- يحيى زكريا الجمال، "اختيار النموذج في نماذج البيانات الطولية الثابتة والعشوائية"، المجلة العراقية للعلوم الإحصائية، العدد رقم 21، 2012.

- يختار عبد القادر، عبد الرحمان عبد القادر، " دور الحكم الراشد في تحقيق التنمية الاقتصادية"، مداخلة مقدمة في إطار "المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد والتمويل الإسلامي"، تحت عنوان: "النمو المستدام والتنمية الاقتصادية الشاملة من المنظور الإسلامي"، قطر، 19-21 ديسمبر 2011.
 - يوسف مسعداوي، "تسيير مخاطر الاستثمار الأجنبي المباشر، مع اشارة لحالات بعض الدول العربية"، ابحاث اقتصادية وإدارية، العدد الثالث، 2008.
- المراجع باللغة الأجنبية :

- Abdelkarim Jabri , Mariem Brahim, "**Institutional Determinants Of Foreign Direct Investment In MENA Region: Panel Co-Integration Analysis**", The Journal of Applied Business Research, Volume 31, Number 5,2015.
- Abdelkarim Yahyaoui, Atef Rahmani, "**Développement financier et croissance économique :Rôle de la qualité des institutions**", PANOECONOMICUS, 2009.
- Abdellatif NOUREDDINE, "**La localisation et l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers : essai de modélisation économétrique**", Thèse pour l'obtention du Doctorat ès Sciences Economiques, Université Ibn Zohr, Agadir, 2010.
- Abdiweli M. Ali and W. Mark Crain, "**INSTITUTIONAL DISTORTIONS, ECONOMIC FREEDOM, AND GROWTH**", Cato Journal, Vol. 21, No. 3, 2002.
- Abdoul' Ganiou Mijiyawa, "**INSTITUTIONS ET DEVELOPPEMENT : ANALYSE ' DES EFFETS MACROECONOMIQUES DES ' INSTITUTIONS ET DE REFORMES ' INSTITUTIONNELLES DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT**", THÈSE de DOCTORAT, UNIVERSITÉ D'Auvergne-CLERMONT I,2010.
- ABUL F. M. SHAMSUDDIN, "**Economic Determinants of Foreign Direct Investment in Less Developed Countries**", The Pakistan Development Review, Vol. 33, No. 1, Published by: Pakistan Institute of Development Economics, Islamabad, 1994.
- Acemoglu, D.; Johnson, S.; et Robinson, J. A, "**Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth**" In P. Aghion et S. Durlauf (eds.) Handbook of Economic Growth. Amsterdam: North-Holland, 2005.
- Agnès Bénassy Quéré, Maylis Coupt, Thierry Mayer, "**Institutional Determinants of Foreign Direct Investment**", University of Paris X, and CEPII, 2005.
- Agosin, M. R. and R. Machado, "**Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment?**", Oxford Development Studies, 33 (2): 149-162,2005.
- Ahmed Kamaly, "**Does FDI Crowd in or out Domestic Investment? New Evidence from Emerging Economies**", Scientific Research, Modern Economy, Vol 5, 2014.
- Aimble Quintart, Richard Zisswiller, "**Théorie De La Finance**" , 2e Edition, Gestion Puf, France , 1990.
- AJIDE, Kazeem Bello, "**ECONOMIC FREEDOM AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ECOWAS COUNTRIES: A PANEL DATA ANALYSIS**", Applied Econometrics and International Development, Vol. 14-2,2014.
- Ajit K. Ghose , "**Capital inflows and investment in developing countries**" Employment Strategy Department , 2004.

- Alain Pirotte "**Econométrie des données de panel : Théorie et application** ", édition Economica, Paris, France,2011.
- Alan A. Bevan, Saul Estrin, "**The determinants of foreign direct investment into European transition economies**", Journal of Comparative Economics 32 ,775–787, Published by Elsevier,2004.
- Alan M. Regman," **New Theories of the Multinational Enterprise: an Assessment of internalization theory**", bulletin of Economic Research, Vol.38, 1986 .
- Alexandre Minda, Huu-Thanh-Tam Nguyen, **Les déterminants de l'investissement direct étranger d'exportation-plateforme** , Distribution électronique Cairn.info pour Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.), 1 Vol. 63,2012.
- Alfaro L. "**Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?**", Working Paper, Harvard Business School, April ,2003.
- Allard Bruinshoofd, "**Institutional quality and economic performance**", Rabo Research | Economic Research, January 20, 2016.
- Allen, F., Qian, J., & Qian, M, "**Law, finance, and economic growth in China**", Journal of Financial Economics, 77, 57–116..2005
- Ambassador Terry Miller and Anthony B.Kim "**Defining Economy Freedom**" in“ 2011 Index of Economic Freedom”Published by the Heritage Foundation and Dow Jones & Company (The Wall Street Journal) NY,USA,November 2010.
- Amy Jocelyn Glass , Kamal Saggi , "**Licensing versus direct investment: implications for economic growth** ", Journal of International Economics 56 131–153 ,2002.
- Andreas Ek, "**defining institutional quality – a game theoretic approach**", Published by University Essay from Lunds Universitet/ Nationale Konomiska Institution eu, Sweden ,2011.
- Andrei A. Levchenko, "**Institutional Quality and International Trade**", IMF Working Paper /04/231, 2004.
- Andrew R. Dorward, Johann F. Kirsten, S. Were Omamo, Colin Poulton, Nick Vink, "**Institutions and the Agricultural Development Challenge in Africa**" in "**Institutional Economics Perspectives on African Agricultural Development**", Edited by Johann F. Kirsten, Andrew R. Dorward, Colin Poulton, and Nick Vink, International Food Policy Research Institute, Washington, 2009.
- Arshad Hayat, "**FDI and Economic Growth: The Role of Natural Resources**", Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences Charles University in Prague, IES Working Paper: 36, 2014.
- Aye Mengistu Alemu, "**Quality of Institutions and FDI Inflow: Evidence from Asian Economies**", Korea Review of International Studies.
- B. Paul, "**Le changement institutionnel en Haïti, les vrais enjeux**", Département Economie et Développement Rural (EDR), Faculté d'Agronomie et de Médecine Vétérinaire, 2011.
- Badi H. Baltagi, "**Econometrics**", Springer-Verlag Berlin Heidelberg, Fourth Edition, 2008.
- Baek, Kyeonghi; Qian, Xingwan, "**AN ANALYSIS ON POLITICAL RISKS AND THE FLOW OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN DEVELOPING AND INDUSTRIALIZED ECONOMIES**".
- Banque Mondiale, "**Rapport sur le développement au Moyen –orient et en Afrique du Nord ;Vers une meilleure gouvernance au MENA, améliorer l'inclusivité et la responsabilisation**", Washington :d.cLiban :Aleph,2003.

- Banque mondiale , "**Un meilleur climat de l'investissement pour tous**" , Rapport sur le développement dans le monde , Washington , 2005 .
- Benoît PIGÉ , "**Enracinement des dirigeants et richesse des actionnaires**", Finance Contrôle Stratégie – Volume 1, N° 3, septembre 1998.
- Bernard Chavance, "**économie institutionnelle des transformations agraires en Russie**", l'Harmattan, 2003.
- Bernard Walliser, "**THÉORIE DES JEUX ET INSTITUTIONS**", L'Harmattan, Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy, N 44,2003.
- Bertrand bello, ridha Gouia, "**Investissement direct étranger et le développement industriel Méditerranée**", éditon économique, paris, 1998.
- Bhagirath Behera, Stefanie Engel, "**The Four Levels of Institutional Analysis of Evolution of Joint Forest Management (JFM) in India: A New Institutional Economics (NIE) Approach**", Paper to be presented at the Annual Conference of the International Association for the Study of Common Pool Resources (IASCP) in Mexico, August 9-13, 2004.
- Bimal Chandra Roy, Satyaki Sarkar, Nikhil Ranjan Mandal, "**Natural Resource Abundance and Economic Performance—A Literature Review**", scientific research, 2013.
- Blomström et Kokko, A, "**Human capital and Inward FDI**", working paper No.167, Stockholm school of Economics.2003.
- Blömsstrom, M. and, A. Kokko, "**The Impact of Foreign Direct Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence**", The Development Economics Research Group on International Trade, Working Paper N°1745, World Bank.1996.
- Bonnie G. Buchanan, Quan V. Le, Meenakshi Rishi, "**Foreign direct investment and institutional quality: Some empirical evidence**", International Review of Financial Analysis, 21, 2012.
- Bounoua Chaib, Matallah Siham, "**The Impact of Institutional Quality in Attracting Foreign Direct Investment in Algeria**", Topics in Middle Eastern and African Economies Vol. 16, No. 2, September 2014.

- BOURI Sarah, "**les déterminants de l'investissements directs étranger : Evidence empirique à partir des données de panel dans la région MENA (1980-2011)**", THESE de doctorat EN SCIENCES ECONOMIQUES non publier à Université Abou Bakr Belkaid-Tlemcen, 2014-2015.
- BOUZIDI, Abdelmadjid, "**Comprendre la mutation de l'économie algérienne, les mots-clés**", Edition SOCIETE NATIONALE DE COMPTABILITE, Alger, 1992.
- Brahim EL MORCHID, "**La qualité des institutions constitue-t-elle une barrière à la relance économique ? Application à un échantillon de pays africains**", Conférence Guy Mhone Thème: La renaissance et la relance des économies africain Dar es Salaam, Tanzanie, 2010.
- BRUCE A. BLONIGEN, "**A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants**", Atlantic Economic Journal, 33, 2005.
- Buckley, P. J "**A critical view of theories of the multinational enterprise**", in P. J. Buckley and M. Casson (eds.), pp. 1-19, The Economic Theory of Multinational Enterprise. London: The Macmillan Press.1985.
- Buckley, P.J. and Casson, M.C., "**The Future of the Multinational Enterprise**", Macmillan Press, London, 1976.

- C.A. Michalet, "**la séduction des nations : ou comment attirer les investissements directs étrangers**", Ed Economica , Paris, 1999.
- C.Bellak, M.Leibrecht , R.Stehrer, "**POLICIES TO ATTRACT FOREIGN DIRECT INVESTMENT: AN INDUSTRY-LEVEL ANALYSIS**", Global Forum on International Investment, OECD, 2008.
- Casson, M. C , "**General theories of the multinational enterprise: their relevance to business history**", In P. Hertner and G. Jones (eds.), pp 42-63, Multinational: Theory and History. Brookfield: Gower ,1986.
- Céline ABECASSIS, "**Les coûts de transaction : état de la théorie**", Réseaux, volume 15, n°84, 1997.
- Cem Tintin, "**The determinants of foreign direct investment inflows in the Central and Eastern European Countries: The importance of institutions**", Communist and Post-Communist Studies 46, 287–298, published by Elsevier, 2013.
- Chan K, Gemayel E , "**Risk instability and the pattern of foreign direct investment in the Middle East and North Africa Region**". Working paper, no. 139, IMF,2004
- Chen Huiling, "**The Study on the Risk of Local Treasury Bonds Based on New Institutional Economics**", in "**Advances in Intelligent and Soft Computing**", Editor-in-Chief: J. Kacprzyk, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2012.
- Cheng Hsiao, "**Analysis of Panel Data**", Cambridge University Press, Third edition, 2014.
- Cheng Hsiao, "**Analysis of Panel Data**", Cambridge University Press, Third Edition, 2014.
- Chingarande Anna, Roseline T. Karambakuwa, "**The impact of interest rates on foreign direct investment: A case study of the Zimbabwean economy (February 2009-June 2011)**", International Journal of Management Sciences and Business Research, Vol. 1, No. 5,2012.
- Chris Brooks, "**Introductory econometrics for finance**", 2nd ed., Cambridge university, new yourk, 2008.
- Christian , A , et al , "**investissements directs américains et européens dans les POCOS , quel role des effets de change ?** " , Revue économique , vol 57, N04,2006.
- Christian Bessy, Olivier Favereau, "**INSTITUTIONS ET ÉCONOMIE DES CONVENTIONS**", L'Harmattan, Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy, N 44 ,2003.
- CHRISTIAN DEBLOCK, "**RÉGIONALISME, ARRANGEMENTS INSTITUTIONNELS HYBRIDES ET GOUVERNANCE ÉCONOMIQUE À LA CARTE**", Centre Études internationales et Mondialisation Institut d'études internationales de Montréal Université du Québec à Montréal, 2006.
- Claude M'enard, Shirley Mary M, "**The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics**", HAL Id: halshs-00624297, 2011.
- Claudia R. Williamson, "**Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance**", Published by Springer, 2009.
- CNUCED , "**World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development**". New York and Geneva, United Nations, 1999.
- CNUCED, "**LES POLITIQUES D'IED ET LE DÉVELOPPEMENT: PERSPECTIVES NATIONALES ET INTERNATIONALES**", Nations Unies New York et Genève, 2003.

- CNUCED, "**Rapport sur l'investissement dans le monde : Réformer la gouvernance de l'investissement international**", Nations Unies, New York et Genève, 2015.
- CNUCED, "**World Development Report: Transnational Corporation and Export Competitiveness**", New York and Geneva, United Nations, 2002.
- CNUCED, word investment report , 2005, Unites nation publication, New York and Geneve, 2006.
- CNUCED, "**Les sociétés transnationales et leur rôle dans les infrastructures**", NATIONS UNIES New York et Genève, 2008, p01-03.
- Coase, R. H, "**The Problem of Social Cost**". Journal of Law and Economics 3 (1), 1960.
- Collier, P, "**On the economic consequences of civil war**", Oxford Economic Papers, Vol. 51, No. 1, 1999.
- Constantinos Alexiou ,Persefoni Tsaliki ,Hashim Rasha Osman, "**INSTITUTIONAL QUALITY AND ECONOMIC GROWTH: EMPIRICAL EVIDENCE FROM THE SUDANESE ECONOMY**", ECONOMIC ANNALS, Volume LIX, No.203 , UDC: 3.33 ISSN: 0013-3264,2014.
- Constantinos Alexiou, "**Effective Demand and Unemployment. The European Case: Evidence from Thirteen Countries**", ,university of pittsbutgh, archive of European integration,2000. <http://aei.pitt.edu/636/>
- Constantinos CHOROMIDES , "**AN ANALYSIS OF THE ECONOMIC DETERMINANTS AND THE QUALITY OF THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK AS FACTORS TO ATTRACT FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN SOUTHE ASTERN EUROPE: THE CASE OF GREECE**", Journal of Urban and Regional Analysis, vol. VII, 1, p. 35 – 58,2015.
- Coriat, B. et O. Weinstein, "**Les nouvelles théories de l'entreprise**", Librairie Générale Française, 1995.
- Cristina Jude, Grégory Levieuge, "**Growth Effect of FDI in Developing Economies: the Role of Institutional Quality**", Laboratoire d'Economie d'Orléans, Document de Recherche n° 11, 2013.
- Cristina Jude, Grégory Levieuge, "**GROWTH EFFECT OF FDI IN DEVELOPING ECONOMIES: THE ROLE OF INSTITUTIONAL QUALITY**", DIRECTION GÉNÉRALE DES ÉTUDES ET DES RELATIONS INTERNATIONALES, Banque de France Eurosysteme, 2015.
- Damodar N. Gujarati, "**Basic econometrics**" , The McGraw Hill Companies Fourth Edition, 2004.
- Dani Rodrik, "**Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them**", in "**Institutions, Globalisation and Empowerment**", Edited by Kartik C. Roy and Jörn Sideras, Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, 2003.
- Dani Rodrik, "**One economics. Many recipes - globalization, institutions, and economic growth**" , Princeton university Press, Princeton and Oxford, 2007.
- Daniel Kaufman, "**Repenser la bonne gouvernance :dialogue sur la gouvernance et développement au Moyen-Orient et en Afrique du nord**", Paris,Beyrouth,Rabat et Washington, AC21 Novembre 2003.
- Daniel Kaufmann , art Kraay, "**governance matters VII : aggregate and individual governance indicators (1996- 2007)** ". world bank , june 2008.

- Daniel KAUFMANN, **"Myths and Realities of Governance and Corruption"**, World Bank, Washington, 2005.
- Daniel Komlan Fiodendji, **"Do Institutions Quality Affect FDI Inflows in Sub Saharan African Countries?"**, MPRA Paper No. 57414, posted 19, 2013.
- Darine BAKKOUR, **"L'approche contractuelle du concept de gouvernance"**, Laboratoire montpelliérain d'économie théorique et appliquée , Unité Mixte de Recherche (UMR), Université Montpellier 1, 2013.
- DARON ACEMOGLU, SIMON JOHNSON, JAMES A. ROBINSON, **"INSTITUTIONS AS A FUNDAMENTAL CAUSE OF LONG-RUN GROWTH"**, Handbook of Economic Growth, VolumeIA., Elsevier B.V, 2005.
- David A. Wernick, Jerry Haar & Latika Sharma, **"The Impact of Governing Institutions on Foreign Direct Investment Flows: Evidence from African Nations"**, International Journal of Business Administration Vol. 5, No. 2; 2014.
- David W. Kunsch, Karin L. Schnarr and W. Glenn Rowe, **"THE RELATIONAL EFFECT OF THE RULE OF LAW: A COMPARATIVE STUDY OF JAPANESE AND SOUTH KOREAN FOREIGN DIRECT INVESTMENT"**, Asian Academy of Management Journal, Vol. 19, No. 1, 2014.
- David Wheeler, Ashoka Mody, **"International investment location decisions The case of U.S. firms"**, Journal of International Economics vol 33, 57-76, 1992.
- Deepak Mishra . **"inflow privent capita and growth and devleopment "**, vol138, N°2,2001.
- Demsetz, H. **"Towards a theory of property rights"**. American Economic Review, 57(5), 347–359. 1967
- Dimitrios Asteriou, Stephen G. Hall, **"Applied econometrics – a modern approach"**, Published by PALGRAVE MACMILLA", Revised edition,2007.
- Dinkar Nayak and Rahul N. Choudhury ,**"A selective review of foreign direct investment theories , ASIA-PACIFIC RESEARCH AND TRAINING NETWORK ON TRADE"** , Working paper ,No.143, 2014 .
- Dinkar Nayak, Rahul N. Choudhury, **"A selective review of foreign direct investment theories"**, ASIA-PACIFIC RESEARCH AND TRAINING NETWORK ON TRADE, Working Paper, NO. 143 | MARCH 2014.
- Direction Générale de l'Intelligence Economique, **"des Etudes et de la Prospective ,les investissements directs étrangers dans le monde"**, l'algerie,document N°15 /DIEEP /2010 .
- DOAN NGOC DIEU HANG, **"IMPACT OF ECONOMIC FREEDOM TO THE ATTRACTION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT: THE CASE OF VIETNAM"**, FACULTY OF INTERNATIONAL BUSINESS AND ECONOMICS, 2012.
- Douglass C. North, **"THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS AND DEVELOPMENT"**, Washington Univesity, St. Louis.
- DOUGLASS C. NORTH, INSTITUTIONS, **"INSTITUTIONAL CHANGE AND ECONOMIC PERFORMANCE"**, CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 1990.
- Douglass C. North, **"Institutions"**, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1, 1991.
- Dunning, **"Multinational entreprise and the growth of services : some conceptual and theoretical issues"**, the service industries journal , 9(1), 1989.
- Dunning, J-H, **"Multinational Enterprises and the Global Economy"**, Addison Wesley Workingham..1993

- Economic and Social Council, "**Trends in national institutional arrangements in geospatial information management**", UNITED NATIONS, 2014.
- **Economic Freedom of the World 2016 Annual Report**, Fraser Institute, 2016.
- Edwards, Sebastian, "**capital flows swaps in developing countries**", NBER, Cambridge, 1990.
- Ejubekpokpo Stephen Akpo & Sallahuddin Hassan, "**INSTITUTIONAL QUALITY MATTER: AN EMPIRICAL INVESTIGATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN NIGERIA**", e-Journal of the Social Science Researches e-ISSN: 2289 4977 Volume 3-2015.
- Ejubekpokpo Stephen Akpo, Sallahuddin Hassan PhD, "**INSTITUTIONAL QUALITY MATTER: AN EMPIRICAL INVESTIGATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN NIGERIA**", e- Journal of the Social Science Researches, Volume 3, 2015.
- Elham Beheshtitabar, "**The Impact of Economic Freedom on FDI Inflows to Developing Countries: The Case of the Middle East**", JÖNKÖPING INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL JÖNKÖPING UNIVERSITY, 2008.
- Elisa Valeriani, Sara Peluso, "**The Impact Of Institutional Quality On Economic Growth And Development: An Empirical Study**", Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, Issue 6, 2011.
- Elizabeth Asiedu, "**Foreign Direct Investment, Natural Resources and Institutions**", International Growth Centre (IGC), 2013.
- Elizabeth asiedu, "**on the Determinants of Foreign Direct Investment to developing countries : is Africa different ?** ", world development Vol . 30, No. 1, published by Elsaveir ,2002.
- Elizabeth Asiedu,Donald Lien, "**Democracy, foreign direct investment and natural resources**", Journal of International Economics 84 , 99–111, published by Elsevier ,2011.
- Elsa et Ould-Ahmed, "**Les Contours d'un Projet Institutionnaliste en Economie du Développement**", dans Institutions et Développement, la Fabrique Institutionnelle et Politique des Trajectoires de Développementm Presse Universitaire de Rennes, 2007.
- Erik G. Furubotn and Rudolf Richter, "**Institution and Economic Theory: The Contribution of The New Institutional Economic now including a glossery**",Published by The University of Michigan Press,Manufactured in the USA ,First Edition 2000.
- European Union, "**GUIDE FOR THE REVIEW OF INSTITUTIONAL ARRANGEMENTS**", European Training Foundation, 2014.
- eyed Mohammad Alavinasab, "**Determinants of Foreign Direct Investment in Iran**", International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Vol. 3, No. 2, 2013.
- Fabrizio Carmignani, "**The distributive effects of institutional quality when government stability is endogenous**", European Journal of Political Economy 25, published by Elsevier, 2009.
- Fabrizio Carmignani, **EFFICIENCY OF INSTITUTIONS, POLITICAL STABILITY AND INCOME DYNAMICS**, United Nations Economic Commission for Europe,2004,.
- Farhad Noorbakhsh, Alberto Paloni, "**Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence**", World Development, 2001, vol. 29, issue 9, published b Elsevier, 2001.

- Fathi Ali, Norbert Fiess, Ronald MacDonald, "**Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?**", scottish institute for research in economics, SIRE-DP-34-2008.
- Fatima BOUALAM, "**Les Institutions et Attractivité des IDE**", Colloque International « Ouverture et émergence en Méditerranée » ,Rabat- Maroc, 17 et 18 Octobre 2008.
- Fedderke, J. W., & Luiz, J. "**The political economy of institutions, stability and investment: A simultaneous equation approach in an emerging economy. the case of South Africa**". The Journal of Development Studies, 44(7), 1056-1079, 2008.
- Feng Helen Lian, "**Does Foreign Direct Investment Harm the Host Country's Environment? Evidence from China**", Haas School of Business, UC Berkeley, This Version: April 12, 2006.
- Feng Yin, Mingque Ye and Lingli Xu, "**Location Determinants of Foreign Direct Investment in Services: Evidence from Chinese Provincial-level data**", ASIA RESEARCH CENTRE WORKING PAPER 64,2014.
- Florent Silve , Alexander Plekhanov, "**Institutions, innovation and growth: cross-country evidence**", EuropeanBank, for reconstruction and development, Working Paper No 177, 2015.
- **FLOW OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN DEVELOPING AND INDUSTRIALIZED ECONOMIES**", Economics, Management & Financial Markets;Dec2011, Vol. 6 Issue 4, 2011.
- FONDS INTERNATIONAL DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE, "**LA BONNE GOUVERNANCE: UNE MISE AU POINT**", Conseil d'administration - Soixante-septième session Rome, 8-9 septembre 1999.
- Françoise Lemoine, "**FDI and the Opening Up of China's Economy**", CEPPII – Document de travail n° 00-11, 2000.
- Frédéric Boccard, Nivat D, "**l'attractivité des investissements directs des filiales étrangères dans la globalisation**", bulletin de la banque de France,N° 123, mars.2004.
- Frédéric Docquier, "**Identifying the effect of institutions on economic growth**", Forthcoming in: Schmiegelow, H. & M. Schmiegelow (eds.), « Institutional Competition between Common Law and Civil Law: Theory and Policy », Springer, 2014.
- Fredrik Carlsson, Susanna Lundström, "**Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects**", Working Paper in Economics no. 33 Department of Economics Göteborg University, 2001.
- Geoffrey M. Hodgson, "**What Are Institutions?**", Journal of Economic Issues, Vol. XL No. 1, 2006.
- GERALD W. BROCK, "**THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS**", Association of Christian Economists, Faith & Economics, 2002.
- GONZALO CABALLERO, CHRISTOPHER KINGSTON, "**Comparing Theories of Institutional Change**", Cambridge , volume 5 , Issue 2, 2009, p06.
- Graeme Donald Snook, "**The ephemeral Civilization :Exploding the Myth of Social Evolution**", Published by Routledge, London,UK,1997.
- Hadhek Zouhaier , "**Institutions, Investment and Economic Growth**", International Journal of Economics and Finance , Vol. 4, No. 2; February 2012 .
- HATEM F, "**Investissement International et politiques d'attractivité, Economica**", Paris, 2004.

- Hatice Erkekoglu , Zerrin Kilicarslan, "**DO POLITICAL RISKS AFFECT THE FOREIGN DIRECT INVESTMENT INFLOWS TO HOST COUNTRIES?**", Journal of Business, Economics and Finance –JBEF, Vol.5(2), 2016.
- Hea-Jung Hyun, "**Quality of Institutions and Foreign Direct Investment in Developing Countries: Causality Tests for Cross-Country Panels**", Korea Institute for International Economic Policy, June 4, 2006.
- Hela Bouras and Fatima Zorha Sossi Alaoui and Boutaina Fekih Soussi and Mustapha Machrafi, "**Performance of Telecommunication, Institutionnel Quality and FDI in North Africa :Case of MOROCO and TUNISIA**", MPRA Paper No. 58797, 2014.
- Helena Strand, "**Environmental sustainability and Institutional quality An ambiguous relation**", Lund University Department of Political Science,2010 , on the sit: <https://lup.lub.lu.se/student-papers/search/publication/1608176>.
- Hira Aijaz Ahmed Siddiqui, Vesarach Aumeboonsuke, "**ROLE OF INTEREST RATE IN ATTRACTING THE FDI: STUDY ON ASEAN 5 ECONOMY**", International Journal of Technical Research and Applications, Volume-2, Special Issue 3,2014.
- Hock Tseen, "**the determinants of foreign direct investment in the manufacturing industry of Malaysia**", journal of economic vol 26, 2005, p98.
- Hosein Sharifi-Renania , Maryam Mirfatah, "**The Impact of Exchange Rate Volatility on Foreign Direct Investment in Iran**", International Conference On Applied Economics (ICOAE), Procedia Economics and Finance 1, published by Elscier, 2012.
- Hubert P . Janicki, Phanindra V . Wunnava, "**Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates**", Applied Economics, Taylor & Francis Ltd ,vol 36, 505–509,2004.
- Hussien Alasrag , "**Foreign Direct Investment Development Policies in the Arab Countries**" , Munich Personal RePEc Archive , MPRA Paper No. 2230, posted 13. March 2007.
- Igor Novikov, "**How does institutional environment affect the internationalization of small enterprises?**", Procedia Economics and Finance 12, published by Elsevier, 2014.
- IMF , "**Balance of payments annual**", IMF fifth edition , 1993.
- Ines KERSAN-ŠKABIĆ, "**INSTITUTIONAL DEVELOPMENT AS A DETERMINANT OF FDI ATTRACTIVENESS IN SOUTHEAST EUROPE**", DRUS. ISTRAZ. ZAGREB GOD. 22, BR. 2, STR. 215 235,2013.
- Institut d'administration des entreprises de paris, Cas n°8 : "**L'environnement institutionnel**", université paris 1 panthéon – sorbonne.
- IOAN POPESCU, "**Institutional Quality: Criteria, Determinants And Benefits**", THE YEARBOOK OF THE ,GH.ZANE” INSTITUTE OF ECONOMIC RESEARCH VOL. 21, ISSUE 1,2012.
- Ivar Kolstad, Espen Villanger, "**Determinants of foreign direct investment in services**", European Journal of Political Economy 24,518–533, published by Elsevier, 2008.
- J.H. Qi a, Y. Zhaob and Z.Y. Zhang, "**An Empirical Study of the Impacts of Geographic and Cultural Distance on Chinese ODI**", 21st International Congress on Modelling and Simulation, Gold Coast, Australia, 29 Nov to 4 Dec 2015.

- Jakob de Haan, Jan-Egbert Sturm, "**On the relationship between economic freedom and economic growth**", European Journal of Political Economy Vol. 16, published by Elsevier, 2000.
- James P. Walsh , Jiangyan Yu," **Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach**", International Monetary Fund, WP/10/187,2010.
- Jan Hunady, Marta Orviska, "**Deteminants of Foreign Direct Investment in EU countries – Do corporat taxes really matter?**", Procedia Economics and Finance 12, published by Elscier,2014.
- Jane Frances, "**Institutions, Firms and Economic Growth**", THE T R E A S U R Y (Kaitohutohu Kaupapa Rawa) N E W Z E A L A N D T R E A S U R Y W O R K I N G P A P E R 0 4 / 1 9, 2004.
- Jeff Neilson, Bill Pritchard, "**Value Chain Struggles -Institutions and Governance in the Plantation Districts of South India**", Wiley-Blackwell, 2009.
- Jeffrey D. Sachs and Andrew M. Warner, "**NATURAL RESOURCE ABUNDANCE AND ECONOMIC GROWTH**", Harvard University Cambridge MA, 1997.
- Johannes Jütting," **INSTITUTIONS AND DEVELOPMENT: A CRITICAL REVIEW**, OECD DEVELOPMENT CENTRE, Working Paper No. 210,2003.
- John C. Anyanwu, "**Determinants of Foreign Direct Investment Inflows to Africa, 1980-2007**", African Development Bank, Working Paper , N 136. 2011.
- John D. Cameron, "**The World Bank and the New Institutional Economics: Contradictions and Implications for Development Policy in Latin America**", Latin American Perspectives, Vol. 31, No. 4, Globalization and Labor Flexibility: The Latin American, 2004.
- John Hewko, "**FOREIGN DIRECT INVESTMENT- Does the Rule of Law Matter?**", Carnegie Endowment for International Peace, Number 26 April 2002.
- Jonathan Lehne, Jeffrey Mo, Alexander Plekhanov, "**What determines the quality of economic institutions? Cross-country evidence**", EuropeanBank, for reconstruction and development, Working Paper No. 171, 2014.
- Jonathan Michie," **The Impact of Foreign Direct Investment on Human Capital Enhancement in Developing Countries**", OECD ,1st Draft, 12th November 2001.
- Jongwook Kim and Joseph T. Mahoney, "**Property Rights Theory, Transaction Costs Theory, and Agency Theory: An Organizational Economics Approach to Strategic Management**", Managerial and Decision Economics, Vol. 26, No. 4, 2005, p226-227.
- José Antonio Alonso, "**The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate**", Universidad Complutense de Madrid, WP03/09.
- Jose R. Godinez, Ling Liu," **Corruption distance and FDI flows into Latin America**", International Business Review 24, 33–42, Elsevier,2015.
- Joseph Keneck Massil, "**Institutions, théories du changement institutionnel et déterminant de la qualité des institutions: les enseignements de la littérature économique**", EconomiX , Université de Paris Ouest Nanterre La Défense, 2016.
- JOSEPH P.H. FAN, RANDALL MORCK, LIXIN COLIN XU, "**Institutions and Foreign Direct Investment: China versus the Rest of the World**", World Development, published by Elsvier, 2008.

- Julius, R, "**Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment**" New York, Council on Foreign Relations for the Royal Institute of International Affairs.1990.
- K. Sobhee , "**Quality of Institutions and Economic Growth in Developing Economies**" , Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=2176542>.
- KAKOZI CHARLES KATEMBO, "**IMPACTS TERRITORIAUX DIFFÉRENCIÉS DE L'OUVERTURE NATIONALE AUX MARCHÉS MONDIAUX: LE CAS DE L'ALENA AU QUÉBEC**", THÈSE PRÉSENTÉE À L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À CHICOUTIMI COMME EXIGENCE PARTIELLE DU PROGRAMME DE DOCTORAT EN DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL, 2012.
- Karine Perset, "**Institutions et Croissance, Séminaire: Relations économiques internationales**", Jean-Marc Siroën, Août 2004.
- Kartik C. Roy, Jörn Sideras, "**Institutions, Globalisation and Empowerment**", Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, 2006.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. "**The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues**" (World Bank Policy Research Working Paper No. 5430). Washington, DC: The World Bank, 2010a.
- Kazunobu Hayakawa, Fukunari Kimura, Hyun-Hoon LEE, "**How Does Country Risk Matter for Foreign Direct Investment?**", ERIA Discussion Paper Series, 2012.
- Khondoker Abdul Mottaleb, Kaliappa Kalirajan, "**Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries: A Comparative Analysis**", ASARC Working Paper 2010.
- Killer W, "**Trade Paterns Technology Flow and Productivity Growth**" Policy Research Working paper , The World Bank, May 1998.
- Kinoshita, Yuko and Kampus, F., Nauro , "**WHY DOES FDI GO WHERE IT GOES? NEW EVIDENCE FROM THE TRANSITION ECONOMIES**", IMF Working Paper Number wp/03/288, 2003.
- Koen Berden, Jeffrey H. Bergstrand and Eva Van Etten, "**Governance, Globalization and Selection into Foreign Direct Investment** ", Erasmus University Netherlands , April 6, 2012
- Kojima, K., "**Japan-Style Direct Foreign Investment**", Japanese Economics Vol. XV, no 3, Spring, 1986.
- Komlan Fiodendji, "**La qualité des institutions et les investissements directs étrangers (IDE) en Afrique subsaharienne: une estimation par la méthode des moments généralisés en système**", 7èmes journées scientifiques du réseau « Analyse Economique et Développement de l'AUF », Thème des journées « Institutions, développement économique et transition » Paris Les 7 et 8 septembre 2006.
- Kraybill D. S., Weber B. A, "**Institutional change and economic development in rural America**", *American Journal of Agricultural Economics*, 77, 1995.
- Landes, D. S, "**The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor**". New York: W.W. Norton, 1998.
- Laura Bloodgood, "**Competitive Conditions for Foreign Direct Investment in India**", office of industries U.S. International trade commission , 2007.
- Levi-Faur, D. "**Regulation and Regulatory Governance**". The Hebrew University, Jerusalem Papers in Regulation and Governance (Working Paper No. 1). 2010.

- Li Xinzhong, "**Foreign Direct Investment Inflows in China: Determinants at Location**", Institute of Quantitative & Technical Economics Chinese Academy of Social Sciences, Beijing, P. R. China, 2005.
- Lin Y, "**An Economic Theory of Institutional Change: Induced and Imposed Change**" Cato Journal, Vol.9, pp.1-33, 1989.
- Lipsey R.E ,"**The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flows**", NBER Working Paper No 7094.1999.
- Lucio Fuentelsaz, Consuelo González, Juan P. Maícas, Javier Montero, "**How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship**", BRQ Business Research Quarterly vol 18, published by Elsevier 2015.
- Ludo Cuyvers ,Joseph Plasmans, Reth Soeng, Daniel Van den Bulcke, "**Determinants of Foreign Direct Investment in Cambodia: country-specific factor differentials**", Centre for International Management and Development Antwerp, Centre for ASEAN Studies, CAS Discussion paper No 61, 2008.
- Luisa Blanco, Isabel Ruiz , W. Charles Sawyer, Rossitza Wooster, "**Crime, Institutions and Sector-Specific FDI in Latin America**" , School of Public Policy Working Papers, 2015.
- M.W. Luke Chan, Keqiang Hou, Xing Li, Dean C. Mountain ," **Foreign direct investment and its determinants: A regional panel causality analysis**", The Quarterly Review of Economics and Finance, published by Elsevier,2014.
- Magdalena Rădulescu, Elena Druica, "**The impact of fiscal policy on foreign direct investments. Empiric evidence from Romania**", Economic Research-Ekonomska Istraživanja, Published by Taylor & Francis, Routledge, 2014.
- Malcolm Rutherford, "**Institutions in economics The old and the new institutionalism**", CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, 1994.
- Mariem Brahim, Houssein Rachdi, "**Foreign Direct Investment, Institutions and Economic Growth: Evidence from the MENA Region**", Journal of Reviews on Global Economics ,3,2014.
- MARK C. CASSON, MARINA DELLA GIUSTA , UMA S. KAMBHAMPATI, "**Formal and Informal Institutions and Development**", World Development Vol. 38, No. 2, published by Elsevier.
- Mark David Nieman, Cameron G. Thies, "**Democracy, Property Rights, and Foreign Direct Investment**", University of Iowa.
- Martin Zelder, "**The Cost of Accounting Coase: A Reconciliatory Survey of Proofs and Disproofs of the Coase Theorem**", in "**COASEAN ECONOMICS: LAW AND ECONOMICS AND THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS**", edited by STEVEN G. MEDEMA, Springer Science+Business Media, LLC, 1998.
- Mary Hallward-Driemeier, Scott Wallsten and Lixin Colin Xu , "**Ownership, investment climate and firm performance , Evidence from Chinese firms**" , Economics of Transition Volume 14(4) ,2006.
- Marzieh Esfandyari, "**The Role of Financial Markets Development in the Foreign Direct Investment Effect on Economic Growth (The case of D8 with Emphasizing on Iran)**", International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, Vol. 5, No. 10,2015.
- Matthias Busse, Carsten Hefeker, "**political risk, institutions, and foreign direct investment**", Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) Hamburg Institute of International Economics, ISSN 1616-4814,2005.

- Michael Jensen and Clifford Smith, "**Stockholder, Manager, And Creditor Interests: Applications Of Agency Theory**", Harvard Business School, 1985, p02.
- [Michel Delapierre](#), [Christian Milelli](#), "**Les Firmes multinationales**", Ed vuibert, paris,1995.
- Michel Gheretman, "**Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction**", Revue française de gestion 1, no 142, 2003.
- Miguel Eduardo Sánchez-Martín, Rafael de Arce, Gonzalo Escribano, "**Do changes in the rules of the game affect FDI flows in Latin America? A look at the macroeconomic, institutional and regional integration determinants of FDI**", European Journal of Political Economy vol 34, 279–299, published by Elsevier, 2014.
- Mihaela, Paula Nistorb, "**Fiscal Policy and Foreign Direct Investment: Evidence from some Emerging EU Economies**", 8th International Strategic Management Conference, Procedia - Social and Behavioral Sciences 58, published by Elsicier, 2012.
- Mohamad Yasser EL HASSAN, "**L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER ET SON DYNAMISME POUR L'ECONOMIE NATIONALE DU PAYS D'ACCUEIL (LE CAS DU LIBAN)**", MASTER DECISIONS ET ORAGANISATIONS OPTION ECONOMIE, IMUS,2007.
- Mohamed Amal, Bruno Thiago Tomio, "**Institutional Distance and Brazilian Outward Foreign Direct Investment**", Association International de Management Stratégique (AIMS) vol. 18(1): 78-101,2015.
- Mohamed Amal, Bruno Thiago, Henrique Raboch," **Determinants of Foreign Direct Investment in Latin America**", Journal of RIVISTA, Globalization, Competitiveness and Governability, VOL. 4 NUM. 3, ISSN: 1988-7116, pp: 116-133, 2010.
- Mohamed El-Filali El-Youssefi, "**Comparaison des théories économiques et sociologiques de l'entreprise dans le cadre des nouveaux modèles de production**", Cahiers du CRISES, Bibliothèque nationale du Québec et canada, 2000.
- Mohamed Reda Abonazel, "**Generalized Random Coefficient Estimators of Panel Data Models: Asymptotic and Small Sample Properties**", American Journal of Applied Mathematics and Statistics, Vol. 4, No. 2,2016.
- Mondher Cherif, Kaouthar Gazder , "**What Drives Venture Capital Investments in Europe ? New Results From a Panel Data analysis**", Journal of Applied Business and Economies, vol 12 (3), 2011.
- Moosa, I. A., "**Foreign Direct Investment, Theory, Evidence and Practice**", Antony Row Ltd., Great Britain.2002.
- Mosbah LAFI, "**Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle « KC » des firmes multinationales : une revue théorique et empirique**", Les Cahiers du CEDIMES, 2009.
- Mounir Belloumi , "**The relationship between trade, FDI and economic growth in Tunisia: An application of the autoregressive distributed lag model**" , Economic Systems 38 , Elsevier ,2014.
- Mouriaux F, "**Le concept d'attractivité en Union monétaire** ", Bulletin de la Banquede France, N°123,2004.
- Muhammad Arshad Khan," **Foreign Direct Investment and Economic Growth: The Role of Domestic Financial Sector**", Pakistan Institute of Development Economics, Islamabad, PIDE Working Papers 2007.
- Mushtaq Khan, "**STATE FAILURE IN WEAK STATES- A critique of new institutionalist explanations in THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS**

- AND THIRD WORLD DEVELOPMENT"**, Edited by John Harriss, Janet Hunter and Colin M. Lewis, Routledge, London and New York, 1995.
- Musshielli J – L , "**relations économiques internationales**" , Hachette superieur , 2001.
 - Mylène Kherallah, Johann Kirsten, "**THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS: APPLICATIONS FOR AGRICULTURAL POLICY RESEARCH IN DEVELOPING COUNTRIES**", Markets and Structural Studies Division, international Food Policy Research Institute, DISCUSSION PAPER NO. 41, 2001.
 - Nabanita Sukumar Nandi, "**ESSAYS ON INSTITUTIONS, FINANCIAL DEVELOPMENT, AND ECONOMIC GROWTH**", Doctoral thesis, UNIVERSITY OF PITTSBURGH, 2008.
 - Nadia Doytch, "**Sectoral FDI cycles in South and East Asia**", Journal of Asian Economics 36, 24–33, Elsevier, 2015.
 - Narjess Boubakri, Jean-Claude Cosset, Nassima Debab, Pascale Valéry, "**The Dynamics of Foreign Direct Investment and Privatization: An Empirical Analysis**", Management international / International Management / Gestión Internacional, vol. 13, n° 2, 2009.
 - Nasser Bouyahiaoui, Souria Hammache, "**The Impact of Country Risk On Foreign Direct Investments In The MENA Region**", Economics, Commerce and Trade Management: An International Journal (ECTIJ) Vol. 1, No.1.
 - NBK Economic Research, "**Oman: Macroeconomic outlook**", November 2014.
 - Nedra Baklouti*, Younes Boujelbene, "**Impact of Institutional Quality on the Attractiveness of Foreign Direct Investment**", Journal of Behavioural Economics, Finance, Entrepreneurship, Accounting and Transport, Vol. 2, No. 4, 2014.
 - NGUYEN, Thi Viet Hoa, CAO, Thi Hong Vinh, "**The Impact of Institutional Quality on Foreign Direct Investment (FDI) Inflows to Vietnam**", Foreign Trade University.
 - Nick Manning, Ranjana Mukherjee, Omer Gokcekus, "**Public officials and their institutional environment: An analytical model for assessing the impact of institutional change on public sector performance**", the World Bank Poverty Reduction and Economic Management Network, POLICY RESEARCH WORKING PAPER 2427, August 2000.
 - Ning Zhang, "**Foreign Direct Investment in China: Determinants and Impacts, As a thesis for the degree of Doctor of Philosophy in Management Studies**", The University of Exeter, 2011.
 - NJOUM NGUENIN MARTIAL, "**L'ANALYSE DES DETERMINANTS DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER AU CAMEROUN**", Mémoire de D.E.A, UNIVERSITE DE DOUALA, 2009.
 - Noomen Lahimer , "**les facteurs déterminants de délocalisation : étude comparative entre l'Asie et l'Afrique**" .mémoire majeur ,université paris , DOPHINE ,2003.
 - NOOMEN LAHIMER, "**Les Facteurs déterminants de la Délocalisation : Etude comparative entre l'Asie et l'Afrique**", Mémoire Majeur, UNIVERSITE PARIS DAUPHINE, Année universitaire 2002-2003.
 - North D, "**Le Processus de Développement Economique**". Organisation. Paris, 2005.
 - North, D. C. et Thomas, R. P, "**The Rise of the Western World: A New Economic History**". Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

- Nouredine, Abdellatif, "**L'ATTRACTIVITE DU MAROC POUR LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS**", 48ème colloque , migrations et territoires , 6-8 juillet, 2011.
- Ntim Gyakari Esey, Emilia Yaroson, "**Institutional Quality and Foreign Direct Investment (FDI) In Nigeria: A Prognosis**", IOSR Journal Of Humanities And Social Science, Volume 19, Issue 6, 2014.
- OCDE, "**Échanges et développement : Les enjeux**", Paris, 2001, p71.
- OECD, "**L'investissement direct étranger au service du développement: Optimiser les avantages Minimiser les couts**", Service des Publications de l'OCDE, France, 2002.
- OECD, "**Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy**", OECD Working Papers on International Investment, 2000/04, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/321677880185>, 2000.
- OECD, "**Open Markets Matter: The benefits of Trade and Investment Liberalization**". Paris: OECD, 1998.
- Oliver E. Williamson, "**The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead**", Journal of Economic Literature, Vol. 38, No. 3, 2000.
- Olivier LAVASTRE, "**Les Coûts de Transaction et Olivier E.Williamson : Retour sur les fondements**", Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Faculté des Sciences de l'administration Université Laval Québec, 2001.
- Omer Javed, "**Determinants of Institutional Quality: A Case Study of IMF Programme Countries**", Springer International Publishing, 2016.
- Onyeiwu, s, "**Analysis of FDI flows to developing countries : is the MENA region different ?**" , paper presented at ERF 10th annual conferene Marrakech Maroco, 2010.
- Organization of economic cooperation and development, Paris, OCDE, 1993.
- OURVASHI BISSOON, "**CAN BETTER INSTITUTIONS ATTRACT MORE FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)? EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES**", International Conference On Applied Economics – ICOAE, 2011.
- OURVASHI BISSOON, "**CAN BETTER INSTITUTIONS ATTRACT MORE FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)? EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES**", International Conference On Applied Economics – ICOAE, 2011, p61.
- Ourvashi Bissoon, "**CAN BETTER INSTITUTIONS ATTRACT MORE FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)? EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES**", International Conference On Applied Economics – ICOAE, 2011.
- Owen C. H. Ho, "**DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CHINA: A SECTORAL ANALYSIS**", the 16th Annual Conference of the Association for Chinese Economic Studies (Australia), School of Economics & Commerce University of Western Australia, 2004.
- P. Graeffa,, G. Mehlkop, "**The impact of economic freedom on corruption: different patterns for rich and poor countries**", European Journal of Political Economy Vol. 19, , published by Elsevier, 2003.
- P.Milgom et J.Roberts, "**Economie, organisation et management**", PUG, 1997.
- Panagiotis Pegkas, "**The impact of FDI on economic growth in Eurozone countries**", The Journal of Economic Asymmetries , Elsevie, 2015, 124–132.

- Patrizia INGALLINA, "**L'attractivité des territoires**", actes de séminaire sur : «L'attractivité des territoires : regards croisés,», Université des Sciences et Technologies de Lille 1, TVES ; Lab. Créteil - Paris 12, 2007.
- Paul Osei-Tutu, Michael Pregernig, Benno Pokorny, "**Interactions between formal and informal institutions in community**", private and state forest contexts in Ghana, Forest Policy and Economics vol 54, published by Elsevier, 2015.
- Paulo Julio , Ricardo Pinheiro-Alves , Jose Tavares, "**Foreign direct investment and institutional reform: evidence and an application to Portugal**", Port Econ J 12:215–250, published by Springer, 2013.
- Peracchi. F, "**Econometrics**", England, John Wiley et Sons LTD,2001
- Peter G. Klein, "**NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS**", Department of Economics, University of Georgia 0530, 1999.
- Peter J. Buckley, Jeremy Clegg, Adam R Cross, Xin Liu, Hinrich Voss, Ping Zheng, "**The determinants of Chinese outward foreign direct investment**". Journal of International Business Studies, Volume 38, Issue 4,2007.
- Pierre Jacquemot," **La firme multinationale: une introduction économique**", ed. economica Paris, 1990.
- PRANAB BARDHAN, "**The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment**", World Development, Vol. 17, No. 9, Printed in Great Britain, 1989.
- Pravin Jadhav, "**Determinants of foreign direct investment in BRICS economies: Analysis of economic, institutional and political factor**", Procedia - Social and Behavioral Sciences 37 ,5 – 14,buplished by Elsevier, 2012.
- Putnam, R. D," **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**". Princeton: Princeton University Press, 1993.
- Qian Sun, Wilson Tong, Qiao Yu, "**Determinants of foreign direct investment across China, Journal of International Money and Finance**", vol 21,79–113,published by Elsevier,2002.
- R. Lakshmanan and Ken J. Button, "**Institutions and regional development**", Op Cit, p446.
- R. Maria Saleth, Ariel Dinar, "**The Institutional Economics of Water A Cross-Country Analysis of Institutions and Performance**", Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, 2008.
- Rabah Belaïd, Farid Gasmi, Laura Recuero Virto, "**LA QUALITÉ DES INSTITUTIONS INFLUENCE-T-ELLE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ? LE CAS DES TÉLÉCOMMUNICATIONS DANS LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT**", Revue d'économie du développement, Vol. 17, 2009.
- Rajan RS, Hattari R, "**Understanding bilateral foreign direct investment flows in emerging Asia**", Paper No. 81, Institute of South Asian Studies, 2009.
- Ramos, A, "**FDI as a catalyst for human capital accumulation**", The Fletcher School of Law and Diplomacy; mimeo, 2001.
- Régis Bourbonnais, "**Économétrie, Cours et exercices corrigés**", 9e édition, Dunod, Paris, 2015.
- René TAPSOBA, "**Does Inflation Targeting Matter for Attracting Foreign Direct Investment into Developing Countries?**", CERDI, Etudes et Documents, 2012.

- Richard E.Caves, "**Multinational enterprise and economic analysis**", Cambridge Surveys of Economic Literature , second edition,1996.
- Robert H.Bates, "**SOCIAL DILEMMAS AND RATIONAL INDIVIDUALS- An assessment of the new institutionalism**" in "**THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS AND THIRD WORLD DEVELOPMENT**", Edited by John Harriss, Janet Hunter and Colin M.Lewis, Routledge, London and New York, 1995.
- Robert J.BARRO, "**Les facteurs de la croissance économique, une analyse transversale par pays**", paris : Economica, 2002.
- Robert Maseland, "parasitical cultures? the cultural origins of institutions & development", jecon growth, springer, april 2013.
- Ronald Coase, Vol. 88, No. 2, "**The New Institutional Economics** ", American Economic Association, 1989.
- Ronan Coy, Kathryn Cormican, "**Determinants of foreign direct investment: an analysis of Japanese investment in Ireland using the Kano model**", Investment Management and Financial Innovations, Volume 11, Issue 1, 2014.
- Roumneen Islam, ClaudioE. Montenegro, "**What Determines the Quality of Institutions?**", Background paper for World Development Report, 2002.
- S.K . Kuipers, H. Van Ees, "**money, coordination and prices**", Rijksuniversiteit Groningen, 1966.
- Saima Sarwar M, Wasif Siddiqi , Abdul Rauf Butt, "**Role of Institutions and Economic Growth in Asian Countries**", Developing Country Studies, Vol.3, No.2, 2013.
- Salih KUŞLUVAN, "**A REVIEW OF THEORIES OF MULTINATIONAL ENTERPRISES**", D.E.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt:13, Sayı:I, ss.163-180.
- Selma KURTISHI-KASTRATI, "**The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy**", European Journal of Interdisciplinary Studies, Vol. 5, Issue 1, 2013.
- SHAF ZAFEER, "**THE POLITICAL ECONOMY OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT DURING INTERNAL ARMED CONFLICT**", A thesis submitted to the University of Birmingham for the degree of DOCTOR OF PHILOSOPHY, 2015.
- Shaukat Ali and Wei Guo, "**DETERMINANTS OF FDI IN CHINA**", Journal of Global Business and Technology, Volume 1, Number 2, Fall 2005.
- Shiping Tang, **A General Theory of Institutional Change**, Routledge is an imprint of the Taylor & Francis Group,London and New York, 2011.
- Silvio Borner, Frank Bodmer et Markus Kobler, "**L'efficience institutionnelle et ses déterminants**", OCDE , 2004 .
- Stefanvoigt, "**How (Not) to measure institutions**", Journal of Institutional Economics, 09, 2013.
- STÈPHANE DEES, "**Foreign Direct Investment in China: Determinants and Effects**", Economics of Planning vol 31: 175–194, Kluwer Academic Publishers. Printed in the Netherlands.1998.
- STEve WigginS,Junior DaviS , "**Economic institutions**", IPPG Programme Office, IDPM, School of Environment & Development, University of Manchester, 2006.
- STEVEN GLOBERMAN, "**Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure**", World Development Vol. 30, No. 11, pp. 1899–1919,Pergamon published by Elsevier,2002.

- Sufian Eltayeb Mohamed, Moise G. Sidiropoulos, **"ANOTHER LOOK AT THE DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN MENA COUNTRIES: AN EMPIRICAL INVESTIGATION"**, JOURNAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT, Volume 35, Number 2, June 2010.
- Svetozar Pejovich, **"The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development"**, Journal of Markets and Morality 2, no .2, 1999.
- Svetozar Pejovich, Enrico Colombatto, **"Law, Informal Rules and Economic Performance - The Case for Common Law"**, Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, 2008.
- T.R. Lakshmanan and Ken J. Button, **"Institutions and regional development"** in **"Handbook of Regional Growth and Development Theories"**, Edited by Roberta Capello, Peter Nijkamp, Published by Edward Elgar Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, 2009.
- Tajul Ariffin Masron, and Hussin Abdullah, **"Institutional Quality As A Determinant For Fdi Inflows: Evidence From Asean"**. On the website : https://www.researchgate.net/publication/265001304_Institutional_Quality_as_a_Determinant_for_FDI_Inflows_Evidence_from_ASEAN
- TATU JUHANI TORNIAINEN, OLLI JUHANI SAASTAMOINEN, **"Formal and informal institutions and their hierarchy in the regulation of the forest lease in Russia"**, Institute of Chartered Foresters, 2007.
- Thaalbi Inès, **"determinants et impacts des IDE sur la croissance économique en tunisie"**, thèse de doctorat non publiée, université de Strasbourg, 2013.
- The Arab investment and Export credit guarantee corporation, **"Investment Climate in Arab Countries, Dhaman Investment Attractiveness Index"**, 2015.
- The heritage foundation , **"2014 Index of Economic Freedom"**, the wall street journal, 2014.
- The PRS Group, **"ICRG Methodology"**, Reproduction without written permission of The PRS Group, Inc. is strictly prohibited, <https://www.prsgroup.com/>.
- THERESIA THEURL, JOCHEN WICHER, **"COMPARING INFORMAL INSTITUTIONS"**, Institute of Cooperative Research Münster., CESifo DICE Report 3/2012.
- Thorvaldur Gylfason, Gylfi Zoega, **"Natural Resources and Economic Growth: The Role of Investment"**, Economic Policy Research Unit, University of Copenhagen, 2001.
- TODD R. ZENGER, SERGIO G. LAZZARINI, LAURA POPPO, **"Informal and Formal Organization in New Institutional Economics"**, John M. Olin School of Business, 2001.
- U.S. Department of State, **"2015 Investment Climate Statement –GABON-**", June 2015.
- UNCTAD, **"Foreign direct investement and development"** , series on issues in international investment , agreement (IIA, paper , series) genava ,1998 .
- UNCTAD, **"Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology, and sustainable development"**, TD/B/C.II/EM.2/2, 2010.
- UNCTAD, **"world investment report, reforming international investment governance"**, United Nations New York and Geneva, 2015.
- UNCTAD, World Investment Raport 2011, **"Non-Equity Modes Of International Production and Development"**, New York and Geneva, 2011.

- UNCTC, "**word investment report 1991, the thiad of foreign direct investment**", United nations, New York , 1991.
- United Nations Development Programme, **Capacity Development PRACTICE NOTE**, New York, 2008.
- V. Benáček, "**Political risk and foreign direct investment: How do they get along in various European countries?**", Department of Economics, Kemmy Business School, University of Limerick, Limerick, Ireland, 2010.
- V.N.Balasubramanyam, "**Foreign Direct Investment in Developing Countries: Determinants and Impact**", OECD, global forum on international investment,2001, p03.
- Victor Nee, "**NEW INSTITUTIONALISM, ECONOMIC AND SOCIOLOGICAL**", forthcoming, Handbook for Economic Sociology, edited by Neil Smelser and Richard Swedberg (Princeton: Princeton University Press), 2003.
- Victoria Donu, Martin Janičko, "**INSTITUTIONAL DETERMINANTS OF INVESTMENT INFLOWS INTO TRANSITION ECONOMIES**", ACTA OECONOMICA PRAGENSIA, Volume **23** | Number **05** | 2015.
- Vintila Denisia, "**Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories**", European Journal of Interdisciplinary Studies, Issue 3, December 2010.
- Vladimir Benacek,Helena Lenihan,Bernadette Andreosso-O'Callaghan and Denis Kan, "**Political Risk and Foreign Direct Investment: How do They Get Along in Various European Countries?**", Charles University Prague,University of Limerick, Ireland, 10th October 2010.
- Vladmir Yefinov ,collection, "**Pays De L'est : Economie Institutionnelle des Transformations Agraires en Russie**", Dirigée par Bernard Chavance, Edition l'harmattan , France, 2003.
- W. A. Naude and W. F. Krugell , "**Investigating geography and institutions as determinants of foreign direct investment in Africa using panel data**", Applied Economics ISSN 0003–6846 print, Routledge Taylor & Francis group,2007.
- Walfur O.G and Abu N., "**Determinants of FDI in Nigeria, An Empirical Analysis**", Global Journal of Human Social Sciences 10(1), pp 26-34,2010.
- Wanda Tseng , Harm Zebregs, "**Foreign Direct Investment in China some lessons for other countries**", IMF policy discussion paper, 2002.
- Wasseem Mina, "**The location determinants of FDI in the GCC countries**", Journal of Multinational Financial Management, published by Elsevier, J. of Multi. Fin. Manag. 17 ,336–348, 2007.
- Wayne M. Morrison, "**China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States**", Congressional Research Service, informing the legislative debats since 1914, 2015.
- Wesam M.Sedik, Hussein Seoudy,"**The Impart of Country Risk and New Institutional Economics on Foreign Direct Investment: A Panel Data Analysis for Middle East and North Africa Region (1999-2010)** ",The 16 th Meeting of the International Society for New Institutional Economics, University of Southern California , June 2012.
- Will Bartlett, Nevenka Ěul'koviš, Kre imir Jurlin, Aleksandra Nojkoviš, Vesna Popovski, "**Institutional Quality and Growth in EU Neighbourhood Countries**", WP5/11 SEARCH WORKING PAPER,2013.

- Wladimir Andreff, "**Les multinationales globales**", Éditions La Découverte, 9 bis, rue Abel-Hovelacque 75013 Paris, 2003.
- World bank group , **Oman's Economic Outlook- Spring 2016**.
- World Bank group, "**Doing Business 2015 Going Beyond Efficiency**". 2015
- WORLD BANK MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA REGION, "**Economic Implications of Lifting Sanctions on Iran**", MENA QUARTERLY ECONOMIC BRIEF, WORLD BANK, 2015.
- Yanhai Zhao, "**L'insertion de la Chine dans la mondialisation, les flux d'investissements directs étrangers et la disparité économique régionale en Chine**", UNIVERSITE SORBONNE NOUVELLE-PARIS 3 ECOLE DOCTORALE 385, Thèse de doctorat ,2013.
- Yuet Wei Wan, "**Political and Macroeconomic Determinants of Foreign Direct Investment in Mexico**, The Park Place Economist", Volume 2 | Issue 1, 2008.
- Yves Simon, Henri Tézenas du Montcel, "**Théorie de la firme et réforme de l'entreprise**", Revue économique, N 3, 1977.
- Zenegnaw Abiy Hailu , "**Impact of Foreign Direct Investment on Trade of African Countries**", International Journal of Economics and Finance, Vol. 2, No. 3; August 2010.
- ZINEB EL AOUMARI , "**attractivité du canada :l'investissement direct étranger et dynamique de la croissance**", mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en économie , université de QUÉBEC à MONTRÉAL ,2006.
- ZulkeFly ABdul kArim, mohd AZIAn shAh ZAidi, mohd AdiB ismAil & BAKri ABdul kArim, "**the Quality of institutions and Foreign direct investment (Fdi) in Malaysia**", Asian journal of Accounting and governance 3: 61–69,2012.

المواقع الإلكترونية :

- Ministry of economy and commerce, On the website : <http://www.mec.gov.qa/en/qatar-at-a-glance/Pages/Economic-Development-and-standard-of-living-in-Qatar-.aspx> (23/ 02/2016) .
- The Official portal of the UAE government, On the website : <http://government.ae/economy> (23/ 02/2016).
- The world bank, On the website : <http://www.worldbank.org/en/country/venezuela/overview> (24/02/2017).
- Groupe de la banque africaine de développement, On the website : <https://www.afdb.org/fr/countries/north-africa/algeria/algeria-economic-outlook/> (24/02/2017) .
- The world bank, On the website <http://www.worldbank.org/en/country/gabon/overview> (24/02/2017).

- United states institute of peace, On the website : <http://iranprimer.usip.org/blog/2015/may/11/irans-economy-numbers> (24/02/2017) at (21:30).
- البنك الدولي، على الموقع : <http://www.albankaldawli.org/ar/country/libya/publication/economic-outlook-spring-2016> . (2017/02/24)
- The world bank, On the website : <http://www.albankaldawli.org/ar/country/iraq/publication/economic-outlook-spring-2016>(25/02/2017).
- The world bank, On the website : <https://www.worldbank.org/en/country/ecuador/overview> (25/02/2017).
- Groupe de la banque africaine de développement, On the website : <https://www.afdb.org/fr/countries/southern-africa/angola/angola-economic-outlook/>(25/02/2017).
- Groupe de la banque africaine de développement, On the website : <https://www.afdb.org/fr/countries/west-africa/nigeria/nigeria-economic-outlook/> (25/02/2017)at (16 :00)
- على الموقع الإلكتروني : <http://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Nigeria> (2017/02/25) البنك الدولي : <http://www.albankaldawli.org/ar/country/yemen/publication/economic-outlook-spring-2016> . (2017/02/25)
- BNP PARIPBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/emirats-arabes-unis/investir?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=57 (26/02/2017).
- BNP PARIPBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/arabie-saoudite/investir?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=2 (27/02/2017).
- BNP PARIPBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/algerie/investir?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=73 (26/02/2017).
- Expert comptable – international.info, , On the website : <http://www.expert-comptable-international.info/fr/fiches-pays/libye/investir2> (26/02/2017).
- Expert comptable – international.info, , On the website : <http://www.expert-comptable-international.info/fr/fiches-pays/iran/presentation> (26/02/2017).
- BNP PARIPBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/bahrein/investissement?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=100 (26/02/2017).
- Expert comptable – international.info, , On the website : <http://www.expert-comptable-international.info/fr/fiches-pays/irak/presentation> (26/02/2017).

- BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/koweit/investissement?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=77 (26/02/2017).
- BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/oman/investissements?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=160 (26/02/2017).
- BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/qatar/investissements?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=165 (26/02/2017).
- BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/nigeria/investissement?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=158 (27/02/2017).
- BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/gabon/investissements?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=124 (27/02/2017).
- BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/angola/investissement?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=98 (27/02/2017).
- BNP PARIBAS, On the website: https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/equateur/investissements?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=118 (27/02/2017).
- BNP PARIBAS, On the website : https://www.tradesolutions.bnpparibas.com/fr/implanter/venezuela/investissement?ajouter_home_critere_pays=oui&home_critere_pays=71 (27/02/2017).
- على الموقع الإلكتروني: <http://www.heritage.org/index/abou> يوم 20 / 10 / 2016 .
- من الموقع الإلكتروني <http://islamfin.go-forum.net/t1826-topic>
- <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/jtr.774/abstract>
- <http://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199743292/obo-9780199743292-0015.xml#obo-9780199743292-0015-bibliItem-9> يوم 10 / 11 / 2016.

قائمة الملاحق

الملحق رقم (01) : ملخص حول نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

النظرية/ النهج النظري	المحددات	الكتاب
نموذج هيكشر-أوهلين /نموذج ماكدوغال-كيمب	ارتفاع العائد على الاستثمار، انخفاض تكاليف العمالة ومخاطر التبادل	Heckscher and Ohlin (1933), Hobson (1914), Jasay (1960), MacDougall (1960), Kemp (1964), Aliber (1970)
عدم كمال السوق	فوائد الملكية (تمايز المنتجات)، وفورات الحجم والحوافز الحكومية	Hymer (1976), Kindleberger (1969)
تمايز المنتجات	منافسة غير مكتملة	Caves (1971)
دورة حياة المنتج	خصائص وظيفة الإنتاج	Vernon (1966)
التدويل	إخفاقات السوق / عدم الكفاءة	Buckley and Casson (1976)
النموذج الإنتقائي (OLI- الملكية، التدويل والموقع)	- الاستفادة من امتلاك العمليات الإنتاجية، وبراءات الاختراع، والتكنولوجيا، ومهارات الإدارة - الاستفادة من تحديد مكان في الأسواق المحمية، ونظم الضرائب مواتية، وانخفاض تكاليف الإنتاج والنقل، وانخفاض المخاطر - ميزة التدويل: خفض تكاليف المعاملات، الحد من خطر النسخ التكنولوجيا، ومراقبة الجودة	Dunning (1977, 1979)

الملحق رقم (02): الدراسات التجريبية السابقة التي تختبر العلاقة بين النوعية المؤسساتية وتدفقات الاستثمار

الأجنبي المباشر

الكاتب	عنوان الدراسة	عينة وفترة الدراسة	المنهجية المتبعة	نتائج الدراسة
David Wheeler, Ashoka Mody (1992)	International investment location decisions The case of U.S. firms	42 دولة نامية للفترة (1982-1988)	تم استخدام طريقة سلاسل البيانات المجمعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS	تبين أن لكل من البنية التحتية، العلاقات الدولية المستقرة، النمو الصناعي السريع والسوق المحلي المتنامي آثار مهمة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين لم يظهر لمؤشر المخاطر والمتمثل في المؤشر المركب للظروف الاجتماعية والسياسية والفساد أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى هذه الدول.
Steven Globerman (2002)	Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure	لعينة من دولة متقدمة ونامية منها (86 دولة نامية وناشئة) و(98 دولة متقدمة مصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر) خلال الفترة (1997-1999)	باستخدام طريقة سلاسل البيانات المجمعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS	توصلت الدراسة أن لكل من النوعية الحكومية الجيدة، البنية البشرية والبيئية آثار إيجابية ومعنوية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إلى هذه الدول.
Kinoshita, Campos (2003)	WHY DOES FDI GO WHERE IT GOES? NEW EVIDENCE FROM THE TRANSITION ECONOMIES	25 دولة تمر بالمرحلة الانتقالية خلال الفترة (1990-1998)	بالاعتماد على الآثار الثابتة وطريقة GMM	أوضحت النتائج أنه يوجد أثر إيجابي ومعنوي لكل من الانفتاح الاقتصادي والبنية التحتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما كل من حجم السوق الممثل بالنتائج المحلي الإجمالي، وتكلفة وحدة العمالة الممثلة معدل الأجر الاسمي فلم يكن لها أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص متغير النوعية المؤسساتية والمتمثل في سيادة القانون فكان له أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر
Chan,	Risk instability	دول الشرق	باستخدام كل من	أظهرت النتائج أن المخاطر السياسية تعتبر

أحد العوامل المهمة للاستثمار الأجنبي المباشر.	نماذج التأثيرات الثابتة والتأثيرات العشوائية	الأوسط وشمال أفريقيا (MENA) خلال الفترة من (1991-1999)	and the pattern of foreign direct investment in the Middle East and North Africa Region	Gemayel (2004)
فأظهرت النتائج أن كل من الاستقرار الحكومي، الملف الاستثماري، الصراع الداخلي، الفساد، القانون والنظام، الصراعات العرقية والمساءلة الديمقراطية ظهرت بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. في حين ظهرت بقية المتغيرات بعلاقة غير معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر	بتحليل بيانات البانل الديناميكي بالاعتماد على طريقة العزوم المعممة	83 دولة نامية خلال الفترة (1984-2003)،	political risk, institutions, and foreign direct investment	Matthias Busse, Carsten Hefeker (2005)
أظهرت النتائج فيما يخص المتغيرات الاقتصادية أن كل من الاستثمار العام والإنفاق الحكومي أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما لكل من التطور المالي، الانفتاح الاقتصادي، البنية التحتية، العائد ونمو الصادرات آثار غير معنوية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما بالنسبة للمتغيرات المؤسساتية فظهر كل من الاستقرار السياسي، الصوت والمساءلة، العبء التنظيمي وسيادة القانون بعلاقة سلبية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين لكل من الفساد والفعالية الحكومية أثر غير معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر	باستخدام طريقة العزوم المعممة GMM	34 دولة أفريقية خلال الفترة (1970-1990)	Investigating geography and institutions as determinants of foreign direct investment in Africa using panel data	W. A. Naude, W. F. Krugell (2007)
فأظهرت النتائج لجميع الدول النامية أنه كل من حجم السوق، التطور المالي، البنية التحتية، الموارد الطبيعية والانفتاح التجاري يرتبطون بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما بالنسبة لكل	تم استخدام طريقة سلاسل البيانات المجموعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS	12 دولة من MENA بالإضافة إلى 24 دولة نامية الأكثر جاذبية للاستثمار	ANOTHER LOOK AT THE DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN MENA COUNTRIES:	Sufian Eltayeb Mohamed, Moise G. Sidiropoulos (2010)

<p>من التضخم والإنفاق الحكومي فكانت لهما أثر سلبية ومعنوية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ففي ما يخص المتغيرات المؤسسية أشارت النتيجة أن للفساد أثر سلبي ومعنوي، أما الملف الاستثماري قد ظهر بأثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. كما ظهرت نفس النتائج بالنسبة للدول MENA باستثناء التطور المالي والبنية التحتية التي أصبحت غير معنوية</p>		<p>الأجنبي المباشر خلال الفترة (1975-) (2006)</p>	<p>AN EMPIRICAL INVESTIGATION</p>	
<p>أظهرت النتائج أن كل من الاستقرار السياسي، النمو والانفتاح التجاري يرتبطون بعلاقة إيجابية ومعنوية بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول أمريكا اللاتينية، أما في ما يتعلق بالمحددات المؤسسية فظهر الاستقرار السياسي بعلاقة إيجابية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك لأهميته الكبيرة في مناخ الأعمال، أما الفعالية الحكومية فقد بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي ما يخص بقية المتغيرات المؤسسية للحكم الراشد فليس لها أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول أمريكا اللاتينية.</p>	<p>بالاعتماد على نموذج الآثار الثابتة</p>	<p>8 دول من أمريكا اللاتينية و 27 دولة نامية أخرى خلال الفترة (1996-) (2008)</p>	<p>Determinants of Foreign Direct Investment in Latin America</p>	<p>Mohamed Ama, Bruno Thiago, Henrique Raboch (2010)</p>
<p>تبين أن الناتج المحلي الإجمالي، الانفتاح الاقتصادي، البنية التحتية، التعليم والإنفاق الحكومي جميعها ترتبط بعلاقة إيجابية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين كل من معدل التضخم، تطاير أسعار الصرف يرتبطان بعلاقة سلبية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص المحددات المؤسسية فقد ظهرت كل من النوعية التنظيمية، الاستقرار السياسي،</p>	<p>بالاعتماد على طريقة سلاسل البيانات المجمعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية</p>	<p>45 دولة نامية منها 15 دولة أفريقية و 16 دولة أمريكية و 14 دولة آسيوية خلال الفترة (1996-) (2005)،</p>	<p>CAN BETTER INSTITUTIONS ATTRACT MORE FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)? EVIDENCE FROM DEVELOPING COUNTRIES</p>	<p>Ourvashi Bissoon (2011)</p>

ومراقبة الفساد بعلاقة ايجابية معنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.				
أظهرت النتائج أن كل من محددات حجم السوق، الانفتاح التجاري ومعدل التضخم ترتبط بعلاقة إيجابية ومعنوية مع جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين الموارد الطبيعية فلها أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. أما في ما يخص المتغيرات المؤسساتية فترتبط تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بعلاقة إيجابية معنوية مع سيادة القانون وبالعلاقة سلبية معنوية مع الصوت والمساءلة، في حين بقية المتغيرات فلم يكن لها أي أثر معنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر	بالاعتماد على طريقة سلاسل البيانات المجموعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS	دول BRICS (البرازيل، روسيا، الهند، الصين وجنوب أفريقيا) خلال الفترة (2000-2009)	"Determinants of foreign direct investment in BRICS economies: Analysis of economic, institutional and political factor	Pravin Jadhav (2012)
فأظهرت النتيجة أن للمخاطر السياسية أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما كل من المخاطر المالية والاقتصادية فليس لها أي أثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر	بالاعتماد على طريقة سلاسل البيانات المجموعة بانحدارات خطية متعددة بتقنية OLS	دول MENA ما عدا فلسطين خلال الفترة (1999-2010)	The Impact of Country Risk and New Institutional Economics on Foreign Direct Investment: A Panel Data Analysis for Middle East and North Africa Region (1999-2010)	Wesam M.Sedik, Hussein Seoudy (2012)
أظهرت النتائج لكل الدول والدول النامية على حدى أنه ليس للمخاطر المالية سواء في مستواها الأولي أو في حالة التغيير أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما في ما يخص مؤشرات المخاطر السياسية (12) فعند المستوى الأولي لم يكن لها أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين كان للتغيير في هذه المؤشرات أثر معنوي على هذه التدفقات.	باستخدام طريقة GMM وطريقة المربعات الصغرى العادية مع الآثار الثابتة	93 دولة منها 60 دولة نامية خلال الفترة (1985-2007)	How Does Country Risk Matter for Foreign Direct Investment?	Kazunobu Hayakawa, Fukunari Kimura, Hyun-Hoon LEE(2012)
أظهرت النتائج أن المخزون السابق من الاستثمار الأجنبي المباشر، الانفتاح التجاري،	باستخدام التكامل المشترك للبانل	19 دول من أمريكا اللاتينية	Do changes in the rules of the game affect FDI flows	Miguel Eduardo Sánchez-

<p>انخفاض مستويات الديون قصيرة الأجل، العجز في ميزان المدفوعات واستقرار الحكومة تعتبر من أهم المحددات تدفقات رأس المال الأجنبي إلى أمريكا اللاتينية، أما في ما يخص المتغيرات المؤسسية (استقرار الحكومة، الملف الاستثماري والقانون والنظام)، أظهرت النتائج أن الدول ذات الأداء الجيد في هذه المؤشرات استطاعت جذب تدفقات معتبرة من الاستثمار الأجنبي المباشر.</p>	<p>وطريقة GMM</p>	<p>الفترة خلال (1990-2010)</p>	<p>in Latin America? A look at the macroeconomic, institutional and regional integration determinants of FDI</p>	<p>Martín, Rafael de Arce, Gonzalo Escribano (2014)</p>
<p>بينت النتائج أن لكل من الحرية المالية وحرية من الفساد أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما مؤشر حرية الأعمال ظهر بأثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، في حين لم يكن لبقية المتغيرات أي أثر معنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.</p>	<p>باستخدام نموذج الآثار الثابتة</p>	<p>12 الدولة من ECOWAS الفترة خلال (1995-2010)</p>	<p>ECONOMIC FREEDOM AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN ECOWAS COUNTRIES: A PANEL DATA ANALYSIS</p>	<p>AJIDE, Kazeem Bello (2014)</p>
<p>أظهرت النتائج أن كل من سيادة القانون والفعالية التنظيمية لها أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى اليونان، أما بالنسبة لبلغاريا فكان لسيادة القانون أثر سلبي ومعنوي ولكن أقل مما هو عليه في اليونان، في حين كان للفعالية التنظيمية أثر موجب ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما في ما يخص رومانيا فكان لكل من سيادة القانون والفعالية التنظيمية أثر موجب ومعنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما يبرهن تطور هذا الأخير فيها عبر الزمن.</p>	<p>بالاعتماد على طريقة العزوم المعممة GMM</p>	<p>دول جنوب شرق أوروبا وبالتحديد دراسة مقارنة بين اليونان، بلغاريا ورومانيا خلال الفترة (1996-2012)</p>	<p>AN ANALYSIS OF THE ECONOMIC DETERMINANTS AND THE QUALITY OF THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK AS FACTORS TO ATTRACT FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN SOUTHERN EUROPE: THE CASE OF GREECE</p>	<p>Constantinos choromides (2015)</p>
<p>أوضحت النتائج في ما يخص محددات الاقتصاد الكلي أن لكل من الانفتاح ومعدل النمو أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما لكل من</p>	<p>باستخدام التكامل المشترك للبيانات</p>	<p>دول MENA الفترة خلال (1984-2011)</p>	<p>Institutional Determinants Of Foreign Direct Investment In MENA Region: Panel Co-Integration</p>	<p>Abdelkarim Jabri, Mariem Brahim (2015)</p>

التضخم وسعر الصرف أثر سلبي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي ما يخص المحددات المؤسسية أن لكل من الاستقرار الحكومي، الملف الاستثماري، سيادة القانون والصراع الداخلي والخارجي أثر إيجابي طويل الأمد على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.			Analysis	
أشارت النتيجة إلى أن المسافة الفساد لها تأثير سلبي على الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى الدول المضيفة عندما يكون للبلد المصدر ذو مستويات منخفضة من الفساد مقارنة بالبلد المضيف الفاسد جدا. في وقت نفسه، قد لا يكون لمسافة الفساد أي أثر معنوي عندما يعاني البلد المصدر من فساد مرتفع مقارنة بالبلد المضيف الفاسد جدا.	بالاعتماد على نموذج الجاذبية عن طريق استخدام الآثار العشوائية للانحدار اللوجستي	12 بلد من أمريكا اللاتينية ذات الفساد المرتفع خلال الفترة (2006-2009)	Corruption distance and FDI flows into Latin America	Jose R. Godinez و Ling Liu (2015)
ظهرت المسافة الجغرافية بين البلدان المصدر والبلدان المضيفة بعلاقة سلبية ومعنوية مع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية، وكبر المسافة المؤسسية بين البلد المصدر والمضيف لها تأثير سلبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر البينية.	وذلك بالاعتماد على نموذج التأثيرات الثابتة.	ل 52 دولة نامية خلال الفترة (1985-2000)	Institutional Determinants of Foreign Direct Investment	Agnés Bénassy Quéré و Maylis coupt Thierry Mayer (2005)
أظهرت النتائج أن المتغيرات الاقتصادية أكثر جاذبية لل FDI في القطاع الأولي أما المتغيرات المؤسسية فهي أكثر جاذبية لل FDI في القطاع الثانوي	تم استخدام OLS with panel-corrected standard errors, PCSE GMM.	107 دولة نامية (1981-2005)	Do institutions matter for FDI	Fathi Ali Nobert و Fiess Ronald Macdonald (2008)
إن للنوعية المؤسسية السياسية أثر	بالاعتماد	ل 53 دولة أفريقية	Do Institutions Quality Affect	Daniel Komlan

<p>إيجابي ومعنوي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ولكن بعد إدخال التفاعل بين الموارد الطبيعية والتنوعية المؤسساتية خفض هذا الأخير من الآثار الإيجابية للتنوعية المؤسساتية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر</p>	<p>على OLS مع PCSEs و LDV</p>	<p>الفترة خلال (1996-2006)</p>	<p>FDI Inflows in Sub Saharan African Countries?</p>	<p>Fiodendji (2013)</p>
<p>أظهرت النتائج أن لكل من الانفتاح التجاري، الاستثمار الثابت، البنية التحتية، الصراعات، سيادة القانون والديمقراطية أثر إيجابي ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، أما للنتائج المحلي الإجمالي، خطر الاستثمار الأجنبي المباشر، الفساد، البيروقراطية وعدم الاستقرار الحكومي أثر سلب ومعنوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. وبعد إدخال حد التفاعل بين الموارد الطبيعية والديمقراطية، أظهرت النتائج أن الموارد الطبيعية خفضت من الآثار الإيجابية للديمقراطية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.</p>	<p>بالاعتماد على Difference GMM و System GMM</p>	<p>ل112 دولة نامية منها 22 دولة مصدرة للموارد الطبيعية خلال الفترة (1982-2007)</p>	<p>Democracy, foreign direct investment and natural resources</p>	<p>Elizabeth Asiedu و Donald Lien (2011)</p>

الملحق رقم (03) : التعريف بمتغيرات الدراسة ومصادرها

رمز المتغير	التعريف به	المصدر
المتغير التابع		
Fdi	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من ناتج المحلي الإجمالي	-احصاءات البنك الدولي (WDI) - احصاءات الأونكتاد (UNCTAD)
المتغيرات المستقلة الاقتصادية		
Gdpc	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	-احصاءات البنك الدولي (WDI)
Inf	معدل التضخم	-احصاءات البنك الدولي (WDI)
Trade	الانفتاح التجاري	-احصاءات البنك الدولي (WDI)
M2	النقود وأشبه النقود إلى إجمالي الناتج المحلي	-احصاءات البنك الدولي (WDI)
Infra	البنية التحتية	-احصاءات البنك الدولي (WDI)
Oil	العائدات النفطية نسبة من الناتج المحلي الإجمالي	-احصاءات البنك الدولي (WDI)
المتغيرات المستقلة المؤسسية		
Prisk	المخاطر السياسية	مؤشرات الدليل الدولي للمخاطر القطرية (icrg) الصادر عن مجموعة المخاطر السياسية (PRG)
Govrst	الاستقرار الحكومي	
Corr	الفساد	
Invsp	الملف الاستثماري	
Law	القانون والنظام	
Demo	المساءلة الديمقراطية	
Buro	النوعية البيروقراطية	
Bf	حرية الأعمال	
Ff	الحرية الجبائية	مؤشرات الحرية الاقتصادية الصادرة عن مؤسسة Heritage
Gf	الحرية من الحكومة	

تهدف هذه الأطروحة إلى دراسة أثر النوعية المؤسساتية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في عينة من الدول النفطية ؛ وذلك من خلال التطرق إلى مختلف الأدبيات النظرية والتجريبية التي ألت بهذا الموضوع. ولتحقيق الغاية من هذا البحث، تم اعتماد دراسة قياسية باستخدام بيانات البانل (Panel Data) لعينة مكونة من 16 دولة نفطية خلال الفترة (1990-2014)، باستخدام نموذج ديناميكي بتقنية العزوم المعممة GMM التي اقترحها (Blundell et Bond 1998) ؛ وباستعمال بعض مؤشرات المخاطر السياسية ومؤشرات الحرية الاقتصادية كمقياس للنوعية المؤسساتية، وبعض متغيرات الاقتصاد الكلي، إلى جانب العائدات النفطية كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي متغيراً ممثلاً لوفرة الموارد الطبيعية، بالإضافة إلى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، أظهرت النتائج أن لجميع متغيرات الاقتصاد الكلي آثار هامة على ولوج الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النفطية، ما عدا نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والبنى التحتية اللذان كان لهما أثر غير مهم على تدفقاته. كما أظهرت النتائج أيضاً أن للنوعية المؤسساتية أثر إيجابي وقوي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن وفرة الموارد الطبيعية تقلل من هذا الأثر الإيجابي.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات، النوعية المؤسساتية، وفرة الموارد الطبيعية، الاستثمار الأجنبي المباشر، الدول النفطية، بيانات البانل الديناميكي.

Abstract :

This thesis aims to examine the impact of institutional quality on attracting foreign direct investment in a sample of oil exporting countries, through exposure to the various theoretical and empirical literature that addressed the subject. In order to achieve this purpose, we conducted an econometrics' study using Panel Data, for a sample of 16 Oil exporting countries during the period (1990-2014), Using dynamic model and Generalized Method of Moments (GMM) proposed by (Blundell and Bond 1998). Using some political risks indicators and economic freedom indicators as a measure of institutional quality, some macroeconomic variables, combined with Oil rents index (% of GDP) as representative of natural resources abundance, as well as FDI Inflows (% of GDP). the results showed that all macroeconomic variables have significant effects on foreign direct investment in oil exporting countries, except GDP per capita and infrastructure, which have an insignificant impact on their flows. The results also showed that institutional quality has a positive and strong impact on foreign direct investment flows, but natural resources abundance reduces this positive impact.

Keywords: institutions, institutional quality, natural resources abundance, foreign direct investment, Oil exporting countries, Dynamic panel data.

Résumé :

La présente thèse a pour objectif d'examiner l'impact de la qualité institutionnelle sur l'attraction d'investissement direct étranger dans un échantillon de pays pétroliers. Ceci à travers l'examen des différentes littératures théoriques et empiriques qui ont abordé le sujet, et pour arriver à cette fin nous avons entrepris une étude empirique en utilisant les données de panel (Panel data) pour un échantillon de 16 pays pétroliers sur une période allant de 1990 à 2014, en se basant sur un model dynamique et technique qu'ont proposé (Blundell et Bond 1998), en utilisant les indicateurs des risques politiques, les indicateurs de la liberté économique comme mesure de la qualité institutionnelle, certains variables de la macro économie, la rente pétrolière comme mesure de l'abondance des ressources naturelles, ainsi que les flux des investissements directs étrangers en (% du PIB). Les résultats de cette étude suggèrent que l'ensemble des variables macro économique a un impact significatif sur les flux rentrant de l'IDE aux pays pétroliers à l'exception de PIB par habitant et l'infrastructure qui ont eu un impact insignifiant sur son flux. Aussi les résultats ont dévoilé l'impact positif intense de la qualité institutionnelle sur le flux de l'investissement direct étranger mais que l'abondance des ressources naturelles diminue cet impact positif.

Mots-clés: L'institutions, la qualité institutionnelle, l'abondance des ressources naturelles, l'investissement direct étranger, les pays pétroliers, Panel dynamique