الجمـهوريـــة الجزائـــريـــة الديمقـــراطيـــة الشعبـــيـــة

وزارة التعلـــيم العـــالي والبحـــث العـــلمي

جـامعـــة محـــمد خيضـــر - بسكرة-

كليـة العلوم الاقتـصـــاديـــة والتجارية وعلوم التسيـير

قسم الـعلـــوم الاقتصـــادية

دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية

- دراسة حالة الصين -

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

إعداد الطالب:

بن عباس حمودي

تحت إشراف الأستاذ:

د/ منصوري كمال

أعضاء لجنة المناقشة:

الدكتور/ حامد نور الدين.....(أستاذ محاضر-أ- جامعة بسكرة) رئيسا

الدكتور/ منصوري كمال.....(أستاذ محاضر-أ- جامعة بسكرة) مقررا

الدكتورة/ حساني رقية.....(أستاذ محاضر-أ- جامعة بسكرة) ممتحنا

الدكتور/ عزاوي عمر.....(أستاذ محاضر-أ- جامعة ورقلة) ممتحنا

السنة الجامعية: 2011- 2012

الحمـــــــــــــــــــــــد لله ملـــــــــــــــــئ

السمـــــــــــــــــــــــاوات

والأرض

ومابينـــهما

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم، والصلاة والسلام على محمد أشرف المرسلين

إلى نبع الحنان وهبة الرحمن وأعز ما أملك في الوجود

أمي الحبيبة الغالية حفظها الله وأطال في عمرها

إلى من ناضل لتربيتي وسعادتي وتعليمي إلى الذي علمني الصبر والمثابرة

أبي الحبيب الغالي حفظه الله وأطال في عمره

إلى اعز من شاركوني حلاوة الدنيا ومرها طيلة حياتي

إخوتي حفظهم الله وأدامهم شموعا تضئ دربي

إلى زملاء الدفعة

إلى كل من أحبني

اهدي ثمرة جهدي.

حمودي

شكـــــر وعـــــــرفان

بسم الله والحمد لله والشكر لله العلي القدير على توفيقه وعونه لي على إتمام هذه المذكرة

أتقدم بالشكر الجزيل، والاحترام والتقدير إلى الأستاذ المشرف كمال منصوري على كل ما قدمه لي من نصائح وإرشادات أثناء تأطيـــري

كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة مذكرتي

اشكر كل من ساهم من قريب و من بعيد في إتمام هذه المذكرة بعون الله تعالى.

حمودي

الملخص

تكشف هذه الدراسة عن دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية في الصين خلال فترة الإصلاح الاقتصادي وذلك من خلال تحليل مختلف البيانات المتاحة واحتساب بعض المؤشرات،

خلصت الدراسة إلى أن السياسات التي اتخذتها الحكومة الصينية إضافة إلى المزايا التي تتمتع بها الصين خاصة اتساع السوق وانخفاض الأجور لعبت دورا كبيرا في جذب الحجم الكبير من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، هذه الأخيرة لعبت دورا هاما في التنمية الاقتصادية سواء من خلال تعزيز الصادرات الصينية من الناحية الكمية أو النوعية والتنوع، وما نجم عن هذا الدور من تحسين موقف ميزان المدفوعات للصين.

أيضا علاوة على مساهمتها في تراكم رأس المال المحلي، ساهمت شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد المحلي من خلال توظيف العمالة وان كانت مساهمتها ضعيفة بالنظر إلى مساهمتها في الناتج الصناعي للصين إلا أن مساهمتها في خلق فرص عمل كانت بارزة في قطاع التصنيع، كما ساهمت هذه الشركات في نقل ونشر التكنولوجيا والمهارة، وان كان نشر التكنولوجيا كان محدودا نسبيا.

في حين أن الأثر السلبي للاستثمار الأجنبي المباشر تمثل في زيادة الفوارق الإقليمية، حيث تركز في المنطقة الشرقية الساحلية، وبالتالي تركزت آثاره في هذه المنطقة.

الكلمات المفتاح:

الاستثمار الأجنبي المباشر، التنمية الاقتصادية، الصين.

Abstract

This study reveals about the rôle of FDI in China's economic development during the reform era, through the analysis of various available data and calculating some indicators.

the study concluded that the policies that Chinese government has taken and the advantages of China's economy, especially the breadth of the market and the low of the Wages have played a major role in attract the large volume of FDI flows, the latter played an important role in the economic development, both through the promotion of Chinese exports, in terms of quantity, quality and diversity, and the spillover effects of this role to the Chinese economy, especially in improving the position of the balance of payments. and in addition to contributing to the accumulation of domestic capital, FDI firms have also contributed in the local economy through increased employment and the transfer and diffusion of technology and skills, although that the diffusion of technology was relatively limited.

However, the negative impact of FDI, represents an increase in regional disparities, where the focus in the eastern coastal region, and thus its effects were concentrated in this region.

Key words:

FDI, economic development, China.

قائمة الجداول

قائمة الجداول

الرقم	العنـــوان	الصفحة
(1.1)	التغييرات في النظم الوطنية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر(1991- 2010)	25
(2.1)	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى العالم وتوزيعها الجغرافي (1980-2010)	32
(3.1)	تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية، 2005- 2010	41
(4.1)	حصص أهم الدول النامية والمتقدمة في الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى العالم 1980- 2010	43
(5.1)	حصص أهم الدول النامية والمتقدمة في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر إلى العالم 1980- 2010	46
(6.1)	التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى العالم	51
(7.1)	التوزيع القطاعي لرصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى العالم	53
(1.2)	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة في إجمالي تكوين رأس المال الثابت	84
(1.3)	الاستثمار الأجنبي المباشر المستخدم في مناطق الصين 1983- 2010 بالنسب المئوية	130
(2.3)	التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر المتراكم في الصين حتى سنة 2010	131
(3.3)	توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الرئيسية	135
(4.3)	تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الصين حسب المصدر، 1983- 2010	137
(5.3)	الإنفاق الاستهلاكي الأسري في الصين في سنة 2010	145
(6.3)	عدد الخريجين في الصين حسب المستوى ونوع المدرسة	147
(7.3)	طول طرق النقل في الصين	148
(8.3)	إحصاءات حول البحث والتطوير في الصين	149
(9.3)	ترتيب الصين من قبل المنظمات التي تراقب الحرية الاقتصادية والأنظمة التجارية، ومستوى الفساد	160
(1.4)	المنتجات العشرة ذات مؤشرات الميزة النسبية الأكبر حسب SITC بثلاثة أرقام	176
(2.4)	حصة الصين في التجارة الدولية في المنتجات التقليدية والمكنات	168
(3.4)	تطور الميزة النسبية للصين بمراحل الإنتاج	169
(4.4)	حصة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية في الصناعة التحويلية	171
(5.4)	التركيب القطاعي للصادرات التجهيزية في الصين(%)	173

(6.4)	تجارة الصين في التكنولوجيا العالية بالأصناف، 2010	180
(7.4)	الأداء التصديري للشركات الأجنبية في الصناعات الحيوية	182
(8.4)	توزيع القيمة المضافة للتجارة التجهيزية للشركات الأجنبية	183
(9.4)	صادرات الصين بالتصنيف الجمركي	184
(10.4)	توزيع التجارة الخارجية للصين بالمناطق وصنف الشركات	186
(11.4)	مساهمة أصناف الملكية في إجمالي الناتج الصناعي	189
(12.4)	نمط تخصص الشركات الأجنبية	192
(13.4)	الأهمية النسبية للشركات الأجنبية في قطاع التصنيع في الصين	194
(14.4)	توزيع الناتج الصناعي للصين من حيث نوع الشركات، مجموعة الصناعة ووجهة المبيعات (من إجمالي الناتج الصناعي %، 2007)	496
(15.4)	الخصائص الصناعية للشركات الأجنبية في الصناعات التحويلية في الصين	497
(16.4)	نسب الحضور في قطاع التصنيع حسب نوع الشركات	205
(17.4)	أصول أصناف الشركات حسب القطاعات	207
(18.4)	هيكل قطاع التصنيع(حصص الأصول)	209
(19.4)	مؤشرات أساسية لأصناف للشركات	211
(20.4)	التوزيع الجغرافي للصادرات الصينية وفقا لنوع الشركات(% من إجمالي الصادرات)	216

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الرقم	العنـــوان	الصفحة
(1.1)	عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود في العالم	33
(2.1)	التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر، 2002- 2010، والإسقاطات المتعلقة بالفترة 2011- 2013	37
(3.1)	تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية	40
(4.1)	تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية حسب المناطق	42
(1.2)	مبيعات الشركات التابعة الأجنبية	65
(2.2)	حصة الدول المتقدمة والاقتصاديات النامية والانتقالية من الشركات عبر الوطنية، 1992، 2000 و2008	66
(3.2)	دورة حياة المنتج الدولي	79
(4.2)	تطور عمالة الشركات المنتسبة الأجنبية	88
(1.3)	أشكال رأس المال الأجنبي المستخدمة في الصين خلال الفترة 1979 – 2010	123
(2.3)	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال الفترة 1979- 2010	124
(3.3)	حصة الصين من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى العالم و الدول النامية	127
(4.3)	نسب أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر المحققة في الصين في الفترة 1979 – 2010	127
(5.3)	عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود في الصين	129
(6.3)	تدفقات FDI في الصين حسب القطاع خلال الفترة 1997- 2010	132
(7.3)	تدفقات FDI إلى الصين من الاقتصاديات النامية والمتقدمة	136
(8.3)	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين من هونغ كونغ وتايوان	138
(9.3)	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين من دول متقدمة	140
(10.3)	أكبر 15 مستثمر في الصين (FDI المتراكم حتى سنة 2010)	142
(11.3)	الناتج المحلي الإجمالي وللفرد للصين بالأسعار الثابتة لسنة 2005 للفترة (1978-2010)	144
(12.3)	الناتج المحلي الجهوي في الصين	144
(13.3)	تطور متوسط الأجر في الصين	146
(14.3)	نفقات البحث والتطوير في الصين	149
(15.3)	مخزون FDI في الصين حتى سنة 2010	150

(1.4)	تطور الميزة النسبية للصين حسب الأصناف الرئيسية للسلع	166
(2.4)	حصص الشركات الأجنبية في التجارة الخارجية للصين	170
(3.4)	توزيع التجارة الخارجية للصين وللشركات الأجنبية من حيث نوع التجارة	173
(5.4)	الميزان التجاري للصين بنظام الجمارك	147
(6.4)	واردات الصين التجهيزية بالدول والجهات	175
(7.4)	صادرات الصين التجهيزية بالدول والجهات	176
(8.4)	ميزان التجارة التجهيزية للصين مع دول وجهات	176
(9.4)	صادرات وواردات الصين من التكنولوجيا العالية 1995-2010	179
(10.4)	الصادرات التجهيزية كحصة في إجمالي صادرات	181
(11.4)	مساهمة الشركات الأجنبية في صادرات الصين من التكنولوجيا العالية(%)	181
(12.4)	توزيع الواردات من السلع الوسيطة	183
(13.4)	دور الشركات الأجنبية والتجارة التجهيزية في ميزان مدفوعات الصين	188
(14.4)	نصيب الشركات الأجنبية في الناتج الصناعي للصين	190
(15.4)	توزيع الناتج الصناعي للصين من حيث وجهة المبيعات ونوع الشركات(من إجمالي الناتج الصناعي %، 2007)	195
(16.4)	مساهمة مختلف الشركات في إيرادات ضريبة القيمة المضافة	198
(18.4)	الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة في إجمالي الاستثمار في الأصول الثابتة	199
(19.4)	مجموع الاستثمار في الأصول الثابت في الصين بحسب نوع ملكية الشركة	200
(20.4)	عدد العاملين في المجموعات الصناعية الثلاث	201
(21.4)	عمالة الشركات الأجنبية في الصين	202
(22.4)	العمالة الحضرية لشركات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين بالمناطق	202
(23.4)	عمالة الشركات الأجنبية في قطاع التصنيع	203
(24.4)	أجور العمال في الصين حسب نوع الشركات	204

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق

الرقم	العنـــــــــوان	الصفحة
01	التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، أكبر 20 اقتصاد، 2009- 2010	225
02	التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، أكبر 20 اقتصاد، 2009-2010	226
03	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المكون، 2007-2010	227
04	قيمة مشاريع FDI بواسطة الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة، وحصتها في إجمالي FDI الصادر، 2003- 2010	227
05	تدفقات FDI الوارد المقدرة، بالقطاع والصناعة، 1990—1992 و 2007- 2009	228
06	الاستثمار الأجنبي المباشر المستخدم في مناطق الصين 1983- 2010	229
07	التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين لسنوات مختارة من 2001-2010	230
08	حصص المنتجات الرئيسية لتكنولوجيا المعلومات من قبل تايوان والمصنوعة في البر الرئيسي للصين(%)	231
09	موازين التجارة الخارجية للصين	232

المقدمــة العامــة

ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية، مشكلات الفقر والتخلف في العديد من البلدان، خاصة في البلدان المتخلفة المستقلة حديثا، والتي سعت إلى تحقيق تنمية اقتصادية في ظل الظروف الصعبة التي تعيشها، من ضمنها قلة الموارد المالية المحلية التي تمتلكها الشيء الذي يحد من قدرتها على تحقيق أهدافها التنموية. لذلك توجهت للحصول على موارد مالية من مصادر خارجية والتي تمثلت خاصة في عمليات الاقتراض من مصادر رسمية أو خاصة وما تتضمنه من تكاليف الفائدة على الاقتراض.

ومع تفاقم أزمة المديونية في بداية الثمانينات من القرن العشرين، حيث لم تستطع العديد من الدول خاصة المكسيك من تسديد ما عليها من قروض، وما نجم عن ذلك من إحجام المصارف الدولية عن منح القروض وارتفاع تكلفة الاقتراض، مما دفعها إلى التوجه لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

فبعدما كانت الدول النامية لا تثق في الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث اعتبرت كثير من الدول أن الاستثمارات الأجنبية تمثل تهديدا حقيقيا وعامل يهدد سيادة تلك الدول، واستغلال ثرواتها الشيء الذي أدى إلى تجاهل تأثيراتها على النمو الاقتصادي.

في العقدين الأخيرين، أصبحت مختلف الدول خاصة النامية تتسابق من أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. حيث عمدت إلى تعديل سياساتها العامة وتوفير المناخ الملائم لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وذلك بسبب ما يتمتع به من مزايا لا تتوفر في مصادر التمويل الأجنبية الأخرى.

ومن أهم هذه الدول نجد الصين؛ إضافة إلى مزايا الموقع التي تتمتع بها تبنت الصين سياسات وممارسات أكثر انفتاحا وتنافسية في مجال الأعمال وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة بعد انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية؛

كنتيجة، المزيد والمزيد من الشركات العالمية أصبحت تركز على السوق الصينية كجزء من إستراتيجيتها العالمية.

<u>إشكالية الدراسة:</u>

منذ عام 1979، الإصلاح الاقتصادي التدريجي حوّل بشكل جذري الاقتصاد الصيني، حيث فتحت الصين اقتصادها تدريجيا وجذبت المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي سنة 1993 أصبحت الصين أكبر دولة نامية جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر. وفي سنوات 2002، 2009 و2010 جاءت في المرتبة الثانية عالميا من حيث حجم الاستثمارات الأجنبية الواردة.

من جانب آخر، في عام 2009 أصبحت الصين أكبر دولة مصدرة في العالم. وفي عام 2010 تجاوزت اليابان كثاني اقتصاد في العالم. إذن:

ما هو دور الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع التنمية الاقتصادية ؟.

للإجابة على هذه الإشكالية تم تقسيمها إلى أسئلة فرعية، سيتم الإجابة عنها في البحث:

1- إلى أي مدى يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية ؟.
2- ما هو دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية ؟.
3- ما هي أسباب الحجم الكبير من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين ؟.
4- ما هو دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التجارة الخارجية للصين ؟.
5- ما هو دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد المحلي للصين ؟.

فرضيات الدراسة:

للإجابة على الإشكالية الرئيسية نفترض الافتراض التالي:

يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا بارزا في التنمية الاقتصادية، سواء على مستوى التجارة الخارجية أو على مستوى الاقتصاد المحلي.

ولاختبار هذه الفرضية سنقسمها إلى مجموعة من الفرضيات:

1- أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر يحتل دورا بارزا في تمويل التنمية الاقتصادية.
2- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية سواء من خلال تعزيز التجارة الخارجية و التداعيات على الاقتصاد المحلي.
3- بسبب التحسين المستمر في مناخ الاستثمار في الصين منذ بداية عملية الإصلاح وبسبب المزايا التي تتمتع بها الصين من اتساع حجم السوق وانخفاض الأجور وموقعها الجغرافي، جذبت الصين كميات متزايدة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
4- لعبت الشركات الأجنبية دورا كبيرا في تعزيز دور التجارة الخارجية للصين والانعكاسات المترتبة عن هذا الدور.
5- لعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا هاما في الاقتصاد المحلي للصين.

مبررات اختيار الموضوع:

يمكن إجمال الأسباب الأساسية والجوهرية لإختيار هذا الموضوع فيما يلي:

- يندرج الموضوع في إطار التخصص المدروس؛
- اعتماد الدول على الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها مصدرا هاما للتمويل وتطوير الاقتصاد وزيادة معدلات النمو؛
- ظهور الصين كقوة اقتصادية في العالم، حيث ارتبط ذلك مع تبنيها سياسات انفتاحية تجاه التجارة و رأس المال الأجنبي؛

- نجاح الصين في جذب كم كبير من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وعدد كبير من الشركات متعددة الجنسية؛
- معرفة محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين وخاصة السياسات التي اتخذتها الحكومة الصينية والتي سمحت لها باحتلال المراكز الأولي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، و وأكبر دولة نامية من حيث جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- ظهور الصين كقوة تصديرية في العالم، حيث أصبحت أكبر دولة مصدرة في العالم سنة 2009.
- الرغبة الشخصية في الاطلاع خاصة على سبب القوة التصديرية للاقتصاد الصيني.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى بيان:

- الجوانب النظرية للتنمية الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر.
- معرفة اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر في الثلاثة عقود الأخيرة من حيث التوزيع الجغرافي ،المصادر و التوزيع القطاعي.
- تطور سياسات الصين تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر.
- تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين ومحددات جذبها.
- معرفة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية في الصين.

أهمية الدراسة:

- رغم أن موضوع دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية قديم نسبيا إلا أنه متجدد دائما وذلك لما أصبح يحظى به من مكانة لدى دول العالم خاصة الدول النامية لتحقيق أهدافها التنموية.
- معرفة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية للصين التي أصبحت أكبر بلد مصدر في العالم في سنة 2009، وثاني أكبر اقتصاد في العالم سنة 2010. وارتباط ذلك بعملية الإصلاح والانفتاح الاقتصادي التي بدئت في الصين في 1978، وكانت الإصلاحات المرتبطة بالاستثمار الأجنبي من أهمها، التي نجم عنها من تدفق لحجم كبير للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين

حدود الدراسة:

تتناول الدراسة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية خلال مرحلة الاصلاح الاقتصادي في الصين(1978- 2010) والتي مازالت مستمرة حتى الآن. أما بالنسبة لفترة الدراسة فهي مرتبطة بفترة الانفتاح الاقتصادي التي انطلقت في 1979(بداية سياسة الانفتاح).

حيث نتناول تطورات اتجاهات وسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال مراحل الإصلاح والانفتاح الاقتصادي في الصين. كما تتناول الدراسة تقييم دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية في الصين خلال هذه الفترة.

وسنركز في دراستنا في حدود الصين الجغرافية على البر الرئيسي للصين(دون المناطق الإدارية الخاصة هونغ كونغ وماكاو، ومقاطعة تايوان)، والتي تتكون من 31 مقاطعة وبلدية ومنطقة حكم ذاتي.

منهج البحث:

للإجابة عن التساؤلات المطروحة في الإشكالية سيتم اعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي لمختلف البيانات المتوفرة المواقع الرسمية، والمنظمات الدولية والكتب والمجلات المتوفرة باللغة الانجليزية. كما سيتم الاعتماد على العمال العلمية التي أنجزت من طرف باحثين متخصصين وتلك الصادرة عن مؤسسات وهيئات دولية متخصصة.

تقسيمات البحث:

تم تقسيم البحث إلى أربعة فصول:

جاء في الفصل الأول مفهوم و نظريات التنمية الاقتصادية، وسائل تمويل التنمية الاقتصادية سواء الداخلية والخارجية، مفهوم وأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر ثم اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي والإقليمي، من حيث التوزيع الجغرافي، المصادر، والتوزيع القطاعي.

وجاء في الفصل الثاني بيان محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية الاقتصادية. حيث تم التطرق إلى موضوع الشركات متعددة الجنسيات و معرفة محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ثم دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية.

أما الفصل الثالث فتضمن تطور سياسات واتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين في فترة الإصلاح والانفتاح الاقتصادي.

وجاء في الفصل الرابع، تحليل دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية في الصين، سواء على مستوى التجارة الخارجية في المبحث الأول، وعلى مستوى الاقتصاد المحلي في المبحث الثاني.

صعوبات البحث:

تمثلت صعوبات البحث في:

- ندرة المراجع باللغة العربية فيما يتعلق بموضوع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين. وبالتالي صعوبة الترجمة والتدقيق التي تتطلب وقتا وجهدا.
- وأيضا نقص البيانات فيما يتعلق بالشركات الأجنبية مثل التجارة التجهيزية من المصادر الرسمية، حيث تم الاستعانة بما توافر من بحوث ودراسات في هذا الإطار.
- عدم تطابق البيانات الرسمية للصين في كثير من الأحيان مع بيانات المنظمات الدولية.

الدراسات السابقة:

إن الدراسات السابقة والموجودة عن دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية في الصين اتبعت بشكل واسع نهجين في التحليل.

- التحليل الأول؛ من خلال التعبير عن قياسات عديدة للاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة في مؤشرات الاقتصاد الكلي الأساسية- الناتج المحلي الإجمالي، تكوين لرأس المال الثابت، الصادرات، ...الخ. - وبذلك الإشارة إلى المساهمة الشاملة للاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية.
- النهج الثاني؛ يظهر تحليلات الانحدار للعلاقة بين قياسات مختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر ومؤشرات التنمية الاقتصادية، تشمل كلا من المؤشرات الملاحظة من نمو GDP والمؤشرات غير الملاحظة مثل إنتاجية عوامل الإنتاج.

ومن بين الدراسات التي تناولت اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو أو التنمية الاقتصادية نجد:

1- دراسة E. Borensztein , J. De Gregorio, J-W. Lee، في سنة 1996 بعنوان:
" How does foreign direct investment affect economic growth?"

والتي اختبرت أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي باستخدام الانحدار، وبيانات على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من اقتصاديات صناعية إلى 69 دولة نامية خلال عقدين. حيث أشارت النتائج إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو وسيلة هامة لنقل التكنولوجيا، يساهم نسبيا في النمو عن الاستثمار المحلي. مع ذلك ، يتم اكتساب الإنتاجية المرتفعة للاستثمار الأجنبي المباشر فقط عندما البلد المضيف يكون لديه حد أدنى من مخزون رأس المال البشري. بالتالي، الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في النمو الاقتصادي عندما تكون هناك قدرة استيعاب كافية من التكنولوجيات المتقدمة متاحة في الاقتصاد المضيف.

2- دراسة CHUNG CHEN في سنة 1995، بعنوان " the role of foreign direct investment in china's post-1978 economic development"

وجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر ارتبط ايجابيا مع النمو الاقتصادي، وزيادة إجمالي الاستثمار في الأصول الثابتة في الصين. كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر أجبر عدد متزايد من المصنعين المحليين على التنافس عالميا. كما ارتبط أيضا مع ظواهر مثل: تسريع التنمية المتفاوتة بين المحافظات الساحلية الداخلية، تدهور توزيع الدخل و تخفيض الالتزام الإيديولوجي.

3- دراسة Kevin H. Zhang سنة 2006 بعنوان " foreign direct investment and economic growth in china: A Panel data staudy for 1992-2004"

حيث استخدم بيانات على مستوى المقاطعات لفترة 1992- 2004، لتقييم إلى أي مدى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تأثر في النمو الاقتصادي للصين. النتائج أشارت إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يبدو أنه يعزز النمو، وأن هذا الأثر الايجابي للنمو يبدو أنه يزداد مع الوقت ويكون أقوى في الساحل عنه في المناطق الداخلية.

4- دراسة Dic Lo سنة 2004 بعنوان " Assessing the role of foreign direct investment in china's economic development: Macro indicators from sectoral-regional Analyses."

هدف هذه الدراسة هو تقييم دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية للصين مع الإشارة إلى الدراسات الأدبية الواسعة. ثلاث نتائج تبرز من التحليل:

الأولى: وجد أن الاستثمار الأجنبي المباشر يميل إلى تعزيز كفاءة التخصيص.

الثانية، الاستثمار الأجنبي المباشر بقدر ما يعزز نمو الإنتاجية الكلية، وهذا يميل إلى أن يكون مسألة علاقة سببية تراكمية بدلا من سببية باتجاه واحد.

الثالثة، في سياق التحليل المقارن للنموذجين الإقليميين المتميزين(نموذج شانغهاي، نموذج غواندونغ)، وجد أن الأثر الاقتصادي للاستثمار الأجنبي المباشر يميل إلى أن يكون أكثر إيجابية من وجهة نظر داخلية إلى الداخل، نمط تنمية متعمق لرأس المال(نموذج شنغهاي)، عنه في النمط الذي هو موجه إلى التصدير، كثيف العمالة(نموذج غواندونغ). على كل، يشير إلى أن " نموذج شنغهاي" لديه مشاكله الذاتية في الاستدامة. و بالتالي يتم الحكم من نطاق تطبيقه على الصين ككل أن تكون محدودة.

5- دراسة Kevin Honglin ZHANG, Shunfeng SONG سنة 2000، بعنوان:

" Promoting exports The role of inward FDI in China"

أي دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تعزيز الصادرات. وبحثت هذه الدراسة في المسألة باستخدام لوحة بيانات على مستوى المقاطعات في الفترة، 1986-1997، وكانت النتائج تدعم الاعتقاد السائد بأن زيادة مستويات الاستثمار الأجنبي المباشر تؤثر إيجابا على أداء الصادرات الصناعية للمقاطعات.

6- دراسة؛ Sune Karlsson et al ، سنة 2007 بعنوان:" FDI and Job Creation in China "

أي دور الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق العمالة في الصين. ولغرض التحليل تم استخدام عينة كبيرة من شركات التصنيع للفترة 1998-2004.

أظهرت النتـائج أن الاستثمار الأجنبـي المباشر لـه آثـار ايجابيـة علـى نمـو العمالـة. الأثر الايجـابي لخلـق العمالـة للشركات الأجنبية يرتبط مع خصـائص الشركة، لا سيما، دخولها إلى أسـواق التصـدير. ويبـدو أيضـا أن تكـون أثـر ايجـابي غير مباشر على خلق العمالة في الشركات المملوكة محليا، من المفترض أنها ناتجة عن آثار غير مباشرة.

الفصل الأول: التنمية الاقتصادية واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر

بعد الحرب العالمية الثانية ظهرت المشاكل المرتبطة بالتخلف والفقر، الشيء الذي أدى إلى ظهور في الأدبيات ما يعرف باقتصاد التنمية للتنظير لمشاكل التخلف و انخفاض مستوى التنمية في البلدان النامية، من خلال بحث السبل والسياسات التي يمكن إتباعها لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

ومن بين المشاكل التي واجهتها الدول النامية في مسار تحقيق التنمية، هي مشكلة عدم كفاية وسائل تمويل التنمية الاقتصادية، ولتغطية هذا النقص لجأت إلى وسائل التمويل الخارجية، والتي من بينها الاستثمار الأجنبي المباشر.

سيتناول هذا الفصل المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية التنمية الاقتصادية

المبحث الثاني: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله

المبحث الثالث: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي

المبحث الأول: ماهية التنمية الاقتصادية

نظرا لأهمية موضوع التنمية الاقتصادية ومسألة القضاء على الفقر والتخلف في الدول النامية. أصبحت التنمية الاقتصادية من أكثر المواضيع التي يتناولها الفكر الاقتصادي، من أجل بحث السياسات والإجراءات الواجب إتباعها لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

سنحاول في هذا المبحث معرفة أهم النظريات التي تطرقت إلى استراتيجيات التنمية الاقتصادية والتوصل إلى تعريف شامل للتنمية الاقتصادية، ثم بيان مختلف مصادر تمويلها(الداخلية والخارجية).

أولا : نظريات التنمية الاقتصادية

بما أن التنمية ظاهرة اقتصادية واجتماعية، لذلك وجب التخطيط لها من قبل الدولة، هذا التخطيط يستند إلى نظريات تناولت الاستراتيجيات التي تراها مناسبة لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

ظهرت العديد من النظريات التي عالجت قضايا التنمية الاقتصادية في الاقتصاديات المتخلفة. و من هذه النظريات نجد:

1. نظرية الدفعة القوية

يرى ' رودان روزنشتاين ' (Rosentein rodan)، أن إستراتيجية التنمية التدريجية التي تقوم على مبدأ خطوة خطوة لن تكسر الحلقة المفرغة للفقر في الدول النامية المتخلفة، بل تتطلب دفعة قوية من الاستثمار تبدأ بحد أدنى 13.2% من الدخل القومي خلال الخمس سنوات الأولى من عملية التنمية، ثم تزداد تدريجيا. كما يرى رودان، أن التصنيع هو السبيل لامتصاص البطالة وتحقيق التنمية، على أن تكون البداية بدفعة قوية من الاستثمارات العامة الكبيرة وتدريب العمالة، والتي توفر خدمات إنتاجية بتكلفة منخفضة للمشروعات الصناعية التي ستنشأ مع إنشاء صناعات متكاملة أفقيا و رأسيا، ممّا يسمح بتخفيض تكاليف الإنتاج. واقترح رودان تركز هذه الاستثمارات في الصناعات الاستهلاكية الخفيفة. مع ضرورة الاستفادة من رؤوس الأموال الأجنبية واستيراد سلع الإنتاج.

ويرى الاقتصاديون المؤيدون لهذه النظرية أن الدفعة القوية من الاستثمار ينتج عنها زيادة سريعة في الدخل القومي ومن ثم في الميل الحدي للادخار، وبالتالي حجم الادخار. ويرى رودان أن تلعب الدولة دورا فاعلا في عملية التخطيط وتنفيذ مشروعات التصنيع. فضيق السوق المحلية لا يحفز المستثمر الخاص على الاستثمار في مشروعات صناعية ذات تكنولوجيا حديثة وطاقة إنتاجية كبيرة، فتدخل الدولة ضروري لتوفير الموارد المحلية.

ومن الانتقادات الموجهة لهذه النظرية ما يلي:[1]

تتطلب الدفعة القوية رؤوس أموال ضخمة لإقامة القاعدة الصناعية الضرورية، وهي مشكلة بالنسبة للبلدان النامية التي لا تتوفر لديها مثل هذه الموارد؛

1) كما تحتاج الدفعة القوية إلى كوادر كثيرة ومتنوعة، اقتصادية وإدارية ومحاسبية وهندسية والتي لا تتوفر في مثل هذه البلدان المتخلفة؛
2) أكدت هذه النظرية على تنمية الصناعة دون التأكيد على تنمية الزراعة والتي تعتبر النشاط السائد في مثل هذه البلدان؛
3) تؤكد هذه النظرية على مشكلة ضيق السوق لكن تأكيدها على الصناعات المنتجة للسلع الاستهلاكية للسوق المحلي لا يمكن أن يحل مشكلة ضيق السوق؛
4) أن توزيع الاستثمارات على جبهة عريضة من الصناعات الاستهلاكية قد يؤدي إلى صغر حجم الوحدات الإنتاجية دون الحجم الأمثل، ولهذا يصعب عليها الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير ووفوراته الخارجية؛
5) إن تطبيق هذه النظرية يزيد من مستوى الطلب على العديد من السلع والمواد ومستلزمات الإنتاج الأمر الذي يولد ضغوطا تضخمية في الاقتصاد.

لهذه الأسباب، يرى المنتقدين لهذه النظرية أن الشواهد غير كافية لإثبات أن مبدأ الدفعة القوية عامل مناسب للتنمية الاقتصادية في البلدان المتخلفة اقتصاديا.

2. نظرية النمو المتوازن

صاغ ' نيركسه **(Nurkse)** ' فكرة الدفعة القوية لـِ ' رودان ' في صيغة سميت " إستراتيجية النمو المتوازن "، حيث يرى نيركسه أن كسر الحلقة المفرغة التي ينشؤُها ضيق السوق أمام الاستثمار الصناعي، لا يتحقق إلا بتوسع هذا السوق، بإنشاء حجم كبير من الصناعات الاستهلاكية المتوازنة مع بعض، مع جعل قدر من التوازن بين القطاع الصناعي والقطاع الزراعي، حتى لا يعيق تخلف القطاع الزراعي نمو القطاع الصناعي. وبالتالي، هذه النظرية ومن أجل توسيع السوق المحلي، تعتمد إنتاج السلع الاستهلاكية الموجهة إلى السوق المحلية ذلك لضعف المنافسة في السوق المحلية. ولتوفير الموارد المالية للبرنامج الاستثماري الضخم يشير نيركسه إلى الاعتماد على الموارد المحلية و أن تتدفق من القطاع الزراعي.

يستند مؤيدو هذه النظرية على أهمية رأس المال الاجتماعي وعدم قابليته للتجزئة وتكامل الطلب وأهمية السياسة الادخارية و الفخ السكاني وضيق السوق ومشكلات التجارة الخارجية، وكل ذلك إلى تبني فكرة الدفعة القوية في إطار النمو المتوازن.[2]

[1] مدحت القريشي، **"التنمية الاقتصادية (نظريات وسياسات وموضوعات)"**، (عمان: دار وائل للنشر والتوزيع، 2007)، ص ص.90-91.
[2] نفس المرجع، ص.91.

ومن أهم الانتقادات الموجهة إلى هذه النظرية ما يلي:[1]

1) يرى ' ألبرت هرشمان '، أن تنفيذ إستراتيجية النمو المتوازن ستنتهي إلى فرض اقتصاد صناعي متكامل حديث على قمة اقتصاد تقليدي راكد لا يرتبط أحدهما بالآخر إلا بأوهى الصلات.
2) عدم واقعيتها لضرورة توافر موارد ضخمة لازمة لتنفيذ برامجها. فيقول سنجر أن مشكلة البلاد المتخلفة تتمثل في وجود نسبة عالية من القوة العاملة في القطاع الزراعي الذي تنخفض إنتاجيتها بشدة وأن مجهودات التنمية يتعين أن تنصب على إحداث تغيير جذري في هيكل العمالة وذلك بتخفيض نسبة القوة العالمة في الزراعة ورفع إنتاجيتها.
3) هذه الإستراتيجية سوف تؤدي الى عزل الدول النامية عن الاقتصاد الدولي بتركيزها على التنمية لأجل السوق المحلية. ولكن هذا الانتقاد ضعيف الأهمية لأن نيركسه يحرص على المحافظة على النظام الدولي وعلى تقسيمه للعمل.
4) انتقد البعض تأجيل إنماء صناعات السلع الإنتاجية لحساب دفعة قوية في إنشاء الصناعات الاستهلاكية الخفيفة. ويقول النقاد أن بعض الدراسات الاقتصادية تشير إلى أن هذا ليس بالأسلوب الأمثل في الأجل الطويل، لأن هذا الأسلوب سوف يظهر قصوره في تنمية المدخرات الحقيقية في الأجل الطويل وذلك لزيادة الاستهلاك على حساب الادخار.
5) يرى البعض أن تطبيق هذه الإستراتيجية يشجع على التضخم لأنها تتطلب موارد أكثر مما هو متاح لأكثرية الدول النامية.

3. نظرية النمو غير المتوازن

تخالف هذه النظرية فكرة النمو المتوازن، حيث إن الاستثمارات هنا تخصص لقطاعات معينة بدلا من جميع قطاعات الاقتصاد الوطني. ومن روادها ' هيرشمان ' الذي يعتقد أن إقامة مشروعات جديدة يعتمد على ما حققته مشاريع أخرى من وفورات خارجية، كما أنها هي بدورها تخلق وفورات خارجية يمكن أن تستفيد منها وتقوم عليها مشروعات أخرى.

بالنسبة لهرشمان التنمية المتوازنة لا تتفق مع طبيعة البلدان المتخلفة، لأنها لا تملك الموارد اللازمة للقيام ببرنامج استثماري يشمل معظم القطاعات.

وتتمثل المشكلة الرئيسية في تنفيذ البرنامج الاستثماري في إطار إستراتيجية النمو غير المتوازن في تحديد أولوية الاستثمار في الأنشطة الرائدة من صناعات أو مشروعات ويوضح هرشمان معالجة هذه المشكلة على مستويين:[2]

---

[1] محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، **"التنمية الاقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية "**، (الإسكندرية: جامعة الإسكندرية، 2003)، ص ص.160-162.

[2] فارس رشيد البياتي، **"التنمية الاقتصادية سياسيا في الوطن العربي"**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية الإدارة والاقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة بالدانمرك، 2008، ص.81. متاحة على: http://dc399.4shared.com/download/D6QsrwHE/ .rar?tsid=20120605-051658-c9e48d11، تاريخ الإطلاع: 2012/06/05، على الساعة: 12:36.، ص.164.

1) المستوى الأول: في المفاضلة بين أولوية الاستثمار في قطاع رأس المال الاجتماعي و الاستثمار في قطاع الاستثمار الإنتاجي المباشر.
2) المستوى الثاني: في المفاضلة بين أولوية الاستثمار في صناعات أو مشروعات قطاع الإنتاج المباشر.

يعتبر البعض أن هذه النظرية واقعية وتأخذ كل أوجه عملية التخطيط التنموي في الاعتبار، ومع ذلك وجهت لها العديد من الانتقادات:[1]

1) تتخذ هذه النظرية اختلال التوازن محركا للنمو، أي أن التنمية لا تتم في ظل التخطيط الشامل، والذي يعتبره البعض مهما في ظل محدودية الموارد. ومعلوم أن قرارات الاستثمار في البلدان النامية تمثل العقبة أمام التنمية فكيف يترك الأمر للمبادرة الفردية ؟؛
2) أنها تمثل المقاومة التي تنشأ في الاقتصاد من جراء عدم التوازن، وتركز فقط على المحفزات للتوسع والتنمية؛
3) أنها لا تعطي اهتماما كافيا لتركيب واتجاه وتوقيت النمو غير المتوازن، حيث تكمن المشكلة في تحديد أولوية الاستثمار في النشاطات الرائدة؛
4) أن ايجاد عدم التوازنات في الاقتصاد، من خلال الاستثمار في قطاعات إستراتيجية وفي ضوء الشح في الموارد قد يقود إلى الضغوط التضخمية ومشكلات ميزان المدفوعات في البلدان النامية؛
5) أن هذه النظرية تفرض وجود مرونة عالية في فرض الموارد، وهذا غير واقعي؛
6) وبخصوص تركيز النظرية على الاختلال في التوازن يتساءل ' ستريتن ' (streeten) بأن المشكلة ليست في إيجاد الاختلال وإنما في الحجم الأمثل للاختلال؟ وأين يتم؟ وما هو مقداره ؟.

من الصعب تقييم كل من نظرية النمو المتوازن ونظرية النمو غير المتوازن و اختيار إحداهما بشكل تجريبي. وقد حاول البعض التوفيق بين النظريتين بجعل النمو غير المتوازن وسيلة لتحقيق الهدف النهائي للنمو المتوازن. واقتصاديا فان النظريتين يمكن أن تكونا مكملتين بدلا من أن تكونا متنافستين.

4. نظرية (أقطاب) مراكز النمو

كان الفرنسي ' بيرو '(F.perrox) هو السبّاق في شرح أفكار ما سمي بنظرية أقطاب النمو، حيث يرى بيرو أن مراكز النمو تنشأ بشكل عام حول صناعة رئيسية محفّزة وتتمتع بأسواق تصريف مهمة. كما أن مراكز النمو هذه يجب أن تلعب دور المسيطر على المجال المحيط بها، غالبا ما يكون هذا المركز عبارة عن مدينة. و اختيار النشاط المحفز يتأثر بعوامل عديدة أهمها الثروات الطبيعية، والأيدي العاملة، وحجم الطلب الداخلي والخارجي.[2]

[1] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص.99.
[2] نفس المرجع، ص.100.

5. نظريات التغير الهيكلي وأنماط التنمية

تركز هذه النظريات على الآلية التي تُحول بها الاقتصاديات المتخلفة هياكلها القائمة على التركيز الشديد على القطاعات الأولية إلى تحقيق مزيد من التنوع في القطاعين الصناعي والخدمي.

وهناك نموذجان في هذا الإطار، نموذج ' آرثر لويس ' ونموذج ' هوليس تشينري '.

1.5. نظرية لويس في التنمية(حالة التنمية في ظل عرض غير محدود من العمالة)

في ظل نموذج لويس فان الاقتصاديات المتخلفة تتكون من قطاعين هما، القطاع الزراعي التقليدي الذي يتسم بفائض في العمالة التي يجب تحويلها تدريجيا إلى القطاع الثاني الذي هو القطاع الصناعي الحديث دون تحقيق خسائر في إنتاج القطاع التقليدي. وتتوقف سرعة حدوث ذلك على سرعة نمو القطاع الحديث وتراكم رأس المال فيه.

وبالنسبة لمستوى الأجور في القطاع الصناعي الحضري يفترض الآتي:[1]

1) أنه ثابت
2) أنه يتحدد عند مقدار يكون أعلى من ذلك المستوى للأجور الثابت في المتوسط والقائم على حد الكفاف في القطاع الزراعي التقليدي(حيث يفترض لويس أن الأجور في القطاع الحضري يجب أن تكون أعلى على الأقل بنحو 30% من متوسط الدخل الريفي حتى تحدث هجرة العمال من موطنهم في الريف حيث القطاع الزراعي إلى الحضر حيث القطاع الصناعي).

يشار في هذا الصدد أن عدد من الافتراضات التي استند إليها النموذج لا تتطابق مع واقع البلدان المتخلفة ومنها:[2]

1) يفترض النموذج ضمنا أن معدل نمو العمل والتشغيل في القطاع الحديث يتناسب مع معدل تراكم رأس المال في هذا القطاع. ولكن ماذا لو أن أرباح الرأسماليين يعاد استثمارها في معدات رأسمالية موفرة للعمل وماذا لو تم تحويل الأرباح إلى الخارج ولم تستثمر في الداخل؟؛
2) فكرة أن فائض العمل موجود في المناطق الريفية بينما تسود حالة الاستخدام الكامل في المناطق الحضرية. إلا أن معظم البحوث المعاصرة تشير إلى أن الاحتمال الغالب هو أن يكون العكس هو الصحيح، أي أن فائض العمل في المناطق الحضرية أكثر احتمالا من فائض العمل في الريف؛
3) الافتراض الخاص بأن سوق العمل التنافسي للقطاع الحديث هو الذي يضمن بقاء الأجور الحقيقية الحضرية ثابتة افتراض مشكوك فيه حيث أن التجربة العملية تشير إلى اتجاه الأجور في القطاع الحضري نحو الارتفاع عبر الزمن وعدم ثباتها؛

[1] ميشيل تودارو، تعريب. محمود حسن حسني، محمود حامد محمود، **" التنمية الاقتصادية "**، (الرياض: دار المريخ للنشر، 2006)، ص.132.
[2] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص ص.106-107.

4) إن رأس المال لا يتم تحقيقه فقط من خلال الأرباح فقط، كما يوحي بذلك النموذج، بل أيضا من خلال الإقتراض المصرفي، رغم أن ذلك يؤدي إلى التضخم لكنه يستمر لفترة مؤقتة حيث حالما تبدأ السلع الرأسمالية بإنتاج السلع الاستهلاكية عندها تميل الأسعار إلى الانخفاض؛
5) إن عملية النمو لا يمكن أن تستمر إلى الأبد، حيث عندما ينتهي فائض العمل تتوقف عملية النمو. كما أنه حتى لو وجد فائض العمل فان الأجر الحقيقي في الصناعة ممكن أن يرتفع الأمر الذي يقلل من أرباح الرأسماليين وبالتالي يقلل من إمكانية إعادة الاستثمار والنمو؛
6) إن إمكانية تطبيق النظرية مرهون بفرضياتها، وأن الفرضيات المعتمدة لا تتطابق مع واقع الحال.

2.5. نظرية التغير الهيكلي وأنماط التنمية

يستند هذا النموذج على البحث التجريبي الذي قام به الاقتصادي ' هولس تشينري ' (Hollis chenery)، الذي حلّل أنماط التنمية لعدد كبير من بلدان العالم الثالث خلال الفترة 1950-1973، والذي اعتمد أسلوب تحليلات الانحدار مستخدما أسلوب المقطع العرضي والسلاسل الزمنية لمستويات دخول فردية مختلفة. وقد ساعدت هذه الدراسة على تحديد العديد من الخصائص العامة لعملية التنمية:[1]

- الانتقال من الإنتاج الزراعي إلى الإنتاج الصناعي؛
- كما تتطلب تراكم مادي وبشري؛
- تتطلب التغير في الطلب الاستهلاكي من التركيز على السلع الغذائية والأساسية إلى الرغبة في السلع الصناعية والخدمية؛
- نمو والتحضر الصناعي عن طريق هجرة السكان من المزارع والمدن الصغيرة إلى المدن الصناعية.
- انخفاض حجم الأسر والنمو السكاني؛
- اهتمام أرباب الأسر بالنوع أكثر من الكم.

عموما، الدراسات التجريبية لعملية التغيير الهيكلي تفيد، أن خطوات ونموذج التنمية يمكن أن تتغير حسب العوامل المحلية والدولية، التي الكثير منها فوق قدرة الدولة على التحكم فيها.

6. نظرية مراحل النمو لِروسطو

تمثل نظرية ' روستو ' في مراحل النمو، محاولة لوضع بديل للنظرية الماركسية، خاصة بعد أن تعاظم تأثيرها في تلك المرحلة. حيث حاول روستو تصنيف جميع المجتمعات من الناحية الاقتصادية إلى خمس فئات: المجتمع التقليدي، و المجتمع الذي تحققت له الشروط المؤهلة للانطلاق والمجتمع المنطلق، السائر نحو النضوج وأخيرا مجتمع الاستهلاك الشعبي:[2]

[1] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص.108.
[2] مريم أحمد مصطفى، إحسان حفظى، **" قضايا التنمية في الدول النامية "**، (الإسكندرية: دار المعرفة الجامعية، 2005)، ص.25.

1) المجتمع التقليدي: من الزاوية التاريخية هو جميع العالم السابق على نيوتن بالإضافة إلى المجتمعات اللاحقة لنيوتن والتي لم تتأثر بمقدرة الإنسان الجديد على استغلال محيطه استغلالا منتظما في سبيل نفعه الاقتصادي، ويستند المجتمع التقليدي على وظائف إنتاجية محدودة ويعمل أغلب سكانه في الزراعة والحرف الأولية، ويصل متوسط الدخل الفردي إلى درجة تقترب من الكفاف ويتعذر الادخار. ولا يعني هذا أن نظام المجتمع ستاتيكي وإنما يحدث التغير في حدود الإمكانيات المحدودة للمجتمع التقليدي؛
2) الشروط المؤهلة للانطلاق: يرى روسطو أنه لابد من مرور بعض الوقت لتحويل المجتمع التقليدي إلى مجتمع قادر على الإفادة من ثمرات العلم الحديث، وتجنب تناقص الموارد والغلة لكي يستطيع الاستمتاع بمنافع الفائدة المركبة وخيراتها. ولذلك تتميز هذه المرحلة بأنها مرحلة انتقالية؛
3) الانطلاق هو الفترة التي تتلوا زوال العقبات التي تعترض سبيل النمو المستمر، وفي هذه المرحلة يتم التغلب على معوقات النمو والمقاومة التقليدية، ويصبح التقدم هو الأمر الطبيعي للمجتمع؛
4) مرحلة النضج: يعرف روسطو هذه المرحلة بأنها " المرحلة التي يظهر الاقتصاد فيها مقدرته على تجاوز الصناعات الأصلية التي حركت مرحلته الانطلاقية ". ويرى رسطو أن فترة تقدر بستين عاما تلزم لنقل المجتمع من بداية الانطلاق إلى النضوج؛
5) مرحلة الاستهلاك الوفير: الفترة التي تتجه فيها قطاعات الاقتصاد إلى إنتاج البضائع والخدمات الاستهلاكية الثابتة. في هذه الفترة تشهد المجتمعات التي وصلت إليها أمرين، فقد ارتفع دخل الفرد الى مستوى عال بحيث أصبح كثير من الناس قادرين على استهلاك يتجاوز الطعام الأساسي والسكن والكساء. بالإضافة الى تغير تركيب العمالة ليس فقط من حيث زيادة السكان وإنما ارتفاع نسبة الموظفين.

وقد وجهت العديد من الانتقادات إلى هذه النظرية ومن أطراف عديدة نجمل أهمها في ما يأتي:[1]

1) أن الخصائص لكل مرحلة ليست وحيدة لكل فترة كما أن التفريق بين المراحل ليس واضحا؛
2) أن الشروط المسبقة للانطلاق قد لا تسبق الانطلاق؛
3) وكما يذكر الاقتصادي(Kuznets) هناك صعوبة لاختبار النظرية؛
4) ويتساءل الاقتصادي(Caimcross) ماذا لو تداخلت المراحل؛
5) أن تواريخ الانطلاق مشكوك بها، وحتى أن الشروط الضرورية للانطلاق لها محدودية؛
6) أن المجتمع التقليدي ليس ضروريا للتنمية، فالولايات المتحدة وكندا ونيوزيلانده واستراليا ولدت حرة ولم تمر بالمرحلة التقليدية، ولهذا فان المرور بهذه المرحلة ليس حتميا؛
7) إن معامل رأس المال الناتج هو ليس ثابتا في حين أن روستو يفترضه ثابتا، مما يعني وجود عوائد ثابتة للحجم، وهذا الافتراض قد ينطبق على البلدان المتقدمة وليس النامية؛
8) ويعتبر البعض أن عنصر الغموض في هذه النظرية قائم.

[1] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص.113.

بالتالي، يمكن القول أن نظرية روستو قد رسمت سياسة للدول النامية من خلال فهم طبيعة الدول المتقدمة من ناحية، وفي ضوء تحيزها الإيديولوجي من ناحية أخرى.

7. نظرية التبعية

حظيت هذه النظرية بتأييد كبير خلال عقد السبعينات بين مفكري العالم الثالث. و ترى هذه النظرية أن الدول المتخلفة محاصرة بمختلف العراقيل المؤسسية والسياسية والاقتصادية سواء المحلية منها أو الدولية فضلا عن وقوعها في تبعية للدول الغنية. وفي هذا الصدد هناك ثلاثة تيارات فكرية لثورة التبعية الدولية:

- نموذج التبعية الاستعمارية الجديدة؛
- نموذج المثال الكاذب؛
- فرضية التنمية الثنائية.

1.7. نموذج التبعية الاستعمارية الجديدة

يعزو الفكر الماركسي في التنمية الاقتصادية استمرارية العالم الثالث المتخلف البدائي إلى التطور التاريخي للنظام الرأسمالي الدولي غير العادل فيما يخص العلاقة بين الدول الفقيرة والدول الغنية. عن طريق عدم تكافؤ القوة في العلاقة بين المركز (الدول المتقدمة) والحد الخارجي أو المحيط (الدول الأقل تقدما) فإن محاولات الدول الفقيرة لأن تكون مستقلة ومعتمدة على ذاتها تصبح صعبة، بل هي في بعض الأحيان مستحيلة في ظل وجود تلك السيطرة والتبعية.[1]

بذلك فإن التخلف هنا ظاهرة خارجية، بخلاف نظريات المراحل الخطية والتغيير الهيكلي، فقد كان تأكيد القيود الداخلية مثل عدم كفاية الادخار والاستثمار أو نقص التعليم والمهارات، فالتخلف مسئولة عنه الدول المتقدمة بإجبارها للدول النامية على التبعية الكاملة لها.

2.7. نموذج المثال الكاذب

يقوم هذا النموذج على إعطاء الدول النامية نصائح مغلوطة وغير مناسبة، بسبب تحيز الخبراء من الدول المتقدمة العاملين بالوكالات والمنظمات الدولية، حيث يقدمون هياكل اقتصادية، ونماذج اقتصاد قياسية معقدة في التنمية غالباً ما تقود إلى سياسات غير سليمة وغير مناسبة.

[1] فارس رشيد البياتي، مرجع سابق، ص.89.

3.7. فرضية التنمية الثنائية

الثنائية مفهوم واسع يناقش في التنمية الاقتصادية، يشير إلى وجود واستمرار تزايد الفرق بين الدول الغنية والفقيرة والشعوب الغنية والشعوب الفقيرة على اختلاف المستويات. وبشكل أكثر تحديدا فان مفهوم الثنائية يشتمل على أربعة عناصر:[1]

- توافر مجموعة الظروف المتباعدة في آن واحد وفي مكان واحد، كأن يتعايش معا في ظروف الإنتاج في بلد ما طريقتي الإنتاج الحديثة والتقليدية في قطاع الريف والمدينة أو تعايش القلة الغنية مرتفعة المستوى الثقافي والتعليمي مع الكثرة الفقيرة والأمية من سكان مجتمع ما. أو تعايش الدولة الصناعية القوية والغنية مع المجتمعات الفقيرة في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية؛
- اتساع هذا التعايش واتسامه بالاستمرارية وليس بالمرحلية، فهو تناقض مزمن وليس وقتيا، ويرجع هذا إلى أن مسبباته ليست ظواهر عارضة ولكنها أسباب هيكلية لا يسهل إزالتها والقضاء عليها؛
- لا تبدي الفوارق بين شقي ظاهرة الثنائية الاقتصادية(القطاع المتقدم في مواجهة القطاع المتأخر) أي ميل نحو التقارب، بل على العكس فإنها تميل نحو الزيادة والاتساع. ويوضح هذا أن الفجوة التي تفصل بين إنتاجية العامل في الدول المتقدمة وإنتاجية العامل في الدول المتخلفة لا تضيق، وإنما الملاحظ أنها تتسع من عام إلى عام؛
- ومن أهم خواص الثنائية أن الأحوال الاقتصادية في القطاع المتخلف لا تتأثر كثيراً بالرواج أو الانتعاش في القطاع المتقدم بل على العكس، فبدلا من جذبه لأعلى قد يتسبب ظروف تواجد القطاع المتقدم في دفع القطاع المتأخر لأسفل وتعميق تخلفه.

عموما، مهما اختلفت الاستراتيجيات المقترحة من قبل هذه النظريات فإنها ستقدم المساعدة للدول المتخلفة في أن تتخذ إجراءات وخطوات تساعدها في تخطي مرحلة التخلف والفقر التي تعيشها.

ثانيا: مفهوم التنمية الاقتصادية

تمكن الإنسان الأول من الحصول على أساسيات الحياة من الطبيعة، ومع نمو مهاراته وقدراته تعرف على أساليب إنتاجية جديدة مكنته من الحصول على إنتاج أكبر من الطبيعة بمجهود أقل. ومع زيادة السكان وتشكل المجتمعات في أمم انخفض المتاح من الموارد الطبيعية للفرد، بحيث بات يتطلب استخدام الموارد المتاحة بشكل أكثر كفاءة. وقد تطلب ذلك تكوين رأس المال الناتج عن زيادة إنتاجية العمل.

وبذلك، التنمية الاقتصادية هي تقدم المجتمع عن طريق استحداث أساليب إنتاجية جديدة أفضل ورفع مستوى الإنتاج من خلال إنماء المهارات والطاقات البشرية وخلق تنظيمات أفضل، هذا فضلا عن زيادة رأس المال المتراكم في المجتمع على مر الزمن. [2]

---

[1] ميشيل تودارو، مرجع سابق، ص ص.143- 144.

[2] محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي، **"التنمية الاقتصادية مفهومها، نظرياتها وسياساتها "**،(الإسكندرية: الدار الجامعية، 2003)، ص.20.

ويعرف جيرالد ماير التنمية الاقتصادية بأنها عملية يرتفع بموجبها الدخل القومي الحقيقي خلال فترة من الزمن. وان كان معدل التنمية أكثر ارتفاعا من معدل نمو السكان الصافي، ارتفع الدخل الحقيقي للفرد.[1]

كما تعرف التنمية الاقتصادية بالانبثاق والنمو لكل الإمكانيات والطاقات الكامنة في كيان معين بشكل كامل ومتوازن، سواء كان هذا الكيان هو فرد أو جماعة أو مجتمع، أما العناصر الرئيسية المميزة لمضمون التنمية فتكمن في كونها:[2]

- عملية داخلية ذاتية، بمعنى أن كل بذورها ومقوماتها الأصلية موجودة في داخل الكيان نفسه، وأن أي عوامل أو قوى خارج هذا الكيان لا تعدو أن تكون عوامل مساعدة.
- عملية ديناميكية مستمرة، أي أنها ليست حالة ثابتة أو جامدة .
- عملية ليست ذات طريق واحد، وإنما تتعدد طرقها واتجاهاتها باختلاف الكيانات وباختلاف وتنوع الإمكانيات الكامنة في داخل كل كيان.

كما أن التنمية لا تنطوي فقط على تغير كمي كما هو الحال بالنسبة للنمو الاقتصادي، وإنما تشمل أيضا التغير النوعي والهيكلي. أي أن التنمية مفهوم أوسع من النمو.

إن المفهوم السائد للنمو هو التوسع الاقتصادي التلقائي غير المتعمد والذي لا يستدعي تغير في الهيكل الاقتصادي للمجتمع، ويقاس بحجم التغير الكمي في المؤشرات الاقتصادية(الإنتاج، القرض، الدخل الوطني). أما المفهوم السائد للتنمية فهو التوسع الاقتصادي المقصود والذي لا يمكن أن يحدث بدون تدخل الحكومة ويقتضي بالضرورة تغيير الهيكل الاقتصادي للمجتمع وعلى ذلك تصبح المقاييس الكمية غير كافية لقياس درجة التنمية.[3]

ويرى الدكتور إسماعيل صبري عبد الله أن التنمية بطبيعتها عملية شاملة، يشكل النمو الاقتصادي محورها الفقري ولكنه لا يستوعبها كاملة، فمقاصد التنمية تتجمع في بناء دينامي حضاري محدد المعالم والقيم.[4]

فالتنمية تحتوي على عدد من العناصر أهمها:[5]

1) الشمولية: التنمية تغير شامل ينطوي ليس فقط على الجانب الاقتصادي وإنما أيضا الثقافي والسياسي والاجتماعي والأخلاقي؛
2) حدوث زيادة مستمرة في متوسط الدخل الحقيقي لفترة طويلة من الزمن، وهذا يوحي بأن التنمية عملية طويلة الأجل.؛
3) حدوث تحسن في توزيع الدخل لصالح الطبقة الفقيرة(التخفيف من ظاهرة الفقر).

[1] محمد صفوت قابل، **"نظريات وسياسات التنمية الاقتصادية "**، (مصر: دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر والتوزيع، 2008)، ص.64.
[2] بوزيان عبد الباسط، **"دور السياسة المالية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر- دراسة حالة الجزائر خلال الفترة(1994-2004)"**، مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم الاقتصاد، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2007/2006، ص.3.
[3] نفس المرجع، ص.3.
[4] محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص.65.
[5] عبد القادر محمد عبد القادر عطية، **" اتجاهات حديثة في التنمية "**، (الإسكندرية، الدار الجامعية، 2003/2002)، ص ص.17-18.

و يمكن تلخيص الأبعاد التي تندرج عن التنمية الاقتصادية كما يلي:[1]

- أن يكون التغيير في حجم النشاط الاقتصادي بالزيادة؛
- أن تستند عملية التنمية بالدرجة الأولى على القوى الدائمة للمجتمع؛
- أن تضمن تحقيق نمو متواصل ومستمر من خلال تجدد موارد المجتمع دون استنزافها؛
- أن تحقق توازنًا بين قطاعات المجتمع الاقتصادية؛
- أن تلبي حاجات الغالبية العظمى لأفراد المجتمع؛
- أن تحقق قدرًا كبيرًا من العدالة بين الأفراد والمجتمع؛

عموما، يمكن تعريف التنمية الاقتصادية على أنها العملية التي تؤدي إلى تغيير شامل ومستمر تصاحبه زيادة في متوسط الدخل الحقيقي وتحسن في توزيع الدخل لصالح الفئات الفقيرة مع تحسن في نوعية الحياة وتغير في هيكل الإنتاج.

ثالثا: تمويل التنمية الاقتصادية

التمويل هو أساس عملية التنمية الاقتصادية، ويشكل الاستثمار مفتاح التنمية خاصة في البلدان المتخلفة اقتصاديا. ولتمويل هذا الاستثمار فلا بد من وجود ادخار. ويعتمد تمويل الاستثمار على الادخار المحلي ويدعم بالادخار الأجنبي.

يمكن النظر إلى وسائل تمويل التنمية من جانبين:

1) الوجه الحقيقي: ويعني الموارد الحقيقية التي تتمثل في سلع الاستهلاك وسلع الاستثمار.
2) الوجه النقدي : ويعني الموارد النقدية التي يتم بواسطتها توفير الموارد الحقيقية للتنمية.

وسوف نتناول في هذا الجزء:

- مصادر التمويل الداخلية.
- مصادر التمويل الخارجية.

1. مصادر التمويل الداخلية

وتتكون مصادر التمويل الداخلية من عدة أنواع أهمها ما يأتي:

[1] بوزيان عبد الباسط، مرجع سابق، ص.4.

1.1. الادخار

هناك من الاقتصاديين من يرى أن الدول النامية تتسم بانخفاض مستوى الادخار لديها، لانخفاض الميل الحدي للادخار فيها، وبالتالي حجم المدخرات المحلية، الناتجة من انخفاض الدخل القومي. انخفاض هذا الأخير يعود إلى اعتماد هذه البلدان على تصدير السلع الأولية، ومع التقلبات الاقتصادية التي تشهدها البلدان المتقدمة الصناعية المستوردة لهذه السلع، فان ذلك يؤثر سلبا على أسعار هذه السلع، مما يؤدي إلى انخفاض المدخرات المحلية في هذه البلدان لتمويل برامج التنمية. لذلك يرى أنصار هذا الفكر توسع البلدان النامية إلى الاعتماد على التمويل الخارجي.

ومن جهة أخرى هناك من يرى أن مشكلة هذه الدول ليست في قلة المدخرات المحلية، وإنما في أسباب انخفاض هذه المدخرات. بسبب الإسراف في الفائض الاقتصادي، وتحويله للخارج.

أنواع الادخار المحلي:

- ادخار القطاع العائلي.
- ادخار قطاع الأعمال.
- ادخار القطاع العمومي.

1.1.1. ادخار القطاع العائلي

تمثل مدخرات القطاع العائلي الفرق بين الدخل المتاح- الدخل بعد تسديد الضرائب- وبين الإنفاق على أوجه الاستهلاك المختلفة. وتعتبر مدخرات القطاع العائلي أهم مصادر الادخار في الدولة النامية وذلك بالمقارنة مع الدول المتقدمة.

وتتمثل مصادر الادخار في القطاع العائلي في:[1]

1) المدخرات التعاقدية كأقساط التأمين والمعاشات وحصيلة الصناديق المختلفة التي تنشئها الهيئات والمؤسسات- تتفق هذه الأوعية في طبيعتها الإلزامية واتصافها بقدر من الاستقرار؛
2) الزيادة في الأصول النقدية الخاصة بالأفراد والذي يحتفظون بها في صورة نقود أو أصول أخرى كالحلي والمجوهرات أو تأخذ شكل الودائع في صناديق التوفير أو المصارف سواء الجارية أو الآجلة أو تستخدم في شراء الأوراق المالية من الشركات أو الأسواق المالية المختلفة؛
3) الاستثمار المباشر في اقتناء الأراضي والمزارع والمتاجر والمساكن والتي تنتشر أكثر في البيئات الريفية حيث يصاحب الاستثمار الادخار. فالمدخر هو نفسه المستثمر؛
4) سداد الديون ومقابلة التزامات سابقة.

وتوجد مجموعة من العوامل لها الأثر الأكبر على حجم مدخرات القطاع العائلي وهي: حجم الدخل، درجة تركز وتوزيع الدخل، أسعار الفائدة والتوقعات المرتبطة بها، مدى انتشار البنوك والمؤسسات الادخارية، وفرة وتنوع الأوعية

[1] محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي، مرجع سابق، ص.229.

الادخارية والاتجاهات العامة للأفراد لحيازة الثروات، والرغبة في حيازة أموال لمقابلة حاجات المستقبل والرغبة في بلوغ مستويات معينة للمعيشة وهكذا.[1]

2.1.1. إدخار قطاع الأعمال

وهي الأرباح المحتجزة في المؤسسات العاملة في هذا القطاع، الذي ينقسم إلى قطاعي أعمال منظم و آخر غير منظم، حيث يواجه المخطِط صعوبة في تقدير حجم القطاع الثاني لعدم توافر حسابات دقيقة في هذا القطاع، كما أن معظم مدخراته يعاد استثمارها في نفس المؤسسات.

أما قطاع الأعمال المنظم الذي يتضمن المؤسسات والشركات الصناعية والتجارية الكبيرة، فينقسم إلى قطاع عام، ومدخراته هي أرباح المشروعات العامة، وقطاع خاص ومدخراته هي الأرباح غير الموزعة، ويتوقف حجمها على حجم الفائض المتولد في هذا القطاع، والذي يحدده الفرق بين نفقة الإنتاج فيها والإيراد المتحصل من تسويق السلع المنتجة، وبالتالي فبالقدر الذي يتزايد فيه الإنتاج وتنخفض فيه النفقات، تزيد مدخرات هذا القطاع.[2]

3.1.1. الادخار الحكومي

هو الفرق بين الإيرادات والنفقات العامة. وعادة تتجاوز النفقات العامة الإيرادات، مما يضطر الحكومة اللجوء لمدخرات قطاع الأعمال لتغطية الفارق. ارتفاع حصيلة الضرائب يزيد حجم الادخار الحكومي فقط في حالة كون الميل الحدي للاستهلاك لدى الحكومة أقل من الميل الحدي للاستهلاك لدى القطاع الخاص.

2.1. الضرائب

تفرضها الدولة، وتتكون من ضرائب مباشرة على الدخل والثروة، وضرائب غير مباشرة تفرض على المعاملات في السلع والخدمات. وتشكل الضرائب أهم وسائل زيادة المدخرات، من خلال زيادة معدلات الضرائب القائمة، أو فرض ضرائب جديدة تمكن الحكومة من زيادة المدخرات المحلية، من خلال تحويل جزء من الدخل المتصرف فيه عن الاستهلاك، ولكن من جهة أخرى قد يؤدي رفع معدلات الضرائب تخفيض الاستثمار.

3.1. التمويل التضخمي

لتوفير التمويل للاستثمار تقوم الدولة بطبع النقود أو التوسع في الائتمان إلى البنوك، بدون الحاجة إلى وجود ادخار مسبق مقابل. وتلجأ الحكومة إلى ذلك عند الرغبة في تغطية عجز الموازنة العامة لمواجهة الإنفاق الحكومي من خلال طبع النقود أو بيع الأوراق المالية التي تصدرها إلى البنوك الجارية وتحصل على الائتمان مقابلها.

يشكك العديد في نجاح التمويل بالتضخم كأداة لتمويل التنمية نظرا لمشكلة التضخم التي تترتب عن هذه العملية. ويشير البعض إلى أن التمويل بهذا النوع من التمويل يفيد البلدان النامية إذا بقي ضمن حدود ضيقة، لأن هناك العديد من القيود عليه:[3]

---

[1] محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي، مرجع سابق، ص.235.
[2] محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص.173.
[3] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص.ص.195- 196.

1) إن المحدودية تظهر من عدم قدرة صناعات سلع الاستهلاك على التوسع، لأن الزيادة في الطلب الناجمة عن تشغيل العمال في المشروعات الاستثمارية ستوجه نحو السلع الاستهلاكية؛
2) القيد الآخر يرتبط مع نوع البطالة السائدة في البلدان النامية والتي لم تكن من النوع الكينزي. فالعاطلون عن العمل في البلدان المذكورة معظمهم من نوع البطالة المقنعة وليس السافرة؛
3) التمويل بالعجز يخلق مشكلات في ميزان المدفوعات و/أو يرفع الأسعار مما يسبب عدم توازن أو عدم استقرار في الاقتصاد.

2. مصادر التمويل الخارجية

نظرا لأنه عادة لا تكفي تغطية حاجات الاستثمار في الدول النامية، فإن هذه الأخيرة تلجأ إلى المصادر الخارجية لتغطية الفجوة الادخارية. ويأخذ تدفق رؤوس الأموال الأجنبية الأشكال الرئيسية التالية:

- التدفقات والتحويلات من المؤسسات والمنظمات الدولية؛
- المنح والمعونات من الدول الأجنبية؛
- الاستثمار الأجنبي؛

1.2. التدفقات والتحويلات من المؤسسات والمنظمات الدولية

أصبح للمنظمات الدولية أهمية كبيرة في مجال التمويل الدولي. و أهم هذه المؤسسات هي البنك الدولي للإنشاء والتعمير(IBRD) و مؤسسة التنمية الدولية و مؤسسة التمويل الدولية. إضافة إلى مساهمات الدول الأعضاء، المصادر المالية للمؤسسات الدولية تأتي أيضا من الفوائد التي تحصل عليها من أسواق رأس المال نتيجة إقراضها، ومن سداد القروض السابقة. فالبنك الدولي يقترض من الأسواق الدولية لرأس المال بسعر فائدة معين، ثم يعيد إقراضها للبلدان النامية بفائدة أعلى بقليل. أما وكالة التنمية الدولية فإنها تقرض بشروط ميسرة (سعر فائدة منخفض و فترة سداد طويلة)، حيث أن إقراضها يدخل في دائرة المساعدات الإنمائية.

بالنسبة لتوجهات البنك الدولي في مجال الإقراض فقد تغيرت عبر السنين. فخلال الستينات كان البنك يمول مشروعات البني الارتكازية في مجال الطاقة وتوزيعها والنقل والموانئ والاتصالات ومشاريع الارواء. و لمّا أدرك البنك أن تمويل البني الارتكازية وحدها لم يعد كافيا بل يجب أن يلعب البنك دورا في إقراض دعم النشاطات الإنتاجية المباشرة. وخلال السبعينات بدأ البنك يلعب دورا أكبر في مجال الزراعة ومساعدة الفقراء.[1]

2.1. المنح والمعونات الأجنبية الرسمية

إن معونات الدول الصناعية المتقدمة و الدول النفطية(مساعدات التنمية الرسمية)، هي من أهم مصادر التمويل بالنسبة للدول النامية ذات الدخل المنخفض. وذلك لأن قروض البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية لا تناسب الدول النامية منخفضة الدخل، لأنها تتضمن تكلفة إقراض. وأيضا عدم كفاية معونات الممنوحة من قبل هيئة المعونات الدولية.

[1] مدحت القريشي، مرجع سابق ، ص.215.

وتشمل المساعدات الإنمائية الرسمية كلا من التدفقات المتضمنة لعنصر المنحة وكذلك التدفقات التي لا تتضمن عنصر المنحة، الأولى يمكن تسميتها التدفقات التفضيلية والثانية تسمى تدفقات غير تفضيلية ومن أجل أن تعتبر التدفقات الرأسمالية ضمن مفهوم المساعدات يجب أن يكون عنصر المنحة فيها لا يقل عن 25%.[1]

شكلت تلك المعونات الرسمية في سنة 1988 حوالي 6.6% من إجمالي الناتج القومي لمجموعة الدول النامية شديدة الفقر وان بلغت أكثر من ذلك للعديد من الدول منفردة. ومع ذلك فمن الصعب إيجاد علاقة ارتباط بين المعونات ودرجة تحسن الأداء الاقتصادي وذلك لعدة أسباب:[2]

1) صغر المعونات في حالات عديدة؛
2) كثيرا ما توجه إلى الدول الأكثر حاجة إليها؛
3) تفتقر الدول المتلقية للمعونات في معظم الأحوال إلى السياسات الاقتصادية الملائمة التي تمكنها من تحقيق أقصى فائدة منها؛

عموما، لعبت المعونات، دورا هاما في مساعدة البلدان منخفضة الدخل، من خلال تمويل حاجاتها الأساسية من غذاء ،التعليم والصحة، والمواصلات والكهرباء وغيرها. وعادة ما ترتبط المعونات الأجنبية بالمساعدة الفنية ونظم الإدارة الحديثة والتي لا توجد عادة في القروض الخاصة.

3.2. الاستثمار الأجنبي

يحتل الاستثمار الأجنبي مكانة بارزة في اقتصاديات الدول النامية، وذلك لعدم كفاية المدخرات المحلية لمقابلة نفقات الاستثمار المحلي.

والاستثمار الأجنبي هو انتقال رأس المال من دولة إلى أخرى، كما يعرف بأنه امتلاك فرد أو شركة أصول في دولة ما. وينقسم الاستثمار الأجنبي إلى نوعين من الاستثمار هما: الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر.

[1] مدحت القريشي، مرجع سابق ، ص.208.
[2] محمد عبد العزيز عجمية، محمد علي الليثي، مرجع سابق، ص ص.284- 285.

المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله

زادت أهمية ودور الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الساحة الدولية في السنوات الأخيرة، بحيث أصبحت من أهم مصادر التمويل في الدول النامية خاصة في ظل تزايد حجم المديونية الخارجية. فقد تسببت أزمة المديونية الخارجية الدولية لسنة 1982 في انحسار حركة الإقراض الدولية بعد أن كانت قد لعبت دورا هاما في تمويل الاستثمارات بالدول النامية خلال فترة السبعينات. وهكذا أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر بديلا للقروض الأجنبية في عمليات التمويل الدولية، يتميز بأهمية كبرى بالنسبة لسياسات التنمية والإصلاح الاقتصادي في الدول النامية.

أولا : مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر

مثلت قضايا الاستثمار الأجنبي محورا لاهتمام الكثير من الكتاب ورجال الأعمال والحكومات في الدول المتقدمة والنامية منذ منتصف القرن العشرين.

ينقسم الاستثمار الأجنبي إلى نوعين من الاستثمار هما: الاستثمار الأجنبي المباشر(FDI) والاستثمار الأجنبي غير المباشر.

1. تعريف الاستثمار الأجنبي غير المباشر

هو ذلك الاستثمار الذي يتخذ شكل قروض مقدمة من الأفراد أو الهيئات أو الشركات الأجنبية، أو يكون في شكل اكتتاب في الأسهم والسندات الصادرة من الدولة المستقطبة لرأس المال أو هيئاتها العامة أو الشركات التي تنشأ فيها، على أن لا يكون للمستثمر الأجنبي من الأسهم ما يخوله حق إدارة الشركة والسيطرة عليها.[1]

وبالتالي الاستثمار الأجنبي غير المباشر، قد يكون في صورة قروض إلى الدولة المستقبلة لرأس المال الأجنبي، أو من خلال اكتتاب في أسهم وسندات تصدر في الدولة المستقبلة لرأس المال.

كما تتخذ الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة عددا من الأشكال أهمها:

- عقود الترخيص(الامتياز)؛
- مشاريع تسليم المفتاح؛
- عقود التصنيع؛
- عقود الإدارة؛
- عقود/امتيازات الإنتاج والتصنيع الدولي من الباطن؛
- عقود الوكالة؛

[1] دريد محمد السامرائي، **"الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية "**، (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، 2006)، ص.66.

وكانت الدول النامية تفضل الاستثمار الأجنبي غير المباشر، ولكن مع أزمة المديونية في الثمانينات وارتفاع تكاليف الاقتراض، و مع الاتجاه نحو خصخصة المشاريع الوطنية، زادت أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة للدول النامية. حيث عمدت الدول النامية والانتقالية إلى تغيير مناخ الأعمال لديها لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2. تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر

توجد العديد من التعريفات للاستثمار الأجنبي المباشر، وكل تعريف يختلف عن الآخر من حيث الزاوية التي ينظر بها للاستثمار والغرض من الاستثمار:

وفقا لتعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية(الأونكتاد) فان FDI هو ذلك الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة المدى بين الشركة الأم والشركة في الدولة المستقبلة للاستثمار، الذي يعكس قدرة الشركة الأم على التحكم الإداري في الشركة التابعة ويكون للشركة الأم حصة من رأس المال لا تقل عن 10%.[1]

عرّف صندوق النقد الدولي(IMF) في كتاب ميزان المدفوعات الصادر في عام 1993 الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه الاستثمار الذي يتم لاكتساب مصلحة مستديمة في المشروعات التي يتم إدارتها في دولة بخلاف الدولة التي ينتمي إليها المستثمر الأجنبي فضلا عن اكتساب المستثمر الأجنبي لصوت فعّال في إدارة المشروع عن طريق امتلاك 15% من ملكية المشروع.[2]

وبالتالي، فان معيار التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير مباشر يكمن في الرقابة الفعلية على الشركة. فالسيطرة على الشركة تقابل استثمارا مباشرا، أما عدمها فهو غير مباشر. وتتحدد السيطرة بمقدار المساهمة في رأس مال المشروع. ويختلف هذا المقدار حسب قوانين كل دولة. فقد تقابل السيطرة على المشروع في امتلاك أغلبية رأسمال، وقد تقابل أكبر مساهمة في رأس المال.

توجد عدة شروط ضرورية لوجود الاستثمار الأجنبي المباشر وتتمثل فيما يلي:[3]

1) إنشاء مشروعات جديدة أو إعادة شراء مشروعات قائمة موجودة أصلا في الدولة المضيفة؛
2) الاشتراك في رأس مال الفرع أو الملكية الكاملة للفرع؛
3) يمكن أن يأخذ أيضا شكل إضافيا ممثلا في اتساع الفرع الأجنبي نفسه سواء بإمكانيات ذاتية فقط أو بالاشتراك مع رأسمال خارجي؛

---

[1] محمد صفوت قابل، مرجع سابق، ص ص. 179- 180.

[2] يعقوب علي جانفي، علم الدين عبد الله بانقا، **" تقييم تجربة السودان في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وانعكاسها على الوضع الاقتصادي"**، في: المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مؤتمر الاستثمار والتمويل: الاستثمار الأجنبي المباشر FDI، ورشة عمل تجارب عربية في جذب الاستثمار الأجنبي، شرم الشيخ، 2006، ص.3.

[3] رمضان الشراح، **" دور الاستثمارات الأجنبية في ظل الشركات متعددة الجنسية في تحقيق أهداف التنمية"**، مجلة الكويت الاقتصادية العدد الرابع عشر السنة السابعة شتاء 2003، ص ص.15-17.

4) ضرورة إحكام الرقابة على الاستثمار، والتمثيل في مجلس الإدارة وأيضا من خلال عقود الإنتاج والإدارة أو السيطرة على أسلوب الإنتاج؛
5) يقوم المستثمر الأجنبي بنقل التكنولوجيا إلى المشروع وتتضمن الحزمة انتقال سلع- رأس المال- عمالة ماهرة وفنية- خدمات فنية وإدارية وتنظيمية وتسويقية ومعرفة فنية وعلامات تجارية؛

وبذلك فان الملكية والإدارة ونقل التكنولوجيا تشكل مجموعة الشروط التي يجب تضافرها لقيام استثمار أجنبي مباشر.

عموما، يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: " انتقال لرأس مال من مستثمر فردا كان أو شركة من دولة ما إلى دولة أخرى مضيفة في شكل مشروع، مع امتلاك رقابة حقيقية على هذا المشروع وتقديم خدمات فنية وإدارية وتنظيمية وتسويقية ".

ثانيا: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

إن الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية هي بمثابة الطرق التي تمكن الشركات عبر الوطنية من دخول الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي.

ويأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر عديدا من الأشكال والتي تختلف باختلاف الغرض الذي تسعى إليه هذه الاستثمارات وفيما يلي عرض موجز لهذه الأغراض:[1]

1. الاستثمار الباحث عن الثروات الطبيعية

يتنقل هذا النوع من الاستثمار من أجل الاستفادة من المواد الخام التي تتمتع بها العديد من الدول النامية.

2. الاستثمار الباحث عن الأسواق

من أسباب وجوده في البلد المضيف؛ القيود المفروضة على الواردات، ارتفاع تكلفة النقل في الدولة المضيفة مما يجعل الاستثمار فيها أكثر جدوى من التصدير إليها. هذا النوع من الاستثمار يزيد رصيد رأس المال في الدولة المضيفة، كما له آثار ايجابية على الاستهلاك و على التجارة من خلال زيادة صادرات الاقتصاد المضيف وزيادة وارداته من مدخلات الإنتاج من الدول المصدرة للاستثمار.

3. الاستثمار الباحث عن الكفاءة في الأداء

يهدف إلى زيادة الربحية. خاصة من خلال الاستفادة من انخفاض مستويات الأجور في العديد من الدول النامية بسبب ارتفاع الأجور في الدولة الأم أو ارتفاع صرف عملتها. ومن أهم أشكاله تحويل الأنشطة كثيفة العمالة للصناعات

[1] Alasrag. Hussien,**"foreign direct development policies in the arab countries"**, MPRA Paper No. 2230, posted 07. November 2007, p.11, Available at: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2230/. Last visited: 05/06/2012, At :06 :27.

التحويلية إلى الدول النامية. ويتميز هذا النوع من الاستثمار بأن له آثار توسعية على تجارة الدولة المضيفة، كما يؤدى إلى تنويع صادراتها فضلا عن آثاره التوسعية على الاستهلاك عن طريق استيراد كثير من مدخلات الإنتاج.

4. الاستثمار الباحث عن أصول إستراتيجية

يتم هذا النوع من الاستثمار في المراحل اللاحقة من نشاط الشركات متعددة الجنسية عندما تقوم الشركة بالاستثمار في مجال البحوث والتطوير في إحدى الدول النامية أو المتقدمة تدفعها الرغبة في تعظيم الربح ويعتبر هذا النوع من الاستثمار ذا أثر توسعي على التجارة من زاويتي الإنتاج والاستهلاك، كما أنه يعتبر بمثابة تصدير للعمالة الماهرة من قبل الدول النامية ويزيد من صادرات الخدمات والمعدات من البلد المصدر للاستثمار.

وأهم أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر ما يلي:

1. الاستثمار المشترك

وهو مشروع يمتلكه طرفان أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، ولا تقتصر المشاركة على رأس المال المساهم بل قد تشمل الإدارة، الخبرة، براءات الاختراع والعلامات التجارية.

و يساهم الاستثمار المشترك في زيادة تراكم رأس المال وإدخال التقنيات والمهارات، وتوفير فرص عمل، وتحسين وضعية ميزان المدفوعات من خلال تعزيز الصادرات وإحلال الواردات، تنمية قدرات الكوادر الوطنية وإيجاد روابط مع المشاريع المحلية.

2. الاستثمارات المملوكة بالكامل لمستثمر أجنبي

ويعتبر هذا النوع من الاستثمارات من الأشكال المفضلة لدى الشركات متعددة الجنسية بسبب خاصة خوفها من تسرب التكنولوجيا التي تمتلكها إلى الشركات المحلية. على عكس الدول المضيفة التي تتردد كثيرا في السماح بتواجد هذا الشكل خوفا من الاحتكار والتبعية الاقتصادية. إلا أن المشهد في الواقع يظهر تواجدها وبشكل متزايد في الدول النامية.

وتتجسد في قيام الشركات الأجنبية بإنشاء فروع لها في الاقتصاد المضيف. ومن ميزاته، زيادة تراكم رأس المال، وإحلال الواردات وزيادة الصادرات مما ينجم عنه تحسين وضعية ميزان المدفوعات. كما تساهم في إدخال التكنولوجيا المتقدمة والمهارات الإدارية والتنظيمية والتسويقية.

3. مشروعات أو عمليات التجميع

تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني عام أو خاص) يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعه ليصبح منتجا نهائيا وفي معظم الأحيان خاصة في

الدول النامية، يقدم الطرف الأجنبي أيضا الخبرة أو المعرفة اللازمة والخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع، وتدفق العمليات وطرق التخزين والصيانة...الخ. والتجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد مادي يتفق عليه.[1]

وقد تأخذ مشروعات التجميع شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل للمشروع للطرف الأجنبي أو ألا يتضمن عقد أو اتفاقية المشروع أي مشاركة للمستثمر الأجنبي في إدارة المشروع وبالتالي يكون الاستثمار مشابها لأشكال الاستثمار غير المباشر في مجال الإنتاج.[2]

4. الاستثمار في المناطق الحرة

يهدف إنشاء المناطق الحرة إلى تشجيع إقامة الصناعات التصديرية، و لأجل هذا الغرض تسعى الدول لجعل المناطق الحرة*جذّابة. للاستثمارات وذلك بمنح المشاريع الاستثمارية فيها العديد من الحوافز والمزايا والإعفاءات.

وهناك ثلاثة مكونات رئيسة للاستثمار الأجنبي المباشر وهي:[3]

1) **رأس المال السهمي**: وهو مبلغ التمويل الذي يقدمه المستثمر الأجنبي المباشر لشراء حصته من مشروع في بلد آخر غير بلده الأصلي؛
2) **الأرباح المعاد استثمارها:** وتشمل على حصة المستثمر الأجنبي من الأرباح غير الموزعة والتي تكون محسوبة على أساس مشاركته السهمية، وهذه الأرباح غير الموزعة تحتجز من قبل الشركات من اجل إعادة استثمارها في البلد المضيف نفسه؛
3) **القروض داخل الشركة**: تتضمن معاملات الدين داخل الشركة وتعزى إلى الاستدانة القصيرة أو الطويلة الأجل من الدول أو الشركات الأخرى(من غير البلد المضيف)، فضلا عن اقتراض رؤوس الأموال بين المستثمرين المباشرين(غالبًا بين الشركة متعددة الجنسية المقر والفروع التابعة لها).

---

[1] عبد السلام أبو قحف، **" اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي "**، (الإسكندرية: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 2001)، ص.491.

[2] Alasrag. Hussien, Op.cit., p.13.

* تختلف أشكال ومسميات المناطق الحرة من دولة لأخرى فهناك مناطق حرة مخصصة للتصدير (Export Processing Zones(EPZs كما ومناطق اقتصادية ذات طبيعة خاصة ا 'Special Economic Zones' ، توجد مناطق حرة مخصصة للخدمات وأخرى للتكنولوجيا الحديثة. وبرغم اختلاف الأشكال التي تأخذها هذه المناطق إلا أن جميعها تشترك في أنه لا يتم فرض أي نوع من الرسوم أو الضرائب الجمركية على وارداتها من العالم الخارجي،كما تعامل المنتجات التي تخرج من هذه المناطق إلى داخل البلاد كما لو كانت سلعا مستوردة من الخار ج .وتعرف المنطقة الحرة بأنها عبارة عن جزء من أراضى الدولة تدخل ضمن حدودها سياسيا،وتخضع لسلطتها اداريا،ويتم التعامل فيها بصورة خاصة من النواحى الجمركية والاستيرادية والنقدية والضريبية وغيرها من المعاملات التجارية التى تتعلق بحركة البضائع دخولا وخروجا،بحيث لا تنطبق على هذه المعاملات تلك الإجراءات العادية المعمول بها داخل الدولة بهدف السماح بقدر أكبر من المعاملات والمبادلات التى من شأنها جذب الاستثمارات إليها. ومن الجدير بالذكر أن هناك اهتمام عالمى متزا يد بإقامة المناطق الحرة باعتبارها احدى الصيغ التى تساهم بفاعلية فى جذب رؤوس الأموال العالمية، فعلى سبيل المثال بلغت أعداد المناطق الحرة المخصصة للتصدير على مستوى العالم فى عام 2002 نحو 3000 منطقة مقابل 500 منطقة فى عام 1995 و 176 منطقة فى عام 1986، كما زادت أعداد الدول التي تضم مناطق تصديرية حرة من 47 دولة فى عام 1986، إلى 73 دولة فى عام 1995 لتصل إلى 116 دولة فى عام 2002.

[3] داود سلوم عبد الحسين الخزرجي، **" الخصخصة في البلدان النامية بين متطلبات التنمية ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر مع إشارة خاصة إلى العراق"**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، قسم الاقتصاد ، جامعة الكوفة، العراق، 2008، ص.89.، متاحة على: http://www.uokufa.edu.iq/library/elib/thises/full/mng/dawood%20salum.pdf، تاريخ الاطلاع: 2012/05/03، على الساعة: 55: 16.

ثالثا: تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية

تسعى البلدان للحصول على الاستثمار الأجنبي المباشر كي يساعدها في عمليتي النمو والتنمية. وتعد سياساتها الوطنية العامل الرئيسي لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر ولزيادة فوائده.

سعي منها لتعظيم منافعها من الاستثمارات الأجنبية، تصمم مختلف الحكومات سياسات وضوابط تحكم سلوكيات وممارسات الشركات الأجنبية، بالإضافة إلى تنظيم وتوجيه الاستثمار الأجنبي بما يتفق والأهداف الوطنية.

سنقدم هنا بعض السياسات والإجراءات الحاكمة للاستثمارات الأجنبية وممارسات الشركات متعددة الجنسيات، فضلا عن تبيان أنواع الحوافز التي تقدمها الحكومات بالدول المضيفة لجذب الاستثمارات وتشجيع الشركات الدولية ومتعددة الجنسية بوجه عام للاستثمار.

1. إنشاء هيئات وأجهزة الاستثمار الأجنبي

أنشئت الدول أجهزة حكومية مهمتها تخطيط وتنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية حسب الأهداف المسطرة من طرف الحكومة، بالإضافة إلى الترويج لمناخ الاستثمار في البلد والترويج للمشروعات المتاحة للاستثمار.

وباستعراض مهام هيئات الاستثمار في الدول المختلفة يمكن حصرها على النحو الآتي:[1]

- تخطيط وتنظيم وتوجيه الاستثمار الأجنبي في ضوء الخطة العامة للدولة ومتابعة ورقابة انجازات وممارسة الشركات الاستثمارية الأجنبية؛
- تقديم المساعدات اللازمة لإجراءات دراسات الجدوى الاقتصادية؛
- حل المشكلات التي تواجه المستثمرين الأجانب؛
- توفير المعلومات والبيانات الاقتصادية والسوقية والثقافية لهم؛
- إعداد القوائم الخاصة بالمشروعات الاستثمارية المطلوبة؛
- إجراء البحوث وتقديم دراسات الجدوى لتلك المشروعات أو المساهمة في إعدادها؛
- اختيار مستوى التقنية وأنواعها ووضع الضوابط الملائمة مع متطلبات السوق والتنمية؛
- وتصميم سياسات تحفيز وجذب رؤوس الأموال الأجنبية ووضع الضوابط الكفيلة بتحقيق الفائدة القصوى من الاستثمارات الأجنبية بما يخدم أهداف الدولة في جميع المجالات؛
- فضلا عن تسويق فرص الاستثمار المتاحة في الخارج والداخل.

[1] داود سلوم عبد الحسين الخزرجي، مرجع سابق، ص ص.89-90.

2. الخطوات والإجراءات الخاصة بمشروعات الاستثمار

عموما، تختلف درجة تعقيد أو سهولة الإجراءات والخطوات المرتبطة بمشروعات الاستثمار من دولة لأخرى حسب:

1) هل مجال نشاط المشروع الاستثماري، مشجع، أم مسموح به، أو مقيد؛
2) القوانين واللوائح التي تضعها الدولة في ما يتعلق بخطوات وإجراءات إنشاء مشروع استثماري؛
3) درجة المركزية في اتخاذ القرارات الخاصة بالاستثمار الأجنبي؛
4) مدى الدور الذي تلعبه الهيئات والأجهزة المعنية بالاستثمارات ودرجة استقلاليتها؛
5) درجة الفساد والبيروقراطية في الدولة المضيفة.

3. سياسات الحوافز

سعيا منها لجذب الاستثمار الأجنبي لخدمة أغراض التنمية، فان الدولة المضيفة وخاصة النامية منها تقدم الكثير من أنواع الحوافز والتسهيلات للمستثمرين الأجانب. بل أن حكومات الدول الأم للشركات متعددة الجنسية تمنح حوافز وتسهيلات لهذه الشركات لتشجيعها على اختراق الأسواق الأجنبية بهدف تحقيق بعض الأهداف سواء اقتصادية أو سياسية.

وفيما يتعلق بأنواع الحوافز والتسهيلات والامتيازات المقدمة من الدول المضيفة لجذب الاستثمارات الأجنبية يمكن عرض بعض الأمثلة الآتية:[1]

- عدم وضع أي قيود على تملك مشروعات الاستثمار سواء كان تملكا كاملا أو جزئيا؛
- السماح للمستثمرين الأجانب بتملك الأراضي والعقارات؛
- إعفاء الواردات من الأصول الرأسمالية والمواد الخام والمواد المساعدة ومستلزمات الإنتاج من الضرائب الجمركية المرتبطة بها؛
- إعفاء أو تخفيض معدلات الضرائب الجمركية على الصادرات؛
- إعفاء المشروعات الاستثمارية من الضرائب على الأرباح التجارية والصناعية لمدد قد تصل إلى 15 سنة بعد بدء مرحلة التشغيل؛
- تخفيض الرسوم(أو الإعفاء منها نهائيا) والخاصة باستخدام واستغلال منافع المرافق العامة كالمياه والكهرباء...الخ. وتخفيض قيمة الإيجارات للعقارات والأراضي الخاصة بمشروعات الاستثمار؛
- إعفاء العاملين الأجانب من الضريبة على الدخل سواء بالمناطق الحرّة أو المشروعات القائمة داخل البلاد؛
- السماح بتحويل جزء من الأرباح، وأجزاء من رأس المال، والمرتبات للخارج إما سنويا أو بعد فترة زمنية وفي ظل نسب مئوية تحددها الحكومة المضيفة؛

[1] عبد السلام أبو قحف، **"الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية "**، (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2003)، ص ص.62-63.

- تسهيلات الحصول على القروض من البنوك الوطنية وتخفيض معدل الفائدة عليها؛
- تقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث والدراسات اللازمة لإقامة المشروع والتوسعات في المستقبل في مجالات النشاط المختلفة؛
- إعفاء صادرات المشروعات بالمناطق الحرّة من الرسوم الجمركية وضرائب التصدير لمدد قد تصل إلى 12 أو 15 عاما بعد بدء مرحلة التشغيل.

و مع اشتداد حدة المنافسة ازدادت الحوافز المالية والتنازع على العروض المقدمة بشأن مشاريع كبيرة للاستثمار الأجنبي المباشر. وأخذت وكالات ترويج الاستثمار، التي راحت تنمو نموا سريعا في السنوات الأخيرة، تخصص المزيد من الموارد للعمل مع مستثمرين أساسيين والارتقاء بمستوى خدمات الرعاية اللاحقة التي يستفيد منها المستثمرون الحاليون.[1]

الجدول رقم(1.1): التغييرات في النظم الوطنية الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر(1991-2010)

	عدد البلدان التي أدخلت تعديلات على نظم استثمارها	عدد التعديلات التنظيمية	
		الأكثر ملاءمة للاستثمار الأجنبي المباشر	الأقل ملاءمة للاستثمار الاجنبي المباشر
1991	35	80	2
1992	43	79	-
1993	57	101	1
1994	49	108	2
1995	64	106	6
1996	65	98	16
1997	76	135	16
1998	60	136	9
1999	63	131	9
2000	69	147	3
2001	71	194	14
2002	70	236	12
2003	82	218	24
2004	103	234	36
2005	92	162	41
2006	91	142	35
2007	58	74	24
2008	54	83	23
2009	50	71	31
2010	74	101	48

Source: data from 1991 to 2002, from: UNCTAD, WIR/2003.
Data from 2003 to 2010, from: UNCTAD, WIR/2011.

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2003، **" سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التنمية: من المنظورين الوطني والدولي "**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2003. ص.13.

يظهر الجدول رقم(1.1)، التغيرات في النظم الوطنية الخاصة بـِ FDI للفترة من 1991 إلى 2010.
في سنة 1991 كان عدد الدول التي أدخلت تعديلات على نظم استثمارها 35 بلدا، وكان 80 تعديلا أكثر ملائمة لـِ FDI من أصل 82 تعديلا. وفي سنة 1997 كان عدد الدول التي أدخلت تعديلات 76 دولة، ومن بين 151 تعديلا كان هناك 135 تعديلا الأكثر ملائمة لـِ FDI . بينما في سنة 2004 كان هناك 103 بلدا أدخلت 270 تعديلا على نظم الاستثمار منها 234 الأكثر ملائمة لـِ FDI(86.66%)، وفي سنة 2009 كان هناك 50 بلدا أدخل 102 تعديلا على نظم الاستثمار منها 71 الأكثر ملائمة لـِ FDI(69.6%)، بينما في سنة 2010 أدخلت 74 بلدا 149 تعديلا منها 101 الأكثر ملائمة لـِ FDI(67.78%).

ويذهب عدد متزايد من البلدان إلى أبعد من الانفتاح لاجتذاب الاستثمار الأجنبي، فتعتمد استراتيجيات توجه المزيد من التركيز على اختيار الأهداف وعلى عملية الترويج. ومع اشتداد حدّة المنافسة ازدادت الحوافز المالية والتنازع على العروض المقدمة بشأن مشاريع كبيرة لـِ FDI . وأخذت وكالات ترويج الاستثمار، التي راحت تنمو نموا سريعا في السنوات الأخيرة، تخصص المزيد من الموارد للعمل مع مستثمرين أساسيين والارتقاء بمستوى خدمات الرعاية اللاحقة التي يستفيد منها المستثمرون الحاليون.[1]

ورغم أن عملية التحرير مستمرة، لكن بعض الاتجاهات الحمائية بدأت تظهر أيضا. وكانت الاتجاهات التقييدية تتعلق أساسا بـِ FDI في مجالات إستراتيجية مثل النفط والبنية الأساسية. فقد أصبحت صناعة النفط والغاز في أمريكا اللاتينية، على سبيل المثال، موضع اهتمام شديد، لاسيما اثر قرار الحكومة البوليفية تأميم الصناعة في ماي 2006.[2] ورغم الاضطراب الاقتصادي والمالي العالمي بسبب الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، استمرت نظم الاستثمار الوطنية في التحول لتصبح أكثر ملائمة تجاه الاستثمار الأجنبي، و لم يسفر هذا الاضطراب عن زيادة حدة الحمائية الاستثمارية.[3]

ورغم أن الاتجاه العام هو نحو التحرير، وبسبب الأزمة المالية العالمية؛
فإن 31 تدبيرًا من تدابير السياسات الوطنية الجديدة في سنة 2009 كانت في اتجاه تشديد اللوائح التنظيمية المتعلقة بـِ FDI. ويبلغ نصيب هذه التدابير أكثر من 30% من المجموع ، وهو أكبر نصيب لهذه التدابير يلاحَظ منذ عام 1992 ، عندما بدأ الأونكتاد في الإبلاغ عنها . وهذه التدابير يدفعها جزئيًا تزايد القلق بشأن حماية الصناعات الاستراتيجية والموارد الوطنية والأمن القومي.[4]

كان أكثر من ثلثي تدابير سياسات الاستثمار المُبلغ عنها في عام 2010 في مجال تحرير وترويج الاستثمار الأجنبي المباشر .وكان ذلك هو الحال في آسيا بصورة خاصة حيث خُفف عدد مرتفع نسبيا من التدابير شروط دخول

[1] نفس المرجع، ص.13.
[2] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، **" الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية "**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2006، ص.11.
[3] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2010، **" الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون"**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2010، ص.23.
[4] نفس المرجع، ص.24.

وعمل الاستثمار الأجنبي. ومعظم تدابير الترويج والتيسير قد اعتمدتها حكومات في أفريقيا وآسيا .وقد شملت هذه التدابير ترشيد إجراءات قبول الاستثمارات وافتتاح مناطق اقتصادية خاصة جديدة أو التوسع في المناطق الاقتصادية الخاصة القائمة.[1]

ومن الناحية الأخرى، فإن نحو ثلث جميع التدابير الجديدة المتخذة في عام 2010 كان يندرج ضمن فئة اللوائح التنظيمية والقيود المتصلة بالاستثمار، وهو ما يشكل استمرارًا للاتجاه الصعودي لهذه الفئة منذ عام 2003 . والتدابير التقييدية المعتمدة في الآونة الأخيرة قد اتُخذت بصورة رئيسية في صناعات وقطاعات قليلة، وخاصة الصناعات المرتكزة على الموارد الطبيعية والخدمات المالية.[2]

وقد أدى تراكم التدابير التقييدية على مر السنوات الماضية واتجاهها الصعودي المستمر، فضلا عن إتباع إجراءات أكثر صرامة للنظر في طلبات دخول FDI ، إلى زيادة خطر الحمائية الاستثمارية.

رابعا: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر

تعد السياسات الوطنية العامل الرئيسي لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن أجل اجتذابه وزيادة فوائده أبرمت البلدان بصورة متزايدة اتفاقات استثمار دولية سواء على الصعيد الثنائي أو الإقليمي أو متعدد الأطراف. في حين تهدف الدول المضيفة من وراء هذه الاتفاقيات إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فان البلدان الأم تهدف إلى جعل الإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المضيفة للاستثمار أكثر شفافية واستقرارا.

1. اتفاقيات الاستثمار الثنائية

لم يعد الإطار القانوني الداخلي يوفر ضمانا كافيا لتوفير مناخ ملائم للاستثمارات الأجنبية. إذ يخضع القانون الداخلي عادة لتعديلات غير اتفاقية، ما يتسبب بعدم استقراره. وأصبحت الدول سواء المضيفة للاستثمار والأم، مطالبة اليوم بإبرام اتفاقيات دولية أكثر صرامة وأكثر تقييدا لها، وذلك من خلال إبرام معاهدات دولية مع الدول المصدرة للاستثمارات.

ويمكن تعريف اتفاقيات الاستثمار الثنائية بأنها: " اتفاقية بين بلدين تمنح العديد من الضمانات للمستثمر الأجنبي، وهدفها تشجيع وتعزيز وحماية الاستثمارات المتبادلة بين البلدين، من خلال الشركات العاملة في كل منهما ". وهى عادة ما تتعلق بتحديد نطاق الاستثمار والمبادئ التي يتم تطبيقها في كل منهما.[3]

---

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، **" أشكال الإنتاج الدولي والتنمية، غير القائمة على المساهمة في رأس المال"**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2011، ص.19.

[2] نفس المرجع، ص ص.19-20.

[3] مركز العدالة للتحكيم والاستشارات القانونية، **"اتفاقيات الاستثمار القانونية"**، متاح على: http://www.aladalacenter.com/ ، تاريخ الاطلاع: 2012/06/05. على الساعة: 20: 16.

تمثل هذه الاتفاقيات الثنائية إحدى أهم الوسائل لحماية الاستثمارات الدولية في الوقت الحالي وذلك لأنها تمثل إطاراً دولياً للقواعد القانونية التي تحكم العمليات الاستثمارية، إذ هي تحوّل العلاقة الداخلية بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة إلى علاقة دولية خاضعة للقانون الدولي. ونتيجة لذلك، يتمتع المستثمر بإمكانية المطالبة مباشرة أمام المحاكم بتطبيق الالتزامات الدولية من طرف الدولة المضيفة لاستثماره، حتى في غياب علاقة تعاقدية مباشرة بينه وبين الدولة المعنية.[1]

وتتضمن الاتفاقيات الدولية مجموعة من البنود التي تنظم جميع مراحل العملية الاستثمارية، من تاريخ قيامها إلى تاريخ انحلالها. ونميز هنا بين النموذج الأوروبي، وهو النموذج التقليدي الذي لا يطالب بالمعاملة الوطنية، إلا في مرحلة ما بعد التأسيس وبدء المشروع الاستثماري بالعمل. أما النموذج الثاني، فهو النموذج الأمريكي، وهو النموذج الأحدث، والذي يلزم الدولة المضيفة بتطبيق المعاملة الوطنية في مرحلة ما قبل التأسيس.

ولقد تم إرساء مجموعة من القواعد تلتزم الدولة المستقبلة باحترامها. ومن أهم هذه القواعد، قاعدة المعاملة الوطنية ومعاملة الدولة الأولى بالرعاية، إلى جانب الالتزام بالحد الأدنى لمعاملة المستثمرين الأجانب. كما تضمنت الاتفاقيات الدولية ضرورة التزام الدول المضيفة بالمعاملة العادلة والمنصفة تجاه المستثمرين الأجانب. فاتفاقيات الاستثمار الثنائية تمنح مميزات تفضيلية للدولتين أطراف الاتفاقية وذلك من خلال منح معاملة مميزة للشركات العاملة في كل منهما. مما يمثل مناخا خصبا للتدفقات الاستثمارية في كل منهما مع مراعاة القوانين والتشريعات الوطنية الخاصة بهما.

أبرمت أول اتفاقية لحماية الاستثمار سنة 1959، وقد أبرمتها ألمانيا مع باكستان. وتشير إحصائيات الأونكتاد أنه بينما بلغ عدد الاتفاقيات الثنائية أقل من 400 معاهدة من سنة 1959 إلى بداية سنة 1989، أبرمت في السنوات الخمس عشرة التالية نحو 2000 معاهدة ثنائية.[2] ووصلت إلى 2807 اتفاقية ثنائية دولية مع نهاية سنة 2010.[3] إن ازدياد عدد اتفاقات الاستثمار الدولية يبين أن السياسات الوطنية أصبحت أكثر ترحيبا بِـ FDI.

وبالنظر إلى أن البلدان تواصل إبرام اتفاقات الاستثمار الدولية، التي تتضمن في بعض الأحيان أحكاما جديدة تهدف إلى إعادة توازن الحقوق والالتزامات بين الدول والشركات وضمان الاتساق بين هذه الاتفاقات والسياسات العامة الأخرى، فإن مناقشات السياسات المتعلقة بالتوجه المستقبلي لنظام اتفاقات الاستثمار الدولية وبكيفية جعل هذه الاتفاقات تُسهم على نحو أفضل في التنمية المستدامة هي مناقشات يشتد وطيسها.[4] وعلى الصعيد الوطني، يعبر ذلك عن نفسه بحوار متنام فيما بين مجموعة عريضة من أصحاب المصلحة في الاستثمار، بما في ذلك المجتمع المدني وقطاع نشاط الأعمال والبرلمانيون .ومن أمثلة ذلك على الصعيد الدولي المناقشات الحكومية الدولية في منتدى الاستثمار العالمي الذي

[1] اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **" دليل الاتّفاقيات الثنائيّة للاستثمار"**، الأمم المتحدة، 2011/07/06، دليل رقم 1، ص ص.12- 13. متاح على:http://bit.escwa.org.lb ، تاريخ الإطلاع: 2012/06/30.، على الساعة: 17:18.

[2] نفس المرجع، ص.17.

[3] UNCTAD, World Investment Report 2011, "**NON-EQUITY MODES OF INTERNATIONAL PRODUCTION AND DEVELOPMENT ",** United Nations, New York and Geneva, 2011, p100.

[4] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، استعراض عام، مرجع سابق، ص.21.

نظمه الأونكتاد لعام 2010، ولجنة الاستثمار التابعة للأونكتاد، والاجتماعات المشتركة بين منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي والأونكتاد والمتعلقة بالاستثمار.[1]

ولقد اعتبرت الدول النامية اتفاقيات الاستثمار الثنائية أفضل وسيلة لجذب المستثمرين الأجانب من باقي الاتفاقيات. فليس كافة اتفاقيات الاستثمار تقدم ضمانات لدخول رؤوس الأموال الأجنبية إلى سوق الدولة المضيفة.

ويمكن تفسير نجاح الاتفاقيات الثنائية ورواجها الحالي بفشل أغلبية المحاولات لتبني معاهدة دولية متعددة الأطراف تنظم بصورة ملزمة الاستثمارات الدولية. ويعود هذا الفشل إلى التباين الكبير في مصالح الدول المختلفة وتوجهاتها الاقتصادية، إلى جانب المعارضة الضارية التي واجهتها هذه المحاولات من قبل مجموعات الدفاع عن البيئة والمنظمات غير الحكومية الأخرى.

2. الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار منظمة التجارة العالمية

يمكن أن نذكر سببين رئيسيين جعلا الاستثمارات الدولية من المسائل التي تهتم بها منظمة التجارة العالمية:[2]

- كون الرأسمال يخضع للتداول والمبادلة استيرادا وتصديرا، ومن ثم نجد أن الاتفاقيات المتعلقة بتحرير التجارة مثل الاتحادات الجمركية ومناطق التبادل الحر تحتوي على أحكام تتعلق بحرية تنقل الرساميل بين الدول الأعضاء فيها هذا خاصة وأن الرأسمال منظور كسلعة يتم تداولها وليس فقط كأحد عناصر العملية الإنتاجية؛
- أما السبب الثاني فيعود للتطورات في التوجهات الجديدة للاستثمارات الأجنبية وخاصة تلك التي تجريها الشركات المتعددة الجنسيات وهي توجهات تركز على الإنتاج من أجل التصدير لا الى تلبية حاجات السوق المحلية.

هذان السببان جعلا الدول المُصدرة لرؤوس الأموال تعمل على إخضاع الاستثمارات الدولية إلى مبادئ القانون الدولي للتجارة وبالتالي مبادئ OMC ولو جزئيا.

لقد أمضى العديد من الدول النامية عقوداً من الزمن في وضع الحواجز والعقبات أمام FDI، وقد اشتملت تلك الحواجز على قيود على الحصة المسموح للمستثمر الأجنبي امتلاكها في مشروع ما، وقيود على أنواع المشروعات التي يمكن للمستثمر الأجنبي القيام بها.

ولقد أسفرت هذه القيود عن آثار معاكسة تمثلت في انخفاض الحوافز الضرورية لدى المستثمرين الأجانب لإنجاح مشروعاتهم. وقد اشتملت القيود وأنظمة التحكم في تدفقات FDI والتي وضعتها الدول النامية على العديد من العناصر قد يكون أهمها:[1]

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، استعراض عام، مرجع سابق ، ص ص.21-22.
[2] قادري عبد العزيز، **"الاستثمارات الدولية- التحكيم التجاري الدولي ضمان الاستثمارات- "**، (الجزائر: دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2004)، ص ص.160-161.

- الحظر الصريح على الاستثمار في مجالات اعتبرت إستراتيجية، اشتراطات الحصول على الموافقة الرسمية،
- وجود معايير غامضة بشأن الحصول على الموافقة، الضرائب الباهظة التي تستلزم إجراءات تعويضية من خلال حوافز الاستثمار،
- القيود التي تفرض على حصة الشركة الأجنبية في المشروعات، والشروط التي تنص على نسبة محددة من المستلزمات المحلية(المحتوى المحلي).

وأصبحت تلك القيود والإجراءات محور نقاش في جولة أورجواي لتحرير التجارة، حيث رأت الدول المتقدمة أن إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة تعد مشابهة للدعم الذي تقدمه الدول لصادراتها، وبالتالي فقد دعت إلى إلغاء هذه الإجراءات كونها تؤدي إلى تغيير مسار التجارة العالمية وتشجيع الإنتاج غير الكفء، بالإضافة إلى أن إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة مخالفة لقواعد اتفاقية الجات(GATT).

وكان قد عرض موضوع إجراءات الاستثمار قبل جولة أورجواي بخمس سنوات حين قامت الولايات المتحدة الأمريكية بطرح اقتراح يتضمن ضرورة الاهتمام بآثار سياسات الاستثمار على التجارة الدولية. وقد لقي هذا الاقتراح آنذاك مقاومة شديدة من الدول النامية كما أنه لم يلق ترحيباً واسعاً من الدول المتقدمة، وكانت الحجة المسوغة ضد هذا الاقتراح هو أن "الجات" ليست مختصة قانوناً بالنظر في سياسات الاستثمار.[2]

عموما، نشأ خلاف في وجهات النظر بين الدول المتقدمة والدول النامية حول تطبيق مبادئ اتفاقية الجات على إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة. وتلك الإجراءات هي:

- شروط المحتوى المحلي؛
- شرط الموازنة التجارية والصرف الأجنبي(أن يستورد المستثمر الأجنبي في حدود نسبة معينة من قيمة صادراته)؛
- شرط الأداء التصديري(أن يقوم المستثمر الأجنبي بتصدير كمية من انتاجه لا تقل عن نسبة معينة من انتاجه الكلي).

جاءت جولة أورغواي هامة حيث حدد الاتفاق حول إجراءات الاستثمار ذات الأثر على التجارة. من تلك الإجراءات:[3]

- اشتراط قيام المشروع الأجنبي بشراء أو استخدام منتجات محلية بمقادير أو نسب معينة؛
- استخدام شرط الموازنة والصرف الأجنبي؛
- لكن لم تمنع الأداء التصديري.

---

[1] حسان خضر، **"الاستثمار الأجنبي المباشر- تعاريف وقضايا- "**، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، السنة الثالثة، 2004، ص.16.، متاح على: http://www.arab-api.org/devbrdg/delivery/develop_bridge33.pdf، تاريخ الاطلاع: 2012/05/13، على الساعة:13:58.

[2] نفس المرجع، ص.16.

[3] حسان خضر، **"الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار اتفاقية منظمة التجارة العالمية "**، برامج إصلاح التجارة الخارجية وتقييمها: المعهد العربي للتخطيط، ص.6، متاح على: http://www.arab-api.org/course25/pdf/c25-4-2.pdf، تاريخ الإطلاع : 2012/06/05، الساعة:07:07.

يهدف هذا الاتفاق إلى إزالة هذه الإجراءات خلال فترة معينة من تاريخ التجارة العالمية:[1]

- سنتين للدول المتقدمة؛
- 5 سنوات للدول النامية(مع جواز التمديد)؛
- 7 سنوات للدول الأقل نموا(مع جواز التمديد).

نظرت منظمة التجارة العالمية خلال اجتماعها في مدينة الدوحة في نوفمبر 2001 بايجابية حول طلب بعض الدول الأقل نموا تمديد فترة السماح المعطاة لها. لا شك أن إلغاء هذه الإجراءات سوف تكون له نتائج اقتصادية ايجابية مماثلة لعملية تحرير التجارة العالمية.

مع وجود الآلاف من معاهدات الاستثمار وكثير من المفاوضات الجارية والآليات المتعددة لتسوية المنازعات في هذا الصدد، فان نظام اتفاقيات الاستثمار الدولية قد اقترب اليوم من نقطة أصبح عندها من الكبر و التعقيد ما يتعذر معه على الحكومات والمستثمرين على السواء التعامل معه. ومع ذلك فانه لا يتيح الحماية إلا لثلثي المجموع العالمي لِـ FDI ولا يتناول إلا خمس العلاقات الاستثمارية الثنائية الممكنة.[2] ولتوفير الحماية الكاملة في هذا الصدد، فانه يلزم إبرام 14100 معاهدة ثنائية أخرى. وهذا يثير أسئلة ليس فقط عن الجهود المطلوبة لإكمال الشبكة العالمية لاتفاقيات الاستثمار الدولية ولكن أيضا مدى تأثير نظام اتفاقيات الاستثمار الدولية ومدى فعاليتها بخصوص ترويج وحماية الاستثمارات وعن كيفية ضمان أن تحقق اتفاقات الاستثمار الدولية إمكاناتها الإنمائية.[3]

باختصار، لا بد من اعتبار البعد الإنمائي جزءا لا يتجزأ من اتفاقات الاستثمار الدولية، لدعم السياسات التي تستهدف جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر وزيادة الاستفادة منه.

[1] حسان خضر، "**الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار اتفاقية منظمة التجارة العالمية** "، مرجع سابق، ص.7.
[2] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، استعراض عام، مرجع سابق، ص.22.
[3] نفس المرجع. ص.22.

المبحث الثالث: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر توسعا ملحوظا منذ منتصف الثمانينات من القرن الماضي، وقد شمل هذا التوسع لتلك التدفقات البلدان المتقدمة، وهي كذلك من أكثر البلدان المتلقية له، هذا بالإضافة إلى البلدان النامية ولكن بدرجات أقل.

أولا : تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه الجغرافي

شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة على مستوى العالم اتجاها تصاعديا منذ بداية الثمانينات من القرن الماضي، خاصة خلال النصف الثاني من عقد التسعينات، ثم اتجهت للانخفاض اعتبارا من عام 2001. ولكنها عاودت الارتفاع في سنة 2005، ثم انخفضت مرة أخرى في سنة 2009 بسبب الأزمة المالية العالمية.

1. **تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة(1980- 2010)**

الجدول رقم(2.1):تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى العالم حسب الاقتصاديات (1980-2010)

	1990-1980	1992-1991	2000-1993	2003-2001	2005-2004	2007-2006	2008	2009	2010
العالم	103,31	159,98	612,06	675,28	862,49	1716,40	1744,10	1185,03	1243,67
معدل النمو%	10,73	-13,76	23,04	-37,01	23,65	29,31	50,55	-47,18	4,72
الاقتصاديات النامية	21,89	46,45	163,81	191,36	312,72	501,25	658,00	510,58	573,57
معدل النمو%	8,26	18,73	17,41	-12,68	24,58	23,84	52,48	-28,87	10,98
الأهمية النسبية%	24,57	28,93	31,48	28,68	36,65	29,23	37,73	43,09	46,12
الاقتصاديات الانتقالية	0,01	0,93	6,15	13,60	30,77	72,80	120,99	71,62	68,20
معدل النمو%	-283,51	75,41	9,07	28,49	18,20	41,54	74,56	-68,93	-5,02
الأهمية النسبية%	0,01	0,57	1,18	2,15	3,63	4,18	6,94	6,04	5,48
الاقتصاديات المتقدمة	81,41	112,59	442,10	470,32	519,00	1142,35	965,11	602,83	601,91
معدل النمو%	9,64	-26,95	23,99	-48,37	22,11	30,93	46,22	-60,10	-0,15
الأهمية النسبية%	75,42	70,51	67,34	69,17	59,72	66,60	55,34	50,87	48,40

Source: Calculated from: UNCTAD, UnctadStat-Reports, Available at: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx .

يظهر الجدول رقم(2.1)، تدفقات FDI الواردة إلى العالم وتوزيعها الجغرافي خلال الفترة 1980- 2010، حيث عرفت تدفقات FDI إلى العالم خمسة منعطفات خلال هذه الفترة.

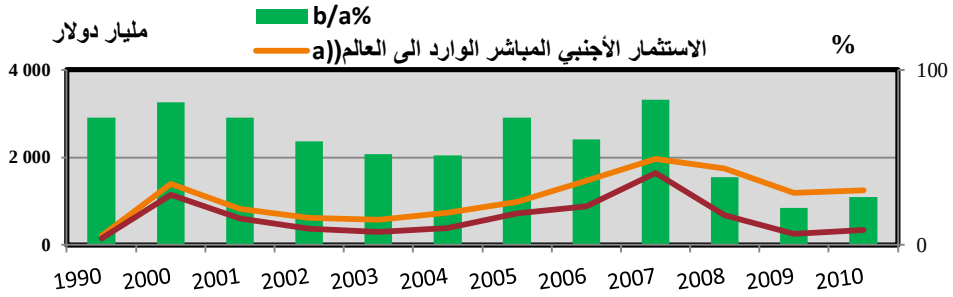
خلال الفترة 1980-1985، عرفت تدفقات FDI تذبذبا بين الارتفاع والانخفاض، حيث بلغ متوسط حجم FDI خلال هذه الفترة 57.45 مليار دولار وبمتوسط معدل نمو -0.65%، وعرفت سنة 1981(69.57 مليار دولار) أعلى معدل نمو بـ22.27%. لتتجه بعد ذلك تدفقات FDI إلى الارتفاع خلال الفترة 1985- 1990، حيث ارتفعت من 55.87 مليار دولار سنة 1985 إلى 207.45 مليار دولار سنة 1990، وبمتوسط معدل نمو 22.11%، ويرجع هذا الارتفاع إلى

انخفاض المخاطر العالمية المرتبطة بهذا النوع من الاستثمار منذ عام 1985 من جراء تفجر أزمة المديونية العالمية لسنة 1982.

لتنخفض بعد ذلك تدفقات FDI في سنتي 1991(154.07 مليار دولار)، و 1992(165.88 مليار دولار)، يعزى هذا الانخفاض بشكل كبير إلى تباطؤ نمو التدفقات الصادرة من اليابان، والمملكة المتحدة، و إلى حد كبير كنتيجة لتغير الشروط الاقتصادية في الولايات المتحدة، حيث اليابان والمملكة المتحدة هم أكبر البلدان المستثمرة.[1]

لتعاود الارتفاع في سنة 1993(223.32 مليار دولار). واستمرت تدفقات FDI في الارتفاع طوال الفترة 1993-2000، حيث بلغ متوسط معدل النمو خلال هذه الفترة 23.04%، لتصل تدفقات FDI إلى 1402.68 مليار دولار سنة 2000. حيث أن التوسع العالمي لتدفقات FDI تحركه أكثر من 60000 شركة عبر وطنية تضمن أكثر من 800000 شركة منتسبة في الخارج(في سنة 1999).[2]

الشكل رقم(1.1):عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود في العالم



المصدر: WIR1991 . و الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، استعراض عام، للسنوات من 2001 إلى 2011.

وفي نطاق العالم المتقدم، استأثر الثلاثي– الاتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة واليابان- بنسبة 71% من التدفقات الوافدة العالمية و82% من التدفقات الصادرة سنة 2000.

في أعقاب المستويات العالية التي لم يسبق لها مثيل والتي سجلت في سنة 2000، شهدت التدفقات العالمية انخفاضا حادا في سنة 2001- وذلك لأول مرة خلال عقد من الزمن(الجدول رقم(2.1))، وقد حدث هذا بصورة رئيسية نتيجة لضعف الاقتصاد العالمي(أساسا بسبب انخفاض FDI إلى الدول المتقدمة)، ولاسيما في أكبر ثلاثة اقتصاديات في العالم دخلت جميعها في حالة كساد، فضلا عمّا ترتب عن ذلك من هبوط في قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود التي أنجزت في سنة 2001(594 مليار دولار) لم تشكل إلا نصف قيمة تلك العمليات التي أنجزت في عام 2000. كما أن عدد عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود قد انخفضت من أكثر من 7800 عملية في سنة 2000 إلى

[1] Unctad, World investment report 1991, **The triad in foreign direct investment**, Overview, United Nations, New York, 1991, p.13.

[2] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2002، **الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية**، استعراض عام، الأمم المتحدة نيويورك وجنيف، 2002، ص.1.

نحو 6000 عملية في سنة 2001.[1] ونتيجة لذلك، تركز الانخفاض في الاستثمار الأجنبي أساسا في الاقتصاديات المتقدمة حيث تقلصت تدفقات FDI الوارد بنسبة 59% مقارنة بنسبة 14% في الاقتصاديات النامية.

ويمكن القول أن سنة 2001 قد شهدت عودة FDI إلى المستويات الاعتيادية في أعقاب احتدام عمليات الاندماج والشراء التي شهدتها السنتان السابقتان.

وقد حافظت الولايات المتحدة، رغم التباطؤ الاقتصادي والأحداث التي وقعت في 2001/09/11، على مركزها كأكبر متلق لِـ FDI ولكن التدفقات الواردة انخفضت بأكثر من النصف لتصل إلى 124 مليار دولار. واستعاد هذا البلد مركزه كأكبر مستثمر في العالم رغم انخفاض التدفقات الخارجة منه بِـ 30%.

وظلت عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود تشكل الأسلوب الأساسي للدخول، وقد تصدر هذه العمليات قيام شركة الاتصالات الألمانية(Deutsche Telekom) بشراء شركة VoiceStream Wireless Corp بمبلغ 29.4 مليار دولار، وهي أكبر صفقة من صفقات عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود التي تمت في سنة 2001.[2]

وقد استعادت الصين مركزها- الذي كان قد فقدته لصالح هونغ كونغ، الصين، في سنة 2000 كأكبر متلق لِـ FDI في المنطقة وكذلك في العالم النامي ككل.

وقد أدى التباطؤ الاقتصادي إلى زيادة حدّة الضغوط التنافسية، مما أدى إلى تزايد الحاجة إلى البحث عن مواقع أقل تكلفة. وتزايد تدفقات FDI إلى الخارج من البلدان التي يكون فيها نمو الأسواق المحلية أبطأ من نمو الأسواق الأجنبية. وهناك علامات تدل على أن كلا العاملين قد أسهما في حدوث الزيادة التي سجلت مؤخرا في FDI الموجه من اليابان إلى الصين وفي زيادة التدفقات إلى أوروبا الوسطى والشرقية.[3]

لتنخفض بعد ذلك تدفقات FDI خلال الفترة 2001-2005، حيث سجلت متوسط معدل نمو سالب -50.79% خلال 2001-2003، حيث وصلت تدفقاتFDI إلى 572.79 سنة 2003، ثم ارتفعت في السنتين المواليتين(متوسط معدل نمو 23.65%)، لتصل إلى 982.59 مليار دولار سنة 2005، و ذلك لعدم استقرار الأوضاع العالمية في أعقاب أحداث الحادي عشر من سبتمبر عام 2001 ، والتي أثّرت سلبا على معدلات النمو الاقتصادي في العديد من دول العالم وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية، بالإضافة إلى اضطراب حركة أسواق رأس المال عالميا.[4]

وفي سنة 2002 سجلت الصين تدفقات قياسية بقيمة 53 مليار دولار، وأضحت بذلك أكبر بلد مضيف للاستثمار في العالم. ويتحمل بلدان هما الولايات المتحدة والمملكة المتحدة المسؤولية عن نصف الانخفاض في البلدان التي انخفضت التدفقات إليها.[5] وفي هذه السنة التي عرفت انخفاضا مستمرا في تدفقات FDI كان وضع أوروبا الوسطى والشرقية الأفضل بين جميع المناطق، إذ سجلت زيادة في التدفقات إليها من FDI بقيمة قياسية قدرها 29 مليار دولار.

---

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2002، **الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية**، استعراض عام، مرجع سابق، ص.8.
[2] نفس المرجع، ص.12.
[3] نفس المرجع، ص.10.
[4] فريد أحمد قبلان، **"الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية: الواقع والتحديات، دراسة مقارنة(كوريا الجنوبية، ماليزيا، المكسيك، مصر، الأردن، تونس، البحرين)"**، (القاهرة: دار النهضة العربية، 2008)، ص.62.
[5] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2003، استعراض عام، 2003، ص.8.

ومن جهة أخرى، فان تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2004، يعزو انخفاض تدفق FDI خلال سنة 2003 إلى انخفاض قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ من 370 مليار دولار عام 2002 إلى 297 مليار دولار سنة 2003، أي بمعدل انخفاض يقدر بنحو 20%.[1] وحافظت الولايات المتحدة على وضعها باعتبارها المتلقي رقم 1 لـِ FDI، تليها المملكة المتحدة والصين.

عقب أربعة سنوات من الهبوط المستمر، شهدت تدفقات FDI إلى أمريكا اللاتينية والكاريبي طفرة هامة في سنة 2004 فبلغت 68 مليار دولار أي بزيادة 44% على المستوى المتحقق في عام 2003. وكانت العوامل التي أسهمت في ذلك هي الانتعاش الاقتصادي في المنطقة، وحدوث نمو أقوى في الاقتصاد العالمي وارتفاع أسعار السلع الأساسية.[2]

كان حجم FDI الوارد على الصعيد العالمي كبيرا في سنة 2005. فقد ارتفع بِـ 29%(27% سنة 2004) ليصل إلى 916 مليار دولار. بيد أن التدفقات العالمية الواردة ظلت أدنى بكثير من الذروة التي بلغتها في سنة 2000، ومقدارها 1.4 ترليون دولار. وتعكس الزيادة الكبيرة التي سجلت مؤخرا في FDI، على نحو مماثل للاتجاهات التي سجلت في نهاية فترة التسعينات، ازدياد عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، لاسيما بين البلدان المتقدمة. كما تعكس معدلات نمو أعلى في بعض البلدان المتقدمة إضافة إلى الأداء الاقتصادي القوي في العديد من الاقتصاديات النامية والانتقالية.[3] وكانت المملكة المتحدة أكبر متلقي لِـ FDI في سنة 2005 بِـ 165 مليار دولار.

حفزت عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود، لاسيما تلك التي تشارك فيها شركات في البلدان المتقدمة، الزيادات التي سجلت مؤخرا في FDI. فقد ارتفعت قيمة تلك العمليات بِـ 88% مقارنة بسنة 2004 حيث بلغت 816 مليار دولار. و التي حفزها جزئيا انتعاش البورصات في سنة 2005. وقد دفع عدد من العوامل، من بينها الانخفاض الشديد في أسعار الفائدة مقارنة بالسنوات السابقة، وتزايد الاندماج المالي، الشركات المساهمة الخاصة إلى الاستثمار المباشر في الخارج، وقدرت قيمة هذا الاستثمار بِـ 135 مليار دولار في سنة 2005 وشكل 19% من عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود.[4]

لترتفع تدفقات FDI خلال 2006-2007، وتصل إلى 1970.94 مليار دولار(معدل نمو 25.83%)، وهو أعلى مستوى تحققه تدفقات FDI حتى الآن. حيث شهدت تدفقات FDI الداخل على الصعيد العالمي ارتفاعا نسبيا للسنة الثالثة على التوالي بلغت نسبته 38% سنة 2006.

ومن محركات الارتفاع في التدفقات العالمية لِـ FDI تزايد أرباح الشركات في جميع أنحاء العالم وما أسفر عنه ذلك من ارتفاع في أسعار الأسهم أدى إلى زيادة في قيمة عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود. ونتيجة لارتفاع أرباح

[1] UNCTAD, **World Investment Report 2004, the shift towards services**, United Nations New York and Geneva, 2004, p.5.

[2] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2005، **الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير**، استعراض عام، الأمم المتحدة نيويورك وجنيف، 2005، ص.19.

[3] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، استعراض عام، مرجع سابق، ص.2.

[4] نفس المرجع، ص.4.

الشركات أصبحت الحصائل المعاد استثمارها عنصرا هاما من عناصر FDI الداخل، فمثلت قرابة 30% تقريبا من إجمالي التدفقات الداخلة على الصعيد العالمي في سنة 2006، وقرابة 50% من تلك التدفقات في البلدان النامية وحدها.[1]

وخلافا لازدهار عمليات الاندماج والشراء في أواخر التسعينات، كانت عمليات الاندماج والشراء هذه المرّة تمول في معظمها بالنقد والديون وليس من خلال تبادل الأسهم.

وظلت الشركات عبر الوطنية التابعة للبلدان المتقدمة في طليعة مصادر FDI، فمثلت 84% من التدفقات الخارجة العالمية. وأما الشركات عبر الوطنية من الاقتصاديات النامية والاقتصاديات الانتقالية فاستمر توسعها الدولي في سنة 2006 تتقدمها شركات هونغ كونغ(الصين) في مجموعة الاقتصاديات الأولى والإتحاد الروسي من المجموعة الثانية.[2]

وظهر اتجاه ملحوظ آخر في نشاط الاندماج والشراء على المستوى العالمي، وهو تزايد أهمية صناديق الأسهم الخاصة وصناديق الاستثمار الجماعية الأخرى. فقد شاركت هذه الصناديق في عام 2006 في عمليات اندماج وشراء عبر الحدود بلغت قيمتها 157 مليار دولار مشكلة زيادة بنسبة 18% مقارنة بحجمها في عام 2005.[3]

ثمة سمة جديدة لـِ FDI العالمي تتمثل في ظهور صناديق الثروة السيادية كمستثمرة مباشرة. فهذه الصناديق، التي استفادت من التراكم السريع للاحتياطيات في السنوات الأخيرة(والتي يبلغ مجموع الأصول التي تديرها 5 تريليونات دولار) تنزع إلى التمتع بقدر أكبر على المخاطرة وبإمكانيات تحقيق عوائد أكبر مقارنة بالاحتياطيات الرسمية التقليدية التي تديرها السلطات النقدية.[4] وعلى الرغم من أن تاريخ صناديق الثروة السيادية يعود إلى فترة الخمسينات من القرن الماضي، فإنها لم تجتذب الاهتمام العالمي إلا في السنوات الأخيرة في أعقاب دخولها في بعض أنشطة عمليات الاندماج والشراء الكبيرة عبر الحدود وما قامت به من عمليات ضخ رئيسية لرؤوس الأموال في بعض المؤسسات المالية المتعثرة في البلدان المتقدمة.

وبسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية انخفضت تدفقات FDI بعد ذلك، حيث عرفت متوسط معدل نمو سالب بلغ -30.09%، سنة 2008(1744.1 مليار دولار)، وسنة 2009(1185.03 مليار دولار).

حيث بدأت التدفقات العالمية لـِ FDI في الهبوط إلى أدنى مستوى لها والاستقرار عند هذا المستوى في النصف الأخير من عام 2009 . وتلا ذلك انتعاش متواضع في النصف الأول من عام 2010 ، مما أطلق قدرًا من التفاؤل الحذر فيما يتعلق بتوقعات الاستثمار الأجنبي المباشر في الأجل القصير. أما في الأجل الأطول، فإن الانتعاش في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر يُتوقع أن يكتسب زخمًا.[5]

---

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2007، **"الشركات عبر الوطنية والصناعات الاستخراجية والتنمية"**، استعراض عام، الأمم المتحدة نيويورك وجنيف، 2007، ص.1.

[2] نفس المرجع، ص.4.

[3] نفس المرجع، ص.5.

[4] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2008، **"الشركات عبر الوطنية وتحديات البنية التحتية"**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2008، ص.9.

[5] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2010، استعراض عام، مرجع سابق، ص.1.

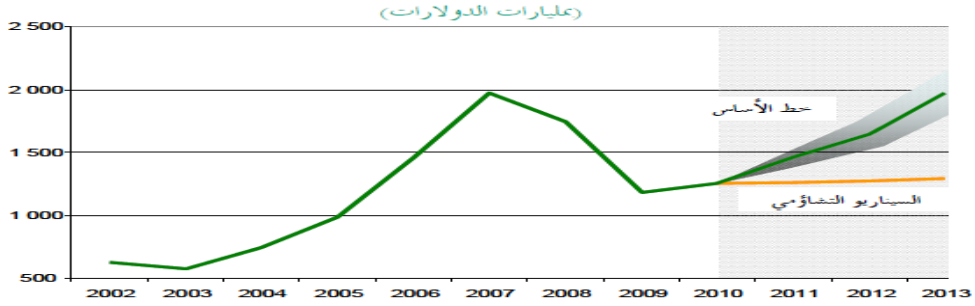
وكان الركود في عمليات اندماج واحتياز الشركات عبر الحدود مسئولا عن معظم الانخفاض في FDI في عام 2009 . فقد تقلص عدد عمليات الاحتياز في الخارج بنسبة 34 في المائة(65 في المائة من حيث القيمة)، بالمقارنة مع انحسار بنسبة 15 في المائة في عدد مشاريع FDI " في المجالات الجديدة ." والسبب في ذلك هو الاضطراب في أسواق الأوراق المالية.[1]

وعرفت تدفقات FDI إلى العالم انتعاشا في سنة 2010(1243.67 مليار دولار)، حيث سجلت معدل نمو 4.72%. هذا النمو المعتدل كان أساسا نتيجة تدفقات عالية إلى البلدان النامية، التي معا مع الاقتصاديات الانتقالية-لأول مرّة – جذبت أكثر من نصف تدفقات FDI. وبينما الإنتاج الصناعي والتجارة العالمية عادت إلى مستوياتها ما قبل الأزمة، تدفقات FDI في 2010 ظلت أقل بـِ 15% من متوسطها قبل الأزمة، و 37% أقل من ذروتها في 2007.[2]

ومن حيث أشكال المشاركة، ازدادت قيمة صفقات اندماج واحتياز الشركات عبر الوطنية عبر الحدود بنسبة 36% في عام 2010، ولكنها كانت ما زالت تمثل فقط نحو ثلث مقدار الذروة السابقة في عام 2007. وتضاعفت قيمة عمليات اندماج واحتياز الشركات عبر الحدود في الاقتصاديات النامية . وانخفضت الاستثمارات في المجالات الجديدة في عام 2010، ولكنها سجلت زيادة يُعتد بها من حيث القيمة والعدد على السواء خلال الأشهر الخمسة الأولى من عام 2011.[3]

ومن حيث مكونات الاستثمار، أدى تحسن الأداء الاقتصادي في كثير من أنحاء العالم وزيادة الأرباح المتحققة للشركات التابعة الأجنبية إلى زيادة الإيرادات المعاد استثمارها إلى تقريبا ضعف مستواها في عام 2009 . وانخفض في عام 2010 المكونان الآخران لـِ FDI وهما تدفقات الاستثمار السهمي والقروض المتعاقد عليها داخل الشركة.

الشكل رقم(2.1): التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر، 2002- 2010، والإسقاطات المتعلقة بالفترة 2011- 2013



المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2011، مرجع سابق، ص.3.

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2010، استعراض عام، مرجع سابق، ص.3.

[2] UNCTAD, **World Investment Report** 2011," **NON-EQUITY MODES OF INTERNATIONAL PRODUCTION AND DEVELOPMENT"**, United Nations New York and Geneva, 2011, p.2.

[3] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، استعراض عام، مرجع سابق، ص.6.

ويتنبأ الأونكتاد (الشكل رقم(2.1)) بأن تواصل تدفقات FDI انتعاشها لتصل 1.4- 1.6 تريليون دولار في عام 2011 ، أي إلى مستواها القائم قبل الأزمة. ويتوقع أن تزداد هذه التدفقات ارتفاعاً لتصل إلى 1.7 في عام 2012 وإلى 1.9 تريليون دولار في عام 2013، أي إلى الذروة التي كانت قد تحققت في عام 2007.

وتوجد بعض التغييرات الرئيسية في الأنماط العالمية لِـ FDI وهي تغييرات سبقت الأزمة العالمية ومن المرجح أن تكتسب زخمًا في الأجلين القصير والمتوسط:[1]

- أولا، فمن المتوقع أن تستمر الزيادة في الوزن النسبي للاقتصاديات النامية والاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية كمقصد ومصدر لِـ FDI. فهذه الاقتصاديات، التي استوعبت قرابة نصف تدفقات FDI المتجهة إلى الداخل في عام 2009 ، تقود الانتعاش في FDI؛
- ثانيًا، من غير المتوقع تغيير اتجاه الانخفاض الإضافي الذي حدث مؤخرًا في FDI التصنيعي، بالقياس إلى FDI المضطلع به في قطاع الخدمات وفي القطاع الأولي . ثالثًا فإن الأزمة، على الرغم من تأثيرها الشديد علىFDI ، لم توقف التدويل المتزايد للإنتاج.

2. التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم

إن المنافسة على جذب FDI تحتدم بشكل مباشر وواضح ليس فقط على مستوى الدول النامية وإنما بينها وبين الدول المتقدمة، رغم الاختلاف في أسباب التدفق لكل منها:

1.2. البلدان المتقدمة

تشير بيانات الجدول رقم (2.1)، إلى استحواذ البلدان المتقدمة كمجموعة على النصيب الأكبر من تدفقات FDI على مستوى العالم، حيث بلغ متوسط حجم التدفقات السنوية حوالي 81.41 مليار دولار خلال الفترة(1980-1990)، وبما نسبته 75.42%، أما خلال الفترة(1991-2006)، فقد شهدت زيادة في التدفقات من الناحية المطلقة بلغت في المتوسط 537.27 مليار دولار، إلا أن أهميتها النسبية قد انخفضت إلى 65.7% في المتوسط من إجمالي التدفقات من هذا النوع من الاستثمار في العالم. لتنخفض تدفقات FDI إلى الدول المتقدمة بعد 2007، بسبب الأزمة المالية العالمية، حيث شكلت 965.11 مليار دولار(55.34%) سنة 2008، ثم 602.83 مليار دولار(50.87%) سنة 2009، وفي سنة 2010 ولأول مرة شكلت الأهمية النسبية للدول المتقدمة في حجم تدفقات FDI العالمية أقل من النصف(48.4%)، واستحوذت على 601.91 مليار دولار من تدفقات FDI إلى العالم.

تجدر الإشارة إلى أن تدفقات FDI باتجاه البلدان المتقدمة قد عرفت أعلى معدلات نمو في السنوات 1986(41.01%)، 1998(43.9%)، 1999(40.3%). وعرفت أكبر انخفاضات في سنوات، 1982(-43.65%)، 1991(-51.29%)، 2001(-89.34%)، 2002(-36.37%)، 2008(-35.41%)، 2009(-60.1%). واستحوذت

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2010، استعراض عام، مرجع سابق ، ص.2.

على أكبر نصيب في تدفقات FDI إلى العالم في سنوات، 1980(86.13%)، 1987(84.05%)، 1989(84.41%)، 2000(81.13%).

ويمكن إرجاع تزايد نصيب البلدان المتقدمة من إجمالي تدفقات FDI إلى العديد من الأسباب يتمثل أهمها في قيام تلك الدول بتهيئة المناخ المناسب لتلك الاستثمارات. بالإضافة إلى تواجد الشركات دولية النشاط فيها والتي تعتبر المصدر الرئيسي لتدفقات هذا الاستثمار.

أما داخل مجموعة البلدان المتقدمة تظهر بيانات الجدول رقم(4.1)، ما يلي:

- أن الولايات المتحدة الأمريكية هي أكبر دولة متلقية لِـ FDI، حيث استحوذت على ما يزيد عن ثلث التدفقات من هذا الاستثمار الذي تم توظيفه في الدول المتقدمة، حيث بلغ نصيبها 33.56% في المتوسط خلال الفترة 1980-2010 ، تليها انجلترا 12.42% ، فرنسا 7.85%، بلجيكا 6.21%. واستحوذت الولايات المتحدة على أكبر حصة لها في سنة 1984 بِـ 65.16%؛
- في سنة 2010، استحوذت الولايات المتحدة على 37.92% من تدفقات FDI إلى الدول المتقدمة، تليها بلجيكا 10.25%، ألمانيا 7.66%، المملكة المتحدة 7.63%، فرنسا 5.63%؛
- استحواذ عدد محدود من الدول الصناعية المتقدمة على ما يزيد عن 70% من مجموع التدفقات إلى الدول المتقدمة، وعلى نحو 50% من مجموع التدفقات على المستوى العالمي خلال الفترة 1980-2010، الأمر الذي يكشف مدى حقيقة تركز هذا النوع من الاستثمار (FDI).

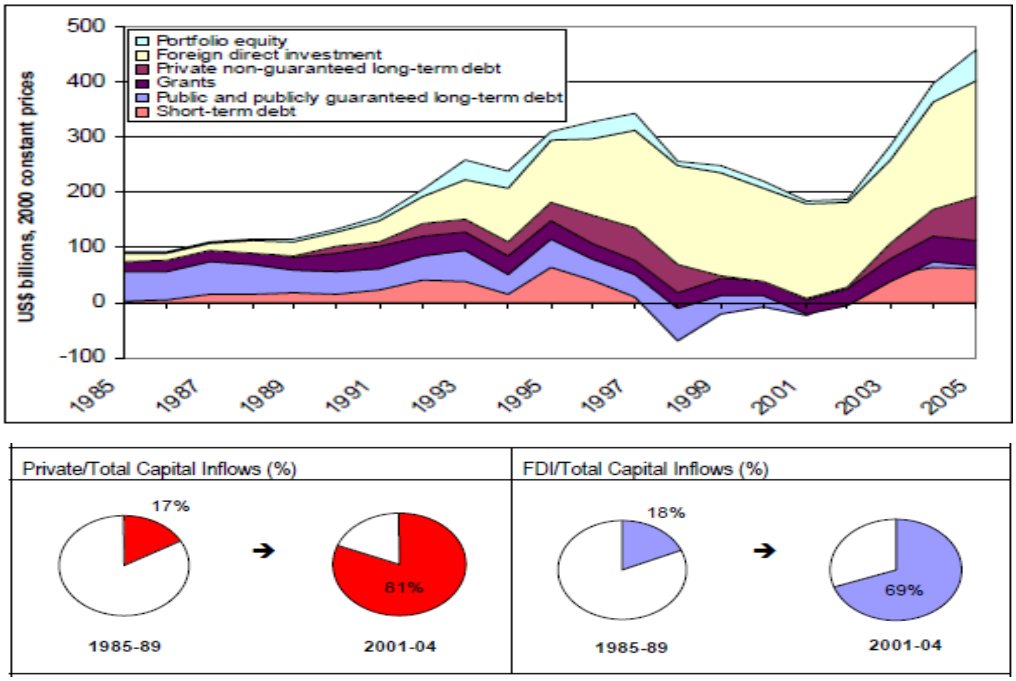
2.2. البلدان النامية

مع بداية التسعينات، شهد تكوين محافظ دول العالم تغييرات هامة ناتجة عن تحول ملحوظ في تدفقات رأس المال الدولي .الملامح الرئيسية لهذا التحول هي أن التدفقات الرأسمالية إلى البلدان النامية قد أصبح معظمها خاصة، وتتكون الآن بشكل كبير من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

لقد كانت هناك سلسلة من التحولات الرئيسية في تكوين تدفقات رأس المال منذ منتصف السبعينات. من 1975 حتى بداية الثمانينات، رأس المال الخاص شكل تقريبا ثلثي تدفقات رأس المال، ولكن بعد 1982 حصته هبطت إلى أقل من 50%. في التسعينات، الارتفاع الكبير في التدفقات الخاصة والانخفاض في التمويل الرسمي يعني أن رأس المال الخاص شكل 80% من إجمالي تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية.[1]

[1] Yilmaz Akyüz and Andrew Cornford,**" CAPITAL FLOWS TO DEVELOPING COUNTRIES AND THE REFORM OF THE INTERNATIONAL FINANCIAL SYSTEM"**, United Nations Conference on Trade and Development(UNCTAD), Discution paper No.143.Geneva : UNCTAD, p.12, Available at : http://unctad.org/en/docs/dp_143.en.pdf, Last visited : 14/05/2012, At : 09:10.

الشكل رقم(3.1): تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية



Source: Louis Servén,**" capital flows to developing countries : the old and the new "**, international congress on human development Madrid 2006, p.7. Available at : http://www.reduniversitaria.es/ficheros/Luis%20Serv%E9n.pdf, last visited : 13/05/2012, At : 17:28.

كما كان هناك أيضا تحولا في الأهمية النسبية في الأصناف المختلفة لتدفقات رأس المال الخاص. من منتصف السبعينات حتى اندلاع أزمة الديون في الثمانينات، القروض البنكية شكلت ثلاثة أرباع إجمالي تدفقات رأس المال الخاص إلى البلدان النامية، في حين الباقي استأثر به FDI. هذا النمط تغير بشكل كبير بعد أزمة الديون عندما القروض البنكية انهارت و FDI أخذ الحصة الأكبر في إجمالي التدفقات الخاصة. في التسعينات تسارع FDI بسرعة وظهر استثمار الحافظة كشكل رئيسي للتدفقات الخاصة.[1] ولا يزال إلى يومنا هذا FDI شكل التمويل الخارجي الأهم في معظم البلدان النامية.

كما يظهر الجزء السفلي من الشكل رقم(3.1)، الذي يظهر تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية بالأسعار الثابتة لسنة 2000. في النصف الثاني من الثمانينات، متوسط حصة تدفقات رأس المال الخاص في إجمالي التدفقات كانت فقط 17%. وفي السنوات الأولى من العقد الأول من القرن21، ارتفعت إلى 81%. علاوة على ذلك، في هذا التحول، FDI أصبح النوع الأكثر أهمية بين أنواع تدفقات رأس المال، بحصة في إجمالي تدفقات رأس المال إلى الدول النامية ارتفعت من 20%، إلى 70% فقط خلال عقد.

[1] Yilmaz Akyüz and Andrew Cornford, Op.cit, p.12.

الجدول رقم(3.1): تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية،2005- 2010

مليار دولار

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
المجموع	580	931	1651	447	656	1095
FDI	332	435	571	652	507	561
الاستثمار المحفظي	154	268	394	-244	93	186
استثمارات أخرى	94	228	686	39	56	348
نسبة FDI إلى المجموع	57,24	46,72	34,59	145,86	77,29	51,23

Source : UNCTAD, World Investment Report 2011, Op.cit, p.21.

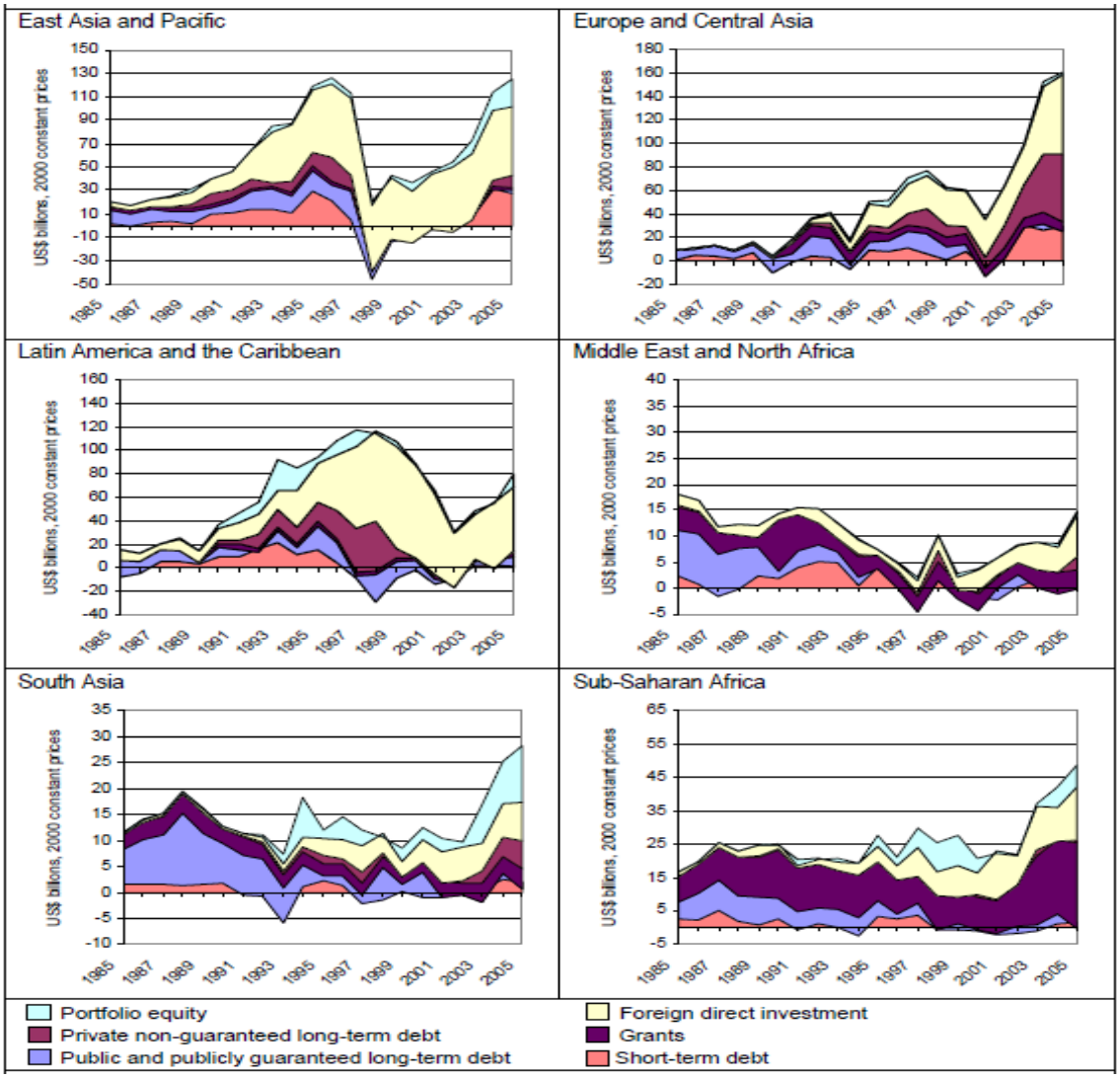
وازدادت أهمية FDI في إجمالي تدفقات رأس المال إلى الدول النامية خاصة أثناء الأزمة المالية العالمية لسنة 2008 ، حيث وكما يظهر الجدول رقم(3.1)، شكّل FDI 145.86% من إجمالي رأس المال سنة 2008، ثم 77.28% سنة 2009 و 51.23% سنة 2010. كما يمكن ملاحظة أنه رغم انتعاش حجم تدفقات رأس المال إلى الدول النامية والانتقالية إلى 1095 مليار دولار في سنة 2010، إلا أنها لا تزال دون الذروة في سنة 2007 أي ما قبل الأزمة، حيث كانت 1651 مليار دولار.

من جانب آخر، وكما يوضح الشكل رقم(4.1)، هناك تباين بين المناطق فيما يتعلق بهذه الاتجاهات. التوسع في حجم تدفقات رأس المال كان قويا خاصة بالنسبة إلى منطقة آسيا والباسيفيك، أوروبا ووسط آسيا، أمريكا اللاتينية والكاريبي. والى حد أقل، التوسع حدث بالنسبة لـ جنوب آسيا وإفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. وبشكل ضعيف في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ويمكن ملاحظة أن حصة FDI نمت بسرعة في مصادر التمويل الخارجي، وأصبح FDI يشكل الجزء الأكبر في مصادر التمويل الخارجية، خاصة في منطقتي آسيا والباسفيك و أمريكا اللاتينية والكاريبي.

لقد عرف نصيب البلدان النامية من تدفقات FDI تحسنا خلال التسعينات، حيث استطاعت البلدان النامية أن تستقطب نحو 30% من التدفقات العالمية من هذا النوع من الاستثمار(الجدول رقم(2.1))، لتنخفض هذه النسبة في الفترة 2001-2003(28.68%)، ثم ارتفعت خلال 2004-2005(36.65%)، ثم انخفضت خلال 2006-2007(29.23%)، ثم لترتفع في السنوات الموالية، 2008(37.73%)، 2008(43.09%)، 2010(46.12%). وتقابل سنة 2010 أعلى حصة للبلدان النامية في تدفقات FDI الواردة إلى العالم.

الشكل رقم(4.1): تدفقات رأس المال إلى البلدان النامية حسب المناطق



Source: Louis Servén, Op.cit, p.9.

الجدول رقم(4.1): حصص أهم الدول النامية والمتقدمة في الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى العالم(1980-2010)

	1990-1980	1992-1991	2000-1993	2003-2001	2005-2004	2007-2006	2008	2009	2010
الاقتصاديات المتقدمة	75,42	70,51	67,34	69,17	59,72	66,60	55.34	50.87	48.4
بلجيكا	3,41	9,18	6,80	9,14	7,98	6,59	14,72	3,91	10,25
فرنسا	6,32	14,69	6,27	10,06	11,32	7,36	6,65	5,64	5,63
ايطاليا	2,63	2,53	1,54	3,41	3,62	3,54	-1,12	3,33	1,58
اليابان	0,59	1,80	0,60	1,62	1,16	0,53	2,53	1,98	-0,21
هولندا	3,46	5,31	5,43	7,34	4,64	5,28	0,37	5,73	-2,68
المملكة المتحدة	14,09	13,47	10,35	6,25	20,89	15,50	9,48	11,80	7,63
الولايات المتحدة	45,57	18,64	32,36	19,28	24,68	20,39	31,74	25,36	37,92
الاقتصاديات النامية	24,57	28,93	31,48	28,68	36,65	29,23	37,73	43,09	46,12
أمريكا اللاتينية والكاريبي	21,07	18,48	25,76	18,67	19,18	19,99	26,25	23,60	23,46
الأرجنتين	16,01	39,08	20,56	5,71	8,28	6,26	5,63	3,33	4,71
البرازيل	40,34	17,92	28,44	44,78	28,33	26,04	26,09	21,53	36,00
الشيلي	11,47	10,67	10,76	10,78	12,22	9,77	8,77	10,68	11,22
المكسيك	63,15	57,23	32,80	64,68	42,24	25,05	15,23	12,72	13,88
جنب وشرق وجنوب شرق آسيا	44,45	55,75	58,55	53,96	51,96	47,97	43,18	47,31	52,24
هونغ كونغ	21,07	8,84	17,08	15,10	20,90	20,82	20,99	21,69	22,99
الصين	17,64	28,37	44,45	49,86	40,88	32,80	38,12	39,33	35,29
الهند	1,23	0,59	2,36	5,03	4,11	9,55	14,98	14,76	8,22
ماليزيا	14,05	17,79	6,06	2,07	2,69	3,05	2,52	0,59	3,04
سنغافورة	23,25	14,79	11,90	10,70	11,36	13,88	3,02	6,33	12,89
غرب آسيا	9,44	5,60	1,94	4,03	10,31	14,64	13,92	12,93	10,15
الاقتصاديات النامية: افريقيا	10,24	8,02	5,35	10,00	9,45	10,89	11,16	11,78	9,60
الاقتصاديات النامية: اوقيانيا	0,93	0,85	0,20	0,12	0,10	0,25	0,33	0,37	0,26
الاقتصاديات الانتقالية	0,07	1,82	3,72	7,25	9,87	14,30	18,39	14,03	11,89

Source: Compiled from: UnctadStat - Reports, Op.cit.

عموما، يتميز FDI داخل مجموعة البلدان النامية بظاهرة تركز مصادر تدفقه ومناطق جذبه، وتتمثل مصادر التدفق الرئيسية في الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان وانجلترا، أما مناطق الجذب الرئيسية له داخل مجموعة البلدان النامية فتتمثل في إقليمي شرق آسيا وأمريكا اللاتينية.

وبالنظر إلى بيانات الجدول رقم(4.1)، يمكن ملاحظة ما يلي:

- أن إقليم جنوب وجنوب شرق آسيا يحتل النصيب الأكبر من تدفقات FDI الموجه إلى البلدان النامية. فمن الناحية المطلقة، فقد ارتفعت من 10.03 مليار دولار في المتوسط خلال الفترة 1980- 1990 إلى 102.75 مليار دولار خلال 2001-2003 ثم إلى 299.65 مليار دولار سنة 2010 (حيث بلغت نسبة الارتفاع خلال الفترة 1990. أما من حيث الحصة لدول الإقليم من إجمالي تدفقات FDI للبلدان النامية فقد بلغت في المتوسط 44.45% خلال الفترة 1980-1990. ثم 58.55% خلال 1993-2000، وشكلت 52.24% سنة 2010؛

- بخصوص أهم البلدان المضيفة لـِ FDI في إقليم جنوب وجنوب شرق آسيا، فقد جاءت الصين على قمة مجموعة البلدان النامية، حيث ارتفعت حصتها من 1.79 مليار دولار سنويا في المتوسط خلال الفترة(1980-1990) إلى 51.04 مليار دولار خلال 2001-2003 ثم إلى 105.73 مليار في سنة 2003. أما من حيث الحصة فقد جاءت الصين في المرتبة الأولى حيث بلغت حصتها 35.29% من مجموع التدفقات في عام 2010، تليها هونغ كونغ بـِ 22.99% ، ثم تأتي كل من سنغافورة والهند وماليزيا لتبلغ حصصها على الترتيب 12.89%، 8.22%، 3.04% ؛
- أما على مستوى دول أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي فقد احتلت المرتبة الثانية من حيث نصيبها من تدفقات FDI الموجه إلى البلدان النامية، حيث بلغت حصتها 4.15 مليار دولار(21.07%) سنويا في المتوسط خلال الفترة 1980-1990، ثم تزايد إلى 4.69 مليار(25.76%) خلال الفترة 1993-2000، ثم إلى 134.55 مليار دولار(23.46%) في سنة 2010؛
- داخل إقليم أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي، يلاحظ أن المكسيك استحوذت في المتوسط على النصيب الأكبر من تدفقات FDI خلال الفترة 1980-2010. حيث شكّلت حصتها 36.33% من تدفقات FDI إلى المنطقة، تليها البرازيل بـِ 29.94%، الأرجنتين 12.17% ثم الشيلي 10.71%. ولكن الأهمية النسبية للمكسيك تراجعت في العقد الأخير لصالح البرازيل. حيث في سنة 2010 استحوذت البرازيل على 36% من تدفقات FDI إلى المنطقة، تليها المكسيك ب 13.88%، الأرجنتين 11.22% ثم الشيلي 4.71%؛
- ارتفعت تدفقات FDI باتجاه مجموعة دول وسط وشرق أوروبا من 0.014 مليار دولار(0.07%) خلال 1980-1990 إلى 6.15 مليار دولار(3.72%) خلال الفترة 1993-2000، ثم إلى 68.2 مليار دولار(11.89%) سنة 2010. وبشكل عام، ترجع الزيادة في حجم التدفقات من FDI باتجاه دول هذا الإقليم إلى برامج الإصلاح الاقتصادي والخصخصة التي تم انتهاجها عقب التحول الاقتصادي فيها؛
- أما منطقة إفريقيا، فقد كانت تدفقات FDI الموجهة إليها هامشية. ارتفعت من 2.26 مليار دولار(10.24%) في المتوسط خلال الفترة 1980- 1990 إلى 91.56 مليار دولار(11.16%) سنة 2008 لتنخفض بعد ذلك و وصلت إلى 55.04 مليار دولار سنة 2010.

ويتضح من بيانات الجدول السابق تركز تدفقات FDI في بعض المناطق والأقاليم، خاصة اقتصاديات جنوب وجنوب شرق آسيا، ودول أمريكا اللاتينية.

ازدادت أهمية الاقتصاديات النامية بقدر أكبر في عام 2010، باعتبارها متلقية لـِ FDI.

ومع تحول الإنتاج الدولي وكذلك، في الآونة الأخيرة، الاستهلاك الدولي نحو الاقتصاديات النامية والاقتصاديات الانتقالية، تقوم الشركات عبر الوطنية على نحو متزايد بالاستثمار في المشاريع المحّققة للكفاءة والمشاريع الباحثة عن السوق في هذه البلدان . فقد تلقت هذه الاقتصاديات، لأول مرة، أكثر من نصف التدفقات العالمية الداخلة من FDI في عام 2010. وكان نصف أكبر 20 اقتصادًا مضيفًا لـِ FDI في عام 2010 مكونًا من اقتصاديات نامية أو

اقتصاديات انتقالية.[1] وتشمل: الصين(2)، هونغ كونغ(3)، البرازيل(5)، روسيا(8)، سنغافورة(9)، العربية السعودية(12)، الهند(14)، المكسيك(18)، الشيلي(19)، اندونيسيا(20).

وتشكل البرازيل والاتحاد الروسي والهند والصين، بصورة خاصة، أماكن مضيئة تجتذب FDI. والتدفقات المتجهة إلى الاقتصاديات النامية والاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية لن توجَّه فقط إلى تلك الأجزاء من سلسلة القيمة التي تتسم بأكبر كثافة من حيث العمالة بل ستوجّه على نحو متزايد إلى الأنشطة الأكثر كثافة في التكنولوجيا.[2]

ثانيا: مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعها القطاعي

تتسم حركة الاستثمار الأجنبي المباشر بدرجة عالية من التركز سواء على مستوى الدول المصدرة أو المتلقية، ويمكن القول بأن الدول الصناعية المتقدمة تمثل المصدر الرئيسي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

1. مصادر التدفقات الصادرة من الاستثمار الأجنبي المباشر

شهدت البلدان الصناعية الكبرى تشابكا كبيرا في تدفقات FDI فيما بينها، فبعدما كانت تلك الدول تعرف تقسيما واضحا فيما بينها كدول مصدرة أو متلقية، أصبح هناك إعادة ترتيب، حيث تحولت الولايات المتحدة من بلد مصدر بحت إلى بلد مصدر ومتلقي في نفس الوقت، بينما أصبحت اليابان دولة مصدرة أكثر من كونها دولة متلقية.

هذا وتنعكس اتجاهات FDI كنتيجة لتطور الظروف العالمية وخاصة في ظل ما تتصف به الدول المتقدمة من تحرر كبير في مجال FDI.

1.1. البلدان المتقدمة كمصدر للاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر البلدان الصناعية المتقدمة المصدر الرئيسي للتدفقات الصادرة من FDI، حيث تظهر بيانات الجدول رقم(4.1)، أن مساهمة تلك المجموعة خلال الفترة 1980- 1990 كانت في المتوسط 94.05%(100.51 مليار دولار) من إجمالي تدفقاتFDI العالمية الخارجة. إلا أن هذه النسبة عرفت تراجعا مستمرا حيث شكلت 86.73%(528.75 مليار دولار) في المتوسط خلال الفترة 1993- 2000، ثم إلى 72.7%(850.97 مليار دولار) سنة 2009، و 70.67%(935.19 مليار دولار) سنة 2010.

وهذا يعكس مدى حجم التركز في مصادر تدفق FDI، ويرجع ذلك إلى امتلاك تلك البلدان للشركات متعددة الجنسية التي تقوم بالاستثمار، بالإضافة إلى غياب التشريعات والتنظيمات المتعلقة بدخول FDI إلى البلدان النامية، ناهيك عن الأزمات المالية سواء في دول أمريكا اللاتينية أو في دول جنوب شرق آسيا، والتي أدت إلى قيام الدول المتقدمة بالاستثمار فيما بينها.[3]

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، استعراض عام، مرجع سابق، ص.3.
[2] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2010، استعراض عام، مرجع سابق، ص.22.
[3] فريد أحمد قبلان، مرجع سابق، ص.76.

الجدول رقم(4.1): حصص أهم الدول النامية والمتقدمة في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر إلى العالم 2010-1980

الوحدة: مليون دولار

	1990 - 1980	1992 - 1991	2000 - 1993	2003 - 2001	2005 - 2004	2007 - 2006	2008	2009	2010
العالم	106993,43	200337,93	596686,94	621211,81	906118,12	1790096,09	1910509,18	1170527,14	1323337,38
الاقتصاديات المتقدمة	100506,35	181238,44	528755,27	555707,75	770150,95	1492013,58	1541232,07	850975,15	935189,58
%	94,05	90,50	86,73	89,55	84,98	83,14	80,67	72,70	70,67
المملكة المتحدة	17,12	9,43	15,82	10,42	11,15	11,18	10,45	5,22	1,18
الولايات المتحدة	21,23	20,84	25,31	23,89	19,59	20,46	20,00	33,22	35,17
فرنسا	7,88	15,35	9,92	11,24	11,28	9,28	10,06	12,10	8,99
ألمانيا	10,56	11,44	10,59	3,67	6,38	9,80	5,01	9,19	11,21
اليابان	14,72	13,43	5,54	6,00	5,02	4,19	8,31	8,78	6,02
هولندا	6,19	7,04	6,63	8,05	10,58	4,60	4,38	3,16	3,41
بلجيكا	1,31	4,90	4,43	8,35	4,33	4,38	10,66	-2,55	4,04
الاقتصاديات النامية	6487,08	18316,49	66274,74	59436,71	121747,68	260430,43	308890,80	270749,60	327564,21
%	5,95	9,12	12,98	9,42	13,45	14,83	16,17	23,13	24,75
شرق وجنوب وجنوب شرق آسيا	4424,85	13056,53	45868,55	35677,20	78405,28	158255,02	178255,55	193191,01	231585,21
%	59,25	69,14	71,42	60,32	64,41	60,32	57,71	71,35	70,70
الصين	10,31	16,73	5,94	11,07	11,63	14,19	29,26	29,26	29,36
هونغ كونغ	30,46	40,25	55,90	32,26	45,95	33,72	28,38	33,12	32,85
تايوان	18,00	17,99	9,00	16,19	8,39	5,83	5,77	3,04	4,83
سنغافورة	9,22	6,88	13,19	19,78	14,11	16,01	-0,14	9,56	8,52
امريكا اللاتينية والكاريبي	620,31	2673,11	16226,96	20099,51	23959,17	55271,14	232199,34	181160,82	188977,24
%	9,83	16,53	22,06	27,99	19,67	21,82	25,05	13,35	18,17
الارجنتين	-7,83	28,12	15,19	-3,19	4,06	3,52	1,80	1,97	1,62
فنزويلا	6,69	6,58	5,33	5,97	3,66	1,30	1,65	5,07	4,02
البرازيل	45,27	18,99	8,25	10,01	27,43	30,50	26,44	-27,90	19,36
الشيلي	4,17	11,28	11,18	4,47	7,76	4,35	10,39	22,31	14,69
غرب آسيا	7,81	-2,53	0,88	1,70	8,41	10,79	13,01	9,72	3,97
افريقيا	13,46	10,11	3,37	-0,31	1,65	3,35	3,16	2,08	2,03
اوقيانوسيا	0,06	0,51	-0,02	0,04	0,07	0,02	0,04	0,03	0,02
الاقتصاديات الانتقالية	0,00	783,00	1656,94	6067,35	14219,49	37652,08	60386,31	48802,39	60583,59
%	0,00	3,38	2,41	12,05	11,68	14,00	19,55	18,02	18,50

Source: *UnctadStat* - Reports, Op.cit.

أما داخل مجموعة البلدان المتقدمة، ولتوضيح مدى وطبيعة التركز فيما يتعلق بمصادر FDI على الصعيد الدولي، تظهر بيانات الجدول رقم(4.1) ما يلي:

- تستحوذ 7 دول صناعية متقدمة على 65.31% في المتوسط من جملة التدفقات الصادرة عالميا من FDI خلال الفترة 1980-1990. 74.55% في المتوسط خلال 1991-1992، لتتراجع بعد ذلك باستمرار، 48.49% سنة 2010؛
- تحتل الولايات المتحدة المرتبة الأولى من حيث مساهمتها في التدفقات الصادرة عالميا من FDI. حيث استحوذت في المتوسط على 21.75% من تدفقات FDI الصادرة إلى العالم خلال الفترة 1993-2000، ثم تأتي في المرتبة الثانية المملكة المتحدة بنسبة 13.85%، ثم ألمانيا 9.19%، فرنسا 8.64%، هولندا 5.73%، اليابان 4.73% وبلجيكا 3.96%. ولكن هذه النسب تغيرت مع مرور الوقت، حيث في سنة 2010، استحوذت الولايات المتحدة على 35.17%، تليها ألمانيا 11.21%، فرنسا 8.99%، اليابان 6.02%، بلجيكا 4.04%، هولندا 3.41% ثم المملكة المتحدة 1.18%. حيث يمكن بوضوح ملاحظة التراجع الكبير لحصة المملكة المتحدة؛
- قد يرجع مصدر تلك التدفقات في البلدان الصناعية المتقدمة إلى أن نحو 90% من عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود قد تركزت في تلك البلدان سنة 1999، حيث استأثرت دول أوروبا الغربية(لاسيما المملكة المتحدة وألمانيا وفرنسا) على نحو 72% من جملة تلك العمليات، كما استأثرت الولايات المتحدة على نحو 16% منها، ومثلت المؤسسات المالية المنشآت الأكثر نشاطا في هذا المجال.

ويتضح من بيانات الجدول السابق مدى التركز في مصادر تدفق FDI، إذ يشكل مجموع ما تساهم به كل من الولايات المتحدة، فرنسا، ألمانيا واليابان 61.39% من إجمالي التدفقات الصادرة في العالم في سنة 2010.

2.1. البلدان النامية كمصدر للاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر FDI الصادر من البلدان النامية منخفض إذا قورن بمجموعة البلدان الصناعية المتقدمة. ورغم ذلك فقد شهدت تلك التدفقات من هذه الدول تحسنا ملحوظا، حيث ارتفعت من 6.19% سنة 1980، إلى 24.75% سنة 2010 من إجمالي FDI الصادر إلى العالم.

وفي عام 2010 ، كانت ستة اقتصاديات نامية واقتصاديات انتقالية هي من بين أكبر 20 اقتصادًا مستثمرًا في العالم. وتشمل: هونغ كونغ(4)، الصين(5)، روسيا(8)، سنغافورة(16)، كوريا الجنوبية(17)، الهند(21).

وفي ضوء ما توفره بيانات الجدول رقم(4.1) يمكن ملاحظة ما يلي:

- ارتفع المتوسط السنوي لتدفقات FDI الصادر من البلدان النامية من 5.95% من مجموع التدفقات الصادرة عالميا خلال الفترة 1980-1990 إلى 12.98% في المتوسط خلال الفترة 1993- 2000، ثم إلى 24.75% سنة 2010؛
- تعتبر مجموعة دول جنوب شرق آسيا المصدر الرئيسي لتدفقات FDI من الدول النامية، حيث ارتفعت مساهمتها في التدفقات الصادرة من البلدان النامية من 59.25% في المتوسط خلال الفترة(1980-1990) إلى

70.70% سنة 2010، وفي نفس الاتجاه وداخل نفس المجموعة، تدفقات FDI الصادر خلال سنة 2010 من أربع دول نامية (هونغ كونغ، الصين، سنغافورة و تايوان) قد بلغ نحو 75.57% من إجمالي التدفقات الصادرة من دول جنوب وجنوب شرق آسيا، حيث احتلت هذه الدول المراكز الأربعة الأولى وبنصيب 32.85%، 29.36%، 8.52%، 4.83% لكل منها. والجدير بالذكر أن الشركات دولية النشاط التي تقع مراكزها الرئيسية في هونغ كونغ وتايوان وسنغافورة قد قامت في أعقاب الأزمة المالية لدول جنوب شرق آسيا بإعادة توطين استثماراتها الصادرة المباشرة ونشطت بوجه خاص في عمليات الاندماج والاستحواذ على الصعيد الإقليمي للإفادة من أسعار الأصول في الدول الأكثر تضررا من الأزمة.[1]؛

- تحتل مجموعة دول أمريكا اللاتينية والكاريبي المرتبة الثانية من إجمالي التدفقات الصادرة من البلدان النامية حيث ارتفع نصيبها من 9.83% في المتوسط خلال الفترة(1980-1990) إلى 22.06% في المتوسط خلال الفترة 1993-2000 . ثم 27.99% خلال 2001-2003 . لتنخفض بعد ذلك إلى 22.18% خلال 2004-2008، ثم 13.35% سنة 2009 بسبب الأزمة المالية العالمية، ثم ارتفعت حصتها إلى 18.17% سنة 2010. خلال الفترة 1980-1990، تصدرت دول هذه المجموعة كل من البرازيل بحصة 45.27%، وفنزويلا 6.69%، والشيلي 7.4%. و في 2010 استأثرت البرازيل بـ19.36% مجموع FDI الصادر من مجموعة أمريكا اللاتينية والكاريبي، تليها الشيلي 14.69%، فنزويلا 4.02%. وبالتالي حدث تراجع كبير في حصة البرازيل.

2. التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي

النمو السريع للاستثمار الأجنبي المباشر ترافق بتغيرات كبيرة في تكوينه القطاعي. خلال الخمسينات، FDI تركز في القطاع الأولي والتصنيع القائم على الموارد. اليوم، هو أساسا في الخدمات وفي التصنيع كثيف التكنولوجيا.

تركّز FDI خلال الستينات من القرن الماضي في قطاع البترول والمواد المنجمية، ثم بدئت الصناعات التحويلية تحتل مكانا بارزا وجاذبا لِـ FDI خلال عقد السبعينات، حيث أن الاستثمارات الأمريكية قد تركزت عام 1967 في مجال المناجم والبترول بنسبة 49.2% من إجمالي الاستثمارات، بينما الصناعات التحويلية حظيت بنسبة 27.1% ، ثم 34.5% في سنة 1980، والبترول والمناجم بِـ 26.4%، في حين تم توزيع النسبة الباقية على قطاعات الزراعة والنقل والبنوك.[2]

ومع بداية عقد الثمانينات من القرن الماضي حدث تحول في هيكل التركيب القطاعي لِـ FDI، حيث ازداد اتجاه الشركات الأمريكية والبريطانية واليابانية والألمانية، إلى الاستثمار في قطاع الخدمات، أو تلك الفروع الصناعية التي تتسم بكثافة تكنولوجية عالية.

[1] فريد أحمد قبلان، مرجع سابق، ص.80.
[2] نفس المرجع، ص.81.

في سنة 2004، كان الاستثمار الدولي في الخدمات، وخاصة الخدمات المالية، ينمو باطراد، فكان مسؤولا عن جل المجموع العالمي لِـ FDI. وبلغ نصيب قطاع الخدمات63% من مجموع قيمة عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود، وكان نصيب الخدمات المالية ثلث قيمة عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود في هذا القطاع.[1]

وبسبب الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، انخفض FDI في جميع القطاعات الثلاثة – القطاع الأولي وقطاع التصنيع وقطاع الخدمات. ولم تكن الضحايا الوحيدة لهذا الانخفاض هي الصناعات الدورية مثل صناعة السيارات والصناعات الكيميائية. فالاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات التي اتسمت في بادئ الأمر بالقدرة على التكيُّف مع الأزمة - بما في ذلك الصناعات الصيدلانية وصناعات الأغذية - قد تضرّرت هي الأخرى في عام 2009.[2]

وكانت حفنة فقط من الصناعات هي التي اجتذبت مزيداً من الاستثمار الأجنبي في عام 2009 بالمقارنة مع عام 2008، ألا وهي صناعات توزيع الكهرباء والغاز والمياه؛ فضلاً عن صناعات المعدات الإلكترونية والتشييد والاتصالات. وعلى وجه الإجمال، فإن FDI في قطاع الصناعة التحويلية كان هو الأشد تأثُّراً وهو ما انعكس في حدوث انخفاض بنسبة 77% في عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود بالمقارنة مع عام 2008.[3]

الانتعاش المعتدل في التدفقات الداخلة من FDI في عام 2010 يحجب خلفه اختلافات قطاعية كبيرة. فالاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، الذي كان مسئولا عن معظم الانخفاض الذي حدث في تدفقات FDI نتيجة للأزمة، قد استمر في مساره النزولي في عام 2010. وشهدت تدفقات FDI في القطاع المالي أحد أكثر الانخفاضات حدّة.[4]

وقد ارتفع نصيب قطاع التصنيع إلى نحو نصف مشاريع FDI، الذي ضمنه انخفضت الاستثمارات في الصناعات الحساسة لدورة الأعمال التجارية مثل الصناعات المعدنية وصناعة الإلكترونيات. وظلت الصناعات الكيميائية (بما في ذلك المواد الصيدلانية) تتمتع بالقدرة على التكيف أثناء الأزمة، بينما انتعشت في عام 2010 صناعات مثل الأغذية، والمشروبات والتبغ، والمنسوجات والملابس ، والسيارات. وانخفض في سنة 2010، FDI في الصناعات الاستخراجية(التي لم تعان أثناء الأزمة).

عموما، استحوذ قطاع الخدمات على النصيب الأكبر من تدفقات FDI خلال الفترة(1989-2009)، إذ يلاحظ من بيانات الجدول رقم (5.1) ما يلي:

- انخفاض متوسط نصيب قطاع الصناعات التحويلية لصالح تلك الموجهة لقطاع الخدمات من 37.2% خلال الفترة(1989-1991) إلى 22.6% للفترة (1999-2000)، 21.68% لفترة(2001-2002) ثم ارتفع إلى 24.06% خلال الفترة (2007-2009) .في حين ارتفعت في قطاع الخدمات من 50.6% إلى 68.5%، ثم تراجعت إلى 46.2% ثم ارتفعت إلى 62.75% خلال نفس السنوات؛
- كما حصل قطاع الصناعات الاستخراجية على نسبة قليلة من FDI في العالم، حيث انخفض نصيبه من 6.4% إلى 3.2%، ثم ارتفع إلى 6.1% ثم إلى 0% خلال(2007-2009) بينما تراوح نصيب قطاع الزراعة بين

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2005، استعراض عام، مرجع سابق، ص.5.
[2] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2010، استعراض عام، مرجع سابق، ص.4.
[3] نفس المرجع، ص.4.
[4] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، استعراض عام، مرجع سابق، ص ص.5-6.

0.1%-0.41%، وقد يرجع الانخفاض في نصيب هذه القطاعات لصالح قطاع الخدمات إلى التغير في اتجاه تزايد عمليات الاندماج والاستحواذ من تدفقات FDI في المتوسط من 164.1 مليار دولار خلال الفترة(1995-1998) إلى حوالي 474.6 مليار دولار خلال الفترة(1999-2002)، وبمعدل زيادة قدرها 373%.[1]

1.2. التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان المتقدمة

مازالت البلدان المتقدمة تهيمن على التدفقات الخارجة من FDI، ولكن هذا الاستثمار أصبح موزعا فيما بينها توزيعا أكثر استواء. فمنذ بضعة عقود، كانت شركات من الولايات المتحدة تحوز كامل رصيد التدفقات الخارجة من FDI في مجال الخدمات. وبحلول عام 2002، ظهرت اليابان والاتحاد الأوروبي كمصدرين هامين في هذا الصدد.[2]

ووفقا لما تشير إليه بيانات الجدول رقم(5.1)، نجد:

- أخذ التوزيع القطاعي لِـ FDI في البلدان المتقدمة نفس اتجاه التوزيع القطاعي على المستوى العالمي وفقا لما تشير إليه بيانات الجدول رقم(5.1). حيث استحوذ قطاع الخدمات على 53.16% من تدفقات FDI خلال الفترة (1989-1991)، وارتفعت إلى 71% خلال الفترة(1999-2000)، إلا أنها عادت للانخفاض إلى 66.59% خلال الفترة(2007-2009). وقد تركزت هذه الاستثمارات في قطاع الخدمات في الفروع المتعلقة بالأنشطة التجارية(الخدمات السياحية والبنكية)، وخدمات التمويل، وخدمات الاتصالات والتخزين والنقل والتجارة؛
- أما بالنسبة لقطاع الصناعات التحويلية، فقد انخفض نصيبه من 33.7% خلال الفترة(1989-1991) إلى نحو 10.9% خلال الفترة(2001-2002). وقد تركزت في فروع صناعة الآلات والمعدات، المنتجات الكيماوية ، المعدات الكهربائية والالكترونية وصناعات أخرى. وخلال الفترة 2007-2009، كانت حصة قطاع الصناعات التحويلية 22.5% من تدفقات FDI الواردة إلى الدول المتقدمة؛
- حصل القطاع الأولي على 5.28% من تدفقات FDI خلال الفترة 1989-1991، ثم انخفضت إلى 2.1% في الفترة 1999-2000، ثم ارتفعت حصته إلى 7.24% خلال 2001-2002، و 7.32% خلال 2007-2009 في تدفقات FDI الواردة الى البلدان المتقدمة. حصلت الصناعات الاستخراجية على نسبة قليلة من تلك التدفقات، 4.97% خلال الفترة 1989-1991، ثم انخفضت إلى 2.1% خلال 1999-2000، و 7.19% خلال 2001-2002، بينما لم يتجاوز نصيب قطاع الزراعة 0.31% خلال 1989-1991، و 0% خلال 1999-2000، و 0.05% خلال 2001-2002، و 0% خلال 2007-2009.

[1] فريد أحمد قبلان، مرجع سابق، ص.83.
[2] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2004، استعراض عام، مرجع سابق، ص ص.18- 19.

الجدول رقم(5.1): التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى العالم

القطاع	1991-1989			2000-1999			2002-2001				2009-2007			
	العالم	الدول المتقدمة	الدول النامية	العالم	الدول المتقدمة	الدول النامية	العالم	الدول المتقدمة	الدول النامية	دول وسط وشرق اوروبا	العالم	الدول المتقدمة	الدول النامية	دول وسط وشرق اوروبا
القطاع الأولي	5,25	5,28	0,68	3,30	2,10	8,90	6,99	7,24	1,62	0,10	10,06	7,32	13,46	27,35
الزراعة	0,33	0,31	0,36	0,10	0,00	0,50	0,04	0,05	0,00	-0,31	0,41	0,04	1,16	0,81
الصناعات الاستخراجية	4,93	4,97	0,32	3,20	2,10	8,40	6,95	7,19	1,62	0,41	0,00	0,00	0,00	0,00
الصناعات التحويلية	37,20	36,97	89,83	22,60	21,00	30,80	21,68	21,77	19,08	33,98	24,06	22,50	28,81	15,15
قطاع الخدمات	**52,97**	**53,16**	**8,72**	**68,50**	**71,00**	**56,30**	**68,64**	**68,56**	**70,56**	**61,72**	**62,75**	**66,59**	**55,17**	**57,26**
حقوق الملكية الخاصة	0,01	0,01	-	-	-	-	0,02	0,02	-	-	0,59	0,89	-	0,17
أخرى	4,56	4,58	0,77	5,60	5,90	4,00	2,68	2,41	8,74	4,20	2,54	2,70	2,55	0,06
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: The years(1999-2000): unctad(2003), world investment report, p.192.

The years(1989-199, 2001-2002): unctad(2004), world investment report, p.318.

The years(2007-2009): unctad, Annex tables, available at:

http://archive.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2026.pdf , last visited 26/04/2012.at: 07:04.

2.2. التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية

بدئت تدفقات البلدان النامية الخارجة من FDI في مجال الخدمات تنمو بصورة مرئية ابتداء من التسعينات. فنصيب هذه البلدان من الرصيد العالمي لـِ FDI الخارج في مجال الخدمات قد قفز من 1% في سنة 1990 إلى 10% في سنة 2002، أي بوتيرة أسرع منها في القطاعات الأخرى.

كما ازدادت التجارة والخدمات الداعمة للتجارة من جانب الشركات عبر الوطنية المصنعة زيادة سريعة بشكل خاص، بينما نمت خدمات نشاط الأعمال وخدمات الفنادق والمطاعم والخدمات المالية.[1]

ومافتئ FDI في قطاع الصناعة التحويلية يتجه إلى جنوب وشرق وجنوب شرق آسيا وان كان قد طرأ تغير على مواقع معينة لأن بعض البلدان ارتقت في سلسلة القيمة. واستمر هذا القطاع في اجتذاب تدفقات كبيرة من الاستثمار، لاسيما في صناعات السيارات والالكترونيات والصلب والبتروكيماويات.

أما فيما يتعلق بالتوزيع القطاعي لتدفقات FDI في البلدان النامية، حسب الجدول رقم(5.1):

- ارتفع نصيب قطاع الخدمات من إجمالي تلك التدفقات من 8.72% خلال الفترة(1989-1991) إلى 56.3% خلال الفترة (1999-2000)، ثم 70.56% خلال 2001-2002، وتركزت هذه الاستثمارات في فروع أنشطة التمويل 22.9%، والنقل والتخزين والاتصالات 15.9%، والأنشطة التجارية 25.3%، وخدمات المياه والكهرباء والغاز 6.4%، التجارة 14.7%. ثم انخفضت الحصة إلى 55.17% خلال 2007-2009؛
- أما قطاع الصناعات التحويلية، فقد احتل الجزء الأكبر من تلك التدفقات في البلدان النامية خلال الفترة(1989-1991)، حيث بلغ نصيبه نحو 89.83%، إلا أنه تراجع إلى المرتبة الثانية خلال الفترة(1999-2000) وبنصيب بلغ 30.8%، و 19.8% خلال الفترة (2001-2002)، ثم إلى 28.81% خلال 2007-2009، وتركزت هذه الاستثمارات في الكيماويات والمنتجات الكيماوية، المعدات الكهربائية والالكترونية، والصناعات المتعلقة بمولدات السيارات ومعدات النقل، وصناعة الأغذية والدخان والمشروبات؛
- بينما تراوح نصيب قطاع الصناعات الاستخراجية مابين 8.4%- 8.9% خلال الفترة 1989-2002، و 0% خلال 2007-2009، بينما لم يحصل قطاع الزراعة إلا على 1% في المتوسط خلال نفس الفترة المشار إليها، و 1.16% خلال 2007-2009.

3.2. الاقتصاديات الانتقالية

أما على مستوى دول وسط وشرق أوروبا، فقد استحوذ قطاع الخدمات على نحو 61.72% من إجمالي FDI المتجه نحو دول الإقليم خلال الفترة 2001-2002، ثم 57.26% خلال 2007-2009. وشكل قطاع الصناعات التحويلية نحو 33.98% خلال 2001-2002، و 15.15% خلال 2007-2009، بينما كان نصيب القطاع الأولي 0.1%، ثم ارتفع إلى 27.35% خلال 2007-2009، حيث كانت حصة الصناعات الاستخراجية 0.41% خلال

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2004، استعراض عام، مرجع سابق، ص.19.

2001-2002، وتجدر الإشارة إلى أن تدفقات FDI في قطاع الخدمات قد تركزت في أنشطة النقل والتخزين والاتصالات بنحو 38.7%، وخدمات التمويل 26.1%، والتجارة 18.2%.

الجدول رقم(6.1): التوزيع القطاعي لرصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى العالم

	قطاع الخدمات			قطاع الصناعات التحويلية			القطاع الأولي		
	1990	2002	2009	1990	2002	2009	1990	2002	2009
العالم	49	60	63	42	34	28	9	6	7
الدول المتقدمة	49	62	62	41	32	28	10	6	7
الدول النامية	47	55	65	46	38	25	7	7	8
دول وسط وشرق أوروبا	-	58	56	-	39	25	-	9	18

Source: the years(1999-2000): UNCTAD(2004), World investment report, figure 1.18, p.30. and the year 2009 from: UNCTAD, Annex tables, available at: http://archive.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2024.pdf , last visited 26/04/2012.

يظهر الجدول رقم(6.1)، التوزيع القطاعي لرصيد FDI الوارد إلى العالم، حيث يتضح مدى التركز في اتجاه تدفقات FDI باتجاه قطاع الخدمات، الأمر الذي يفسر ارتفاع معدل الربح الذي تدره هذه الاستثمارات بالمقارنة بما عليه الحال في القطاع السلعي.

إن التغيرات في التوزيع القطاعي لتدفقات FDI قد أفضت إلى تغيرات كبيرة في رصيد هذه الاستثمارات، حيث تكشف بيانات الجدول رقم(6.1) ما يلي:

- على المستوى العالمي، ارتفع رصيد FDI في قطاع الخدمات من 49% إلى 63% خلال الفترة 1990-2009، انخفض في قطاع الصناعات التحويلية من 42% إلى 28%، كما انخفض في قطاعات الإنتاج الأولي(الزراعة، الصناعات الاستخراجية) من 9% إلى 7%.
- أما على مستوى كل من البلدان المتقدمة والبلدان النامية، فقد أخذ التوزيع القطاعي لرصيد تلك الاستثمارات نفس الاتجاه العالمي. فعلى مستوى البلدان المتقدمة ارتفع ذلك الرصيد في قطاع الخدمات من 49% إلى 62% خلال الفترة 1990-2009، وانخفض في قطاع الصناعات التحويلية من 41% إلى 28%، وفي قطاعات الإنتاج الأولى من 10% إلى 7%. أما على مستوى البلدان النامية، فقد ارتفع رصيد قطاع الخدمات من 47% إلى 65%، وانخفض في قطاع الصناعات التحويلية من 46% إلى 25%، وارتفع في قطاعات الإنتاج الأولي من 7% إلى 8%. وعلى مستوى دول وسط وشرق أوروبا، فقد انخفض رصيد الاستثمار في قطاع الخدمات من 58% في سنة 2002 إلى 56% سنة 2009، وقطاع الصناعات التحويلية من 39% إلى 25%، في حين تضاعف رصيد قطاع الإنتاج الأولي من 9% إلى 18%.

عموما، لا يزال الاستثمار المحلي يشكل أغلبية إجمالي الاستثمار في الاقتصاديات النامية والانتقالية. الاستثمار الأجنبي يمكنه فقط أن يكون مكملا. ومع ذلك، كل شكل من أشكال الاستثمار الأجنبي يلعب دورا متميزا ومهما في تعزيز النمو والتنمية المستدامة، وتعزيز القدرة التنافسية للبلدان، وتوليد فرص العمل، والحد من الفوارق الاجتماعية والدخل.

خلاصة الفصل الأول

لقد حاولنا في هذا الفصل تقديم مختلف الجوانب النظرية المرتبطة بالتنمية الاقتصادية والاستثمار الأجنبي المباشر كأحد مصادر تمويلها، مع محاولة إعطاء تعريف لكل منهما. وأيضا سعينا إلى معرفة مختلف الاتجاهات المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر من حيث الحجم، المصدر، والتوزيع القطاعي. من خلال تحليل مختلف البيانات المتاحة

وأهم النتائج التي خلصنا إليها:

- يستند التخطيط للتنمية الاقتصادية الى نظريات التنمية الاقتصادية التي عالجت قضايا التنمية الاقتصادية في الاقتصاديات المتخلفة، ورغم اختلاف سياساتها المقترحة إلا أنه يمكن للدول المعنية أن تستعين بهذه النظريات حسب ما تراه مناسبا لوضعها الاقتصادي والاجتماعي.
- يمكن تعريف التنمية الاقتصادية على أنها العملية التي تؤدي إلى تغيير شامل ومستمر تصاحبه زيادة في متوسط الدخل الحقيقي وتحسن في توزيع الدخل لصالح الفئات الفقيرة مع تحسن في نوعية الحياة وتغير في هيكل الإنتاج.
- يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه انتقال لرأسمال من مستثمر فردا كان أو شركة من دولة ما إلى دولة أخرى مضيفة في شكل مشروع، مع امتلاك رقابة حقيقية على هذا المشروع وتقديم خدمات فنية وإدارية وتنظيمية وتسويقية.
- من أهم طرق دخول الاستثمار الأجنبي المباشر؛ الاستثمار المشترك و الاستثمار المملوك بالكامل. وقد يكون غرض الاستثمار، البحث عن: الموارد الطبيعية، الأسواق، الكفاءة أو أصول إستراتيجية.
- سعي الدول المضيفة إلى تعظيم منافعها من الاستثمارات الأجنبية، جعلها تصمم سياسات وضوابط تحكم سلوكيات وممارسات الشركات الأجنبية، وتقديم مختلف الحوافز لجذب الاستثمار الأجنبي لخدمة أغراض التنمية، هذه الحوافز زادت مع اشتداد المنافسة بين الدول لجذب الاستثمار الأجنبي. بالإضافة إلى عقد المزيد من اتفاقات الاستثمار الدولية لحماية وجذب الاستثمارات للاستثمارات.
- غلب على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية عمليات الاندماج والشراء رغم انخفاض هذه العمليات بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية لسنة 2008. وفي حين كانت الدول الصناعية المتقدمة تحتكر معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة والصادرة خاصة الثلاثي، في السنوات الأخيرة حدث ارتفاع ملحوظ في التدفقات الواردة إلى الاقتصاديات النامية والانتقالية التي تجاوزت حصتها حصة الدول المتقدمة وتتجه هذه الاستثمارات خاصة إلى اقتصاديات شرق وجنوب شرق آسيا و أمريكا اللاتينية، كما زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول النامية بشكل ملحوظ. والتي في أغلبها مصدرها منطقة شرق وجنوب شرق آسيا، ومنطقة أمريكا اللاتينية، ومن حيث التوزيع القطاعي استحوذ قطاع الخدمات على النصيب الأكبر من تدفقات الاستثمار المباشر في العقدين الأخيرين.

الفصل الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية الاقتصادية

عرفنا في الفصل السابق أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية شهدت في العقدين الأخيرين اتجاها متزايدا خاصة إلى الدول النامية، مما يظهر الدور الذي أصبح يلعبه هذا النوع من الاستثمار في تمويل ودعم التنمية الاقتصادية.

معظم الدراسات التي تناولت الاستثمار الأجنبي المباشر، ركزت على عنصرين وهما محددات وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاد البلد المضيف، فنجاح أي دولة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على محددات و المناخ الاستثماري لهذا البلد، كما يتوقف على محددات و خصائص الشركات الأجنبية. كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكنه أن يلعب دورا هاما في التنمية الاقتصادية للبلد المضيف سواء على مستوى القطاع الخارجي أو الاقتصاد المحلي.

يتناول هذا الفصل المباحث التالية:

المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات

المبحث الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

المبحث الثالث: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية

المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات

ارتبط نشوء الشركات متعددة الجنسية بتطور النشاطات الاقتصادية وعولمتها، من خلال تجاوز ما هو محلي وبحيث تتعدى جنسية الدولة الأم سواء في ملكيتها، أو في نشاطاتها، المرتبطة بالعمليات الإنتاجية منها، أو الخدمية، أو التسويقية تبعا لمقتضيات التطور في النشاطات الاقتصادية التي تؤديها.

أولا: نشأة وتطور الشركات متعددة الجنسيات

من وجهة نظر تاريخية؛ يشير 'باركر' parker إلى أن جذورها تمتد إلى القرن الرابع عشر، حيث كانت الشركات الانجليزية والهولندية والفرنسية متعددة الجنسيات تسعى إلى الحصول على الموارد الطبيعية التي لا تتوفر في بلدانها.

غير أن الأشكال الحديثة للشركات متعددة الجنسيات يمكن أن يعود تاريخها إلى القرن التاسع عشر وعلى وجه التحديد في الفترة 1870-1914، حينئذ كان المستثمرون الأوروبيون يقومون بتصدير السلع والخدمات إلى جميع أنحاء العالم ولديهم استثمارات في مختلف البلدان.[1]

ففي القرن التاسع عشر كانت الشركات متعددة الجنسيات تبحث عن الموارد، ومن أبرز الأمثلة على هذه الشركات ما يأتي:[2]

- الشركات الأنجلو هولندية: (Unilever, Royal Dutch Shell)؛
- الشركات البريطانية: (Lever&Ccautaulds)(ICI)؛
- الشركات البلجيكية: (Union Miniere, Solvay, Cokeril)؛
- الشركات الفرنسية: (Rhone-Power, Michelin)؛
- الشركات الألمانية: (Bayer&Siemens)؛
- الشركات الهولندية:(Philips)؛
- الشركات السويسرية: (Nestle)؛
- الشركات الأمريكية: (United Fruit Company, Standford Oil, General Electric, Singer Swing Machines).

وفي فترة مابين الحربين العالميتين الأولى والثانية، استغلت بعض الشركات ظروف الحرب وقامت بتوسيع مصالحها الدولية، وبالذات تلك الشركات التي تعمل في الصناعات ذات التكنولوجيا الحديثة، وإنتاج السلع التي عليها طلب استهلاكي كبير. وقد أدت ظروف الحرب العالمية الأولى إلى هبوط تدفق رأس المال بين الدول.

[1] سعود جايد مشكور العامري، **" المالية الدولية ؛ نظرية وتطبيق"**، (عمان: دار زهران للنشر والتوزيع، 2008)، ص.17.
[2] نفس المرجع، ص ص.17- 18.

في فترة الثلاثينات وبسبب خاصة أزمة الكساد الكبير والتطورات التي سبقت الحرب العالمية الثانية انخفض نشاط الشركات متعددة الجنسية خاصة الأمريكية، وقامت بعض الشركات ببيع جزء من ممتلكاتها وفروعها في الخارج، فانجلترا مثلا قامت بتصفية 15% من استثماراتها في الخارج .

وفي المرحلة التي تلت الحرب العالمية الثانية، وحتى الآن، سجلت الشركات متعددة الجنسية أكبر انتشار لها منذ نشأتها. ويرجع ذلك إلى العديد من الأسباب منها:[1]

- تأسيس النظام الاقتصادي الدولي المعاصر والذي وضع قواعده مؤتمر بريتون وودز عام 1946؛
- إنشاء المنظمات الدولية؛
- أبرام الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة(GATT) عام 1947 والتي تنص على تخفيض الرسوم الجمركية وتحرير التجارة وعدم اللجوء إلى القيود الكمية والإدارية بين الأعضاء؛
- ثورة المواصلات؛
- استقرار الأوضاع الاقتصادية بالبلاد الرأسمالية؛
- توقيع معاهدة روما 1957 والتي انشأ بمقتضاها السوق الأوروبية المشتركة والتي شجعت التجارة بين الدول الأعضاء عن طريق العديد من الإجراءات ومنها تخفيض الرسوم الجمركية.

وبالتالي تغلبت اتفاقية الجات ومعاهدة روما على القوانين التي تعترض FDI بين الدول الأعضاء، مما أعطى الشركات متعددة الجنسية حافزا أكبر للانتشار والتوسع في أنشطتها.

ومن وجهة نظر الأنشطة متعددة الجنسية؛ فقد حاول كتاب كثيرون أن يصفوا المراحل التي تمر بها الشركات متعددة الجنسيات وهي في طريقها إلى تدويل نشاطها، ومن هؤلاء 'Phatak' الذي أعطى التصور التالي للمراحل:[2]

1) **المرحلة الأول:** تبدأ الشركة بتصدير منتجاتها الى الخارج من خلال وسطاء تسويق في الدولة الأم. ومن الجائز أن يكون هؤلاء الوسطاء تجار تصدير، وكلاء دوليين تجار جملة، ويكون مركزهم الرئيسي في الدولة الأم؛
2) **المرحلة الثانية:** بعد زيادة المبيعات في الخارج تبدأ الشركة في البيع المباشر للمستورد أو لمشتري في السوق الخارجي، عندئذ تقوم الشركة بإنشاء إدارة الصادرات في الدولة الأم للتعامل مع الصادرات؛
3) **المرحلة الثالثة:** تقوم الشركة بإنشاء فرع للبيع في الخارج، ليتولى أعمال البيع والترويج في سوق خارجي محدود. ويكون مدير فرع البيع مسئولا بشكل مباشر أمام المركز الرئيسي، وتكون المبيعات أساسا للوسطاء في السوق الأجنبي؛
- **المرحلة الرابعة:** إنشاء شركة تابعة للبيع الخارجي. والتي تشبه في عملياتها فرع البيع الخارجي السابق، ولكن الفرق بين الاثنين هو أن الشركة التابعة مندمجة وموجودة ومقيمة في الدول الأجنبية، ولهذا فهي تتمتع بدرجة كبيرة من الاستقلال عن فرع البيع؛

[1] سعود جايد مشكور العامري، ص.68.
[2] نفس المرجع، ص.70.

- **المرحلة الخامسة:** تقرر الشركة أن تقوم بإنتاج المنتج في السوق الخارجي من خلال عقد تصنيع أو عمليات تجميع أو كلاهما؛
- **المرحلة السادسة:** تقيم الشركة تسهيلات إنتاجية في السوق الخارجي. وبالتالي يصير لديها شركة تابعة في الخارج تنتج وتبيع منتجاتها؛
- **المرحلة السابعة:** عندما تصبح العمليات الخارجية ذات أهمية بالغة بالنسبة للشركة، ومتعددة في أكثر من دولة، فان الشركة تضع لها إستراتيجية واحدة هدفها تعظيم ربح الشركة الأم على المستوى العالمي، ويصبح اتخاذ القرارات الإستراتيجية يتم بشكل مركزي.

ثانيا: تعريف وأقسام الشركات متعددة الجنسيات

1. تعريف الشركة متعددة الجنسية

على الرغم من أن مصطلح الشركة متعددة الجنسية، أصبح الآن معروفا، و على الرغم من المحاولات العديدة التي تمت للخروج بتعريف موحد إلا أن التعريف الدقيق لهذا المصطلح والذي يلقى قبولا عاما من جميع أو معظم المهتمين بهذه الظاهرة لم يوجد بعد. ففي أحد الدراسات الصادرة عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة حول(الشركات متعددة الجنسيات وأثرها على عملية التنمية) قد أوردت (21) تعريفا لهذه الشركات.

بالنسبة لشركات الاستثمار الأجنبي المباشر، يمكن بيان المصطلحات التالية:[1]

1) الشركة الأجنبية: هي الشركة التي تملك أو تدير بصورة مباشرة أو تمارس(بصورة غير مباشرة) نشاطا استثماريا سواء في مجال الإنتاج أو التسويق أو الخدمات خارج الدولة الأم بغض النظر عن عدد الدول المضيفة التي يقع في دائرتها الأنشطة المذكورة ؛
2) الشركة الدولية: في تعريفه لهذا النوع من الشركات ذكر ' ليفنجستون ' Livingstone أن الشركة الدولية هي تلك الشركة التي تتمتع بشخصية مستقلة وتمارس نشاطها بالاختيار في دولة أجنبية أو أكثر. ويشير ليفنجستون هنا إلى أن المقصود بالشخصية المستقلة للشركة الدولية هو عدم خضوعها لرقابة أي حكومة من الحكومات الأم فيما يختص بممارسة أنشطتها المختلفة أو أي قرارات مرتبطة بها في الخارج ؛
3) الشركة عبر الوطنية:(Transnational): هي بالتقريب الشركة متعددة الجنسية، غير أن هيئة الأمم المتحدة تفضل استخدام الاصطلاح الأول كبديل للثاني(ربما بهدف التقليل من الآثار النفسية السياسية لدى الدول النامية من جراء استخدام اصطلاح الشركة متعددة الجنسيات أو القوميات) ؛
4) الشركات متعددة الجنسيات(القوميات): من أكثر التعريفات شيوعا وقبولا للشركة متعددة الجنسيات ما قدمه ' فرنون ' Vernon في هذا الخصوص، حيث يعرف فرنون الشركة متعددة الجنسيات بأنها: المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروعا إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر.

[1] عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص ص.374- 375.

إن التسميات العديدة التي تطلق على هذه الشركات ناجمة بالأساس عن اختلاف وجهة النظر بخصوصها، والتي من أهمها:[1]

1) وجهة النظر التي ترى بأن الشركات هذه هي التي تزيد أعمالها ومبيعاتها عن رقم معين، وتمتلك نشاطا في عدة دول. وبالذات النشاط الإنتاجي، وتتمتع بقدر من الحرية في ممارسة نشاطها خارج حدود الدولة الأم،
2) وجهة النظر التي ترى بأنها الشركات التي تمتلك وتدير مشروعات في أكثر من دولة،
3) وكذلك وجهة النظر التي تعتبر أن الشركات هذه هي التي تمارس نسبة مهمة من نشاطها في الدول الأخرى،
4) وأيضا من يرى بأنها الشركات التي تمتلك وتدير كل أو جزء من مشروع استثماري، في أكثر من دولة، وأن تكون ملكيتها، ونشاطها وإدارتها في أكثر من دولة.

وبمقارنة تعريف ' فيرنون ' الخاص بالشركة متعددة الجنسية بالتعريف الذي قدمه ' ليفجستون '(الخاص بالشركة الدولية) نجد الآتي:[2]

1- أن فرنون يركز على عنصر الحجم (حجم الشركة مقاسا برقم أعمالها) بينما ليفنجستون يهتم أكثر بدرجة الحرية في ممارسة الأنشطة والعمليات خارج حدود الدولة الأم(عدم وجود رقابة أو قيود مفروضة على الشركة من الحكومة الأم بشأن ممارسة نشاطها خارج الحدود الوطنية)؛
2- يشترط فيرنون ضرورة أن تمارس الشركة نشاطا إنتاجيا في ست دول أو أكثر، بينما ليفنجستون يرى أن ممارسة الشركة لأي نشاط إنتاجي في دولة واحدة(أو أكثر) يضفي عليها صفة الدولية.

هذا يعني أن كل من فرنون، ورولف وليفجستون قد حددوا بعض الشروط الواجب توافرها لكي تصبح الشركة المعنية " دولية ". وهذه الشروط عموما تنحصر في دخول الشركة أو ممارستها لبعض الأنشطة في عدد معين من الأسواق الأجنبية أو أن تحقق رقما معينا من الأعمال خارج حدود الدولة الأم، غير أن ' هود و وينج ' اشترطا تملك الشركة(لكل أو جزء) من مشروع الاستثمار وإدارته في أكثر من دولة.[3]

ويعرفها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية(UNCTAD) بأنها كيان اقتصادي يزاول التجارة والإنتاج عبر القارات وله في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة وتخطط لكل قراراتها تخطيطا شاملا.[4]

ويعرف ' روجمان ' Rugman الشركات متعددة الجنسيات، بأنها الشركات التي تملك أكثر من ثلثي نشاطها خارج منشآتها الأم.[5]

---

[1] فليح حسن خلف، **" العولمة الاقتصادية "**، (اربد: عالم الكتب الحديث، 2009)، ص ص.66-67.
[2] أبو قحف عبد السلام، مرجع سابق، ص.375.
[3] نفس المرجع، ص.376.
[4] أحمد السيد كردي، الشركات متعددة الجنسيات، 2011، ص.2، متاح على: http:www.kenanaonline.com/ ، تاريخ الاطلاع: 2012/06/03. الساعة: 58: 12.
[5] سعود جايد مشكور العامري، مرجع سابق، ص.13.

ويرى ' هود ' Hood و' يونج ' Young أن الشركة متعددة الجنسية هي تلك الشركة التي تمتلك وتدير مشروعات استثمارية في أكثر من دولة أجنبية.[1]

وفي هذا الخصوص تجدر الإشارة إلى أن ' رولف ' Rolf في تعريفه للشركة الدولية، قد ذكر أنه لكي تصبح الشركة دولية يجب أن تصل نسبة مبيعاتها الخارجية(أو عدد العاملين في الخارج أو حجم الاستثمار في الدول الأجنبية) حوالي 25% من إجمالي المبيعات(أو 25% من إجمالي عدد العاملين أو 25% من حجم الاستثمار الكلي)الخاصة بها.[2]

كما أكدت دراسة قامت بها مجلة الأعمال الدولية(International Business) على أن الشركة متعددة الجنسيات تصبح عالمية حينما تبلغ مبيعاتها وأرباحها من العمليات الخارجية حوالي 35% من إجمالي المبيعات والأرباح.[3]

بالتالي، بناء على ما سبق يمكن تعريف الشركة متعددة الجنسية، على أنها: " تلك الشركة التي تنشط في عدة دول، ويكون معظم إنتاجها خارج الدولة الأم، و تدار بصورة مركزية مع إستراتيجية عالمية موحدة. ".

2. تقسيمات الشركات متعددة الجنسيات

يمكن تقسيم الشركات متعددة الجنسيات تبعا للعديد من المعايير والتي يمكن أن يكون من بينها:[4]

1) النمط المركزي، أي أن تكون الشركة وطنية أساسا، ولكنها تملك مشروعا، أو تمارس نشاطا في أكثر من دولة إضافة إلى الدولة المركزية(الدولة الأم)، وهذا يعني ان الصفة الدولية لهذا النوع من الشركات مرتبط بنشاطها الدولي رغم أن ملكيتها واحدة، حيث تدار وتتخذ قراراتها مركزيا؛
2) النمط اللا مركزي والذي تتخذ فيه القرارات على مستوى الفروع أساسا، وليس على مستوى المركز، وبذلك نقل درجة سيطرة المركز على اتخاذ القرار مقارنة بالنوع السابق؛
3) النمط الجغرافي والذي يستند إلى ممارسة الشركات لنشاطها على مستوى العالم ككل من خلال انتشارها الجغرافي وضمانة مواردها وبكامل أنشطتها.

كما أن هذه الشركات يمكن أن تقسم حسب طبيعة أنشطتها إلى ما يلي:[5]

1) الشركات المتكاملة رأسيا: وهذا التكامل الرأسي قد يكون أماميا بتوجيه نحو السوق والمستهلك، وبحيث تتكامل عمليات التسويق مع عمليات الإنتاج عن طريق توفير المنتجات للسوق. وقد يكون التكامل خلفيا من خلال تكامل عملية إنتاج الموارد الأولية ومستلزمات الإنتاج عن طريق توفير المواد الأولية والمستلزمات الإنتاجية هذه للعمليات الإنتاجية، وبحيث تتكامل من خلال التكامل الأمامي والخلفي حلقات ومراحل العملية الإنتاجية بدءا بمراحلها الأولى وانتهاء بمراحلها الأخيرة، أي استخدامها النهائي، والتي يمكن في عدة دول؛

[1] أبو قحف عبد السلام، مرجع سابق، ص.375.
[2] نفس المرجع، ص.375.
[3] سعود جايد مشكور العامري، مرجع سابق، ص.16.
[4] فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص.67.
[5] نفس المرجع، ص ص.67-68.

2) الشركات المتكاملة أفقيا، وهي الشركات التي تعمل على توفير كافة الخدمات والمتطلبات الضرورية لقيام الإنتاج في مرحلة إنتاجية معينة، وكذالك من خلال تكامل عمليات الإنتاج في المرحلة المعينة هذه، والتي يمكنها أن تتم في عدة دول؛
3) الشركات المتكاملة رأسيا وأفقيا، والتي تتسع في نشاطاتها بحيث تتكامل وبالشكل الذي يوفر لها قدره على إنتاج السلعة بالسيطرة على مراحلها المختلفة، وعلى الخدمات التي تتطلبه هذه المراحل، والتي يمكن أن تتم في عدة دول.

وتوسع الشركات عبر الوطنية نشاطها إما عن طريق إنشاء مشاريع جديدة في الدول أو عن طريق الاقتناء أو الاندماج مع شركات من دول أخرى. وقد توسع الاقتناء والاندماج نتيجة تنفيذ الدول وخاصة النامية منها برامج للخصخصة، حيث استطاعت الشركات عبر الوطنية بما يتوفر لديها من أموال وخبرات فنية وإنتاجية وتسويقية في امتلاك عدد كبير من شركات القطاع العام.

ونظرا لأن الشركات عبر الوطنية تهتم بالدرجة الأولى بمصالح المساهمين فيها فقد كانت مصالحها في كثير من الأحيان متعارضة مع مصالح الدول التي تمارس نشاطها فيها، الأمر الذي جعل هذه الشركات هدفا للكثير من الانتقاد أو المنع أو تقييد أنشطتها.

ثالثا: مقومات وخصائص الشركات متعددة الجنسية

1. مقومات الشركات متعددة الجنسية

أتيح للشركات العديد من المقومات التي تستند إليها في عملها من خلال تطور النشاطات الاقتصادية، وبروز الحجم الكبير للمشروعات، وتحول السوق من سوق تنافسية إلى سوق تتسم بالاحتكار في ظل عولمة النشاطات ومنها ما يلي:[1]

1) **سيطرتها على النشاطات الإنتاجية؛** وبالذات الصناعية منها، حيث أن العديد من المنتجات، خاصة المصنعة منها تتم من خلال الشركات متعددة الجنسيات هذه، وبالشكل الذي يجعل نسبة مهمة من إنتاج هذه المنتجات يتم من قبل هذه الشركات، ويكاد ينحصر في بعضها في العديد من المنتجات هذه؛

2) **سيطرتها على النشاطات التسويقية؛** سواء تلك التي تتصل بتسويق المنتجات داخل كل دولة من الدول، على نسبة مهمة من صادرات العديد من السلع والخدمات، وكذلك على الواردات منها، وحيث تكون في حالات ليست بالقليلة هي المنتج، والبائع، والمشتري، من خلال سيطرتها على الإنتاج، وتصدير منتجاته، واستيرادها، وفي عدة دول، والتي يزداد عددها بالتوجه نحو عولمة نشاطاتها الإنتاجية والتسويقية هذه في ظل تطور هذه النشاطات والحاجة للعولمة هذه نتيجة التطور هذا. ويقدر الأونكتاد أن مبيعات الشركات التابعة الأجنبية وقيمتها المضافة في العالم قد بلغتا 33 تريليون دولار و 7 تريليون دولار، على التوالي . وبلغت صادرات هذه الشركات التابعة أيضًا أكثر من 6 تريليون دولار، أي نحو ثلث الصادرات العالمية. وقامت الشركات عبر

[1] فليح حسن خلف، مرجع سابق، ، ص ص.69-71.

الوطنية على نطاق العالم، في إطار عملياتها في الوطن وفي الخارج على السواء، بتوليد قيمة مضافة بلغت قرابة 16 تريليون دولار في عام 2010 - أي نحو ربع مجموع الناتج المحلي الإجمالي العالمي؛[1]

3) **سيطرتها على النشاطات الاستثمارية؛** والتي توفر القدرة الإنتاجية بالشكل الذي يتيح التوسع في النشاطات الإنتاجية، ومن ثم التوسع في نشاطات التوزيع والتبادل، ومن ثم الاستهلاك من خلال سيطرتها على معظم الصناعات الإنتاجية، أي الصناعات المنتجة لوسائل الإنتاج(مكائن، آلات، معدات...الخ)، ومن ثم سيطرتها من خلال ذلك على كافة الفعاليات الاقتصادية بدء بالإنتاج ومرورا بالتوزيع، والتبادل وانتهاء بالاستهلاك، وهذا يعني تحكمها في معظم النشاطات الاقتصادية؛

4) **تحكمها بالقدرات التكنولوجية** التي يتم استخدامها في القيام بالنشاطات الاقتصادية وبالذات الإنتاجية، والتسويقية إضافة إلى النشاط الاستثماري، وذلك من خلال امتلاكها القدرات المرتبطة بتوليد المعرفة التكنولوجية ابتداء، ونتاجها، ومن ثم توزيعها وتصريفها، ولاشك أن سيطرتها على هذا المجال يعطيها القدرة على لتحكم والسيطرة على كافة النشاطات التي تعتمد على ما تفرزه القدرات التكنولوجية التي تسيطر عليها هذه الشركات من نتاج تكنولوجي سواء ارتبط هذا بابتكار منتجات جديدة، وتطوير أساليب ووسائل وأدوات إنتاج، و إيجاد أساليب ووسائل إنتاج جديدة، إضافة إلى اكتشاف مصادر جديدة للمواد الخام والمواد الأولية والتوصل إلى استنباط وابتكار منتجات بديلة صناعية، وكذلك التوجه نحو عمليات إنتاج تقل فيها المدخلات المادية، في إنتاجها، وبدرجة كبيرة كما هو الحال في العيد من المجالات الهامة والحيوية للتقنيات المتقدمة حاليا، ومثال تكنولوجيا المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات، وطاقته المرتبط منها بالبرمجيات، ومستلزمات تشغيلها وما يتم السيطرة عليه ما قبل هذه الشركات في المجالات العديدة الهامة الأخرى التي يتضمنها اقتصاد المعرفة، والتي من بينها تكنولوجيا الموارد، و تكنولوجيا الفضاء، وتكنولوجيا الطاقة النووية وغيرها من التكنولوجيا المتقدمة والتي تسيطر عليها الشركات هذه بدرجة كبيرة؛

5) **سيطرتها على النشاطات التمويلية؛** التي من خلالها تتاح لها السيطرة على النشاطات الأخرى الاستثمارية والإنتاجية و التسويقية، والتكنولوجية، وغيرها، وذلك لأن المال هو عصب الحياة المعاصرة، و هو الأساس الذي يوفر القدرة المالية التي تسمح لها بالسيطرة على النشاطات كافة، وذلك من خلال سيطرتها على المصارف الكبيرة التي تعود ملكيتها لهذه الشركات، والتي تمارس عملياتها على مستوى العالم كله في إطار عولمتها، وبذلك تزداد درجة تركز الأموال وعن طريق سيطرتها عليها من خلال تركز الأموال لديها، وتدويلها بعولمتها ومن ثم تحكمها بحركة الأموال هذه لانتقالها عبر العالم متخطية الحدود، والجنسيات، ومن خلال التعامل بها في الأسواق المالية الدولية، وأسواق الصرف التي يتم بواسطتها تحويل ونقل و التعامل بأموال ضخمة عبر هذه الأسواق التي تنتشر في كل العلم، وفي كافة الدول، وفي كل الوقت.

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، استعراض عام، مرجع سابق، ص.7.

6) **سيطرتها على المعرفة العلمية**، المرتبطة بالتطور العلمي، والمعرفة العلمية المرتبطة باستخدام التطور العملي في المجالات العملة، من خلال سيطرتها على الحث العلمي، والتطوير التكنولوجي، بحكم امتلاكها الإمكانات المالية والفنية والبشرية والإدارية والمستلزمات، التي يتيح لها قدرات واسعة وكبيرة على الإسهام في النتاج العلمي، وفي استخدامات هذا النتاج هذا النتاج العلمي في الجوانب العملية، وبالذات في الإنتاجية منها، خاصة وأن مضامين اقتصاد المعرفة في الوقت الحاضر، وفي المستقبل ترتبط بدرجة اكبر وبصورة أوسع بالمجالات العلمية والتكنولوجية الأكثر كثافة للعلم والمعرفة العلمية والعملية، وبالذات في ظل عولمتها؛

7) **امتلاكها القدرات الإدارية والتنظيمية المتطورة**؛ بحكم إمكاناتها الضخمة التي تتيح لها ذلك، وتساعدها على تطوير هذه القدرات الإدارية والتنظيمية، إضافة إلى ما توفره من محفزات لهذا التطوير، ومن مستلزمات تتيحه، وكذلك امتلاكها للقدرات المهارية والفنية التي تتيح لها إقامة الاستثمارات والقدرات الإنتاجية وتشغيلها، وصيانتها، وبالشكل الذي يجعلها تتحكم في النشاطات كافة بدء بالإنتاج، ومرورا بالتشغيل وانتهاء بالتسويق وفي إطار ذلك توفير القدرات البشرية والفنية اللازمة لإدامة وإصلاح القدرات الإنتاجية هذه، وما تتضمنه من استخدام لوسائل وأدوات إنتاجية، الكفاءة الأعلى هذه التي تنخفض معها كلف القيام بالنشاطات وتحسين نوعية مخرجاتها، ومن ثم الحصول على ربح أكبر، وضمان أسعار أدنى تتيح لها التنافس مع غيرها من الشركات التي لا تعمل في الغالب في إطار احتكاري يتضمن قدرا محددا من التنافس، أي في ظل احتكار القلة غالبا والمنافسة الاحتكارية أحيانا؛

وبذلك تبرز مدى أهمية الشركات متعددة الجنسيات والمرتكزة على قوتها وسيطرتها على كافة المجالات الاقتصادية؛ إنتاجية واستثمارية وتسويقية، وتمويلية، وما يرتبط بها من تكنولوجيا، وما تتطلب من بحث وتطوير.

2. خصائص الشركات متعددة الجنسية

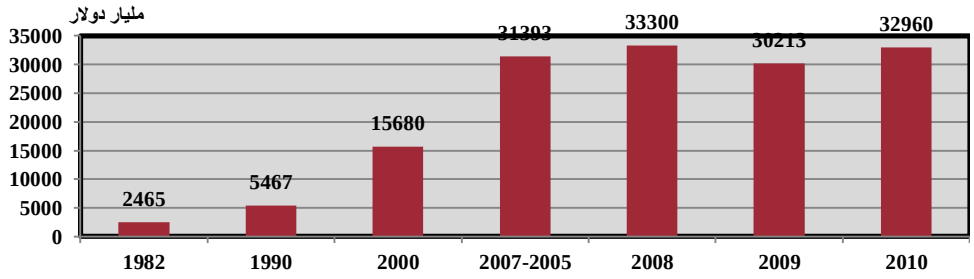
تتسم الشركات متعددة الجنسية بالعديد من السمات والتي يتمثل بعضها فيما يلي:

1) **الضخامة:**

لا يقاس الحجم بمقدار رأس المال ولا برقم العمالة كذلك لا يصلح حجم الإنتاج. وأهم مقياس متبع هو رقم المبيعات أو ما يسميه الفرنسيون رقم الأعمال، ويعتمد البعض مقياس رقم الإيرادات الإجمالية. وأخيرا يستخدم كذلك مقياس القيمة السوقية للشركة كلها.[1] لكن ليس الحجم الكبير هو الشرط الوحيد لحدوث حالة تعدد الجنسية، فليست كل شركة عملاقة حاولت أن تعمل في الخارج ولكنها فشلت على الرغم ن ضخامة حجمها. وبالتالي فان الحجم الكبير يعتبر شرطا أساسيا للعمل في الخارج، إلا انه ليس شرطا كافيا أو وحيدا.[2]

[1] محي محمد مسعد، "**ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق** "، (الإسكندرية: دار المطبوعات الجامعية، 2004)، ص.60.
[2] عبد العزيز النجار، "**الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات**"، (الإسكندرية: المكتب العربي الحديث، 2007)، ص.76.

الشكل رقم(1.2): مبيعات الشركات التابعة الأجنبية



المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، استعراض عام، لسنوات 2001 و 2011، مرجع سابق.

من الشكل رقم(1.2)، يمكن ملاحظة أن مبيعات الشركات التابعة الأجنبية ارتفعت باستمرار، رغم انخفاضها في الأزمة المالية العالمية. ففي سنة 1982، شكلت مبيعاتها 2465 مليار دولار، لتصل إلى 33300 مليار دولار سنة 2008، ثم انخفضت إلى 30213 مليار دولار سنة 2009، وشكلت 32960 مليار دولار سنة 2010.

2) الانتشار الجغرافي:

تتجسد أهمية هذه السمة لدى الشركات متعددة الجنسيات من كونها تسهم في صياغة ورسم الاستراتيجيات على صعيد العالم، ومن تحديد الكميات والنوعيات التي تنتج عالميا، وفي ذات الوقت تهدف إلى تحقيق إستراتيجية أمن الإمدادات ومن ثم المحافظة على تقييم المستثمرين للشركة. ممّا يدفع بها إلى السعي للانتشار في عشرات الدول بحثا عن ميزة نسبية في أي دولة، وأحيانا دون أعطاء الأفضلية لدولة المقر القانوني.[1]

وبالنسبة لمؤشر الانتشار الجغرافي فلازالت الشركات التي تعود للاتحاد الأوربي هي الأكثر انتشارا من نظيرتها، حيث وسعت هذه الشركات من عمليات FDI من خلال عمليات الدمج والتملك في الولايات المتحدة ودول أمريكا اللاتينية، ودول حوض البحر المتوسط ، في الوقت الذي تحتفظ به الولايات المتحدة بانتشار واسع في أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي.

3) تنوع المنتجات والأنشطة:

سعت الشركات المتعددة الجنسيات حتى الحرب العالمية الثانية إلى بلوغ وفورات الحجم، و ما ينجم عن ذلك من تخفيض للتكاليف وبالتالي تعظيم الأرباح، وأخذت الشركات تعتمد على التنويع في أنشطتها الاقتصادية لكي تتمكن من تعويض الخسارة المحتملة التي قد تصيب نشاط معين بالربح الذي يحققه نشاط آخر.

وأهم ما يلاحظ في هذا الصدد أن الشركات متعددة الجنسية قد فككت الإنتاج الصناعي، وفرضت التخصص في إنتاج مكونات السلع، إنتاج وحدات تجميع. وتنتج تلك المكونات إما شركات تابعة وإما شركات تتعاقد معها من الباطن لتتحول من إنتاج سلع كاملة إلى إنتاج بعض المكونات في مقابل ضمان تصريف المنتجات. أي أن الشركة متعددة

[1] أحمد السيد كردي، مرجع سابق، ص.4.

الجنسية يمكنها بهذه الطريقة أن تسيطر على عدد كبير من الشركات دون أن تفرط في دولار واحد من أموالها لشراء أسهم.[1]

4) التفوق و التطور التكنولوجي:

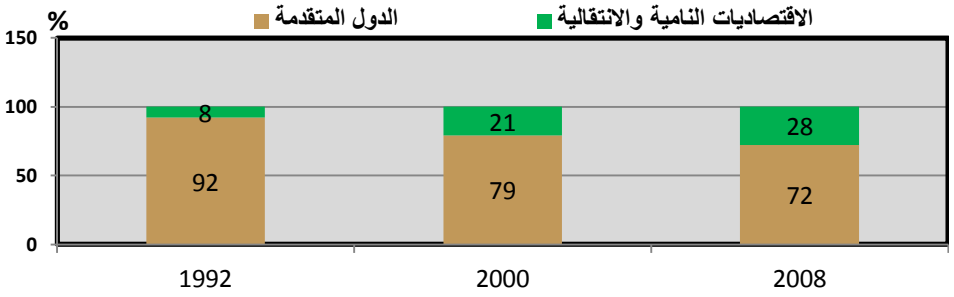
تعد الشركات المتعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة، الأمر الذي يسهم في تضييق الفجوة التكنولوجية والتنظيمية بين الدول المتقدمة والدول النامية.

إن قوة الشركات متعددة الجنسية تكمن في هيمنتها على العلوم والتكنولوجيا مما يعطيها وضعا احتكاريا يعظم لها الأرباح المحققة، بحيث تستثمر هذه الشركات بشكل كبير وتنفق مبالغ ضخمة في أنشطة البحث والتطوير، ممّا سمح لها بالسيطرة على مختلف ميادين العلوم الحديثة ، كالصناعات الالكترونية الكيميائية والعسكرية.

5) تركز الشركات الأم في عدد محدود من دول اقتصاديات السوق المتقدمة

تتركز الشركات متعددة الجنسية الأم أساسا في الاقتصاديات المتقدمة، بل في عدد محدود منها.

الشكل رقم(2.2): حصة الدول المتقدمة والاقتصاديات النامية والانتقالية من الشركات عبر الوطنية، 1992، 2000 و2008



Source : UNCTAD, WIR 2010, p.17

حسب تقرير الاستثمار الدولي لسنة 2002، كان عدد الشركات عبر الوطنية في سنة 2000، 65000 شركة و 850000 شركة تابعة لها. وأصبحت في سنة 2010، أكثر من 82000 شركة عبر وطنية ولها أكثر من 810000 شركة تابعة أجنبية.

يظهر الشكل رقم(2.2): حصة الدول المتقدمة والاقتصاديات النامية والانتقالية من الشركات عبر الوطنية، لسنوات 1992، 2000 و2008 ؛

حيث كان 92% من الشركات عبر الوطنية مقرها الرئيسي في الدول المتقدمة، وأصبحت هذه النسبة 79% سنة 2000، ثم 72% سنة 2008، و هي مصدر70% من تدفقات FDI الصادر إلى العالم.

ولأول مرّة، منذ أن بدأ الأونكتاد في تجميع البيانات بشأن كبرى الشركات عبر الوطنية، استطاعت خمس شركات توجد مقارها في الاقتصاديات النامية- وهي هاتشنسن وامبو(هونغ كونغ)، بتروناس(ماليزيا)،

[1] محي محمد مسعد، مرجع سابق، ص.61.

وسيمكس(المكسيك)، وبتروليوس دي فنزويلا(فنزويلا)، وأل جي الكترونيكس(جمهورية كوريا)- أن تحتل مكانة في قائمة أكبر 100 شركة في عام 2000. كما أن هذه الشركات هي التي كانت أساسا القوة الدافعة لاستمرار الانتشار عبر الأوطان لأكبر 50 شركة من البلدان النامية.[1]

وحسب الأونكتاد[2]، في سنة 2010، لازالت شركة جنرال إلكتريك General Electric الأمريكية تحتل المرتبة الأولى ضمن 100 شركة عبر وطنية الأكبر في العالم من حيث الأصول. ومن بين المائة شركة عبر وطنية الأكبر في العالم، هناك فقط 5 شركات من الدول النامية والباقي من الدول المتقدمة. حيث هناك 62 شركة أوروبية(منها 14 شركة فرنسية، 12 ألمانية، 12 من المملكة المتحدة و5 من سويسرا)، و 22 شركة من الولايات المتحدة الأمريكية، وتوجد فقط 5 شركات من الدول النامية، حيث جاءت هاتشنسن وامبو Hutchison Whampoa Limited(هونغ كونغ)، في المرتبة 31، وشركة سيتي لروب CITIC Group(الصين)، في المرتبة 53، و شركة VAL SA(البرازيل)، في المرتبة 61، وشركة Petronas - Petroliam Nasional Bhd(فنزويلا)، في المرتبة 83، وشركة سيمكس Cemex S.A.B. de C.V. (المكسيك)، في المرتبة 86.

وتوجد اليوم على الأقل 650 شركة عبر وطنية مملوكة للدول، والشركات الأجنبية التابعة لها والتي تبلغ أكثر من 8500 شركة تنتشر في جميع أنحاء المعمورة. وفي حين أن عدد هذه الشركات عبر الوطنية صغير نسبيًا (أقل من 1%)، فإن استثمارها الأجنبي المباشر كبير، إذ بلغ زهاء 11% من التدفقات العالمية لِـ FDI في عام 2010 . وانعكاسا لهذا الوضع، كان عدد الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول 19 من بين أكبر 100 شركة عبر وطنية.[3]

وإن كانت الاقتصاديات المتقدمة ما زالت تحتفظ بعدد هام من الشركات عبر الوطنية المملوكة للدول، فإن الاقتصاديات النامية والاقتصاديات الانتقالية تمتلك أكثر من نصف هذه الشركات(56%)، . كما أن هذه الشركات تتسم بالتنوع من حيث نوع الأنشطة(قطاع أولي تصنيع، أو خدمات).

6) مباشرة النشاط في ظل سوق احتكار القلة

تباشر الشركات متعددة الجنسية عادة نشاطها الاستثماري في سوق يسيطر عليها عدد قليل من البائعين أو المشترين أو المنتجين، حيث تميل الشركات متعددة الجنسية إلى التواجد في الأنشطة التي يوجد بها درجة عالية من التركز.

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2002، استعراض عام، مرجع سابق، ص.4.

[2] UNCTAD, World Investment Report 2011: Annex Tables, Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2011 a, Available at :
http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx.,
Last visited : 20/05/2012. At. :15:28.

[3] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، استعراض عام، مرجع سابق، ص.10.

7) الاعتماد على المدخرات العالمية:

يشاع عن الشركات متعددة الجنسية بأنها المصدر الأساسي للاستثمار الأجنبي. والواقع يوحي بخلاف ذلك، لأن تلك الشركات في حاجة مستمرة إلى التمويل. إن كل الشركات متعددة الجنسية تنظر إلى العالم كسوق واحدة. وككل الشركات تسعى الشركة متعددة الجنسية لتعبئة المدخرات من تلك السوق.

وفيما يلي نفصل ذلك:[1]

- كما تعتمد كل شركة مساهمة جادة في الأساس على بيع أسهمها إلى أكبر عدد من الأفراد في حدود سوقها القومية، تطرح الشركة متعددة الجنسية أسهمها في كل الأسواق المالية الهامة في العالم: طوكيو-زيورخ-فرانكفورت-ميلانو-باريس-لندن-نيويورك. بل وكذلك فيما يسمونه الأسواق الناهضة، هونغ كونغ- سنغافورة-بومباي...الخ؛
- تلجأ الشركات متعددة الجنسية عند الإقدام على عمليات كبرى، مثل شراء أسهم شركة منافسة بالقدر الذي يسمح بالسيطرة على عمليات كبرى مثل شراء أسهم شركة منافسة بالقدر الذي يسمح بالسيطرة على إدارتها مثلا إلى الاقتراض من البنوك متعددة الجنسية بمعدلات عالية تقدر بمئات الملايين من الدولارات.

رابعا: الشركات متعددة الجنسية والتقسيم الدولي للعمل

تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بدور أساسي في تشكيل إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل الذي لم يعد يقوم كما كان الشأن سابقا على المواجهة بين الصناعة والزراعة، بل أصبح التقسيم يتم بين مستويات العمل داخل نفس الشركة متعددة الجنسية، حيث يتم هذا التقسيم بين رأس المال والعمل وبين الإدارة وأعمال الإنتاج. وقد ساعد هذا النوع من التقسيم منجزات الثورة العلمية والتكنولوجية الهائلة.

حيث أصبحت الشركات متعددة الجنسية تعمل على تجزئة مراحل إنتاج السلعة الواحدة عبر دول مختلفة، حيث يتم تجميعها في بعض الدول، وتسوق في دول أخرى. فالسلعة الواحدة أصبحت تشارك في إنتاجها دول مختلفة وفقا لمزاياها النسبية.

ويُنظِم العديد من الشركات متعددة الجنسيات إمبراطورياته الصناعية بطريقة الخط الإنتاجي الدولي الواحد، حيث لا تتخصص أجزاءها بإنتاج سلع جاهزة، وإنما بإنتاج قطع معينة، بل حتى أجزاء من القطع(بشكل كامل، أو جزئيا، في الغالب، كامل المنتج الأساسي). وأساس هذه الظاهرة هو عملية تتمثل في انشطار السلسلة التكنولوجية الواحدة إلى عدد متزايد من الحلقات، بقدر ما يزداد المنتج تعقيدا.[2]

وتمارس الشركات متعددة الجنسية تأثيرا قويا على توطين الإنتاج في العالم من خلال اختيارها المكان الملائم لنشاطها حيث تسعى إلى توطين منشآتها في أكثر الأنحاء تطورا من البلدان المضيفة، وبذلك تساعد على تحقيق المزيد

[1] محي محمد مسعد، مرجع سابق، ص ص.62- 63

[2] مجموعة من الأساتذة السوفيات، ترجمة؛ على محمد تقي عبد الحسين القزويني، "**التقسيم الجغرافي الدولي للعمل في ظل الرأسمالية**"، (سطيف (الجزائر): ديوان المطبوعات الجامعية، 1985)، ص ص.37- 38.

من تركز الإنتاج. ففي البلدان المتقدمة، تشكل الكيماويات أكبر الصناعات المتلقية لـِ FDI، في حين أن FDI في البلدان النامية يتركز في الصناعات التي تستخدم التكنولوجيا البسيطة.

وفي ضوء تزايد الضغوط التنافسية المقترنة بالانجازات التكنولوجية التي تسهل الاتصال في الوقت الحقيقي عبر مسافات طويلة وبتحرير سياسات التجارة و FDI. شجّع ذلك على توزيع كافة وظائف الشركات على نطاق أوسع. حتى تلك الوظائف الحاسمة الأهمية بالنسبة للشركات كالتصميم، البحث الإنمائي والإدارة المالية بدئت تتخذ اليوم صبغة دولية متزايدة بغية تحقيق أفضل التكاليف والكفاءة والمرونة.[1]

إذ يعهد للمواقع الأقل تصنيعا بمهام أبسط مثل التجميع أو التغليف، في حين أن والوظائف التي تستخدم المهارات والتكنولوجيا بشكل مكثف توزع على المواقع الأكثر تقدما من الناحية الصناعية.

وعلى هذا الأساس، فان نشاط الشركات متعددة الجنسيات يمارس تأثيرا جوهريا على البنية الجغرافية للاقتصاد الرأسمالي العالمي، بحيث يمكن الإشارة إلى ثلاثة من ملامحه الجديدة، على الأقل:[2]

1) أولا: كسر طوق الانغلاق عن الأنظمة الوطنية للمناطق الاقتصادية واندماج الأشكال المحلية(داخل البلدان المنفردة) والدولية للتقسيم الجغرافي للعمل؛
2) ثانيا: اشتداد حدة الاختلافات الإقليمية سواء في اقتصاديات البلدان المتطورة أو النامية؛
3) ثالثا: الطابع المزدوج(وجود نمطين متناقضين من المنشآت) للتأثير المتبادل بين الإنتاج الدولي للشركات الأجنبية واقتصاد البلد المضيف.

تتسم الإحصاءات التي تظهر توسعا كبيرا في صادرات الدول النامية من السلع كثيفة التكنولوجيا بالتضليل. إذ تبدو هذه السلع، حقا على أنها صُدِّرت من قبل هذه الدول، فمع استثناء العدد القليل من الدول الصناعية في جنوب شرق آسيا، ذات القاعدة الصناعية الكبيرة والتي استطاعت أن تتكامل مع النظام التجاري العالمي، أُقحمت الدول النامية في المراحل الأقل مهارة وفي التجميع من سلسلة الإنتاج الدولية التي تنظمها الشركات متعددة الجنسيات.

فمعظم التكنولوجيا والمهارات تحتويها الأجزاء والمكونات المستوردة، التي تم إنتاجها في الدول الأكثر تقدما التي تحظى بمعظم القيمة المضافة، وتم تحويلها إلى شركات متعدية الجنسيات التي تنظم الإنتاج.

فمازالت صادرات الدول النامية تتركز في المنتجات التي تعتمد بصفة جوهرية على استغلال الموارد الطبيعية والعمالة غير الماهرة . حيث تعمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة في إطار التقسيم الدولي الجديد للعمل على تصدير الصناعات التقليدية للثورة الصناعية الأولى والثانية نحو البلاد المتخلفة كصناعة المنسوجات والصناعات التعدينية، وتجميع السيارات والسلع الكهربائية مع التصنيع الهامشي لبعض أجزائها من دون تعريض مصالح المراكز الرأسمالية

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2001، **تشجيع الروابط**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2003.، ص.15.
[2] نفس المرجع، ص.45.

للخطر.[1] حيث تتميز هذه الصناعات بكثافة عنصري العمل والموارد الطبيعية وتلويثها للبيئة حيث تتركز المنشآت الأجنبية للشركات متعددة الجنسية (باستثناء المنشآت الخامية)، عادة في الصناعة التحويلية.

وتعد المجموعات السلعية الثلاث التي حققت أسرع معدلات النمو ثباتا على مدار العقدين الماضيين(بصفة خاصة الأجزاء والمكونات للسلع الكهربائية والالكترونية، والمنتجات كثيفة العمالة مثل الملابس والسلع النهائية ذات المحتوى العالي من البحث والتطوير)أكثر السلع التي تأثرت بعولمة عملية الإنتاج من خلال المشاركة في الإنتاج الدولي.[2]

حيث أدت التكاليف المنخفضة للاتصالات والنقل وكذلك انخفاض الحواجز التنظيمية والتجارية إلى تسهيل المشاركة في الإنتاج الذي يتركز بصفة أساسية في الأنشطة كثيفة العمالة.

[1] سعيدي يحيى،" **تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر**"، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري- قسنطينة- ، الجزائر، السنة الجامعية 2006-2007، ص.157.

[2] يلماظ اكيوز، تعريب، السيد أحمد عبد الخالق، "**الدول النامية والتجارة العالمية الأداء والآفاق المستقبلية**"، (الرياض: دار المريخ للنشر، 2006)، ص.62.

المبحث الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

في هذا المبحث، سنتناول المحددات التي تناولتها مختلف نظريات التدويل، وكذلك المحددات التي تم استنباطها من الواقع العملي. ولكن قبل ذلك سنتطرق إلى مناخ الاستثمار.

أولا: مناخ الاستثمار

يلعب الاستثمار دورا أساسيا في الحياة الاقتصادية باعتباره عاملا محددا في النمو الاقتصادي ورفع الإنتاجية. ويعد الاستثمار أحد المحركات الأساسية للتنمية شرط توفر المناخ الملائم بإطاره التشريعي وخصائصه الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، مما يعني تقليص حجم المعوقات التي تقف في وجه الاستثمار.

ويتوقف الاستثمار في بلد ما على عاملين أساسيين هما:[1]

1) توفر الفرص الجيدة والمجدية في بعض أو جل القطاعات والفروع الاقتصادية بما يعني ذلك من وجود فجوة طلب حقيقية أو كامنة ووجود شبكة توزيع معقولة أو يمكن إنشاؤها بأقل التكاليف ووجود القوانين الحاثة على الاستثمار والمشجعة له، إضافة إلى إمكانية تنفيذ المشروع فنيا، سواء من حيث التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل المتوقعة أو من حيث موقع المشروع وقربه أو بعده من مصادر المواد الأولية ومن مرافق التصريف، والطرق الإنتاجية المستخدمة، والجدوى التمويلية والتجارية.
2) مناخ الاستثمار الملائم.

1. تعريف مناخ الاستثمار

هناك مجموعة من التعاريف لمناخ الاستثمار، نذكر منها ما يلي:

مناخ الاستثمار يعني مجمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والقانونية، التي تؤثر على حركة رأس المال، كما يعرف بأنه: الأوضاع المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية، وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلبا أو إيجابا على فرص ونجاح المشروعات الاستثمارية ومن ثم حركة واتجاهات الاستثمارات، وتشمل الظروف والأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية.[2]

مناخ الاستثمار هو مجمل الظروف التي يمكن أن تؤثر على فرص نجاح المشروع الاستثماري في منطقة أو دولة معينة. وتعتبر هذه الظروف عناصر متداخلة تؤثر وتتأثر ببعضها البعض ومعظمها عناصر متغيرة يخلق تفاعلها أو

[1] عبد الحميد زعباط، **" تحسين مناخ الاستثمار الخاص- حالة الجزائر- "**، الملتقى الوطني الأول حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، المركز الجامعي ببشار، معهد علوم التسيير، ص.4.
[2] يعقوب علي جانقي، **"تقييم تجربة السودان في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وانعكاسها على الوضع الاقتصادي"**، ورقة بحث ضمن مؤتمر التمويل والاستثمار؛ تجارب عربية في جذب الاستثمار الأجنبي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2006، ص.5.

تداعيها أوضاعا جديدة بمعطيات مختلفة، وتترجم محصلتها كعناصر جاذبة أو طاردة للاستثمار. وتجدر الإشارة إلى أن درجة تأثير هذه العوامل على قرار المستثمر الأجنبي تختلف من دولة لأخرى. و بين دولة متقدمة وأخرى نامية.[1]

وتعرف المنظمة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار بأنه يعبر عن مجمل الأوضاع القانونية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي تكون البيئة التي يتم فيها الاستثمار، ومكونات هذه البيئة متغيرة ومتداخلة إلى حد كبير.[2]

إلا أنه أمكن حصر عدة عناصر يمكن في مجموعها أن تعطي أهم العناصر المحفزة للمستثمر والتي بنى عليها المستثمر قراره الاستثماري وذلك على النحو التالي:[3]

1) **المجموعة الأولى:**
   - تمتع القطر المضيف بالاستقرار السياسي والاقتصادي.
   - حرية تحويل الأرباح والاستثمار للخارج.
   - استقرار سعر العملة المحلية.
   - سهولة إجراءات الحصول على ترخيص الاستثمار والتعامل مع الجهات الرسمية.

2) **المجموعة الثانية**
   - إمكانية تحقيق عائد مرتفع من الاستثمار.
   - الإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية.
   - وضوح القوانين المنظمة للاستثمار واستقرارها.

3) **المجموعة الثالثة**
   - توفر شريك محلي من القطر المضيف
   - حرية التنقل
   - حرية التصدير
   - توفر فرص استثمارية

ومن خلال التعريفات السابقة، يمكن تعريف مناخ الاستثمار على أنه:" مجمل الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والقانونية التي يمكن أن تؤثر على حركة رأس المال أو على فرص نجاح المشروع الاستثماري في منطقة أو اقتصاد معين ".

---

[1] بوزيان عبد الباسط، **" دور السياسة المالية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر-دراسة حالة الجزائر(1994-2004) "**، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف، السنة الجامعية: 2006-2007، ص.116.

[2] ناجي بن حسين، **" تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر"**، مداخلة في إطار الملتقى الدولي الثاني حول سبل تنشيط الاستثمارات في الاقتصاديات الانتقالية إشارة خاصة إلى الجزائر، جامعة سكيكدة، 15/14 مارس 2004 ، ص.02.

[3] نفس المرجع، ص.2.

2. مقومات مناخ الاستثمار

يتكون المناخ الاستثماري من مجموعة من العوامل المتباينة من حيث الطبيعة إلا أنها متفاعلة فيما بينها وتختلف أهميتها من مكان إلى آخر ومن زمن إلى آخر، وتشمل: المقومات السياسية والتشريعية، المقومات الاقتصادية.

فمفهوم مناخ الاستثمار يشتمل على مجموعة القوانين والسياسات والمؤسسات والخصائص الهيكلية المحلية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية. وتؤدي العوامل الاقتصادية دورا محوريا في تكوين المناخ الاستثماري، ومن أهم تلك العوامل: القوانين الاستثمارية ومدى استقرارها، والسياسات الاقتصادية الكلية، والأهمية النسبية للقطاعين العام والخاص في النظام الاقتصادي، ومدى توفر عناصر الإنتاج وأسعارها النسبية، وحجم السوق المحلي والقدرة التصديرية.[1]

لهذا تسعى كل المؤسسات الاقتصادية الكبرى إلى استغلال واستثمار مزاياها الخاصة النوعية من تكنولوجيا ورؤوس أموال ومهارات تسيير على مستوى عالمي، حيث تستهدف بذلك كثيرا من الأسواق الأجنبية التي تتوفر على مزايا: الموقع، النوعية، الموارد الطبيعية، عمالة، وظروف بيئية مهيأة وغيرها من عوامل الجذب والاستقطاب التي تزيد من مردوديتها وتنمي عائداتها وتطور إيراداتها بما يعزز مركزها ويدعم موقعها في بيئة عالمية محتدمة المنافسة والصراع.[2]

لقد حدد الخبراء على مستوى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية القواعد الأساسية التي يجب أن تعمل البلدان النامية على تحقيقها من أجل تحسين مناخ الاستثمار، ورفع القدرة التنافسية للشركات المحلية وتتمثل هذه القواعد بالإضافة إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي والقدرة على التنبؤ السياسي والاستقرار الاجتماعي واحترام دولة القانون، والتي تعتبر الشروط المسبقة والضرورية لتهيئة المناخ الاستثماري. ولكن تعتبر هذه العناصر غير كافية بل لا بد من توفر عناصر أخرى.

وتقوم هذه العناصر على ثلاثة مبادئ أساسية تتمثل فيما يلي:[3]

1) **ضرورة انسجام السياسات الخاصة بترقية الاستثمار**: فنظرا للتداخل بين مختلف المجالات المتعلقة بمناخ الاستثمار، مثل معايير تحرير وحماية الاستثمار، لأن لها مجالا واسعا يشمل المستثمرين المحليين والمستثمرين الأجانب، والمستثمرين في الشركات الكبرى وفي المؤسسات الصغيرة؛
2) **أهمية ضمان الشفافية في وضع وتنفيذ السياسات والقوانين**: لأن تحقيق الشفافية من شأنه تقليص حالة عدم اليقين والخطر الذي يحيط بالقرار الاستثماري، كما أنها تساهم في تقليص تكلفة المعاملات المرتبطة بالاستثمار وتشجيع الاتصال بين الإدارات العمومية والقطاع الخاص، فالشفافية تسمح بخلق مناخ تسوده الثقة بين المستثمرين والسلطات العمومية؛

[1] ناجي بن حسين، **" دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر"**، المؤتمر الدولي الثالث حول الاستثمارات الأجنبية وإدارة المعرفة، جامعة الكويت، 16-17 ديسمبر 2008، ص ص.2-3.

[2] تشام فاروق، **" دور وأهمية مناخ الاستثمار في رفع القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية "**، الملتقى الوطني الأول حول " المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد"، جامعة السانية- وهران-، الجزائر، 23/22 أفريل 2003، ص.3.

[3] ناجي بن حسين، **" دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر"**، مرجع سابق، ص ص.16-17.

3) **ضرورة التقييم الدوري والمستمر لأثار السياسات المتخذة على تطور المناخ الاستثماري:** أي أن الهدف هو تحديد على أي مدى تتطابق السياسات العمومية مع معايير الممارسة الجيدة والمتعلقة بالمعاملة المنصفة لكل المستثمرين(الأجانب أو الوطنين) مهما كان حجمهم(مؤسسات صغيرة أو كبيرة)، وخلق الظروف الحسنة للاستثمار، أخذا بعين الاعتبار المصالح العامة للمجتمع.

ثانيا: النظريات المفسرة لدوافع الاستثمار الأجنبي المباشر

هناك عدة نظريات تفسر دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر ومن أهمها:

1. نظرية التحركات الدولية لرأس المال

تفترض هذه النظرية المنافسة الكاملة، وتفسر FDI باعتباره تحركا لرأس المال نتيجة لاختلافات أسعار الفائدة بين الدول، فالشركات تتخذ قرار الاستثمار بعد الموازنة بين العوائد الحدية المتوقعة لرأس المال وبين التكلفة الحدية، حيث تتخذ الشركة قرار الاستثمار في الخارج عنه في الدولة الأم، عندما تكون العوائد الحدية المتوقعة في الخارج أعلى منها في الدولة الأم، بافتراض أن التكلفة الحدية متساوية.

إن هذه النظرية تصلح لتفسير الاستثمار في الأوراق المالية ولكنها تعجز عن تفسير الاستثمار المباشر وذلك لعدة أسباب منها:[1]

1) أنها تفترض ضمنيا أن هناك معدلا واحدا للعوائد بين الأنشطة المختلفة داخل الدول وبالتالي فان هذه النظرية لا تتوافق مع تجارب بعض الدول في دخول الاستثمار المباشر وخروجه في وقت واحد؛
2) وبالمثل فإنها لا تستطيع أن توضح التوزيع غير المتكافئ للاستثمار بين أنواع مختلفة من الصناعات؛
3) هذا فضلا عن أن عامل الربحية طبقا لما تنص عليه النظرية ليس هو العامل الحاسم في اتخاذ قرار الاستثمار؛ في الخارج فهناك عوامل أخرى مثل توسيع نطاق السوق تلعب دورا.

2. نظريات عدم كمال السوق

تبنى هذه النظريات تفسيرها للاستثمار الأجنبي المباشر على أساس افتراض أن السوق غير تامة من حيث المنافسة والمعلومات. خاصة في جانب العرض، حيث تتميز الدول النامية بنقص الإنتاج وعدم تنوعه وذلك بسبب نقص المشاريع وحجمها الصغير مما يجعل ذلك حافزا للشركات الأجنبية والتي تتمتع بمزايا بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة، هذه المزايا تجعلها في مركز قوة أمام الشركات المحلية الضعيفة.

ومن أهم عناصر قوتها التي توفر لها قدرة تنافسية أكبر ما يلي:[2]

1) جودة ونوعية إنتاجها الأفضل مقارنة مع ما تنتجه المشروعات المحلية؛

[1] أميرة حسب الله محمد، **" محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة (تركيا-كوريا الجنوبية-مصر)"**، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2004-2005، ص.27.
[2] فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص.91.

2) توفر مهارات وقدرات إدارية وإنتاجية وتسويقية لديها تفوق تلك التي تتوافر لدى المشروعات المحلية؛
3) قدرات مالية وفنية تتيح لها تحقيق حجوم أكبر لإنتاجها، وتحقق بسببها وفورات حجم تجعل كلفة إنتاجها أقل وسعر منتجاتها أدنى مقارنة مع المشروعات المحلية التي تنتج بكلفة وسعر أعلى؛
4) قيامها باختراق إجراءات الحماية الإدارية والجمركية من خلال إقامتها مشروعات الاستثمار الأجنبي في الدول التي لا تفرض مثل هذه الإجراءات؛
5) تفوقها التكنولوجي والذي يتيح لها استخدام وسائل وأساليب إنتاجية أحدث، وتقوم بإجراء التطوير والتحسين المستمر فيما تستخدمه من وسائل وأساليب إنتاجية وخلال فترات متقاربة؛
6) استفادتها من التسهيلات والامتيازات المالية والضريبية وغيرها، والتي تمنحها الدول النامية لجذب مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها؛
7) الخصائص الإدارية المتمثلة بالخصائص التكنولوجية والتنظيمية والإدارية والتكاملية والتي تتيح لها قدرة أكبر في كافة المجالات أعلاه فان مقدرتها التنافسية تكون أكبر مقارنة مع الشركات والمشروعات المحلية وبالشكل الذي يحقق لها التفوق في أسواق الدول النامية نتيجة ضعف القد7رة التنافسية للمشروعات المحلية، وارتباطا بطبيعة السوق الناقصة وغير التامة في هذه الدول.

من أهم ما يميز هذه النظرية التأكيد على أهمية المزايا المكانية التي تتمتع بها الدول النامية لجذب وتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر فيها، كما تؤكد على أهمية الابتكار والتفوق التكنولوجي كدافع رئيسي لامتداد نشاط الشركات متعددة الجنسية في الخارج. إلا أنها تغفل الدوافع الأخرى المؤثرة في القرار الاستثماري للشركات، سواء اقتصادية أو سياسية أو اجتماعية.

3. نظرية الحماية

ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي شاب الافتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق؛

فمن ناحية، ضمان الاستغلال الأمثل لفرص التجارة والاستثمار الدولي بما يتواءم وأهداف الشركات متعددة الجنسية لا يتحقق لمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات والشركات الوطنية. ومن ناحية أخرى أن نجاح الشركات متعددة الجنسيات في تحقيق أهدافها يتوقف على مدى ما تمارسه الدول النامية من رقابة أو ما تفرضه من شروط وقوانين تؤثر على حرية التجارة والاستثمار وممارسة الأنشطة المرتبطة بهما.[1]

حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات بممارسة أنشطتها داخل الشركة أو بين المركز الرئيسي والفروع في الدول المضيفة بدلا من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة، ممّا يمكنها من حماية نفسها من المعلومات والأسرار الفنية الخاصة بالابتكارات والتقنيات الجديدة لأنشطتها المختلفة، بحيث لا تسمح بوصولها إلى أسواق الدول المضيفة لأطول فترة ممكنة، تمكنها من تحقيق أهدافها المرجوة.

[1] عبد السلام أبو قحف، **" اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي "**، (الإسكندرية: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 2001)، ص.398.

ويحقق الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في صورة استثمار أجنبي مباشر عدة مزايا للشركات المستثمرة:[1]

1) تحقيق معدل أرباح في الخارج أعلى نسبيا مما يمكن تحقيقه في الداخل؛
2) تقليل تكلفة المعاملات مثل نفقات الاتصالات والنفقات الإدارية إلى أدنى حد ممكن؛
3) زيادة الكفاءة الإنتاجية وتحسين تخطيط ومراقبة الإنتاج خاصة فيما يتعلق بالإمداد بالمدخلات الهامة للإنتاج؛
4) التغلب على التدخلات الحكومية(التعريفات الجمركية،الضرائب،الحصص، التحكم السعري) من خلال تحويل الأسعار والقدرة على استخدام التمييز السعري.

ومن بين الانتقادات التي توجه لهذه النظرية:[2]

1) إغفالها أهمية المزايا المكانية كمحدد هام للاستثمار في الخارج؛
2) عدم اهتمامها بالقيود الناجمة عن السياسات الاقتصادية والتجارية للدولة المضيفة والتي قد تأثر سلبا على ممارسات وأهداف الشركات متعددة الجنسيات المستخدمة لحماية أنشطتها.

4. نظرية الموقع

تركز هذه النظرية على المزايا المكانية باعتبارها دوافع للشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الخارج، والمفاضلة بين الدول على أساس هذه المزايا. وتشمل هذه العوامل كافة العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة بالإضافة إلى العوامل المرتبطة بالسوق وذلك على النحو التالي:[3]

1) العوامل التسويقية والسوق مثل: درجة المنافسة، منافذ التوزيع، وكالات الإعلان، حجم السوق، معدل نمو السوق، درجة التقدم التكنولوجي، الرغبة في المحافظة على العملاء السابقين، احتمالات التصدير لدولة أخرى...الخ؛
2) العوامل المرتبطة بالتكاليف مثل: القرب من المواد الخام والمواد الأولية، مدى توافر الأيدي العاملة، انخفاض مستويات الأجور، مدى توافر رؤوس الأموال، مدى انخفاض تكاليف نقل المواد الخام والسلع الوسيطة، والتسهيلات الإنتاجية الأخرى...الخ؛
3) الإجراءات الحمائية(ضوابط التجارة الخارجية) مثل: التعريفة الجمركية، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير والاستيراد؛
4) العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار الأجنبي مثل: الاتجاه العام نحو/أو مدى قبول الاستثمارات لأجنبية أو الوجود الأجنبي، الاستقرار السياسي، القيود المفروضة على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الاستثمار، إجراءات تحويل العملات الأجنبية والتعامل فيها، مدى ثبات أسعار الصرف، نظام الضرائب. ومدى التكيف مع بيئة الدولة المضيفة بصفة عامة؛
5) الحوافز والامتيازات والتسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب؛

[1] أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص ص.30-31.
[2] نفس المرجع، ص.31.
[3] نفس المرجع، ص.32.

6) عوامل أخرى مثل: الأرباح المتوقعة، المبيعات المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توافر الثروات الطبيعية والقيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال للخارج، إمكانية التجنب/ التهرب الضريبي...الخ.

5. نظرية الموقع المعدلة

تشبه هذه النظرية نظرية الموقع السابقة، إلا أنها تضيف بعض المحددات التي تُؤثر على الاستثمارات الأجنبية. قدّم هذه النظرية ' روبوك ' و' سيموند '، حيث اقترحا أن الأعمال والاستثمارات الدولية والأنشطة المرتبطة بها تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل:[1]

1) العوامل الشرطية، والتي تتمثل في:

- خصائص المنتج.
- العالقات الدولية للدولة المضيفة.

2) العوامل الدافعة، وهي:

- الخصائص المميزة للشركة.
- مركز الشركة التنافسي.

3) العوامل الحاكمة، وتتمثل في:

- الخصائص المميزة للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر.
- الخصائص المميزة للدولة المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر.
- العوامل الدولية.

6. النظرية الانتقائية (التوليفية)

تعزى هذه النظرية للاقتصادي الانجليزي ' دننج ' (Dunning) وهي تؤكد على عناصر متعددة، فهناك المتغيرات المتعلقة بالموقع وتلك المتعلقة بالشركة ومجموعة ثالثة أسماها ' عناصر الاستبطان '(internalization) هي التي تحدد في النهاية أي شكل يتخذ استغلال الشركة لسوق القطر الأجنبي.

تتكون مجموعة العناصر هذه من:[2]

1) ميزات تمتلكها الشركة: تعتبر ميزات خاصة بالشركة وغير متاحة للآخرين، كامتلاك تقنية معينة أو قدرات إدارية أو اسم شهرة أو اقتصاديات(وفورات) الحجم الكبير النابعة من حجم الشركة؛
2) ميزان الموقع(القطر): وهي التكاليف والمخاطر كتكاليف الإنتاج والترحيل والضرائب والجمارك ثم المخاطر السياسية التي تتعرض لها الشركات الأجنبية التي تعمل في ذلك القطر الأجنبي؛

[1] فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص ص.92-93.
[2] أحمد عبد الرحمن أحمد، **"مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية "**، (الرياض: دار المريخ للنشر، 2001)، ص ص.87-88.

3) ميزات الاستبطان: أي الميزات التي تتحقق للشركة من القيام بالإنتاج بنفسها في ذلك القطر الخارجي مقابل العمل من خلال توكيل موزع أو منح رخصة لمنتج محلي...الخ؛

وبالتالي فان تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لبلد ما في فترة معينة يعتمد على المزايا السابقة، وأن هذه المزايا ديناميكية ويمكن أن تتغير عبر الزمن.

7. نظرية دورة حياة المنتج

تستخدم هذه النظرية إطار دورة حياة السلعة المعروف كمدخل لتفسير التجارة والاستثمار الخارجيين. ففي نظرية دورة حياة المنتج على المستوى المحلي تمر السلعة بعدة مراحل، من الظهور إلى الاختفاء وتأخذ مبيعاتها شكل القوس المحدب. أما على المستوى الدولي فتفسر من خلال ثلاثة مراحل(الشكل رقم(3.2))، بالإنتاج محليا ثم التصدير ثم التدهور، وذلك كما يلي:

1) المرحلة الأولى: الإبداع والإنتاج والبيع في السوق المحلي

تأتي السلع الجديدة كاستجابة لحاجة في السوق، كما أن التكلفة في البداية تكون مرتفعة نتيجة للحجم الكبير من نفقات البحث والتطوير، وتكاليف الإنتاج المرتفعة حيث لم يتم التغلب بعد على المشاكل الفنية المرتبطة بإنتاج السلعة. كما أن السوق يكون صغيرا في البداية مما يمنع من الاستفادة من وفورات الحجم الكبير.

وبالتالي تظهر السلع الجديدة أولا في الدول الغنية حيث الدخول مرتفعة ويمكن للشركات ذات الإمكانيات الضخمة أن تبحث في هذه الأسواق لإنتاج سلع جديدة وطرحها في السوق. ولتحقيق الأرباح يجب أن يكون الطلب على السلعة الجديدة غير مرن. وقد يتم تصدير حجم صغير من الإنتاج إلى دول غنية أخرى.

كذلك تكون أساليب الإنتاج عرضة للتبديل والتحوير طبقا لرد فعل السوق وملاحظات الزبائن ويستخدم الإنتاج عمالة ماهرة ومكثّفة حيث لا تكون الآليات الضخمة للإنتاج الشامل قد طورت بعد.[1]

2) المرحلة الثانية: النمو والتصدير

في هذه المرحلة يزداد الطلب على السلعة في الداخل والخارج، وتقوم الشركة بالتصدير إلى الأسواق المماثلة للسوق المحلي، وتواصل الشركة في تحسين المنتج، وتعمل الإيرادات والأرباح التي تجنيها الشركة على إطالة هذه المرحلة من حياة المنتج، فتشتري الشركة الآلات الحديثة لتصنيع السلعة بطرق نمطية حديثة بهدف مضاعفة كميات الإنتاج للاستجابة لطلبات السوق المحلي والدولي، وفي نهاية هذه المرحلة تشدد الشركة من حملتها الترويجية مركزة على جودة وفوائد السلعة.

3) المرحلة الثالثة: النضوج والاستثمار

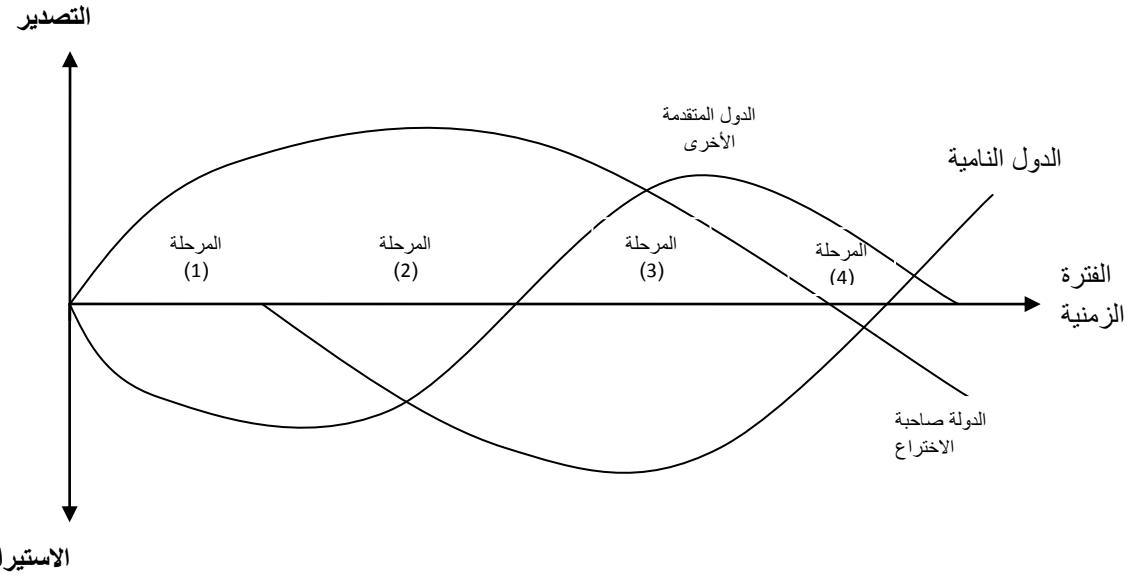
حيث تصبح وسائل الإنتاج نمطية وتصبح الأجور أهم عناصر التكاليف، ومع اتساع سوق السلعة في الدول المستوردة، فان الشركة تصبح متخوفة من ظهور منتجين منافسين، حيث ترى الشركة أنه من المناسب إنتاج السلعة في الدولة التي كانت تستوردها(خاصة الدول الغنية المماثلة).

[1] أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سابق، ص.85.

4) المرحلة الرابعة: مرحلة الانحدار والتدهور

في هذه المرحلة تحتدم المنافسة بشكل كبير، وتصبح التكنولوجيا أكثر نمطية، وتميل المنتجات لأن تكون كثيفة لعمالة، كما تصبح اعتبارات التكلفة بمثابة العنصر الأساسي في تقرير موقع الإنتاج، مما يدعو الشركات المنتجة الى القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية الأقل تكلفة، وبحيث تستخدم هذه الدول كقاعدة تصدير الى الدولة الأم والى الدول المتقدمة الأخرى، حتى تتمكن الشركة الأصلية من حماية أرباحها والمحافظة على نصيبها السوقي الكبير.[1]

الشكل رقم(3.2): دورة حياة المنتج الدولي



المصدر: عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص.401.

تعزى نظرية دورة حياة المنتج إلى رايموند فيرنون (Raymond Vernon)، فقد لاحظ أن سلوك بعض السلع سريعة الاستهلاك في السوق يختلف عن السلع المعمرة بطيئة الاستهلاك، حيث وجد أن سرعة استهلاك السلع ذات العمر القصير يتزامن مع سرعة الاختراعات للسلع الجديدة التي تقع في مجالها، وطبقا لفيرنون فان دورة حياة هذه السلع قصيرة مثل السلع الالكترونية التي تتقادم بسرعة كبيرة، وكذلك، وبالنسبة للسلع المعمرة فوجد أن سلوكها ينسجم مع مضمون النظرية.[2]

لقد حاولت هذه النظرية الاستفادة من العيوب الفنية للنظريات الكلاسيكية التي فشلت في تقديم تفسير لأسباب التبادل التجاري بين الشركات الدولية، ومن أهم العيوب الفنية في هذه النظرية ما يلي:[3]

1) ليس من الضروري أن تمر جميع أنواع السلع في نفس المراحل التي ذكرت في دورة حياة السلعة، فبعض السلع لا تتعدى دورتها مراحل حياتية معينة؛

[1] أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص.29.
[2] علي عباس، **"إدارة الأعمال الدولية"**، (عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2009)، ص.154.
[3] نفس المرجع، ص.155.

2) ركزّت هذه النظرية في تفسيرها لسلوك التسويق الدولي على أنواع معينة من السلع وبالأخص السلع ذات التقنية الفنية العالية؛
3) تجاهلت هذه النظرية العديد من العوامل الأخرى الداخلية التي قد يكون لها أثر كبير في قيام التبادل التجاري بين الشركات على المستوى الدولي مثل العوامل ذات العلاقة بأهداف وفلسفة الشركة، وخاصة متخذي القرارات...الخ؛
4) لم تبين النظرية كيف يمكن تحسين مستوى الأداء التصديري للشركات والعوامل المحددة لنجاحها.

وفي ضوء العرض السابق لنظريات التدويل، فان محددات الاستثمار الأجنبي ودوافع الشركات متعددة الجنسيات وراء هذا النوع من الاستثمار يمكن أن تتمثل في محصلة إسهامات النظريات السابقة مجتمعة. أي أن محددات الاستثمار الأجنبي ودوافع الشركات متعددة الجنسيات تتلخص باختصار في كل من: العوامل المرتبطة بعدم كمال السوق في الدول النامية، وتلك الخاصة برغبة الشركات متعددة الجنسيات في التغلب على الإجراءات والقيود المرتبطة بالتجارة أو غزو أحد أسواق الدول النامية المضيفة.

ثالثا: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الواقع العملي

تختلف محددات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب العينة التي تناولتها الدراسات التطبيقية، وان كان عموما تتفق على العناصر التالية:

1. خصائص السوق المحلي

العامل الأكثر أهمية هو مدى جاذبية البلد المضيف كسوق لمنتجات وخدمات الشركات متعددة الجنسيات، فحجم السوق المحلى وكذلك الثروة أو القوى الشرائية الخاصة بالسكان واحتمالات نمو تلك المتغيرات بل ونمو الاقتصاد ككل كلها تشكل المعايير الرئيسية التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات في تقريرها ما إذا كان هناك موقع استثماري محتمل يستحق المزيد من الدراسة والنظر.

ويعد حجم السوق واحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توطن الاستثمار الأجنبي، فكبر حجم السوق الحالي أو المتوقع يؤدي إلى مزايا من تدفق الاستثمار الأجنبي، ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلية نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وعدد السكان، فالمقياس الأول يمكن اعتباره مؤشرا للطلب الجاري، أما المقياس الثاني فيعد مؤشرا للحجم المطلق للسوق وبالتالي لاحتمالاته المستقبلية.[1]

عمليا هناك علاقة ارتباط قوية بين معدل نمو الناتج كمقياس لحجم سوق الدولة المضيفة وبين FDI، حيث أن ارتفاع هذه المعدلات يعني ارتفاع فرص التقدم في الاقتصاد القومي ومن ثم جذب المزيد من هذه الاستثمارات لإشباع الرغبات الجديدة التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات.

[1] منور أوسرير، عليان نذير، **"حوافز الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر"**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 2 ، جوان 2005، ص.117. متاح على الرابط: www.univ-chlef.dz/renaf/Articles.../article_04.pdf ، تاريخ الاطلاع: 2012/06/06، الساعة: 23:44 .

2. القوى العاملة

يقوم المستثمرون بدراسة نوعية القوى العاملة المحلية التي سينتقون من بينها العاملين التابعين لهم. وفى العديد من الصناعات، خاصة تلك التي تعتمد بشكل أكبر على العمالة مثل صناعة المنسوجات، والملابس، تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى تأسيس مصانع لها في الدول النامية للانتفاع من انخفاض معدلات الأجور بها. أو أن تقيم في الدول ذات أجور العمالة المنخفضة مراحل الإنتاج الخاصة بأي منتج تقريبا التي تعتمد على العمالة الكثيفة.

ويفضل المستثمرون أيضا العمالة ذات المستوى التعليمي الجيد لأنه من السهل تدريبهم ويمكنهم الوصول إلى ذروة إنتاجهم في وقت أقل. لذلك ينظر المستثمرون إلى نوعية التعليم في البلد المضيف نظرا لأنه من السهل تدريب العمال الذي يحظون بمستوى تعليمي جيد، ولا ينظون فقط إلى مستوى الأجور في البلد المضيف.

3. التشريعات الحكومية

توافر مناخ تشريعي ملائم يعد من الاعتبارات الهامة في اختيار موقع ما للاستثمار. فوجود قدر من التشريعات الحكومية ضروري لحماية مصالح المنتجين والمستهلكين، مما يضمن نزاهة العمل وسهولة سيره داخل السوق إلا أنه من وجهة نظر المستثمرين الأجانب. فالإفراط في التشريعات الحكومية يخلق نوعا من اللبس من شأنه رفع التكلفة كما أنها تقلل من كفاءة الشركات والأسواق.

4. معدلات الضريبة والحوافز

إحدى العوامل الرئيسية التي تأخذ في الاعتبار عند اتخاذ قرار الاستثمار هو كيفية تأثير الضرائب على بيئة العمل الطبيعية لشركة ما. فالإفراط في فرض أعباء ضريبية يجعل الشركات متعددة الجنسيات تحجم عن الاستثمار، والعكس بالنسبة للحوافز التي تتمثل في: حوافز مالية، حوافز تمويلية، حوافز أخرى:

1) الحوافز المالية: وتتمثل في الحوافز الضريبية بصفة أساسية ومن أهم أشكالها الإعفاءات الضريبية المؤقتة، ائتمانات ضريبة الاستثمار، الاستهلاك المعجل للأصول الرأسمالية، إعفاء السلع الرأسمالية المستوردة من الرسوم الجمركية أو من ضرائب الواردات الأخرى، بالإضافة إلى حوافز التصدير، علاوة على الحوافز الخاصة التي تطبق لتشجيع الاستثمار في المناطق الحرّة لكل مراحل الصادرات.[1]
2) الحوافز التمويلية: وتتضمن توفير التخصيصات المالية مباشرة للشركات وذلك لتمويل الاستثمارات الأجنبية الجديدة أو بعض العمليات أو تحمل الكلف الرأسمالية والعملياتية، وان الأنواع شائعة الاستخدام تتمثل بالمنح الحكومية والإعانات ومشاركة الحكومة وكما يلي:[2]

- المنح الحكومية والضمانات: مجموعة من القياسات تسهم بالمشاركة المباشرة لتغطية رأس مال الإنتاج والتسويق أو كلف استثمارية؛
- ضمانات حكومية بمعدلات داعمة: قروض ساندة وضمانات قروض واعتمادات استيراد وتصدير؛

[1] أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص.39.
[2] سرمد كوكب الجميل، " **الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية** "، (عمان: دار ومكتبة الحامد للنشر، 2001)، ص ص.171-172.

- مشاركة الحكومة بالملكية: تمويل عام ومشاركة في استثمارات تنطوي على خطر تجاري؛
- تأمين حكومي بمعدلات مدعمة: لتغطية بعض أنواع الأخطار مثل تقلبات سعر الصرف وخفض العملة والأخطار غير التجارية.

3) حوافز أخرى: تشمل المعاملة التفضيلية لـِ FDI في مجالات الصرف الأجنبي مثل ضمان تحويل رأس المال والأرباح إلى الخارج، وتشمل أيضا تزويد المستثمر بالخدمات الأساسية مثل تنفيذ وإدارة المشروعات، تزويد المستثمر بالمعلومات عن السوق، توفير المواد الخام، تقديم النصح بخصوص عمليات الإنتاج وفن التسويق، المساعدة في التدريب، تزويد المستثمر بالبنية الأساسية من أرض ومبان ومرافق عامة بأسعار تقل عن الأسعار التجارية.[1]

5. الاستقرار السياسي

يلعب الاستقرار السياسي تأثيرا كبيرا على جذب الاستثمارات الأجنبية إجمالا، حيث يتخذ قرار الاستثمار على أساس درجة استقرار النظام السياسي في البلد، ويفضل المستثمر النظم السياسية المستقرة والديمقراطية بدلا من تلك المتدخلة في الشؤون الاقتصادية، وتفرض قيودا كثيرة على الاستثمار و تلك التي تغير سياساتها باستمرار.

6. إطار سياسة الاقتصاد الكلي

إن وجود بيئة اقتصادية كلية مرحبة بالاستثمار، وتتمتع بالاستقرار والثبات، من العناصر الأساسية المشجعة للاستثمار بصفة عامة، لأنها تعطي إشارات سليمة لكل من المستثمر المحلي والأجنبي، فضلا عن اهتمامها بتحرير الاقتصاد والانفتاح على العالم الخارجي والتي تعد متطلبات أساسية لتدفق الاستثمار، ويتم الوصول إلى هذه البيئة من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي التي تعمل على التحكم في التضخم وعجز الموازنة، وتقليل العجز التجاري.[2]

7. البنية التحتية/ خدمات الدعم

يعتبر توفر بنية أساسية مناسبة محددا رئيسيا في جذب FDI ، إذ أنها تسهم في تخفيض تكلفة الأعمال للمستثمر، فخطوط النقل الحديثة الداخلية والدولية بأنواعها المختلفة تسهل من عملية الوصول، كما أن وجود وسائل اتصالات ذات كفاءة عالية تمكن من سهولة وسرعة الاتصال بين فروع الشركات متعددة الجنسية في الدولة المضيفة والمركز الرئيسي في الدولة الأم فضلا عن أنها تسهل من عملية تبادل البيانات والمعلومات بين الفروع والمركز.

وتتكون البنية التحتية أيضًا من الخدمات الضرورية لدعم عمليات التصنيع، وتشتمل تلك على الخدمات التى تقدمها مكاتب القانون والتأمين والمحاسبة والبنوك التجارية وبنوك الاستثمار إلى جانب مرافق النقل البرى والبحرى والجوي. كما يجب أن تتوافر المواد الخام وغيرها من مستلزمات التصنيع بكميات كافية وبأسعار تنافسية. بالإضافة الى تكوين علاقات مستقرة ومضمونة مع الموردون المحليين.[3]

---

[1] أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص.40.

[2] منور أوسرير، عليان نذير، مرجع سابق، ص.118.

[3] جون زيمكو،**" الاستثمارات الأجنبية المباشرة"**، ط2، مركز المشروعات الدولية الخاصة(CIPE)، 2004، ص.32، متاح على: www.cipe-arabia.org، تاريخ الاطلاع : 2012/02/20، على الساعة : 08:11.

المبحث الثالث: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية

جودل كثيرا في آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة ومدى مساهمته في تحقيق أهداف التنمية في هذه البلدان.

يشير أدب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي اهتم بدراسة آثار أو دور الاستثمار الأجنبي المباشر في اقتصاديات الدول المضيفة إلى وجود ثلاثة وجهات نظر؛

بالنسبة لوجهة النظر المؤيدة، وهم أنصار الفكر الرأسمالي، يرون أن الاستثمار الأجنبي المباشر يلعب دورا فاعلا في سد الفجوة التي تعاني منها الدول النامية في مجالات؛ رأس المال، التكنولوجيا والمعرفة الإدارية والتسويقية والتنظيمية وطرق الإنتاج وتدريب العمالة، بالإضافة إلى ايجاد روابط أمامية وخلفية في مختلف قطاعات اقتصاد البلد المضيف.

أما وجهة النظر المعارضة، وهم أنصار الفكر الماركسي، فترى أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أداة جديدة لمواصلة هدف استعماري قديم للاستيلاء على خيرات الدول المضيفة. فتعتبر أن الاستثمارات الأجنبية مباراة من طرف واحد والفوز في معظمه يكون للشركات متعددة الجنسيات. أي أن هذه الاستثمارات تأخذ أكثر مما تعطي، وأن سلبيات الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر من ايجابياته، كما أن معظم الاستثمارات الأجنبية توجه إلى قطاعات الخدمات والقطاعات الإستخراجية، ولا تتجه إلى المجالات التي تريد الدول النامية دعمها والتي هي عادة في قطاع التصنيع.

أما وجهة النظر المعتدلة فهي توفق بين وجهات النظر المؤيدة والمعارضة، وهذه السياسة التي تتبناها معظم دول العالم الآن، بحيث تسعى قدر الإمكان إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر للمساهمة في تنميتها الاقتصادية والانتفاع بايجابياته وتجنب سلبياته قدر الإمكان، من خلال سياسات توجيهية ووقائية حكيمة. فقد أصبحت الدول النامية خاصة تدرك أنه قد يكون الاستثمار الأجنبي المباشر شرّا، ولكن لابد منه لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

عموما، قد يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية من خلال دوره في القطاع الخارجي و أيضا من خلال الدور الذي قد يلعبه محليا من خلال مساهمته في تكوين رأس المال المحلي، العمالة ونقل التقنية والإدارة.

أولا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال

تعد هذه الفائدة من أهم الفوائد التي تذكر للاستثمارات الأجنبية، فمعظم البلدان النامية تعاني من نقص في رؤوس الأموال اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية، بسبب انخفاض دخلها القومي وصعوبة الادخار فيها، مما تضطر لتعويض هذا النقص إما باللجوء إلى القروض الأجنبية ذات التكاليف والفوائد الثقيلة، والمضّرة على المدى القصير والمتوسط بالاقتصاد الوطني، وإما تلجأ إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تأتي في معظمها من جانب الشركات الأجنبية التي تستثمر أموالها في قطاعات اقتصادية متطورة يصعب على الشركات الوطنية الدخول فيها، وذلك لقدرة هذه الشركات الأجنبية على تحمل مخاطر في ميادين قد تحمل الدولة المستقبلة تكاليف باهظة.

1. **الدول النامية**

تظهر أهمية الاستثمارات الأجنبية في زيادة معدل تكوين رأس المال الثابت، من الزيادة المستمرة في تدفق هذه الاستثمارات إلى البلدان النامية(الجدول رقم(1.2)).

الجدول رقم(1.2): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة في إجمالي تكوين رأس المال الثابت

	1990	1995	1998	2000	2005	2007	2009	2010
العالم	4.2	5.1	10.7	19	9.9	15.6	9.5	9.1
الدول المتقدمة	4.2	4.3	10.1	20	8.9	16	8.5	8.4
الاتحاد الأوروبي	5.7	6.9	14.6	35.7	18	23.5	11.1	10.1
الولايات المتحدة	4.8	4.5	10.4	15.7	4.3	8.1	7.4	10.8
الدول النامية	4	7.9	12.6	15.9	11.9	14	10.2	9.6
إفريقيا	3	6.9	9.4	11	22.5	24.5	19.9	15.9
أمريكا اللاتينية والكاريبي	4.2	8.6	20.2	24.7	15.4	22.5	17.8	16.6
غرب آسيا	1	2.2	2.3	2.8	18.6	20.1	16.3	12.6
شرق آسيا	3.4	8.3	11.5	16.8	8.9	8.3	6.3	6.2
جنوب شرق آسيا	12.1	12.9	18	17	19.5	24.5	9.5	16.4
اوقيانيا	13.1	18.6	12.6	8.1	5.9	16.7	25.6	19.3
جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة	-	3.5	10.5	9.9	11.1	21.4	18.2	15
جنوب شرق أوروبا	-	3	16	22.5	15.5	33	21.8	13
رابطة الدول المستقلة	-	3.5	9.9	8.5	13.6	20.6	17.8	15.1

Source: unctad, Annex tables, available at: http://archive.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%206.pdf? Last visited : 26/04/2012. At:22:05.

فبينما كانت حصة تدفقات FDI من إجمالي تكوين رأس المال الثابت في الدول النامية، 4% سنة 1990، ارتفعت هذه الحصة إلى 15.9% سنة 2000، هذا الارتفاع يشير إلى ارتفاع أهمية FDI بالنسبة إلى الدول النامية، كمصدر لتمويل التنمية الاقتصادية. إلا أن هذه الأهمية النسبية انخفضت في سنة 2005 إلى 11.9%، ثم عاودت الارتفاع إلى 14% سنة 2007، ثم وبسبب الأزمة المالية العالمية انخفضت الأهمية النسبية لِـ FDI في تكوين رأس المال الثابت في الدول النامية إلى 10.2% و 9.6% سنة 2009 و 2010 على التوالي.

1.1. بالنسبة لمنطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي كانت الأهمية النسبية لِـ FDI في تكوين رأس المال الثابت 4.2% سنة 1990، ثم ارتفعت إلى 24.7% سنة 2000، لتنخفض إلى 15.4% سنة 2005، ثم ارتفعت إلى 22.5% سنة 2007، ثم انخفضت بعد ذلك، لتصل إلى 16.6% سنة 2010.

2.1. بالنسبة لمنطقة شرق آسيا، كانت الأهمية النسبية لِـ FDI في تكوين رأس المال الثابت، 3.4% سنة 1990، ثم ارتفعت إلى 16.8% سنة 2000، لتنخفض بعد ذلك، حيث شكلت 6.2% سنة 2010.

3.1. أما منطقة جنوب شرق آسيا فكانت الأهمية النسبية لِـ FDI في تكوين رأس المال الثابت، 12.1% سنة 1990، ثم ارتفعت إلى 18% سنة 1998، ثم 24.5% سنة 2007، لتنخفض بعد ذلك، حيث شكلت 9.5% سنة 2009، إلا أنها عاودت الارتفاع إلى 16.4% سنة 2010.

4.1. بالنسبة لمنطقة أوقيانيا، كانت الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت، 13.1% سنة 1990، ثم 18.6% سنة 1995، لتنخفض بعد ذلك، حيث شكّلت 5.9% سنة 2005، لتعاود الارتفاع بعد ذلك، حيث شكّلت 25.6% سنة 2009 رغم تداعيات الأزمة المالية العالمية، ثم انخفضت إلى 19.3% سنة 2010.

5.1. بالنسبة لمنطقة جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة، كانت الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت،3.5% سنة 1995، ثم 11.1% سنة 2005، و 21.4% سنة 2007، لتنخفض بعد ذلك إلى 18.2% و15% سنة 2009 و 2010 على التوالي.

6.1. بالنسبة لمنطقة إفريقيا كانت الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت، 3% سنة 1990، لترتفع بعد ذلك وتشكل 11% سنة 2000، ثم 22.5% و 24.5% في سنتي 2005 و 2007 على التوالي، ثم وبسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية، انخفضت الحصة إلى 19.9% و 15.9% سنتي 2009 و 2010 على التوالي.

بصفة عامة، ارتفعت الأهمية النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال الثابت في جميع مناطق الدول النامية، وذلك بسبب ارتفاع التدفقات الواردة من هذا الاستثمار وذلك بسبب تداعيات أزمة الديون في الثمانينات والتي نجم عنها انخفاض شديد لعمليات الإقراض، مما دفع بالدول النامية إلى التوجه نحو تخفيف الحواجز ومنح حوافز لجذب للاستثمارات الأجنبية المباشرة، علاوة عن إدراك الدول النامية لمزايا هذا النوع من الاستثمار..

2. الدول المتقدمة

أما بالنسبة للدول المتقدمة، كانت الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت، 4.2% سنة 1990، ثم 20% سنة 2000، ثم انخفضت في السنوات الموالية رغم تسجيلها لـ 16% سنة 2007، وشكلت 8.5% و 8.4% في سنتي 2009 و 2010 على التوالي.

1.2. بالنسبة للاتحاد الأوروبي، كانت الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت، 5.7% سنة 1990، ثم ارتفعت إلى 35.7% سنة 2000، و 23.5% سنة 2007، لتنخفض بعد ذلك إلى 11.1% و 10.1% سنتي 2009 و 2010 على التوالي.

2.2. في حين بالنسبة للولايات المتحدة، كانت الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت، 4.8% سنة 1990، ثم 15.7% سنة 2000، لتنخفض بعد ذلك إلى 4.3% سنة 2005، وشكلت 10.8% سنة 2010.

يمكن ملاحظة انخفاض الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت في الدول المتقدمة، ويعود ذلك إلى انخفاض تدفقات هذا الاستثمار الوارد إلى الدول المتقدمة نتيجة التقسيم الدولي الجديد للعمل حيث أصبحت الدول المتقدمة بشكل أساسي دول مصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر.

عموما، كانت الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت، أكثر أهمية في الدول النامية والانتقالية عنها في الدول المتقدمة. خاصة منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي، جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة و جنوب شرق آسيا. كما أن معظم مناطق العالم شهدت ارتفاع كبير في الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت، في سنة

2000. كما شهدت معظم مناطق العالم انخفاضا في الأهمية النسبية لـِ FDI في تكوين رأس المال الثابت، بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية المندلعة في سنة 2008.

هذه الاستثمارات، إذا ما أحسنت الدول النامية توجيهها يمكنها أن تساهم بشكل مباشر في التكوين الرأسمالي في هذه البلدان، وبالتالي الزيادة في الدخل المحلي، الذي بدوره سيؤدي إلى زيادة الادخار المحلي، ثم زيادة الاستثمارات المحلية، مما يرفع من معدل التكوين الرأسمالي.

وتساهم الشركات الدولية التي تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية في حل مشكلة قصور التمويل أو عجز الموارد المالية في هذه البلدان عن الوفاء باحتياجات التنمية وذلك إما مباشرة بتوفيرها داخليا أو من أسواق المال أو أسلوب غير مباشر بطرق ثلاثة:[1]

- تستطيع هذه الشركات توفير التمويل اللازم عن طريق دعوة شركات دولية أخرى للاشتراك معها في بعض المشروعات بالبلدان النامية؛
- كذلك توفر تلك الشركات الأموال عن طريق تدفقات المعونات الرسمية من الدول الأم، ذلك أن ممارسة تلك الشركات لنشاطها في الدول المضيفة وحرية دخول رؤوس الأموال لهذه الأسواق يكون عاملا مشجعا لتدفقات المعونة الأجنبية؛
- كذلك تستطيع تلك الشركات تعبئة المدخرات المحلية بتقديمها فرص مغرية للاستثمار.

إذن شركات الاستثمار الأجنبي تساهم في زيادة معدل التكوين الرأسمالي من خلال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن خلال جذب المدخرات المحلية في الأنشطة الأساسية أو الأنشطة المكملة، ومن ثم ارتفاع عوائد الملكية وهو ما يدفع بدوره إلى زيادة المدخرات وبالتالي الاستثمارات.

ثانيا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في توفير فرص العمالة

يعتبر توفير فرص عمل جديدة في مقدمة مبررات الدول المضيفة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك للحد من مشكلة البطالة. ولبلوغ هذا الهدف فتحت هذه الدول الباب أمام الاستثمارات الأجنبية على أمل توفير فرص للعمل و كل ما يرتبط بها من مكاسب.

يمكن تصنيف الآثار المترتبة على دخول الشركات متعددة الجنسيات على العمالة إلى نوعين رئيسيين هما: الآثار المباشرة، والآثار غير المباشرة. كما أن الآثار غير المباشرة يمكن تقسيمها إلى نوعين: آثار أولية وآثار ثانوية، ويمكن تناول هذه الآثار في ضوء الاعتبارات الآتية:[2]

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، **" الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية "**، (الإسكندرية : دار الفكر الجامعي، 2007)، ص ص.408-409.
[2] رضا عبد السلام، **" الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد آليات تحسين سوق العمل: قراءة تحليلية مع التركيز على التجربة الماليزية "**، صندوق التنمية الصناعية السعودي ، مرجع سابق، ص ص.464-465.

1) أن وجود الشركات متعددة الجنسيات سوف يؤدي إلى خلق علاقات تكامل رأسية وخلفية بين أوجه النشاط الاقتصادي المختلفة في الدولة. من خلال تشجيع المواطنين على إنشاء مشروعات لتقديم الخدمات المساعدة اللازمة، أو المواد الخام للشركات الجديدة وتنشيط صناعة المقاولات وغيرها ومن ثم خلق فرص جديدة للعمل؛
2) إن الشركات متعددة الجنسية سوف تقوم بدفع ضرائب على الأرباح المحققة وهذا سيؤدي إلى زيادة عوائد الدولة. ومع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، فان زيادة عوائد الدولة سوف يمكنها من التوسع في إنشاء مشروعات استثمارية(صناعية، خدمية وتجارية...الخ) جديدة ومن ثم سيترتب على هذا خلق فرص عمل جديدة؛
3) إن وجود الشركات متعددة الجنسية قد يؤدي إلى اختفاء بعض أنواع المهارات التقليدية نتيجة لما تستخدمه من تكنولوجيا متقدمة سواء كانت أساسية أو مساعدة. أو قد يؤدي وجودها ونتيجة للسبب المذكور سلفا إلى عدم ثبات العمالة الموسمية؛
4) نتيجة لارتفاع مستوى الأجور والمكافئات التي تقدمها الشركات متعددة الجنسية(بالمقارنة بنظيرتها الوطنية) فانه من المحتمل جدا أن تهرب العمالة والكوادر الفنية والإدارية المتميزة للعمل بالمشروعات الأجنبية/ متعددة الجنسية؛
5) إن إنشاء المشروعات الموجهة للتصدير والمشروعات كثيفة العمالة في المناطق الحرّة سوف يؤدي إلى خلق العديد من فرص العمل الجديدة؛
6) إن توسع الشركات متعددة الجنسيات في أنشطتها سواء على المستوى الأفقي أو الرأسي مع الانتشار الجغرافي لهذه الأنشطة يؤدي- مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة- إلى خلق فرص عمل جديدة في المناطق أو المحافظات النائية المتخلفة اقتصاديا داخل الدولة؛
7) إن نجاح الحكومة المضيفة في اختيار النوع التكنولوجي المناسب سوف يؤثر إلى حد كبير على عدد فرص العمل الجديدة ومدى تنوعها؛

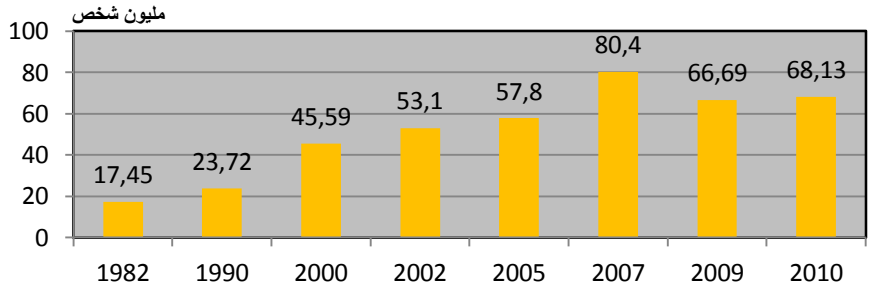
كذلك قد يظهر أثر غير مباشر على حجم العمالة نتيجة دخول الاستثمارات الأجنبية المباشرة في حالتين هما:[1]

1) تقليل حجم العمالة من خلال ما تتيحه الشركات متعددة الجنسيات من سياسة القضاء على المنافسين عن طريق خفض الأسعار الأمر الذي يجبر الشركات المنافسة على الخروج من السوق وما يستتبع ذلك من حدوث بطالة نتيجة لعدم وجود اتفاق واتساق بين المنشآت المحلية و الشركات متعددة الجنسية؛
2) زيادة مستوى التوظيف حيث يؤدي دخول الاستثمارات إلى زيادة الأجور وبالتالي زيادة الدخول(خاصة إذا كانت مصحوبة بزيادة التوظيف) وما يترتب عليه من زيادة في الطلب ومن ارتفاع حجم الإنتاج والاستثمارات، وزيادة التوظيف مرّة أخرى.

ونشير هنا إلى أنه لبيان مساهمة FDI في خلق فرص عمل، نقيس نسبة فرص العمل المتولدة عن FDI إلى الحجم الكلي للعمالة المحلية ومقارنتها بحجم الاستثمار. ويعطينا هذا مؤشرا عن مدى التناسب المحقق.

[1] رمضان الشراح، مرجع سابق، ص.38.

الشكل رقم(4.2): تطور عمالة الشركات المنتسبة الأجنبية



المصدر: تم تجميع البيانات من: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، لسنوات 2001، 2003، 2006، 2008 و2011، مرجع سابق.

من الشكل رقم(4.2)، الذي يظهر تطور عمالة الشركات التابعة الأجنبية، يمكن ملاحظة أنه هناك ارتفاع مستمر لعدد العمالة في الشركات التابعة الأجنبية، حيث ارتفعت باستمرار من 17.45 مليون شخص سنة 1982 إلى 80.4 مليون شخص سنة 2007، لتنخفض بعد ذلك إلى 66.69 مليون سنة 2009 ثم ارتفعت إلى 68.13 مليون شخص سنة 2010، بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية وما نجم عنها من انخفاض تدفقات FDI الوارد إلى العالم، حيث أن العدد المتزايد من العمالة في الشركات المنتسبة الأجنبية في الدول يرتبط بحجم تدفقات FDI الوارد، فارتفاع حجم العمالة يتناسب وارتفاع حجم التدفقات من هذا الاستثمار، والعكس صحيح خاصة خلال الأزمة المالية العالمية الأخيرة.

الملاحظة المهمة هنا هي أنه نظراً لزيادة نصيب الدول النامية من تدفقات FDI، فقد انعكس ذلك على حصة الدول النامية من إجمالي العمالة بفروع الشركات الأجنبية، إذ بعد أن كان أكثر من ثلثي العاملين بفروع الشركات الأجنبية ينتمون إلى الدول المتقدمة،[1] أصبحت الاقتصاديات النامية والاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقال تستضيف الآن أغلبية القوة العاملة للشركات التابعة الأجنبية،[2] خاصة في شرق وجنوب شرق آسيا.

يمكن أن يفسر تزايد حصة الدول النامية من إجمالي العمالة بالشركات دولية النشاط بالعديد من الاعتبارات منها ميل الشركات دولية النشاط إلى نقل الأنشطة كثيفة العمالة إلى الدول النامية وكذلك تطور مستويات العنصر البشري بالدول النامية التي نجحت في جذب FDI وخاصة دول شرق وجنوب شرق آسيا.

وإذا كانت هناك آثار ايجابية للاستثمارات الأجنبية، إلا أن الفريق المعارض لهذه الاستثمارات يرى أنها تحقق خسائر للدول النامية، من وجهة نظرهم صورة من صور الاستعمار الجديد الذي يزيد من درجة تبعية الدول النامية للدول المتقدمة، يستند مؤيدو هذا الرأي إلى بعض الحجج منها:[3]

[1] رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص.27.
[2] مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الاستثمار العالمي، 2010، استعراض عام، نيويورك وجونيف، 2010، ص.5.
[3] رضا عبد السلام، مرجع سابق، ص.39.

1) تمتع الشركات متعددة الجنسية بوضع احتكاري نتيجة لانفرادها بإنتاج سلع متميزة لا يتوافر لها بدائل في تلك الأسواق؛
2) لأنها أقوى اقتصاديا بصفة عامة من منافسيها المحليين، كما أنها لديها قدرة كبيرة على التعامل مع الممارسات التقليدية المختلفة في الدول المضيفة.

وقد أدى التراجع الاقتصادي إلى إحياء أوجه قلق طويلة الأمد في البلدان المتقدمة بشأن تأثير التدويل المتزايد للإنتاج على العمالة في بلدان المنشأ. فقد أسفر النمو السريع للاستثمار الأجنبي المتجه إلى الخارج خلال العقد الماضي عن انتقال نصيب متزايد من عمالة الشركات عبر الوطنية التابعة لبلدان متقدمة إلى الخارج. ومع ذلك فإن FDI يمكن أن ينقذ العمالة المحلية أو يزيدها إذا أسفر عن تحقيق صادرات بلد المنشأ أو عن تحسين القدرة التنافسية للشركات المستثمرة.

وقد خرجت البحوث المضطلع بها بأدلة مختلطة بشأن تأثير FDI المتجه إلى الخارج على تخفيض فرص العمل المحلية. في الواقع، يعتمد هذا التأثير على نوع الاستثمار وعلى مكان الشركات التابعة واستراتيجيات العمالة لدى الشركات عبر الوطنية.[1]

عموما، من الممكن إيجاد صيغة عادلة للتعاون بين البلدان المضيفة للاستثمار الأجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسية من خلال شراكة تتضمن تحقيق الأرباح لهذه الاستثمارات، كما تضمن تحقيق الأهداف التنموية للبلدان المضيفة التي تنشدها من خلال هذه الشراكة.

ثالثا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التقنية والإدارة

1. دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التقنية

التقنية مورد قابل للاستهلاك يتكون من معلومات وقدرات وسبل استخدام وتحكم في موارد الإنتاج بغرض إنتاج وتوزيع السلع والخدمات المرغوبة اقتصاديا واجتماعيا. وتنقسم التقنية إلى عدة تصنيفات:[2]

- تقنية صلبة تشمل الآليات والرسومات الهندسية والتوصيفات الفنية التي تستخدم في استغلال الآليات الصلبة. كذلك هنالك تقنية ناعمة تتمثل في أساليب الإدارة والتسويق والتمويل والبرمجة.
- تقنية متقدمة وتقنية قديمة.
- تقنية محزومة تأتي فقط كجزء من حزمة أو اتفاق ومرتبطة به أو تقنية حرّة متاحة عند الصانعين.

إذا ذكر موضوع التكنولوجيا فان التفكير يتجه دائما إلى الفجوة العميقة الحالية في التقدم الصناعي والفني بين الدول المتقدمة والدول النامية. ورغبة من البلدان النامية في تحقيق تنميتها الاقتصادية والاجتماعية، وسعيا منها للنهوض بركب التقدم التكنولوجي اتجهت الكثير من هذه البلدان إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية وجذب الشركات عابرة القارات كأحد وسائل بلوغ هذا الهدف.

[1] الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، 2010، استعراض عام، مرجع سابق، ص.18.
[2] أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سابق، ص.140.

وهناك العديد من الطرق التي يتم بواسطتها نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة صاحبة الاختراع إلى الدول النامية، منها:[1]

- الواردات من السلع الوسيطة والرأسمالية؛
- التراخيص الممنوحة من قبل الشركات الأجنبية لفائدة الشركات المحلية؛
- اتفاقيات الشراكة والتعاون بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية؛

ويعتبر FDI من أهم القنوات الناقلة للتكنولوجيا، وذلك للأسباب التالية:[2]

- أن التكنولوجيا الجديدة كثيرا ما تكون مكلفة وغير متاحة تجاريا، إذ تفرض الشركات صاحبة الاختراع احتكارا على معارضيها، وقد لا تسمح باستخدامها عن طريق التراخيص، كذلك تكون التكنولوجيا المنقولة بواسطة الفروع أكثر حداثة من تلك المباعة عن طريق الاتفاقيات؛
- يساهم FDI في خلق أو إيجاد المنافسة بين الشركات الأجنبية وباقي الشركات المحلية، وتعتبر هذه المنافسة ضرورية لانتشار التكنولوجيا؛
- كما يسهم FDI في تدريب العمالة وتكوين وتدريب المهارات، ونقل طرق الإنتاج الحديثة، وهو ما لا يتحقق للدول النامية نظرا لتخلفها التكنولوجي. كما أن مصادر التمويل الدولية الأخرى كالاستثمارات المالية المحفظية والديون، والتجارة في السلع والخدمات، ليست من القنوات الملائمة لنقل مثل هذه التكنولوجيا.

وبالرغم من وجود طرق أو قنوات أخرى غير FDI يمكن للدول المضيفة الحصول على التقنيات التكنولوجية من خلالها، مثل العقود الإدارية، والتراخيص وكذلك البحوث المنشورة والشراء المباشر، إلا أن FDI يمثل أكثر الطرق جدوى في الحصول على التكنولوجيا وبصفة خاصة بالنسبة لبعض أنواع الصناعات مثل الاستخراجية.

وتستفيد البلدان النامية مما تقوم به الشركات عابرة القارات، عن طريق الفروع التابعة لهذه الشركات، من نقل مباشر للتكنولوجيا المتقدمة، أو من البحوث العلمية في معامل هذه الفروع، وتشمل المنفعة المتحققة في هذه الحالة المساعدة في تدريب الأخصائيين اللازمين للعمل بها، أو أن بعض هذه الشركات قد توزع بعض بحوثها على معامل فروعها في الدول الأخرى ومن بينها الدول النامية.

وفي نفس الوقت يساهم FDI في تنمية أنشطة البحث والتطوير في الدولة المضيفة، ويساهم في رفع كفاءة عمالها حيث تتميز الآلات والمعدات التي يستخدمها المستثمر الأجنبي بدرجة عالية من التكنولوجيا ويقوم المستثمر الأجنبي بتدريب العمال على استخدام هذه الآلات والمعدات مما يزيد من مستوى مهاراتهم وكفاءتهم وينعكس ذلك ايجابيا على إنتاجيتهم.

[1] ساعد بوراوي، **" الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر، تونس والمغرب)، دراسة مقارنة "** ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر- باتنة، الجزائر، 2008، ص.38.
[2] نفس المرجع، ص.38.

هذا وقد أظهرت الدراسات الميدانية التي أجريت على عدد من الشركات عابرة القارات التي تقوم بالاستثمار المباشر في عدد من البلدان النامية. الدور الفعال الذي تلعبه هذه الشركات في نقل التقنية إلى هذه البلدان؛

ففي دراسة أجريت على 56 شركة عابرة للقارات(منها 34 شركة أمريكية الأصل، و16 شركة أوروبية، و6 شركات يابانية)تعمل في المكسيك، البرازيل، الهند، جنوب إفريقيا، مصر، تايوان، هونغ كونغ، أشارت النتائج إلى ما يلي:[1]

- تقوم 31 شركة أمريكية بممارسة بعض أنشطة البحوث والتنمية للمنتجات والتسويق وغيرها من الأنشطة الوطنية في خارج الدولة الأم.
- أن جميع الشركات الأوروبية التي يتم دراستها تمارس أنشطة بحوث وتنمية خارج الدول الأم.
- أن معظم أنشطة البحوث والتنمية التي تقوم بها الشركات الأمريكية والأوروبية تتم في 30 دولة من الدول النامية، وبصفة خاصة في مصر، هونغ كونغ، تايوان، المكسيك، البرازيل، وجنوب إفريقيا وكوريا الجنوبية.
- أن معظم البحوث التي تجري في البلدان النامية يغلب عليها الطابع التطبيقي.
- أن جميع الشركات التي تم دراستها تقوم بتوظيف الوطنيين بنسبة 100% في كافة الأنشطة الخاصة بالبحوث والتنمية، أي أن جميع أنشطة البحوث تتم بواسطة الوطنيين تحت إشراف هذه الشركات.
- تقوم الشركات الأمريكية والأوروبية التي تم دراستها بتنفيذ برامج تدريبية للوطنيين.
- تقوم الشركات بتنمية مهارات الكثير من الموردين للمواد الخام والنصف جاهزة، وذلك من خلال عقد دورات تدريبية اهتمت في أساسها على الطرق والأساليب الحديثة في النقل، التخزين، التوزيع، هذا بالإضافة إلى قيام هذه الشركات بدعم الكثير من الجامعات المحلية بالبلدان النامية، ماديا وتكنولوجيا.
- كما أشارت الأدلة التطبيقية إلى أن الشركات الوطنية استطاعت تنمية منتجاتها وأساليب إدارتها على نحو المطبق تقريبا في نظيرتها الأجنبية وذلك عن طريق التقليد، وقد ظهر ذلك واضحا في دول مثل تايوان، وهونغ كونغ وكوريا الجنوبية.
- أن المشروعات المملوكة ملكية مطلقة للشركات عابرة القارات الأمريكية الأصل أكثر فعالية وتعددا في النشاط البحثي والتنموي الخاص بنقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، بالمقارنة بالأشكال أو الطرق الأخرى لنقل التكنولوجيا، مثل عقود أ, تراخيص الإنتاج، والتصدير، ومشروعات الاستثمار المشترك.

كما أوضحت دراسة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية(OECD) عام 1998 أن FDI كان له أثر إيجابي على النمو الاقتصادي من خلال استقطاب رأس المال المادي، والتكنولوجيا الحديثة، إذ ترتب عن التكنولوجيا زيادة تنافسية الشركات المحلية في الأسواق العالمية. وقد شملت تلك الدراسة أربع دول آسيوية هي: الصين، ماليزيا، سنغافورة، وتايلاند.[2]

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق ، ص.451.
[2] ساعد بوراوي، مرجع سابق، ص.39.

مع ذلك، تتوقف درجة نجاح الدول النامية في تحقيق أهداف التنمية التكنولوجية المحلية على مدى ما تقدمه من تسهيلات للشركات متعددة الجنسيات، وكذلك مدى تعاونها معها وأشكال الاستثمار المسموح بها لهذه الشركات وأساليب تنظيمها وتوجيهها وإدارتها. وفي نفس الوقت يجب ألا نتجاهل دور الحكومات الأم فيما يخص بتنمية الدول النامية تكنولوجيا. ففي بعض الحالات الحكومات الأم قد تفرض حظرا على نقل بعض المبتكرات الحديثة إلى الدول النامية خاصة في مجالات الصناعات الثقيلة والعسكرية أو بعض الصناعات الأخرى.

فنجد أن كثيرا من الدول تتفادى الملكية الأجنبية الكاملة، وتسعى إلى الشراكة؛

فلقد كانت الهند مثلا تصر على وجود شريك محلي الشيء الذي رفضته شركات IBM، وكوكا كولا، مما اضطر الهند لرفع ذلك الشرط لأنها تريد تقنية IBM. والبرازيل كانت تمنع الشركات الأجنبية في مجال تقنية الكمبيوتر وتتخذ سياسة حمائية نحوها بوضع قيود على الاستيراد لكنها بدئت برفع ذلك القيد لأنها وجدت أن الحصول على التقنية في هذا المجال يقتضي السماح للشركات الأجنبية مالكة التقنية بالدخول.[1]

ومع ذلك، فإن الشركات الأجنبية تبدي بعض التحفظ من عمليات نقل التكنولوجيا، عندما تخشى من إمكانية استفادة الشركات المنافسة في الدول المضيفة من معارفها التكنولوجية المحولة، وهذا ما يمنعها من تحويل التكنولوجيا المتطورة إلى الدول النامية. كما أن ضعف النظام الوطني لحماية الملكية الفكرية، يعتبر من الأسباب التي تعيق تحقيق هذا النوع من التحويل؛

ففي الشرق الأقصى ازدهرت النمور الأربعة وتطورت صناعاتها بفضل الدعم الحكومي وباعتمادها في البداية على السلع الصناعية ذات التقنية النمطية. و ترفض الشركات اليابانية ترخيص التقنية لمنافسيها خوفا من قيام أولئك المنافسين بغزو السوق الياباني نفسه وهو ما كانت تطمح إليه الشركات الكورية والتايوانية. ومازال الصراع حول نقل التقنية دائر وتبحث حكومات النمور الأربعة عن وسيلة لإجبار اليابان لتبادل التقنية مع منتجي النمور.[2]

وعن مدى ملائمة التكنولوجيا التي تنقلها الشركات الأجنبية وظروف البلدان النامية، أشارت نتائج إحدى الدراسات إلى عدم وجود أي آثار لقيام الشركات الأجنبية بنقل مستويات تكنولوجية لا تتلاءم وخصائص البلدان النامية المضيفة، فالمنتجات التي تقدمها هذه الشركات(إنتاجا وتسويقا) في أسواق البلدان المضيفة تختلف عن تلك التي تقدمها في أسواقها الوطنية.[3]

حيث تبدي بعض الدول النامية قلقها من طبيعة التكنولوجيا المحولة إليها، والتي عادة لا تتلاءم مع ظروفها ولا تخدم استراتيجيات التنمية الاقتصادية لديها. إذ تحول إليها التكنولوجيا المتقادمة، والتي تخلت عنها الشركات متعددة الجنسيات منذ أمد بعيد.

هذا مع تعارض في الأهداف داخل الدولة المضيفة، ففي حين تهدف هذه الدول إلى استقطاب استثمارات أجنبية مباشرة كثيفة العمل، وهو ما يحقق لها الامتصاص النسبي للبطالة، وهذا أثر إيجابي، إلا أن تحقيق ذلك الهدف يكون على

[1] أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سابق، ص.142.
[2] نفس المرجع، ص.142.
[3] نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص.453.

حساب نقل التكنولوجيا المتطورة، والذي عادة لا يصاحب هذا النوع من الاستثمار، إذ يتم اكتساب تكنولوجيا ذات مستوى منخفض.

عموما، درجة استفادة البلدان النامية من التكنولوجيا المحولة متباينة، فهناك بعض الدول(الدول المصنعة حديثا) تمكنت من استيعاب التكنولوجيا نظرا لتوفرها على البنية الملائمة والقدرات المحلية القادرة على الاستفادة منها، في حين لم تستطع أغلبية تلك البلدان من الاستفادة من التكنولوجيا، نظرا لمحدودية الموارد المالية والبشرية المؤهلة والقادرة على استيعاب التكنولوجيا. وعلى ذلك، يتعين على هذه البلدان القيام بمزيد من الجهود لتنمية قدراتها الوطنية في هذا المجال، وتكييف التكنولوجيا المستوردة لتتوافق مع تركيبة عوامل الإنتاج المتاحة في هذه البلدان.

2. دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الإدارة

الإدارة كأحد عوامل الإنتاج أو عناصر التكنولوجيا تلعب دورا هاما في تحديد إنتاجية كل من منظمات الأعمال والاقتصاد القومي ككل، هذا بالإضافة إلى تحديد مركزها التنافسي سواء على المستوى القومي أو الدولي. و بالنسبة للدول النامية بصفة خاصة فقد تضافرت مشكلة نقص الكوادر الإدارية مع غيرها من مشكلات عدم توافر عناصر الإنتاج.

وبالتالي يمكن القول أنه ليس من الغريب أن يزداد طلب الدول النامية على خدمات ومساعدات الشركات متعددة الجنسيات لسد جوانب الخلل والقصور والنقص في المهارات والكوادر الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية. وفي هذا الصدد يمكن تحديد إسهامات الشركات متعددة الجنسيات بالنسبة للإدارة والتنمية الإدارية بالدول النامية في كثير من المجالات منها:[1]

1) تنفيذ برامج للتدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدولة الأم؛
2) إدخال أساليب إدارية حديثة متطورة؛
3) المساعدة على ظهور طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة الحالية؛
4) خلق روح المنافسة لدى الشركات الوطنية.

كما يجب عدم تجاهل ظاهرة هروب كوادر الشركات الوطنية للعمل بالشركات متعددة الجنسيات الناجم عن ارتفاع مستوى الأجور والحوافز التي تقدمها هذه الأخيرة ، مما يؤثر على التنمية الإدارية بالبلد المضيف.

[1] قاسم نايف علوان، **"إدارة الاستثمار: بين النظرية والتطبيق"**، (عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2009)، ص.362.

رابعا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التجارة الخارجية وميزان المدفوعات

1. دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التجارة الخارجية

يتمثل أحد أهداف أنشطة الشركات عبر الوطنية في الدخول للأسواق الخارجية. وعليه فان علاقة الشركات عبر الوطنية بالتجارة هي علاقة قديمة قدم هذه الشركات نفسها.

في دراستها للشركات متعددة الجنسية الأمريكية من القرن الثامن عشر إلى 1914، وجدت ' MiraWilkins ' أن دخول السوق كان الحافز الأساسي لتوسع الشركة متعددة الجنسية.[1]

ومن أهم الأسباب الرئيسية للاستثمار في الخارج من قبل الشركات عبر الوطنية تلافي أسعار النقل المرتفعة بإنشاء البضائع التي تخدم المستهلك في الدولة المضيفة، حيث كانت هناك علاقة وثيقة بين الاستثمار والتجارة. وبالإضافة إلى تكاليف النقل، كانت هناك، وحتى بداية الثمانينات من القرن الماضي، عراقيل في وجه التجارة الخارجية، حيث قامت سياسة إحلال الواردات، وهي السائدة في معظم الدول النامية، الأمر الذي حمل الشركات عبر الوطنية على إنشاء المصانع ومعدات الإنتاج في الدول المضيفة حتى تتغلب على الصعوبات التي تواجه انتقال البضائع والسلع. ومنذ التسعينات تلاشت العراقيل في وجه التجارة الخارجية وألغيت القيود الكمية وغير الكمية على انتقال السلع والبضائع، مما أدى إلى زيادة اعتماد الشركات عبر الوطنية على التجارة وبالتالي زادت مساهمتها في التجارة الدولية.

أشارت دراسة إلى أن أكثر من 30% من التجارة لكثير من دول الاتحاد الأوروبي تضطلع بها الشركات متعددة الجنسية. كما أن الوجود الساحق للمؤسسات متعددة الجنسيات له انعكاسات على السياسات التجارية، حيث أن تواجد الشركات عبر الوطنية والشركات التابعة لها آثار على السياسة التجارية في الدول المضيفة.[2]

فسياسة الحماية التي تفرضها الدول المضيفة على بعض السلع أو الصناعات تستفيد منها الشركات عبر الوطنية عن طريق إقامة مصانع أو وحدات توزيع في الدول المضيفة. فقد استفادت الشركات عبر الوطنية في مصر، مثلا من الحماية الممنوحة لصناعة السيارات بإضافة وحدات تجميع لهذه الصناعة في مصر حتى تستفيد من هذه الحماية.[3]

كذلك تلعب التجارة بين الشركات 'inter company trade '، التي تتّم عادة بين الشركة الأم وشركاتها التابعة، دورا أساسيا في التجارة الخارجية، حيث تصدر الشركة الأم الآلات والمعدات وتستورد السلع المصنعة من الشركات

---

[1] S. Lael Brainard,**" A Simple theory of Multinational Corporation and Trade with a Trade-off Between Proximity and Concentration"**, NBER, Cambridge, MA, February, 1993, working paper. No.4269, p.1, Available at: http://www.nber.org/papers/w4269, last visited: 29/05/2012, At :06:37.

[2] Navaretti, Giorgio Barbra, Haaland, Jan and verables, Anthony,**"Multinational Corporations and Global Production Networks; The Implications for Trade Policy"**, Report Prepared for the European Commissions Directorate General for Trade, Centre for Economic Policy Research, 08/03/2002, p.11, Available at: http://www.cepr.org/pubs/fdi.htm, last visited: 29/05/2012.

[3] اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **"الشركات عبر الوطنية في الدول الأعضاء في الاسكوا مع دراسة حالتي الامارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية"**، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005، ص.17. متاح على: http://www.shebacss.com/docs/economic2.pdf، الساعة: 12:35.

التابعة الأجنبية. ولقد ازداد هذا النوع من التجارة عن طريق زيادة الشركات التابعة وعولمة عملية الإنتاج من الشركات الأم والتابعة لها، حيث تحولت أجزاء من عملية الإنتاج للشركات الأجنبية التابعة في الدول المضيفة.

ويختلف تأثير FDI على التجارة باختلاف نوعية هذا الاستثمار. فالاستثمار الأجنبي الذي يعني قيام شركة عبر وطنية بإنشاء وحدة إنتاج في دولة أخرى من أجل خدمة السوق المحلي، له تأثير ضعيف على التجارة، حيث أن الإنتاج في داخل السوق المحلي يغني عن الاستيراد. وهذه السياسة انتهجتها الشركات عبر الوطنية في الدول التي تفرض قيودا على التجارة من ناحية، ويوجد لديها، من ناحية أخرى، سوق كبير يغري الشركات عبر الوطنية للقيام باستثمار فيها عن طريق إنشاء المصانع أو معدات الإنتاج. أما الاستثمار العمودي، الذي يؤدي إلى نقل جزء من عملية الإنتاج إلى دول أخرى، فان عملية الإنتاج قد تتوزع فيه بين أكثر من دولة، مما يؤدي إلى تبادل السلع أو أجزاء من السلعة الواحدة المنتجة في أكثر من بلد، وهو ما يفضي، إلى خلق تجارة بين هذه الدول، بعضها يشمل تجارة مكونات السلع النهائية.

كما أن تدفق FDI وأنشطة الشركات عبر الوطنية أدت في بعض الدول إلى تغيير تركيبة الصادرات، حيث أصبحت للسلع المصنعة الحصة الكبرى في حجم الصادرات، وبالتالي احتلت مكان السلع الأولية التي كانت سائدة في فترة ما قبل الإصلاح الاقتصادي ودخول الشركات عبر الوطنية. وأحد الأمثلة على ذلك تغيير التركيبة البنيوية للصادرات المكسيكية حيث أصبحت الصادرات من السلع المصنعة تمثل حوالي 90% من إجمالي الصادرات في عام 1998 بعد أن كانت صادرات النفط تمثل 68% من الصادرات في عام 1980.

ولقد أصبح تعزيز الصادرات من أهم الأهداف التي تسعى الدول المضيفة تحقيقها عن طريق الاستعانة بخبرة وكفاءة الشركات عبر الوطنية في ظل العولمة الاقتصادية، حيث لا مجال لدخول الأسواق الدولية إلا للسلع والخدمات الأقل تكلفة والأكثر جودة. لذلك فان دور الدول المضيفة للشركات الأجنبية التابعة، يتمثل في تقديم التسهيلات للشركات عبر الوطنية لمزاولة أنشطتها المختلفة.

وحتى الدول التي لم تسمح للشركات عبر الوطنية في دخول سوقها المحلي قدمت تسهيلات في المناطق الحرّة بغرض تعزيز الصادرات، حتى أن بعض هذه المناطق تسمى مناطق تجهيز الصادرات حيث تقدم تسهيلات جمركية للشركات الأجنبية العاملة في هذه المناطق بشرط أن تصدر منتجاتها للخارج وفي حالة البيع إلى الداخل تفرض رسوم على هذه المنتجات.

كما أن التوزيع القطاعي للاستثمار الذي تقوم به هذه الشركات يلعب دورا في تحديد تأثير هذا الاستثمار على دعم الصادرات.

ففي دراسة عن حالة الهند باستخدام تحليل على مستوى الصناعة وعلى مستوى الشركات للفترة 1994-1995 إلى 1999-2000. التحليل على مستوى الصناعة باستخدام لوحة بيانات لِـ 74 صناعة تحويلية مصنفة. التحليل تمّ بشكل

منفصل لقطاعات التصدير التقليدية وغير التقليدية. أظهرت النتائج أن FDI له اثر كبير على كثافة التصدير في قطاع الصادرات غير التقليدية. بينما ليس له أي أثر في قطاع الصادرات التقليدية.[1]

عموما، الشركات عبر الوطنية واستثماراتها المباشرة كان لها دور ايجابي في تعزيز القدرة التصديرية لقطاع الصادرات غير التقليدية، إلا أنه لم يكن لها أثر في الصناعات التقليدية.

وبصورة عامة فان تأثير FDI على التجارة ليس عملية تلقائية بل يتوقف على عدة عوامل:[2]

1) في مقدمتها سياسة الاقتصاد الكلي للدولة لأنها تأثر على نوعية FDI وأنشطة الشركات عبر الوطنية. فالدول التي تتبنى سياسة اقتصادية تعتمد على تشجيع الصادرات تقوم بدور ايجابي في فتح المجال لأنشطة الشركات التي تؤدي إلى تنفيذ هذه السياسة؛
2) كما أن نوعية الأنشطة الاقتصادية والصناعات التي تنشط فيها الشركات عبر الوطنية لها دور في تحديد مدى تأثيرها على قطاع التصدير وبالتالي على التجارة الخارجية؛
3) كما أن لدور الدول في العملية الإنتاجية العالمية وموقع تلك الدول دورا هاما في تحديد مدى تأثير FDI على التجارة. فإذا كانت الدول المضيفة إحدى المحطات التي اختارتها الشركات عبر الوطنية لتنفيذ جزء من العملية الإنتاجية فان ذلك سيؤثر على زيادة صادراتها ولو في ذلك الجزء من العملية الإنتاجية المنفذة على أراضيها. أما إذا لم تستطع أن توفر الظروف الاقتصادية والقانونية التي تشجع الشركات عبر الوطنية على نقل جزء من عملية الإنتاج إلى أراضيها فان ذلك سيقلل من التأثيرات الايجابية ؛
4) كما أن طبيعة النشاط الاقتصادي أو الخدمي الذي تنشط فيه هذه الشركات يحدد مدى تأثير هذا النشاط على التجارة. فإذا كانت هذه الأنشطة تتركز مثلا على خدمة لها طابع تجاري فان هذا التأثير قد يكون ايجابيا وهذا يعتمد على كفاءة هذه السلعة أو الخدمة ومدى استطاعتها النفاذ الى الأسواق الخارجية.

بالتالي يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يلعب دورا بارزا في تعزيز الصادرات للدول المضيفة، خاصة النامية منها التي تحتاج إلى بناء قدرة تصديرية تنافسية وتنويع صادراتها.

[1] Banga Rashmi, **"The Differential Impact of Japanese and U.S Foreign Direct Investment and Export of Indian Manufacturing"**, Working Paper No.106, INDIAN COUNCIL FOR RESEARCH ON INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS, New Delhi, India, p.22, Available at: http://ideas.repec.org/p/ind/icrier/106.html, last visited: 29/05/2012. At :07:32.

[2] اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **الشركات عبر الوطنية في الدول الأعضاء في الاسكوا مع دراسة حالتي الإمارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية**، مرجع سابق، ص.19.

2. دور الاستثمار الأجنبي المباشر في ميزان المدفوعات

يعتبر ميزان المدفوعات من أهم المؤشرات الاقتصادية التي تساعد راسمي السياسة الاقتصادية في إدارة الاقتصاد القومي، بما أنه في كثير من الأحيان ترتبط الإجراءات الاقتصادية المالية والنقدية منها بحالة ميزان المدفوعات للدولة.

نظرا للعجز المستمر في ميزان المدفوعات في البلدان النامية، ونظرا لخطورة تمويل هذا العجز عن طريق الاقتراض من الخارج كان لابد من اللجوء إلى الاستثمارات الأجنبية، التي يمكن أن تسهم في زيادة إجمالي الاستثمار وبالتالي في نمو الناتج المحلي، ويمكن أن يكون لها أثرا ايجابيا في تحسين ميزان المدفوعات طالما كان حجم تدفقها إلى البلدان النامية يزيد عن حجم الفوائد والأرباح المتدفقة من المشاريع الأجنبية إلى خارج البلد المضيف..

وعند الحكم على آثار FDI على ميزان المدفوعات فان هذا يستلزم إجراء تحليل ودراسة شاملة لكل المتغيرات التي تؤثر عليه. أي ضرورة النظر إلى كل عناصر جانبي ميزان المدفوعات التي تؤثر فيه .

وبصفة عامة فان دراسة وتقييم أثر الاستثمارات الأجنبية على ميزان المدفوعات يستلزم تحديد ودراسة ما يلي:[1]

2) **التدفقات الداخلة:** مثل:

- مقدار مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع الاستثماري(هل المشروع مملوك ملكية كاملة للمستثمر الأجنبي، هل هو ملكية مشتركة وما هي نسبة المشاركة؟ هل هي 50% أم أقل من ذلك وكلما زادت نسبة مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع الاستثماري كلما زاد حجم التدفق من النقد الأجنبي إلى البلد المضيف؛
- مقدار الوفر من النقد الأجنبي الناتج عن الوفر من الواردات من السلع والخدمات المختلفة؛
- مقدار التدفق من النقد الأجنبي نتيجة التصدير؛
- القروض التي تتحصل عليها الشركات الأجنبية من الخارج؛
- مقدار التدفق الداخل من النقد الأجنبي في شكل مساعدات تحصل عليها الشركات الأجنبية من الحكومات الأم.

3) **التدفقات الخارجة:** وتتمثل في:[2]

- مقدار التدفقات الخارجة من النقد الأجنبي لاستيراد مواد خام ومواد أولية أو مستلزمات الإنتاج؛
- مقدار الأجور والمرتبات والحوافز الخاصة بالعاملين الأجانب المحولة للخارج؛
- مقدار الأرباح المحولة للخارج بعد بدء مرحلة الإنتاج والتسويق؛
- فروق أسعار تحويل المواد الخام والمواد الأولية.

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص.436.
[2] قاسم نايف علوان، مرجع سابق، ص.363.

4) دراسة وتحليل العوامل والمتغيرات الآتية والتي قد تؤثر بصورة أو بأخرى على ميزان المدفوعات:[1]

- مدى مساهمة الشركات الاستثمارية الأجنبية في دعم وإنشاء مراكز وأنشطة البحوث والتنمية البشرية والفنية؛
- نوع المروع الاستثماري وهل هو يتصف بكثافة رأس المال أو كثافة العمالة؛
- عدد العاملين الوطنيين في المراكز الوظيفية أو التنظيمية المختلفة مقارنا بنظائرهم من الأجانب؛
- معدلات نمو التدفقات الداخلة والخارجة المذكورة في 1 و 2 واتجاهاتهما السنوية؛
- درجة فعالية ومدى تواجد المناطق الحرة وشرط ممارسة الأنشطة الإنتاجية والتسويقية داخلها وخارجها.
- درجة التوجه بمشروعات الاستثمار، هل هي مشروعات موجهة للتصدير أو لتخفيض الواردات؛
- الضرائب والرسوم المربوطة على الصادرات والواردات؛
- فرق العملة ومعدلات التضخم، وأسعار الفائدة؛
- الافتراض بالعملة الأجنبية من البنوك الوطنية أو الأجنبية داخل الدولة المضيفة؛
- القيمة المضافة على مستوى الاقتصاد القومي ككل.

علاوة على ذلك، يجب الأخذ في الاعتبار الآثار الأخرى الناجمة عن ممارسات وشروط الدولة المضيفة أو تلك الخاصة بالطرف الأجنبي، فضلا عمّا قد ينجم من آثار نتيجة الدخول في أسواق عالمية جديدة وتحسين المركز التنافسي للدولة المضيفة في الأسواق الدولية، بالإضافة إلى الآثار الايجابية لخلق علاقات تكامل اقتصادية بين القطاعات الإنتاجية المختلفة بالدولة، وتنمية صناعات أخرى جديدة، مثل صناعة السياحة والبنوك والتأمين...الخ.[2]

[1] نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص.437.
[2] عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص.470.

خلاصة الفصل الثاني

حاولنا في هذا الفصل معرفة العوامل المحددة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تسيطر عليه الشركات متعددة الجنسيات بما تتمتع به من خصائص ومقومات. و أيضا معرفة دور أو مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية للاقتصاد المضيف. وذلك من خلال استعراض مختلف الكتابات و ما أتيح من بيانات.

عموما من خلال ما تناولنا في الفصل الثاني يمكن استخلاص الآتي:

- تمارس الشركات متعددة الجنسية تأثيرا قويا على توطين قوى الانفتاح في العالم بسبب قدرتها الفائقة على اختيار المكان الملائم لنشاطها ، كما أصبحت تعمل على تجزئة مراحل إنتاج السلعة الواحدة عبر دول مختلفة. و تسيطر هذه الشركات على كافة المجالات الاقتصادية. كما أنها تتركز في عدد محدود من الاقتصاديات المتقدمة، وتباشر نشاطها في ظل سوق احتكار القلة.
- يتوقف الاستثمار في بلد ما على عاملين أساسيين، توفر الفرص الجيدة والمجدية في بعض أو جل القطاعات والفروع الاقتصادية و مناخ الاستثمار الملائم.
- مناخ الاستثمار يعني مجمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والقانونية، التي تؤثر على حركة رأس المال،
- إن محددات الاستثمار الأجنبي ودوافع الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الخارج قد تكون محصلة إسهامات نظريات التدويل.
- تختلف محددات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب العينة التي تناولتها الدراسات التطبيقية، وان كان عموما تتفق على العناصر التالية خصائص السوق المحلي، ويعد حجم السوق واحتمالات النمو من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توطن الاستثمار الأجنبي. القوى العاملة، التشريعات الحكومية توافر مناخ تشريعي ملائم. معدلات الضريبة والحوافز الاستقرار السياسي. إطار سياسة الاقتصاد الكلي.
- تساهم الشركات الأجنبية في زيادة معدل التكوين الرأسمالي من خلال حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.
- يمكن أن يفسر تزايد حصة الدول النامية من إجمالي العمالة بالشركات دولية النشاط بالعديد من الاعتبارات منها ميل الشركات دولية النشاط إلى نقل الأنشطة كثيفة العمل إلى الدول النامية وكذلك تطور مستويات العنصر البشري بالدول النامية التي نجحت في جذب الاستثمار المباشر وخاصة دول شرق وجنوب شرق آسيا.
- يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا هاما في التجارة الخارجية للبلد المضيف اذا أدى إلى نقل جزء من عملية الإنتاج إلى البلد المضيف. مما قد يسمح برفع كفاءة قطاع التصدير في هذه البلدان.
- تتوقف درجة نجاح الدول النامية في تحقيق أهداف التنمية التكنولوجية المحلية على مدى ما تقدمه من تسهيلات للشركات متعددة الجنسيات، وكذلك مدى تعاونها معها وأشكال الاستثمار المسموح بها لهذه الشركات وأساليب تنظيمها وتوجيهها وإدارتها. وكذلك توفر الموارد المالية والبشرية المؤهلة والقادرة على استيعاب التكنولوجيا.

الفصل الثالث: سياسات، اتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين

بالاعتماد على تجربة البلدان النامية الأخرى، ولاسيما اقتصاديات شرق وجنوب شرق آسيا، في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر والاستفادة منه لتسريع التنمية المحلية ونقل التكنولوجيا المتقدمة، غيرت الصين من سياستها تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد واعترفت القيادة الصينية أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو وسيلة فعّالة للحصول على التكنولوجيا المتقدمة والمعدات دون الحاجة إلى الحصول عليها من خلال الإنفاق الكبير من العملات الأجنبية.

قرار الحكومة الصينية بالتماس الاستثمار الأجنبي مثّل نقطة تحول من سياسة اقتصادية منغلقة لثلاثة عقود إلى سياسة انفتاحية. فمنذ عام 1979، كرّست الصين جهودا كبيرة لكسب ثقة المستثمرين الأجانب في ظل نظام التخطيط الاقتصادي الاشتراكي، وكان لها ذلك، حيث أصبحت منذ عام 1993 أكبر دولة نامية من حيث جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وبدخول الصين إلى منظمة التجارة العالمية، بدأ عهد جديد لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين. و في سنوات 2002، 2009 و2010 كانت الصين ثاني أكبر بلد مضيف للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم.

سنحاول في هذا الفصل، التعرف على مختلف القوانين والإجراءات التي اتخذتها الحكومة الصينية لجذب الاستثمار الأجنبي و فحص اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر بما فيها حجم التدفقات وأشكالها وتوزيعها الجغرافي و القطاعي ومصادر هذه التدفقات، ثم نتطرق إلى مختلف المحددات الأساسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين.

وبذلك، قسمنا هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول : تطور سياسات الحكومة الصينية تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار عملية الإصلاح الاقتصادي؛
المبحث الثاني: اتجاهات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين؛
المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين.

المبحث الأول: تطور سياسات الحكومة الصينية تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الإصلاح الاقتصادي

كانت السياسات و الإصلاحات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر من بين أهم جوانب الإصلاحات الاقتصادية في الصين. خلال العقود الثلاثة الماضية، التغير في موقف الصين من التقييد إلى جذب بسلبية وثم إلى اختيار بنشاط للاستثمار الأجنبي المباشر قد انعكس بالكامل بواسطة تطور سياساتها، القوانين واللوائح تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر.

منذ بداية الإصلاح الاقتصادي في الصين في عام 1978، صناعة القانون، الإصلاح المؤسسي والسياسة الإقليمية الخاصة بالانفتاح على الاستثمار الأجنبي المباشر تم تبنيها في إطار سياسة الإصلاح الاقتصادي، يمكن أن تمثل من خلال عملية تطور من ثلاثة مراحل.

أولا : المرحلة الأولى: الإصلاح في المناطق الريفية(1979– 1984)

بدأ الإصلاح الفعلي في الصين في سنة 1979، بالتركيز على الإصلاح في الريف الصيني من خلال تنمية الاقتصاد الزراعي الذي يمثل العمود الفقري لهيكل الاقتصاد الصيني. نظرا لكبر عدد سكان الصين(خمس سكان العالم) وقلة الأراضي الصالحة للزراعة(7% فقط من الأراضي المزروعة في العالم)، الذي يبرر سبب إطلاق الصين عملية الإصلاح في المناطق الريفية. كما تم إنشاء مناطق اقتصادية في الساحل الجنوبي للصين.

بدأ الإصلاح في المناطق السهلة والآمنة مع مراعاة التدرج الحذر خوفا من الفشل، لينتقل الإصلاح بعد ذلك إلى المناطق الأكثر صعوبة من قطاع لآخر. ولقد تركّز الإصلاح في مناطق معينة، وسرعان ما أن ينتقل إلى مناطق أخرى في حالة تحقيق نجاح.

1. الإصلاح الفلاحي

الإصلاح الفلاحي في الصين بدأ في سبتمبر 1980 واكتمل بنجاح قبل نهاية 1982. حيث تم إلغاء الكوميون*، وبموجب هذا الإلغاء أصبح الفلاح الصيني يمتلك الأرض التي يزرعها وبات يسيطر على وسائل الإنتاج الرئيسية بصورة شرعية.[1] ونتج عن حل الكميونات ايجابيات و سلبيات، فمن جهة أدى إلى تشجيع الفلاحين على التخصص في كافة مجالات الإنتاج الزراعي والصناعي الريفي و ظهور المشروعات الصغيرة والمتوسطة، في المقابل، حدثت هجرة العمالة من الريف إلى المدينة والمناطق الحضرية، مما زاد البطالة في الحضر، لذلك اتخذت الحكومة قيود على الهجرة لتجنب توسع هذه الظاهرة. بالإضافة إلى ذلك طبق نظام المقاولة القائم على ربط المكافئة بالمحصول الإنتاجي.

كما تمّ إنشاء أعداد كبيرة من المصانع الملحقة بالمزارع، وهذا ما قلّل أعداد العاطلين في هذا القطاع. وأنشئت الحكومة مشروعات غير زراعية لامتصاص فائض العمالة الزراعية، شملت تصنيع المنتجات الزراعية وإنتاج المكونات الوسيطة وصناعة الأجزاء اللازمة للآلات الزراعية والملابس المصنعة بالإضافة إلى العمل في مجال الصيد

* بعد أن كان في الماضي يمثل الريف الصيني، حيث كان يقطنه الغالبية العظمى من سكان الريف، حيث حلّ الكوميون الواسع الكبير محل القرية، مما حمّس الحكومة على إقامة المدارس والمستشفيات.

[1] إبراهيم الأخرص، **التجربة الصينية الحديثة في النمو، هل يمكن الاقتداء بها..؟**، (القاهرة: ايتراك للنشر والتوزيع، 2005)، ص.166.

وصناعة الأسمدة وغيرها من الصناعات ومن ثم زاد الإنتاج الريفي بمختلف أنواعه، وهذا ما أدى إلى تحسين مستوى المعيشة الخاص بالفلاحين.

2. الإصلاح في نظام الملكية

بدأت إعادة الهيكلة الاقتصادية في الصين مع الإصلاح في نظام الملكية، هذه الأخيرة هدفت إلى الإبقاء على هيمنة الملكية العامة على الصناعات والمجالات الهامة والحيوية بالنسبة للاقتصاد الوطني، مع وجود ملكية غير حكومية، مع الفصل بين ملكية الدولة و رقابة الشركات. وكان إصلاح هيكل الملكية في القطاعات الصناعية بشكل تدريجي.

بدءا من نهاية عام 1978، إصلاح الشركات المملوكة للدولة شهد مراحل عديدة من تعديلات السياسة العامة، بما في ذلك التوسع في قدرة الشركات لاتخاذ القرارات الخاصة بها كما هو الحال في الإنتاج والمبيعات.

وقد شهد القطاع الريفي تحولا جذريا في نهاية المرحلة الأولى للإصلاح تمثلت في تطبيق نظام الإدارة الخاصة داخل القطاع الريفي بصورة لم يسبق لها مثيل في الدول التي تنتهج المذهب الاشتراكي، وهذا ما أسهم في تعدد أشكال الملكية في حيازة الأرض الزراعية، مثل:[1]

- الملكية الجماعية؛
- المؤسسات الريفية في المدن والقرى؛
- المؤسسات الخاصة التي يمتلكها الأفراد؛
- المؤسسات الخاصة التي تمتلكها الجماعات؛
- المؤسسات الخاصة لحاملي الأسهم.

3. إصدار أول قانون للاستثمار الأجنبي

قبل بداية الإصلاح الاقتصادي في عام 1978، القانون الصيني الحاكم للعلاقات الاقتصادية الأجنبية تألف بشكل كامل تقريبا من عدد قليل من اللوائح الجمركية اعتمدت بين عامي 1950 و 1976، منذ لم يكن هناك عمليا أي استثمار أجنبي، وبالتالي لم تكن هناك حاجة لقانون الاستثمار الأجنبي. وفي الجلسة المكتملة الثالثة للمؤتمر الحادي عشر للحزب الشيوعي الصيني اعتمدت سياسة الانفتاح،[2] وأتخذ القرار بجذب رؤوس الأموال الأجنبية، لذلك كان هناك فراغ قانوني يجب ملؤه على عجل، لذلك كان أول قانون بشأن FDI منذ عام 1949، " قانون جمهورية الصين الشعبية للمشاريع المشتركة الصينية - الأجنبية " أصدر في عام 1979.[3]

[1] إبراهيم الأخرص، مرجع سابق، ص.171.

[2] Yue-man Yeung, joanna lee, and Gord kee**, "China's Special Economic Zones at 30"**, Eurasian Geography and Economics, 2009, **50**, No. 2, p.223. Available at: www.espre.cn/111/manage/ziliao/**China**%26_039.pdf , last visited: 25/04/2012, At:10:35.

[3] Shaoming Cheng**, "From East to West: The Evolution of China's FDI Preferential Policies"**, Journal of the Washington Institute of China Studies, Spring 2006, Vol.1, No.1, p.62. Available at : www.wics-usa.org/journal/Papers/WICS2006-Spring/4Cheng.pdf, last visited: 25/04/2012, At:10:19.

قانون المشاريع المشتركة الأسهم(EJV)، ينص على أنه لإنشاء مشروع مشترك يجب أن يكون على مبدأ المساواة والمنفعة المتبادلة وأنّ جميع أنشطة مشروع مشترك يجب أن تخضع للقوانين، المراسيم، القواعد، واللوائح ذات الصلة لجمهورية الصين الشعبية. بينما كان الحد الأدنى لا يقل عن 25% من مساهمات رأس المال الأجنبي في المشروع المشترك، لم يعين سقف على الملكية الأجنبية.. ولكن كانت هناك عناصر تقييدية و تمييزية. على وجه الخصوص، نهى قانون EJV الأجانب من شغل منصب رئيس المشروع المشترك، بغض النظر عن حصص الأسهم الأجنبية.

كما كان القانون غامضا سواء في الشكل والمضمون، ولتحسين أوجه القصور فيه، وكذلك لتلبية احتياجات المستثمرين الأجانب، في عام 1983 أصدرت الحكومة الصينية لوائح تنفيذية، تحتوي على ما مجموعه 118 مادة، تشمل قانون ضريبة الدخل لجمهورية الصين الشعبية على المشاريع المشتركة وتسجيل وإدارة المشاريع المشتركة و لوائح لإدارة العمل في المشاريع المشتركة.[1] اعتماد اللوائح التنفيذية حسنت أكثر مناخ الاستثمار وزادت ثقة المستثمرين الأجانب.

4. إنشاء مدن ومناطق اقتصادية مفتوحة

لقد كان لسياسة الانفتاح في الصين بعدا جغرافيا هاما جدا. بحلول أوت 1980، "شنتشن، Shenzen" و"تشوهاي، Zhuhai" و"شانتو، Shantou" داخل مقاطعة "قوانغدونغ، Guangdong" عينت كمناطق اقتصادية خاصة(SEZ). أتبعت بمدينة "شيامن، Xiamen" في مقاطعة "فوجيان، Fujian" في أكتوبر 1980.[2]

لماذا كان من الضروري إقامة المناطق الاقتصادية الخاصة عندما قررت الصين تنفيذ سياسة الانفتاح على الصعيد الوطني؟:[3]

1) أحد الأغراض السياسية للحكومة الصينية من تعزيز المناطق الاقتصادية الخاصة في خططها الإستراتيجية لاستئناف سيادتها على هونغ كونغ، وهي محاذية لمدينة "شنتشن"، بحلول عام 1997؛
2) القرب الجغرافي للمناطق الاقتصادية الخاصة، والتي هي الموطن الأصلي لكثير من الصينيين ما وراء البحار، إلى هونج كونغ وماكاو وتايوان، والآسيان، يجعل من الممكن بالنسبة للصين استغلال مزايا وطنية باستخدام شبكة أعمال الصينيين في الخارج لتجميع رأس المال، تكنولوجيا إنتاجية، والمهارات الإدارية، والوصول إلى الأسواق الدولية؛
3) بمثابة مختبر للإصلاحات الاقتصادية الشاملة للصين؛
4) توفير بيئة استثمارية مواتية للمستثمرين الأجانب؛

[1] Fu Jun, **"Institutions and investments: Foreign direct investment in China during an era of reforms"**, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000, p.31, available at: http://books.google.dz/books?id=GTXRu1emfiYC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs_vpt_buy#v=onepage&q&f=true , last visited: 25/04/2012, At: 11:43.

[2] Yue-man Yeung, Joanna Lee, and Gordon Kee, Op.cit., p.223.

[3] Chen Chunlai, **"The Evolution and Main Features of China's Foreign Direct Investment Policies",** Working Paper n°97/15, Chinese Economies Research Center, University of Adelaide, December 1997, p.7, available at: www.adelaide.edu.au/cies/papers/CERCwp/97_15.pdf , last visited 25/04/2012, At: 09:42.

5) بنفس القدر من الأهمية، كانت النظرة الإستراتيجية للإصلاحيين للحد من المقاومة السياسية للمحافظين ضد الإصلاحات.

في فيفري 1984 عندما زار الرئيس الصيني " دنغ شياو بينغ " المناطق الاقتصادية الخاصة شنتشن، تشوهاي وشيامن، قال: " بالإضافة إلى المناطق الاقتصادية الخاصة الحالية، يمكننا النظر إلى فتح العديد من المناطق والمدن الساحلية، مثل "داليان" و"تشينغداو"، وهذه المناطق سوف لا يكون تسميتها المناطق الاقتصادية الخاصة ولكن يمكن تطبيق بعض السياسات الخاصة والتي تنفذ في المناطق الاقتصادية الخاصة ".[1]

تنفيذا لخطاب دنغ، تم الإعلان عن قرار فتح 14 مدينة ساحلية في ماي 1984.

5. سياسات للصرف الأجنبي

في إطار النظام الصيني للرقابة على الصرف الأجنبي، شركات FDI كانت مطالبة بالحفاظ على التوازن بين إيراداتها ونفقاتها من العملات الأجنبية. في الممارسة العملية، اللوائح تنفذ من خلال فرض على شركات FDI فتح حساب وديعة بالرنمنبي(RMB) *Renminbi* وحساب وديعة للنقد الأجنبي منفصل إما مع بنك الصين أو بنك آخر وافقت عليه إدارة الدولة لمراقبة النقد (SAEC). ويجب على جميع مقبوضات ومدفوعات النقد الأجنبي أن تتدفق من خلال حساب الصرف الأجنبي، لأن اليوان غير قابل للتحويل. هذه القاعدة تتطلب بالنسبة لشركات FDI توليد جميع العملات الأجنبية اللازمة لتحويل الأرباح، النفقات والتوزيعات الأخرى.

كما تبنت الحكومة سياسة جديدة للاحتفاظ بالصرف الأجنبي، من خلال السماح للشركات والمؤسسات المحلية الاحتفاظ بجزء من عائداتها بالعملات الأجنبية . على الرغم من أن الجزء الأكبر من العملات الأجنبية تحت سيطرة الحكومة، إلا أن هذه السياسة حفّزت الشركات المحلية على زيادة صادراتها، وبالتالي عرف أداء التجارة الخارجية للصين تحسنا كبيرا.

عموما، حققت المرحلة الأولى من الإصلاح الاقتصادي في الصين نجاحا ملحوظا، وساهمت التغييرات المؤسسية في نجاح الإصلاح في الصين. كما بنى النجاح في المرحلة الأولى من الإصلاح زخما للمرحلة الثانية. إلا أنه في هذه الفترة، كانت السياسة تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر لا تزال قيد التجربة، وبالتالي كانت هناك قيود كبيرة على أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر، مثل القيود المفروضة على دخول السوق المحلية وشراء المعدات و النقد الأجنبي.

[1] Chen Chunlai, **"The Evolution and Main Features of China's Foreign Direct Investment Policies",** Op.cit., p.9.

ثانيا: المرحلة الثانية: الإصلاح في المدن والمناطق الحضرية(1984 – 1991)

شجّع نجاح الإصلاحات في المناطق الريفية الحكومة الصينية على تطبيق عدد من الإجراءات للمضي قدما وبنجاح في الإصلاح في المدن و المناطق الحضرية، وذلك بعد أن ارتفع معدل النمو الاقتصادي إلى ما يقرب من 10% في عام 1984.

ولقد أجازت الدورة الكاملة الثالثة للجنة المركزية الثانية عشر للحزب الشيوعي الصيني قرار إصلاح النظام الاقتصادي وهكذا تحول ثقل قضية الإصلاح والانفتاح من الأرياف إلى المدن.

الإصلاح في المدن شأنه شأن الإصلاح في الريف، حيث لابد من أن يمر بمرحلة تجريبية، ومن ثم يدخل حيز التنفيذ.

1. إصلاح الشركات المملوكة للدولة و نظام الأجور والأسعار

كان على الحكومة أن تعمل على تعزيز الفعالية الاقتصادية للمؤسسات العامة لأنها تعد العمود الفقري للاقتصاد الوطني.

بشأن الإصلاح في المناطق الحضرية فان الحزب قد طالب بفصل الملكية عن إدارة الإنتاج، ولذلك تم وضع عدد من المناهج موضع التنفيذ والتي من أهمها:[1]

- ظهور نظام العقود؛
- ظهور نظام الاستئجار؛
- نظام مسؤولية المدير؛
- إقرار نظام المساهمة ؛
- تجربة مفهوم الإفلاس على نطاق ضيق.

في سنة 1984، تحولت إعادة الهيكلة الاقتصادية من المناطق الريفية إلى المدن في القطاعات الصناعية.

في أواخر الثمانينات والتسعينات حاولت الصين مرات متعددة الإصلاح الجذري للشركات المملوكة للدولة، وقد تأخر ذلك لعدة مرات، بسبب تخوفها من عدم الاستقرار الاجتماعي الذي يمكن أن ينجم عن عملية الإصلاح.

في ديسمبر 1986، تم اعتماد " قانون الإفلاس فيما يتعلق بالشركات المملوكة للدولة" من قبل مجلس الشعب. ومع ذلك، لم يطبق القانون على نحو فعال حتى عام 1994 بسبب مخاوف من البطالة وعدم الاستقرار الاجتماعي، كما أن الصين لم يكن لديها نظام ضمان اجتماعي كامل نسبيا.[2]

[1] إبراهيم الأخرص، مرجع سابق، ص.188.

[2] Rongxing Guo et al, Op.cit., p.17.

كما غيّرت الدولة أسلوب التسعير من خلال أساليب، هي:[1]

1) أسلوب تحديد السعر من قبل الدولة؛
2) أسلوب تحديد السعر تحت إرشاد الدولة؛
3) أسلوب تحديد السعر بفعل تعديل السوق، ولقد عمم هذا الأسلوب على مراحل.

بالنسبة لإصلاح الأسعار تحركت الحكومة ببطء شديد في القطاعات الرئيسية المرتبطة بالدعم، خوفا من حدوث قلاقل اجتماعية نتيجة الزيادة المفاجئة في الأسعار. كما أجريت إصلاحات على نظام الأجور بشكل تدريجي روعي فيها مبدأ " كل حسب قدرته ولكل حسب عمله".

2. تنمية المناطق الساحلية

إلى جانب الأربعة عشر مدينة ساحلية التي تم إنشائها، عينت الصين في عام 1985 ثلاثة "مناطق دلتا" للاستثمار الأجنبي وعلى وجه التحديد، فهي دلتا نهر اليانغتسي، ودلتا مثلث الذهب ودلتا نهر اللؤلؤ. و في أوائل عام 1988 تم اتخاذ "إستراتيجية تنمية المناطق الساحلية"*، والتي اتخذتها الحكومة الصينية لتوسيع سياسة الانفتاح على المناطق الساحلية بأكملها، مع ما مجموع عدد سكانها أكثر من 200 مليون نسمة.

شدّدت إستراتيجية تنمية المناطق الساحلية على اثنين من النقاط الرئيسية:

1) تطوير صناعات كثيفة العمالة في المنطقة الساحلية؛
2) هذه الصناعات التجهيزية كثيفة العمالة يجب أن تعتمد في منتجاتها للتصدير على استيراد المواد الأولية.

أكّدت هذه الإستراتيجية على تنمية المنطقة الساحلية واستخدامها كمحرك اقتصادي للتنمية الوطنية، كما تُظهر نظرية قطب النمو.

مع تنفيذ هذه الإستراتيجية، كثير من المناطق المفتوحة أنشئت في المناطق الساحلية. بشكل خاص، في عام 1988، فُصلت جزيرة "هاينان، Hainan " من "مقاطعة قوانغدونغ"، واختيرت لتكون مقاطعة جديدة، وفي الوقت نفسه منحت وضع المنطقة الاقتصادية الخاصة الخامسة في الصين. في نفس العام، منحت شبه جزيرة كل من "شاندونغ، Shandong" و "لياودونغ، Liaodong" وضع "منطقة اقتصادية ساحلية مفتوحة".[2] هذه المناطق في مجموعها، تشكل حزام ضخم على طول ساحل الصين، يربط بين شبه الجزيرة الكورية في الشمال إلى بحر الصين الجنوبي في الجنوب.

---

[1] إبراهيم الأخرص، مرجع سابق، ص.188.

* وثيقة "إستراتيجية تنمية المناطق الساحلية " صدرت بالاشتراك بين الحزب الشيوعي الصيني واللجنة المركزية ومجلس ولايات الدولة بأن " يجب أن نستمر في توسيع سياسات الانفتاح، وتسريع تطوير الاقتصاد الموجه نحو الخارج في المناطق الساحلية، والمشاركة بنشاط في التبادل الدولي والمنافسة ، بحيث التنمية الاقتصادية والازدهار للمناطق الساحلية يمكن أن يجلب تحقيق تنمية الاقتصاد الوطني ككل.

[2] Xueyuan Zhang, Barbara Krug and Patrick Reinmoeller, **"Historical Attitudes and Implications for path dependence: FDI development and Institutional changes in China"**, ERIM Report Series Research in Management, ERS-2004-112-ORG, p.27. available at : https://www.repub.eur.nl/res/pub/1842/ERS%202004%20112%20ORG.pdf , last visited: 25/04/2012. At :10:28.

شجّعت المدن الساحلية المفتوحة، على إقامة "مناطق تنمية اقتصادية وتكنولوجية (ETDZs)" التي يمكن أن توفر ظروفا مواتية مثل تلك المقدمة في المناطق الاقتصادية الخاصة.

3. قوانين وأحكام لتشجيع الاستثمار الأجنبي

في سنة 1986، صدرت وثيقتين قانونيتين هامتين من جانب الحكومة الصينية. واحدة كانت " قانون جمهورية الصين الشعبية على المؤسسات العاملة حصريا مع رأس مال أجنبي"، والأخرى كانت " أحكام مجلس الدولة لجمهورية الصين لتشجيع الاستثمار الأجنبي.".

في أوائل الثمانينات سمحت الصين لعدد صغير ولكن بشكل متزايد من المستثمرين الأجانب لإقامة شركات مملوكة كليا لأجانب(WFOE) على أساس تجريبي، أولا في المناطق الاقتصادية الخاصة، ثم في المدن المفتوحة.

ولم يصدر قانون WFOE حتى أفريل من عام 1986*، كما كان الحال مع المشاريع المشتركة، حيث فجوة زمنية مدتها أربع سنوات كانت بين صدور قانونEJV وقانونه التنفيذي. القانون التنفيذي لـ WFOE، بالمثل لم يسن حتى بعد أربع سنوات. نتيجة لذلك، كانت هناك فترة طويلة من عدم اليقين، خاصة قبل عام 1986.[1]

بالمقارنة مع المشاريع المشتركة الأسهم (EJVs)، واجهت WFOEs قيودا قطاعية اكبر ومتطلبات الأداء. بالنسبة لِـ WFOE، للموافقة عليها يجب أن توظف تكنولوجيا متقدمة، تطوير منتجات جديدة، أو إنتاج بدائل الواردات، وإلا لها نسبة تصدير أكثر من 50%.

علاوة على ذلك، في عام 1988، اعتمد في نهاية المطاف قانون المشاريع المشتركة التعاونية (CJV). و في سنة 1990، اعتمدت تعديلات على قانون EJV، وتم إصدار القواعد التنفيذية للمشاريع المملوكة بالكامل. بالنسبة للتعديلات التي أدخلت على قانون المشاريع المشتركة الأسهم، اثنين من التغييرات الهامة تستحق الذكر:[2]

1) إلغاء النص على أن رئيس مجلس مشروع مشترك ينبغي أن يعين من قبل مستثمرين صينيين؛
2) توفير الحماية من التأميم.

في أكتوبر 1986، أصدرت الصين " أحكام مجلس الدولة لجمهورية الصين لتشجيع الاستثمار الأجنبي أو ما يسمى *" المواد أل 22 "* وكان القصد من الأحكام تحسين بيئة الاستثمار، وتسهيل امتصاص FDI، إدخال التكنولوجيا المتقدمة، تحسين جودة المنتج، توسيع الصادرات من أجل توليد النقد الأجنبي وتنمية الاقتصاد الوطني.[3]

في عام 1988 أصدرت الحكومة أحكام مجلس الدولة بشأن تشجيع الاستثمار من قبل المواطنين من تايوان واللائحة التنفيذية لتشجيع الاستثمار من المواطنين الصينيين وراء البحار من هونغ كونغ وماكاو في عام 1990، الذي شجّع بشكل كبيرالاستثمار الأجنبي المباشر من هونغ كونغ وتايوان والصينيين المغتربين.[1]

* بعد فترة تجريبية، في أبريل 1986، " قانون جمهورية الصين الشعبية للمؤسسات العاملة حصريا برأس مال أجنبي " مرّر في الدورة الرابعة للمؤتمر الشعبي القومي السادس" .

[1] Jun Fu, Op.cit., p.48.
[2] Chen Chunlai(1997), Op.cit., p.22.
[3] Ibid, p.20.

4. تدابير وخطوات جديدة لموازنة الصرف الأجنبي

في سنة 1986، كان هناك انخفاض حاد في FDI. قد يكون أهمم سبب صرامة نظام الصرف الأجنبي (FX) حيث عرفت الصين في تلك السنة أزمة نقد أجنبي، اضطر بسببها العديد من الشركات الأجنبية(FIEs) إلى وقف عملياتها بشكل مؤقت أو الانسحاب تماما.

وردا على الصعوبات التي يواجهها المستثمرون في موازنة حساباتهم لـِ FX، في سنة 1986 اتخذت الصين عددا من التدابير المبتكرة، والواردة في معظمها في قانون موازنة الصرف الأجنبي وأحكام تشجيع الاستثمار الأجنبي، على الرغم من أن قانون موازنة FX أكد على ضرورة أنّ FIEs توازن حساباتها لِـ FX من خلال الصادرات، فإنه يتضمن تدابير جوهرية بواسطتها يمكن لـِ FIEs أن تولد الصرف الأجنبي:[2]

1) على وجه التحديد، فإنها طلبت من الحكومات المحلية الصينية مساعدة في ترتيب لشركات محلية على الدخول في ترتيبات مع FIEs لإحلال الواردات؛
2) السماح لـِ FIEs بشراء منتجات محلية باليوان للبيع في أسواق دولية لكسب عملات أجنبية؛
3) سمح أيضا لـِ FIEs بموازنة FX بين الشركات ذات الصلة التي أنشأها المستثمر الأجنبي نفسه؛
4) أعطيت كل FIEs وسيلة أخرى لتحقيق التوازن بين العملات الأجنبية. هي على وجه التحديد، سمح لهم؛ بالتفاوض مع FIEs أخرى لضبط فوائضها وعجوزاتها من FX بمعدل يتفق عليه الطرفان في مراكز FX التي أنشئت حديثا أو ما تسمى بمراكز المبادلة "swap centers".

عموما، الخيارات المذكورة أعلاه حسنت إلى حد كبير حالة إدارة الصرف الأجنبي لشركات FDI. إلا أن، موازنة النقد الأجنبي ستبقى مشكلة حتى يصبح اليوان قابل للتحويل.

خطوة هامة في هذا الاتجاه كانت إنشاء مراكز مبادلة الصرف الأجنبي. منذ أول مركز مبادلة للنقد الأجنبي انشأ في "شنتشن" في سنة 1985، تم فتح أكثر من مئة مركز لمبادلة النقد الأجنبي.[3] وكانت الشركات الأجنبية أول من سمح لها بالمشاركة في المعاملات في مراكز مبادلة النقد الأجنبي في أواخر 1986، ونتيجة لذلك، أصبح تحقيق توازن النقد الأجنبي مسألة أقل أهمية بكثير بالنسبة لشركات FDI.

---

[1] Chen Jing , Yuhua Song, **"FDI in China: Institutional Evolution and its Impact on Different Sources"**, Proceedings of the 15th Annual Conference of the Association for Chinese Economics Studies Australia (ACESA), held in Melbourne on 2 - 3 October, 2003, pp.12-13. available at : https://www.mams.rmit.edu.au/l85gl0z02ukp.pdf , last visited: 25/04/2012, At:23:31.

[2] Jun Fu, Op.cit., p.45.

[3] Chen Chunlai(1997), Op.cit., p.29.

5. منطقة بودونغ- شانغهاي الجديدة

بوقوع أحداث "تيانانمين"* سنة 1989، ظنّ الكثير أن الصين ستغلق أبوابها أمام الاستثمارات الأجنبية. لكن ذلك لم يتحقق. بتطوير "بودونغ-شانغهاي"، كان الهدف تحويل شانغهاى إلى مركز دولي للتمويل والتجارة، أو نيويورك الصين، وأن تكون حافزا لتطوير وادي نهر اليانغتسى، الذي يشمل المدن الكبرى، التي هي موطن لنحو 400 مليون نسمة، وفيها مجتمعة حسابات الناتج الزراعي والصناعي نحو 40٪ من إجمالي ناتج البلاد.

منطقة بودونغ الجديدة تقدم معاملات تفضيلية للمستثمرين الأجانب تشبه تلك في المناطق الاقتصادية الخاصة. كما رافق انفتاح بودونغ تخفيف مطرد في القيود القطاعية على FDI، وكان القطاع المصرفي من أولى القطاعات الهامة التي خضعت للتحرير.

و لتنشيط شانغهاى كمركز مالي رئيسي للصين، في سبتمبر 1990 تم إصدار التدابير المالية لشنغهاي المتعلقة بالمؤسسات المالية الأجنبية و المؤسسات المالية المشتركة الصينية – الأجنبية. للمرة الأولى، سمحت هذه التدابير للبنوك الأجنبية ببدء عمليات التفرع خارج الحدود الجغرافية للمناطق الاقتصادية الخاصة. وكان التأثير سريع، وأعلن على الفور تقريبا 30 مصرف أجنبي بطلب للحصول على ترخيص، وأول ست موافقات أعلن عنها في أوائل عام 1991.[1] هذا التحرير كان بداية لانتشار البنوك الأجنبية في العديد من المدن الرئيسية الأخرى في الصين لاحقا.

6. توحيد قانون ضريبة الدخل على المستثمرين الأجانب

أُعترض على الدوام على التمييز الضريبي بين المستثمرين الأجانب. لذلك في 9 أفريل 1991، اعتمد المؤتمر الشعبي القومي السابع " قانون ضريبة الدخل لجمهورية الصين الشعبية على المشاريع مع استثمارات أجنبية و المشاريع الأجنبية ". القواعد التنفيذية لهذا القانون دخلت حيز التنفيذ في 1 جويلية 1991.[2]

هذا القانون له خصائص هامة كثيرة:[3]

1) يوفر حوافز ضريبية لقطاع التصنيع على العموم، وللبنية التحتية والزراعة على وجه الخصوص.
2) القانون لأول مرة يضمن أن جميع الحوافز الضريبية تنطبق على جميع شركات FDI، بغض النظر عن شكلها، طالما أنها في الصناعات أو المناطق المعينة وتلبي متطلبات أخرى.
3) من أجل منع شركات FDI من "التسعير التحويلي"، معايير"سعر السوق العادل" و " ممارسات أعمال عادية " تعمل للحد من التهرب الضريبي من خلال التسعير التحويلي.

* حركة الاحتجاجات المطالبة بالديمقراطية التي كانت ساحة تيانانمين في العاصمة الصينية بكين مسرحا لها. و تعترف مصادر رسمية صينية أن قمع الحركة الاحتجاجية أدى في العام 1989 إلى مصرع 241 شخصا. إلا أن منظمات الدفاع عن حقوق الإنسان تحدثت عن مقتل آلاف المدنيين الصينيين، آنذاك، على أيدي قوات الأمن.

[1] Jun Fu, Op.cit., p.52.

[2] Qun LI,**"Tax Incentive Policies for Foreign-Invested Enterprises in China and their Influence on Foreign Investment"**, Revenue Law Journal: Vol.18: Iss. 1, Article 5, 2008, p.5. Available at: http://epublications.bond.edu.au/rlj/vol18/iss1/5 , last visited: 25/04/2012, At:10:41.

[3] Chen Chunlai(1997), Op.cit., p.36.

4) يمنح القانون إعفاءات لضريبة الدخل لجميع شركات FDI، التي تضع بفعالية جميع شركات FDI على ساحة لعب بالمقارنة مع الأحكام السابقة التي فقط شركات FDI في المناطق الاقتصادية الخاصة ومناطق التنمية الاقتصادية والتكنولوجية منحت هذه الامتيازات الضريبية.

إحدى السمات البارزة لتطور الإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال المرحلة الثانية كان التوسع الهائل ابتداء من عام 1984، و شهدت مجموعة متنامية بسرعة من قوانين ولوائح الاستثمار الأجنبي المباشر وتحسين كبير للإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر.

ثالثا: الإصلاح الشامل والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية(1992 – الوقت الحاضر)

بحلول سنة 1992، دخل الإصلاح الاقتصادي إلى مرحلة الإصلاح الشامل من خلال التوجه نحو إتباع أساليب اقتصاد السوق الاشتراكي أو السوق ذات الخصائص الصينية.

وفي مارس 1993، تم تكريس هدف إقامة اقتصاد السوق الاشتراكي في دستور البلاد خلال الدورة الأولى لمؤتمر الشعب القومي الثامن. وبعد قرار رئيسي في نوفمبر عام 1993 بشأن المسائل المتعلقة بإنشاء هيكل اقتصاد السوق الاشتراكي في الجلسة المكتملة الثالثة للمؤتمر 14 للحزب، شنت سلسلة من الإصلاحات الجذرية، التي وسعت وعمقت عملية الإصلاح إلى تحويل الاقتصاد إلى تماما اقتصاد السوق.[1]

للتحرك من الجهوية إلى تنفيذ سياسات وطنية مفتوحة أمام FDI، تم إدخال تدابير أكثر مواتاة إلى المناطق الداخلية خلال هذه الفترة. كان الغرض الأساسي من هذه التدابير للتخفيف من الضغوط السياسية وليس للحد من التفاوت الإقليمي بسبب التركيز المهيمن على المناطق الشرقية. ومع انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية في 11 ديسمبر 2001، حرّرت الصين أكثر نظامها لـِ FDI بما يتفق مع قواعد منظمة التجارة العالمية ومتطلباتها.

1. سياسة انفتاح وطنية شاملة

في عام 1992، جميع عواصم المحافظات الداخلية، 13 مدينة حدودية، و 10 مدن داخلية على طول نهر اليانغتسى أصبحت تتمتع بسياسات مواتية لـِ FDI. كما تم إنشاء مناطق تنمية متنوعة لاستيعاب احتياجات محلية مختلفة، تشمل ETDZs، مناطق التنمية الصناعية عالية التكنولوجيا(HTIZs)، مناطق التجارة الحرة(FTZs)، مناطق للتعاون الاقتصادي والحدودي(BECZs)، مناطق تجهيز الصادرات(EPZs)، منتجعات السياحة والعطلات (THRs).[2]

كما يحق لكل شركة FDI نفس المعاملة التفضيلية المطبقة في مناطق ETDZs، طالما أنها تتماشى مع السياسة الصناعية المحلية أو للدولة وتنطوي على تكنولوجيا عالية أو جديدة، بصرف النظر عن موقعها.

[1] Yan yuhua, **"china's economic transition-on the road to the market economy"**, in : S3awomir Bukowski, the dilemmas of economic policy, development and regional economic integration, Radom,(poland : Higher Finance & Banking School, 2005), p.75. available at : www.wydawnictwa.wsfib.edu.pl/Polska_w.../China.pdf, last visited: 03/04/2012, At :09:08.

[2] Shaoming Cheng, Op.cit, p.68.

علاوة على ذلك، أكثر من خمسة عشر مدينة ومقاطعة حدودية في جنوب غربي، شمال غرب، شمال وشمال شرقي الصين أعلنت مدن حدودية مفتوحة.

بذلك، مع تنفيذ هذه السياسات الجديدة، خلال الأشهر التسعة الأولى من 1992، ما يقرب من 2000 منطقة تنمية اقتصادية أنشئت، نسبة كبيرة منها موجودة في المناطق الداخلية.

نتيجة لذلك، إنشاء مناطق التنمية الاقتصادية في النهاية خرج عن نطاق السيطرة. بحلول سنة 1993 كما ذكرت الصحف " لا أحد يعرف بالضبط كم عدد هذه المناطق"، مما أدى إلى تصحيح عام 1993 لكل مناطق التنمية الاقتصادية القائمة و متطلب الموافقة المركزية لكل مناطق التنمية الاقتصادية الجديدة من أجل ضمان تنمية سليمة لـِ FDI.[1]

في سنة 1997، التركيز في سياسة التنمية في الصين بدأ بالتحول إلى المنطقة الغربية، أكثر منطقة نائية في الصين. وقد تجلى هذا التحول بإعلان وضع الاستقلال الذاتي البلدي لـِ "تشونغتشينغ، Chongqing" من مقاطعة "سيشوان، Sichuan" في 1997.[2] منذ ذلك الحين، أصبحت تشونغتشينغ واحدة من البلديات الأربع* المستقلة ذاتيا في الصين. بالإضافة إلى ذلك، تم تنفيذ سلسلة جديدة من السياسات التفضيلية الشاملة لتشجيع التنمية الاقتصادية في مناطق الصين الوسطى والغربية.

في سبتمبر 1999، حدث تقدم كبير في الانفتاح، بالإعلان عن إستراتيجية "التوجه غربا"، "go west"، تهدف إلى تشجيع المستثمرين الأجانب على المشاركة في إعادة هيكلة الشركات الصناعية المملوكة للدولة في المناطق الغربية. توضح هذه الإستراتيجية الانفتاح الكامل للصين جغرافيا، وتهدف إلى تعزيز النمو الاقتصادي في المنطقة الغربية، وتضييق الفجوات المتزايدة بين المناطق الساحلية والغربية.

2. توفير بيئة قانونية تدعم منافسة عادلة(معاملة وطنية)

جنبا إلى جنب مع تنفيذ المعاملة الوطنية، اعتمدت الصين نظام ضريبي جديد في بداية عام 1994. الذي يتضمن ضريبة القيمة المضافة وضريبة الاستهلاك وضريبة الأعمال وضريبة الدخل الفردي، بدأ سريانه في 1 جانفي 1994 ويطبق على الشركات المحلية والشركات الأجنبية.[3] كما أن الإعفاءات الجمركية على الواردات من الآلات والمعدات في الصين من قبل مستثمرين أجانب والمشاريع المشتركة ألغيت في عام 1996. لكن في عام 1998 أعيدت لحفز مزيد من الأنشطة الاقتصادية بسبب تداعيات الأزمة المالية الآسيوية. و بوصفها رائدة، نفذّت "شنتشن" سياسة المعاملة الوطنية في عام 1996. وفقا للوائح التي وضعتها حكومة شنتشن، لن يتم تقديم حوافز ضريبية في إطار السياسات التفضيلية للشركات الأجنبية.

لتوفير بيئة قانونية تدعم منافسة عادلة، في سنة 2007 أصدرت الصين قانون ضريبة دخل الشركات، لتوحيد معدلات الضريبة للمؤسسات المحلية والأجنبية. معدل الضريبة الجديد للشركات المحلية والأجنبية على حد سواء هو

[1] Chen Chunlai(1997), Op.cit., p.15.
[2] Shaoming Cheng, Op.cit., p.71.

* البلديات الثلاث الأخرى المستقلة ذاتيا هي: بكين، تيانجين و شانغهاي.

[3] Chen Chunlai(1997), Op.cit, p.42.

25%. دخل القانون حيز التنفيذ في 1 جانفي 2008. العديد من الحوافز الضريبية والإعفاءات الضريبية التي كانت موجودة في القانون القديم للمستثمرين الأجانب قد تم تغييرها أو إزالتها. توحيد معدل الضريبة سوف يخفض في حوافز FDI للاستثمارات الدوّارة.

3. إصلاحات في النظام البنكي والصرف الأجنبي

في سنة 1993 بنك الشعب الصيني أصبح بنك مركزي حقيقي، يتمتع بالحقوق الحصرية لإصدار العملة، وتنظيم وإدارة جميع المؤسسات المالية والأنشطة المالية على الصعيد الوطني، وتشغيل الخزينة الوطنية نيابة عن الحكومة.

و ابتداء من عام 1994، أجرت الصين جولة جديدة من إصلاح إدارة النقد الأجنبي. ثلاثة تغييرات رئيسية تستحق الذكر:[1]

1) إن الصين للمرة الأولى منذ عام 1949 ألغت سعر الصرف الرسمي واعتمدت سوق سعر صرف عائم موحد، ينشر يوميا من قبل البنك المركزي على أساس سعر الإقفال السابق في سوق للعملات الأجنبية يشارك فيه 18 بنك صيني محدد وما يقرب من 100 بنك أجنبي تمارس الأعمال التجارية في الصين؛
2) إنشاء سوق الصرف الأجنبي للمؤسسات المالية التي من المتوقع أن توفر وتحقق الاستقرار في سعر صرف السوق، تحسين السيولة، وتساعد في القضاء على السوق السوداء؛
3) إلغاء نظام استبقاء حصة النقد الأجنبي.

في سنة 1995 أعطى قانون البنك المركزي بنك الشعب الصيني مسؤولية حصرية للتحكم في السياسة النقدية للحفاظ على استقرار قيمة الرنمنبي ومنع التضخم، وبالتالي تسهيل التنمية الاقتصادية. و في 1 ديسمبر 1996، جعلت الصين عملتها قابلة للتحويل لتسوية الحسابات الجارية.[2] التغيير يخفف المعاملات للكثير من المستثمرين الأجانب. إلا أن اليوان لا يزال غير قابلة للتحويل لتسوية حسابات رأس المال. وأزمة العملات لشرق آسيا في 1997- 1998 أثبتت أن الحفاظ على اليوان غير قابل للتحويل لحسابات رأس المال خطوة حكيمة من جانب واضعي السياسات الاقتصادية الصينية. علاوة عن ذلك، في أوائل عام 1997 وافقت الحكومة الصينية على أول شركة تأمين مشتركة، Zhong Hong Life *، و شركات تأمين أجنبية أخرى تعمل أيضا في الصين، تشمل:[3] Aetna, and Tokio Fire and Marine , the american insurance group(AIG)Insurance Company. و في أكتوبر 1996 سمح للشركات التجارية المشتركة بالتشكيل في تشنشن وشانغهاي. و في أوائل سنة 1999 اثنين من شركات التأمين الأميركية، John Hancock و Chubb، تلقت تراخيص لمزاولة العمل في الصين.

[1] Chen Chunlai(1997), Op.cit., p.30.
[2] K. C. Fung, Lawrence J. Lau, Joseph S. Lee, **"U.S. Direct investment in China"**, WASHINGTON, D.C : AEI Press, 2004, p.34, available at : http://www.aei.org/book/foreign-and-defense-policy/regional/asia/us-direct-investment-in-china/ , last visited: 25/04/2012. At :11:16.
* وهي مشروع مشترك بين فرع canada's manulife financial في هونغ كونغ و "china international trust and investment corporation"
[3] Idem.

4. إصلاحات الشركات المملوكة للدولة في الصين، ودور'SASAC '

القانون الذي يحكم الشركات المملوكة للدولة، ***"قانون الشركات الصناعية المملوكة من قبل الشعب"***، منح للحكومة وضعية المالك للشركات المملوكة للدولة بدلا من السيطرة المباشرة عليها. وفي الأخير تم خصخصة العديد من الشركات المملوكة للدولة وسجلت بموجب قانون الشركات الذي قُدم في سنة 1994. أكثر من نصف الشركات المملوكة للدولة تم خصخصتها بهذه الطريقة قبل نهاية التسعينات.

نجحت عملية الخصخصة في جمع رأس المال للشركات المملوكة للدولة، ولكن علاقات الدولة بالشركات المملوكة للدولة لا تزال قوية.

في سبتمبر من سنة 1995، نوقش إصلاح الشركات المملوكة للدولة المتعثرة مرة أخرى في الجلسة المكتملة الخامسة للجنة المركزية الرابعة عشر للحزب الشيوعي الصينى. وكانت النتيجة سياسة "استيعاب الكبيرة والإفراج عن الصغيرة "؛[1]

استيعاب الكبيرة، هدف إلى تحويل مجموعة مختارة من 300 من أصل قائمة من 1000 من المشاريع الناجحة الكبيرة ومجموعات شركات في أعمال ذات الصنف العالمي. و إطلاق سراح الصغيرة هو خصخصة أو التعاقد مع شركات صغيرة مملوكة للدولة أو السماح لها بالإفلاس. هذه السياسة تسمح ببيع معظم الشركات المملوكة للدولة الصغيرة للأفراد الخواص وتلك التي لم تباع يتم التعاقد عليها.

أعيد النظر في قانون الشركات في عام 2006 لتوفير المزيد من الأمن للأقلية من حملة الأسهم، ولكن الشركات المتحولة لا تزال ليست في مأمن من تدخل الدولة، والسيطرة الذاتية المتزايدة جعل من السهل على المديرين مصادرة أصول الشركات.[2] أشارت مبادرات الإصلاح الأخيرة قدرا أكبر من الاستعداد لتوفير الحماية للمساهمين.

فالمواد 55، 56، 121، و122 من قانون الشركات تنص على أن موظفين، النقابات، والمساهمين لهم الحق في مراقبة وتقييم أنشطة الشركة في ظروف معينة. ويسمح للمساهمين برفع دعوى ضد مديرين أو إدارة إذا انتهكت التزاماتها. كما أصدرت لجنة تنظيم الأوراق المالية الصينية عددا من التدابير الإدارية التي تهدف إلى تحسين حماية حقوق الأقليات المساهمة. الخطوة تعتبر الأكثر أهمية من قبل العديد من الخبراء في تحسين نظام تصويت المساهمين الأقلية في المسائل الرئيسية.[3]

كما قدّم مؤتمر الحزب القومي السادس عشر المبادئ التوجيهية للأصول المملوكة للدولة في عام 2002، التي عززت دور الدولة كمالك لِـ SOEs.

---

[1] Rongxing Guo et al, Op.cit, p.17.

[2] Andrew Szamosszegi and Cole Kyle, "**An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China",** U.S. China Economic and Security Review Commission, Prepared by Capital Trade, Incorporated**,** Washington, DC, 26/10/2011, p.72, available at: http://www.uscc.gov/researchpapers/2011/10_26_11_CapitalTradeSOEStudy.pdf , last visited 07/05/2012. At:11:39.

[3] Ibid, p.73.

تم إنشاء لجنة إدارة والإشراف على الأصول المملوكة للدولة 'SASAC' في ماي 2003 وتدير الشركات المملوكة للدولة، مسجلة وفقا لقانون الشركات "على مبدأ الفصل بين الإدارة الحكومية عن إدارة المشاريع وفصل الملكية عن الإدارة ".[1] كما لا يجوز لِـ SASAC التدخل في الإنتاج والتشغيل.

يذكر الموقع الالكتروني لِـ SASAC وظائفها الرئيسية:[2]

1) الإشراف وتقييم الشركات المملوكة للدولة؛
2) الإشراف على الأصول المملوكة للدولة؛
3) توظيف المواهب التنفيذية العليا؛
4) صياغة القوانين واللوائح والنظم الإدارية التي تعزز التطور المتزايد لقانون الشركات في الصين؛
5) تنسيق الأصول المملوكة للدولة المحلية بالطريقة التي يحددها القانون.

5. دليل توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر

الصين لديها سياسات صناعية شاملة لتوجيه FDI إلى الصناعات المستهدفة وفقا لإستراتيجية التنمية الاقتصادية والصناعية. في جوان عام 1995، أصدرت الصين الأحكام المؤقتة بشأن توجيه الاستثمار الأجنبي ودليل توجيه صناعات الاستثمارات الأجنبية. كان هذا أول مرّة استخدمت الصين القوانين واللوائح لتوجيه FDI.

الأحكام تصنف FDI إلى فئات 'مشجّع'، 'مسموح'، 'مقيّد' و 'محظور'. FDI في الصناعات المشجعة عادة مؤهل للحصول على حوافز مختلفة. FDI في الصناعات المقيدة يخضع لفحص وموافقة حكومية صارمة كل حالة على حدة. FDI في الصناعات المحظورة غير مسموح به. العيب الرئيسي للاستثمار في مشروع مدرج في دليل صناعات الاستثمار الأجنبي المقيدة، هو أن رخصة الموافقة قد لا تكون مفوضة للسلطات الدنيا وبالتالي قد يستغرق وقتا أطول وتدير أكبر خطر إذا لم تتم الموافقة على المشروع.

في 1997 تم تنقيح دليل سنة 1995. بينما كان دليل 1995 يشجع FDI الموجه للصادرات، دليل 1997 يشير بوضوح إلى الانتقال إلى نظام FDI يشجع التكنولوجيا. حيث تم زيادة الصناعات عالية التكنولوجيا في دليل الصناعات المشجعة، في الوقت نفسه تم تخفيضها في دليل الصناعات المقيدة.

في عام 2002، أصدرت الصين الأحكام المتعلقة بتوجيه الاستثمار الأجنبي. ولاستيعاب تنفيذ الأحكام، عدّلت الصين دليل توجيه صناعات الاستثمارات الأجنبية في 2002، 2004، 2007 و 2012. صدر تنقيح عام 2002 في فيفري 2002 ودخل حيز التنفيذ في أفريل من نفس العام. تم زيادة عدد الصناعات المشجعة من 186 إلى 262. أعلن التنقيح الثاني في نوفمبر 2004 و دخل حيز التنفيذ في 1 جانفي 2005. على عكس تنقيح 2002، حيث لم يحرر نظام الاستثمار الأجنبي أكثر. ولم يفرض قيود جديدة كبيرة رئيسية على الاستثمارات.

[1] Andrew Szamosszegi and Cole Kyle, Op.cit., p.73.
[2] State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the state council(SASAC), the people's Republic of China, **Main Functions and Responsibilities of SASAC**, available at: http://www.sasac.gov.cn/n2963340/n2963393/2965120.html, last visited: 01/08/2012, At: 05:38.

دخل دليل 2007 حيز التنفيذ في 1 ديسمبر 2007. FDI في قطاعات الصناعات التقليدية والمشاريع الموجهة نحو التصدير لن يشجع؛ وبدلا من ذلك، يشجع FDI في مجال التكنولوجيا العالية، إنتاج المواد الجديدة، و المعدات الراقية، الزراعة الحديثة والخدمات الراقية، مثل الخدمات اللوجستية الحديثة. تحظر المشاريع المرتبطة بالتلوث الشديد أو ارتفاع استهلاك الموارد، والتنقيب عن الموارد المعدنية المهمة الغير قابلة للتجديد.[1]

في أفريل 2010، أصدر مجلس الدولة الصيني لوائح جديدة بشأن الاستثمار الأجنبي. وفقا للوائح الجديدة، ستعمل الصين على توفير ظروف عمل جيدة، ترحب بالاستثمار الأجنبي في الصناعات ذات التكنولوجيا العالية، قطاعات الخدمات، توفير الطاقة وحماية البيئة، وتشجيع الشركات متعددة الجنسيات على إقامة مقار إقليمية، مراكز البحث والتطوير، الاستثمار في مناطق الصين الوسطى والغربية، ولا سيما في المشاريع الصديقة للبيئة وكثيفة العمالة.[2]

في 30 ديسمبر 2011، أصدرت كل من لجنة التنمية والإصلاح الوطني و وزارة التجارة الصينية دليل 2012 للتوجيه الصناعي للاستثمار الأجنبي، الذي دخل حيز التنفيذ في 30 جانفي 2012.

التعديلات والتغييرات الرئيسية في الدليل الجديد يمكن تلخيصها فيما يلي:[3]

1) زيادة توسيع الانفتاح: لتعزيز الإصلاح والتنمية وخلق بيئة استثمار جيدة، الدليل الجديد زاد عدد البنود في الأصناف المشجعة من جهة وخفض عدد البنود في الأصناف المقيدة والمحظورة من جهة أخرى.أيضا، تم إزالة القيود على نسبة المساهمة في الاستثمار الأجنبي في بعض القطاعات، حيث تم تخفيض البنود المقيدة بنسب مساهمة إلى11 مقارنة مع دليل 2007؛
2) تعزيز تحويل وترقية الصناعات التحويلية. الصناعات التحويلية الراقية هي واحدة من القطاعات الأساسية التي فيها الاستثمار مشجعا. العديد من المنتجات الجديدة والتكنولوجيات في الصناعات التحويلية الكيميائية، الميكانيكية و النسيج قد أضيفت إلى الصنف المشجع في الدليل الجديد؛
3) زرع صناعات إستراتيجية جديدة: الاستثمار الأجنبي في صناعات إستراتيجية مثل توفير الطاقة وحماية البيئة، الجيل الجديد من تكنولوجيا المعلومات، البيولوجيا، تصنيع المعدات الراقية، الطاقة الجديدة، ومركبات الطاقة الجديدة؛
4) تعزيز صناعة الخدمات: تشجيع الاستثمار الأجنبي في صناعة الخدمات الحديثة ودعم الاستخدام الموسع للاستثمار الأجنبي في صناعات الخدمات التي تتعلق بمعيشة المواطنين ورفاهيتهم.حيث تم إضافة تسعة صناعات خدمية في الصنف المشجع، تشمل: محطات شحن السيارات، شركات رأس المال الاستثماري، خدمات

[1] Chen Chunlai, " **The Development of China's FDI Laws and Policies after WTO Accession**", in Jane Golley and Ligang Song (eds.), Rising China: Global Challenges and Opportunities, ANU E Press, pp.85-98, 2011, p.91., Available at: http://www.epress.anu.edu.au/wp-content/.../08/ch063.pdf, last visited :15/03/2012, At :14 :33.

[2] Idem.

[3] CHINA BRIEFING, magazine and daily news service**," 2012 foreign investment industrial guidance catalogue promulgated",** posted in 30/12/2011, available at : http://www.china-briefing.com/news/2011/12/30/2011-foreign-investment-industrial-guidance-catalogue-promulgated.html , last visited 17/03/2012, At:11:53.

حقوق الملكية الفكرية، الخدمات التقنية لتنظيف التلوث النفطي البحري، التدريب على المهارات المهنية. أيضا مؤسسات طبية أجنبية و شركات التأجير التمويلي، تم نقلها من الصنف المقيد إلى المسموح؛

5) تعزيز التنمية المنسقة للمناطق المختلفة: لتنفيذ شامل لمتطلبات الخطة الخمسية الثانية عشر لتعزيز تنمية المنطقة الغربية، سياسة توجيه صناعي مميزة سيستمر في تنفيذها. بعض البنود التي أزيلت من الصنف المشجع ستأخذ في الاعتبار عند تعديل دليل المنطقة الشرقية والغربية لصناعات الاستثمار الأجنبي المفضلة.

إضافة إلى الدليل الصناعي الوطني لتوجيه FDI، أصدرت الصين ونفذت سلسلة من الدلائل الصناعية الإقليمية والقطاعية لتوجيه FDI مثل، دليل الصناعات ذات الأولوية للاستثمار الأجنبي في المنطقة الوسطى- الغربية، في عام 2000، والذي عدّل لاحقا في عام 2004 و 2008. كما أصدرت الصين دليل المنتجات عالية التكنولوجيا المشجعة للاستثمار الأجنبي في 2003، والذي تم تعديله في 2006.

6. الخطة الخمسية

الخطة الخمسية هي جزء من خطة الاقتصاد القومي الصيني، تضع الخطوط العريضة لمشروعات البناء الهامة في الدولة كما تحدد توزيع قوى الإنتاج و نسبة كل قطاع في الاقتصاد القومي، بهدف وضع أهداف وتوجهات مستقبل تنمية الاقتصاد القومي.[1]

وضعت الصين منذ الخطة الخمسية الأولى التي بدأت عام 1953 اثنا عشر خطة خمسية؛ تعتبر الخطة الخمسية السادسة(1981-1985)، هي الخطة الخمسية الأولى في ظل الإصلاح والانفتاح وركزت هذه الخطة على الإصلاح الريفي وخاصة في المجال الزراعي بهدف تحقيق الاكتفاء الذاتي من الحبوب لإطعام الشعب الصيني. بالنسبة للخطة الخمسية السابعة(1986-1990)، تم خلالها استكمال الإصلاح الاقتصادي في المدن. الخطة الخمسية الثامنة(1990-1995)، تبنت نظرية قائد الإصلاح 'دينغ شياوبينغ' حول بناء الاشتراكية ذات الخصائص الصينية، وإعادة صياغة الدستور والقانون ليتواكب مع نظام السوق الاشتراكي، وتطوير الأطر القانونية والمؤسسية واللائحية لدعم التوجه الجديد وإعادة هيكلة دور ووظائف الدولة والإسراع بالإصلاحات الاجتماعية والمالية واستخدام السياسات النقدية والإنمائية التوسعية.

الخطة الخمسية التاسعة(1996- 2000)، تعد خطة البناء التحديثي الشامل في الصين لدخول القرن الجديد. وأجمع أغلب الاقتصاديين على أن الخطة تهدف إلى الانفتاح على العالم الخارجي وتفعيل دور العلاقات الدولية وجعل دبلوماسية التجارة هي أساس الاندماج والتفاعل مع الاقتصاد العالمي.[2]

أما الخطة "الخمسية العاشرة" التي بدأ بتنفيذها من عام 2001 فطرحت أول خطة ضخمة في القرن الجديد. الهدف الرئيسي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في فترة الخطة "الخمسية العاشرة" (2001 - 2005)، هو المحافظة

---

[1] شبكة الصين، الدورة الرابعة للمجلس الوطني العاشر لنواب الشعب والمؤتمر الاستشاري السياسي العاشر للشعب الصيني، " **الخطط الخمسية القومية العاشرة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في الصين الجديدة** " ، فيفري 2006، متاح على: http://arabic.china.org.cn/arabic/222948.htm ، تاريخ الاطلاع : 2012/05/07، الساعة: 12:05.

[2] إبراهيم الأخرص، مرجع سابق، ص ص.179-182.

على سرعة نمو الاقتصاد الوطني السريع نسبيا، ورفع نوعية النمو الاقتصادي وفوائده بشكل بارز في سبيل تكريس أساس متين لتحقيق هدف مضاعفة مجمل قيمة الناتج الوطني عام 2010 مرتين عما كان في عام 2000.[1]

أما الخطة الخمسية الحادية عشر تشمل الفترة(2006-2010). الأكثر أهمية للمستثمرين الأجانب، هي الخطة الخمسية لاستخدام رأس المال الأجنبي. صدرت في نوفمبر 2006 ، وجاء فيها وعد بزيادة التدقيق في المشاريع الاستثمارية الأجنبية.

الخطة دعت الصين إلى:[2]

1) تحقيق "تحول جذري" من الكم إلى النوعية في الاستثمارات الأجنبية بحلول عام 2010؛
2) التركيز على إدخال التكنولوجيا المتقدمة، الخبرات الإدارية والمواهب؛
3) تولي اهتماما للبيئة وكفاءة الطاقة عند تقييم الاستثمارات من أجل الحصول على موافقة الحكومة؛
4) تقييد حيازة الأجانب على مؤسسات "رأس التنين" (أي الشركات الصينية الرئيسية)؛
5) منع "ظهور أو توسع احتكارات رأس المال الأجنبي؛" حماية "الأمن الاقتصادي القومي" ، وخصوصا " الأمن الصناعي ؛ منع " إساءة استعمال حماية حقوق الملكية الفكرية غير المواتية للابتكار المحلي من الشركات الصينية ".

قدم مشروع خطة الصين الخمسية الثانية عشر(2011-2015) في 2011/03/04 إلى مؤتمر الشعب الوطني لنواب الشعب الصيني، الهيئة التشريعية العليا لإعادة النظر. و من الأهداف الرئيسية للمشروع:[3]

- نمو الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 7% سنويا في المتوسط؛
- أن تبقى الأسعار مستقرة بشكل عام؛
- ارتفاع الاستهلاك المحلي؛
- اختراق في الصناعات الإستراتيجية الناشئة؛
- أن تشكل القيمة المضافة لقطاع الخدمات 47 % من الناتج المحلي الإجمالي، بزيادة 4 نقاط مئوية؛
- زيادة معدل التحضر ليصل إلى 51.5% بزيادة 4 نقاط مئوية؛
- أن يشكل الإنفاق على البحث والتطوير 2.2% من الناتج المحلي الإجمالي؛ 3.3 براءة اختراع لكل 10000 شخص؛
- زيادة معيار الحد الأدنى للأجور بنسبة لا تقل عن 13% في المتوسط كل عام؛

[1] شبكة الصين، " **الخطة الخمسية العاشرة"**، 2003، متاح على: http://arabic.china.org.cn/china/archive/china03/txt/2004-02/05/content_2100734.htm ، تاريخ الاطلاع: 2012/05/07، الساعة: 12:24.

[2] U.S. DEPARTMENT of STATE, **"2011 Investment Climate Statement – China"**, Bureau of Economic, Energy and Business Affairs, March 2011, available at: http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2011/157258.htm , last visited 07/05/2012, At:12:30.

[3] Xinhua, English.news.cn, **"Key targets of China's 12th five-year plan, BEIJING, 5 March 2011",** available at**:** http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2011-03/05/c_13762230.htm , last visited: 07/05/2012, At:12:50.

- الإصلاح المعمق في الصناعات الاحتكارية لدخول السوق.

7. نظام الموافقة الصيني على الاستثمار الأجنبي

1.7. قبل أكتوبر 2004

لإنشاء شركة مستثمرة أجنبية يجب أن تقدم للفحص والموافقة عليها من قبل الإدارة التابعة لمجلس الدولة المسئولة عن العلاقات الاقتصادية الخارجية و التجارة (الآن وزارة التجارة(MOFCOM)) أو غيرها من السلطات التي تعهد لها مثل هذه الصلاحيات من قبل مجلس الدولة.

اتخاذ قرار الموافقة من قبل سلطة الفحص و الموافقة يكون في غضون 90 يوما من تاريخ استلام الطلب في حالة WFOE، وثلاثة أشهر في حالة EJV و 45 يوما في حالة CJV. في جميع الثلاث فئات من FIE، يجب على المستثمر الأجنبي بعد ذلك التوجه إلى السلطات المسئولة عن الصناعة والتجارة للتسجيل وترخيص الأعمال خلال 30 يوما بعد حصوله على شهادة الموافقة. صلاحيات الموافقة تكون على مستويات مختلفة من الحكومة.[1]

النقطة الفاصلة بين موافقة السلطات المركزية والمحلية هو حجم مشروع بـِ 30 مليون دولار أمريكي. يجب على المشروعات التي تبلغ قيمتها أكثر من 30 مليون دولار أمريكي أن تقدم للحصول على موافقة من MOFCOM على المستوى الوطني، بعد ذلك ينظر فيها من قبل لجنة الدولة للتنمية والإصلاح (NDRC).[2]

أما المشاريع التي قيمتها تتجاوز 100 مليون دولار أمريكي تقدم أيضا إلى مجلس الدولة للموافقة عليها. كما يجوز الموافقة على المشاريع التي تقل عن 30 مليون دولار أمريكي من قبل الدوائر الحكومية على مستوى المقاطعات، بما في ذلك حكومات البلديات، التابعة مباشرة لمجلس الدولة، و أيضا مناطق الحكم الذاتي مثل التبت.

غير أنه، إذا كان المشروع في صناعة مصنفة كصناعة مقيدة يجب تقديمه إلى السلطات العليا حتى لو كانت قيمته اقل 30 مليون دولار أمريكي. على العكس، إذا كان ضمن الصناعات المشجعة، الموافقة عليه تكون من قبل السلطة المحلية ويودع فقط في مكاتب مجلس الدولة حتى لو كانت قيمته تتجاوز 30 مليون دولار أمريكي.

2.7. بعد أكتوبر 2004

وفقا للتدابير المؤقتة لإدارة الفحص والموافقة على مشاريع الاستثمار الأجنبي، التي صدرت في أكتوبر 2004 ومازالت سارية المفعول، يجب تقديم جميع الاستثمارات الأجنبية المقترحة في الصين للموافقة عليها إلى لجنة الإصلاح والتنمية الوطنية(NDRC) أو إلى اللجان المحلية و على مستوى المقاطعات للتنمية و الإصلاح، اعتمادا على القطاع وقيمة الاستثمار.

[1] OECD, OECD investment policy reviews, **"china: Progress and reform challenges"**, (paris: oecd publication service, 2003), p.64, available at : www.**oecd**.org/data**oecd**/44/17/33830343.pdf , last visited: 25/04/2012. At: 09:17.
[2] Ibid, p.65.

عملية موافقة NDRC تشمل تقييم مدى امتثال المشروع للقوانين واللوائح الصينية، والآثار المترتبة على الأمن الوطني، وتداعياتها على التنمية الاقتصادية. في بعض الحالات، تلتمس NDRC أيضا آراء المنظمين الصينيين الصناعيين ذوي الصلة ووكالات استشارية، والتي قد تشمل جمعيات الصناعة التي تمثل الشركات المحلية.[1]

قد يؤثر مجلس الدولة أيضا في مشاريع ذات قيمة كبيرة في قطاعات مقيدة. فعندما NDRC توافق على المشروع، يتقدم المستثمرين بطلب إلى وزارة التجارة للحصول على الموافقة لتأسيس شركة من الناحية القانونية. بعد ذلك يتقدم المستثمرون الأجانب بطلب للحصول على رخصة عمل من مصلحة الدولة للصناعة والتجارة(SAIC)، والتي تسمح للشركة بالعمل. حالما يتم الحصول على ترخيص، يسجل المستثمر مع وكالات الصرف الأجنبي والضرائب الصينية.[2] مشاريع الاستثمار الجديدة يجب أيضا أن تسعى للحصول على موافقة من وزارة حماية البيئة الصينية ووزارتها لموارد الأرض.

ومن المشاكل التي واجهت المتقدمين للقبول، هو أن إجراءات الفحص والموافقة على مشاريع FDI تنطوي على عدد كبير من الخطوات الإدارية. وعادة ما تشمل وثائق السكن مع فروع محلية لعدد من السلطات المختلفة، مثل SAIC، إدارة الدولة للصرف الأجنبي(SAFE)، سلطة الجمارك والمكتب الوطني للإحصاءات(NBS).[3] وهناك مشكلة خطيرة هو التعايش بين مجموعتين من القواعد التي تحكم عملية الموافقة، القوانين الوطنية واللوائح التنفيذية.

8. تحرير أكثر بالانضمام إلى منظمة التجارة العالمية

لتلبية متطلبات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، عدّلت الحكومة الصينية قانون الشركات المملوكة كليا لأجانب و قانون المشاريع المشتركة التعاقدية في عام 2000، نحو تحرير أكثر. و بعد انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية في 11 ديسمبر 2001، حرّرت الصين أكثر نظامها لـِ FDI بما يتفق مع قواعد منظمة التجارة العالمية ومتطلباتها.

ومن حيث التجارة في السلع، خفضت الصين الرسوم الجمركية بشكل تدريجي وألغت التدابير غير التعريفية، مع معدل متوسط للتعريفة الجمركية خفِّض من 42.9% في عام 1992 إلى 15.3% في سنة 2002، ثم إلى 9.8% في عام 2010.[4]

كما تم إلغاء متطلبات موازنة الصرف الأجنبي و موازنة التجارة، ومتطلبات المحتوى المحلي ومتطلبات الأداء التصديري، و تم إلغاء شرط إيداع خطة العمل*، وإلغاء شرط إلزامية التصدير** و تمّ المساواة في الوصول للموردين

[1] U.S. DEPARTMENT of STATE, 2011 Investment Climate Statement – China, Op.cit.
[2] Ibid.
[3] OECD investment policy reviews(2003), Op.cit., p.67.
[4] Chen Chunlai,**"The Development of China's FDI Laws and Policies after WTO Accession",** Op.cit., p.85.

* سابقا، كان مطلوبا من شركات الاستثمار الأجنبي المباشر تقديم خطتها للإنتاج والأعمال مع سلطة الحكومة ذات الصلة. التعديلات التي اعتمدت مؤخرا تلغي هذا الشرط، والتركيز الحالي لسيطرة الحكومة بشأن مسائل الاقتصاد الكلي، بدلا من عمليات الشركات الفردية.

** سابقا، قانون المؤسسة المملوكة كليا للأجانب يطلب من شركات الاستثمار الأجنبي المباشر تصدير ما لا يقل عن 70% من إنتاجها، إلا إذا تم منح استثناءات خاصة، مثل مساهمات التكنولوجيا المتقدمة. كما فرضت متطلبات إلزامية التصدير على المشاريع المشتركة، من أجل دعم المطلب السابق لموازنة النقد الأجنبي. بموجب التعديلات التي اعتمدت مؤخرا، أزيلت متطلبات إلزامية التصدير

المحليين والأجانب***. و في 22 جويلية 2001، كان الإصدار المنقح للوائح التنفيذية لقانون المشاريع المشتركة، المادة 51 نصت على أن المشاريع المشتركة الأسهم لديها الحق في أن تقرر ما إذا كان لشراء الآلات، المعدات، المواد الخام، مكونات، وسائل النقل ومواد للاستخدام المكتبي، في الصين أو من الخارج.[1]

صدر قانون حقوق الملكية لجمهورية الصين الشعبية في 16 مارس عام 2007 وأصبح نافذا في 1 أكتوبر 2007. و ينص القانون صراحة على أن حقوق الملكية للدولة والأفراد والتعاونيات وغيرها محمية بقوانين ولا يجوز التعدي عليها.[2]

و في 8 أوت 2006، صدرت الأحكام المتعلقة بعمليات الاندماج والاستحواذ على المشاريع المحلية من قبل المستثمرين الأجانب، دخلت حيز التنفيذ في 8 سبتمبر 2006. الأحكام تمثل مزيد من الانفتاح نحو عمليات الاندماج والشراء عبر الحدود تمشيا مع الممارسة المعيارية الدولية. الأحكام أيضا تأسس إجراءات مراجعة مؤقتة لمكافحة الاحتكار لحماية القدرة التنافسية واستقرار السوق حتى يصدر قانون مكافحة الاحتكار.

و في الدورة 29 للجنة الدائمة العاشرة للمؤتمر الشعبي القومي في 30 أوت 2007 اعتمد قانون مكافحة الاحتكار، ودخل حيز التنفيذ في 1 أوت 2008. كانت عملية الصياغة طويلة، وقد بدأت في منتصف التسعينات.[3] المادة الأولى من هذا القانون تنص على أنه صدر لغرض منع وحظر الأنشطة الاحتكارية؛ حماية المنافسة العادلة في السوق؛ تعزيز كفاءة العملية الاقتصادية؛ حماية الحقوق والمصالح المشروعة للمستهلكين والمصالح العامة الاجتماعية، وتعزيز التنمية السليمة لاقتصاد السوق الاشتراكي.[4]

قانون مكافحة الاحتكار في حد ذاته لا يميز بين الشركات الأجنبية والمحلية. كما اتخذت الحكومة الصينية بعض التنقيحات على الأحكام بشأن عمليات الاندماج والشراء، دخلت حيز التنفيذ في جويلية 2009، تتفق و الإخطار قبل الدمج و أحكام المراجعة الواردة في قانون مكافحة الاحتكار.

هذا لا يعني أن الصين سوف تتجه إلى تطبيق قواعد السوق بالكامل، فيجب أن نتذكر أن الصين تسعى وخاصة مع بداية التسعينات إلى إنشاء اقتصاد السوق الاشتراكي من وجهة نظر صينية، وبالتالي فان الدولة سوف تبقى تمتلك وتسيطر على أهم القطاعات الاقتصادية.

في 5 ديسمبر 2006، أعلنت SASAC:" الحكم التوجيهي بشأن تعزيز تعديل رأس المال المملوك للدولة وإعادة تنظيم الشركات المملوكة للدولة". رئيس SASAC حدّد الدفاع، الطاقة الكهربائية، البترول والبتروكيماويات،

*** الشركات الأجنبية كانت مطالبة بموجب قوانين سابقة بإعطاء الأولوية للموردين المحليين للحصول على المواد الخام والمعدات. التعديلات الجديدة تسمح بالمصادر الحرّة للمواد الخام، الوقود، المكونات، وهلم جرا، من السوق المحلي الصيني أو من الخارج.

[1] OECD investment policy reviews(2003),Op.cit., p.86.

[2] OECD, OECD investment policy reviews,**" china: encouraging responsible business conduct"**, (Paris: OECD publication service, 2008), p.24, available at : www.oecd.org/dataoecd/25/12/41792733.pdf , last visited: 25/04/2012, At:12:36.

[3] OECD investment policy reviews(2008),Op.cit, p.27.

[4] Chen Chunlai, **" The Development of China's FDI Laws and Policies after WTO Accession"**, Op.cit., p.89.

الاتصالات، الفحم، الطيران المدني، والنقل البحري لتكون صناعات إستراتيجية" strategic industries" *،[1] وتصنيع المعدات، السيارات، تكنولوجيا المعلومات، التشييد، الحديد والصلب، المعادن غير الحديدية، الكيماويات، المسح والتصميم، لتكون صناعات أساسية "pillar industries" *.[2] تحافظ الدولة على الملكية الوحيدة أو السيطرة المطلقة على الصناعات الإستراتيجية و سيطرة قوية على الصناعات الأساسية.

عزم الصين في إقامة اقتصاد السوق الاشتراكي كسياسة وطنية. و تحول الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين من موجه إداريا إلى موجه نحو السوق، أعطى للمستثمرين الأجانب ثقة كبيرة في الاستثمار في الصين. كما كان لانضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية تأثير إيجابي على سياسة الاستثمار الأجنبي المباشر، ولا سيما فيما يتعلق بالمعاملة الوطنية والشفافية. و في الوقت نفسه، وفرّت أيضا قوة دفع للصين لتحسين سياسات المنافسة وسياساتها الصناعية وحماية حقوق الملكية الفكرية وإنفاذها.

* وفقا للحكم التوجيهي من قبل SASAC في 2012/12/05، الدولة يجب أن تحافظ على الأقل على حصة ملكية 50% في كل شركة في هذا التجمع الصناعي.

[1] Andrew Szamosszegi and Cole Kyle, Op.cit., pp.33-34.

* وفقا للحكم التوجيهي من قبل SASAC في 2012/12/05، الدولة يجب أن تحافظ على حصة سيطرة في الشركات الرئيسية في هذا التجمع الصناعي، ومع ذلك، قد يكون للدولة حصة أقلية، أو أي حصة على الإطلاق، في بعض الشركات. مما يجعلها أقل وضوحا من الصناعات الإستراتيجية.

[2] Idem.

المبحث الثاني: اتجاهات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين

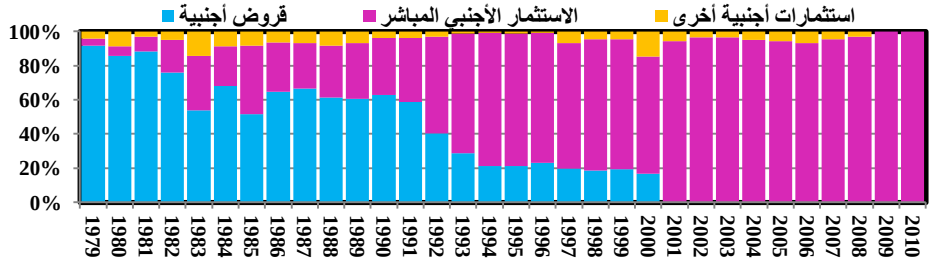
منذ تبني الصين سياسة الانفتاح التدريجي في أواخر السبعينات، عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر اتجاها متزايدا، مع تركزها في المنطقة الشرقية خاصة الساحلية، واعتمادها على الصناعات الكثيفة العمالة والموجهة للتصدير،كما تنوعت مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين رغم السيطرة الكبيرة للدول النامية وهيمنة ساحقة من قبل الدول النامية المجاورة للصين.

أولا: تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين

مع الإصلاح الاقتصادي وسياسة الانفتاح، جذبت الصين كميات كبيرة من رأس المال الأجنبي؛ قروض أجنبية، استثمار أجنبي مباشر و أشكال أخرى من الاستثمار الأجنبي. حيث شكّل الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية نسبية متزايدة في المبالغ المستخدمة من رأس المال الأجنبي.

1. تطور الأهمية النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين في رأس المال الأجنبي المستخدم

الجدول رقم(1.3): أشكال رأس المال الأجنبي المستخدمة في الصين خلال الفترة 1979 – 2010



Source:

- 1979-1984 from: OECD investment policy reviews.(2008), Op.cit., P.51.
- The rest from: National Bureau of Statistics of China(NBS), **China Statistical Yarbook**, Beijing, available at: http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata.

يظهر الشكل رقم(1.3)، أشكال رأس المال الأجنبي المستخدمة في الصين خلال الفترة 1979- 2010. حيث عرفت كميات FDI نسب متزايدة من استخدام رأس المال الأجنبي. فخلال الفترة 1979 – 2010، كان إجمالي المبلغ المستخدم من رأس المال الأجنبي 1250.44 مليار دولار أمريكي، شكّل FDI 83.94% منه.

في الحقيقة، قبل سنة 1992، كانت السيطرة للقروض الأجنبية بالنسبة لاستخدام رأس المال الأجنبي.

خلال الفترة 1979- 1984، بلغت الأهمية النسبية للقروض الأجنبية 71.71%(بمبلغ 13.04 مليار دولار)، بينما كان نصيب FDI 22.57%(4.1 مليار دولار).

على عكس FDI، استمرت الأهمية النسبية للقروض الأجنبية في الانخفاض. وفي سنة 1992 تجاوزت الأهمية النسبية لـِ FDI(57.32%، 11 مليار دولار) الأهمية النسبية للقروض الأجنبية(41.20%، 7.91 مليار دولار).

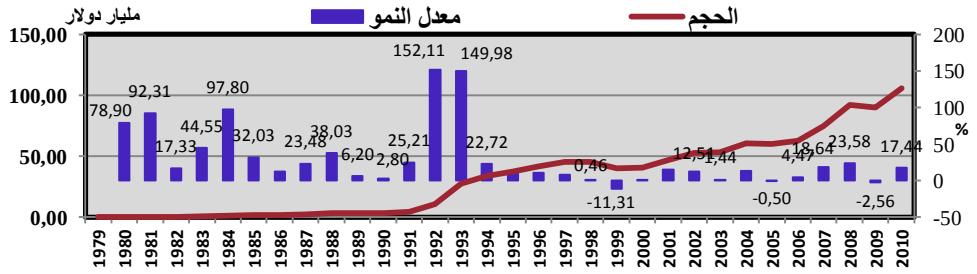
واستمرت الأهمية النسبية لـِ FDI في الارتفاع مقابل انخفاض الأشكال الأخرى من رأس المال الأجنبي. ففي سنة 2009 شكّل FDI 98.07%(90.03 مليار دولار) من إجمالي رأس المال الأجنبي المستخدم في الصين، و شكّل 97.16% سنة 2010 حيث بلغ إجمالي رأس المال الأجنبي المستخدم في هذه السنة 108.82 مليار دولار.

2. تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين

خلال فترة الإصلاح والانفتاح الاقتصادي، تلقت الصين كميات كبيرة من FDI. وأصبحت أكبر متلق لـِ FDI بالنسبة للدول النامية عام 1993، وكانت ثاني أكبر متلق لـِ FDI في العالم في سنوات 2002، 2009 و2010. بلغت إجمالي تدفقاتFDI الفعلية إلى الصين 1046.623 مليار دولار من 1979 إلى 2010. ووفقا للجدول الزمني للسياسات المنفذة لتدفقات FDI في الصين، اتجاهات تدفقات FDI في الصين يمكن أن تصف المراحل الثلاث المتميزة (الشكل رقم(2.3)) على النحو التالي:

1.2. المرحلة الأولى 1979-1991

الشكل رقم(2.3): تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين، 1979- 2010



Source: NBS, Op.cit.

يظهر الشكل رقم(2.3)، تطور تدفقات FDI إلى الصين خلال الفترة 1979- 2010، حيث؛

في الطور الأول(1979– 1983) من المرحلة التجريبية(1979-1991)، كانت الحكومة الصينية قد بدأت بتنفيذ سياسات الحوافز الخاصة في المناطق الاقتصادية الخاصة الأربع المنشأة في سنة 1980. فتركزت تدفقات FDI في الصين بشّدة في محافظات قواندونج و فوجيان وخاصة في المناطق الاقتصادية الخاصة. حيث جذبت قواندونج و فوجيان 70% من إجمالي تدفقات FDI في سنة 1983.[1] خلال هذه الفترة كانت الحكومة الصينية حذرة تجاه إدخال FDI، وكذلك كان المستثمرين حذرين تجاه إقامة استثمارات أجنبية في الصين. لذلك، لم يكن أداء الصين كبيرا في جذب FDI.

[1] Chen Chunlai, **"Foreign direct investment in china; location determinants, investor differences and economic impacts"**, edward elgar publiting Inc, 2011, p.5. Available at: http://www.books.google.com/ , last visited 25/12/2011. At:12:43.

كانت تدفقات FDI فقط 109 مليون دولار في سنة 1979 و 636 مليون دولار في 1983، بمتوسط 351 مليون دولار سنويا. وبفتح المدن الساحلية أمام FDI في سنة 1984 تضاعفت تدفقات FDI عمّا كانت عليه في 1983، حيث بلغت 1.26 مليار دولار، بمعدل نمو 97.8%، مشيرة إلى بداية مرحلة جديدة في جذب FDI في الصين.

استمرت تدفقات FDI في الزيادة خلال الفترة 1984 إلى 1988 ولكن بمعدل نمو أقل، حيث رافقت هذه الزيادة فتح مزيد من المناطق وإصدار قوانين ولوائح مشجعة ومنظّمة لـِ FDI.

إلا أنه، في سنة 1989 وأساسا بسبب أحداث تيانانمين، معدل نمو تدفقات FDI انخفض بحدة من 38% سنة 1988 إلى 6% سنة 1989، ثم إلى 8.2% في سنة 1990، حتى انتعش في سنة 1991 لتسجل معدل نمو 21.25% حيث قلّت مخاوف المستثمرين الأجانب بشأن إمكانية استمرار الحكومة الصينية في الانفتاح على FDI، وفتح منطقة بودونغ الجديدة في شانغهاى وتعديل قانون المشاريع المشتركة وإصدار اللوائح التنفيذية لقانون المشاريع المملوكة بالكامل للأجانب، ذلك وغيره عبر عن رغبة الحكومة في الاستمرار في الانفتاح.

2.2. المرحلة الثانية، 1992-2001

خلال جولته إلى المناطق الساحلية الجنوبية والمناطق الاقتصادية الخاصة، قدّم الرئيس الصيني دنج شياوبينج خطابا، كان هدفه دفع إلى الأمام عملية الإصلاح الاقتصادي الشامل، والتأكيد على التزام الصين بسياسة الانفتاح، من أجل زيادة ثقة المستثمرين الأجانب للاستثمار في الصين. حيث اعتمدت ونفذّت الحكومة الصينية سلسلة من السياسات واللوائح الجديدة لتشجيع تدفقات FDI في الصين، هذه التطورات شكلت بداية المرحلة الثانية.

وكانت النتائج مذهلة، ففي سنة 1992 تدفقات FDI إلى الصين وصلت إلى 11 مليار دولار، مضاعفة رقم سنة 1991(الشكل رقم(2.3))، وبمعدل نمو 152.11% وهو أعلى معدل نمو سجلته الصين على الإطلاق بالنسبة لتدفقات FDI الواردة، كما شكّل FDI أكثر من 57.32% من رأس المال الأجنبي المتدفق إلى الصين في عام 1992. في عام 1993 تدفقات FDI مرّة أخرى ضاعفت رقم 1992، حيث وصلت إلى 27.52 مليار دولار و معدل نمو وصل إلى 149.98%.

نمو تدفقات FDI تواصل خلال الفترة 1994- 1997 ولكن بمعدل متناقص حيث كان معدل النمو 22.72% سنة 1994، ليصل إلى 8.46% سنة 1997 مع بوادر الأزمة المالية الآسيوية. وواصلت تدفقات FDI إلى الصين انخفاضها خلال الفترة 1998– 2000، وسجلت انخفاضا شديدا سنة 1999 بمعدل تراجع -11.31%.

التباطؤ من 1997 إلى 2000 يمكن تفسيره بعوامل عديدة:[1]

1) كان هناك بطئ في تحويلات الأنشطة كثيفة العمالة من الاقتصاديات الآسيوية المجاورة. إضافة إلى ذلك الأزمة المالية الآسيوية أضعفت بشكل كبير قدرات الاستثمار الصادر من الاقتصاديات الآسيوية الشرقية والجنوب شرقية ؛

[1] Chen Chunlai, **"Foreign direct investment in china; location determinants, investor differences and economic impacts"**, Op.cit., p.6.

2) العلاقات غير الرسمية والفساد لازالت تعوق الكثير من معاملات الشركات الأجنبية. بالإضافة إلى ذلك، الشركات المملوكة للدولة(SOEs) غير الكفئة، تواصل السيطرة على العديد من القطاعات الرئيسية للاقتصاد، خاصة قطاع الخدمات.
3) لاتزال قيود على FDI، مثل على حصص الملكية، طرق الدخول، عمليات الشركات، وقيود قطاعية وإقليمية.

3.2. المرحلة الثالثة، 2001-2010

مع انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية في سنة 2001. والتنفيذ التدريجي لالتزاماتها تجاه منظمة التجارة العالمية وتوسيع وتعميق تحرير التجارة والاستثمار، عرفت تدفقات FDI اتجاها متزايدا. حيث ازدادت من 46.88 مليار دولار في 2001 إلى 92.4 مليار في عام 2008، لكن، وبسبب الأزمة المالية العالمية، انخفضت هذه التدفقات إلى 90.3 مليار في 2009، لترتفع مرة أخرى إلى 105.74 مليار دولار سنة 2010، وذلك بسبب النمو المتواصل للاقتصاد الصيني وارتفاع الدخول، مما أعطى ثقة للمستثمرين الأجانب للاستثمار في الصين.

في سنة 2002 تجاوزت الصين الولايات المتحدة من حيث تدفقات FDI الواردة واحتلت المرتبة الثانية عالميا بعد لوكسمبورغ، حيث استقبلت ما مقداره 52.74 مليار دولار من تدفقات FDI المحققة.

هناك في الصين مسألة ما يعرف بالاستثمارات الدّوارة "round-tripping"*، التي تضخم حجم تدفقات FDI الفعلية. وفقا للأونكتاد(2007)، حصة كبيرة من تدفقات FDI في الصين هي " round-tripping "، و أساسا من هونغ كونغ ، ومؤخرا وبشكل متزايد من بعض جزر ملاذ الضريبة (tax-haven) – جزر العذراء ،جزر كايمان و جزر ساموا-. بعض التقديرات تشير إلى أن تدفقات FDI الدوّارة شكلت 25% من تدفقات FDI إلى الصين في 1992، وشكّلت 40% خلال 1994-2001.[1]

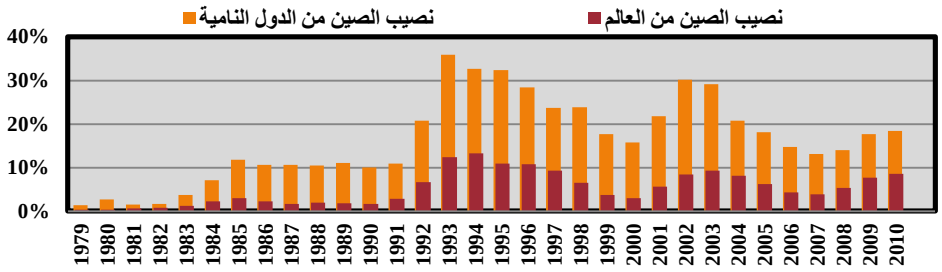
وبتوحيد معدلات ضريبة الدخل للشركات المحلية والأجنبية بـ 25% في مارس 2007، وحذف المعاملة التفضيلية لشركات FDI، يخفض الحوافز للاستثمارات الدوّارة.

* يشمل التدفق الدائري لرأس المال في الصين خارج الصين وإعادة استثمار لاحقا هذا الرأس مال " الأجنبي" في الصين لغرض الاستفادة من الاستحقاقات الضريبية الممنوحة للمستثمرين الأجانب. وبالتالي الأموال مصدرها البلد المضيف نفسه.

[1] Chen Chunlai, **"Foreign direct investment in china; location determinants, investor differences and economic impacts"**, Op.cit., p.6.

3. تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين من منظور عالمي

الشكل رقم(3.3): حصة الصين من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى العالم و الدول النامية



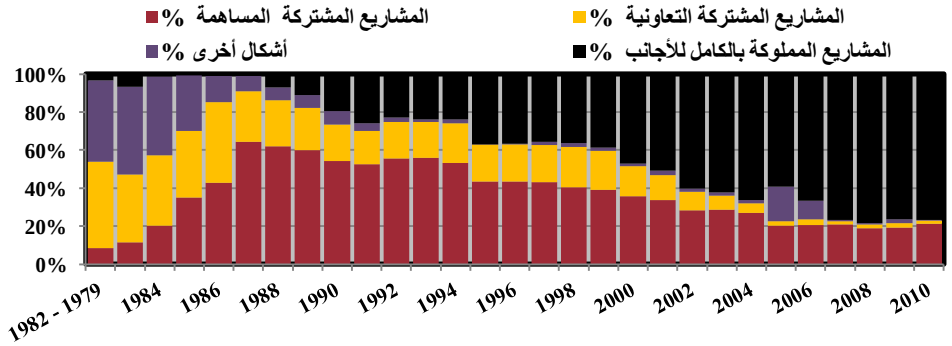
Source: compiled from: UnctadStat - reports, Op.cit.

يوضح الشكل رقم(3.3)، حصة الصين من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى العالم و الدول النامية. خلال الثمانينات حصة الصين من تدفقات FDI في العالم و في البلدان النامية كانت حوالي 2% و 11% على التوالي، مع تقلبات سنوية طفيفة. و في التسعينات ازدادت هذه الحصص بشكل كبير، حيث وصلت إلى 7.5% و 23% على التوالي. وفي الفترة مابين 2000 – 2010 انخفضت هذه الحصص قليلا بسبب الزيادة الهائلة في التدفقات العالمية لِـ FDI خلال الفترة من 2004 – 2007 . خاصة إلى الدول النامية الأخرى مثل الهند والبرازيل. لكن خلال الفترة من 2000 إلى 2010، لازالت تشكل 6% من التدفقات العالمية لِـ FDI و 19% من تدفقات FDI إلى الدول النامية.

ثانيا: أشكال دخول الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين

معظم FDI في الصين تمّ ولازال يتّم من خلال استثمارات جديدة (greenfield investment)، التي تمثل أكثر من 95% من تدفقات FDI في الصين. وبشكل رئيسي و بأغلبية من خلال؛ المشاريع المشتركة المساهمة(EJVs)، المشاريع المشتركة التعاقدية(CJVs)، و المشاريع المملوكة كليا للأجانب(WFOEs).

الشكل رقم(4.3): نسب أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر المحققة في الصين في الفترة، 1979 – 2010



Source : Mofcom, Op.cit.

من الشكل رقم(4.3)، الذي يظهر نسب أشكال FDI المحققة في الصين في الفترة 1979 – 2010 ، يمكن ملاحظة أن هذه الأشكال الرئيسية كانت متواجدة معا طوال فترة الانفتاح، ولكن بنسب متفاوتة. حيث كانت المشاريع

المشتركة التعاقدية* في البداية النوع الأكثر أهمية منذ سنة 1979 إلى سنة 1985 بمتوسط 38.37%. CJVs كانت تستخدم على نطاق واسع، ولا سيما من جانب شركات هونغ كونغ.[1] و في سنة 1986 شكّلت EJVs نسبة 42.9% لتشكل بداية تخطي الأهمية النسبية لِـ CJVs التي شكلت 42.3%.

وعرفت EJVs أعلى نسبة لها في سنة 1987 حيث شكّلت 64.2% من إجمالي FDI المستعمل في الصين، لتواصل سيطرتها حتى سنة 1999.

ولقد كانت EJVs شكل دخول شعبي لسببين:[2]

1) الحكومة الصينية تعتقد أن EJVs تخدم أفضل الهدف الصيني لرأس المال الأجنبي، التكنولوجيا، الخبرات الإدارية ؛
2) يأمل المستثمرون الأجانب من خلال الانخراط في مشاريع مشتركة الحصول على شريك محلي للمساعدة في الأسواق المحلية.

وفي سنة 1990 شكلت WFOEs 19.6% لتتجاوز بذلك CJVs التي شكلت 19.3%. ويعود ذلك أساسا إلى إصدار القواعد التنفيذية الخاصة بِـ WFOEs بعد أربعة سنوات من صدور قانون سنة 1986. واستمر تزايد الأهمية النسبية لِـ WFOEs حتى سنة 2000 حيث شكلت نسبة 46.94%، لتتخطى بذلك الأهمية النسبية لِـ EJVs التي شكلت 35.78%، ويرجع ذلك إلى الإجراءات التي اتخذتها الصين بصدد دخولها إلى منظمة التجارة العالمية. ومع انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية استمرت سيطرة WFOEs على FDI إلى يومنا هذا، وذلك نتيجة للتنفيذ التدريجي لالتزامات الصين تجاه منظمة التجارة العالمية مثل التزامها بحماية حقوق الملكية الفكرية، تطبيق إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة(TRIMS)، إلغاء شرط إلزامية التصدير وإلغاء شرط توازن الصرف الأجنبي...الخ. وحققت WFOEs أعلى نسبة لها بـ 78.28% في سنة 2008 و في سنة 2010 شكلت نسبة 76.58%. ويمكن ملاحظة من الشكل رقم(3.3)، أنه هناك إحلال متبادل مابين EJVs و WFOEs.

أشار دينغ(2001)، إلى أن العديد من المستثمرين الأجانب اختاروا WFOEs كوضع دخول المفضل في السنوات الأخيرة، وذلك لتفادي المشاكل المرتبطة بِـ EJVs . الشركات المتعددة الجنسيات التي تشكل مشاريع مشتركة مع المستثمرين المحليين تسعى لإقامة WFOEs لتعزيز مراقبة الشركات، وتحسين الكفاءة وتنسيق أفضل لموارد الشركة.[3]

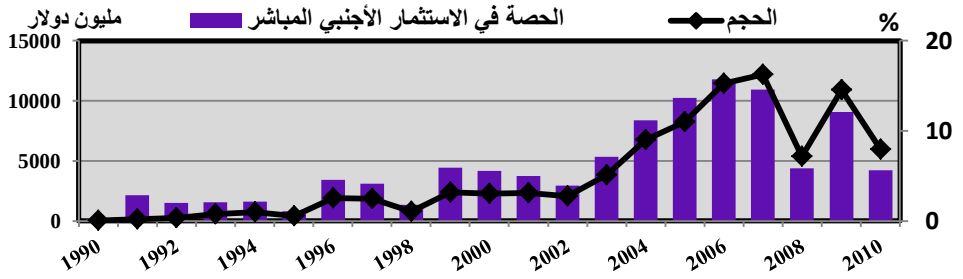
* ميزة هذا النوع من المشاريع أنه يسمح بقواعد ممارسة مرنة حيث فيها توزيع الأرباح لا يعتمد على حصص الشركاء في رأس المال ولكن يتم تحديدها من قبل اتفاق بين الشركاء في العقد.

[1] Françoise lemoine, **" FDI and opening up of china's economy ",** CEPII-working paper n° 11, 2000, p.17, Available at : www.cepii.net/anglaisgraph/workpap/pdf/2000/wp00-11.pdf , last visited: 25/03/2012, At:15:24.

[2] Shaukat Ali and Wei Guo, **"Determinants of FDI in china",** Journal of Global Business and Technology, 1(2), 2005, pp.22-23, Available at : www.gbata.com/docs/jgbat/v1n2/v1n2p3.pdf , last visited: 25/03/2012, At:21:46.

[3] Ibid, p.23.

الشكل رقم(4.3): عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود في الصين



Source: compiled from:

- JT Norris, Jr,**" China Foreign Direct Investment: Greenfield, Mergers & Acquisition, Or Joint-Venture",** International Business & Economics Research Journal – January 2011, Volume 10, Number1, P.57, available at : https://www.journals.cluteonline.com/index.php/IBER/article/download/.../911 , last visited:06/03/2012, At: 15:40.
- Country fact sheet: China, world investment report 2008, unctad, available at : http://www.unctad.org/wir, last visited:06/03/2012, At:16:55.
- Country fact sheet: China, world investment report 2011, unctad, available at : http://www.unctad.org/wir, last visited:06/03/2012, At:15:29.

أما بالنسبة لعمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود فقد كانت ممنوعة في الصين قبل عام 1990، وسمح لها فقط بطريقة تجريبية في التسعينات.[1] وبدأت بالزيادة فقط بعد عام 2002 (الشكل رقم(4.3)).

الأهمية النسبية لعمليات الاندماج والتملك عبر الحدود إلى تدفقات FDI في الصين كانت منخفضة جدا مقارنة مع بقية العالم. بينما نسبة عمليات الدمج والتملك عبر الحدود إلى FDI في العالم كانت حوالي 70%، وارتفعت إلى أكثر من 80% بعد 2005. في المقابل، فإن نسبة عمليات الاندماج والتملك عبر الحدود إلى FDI في الصين كانت أقل من 5%، وارتفعت إلى حوالي 10% بعد عام 2003. وسجلت أعلى نسبة لها بـِ 15.75% سنة 2006، لتنخفض بعد ذلك لتصل إلى 5.64% سنة 2010، بسبب تأثير الأزمة المالية العالمية.

ومع ذلك، فان عمليات الدمج والتملك عبر الحدود و الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، ترتبط بشكل وثيق وقد تحركت في نفس الاتجاه، وخاصة منذ عام 2003.

على كل، فهناك الكثير من فرص الاندماج عبر الحدود وصفقات الاستحواذ في الصين بما أن الحكومة الصينية تواصل تحرير سياساتها، مما يسمح بارتفاع قوي لعمليات الاندماج والتملك عبر الحدود في الصين مستقبلا. ورغم أن الأزمة المالية الأخيرة أثرت سلبا على عمليات الدمج والتملك عبور الحدود في الصين، وبما أن FDI في الصين يهيمن

[1] Chen Chunlai,**" inflow of foreign direct investment"**, in: Ross Garnaut, Ligang Song and Wing Thye Woo, "china's new place in a world in crisis ; economic,geopolitical and environmental dimensions.", Canberra, Australia : ANU E Press, 2009, p.335, Available at : http://ebookee.org/China-s-New-Place-in-a-World-in-Crisis-Economic-Geopolitical-and-Environmental-Dimensions_1130357.html , last visited: 25/04/2012, At:15:31.

عليه الاستثمارات الجديدة، وعمليات الاندماج والاستحواذ تشكل فقط حصة صغيرة، فإن الأزمة المالية الراهنة كان لها أثر سلبي معتدل على تدفقات FDI إلى الصين.

ثالثا: التوزيع الجغرافي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين

رغم أن إجمالي تدفقات FDI على المستوى الوطني نمت باطراد على مدى فترة الإصلاح الاقتصادي، توزيع FDI الوارد بين مناطق ومحافظات الصين قد كان متفاوتا كثيرا.

الجدول رقم(1.3): الاستثمار الأجنبي المباشر المستخدم في مناطق الصين 1983- 2010، بالنسب المئوية (%)

المنطقة	1991 - 1983	2001 - 1992	2005 - 2002	2008 - 1983	2009	2010	2010 - 1983
المنطقة الشرقية	89,07	85,76	86,82	86,26	86,2	85	86,57
المنطقة الوسطى	4,92	9,06	9,9	9,16	5,9	6,5	7,26
المنطقة الغربية	6,01	5,18	3,28	4,58	7,9	8,5	6,17
المجموع	100	100	100	100	100	100	100

المصدر: بالاعتماد على بيانات الملحق رقم(6).

مع نهاية عام 2010، كما يظهر في الجدول(1.3)، FDI في الصين كان مركّزا على نحو ساحق في المنطقة الشرقية، التي استحوذت على 86.57% من إجمالي تدفقات FDI المتراكمة خلال الفترة 1983- 2010 في حين المنطقة الوسطى والمنطقة الغربية شكلت فقط 7.26% و 6.17% من المجموع على التوالي.

ولقد اختلفت هذه النسب خلال مراحل الإصلاح الاقتصادي، خاصة بالنسبة للمنطقة الغربية والوسطى هذه الأخيرة بينما كانت تستحوذ على 4.92% من إجمالي تدفقات FDI خلال المرحلة التجريبية (1983-1991)، لترتفع بعد ذلك في الفترة 1992-2001. مشكلة 9.06%، وذلك بسبب سياسة الانفتاح نحو الداخل تجاه الاستثمار الأجنبي وسياسة الإصلاح الوطني الشامل التي بدئت في 1992، إلا أن نصيب المنطقة الوسطى عرف انخفاضا في السنوات الأخيرة حيث شكلت حوالي 6.5% سنة 2010 من إجمالي تدفقات FDI إلى الصين.

بينما استحوذت المنطقة الغربية على أقل حصّة، خاصة خلال التسعينات والنصف الأول من العشرية الأولى من القرن21، حيث كان نصيب المنطقة الغربية 6.01% خلال الفترة 1983-1991 و 5.18% خلال الفترة 1992-2001، و 3.18% خلال 2002 -2005، إلا أن نصيبها من إجمالي تدفقات FDI إلى الصين، ارتفع في السنوات الأخيرة بمتوسط 8%(شكلت 8.5% سنة 2010)، وذلك بسبب " إستراتيجية التوجه غربا " التي أطلقت عام 1998.

أما بالنسبة للمنطقة الشرقية فقد استحوذت على غالبية تدفقات FDI إلى الصين بـِ 89.07% خلال المرحلة التجريبية، لتنخفض حصتها بعد ذلك قليلا لصالح المناطق الأخرى حيث شكلت حوالي 86% خلال 1992- 2010. وفي سنة 2010 كانت حصتها 85%.

أمّا على مستوى المقاطعات(أنظر الملحق رقم(6))، فان مقاطعة قواندونغ كانت أكبر مستقبل في الصين من بين جميع المقاطعات. حصتها من إجمالي المبلغ المتراكم من تدفقات FDI خلال الفترة 1983 – 2010 كانت أكبر من ربع المجموع الوطني، متبوعة بـِ جيانغسو(8.44%)، فوجيان(7.99%)، ليـاونينغ (5.06%)، جيجيانغ(5.01%)، بيكين(4.25%) و تيانجين(3.62%).

إلا أن نصيب المقاطعات في جذب FDI، عرف تغيرات على طول فترة الإصلاح في الصين، خاصة مقاطعة قواندونغ. بالنسبة للمرحلة التجريبية، كانت أكبر الحصص من نصيب كل من؛ قواندونغ(45.69%)، بيكين(8.74%)، فوجيان(7.49%) وشنغهاي(7.3%) حيث تركّزت تدفقات FDI في المناطق الاقتصادية الخاصّة ثم المناطق الساحلية المفتوحة.

وخلال الفترة (1992 -2001)، كانت أكبر الحصص من نصيب كل من؛ قواندونغ(27.6%)، جيانغسو(13.54%)، فوجيان(9.83 %) و شاندونغ(6.59%).

بالنسبة للفترة (2002 -2005)، كانت أكبر الحصص من نصيب كل من؛ قواندونغ (18.35%)، جيانغسو(17.38%)، شاندونغ (2.44%) و لياونينغ(6.18%).

و في سنة 2010، كانت أكبر الحصص من نصيب كل من؛ جيانغسو(17.38%)، قواندونغ (18.35%)، شانغهاي(13.42%)، جيجيانغ(7.14%)، لياونينغ(6.51%).

يمكن ملاحظة الانخفاض المستمر لحصة قواندونغ(فيها ثلاثة مناطق اقتصادية خاصة من أصل المناطق الاقتصادية الخاصة الأربعة الأصلية) في إجمالي تدفقات FDI.

رابعا: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين

الجدول رقم(2.3): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر المتراكم في الصين حتى سنة 2010

الوحدة: 100 مليون دولار أمريكي

القطاع	عدد المشاريع	الحصة %	القيمة التعاقدية	الحصة %
المجموع	710747	100	24016	100
القطاع الأولي	22099	3.11	616.67	2.57
التصنيع	474631	66,78	14001	58,3
الخدمات	214017	30.11	9398.33	39.13

Source: Ministry of commerce of china(Mofcom), Invest in China, Annual Statistics, Available at: http: www.fdi.cn/pub/FDI_EN/statistics/Annual Statistics Data/default.jsp.

يظهر الجدول رقم(2.3)، التوزيع القطاعي لـِ FDI المتراكم في الصين حتى سنة 2010، حيث أن النصيب الأكبر من تدفقات FDI كان لصالح قطاع التصنيع بـ 58.3%، يليه قطاع الخدمات بنسبة 39.13%، ثم القطاع الأولي 2.57%. بالنسبة لقطاع الخدمات كانت الحصص الأكبر للعقارات بنسبة15.41% (أنظر الملحق رقم(7))، خدمات التأجير والأعمال 4.96% البيع بالجملة والبيع بالتجزئة 3.83% والتمويل 2.74%. أما القطاع الأولي فبالنسبة للزراعة، الغابات، تربية الحيوانات و مصائد الأسماك كان نصيبها 2.05% والتعدين 0.52%.

إن ما سبق لا يعني أن التوزيع القطاعي لتدفقات FDI كان على ذلك النحو طوال فترة الإصلاح الاقتصادي؛

في الثمانينات، تم توجيه جزء كبير من FDI إلى التنقيب الجيولوجي، العقارات والسياحة والخدمات ذات الصلة. FDI في التنقيب الجيولوجي مثّل مشاركة الشركات الغربية للتنقيب عن حقول النفط في الصين، الذي كان آنذاك قطاع ذا أولوية للسياسة الصناعية في الصين. الاستثمار في العقارات والخدمات(الفنادق، المطاعم، وشركات سيارات الأجرة) دفعت من قبل الاحتياجات الناجمة عن سياسة الانفتاح. وصفت العديد من هذه المشاريع بأنها "الأجانب يخدمون الأجانب".[1] هذه المشاريع كانت لها ميزة العائد السريع على الاستثمار، في حين أن الاستثمار الأجنبي في القطاعات الأخرى واجه عقبات عدة؛ كعدم وجود بنى تحتية، ووجود لوائح مقيدة ونقص الإمدادات.

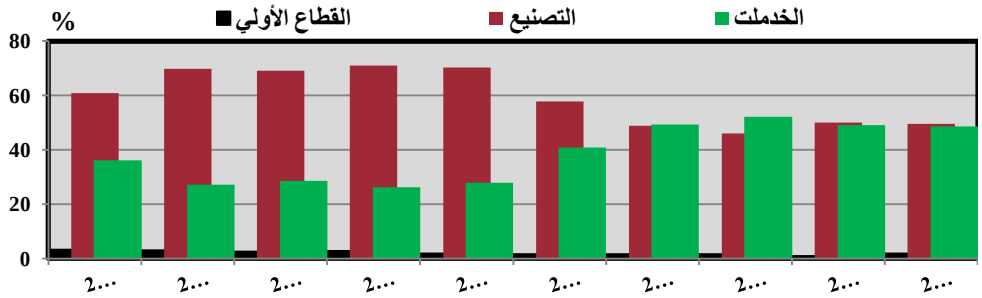
منذ عام 1986، اتخذت الحكومة الصينية إجراءات عديدة لتغيير الهيكل القطاعي لـِ FDI لصالح الاستثمار في القطاعات الموجهة للتصدير و ذات التكنولوجيا العالية.

خلال الفترة 1988-1991، تحولت تدفقات FDI نحو الصناعة. الطفرة في FDI بعد عام 1992 اقتيدت ابتداء بواسطة الزيادة الحادة في المشاريع العقارية التي تزامنت مع "حمى العقارات" في المدن الصينية الرئيسية.[2]

FDI في قطاع التصنيع ازداد بسرعة واستأثر بالجزء الأكبر من تدفقات FDI(59%) خلال الفترة 1993–1998. كان الاستثمار في قطاع الخدمات محدودا نسبيا؛ التجارة والاتصالات تلقت حوالي 6٪ من مجموع تدفقات FDI، وقطاعات خدمات أخرى حوالي 7٪ .

وهذا يعكس حقيقة أنه لم يتم فتح العديد من القطاعات الخدمية لـِ FDI؛ حيث سمح للشركات الأجنبية بالاستثمار في خدمات مالية وتجارة التجزئة فقط على أساس تجريبي وفي مناطق جغرافية محدودة.

الشكل رقم (6.3): تدفقات FDI في الصين حسب القطاع خلال الفترة 1997- 2010



Source: compiled from:

- NBS, Op.cit.
- Mofcom, Op.cit.

[1] Françoise Lemoine, Op.cit., p.28.
[2] Idem.

يظهر الشكل رقم (6.3)، تدفقات FDI في الصين حسب القطاع خلال الفترة 1997- 2010.

بحلول نهاية عام 2001، استمر التوزيع القطاعي لـِ FDI في الصين بالتركيز في قطاع التصنيع، الذي استقطب 61% من مجموع تدفقات FDI في الصين خلال الفترة 1997-2001، وقطاع الخدمات استقطب 36%، في حين أن القطاع الأولي جذب سوى 3%.

على الرغم من أن قطاع التصنيع استمر في الحصول على كميات كبيرة من تدفقات FDI بعد انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية في ديسمبر 2001، حيث وصل إلى أعلى حصة له على الإطلاق بنسبة 70.95% في سنة 2004. معدل نمو التدفقات في قطاع التصنيع تباطأ منذ عام 2004، لتنخفض بعد ذلك الأهمية النسبية لقطاع التصنيع في السنوات الموالية حيث عرفت انخفاضا كبيرا سنة 2006 مشكلة 57.69% ثم 48.93% في 2007 و 46.07% سنة 2008 ثم ارتفعت إلى 49.72% و 49.5% في 2009 و 2010 على التوالي.

على النقيض من ذلك، فإن معدل نمو تدفقات FDI في قطاع الخدمات ازداد بسرعة منذ 2005. حيث ارتفعت حصة قطاع الخدمات من 27.85% سنة 2005 إلى 40.79% سنة 2006، ثم إلى 49.27% سنة 2007، وهي السنة التي فيها حصة قطاع الخدمات تجاوزت حصة قطاع التصنيع. وفي سنة 2008 تجاوز نصيب قطاع الخدمات النصف حيث استأثر بـِ 52.24% من إجمالي تدفقات FDI الواردة إلى الصين لتنخفض بعد ذلك إلى أقل من النصف حيث سجلت 48.23% و48.61% في 2009 و 2010 على التوالي. ويعود هذا الانخفاض إلى انخفاض الطلب في قطاع الخدمات بسبب الأزمة المالية العالمية.

ضمن قطاع الخدمات تدفقات FDI في صناعة العقارات شكلت حوالي 35% خلال الفترة 1997- 2006. في عام 2007 و عام 2008، تدفقات FDI في صناعة العقارات زادت بسرعة إلى أكثر من 40% من مجموع تدفقات FDI في قطاع الخدمات، ثم 48.38% سنة 2010. لذلك، الزيادة الحادة في تدفقات FDI في قطاع الخدمات خلال 2007-2010 تعزى أساسا إلى الزيادة الكبيرة في التدفقات إلى قطاع العقارات. الزيادة الكبيرة في تدفقات FDI في قطاع العقارات في السنوات الأخيرة لها سببين رئيسيين:[1]

- بعض المستثمرين الأجانب هدفوا للاستفادة من سوق الإسكان المزدهر في الصين، حيث أسعار المنازل ارتفعت في العامين الماضيين؛
- بعض المستثمرين الأجانب يضاربون على الارتفاع الحاد في قيمة العملة الصينية ضد الدولار الأمريكي من أجل تحقيق مكاسب التغيير في أسعار الصرف.

لذلك، فإن الأزمة المالية الحالية كان لها تأثير سلبي كبير على FDI من هذا القبيل.

والملاحظ أيضا فيما يتعلق بقطاع الخدمات، التطور الملحوظ لحصة الخدمات المالية، حيث ارتفعت حصتها في قطاع الخدمات بسرعة كبيرة من أقل من 2% سنة 2004 إلى حوالي 30% سنة 2008. وذلك نتيجة لرفع الصين

[1] Chen Chunlai**," inflow of foreign direct investment "**, Op.cit., p.340.

الحواجز أمام هذه الصناعة بصفة تدريجية وذلك للوفاء بالتزاماتها تجاه منظمة التجارة العالمية. وكان للأزمة المالية والاقتصادية الحالية أثر سلبي كبير على تدفقات FDI في الصناعات المالية مثل المصارف والتأمين.

عموما، تأثر قطاع الخدمات بالأزمة المالية المندلعة في 2008، إلا أن هذا التأثير كان معتدل نسبيا بسبب النمو الاقتصادي المرتفع للاقتصاد الصيني والطبيعة الموجهة إلى السوق لِـ FDI في هذا القطاع.

أما بالنسبة لتدفقات FDI إلى القطاع الأولي قد كانت في أدنى مستوياتها ولكن بمستوى مستقر نسبيا عند متوسط سنوي 2.11% خلال الفترة 2002-2010 حيث انخفضت حصة القطاع الأولي خلال هذه الفترة من 3.05% سنة 2002 إلى 1.69% سنة 2008 ثم إلى 1% سنة 2009 و1.91% سنة 2010.

انخفاض تدفقات FDI في القطاع الأولي للصين يعود إلى إعاقة العوامل المؤسسية والسياسية ثم بواسطة العوامل الاقتصادية. نظام الصين لحيازة الأراضي الزراعية، والنمط التقليدي للإنتاج الزراعي الصغير الحجم القائم على الأسرة حدّ إلى حد كبير من تدفقاتFDI الزراعي، كما أن سياسات الصين بالنسبة لِـ FDI في صناعات التعدين مقيدة نسبيا.[1]

وبالتالي، فإن الأزمة المالية الحالية كان لها تأثير هامشي على تدفقات FDI في القطاع الأولي للصين.

[1] Chen Chunlai**," inflow of foreign direct investment "**, Op.cit, p.341.

الجدول رقم(3.3): توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الرئيسية

القطاع/الصناعة	2001	2002	2007	2009	2010
	%	%	%	%	%
المجموع	100	100	100	100	100
الفلاحة، الغابات، تربية الحيوانات ومصائد الأسماك	2,55	2,04	1,11	1,52	1,67
الفلاحة	1,39	0,96	0,47	0,8	0,83
التعدين	0,93	0,46	0,59	0,53	0,6
استخراج النفط والغاز الطبيعي	0,06	0,08	0,05	0,2	0,23
التصنيع	70,59	71,61	48,93	49,72	43,22
إنتاج وتكرير النفط	0,24	0,21	0,54	0,35	0,63
تصنيع المنتجات والمواد الأولية الكيميائية	6,07	4,5	3,46	4,24	3
تصنيع المواد الصناعية	1,6	1,03	0,72	0,7	0,61
معالجة المنتجات المعدنية غير الحديدية	0,34	3,3	2,42	2,58	2,33
إنتاج الاسمنت	0,31	0,4	0,47	0,31	0,29
إنتاج السيراميك	0	0	0,08	0,09	0,41
تصنيع منتجات الزجاج	0	0	0,55	0,66	0,04
تصنيع تجهيزات عامة	3,34	2,58	2,58	3,17	0,14
تصنيع تجهيزات خاصة	2,28	2,22	2,77	2,74	3,01
تصنيع معدات النقل	1,97	2,79	3,14	3,37	2,73
تصنيع معدات الاتصالات، الكمبيوتر و معدات الكترونية أخرى	15,39	17,59	9,2	7,63	7,35
تصنيع تجهيزات الاتصالات	1,51	2,43	0,5	0,39	2,86
تصنيع الكمبيوتر	1,97	1,35	0	1	0,38
تصنيع الأجزاء الالكترونية	2,37	4,56	2,35	2,32	0,77
إنتاج وتوريد الطاقة، الغاز والماء	1,16	1,38	1,28	2,25	1,85
توليد الطاقة	1,09	1,11	0,56	0,86	1,29
البناء	2,63	1,28	0,52	0,74	1,27
النقل، التخزين والبريد	1,28	1,85	2,4	2,69	1,96
البيع بالجملة،البيع بالتجزئة	0,29	2,01	3,2	5,73	5,75
الفندقة والسياحة	0,55	0,6	0,63	0,35	0,31
التمويل	0,12	0,56	10,79	4,77	0,98
العقارات	7,27	8,72	20,46	17,86	20,91
التأجير وخدمة الأعمال		0	4,81	6,46	6,21
البحث العلمي، خدمات التكنولوجيا والتنقيب الجيولوجي	0,95	0,64	1,1	1,78	1,71

ملاحظة: بالنسبة لسنتي 2001 و 2002، القيم تمثل القيمة التعاقدية.

Source: Mofcom, Op.cit.

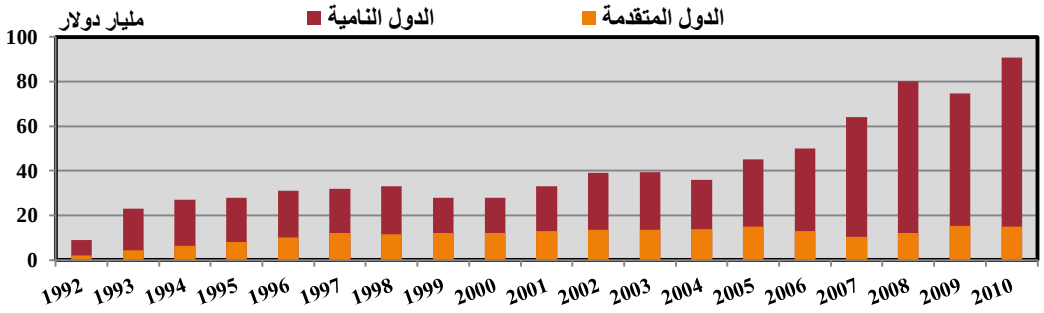
يظهر الجدول رقم(3.3)، توزيع FDI في القطاعات الرئيسية في الصين. حيث يمكن ملاحظة أنه في سنة 2002 كان قطاع تصنيع معدات الاتصالات والكمبيوتر والكترونيات أخرى، كان له النصيب الأكبر من تدفقات FDI بـ 17.59%(24.56% في قطاع التصنيع)، العقارات بـ 8.72% ثم تصنيع المواد الأولية والمنتجات الكيميائية بـ 4.5% من إجمالي تدفقات FDI إلى الصين. إلا أن نصيب قطاع تصنيع معدات الاتصالات والكمبيوتر والكترونيات أخرى انخفض باستمرار في السنوات الموالية(9.2%، 7.63% ثم 7.35% في 2007، 2009 ثم 2010 على التوالي)، وهذا ما أدى إلى انخفاض حصة قطاع التصنيع من تدفقات FDI.

في حين ارتفعت حصة قطاع العقارات من 8.72% سنة 2002 إلى 20.46%، 17.86% و20.91% في 2007، 2009 ثم 2010 على التوالي. والانخفاض في 2009 يعود إلى تأثير الأزمة المالية الأخيرة على قطاع العقارات. كما عرفت حصة قطاعات أخرى ارتفاعا في سنة 2010، التأجير وخدمة الأعمال(6.21%)، البيع بالجملة والتجزئة(5.75%).

ومع ذلك، هناك اختلافات كبيرة بين التدفقات الواردة إلى الصين من البلدان النامية والبلدان المتقدمة من حيث أنواع تدفقات FDI الى الصين.

خامسا: مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين

الشكل رقم(7.3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين من الاقتصاديات النامية والمتقدمة



Source:

- 1992-2008 from: Chen Chaunlai, **"Foreign direct investment in china: performance, characteristics and prospects".**in :Yin-wong cheung,Vikas kakkar and Guonan MA P.350 ," the evolution role of asia in global finance", uk : emerald publishing group limited, 2011, p.349. available at : http://books.google.com last visited 28/12/2011.
- 2009 and 2010 from: Mofcom, Op.cit.

يظهر الشكل رقم(7.3)، تدفقات FDI إلى الصين من الاقتصاديات النامية والمتقدمة، حيث يمكن استخلاص ما يلي:

- تدفقات FDI إلى الصين تباطأت وانخفضت خلال 1997-2000، بسبب انخفاض تدفقات FDI من الاقتصاديات النامية في الأزمة المالية الآسيوية. بينما، تدفقات FDI من الاقتصاديات المتقدمة كانت مستقرة نسبيا؛
- بعد دخول الصين إلى منظمة التجارة العالمية، تدفقات FDI إلى الصين ازدادت سريعا، معظمها يأتي من الاقتصاديات النامية. حيث أن تدفقات FDI من الاقتصاديات النامية زادت من 33.5 مليار دولار في 2001 إلى 90.7 مليار دولار في 2010. لكن، تدفقات FDI من الاقتصاديات المتقدمة زادت فقط هامشيا خلال 2002-2005 و حتى انخفضت خلال 2006-2008، لترتفع من جديد في 2009-2010؛

- بينما انخفضت تدفقات FDI من الاقتصاديات النامية خلال الأزمة المالية العالمية في سنة 2009، حيث انخفضت حصة الدول النامية من 86.86% سنة 2008 إلى 85.5% في سنة 2009، في حين ارتفعت حصة الدول المتقدمة من 13.14% سنة 2008 إلى 14.5% سنة 2009، وذلك بسبب الاستقرار النسبي للطلب في السوق الصينية. وحيث أن FDI من الدول المتقدمة ذو طبيعة موجهة للسوق، فلقد اتجه حجم كبير منها إلى الدول الناشئة خاصة الصين؛
- ارتفعت حصة الاقتصاديات النامية من تدفقات FDI إلى الصين في سنة 2010 إلى 85.8%، وذلك بسبب التعافي النسبي للاقتصاد العالمي من الأزمة العالمية وانتعاش الاقتصاد الصيني. بينما انخفضت حصة الاقتصاديات المتقدمة إلى 14.2% في سنة 2010.

منذ 1979، أكثر من 170 دولة واقتصاد استثمر في الصين،[1] ومن المفيد تحديد المستثمرين الرئيسيين. مع نهاية 2010، تدفقات FDI في الصين سيطر عليها بأغلبية ساحقة الاقتصاديات والبلدان النامية. لماذا نجحت الصين في جذب FDI من الاقتصاديات النامية، خاصة من هونغ كونغ وتايوان، ولم تكن كذلك بالنسبة لتدفقات FDI من الاقتصاديات المتقدمة، خاصة من الدول الأوروبية، رغم أن هذه الأخيرة أكبر المستثمرين عالميا ؟.

1. الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الدول النامية

الجدول رقم(4.3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين حسب المصدر، 1983- 2010

	2007	2008	2009	2010	FDI المتراكم حتى سنة 2010
	الحصة %	الحصة %	الحصة %	الحصة %	الحصة %
الاقتصاديات الآسيوية حديثة التصنيع(4)	44,47	46,62	59,64	62,03	54,38
هونغ كونغ	33,17	37,89	48,98	52.79	41,18
تايوان	2,12	1,75	2	2,16	4,7
كوريا الجنوبية	4,92	2,89	4,49	2,35	4,27
سنغافورة	4,26	4,09	4,17	4,73	4,23
الآسيان(4)	5,35	5,98			
اقتصاديات ملاذ الضريبة	28,48	19,98	13,57	12.84	13,5
اليابان	4,8	3,37	7	3.56	6,64
الولايات المتحدة	3,13	2,72	2,72	2,63	5,89
الاتحاد الأوروبي	4,6	4,61	5,39	4,78	5,79
المملكة المتحدة	1,11	0,84	1,65	1,62	1,54
ألمانيا	0,98	0,83	1,64	0,77	1,55
هولندا	0,82	0,8	1,01	0,8	0,99
فرنسا	0,61	0,54	0,96	1,08	0,97

Source: compiled from : Mofcom, Op.cit

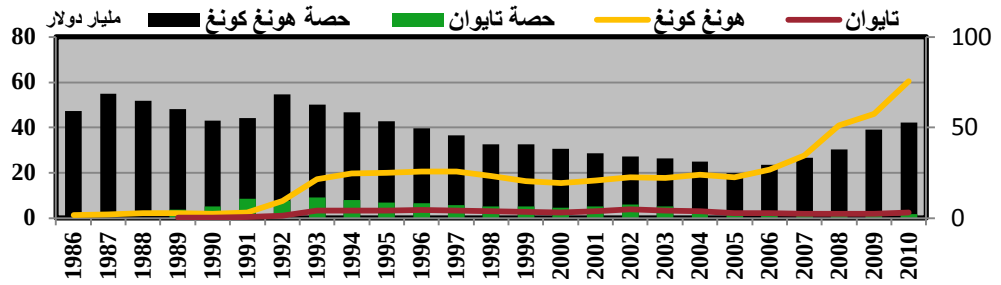
يظهر الجدول رقم(4.3): تدفقات FDI إلى الصين حسب المصدر، خلال الفترة 1983- 2010

حيث نجد أنه، من بين الدول والاقتصاديات النامية، كمجموعة كانت الاقتصاديات الآسيوية الحديثة التصنيع المستثمر الأكبر، حيث استأثرت بـِ 57.39% من المجموع خلال الفترة 1983-2010 . وضمن هذه الاقتصاديات كان

[1] Chunlai Chen, **"Foreign Direct Investment in China; Location Determinants, Investor Differences and Economic",** UK and USA: Edward Elgar Publishing limited, 2012, p.8. Available at: http://books.google.com/, last visited: 25/04/2012, At: 16:48.

لهونغ كونغ الحصة المهيمنة بـِ 44.79% من المجموع متبوعة بتايوان (4.3%)، سنغافورة (4.43%) و كوريا الجنوبية (3.86%). بينما اقتصاديات الآسيان الأربعة شكلت 1.48% خلال الفترة 1983-2008، وكانت حصتها 5.98% سنة 2008.

الشكل رقم(8.3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين من هونغ كونغ وتايوان



Source: Mofcom, Op.cit.

يظهر الشكل رقم(8.3)، تدفقات FDI إلى الصين من هونغ كونغ وتايوان اللذان يمثلان أكبر مستثمرين في الصين من حيث القيمة التراكمية، حيث عرفت التدفقات الصادرة من المنطقتان إلى الصين تغيرات مع مرور الوقت؛

مع انفتاح الاقتصاد الصيني، و بسبب قربها الجغرافي، اللغة، والثقافة والعادات، كميات كبيرة من تدفقات FDI كانت تأتي أساسا من الفروع الصينية الخارجية في هونغ كونغ. في سنة 1986 كانت تدفقات FDI من هونغ كونغ 1.329 مليار دولار(59.22%)، و 1.588 مليار دولار(68.64%) سنة 1987، وهي أكبر حصة حتى الآن استحوذت عليها هونغ كونغ في إجمالي تدفقات FDI إلى الصين. و بسبب سياسة الانفتاح الشامل واعتماد اقتصاد السوق الاشتراكي ارتفعت تدفقات هونغ كونغ من FDI إلى الصين، من 7.507 مليار دولار سنة 1992 إلى 17.275 مليار دولار سنة 1993، أي بمعدل نمو 130.12%.

واستمرت تدفقات FDI من هونغ كونغ في الارتفاع حتى سنة 1997، لتنخفض في سنة 1998، حيث انخفضت من 20.632 مليار دولار سنة 1997 إلى 18.508 مليار دولار سنة 1998. ولكنها عاودت الارتفاع إلى مستواها قبل 1998، ابتداء من سنة 2006، وشكلت 60.567 مليار دولار سنة 2010، والملاحظ أن حصة هونغ كونغ في إجمالي تدفقاتFDI إلى الصين انخفضت إلى أقل من النصف ابتداء من سنة 1996، واستمر الوضع حتى سنة 2010 حيث استحوذت على 52.79% من تدفقات FDI إلى الصين. و لا تزال هونغ كونغ المستثمر الأهم والمسيطر؛

أما بالنسبة إلى تدفقات FDI من تايوان، كانت 155 مليون دولار سنة 1989، وارتفعت إلى 1.051 مليار دولار سنة 1992، ثم إلى 3.139 مليار دولار سنة 1993(بمعدل نمو 198.77% من 1992 إلى 1993)، واستحوذت تايوان في هذه السنة على أكبر حصة لها حتى الآن بـِ 11.41% من إجمالي تدفقاتFDI إلى الصين.وانخفضت تدفقاتها إلى الصين أثناء الأزمة المالية الآسيوية، ولكنها عاودت الارتفاع مع انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، ثم انخفضت بعد سنة 2006 إلى أقل من 2 مليار دولار، ولكنها عاودت الارتفاع سنة 2010 حيث تدفقاتها إلى الصين 2.16 مليار دولار(2.16%).

تدفقات FDI من الاقتصاديات الحديثة التصنيع والآسيان شكلت أكبر الحصص بـِ 75.9% في مجموع تدفقات FDI إلى الصين في عام 1994، ولكن كان لها اتجاه منخفض مع مرور الوقت إلى 52.05% في عام 2003،[1] لترتفع بعد ذلك، حيث شكلت 53.96% و 60.63% في سنتي 2007 و 2008 على التوالي. وتدفقاتها من FDI تميل إلى التركيز في الصناعات التحويلية الموجهة للتصدير وتتركز بشكل رئيسي في الأنشطة كثيفة العمالة، ومعظم شركات FDI بشكل رئيسي هي شركات متوسطة وصغيرة بالمقارنة مع الشركات المتعددة الجنسيات من أوروبا والولايات المتحدة. على وجه الخصوص، الشركات التابعة للصينيين ماوراء البحار؛ من تايوان وهونغ كونغ وسنغافورة وماكاو وغيرها هي أكثر كثيفة رأس المال من الشركات الصينية المحلية.[2]

الملاحظة البارزة، هي الحصة الكبيرة التي استأثرت بها اقتصاديات ملاذ الضريبة(الجدول رقم(4.3)). تدفقات FDI من اقتصاديات ملاذ الضريبة ازدادت بشكل كبير في التسعينات، وخاصة في العقد الأول من القرن الحالي. كنتيجة لذلك، حصصهم مجتمعة في مجموع تدفقات FDI ارتفعت إلى 13.29% مع نهاية 2010. جزر العذراء أخذت أكبر حصة، مشكلة 9.78% من المجموع متبوعة بجزر كايمان(1.78%) وجزر ساموا (1.30%). حصص تدفقات FDI من جزر العذراء كان لها اتجاها متزايدا، ثم انخفضت في السنتين الأخيرتين بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية. حيث ارتفعت حصتها بشكل كبير من 0.38% في 1994 إلى 10.8% في عام 2003.[3] ثم إلى 28.48% سنة 2007، لتنخفض إلى 17.27% سنة 2008 ، ثم 10.21% و 9.11% في سنة 2009 و 2010 على التوالي. مما يجعلها ثاني أكبر مستثمر في الصين خلال الفترة 1983- 2010.

الاستثمارات من جزر كايمان وجزر ساموا ازدادت أيضا. الزيادة الكبيرة في تدفقات FDI إلى الصين من اقتصاديات ملاذ الضريبة قد تنطوي على الاستثمارات الدوّارة، والتي فيها المستثمرون الصينيون المحليون يستثمرون في الاقتصاديات ملاذ الضريبة ومن ثم إعادة الاستثمار في الصين للاستفادة من المعاملة التفضيلية المقدمة للمستثمرين الأجانب.[4]

تفسير آخر لارتفاع تدفقات FDI إلى الصين من جزر العذراء، كايمان وساموا هو الاستثمار 'العابر'،'transit' في الصين من اقتصاديات أخرى، لا سيما هونغ كونغ وتايوان عبر الاقتصاديات الجزرية من أجل خفض (أو إزالة) التزاماتها المالية.[5] على سبيل المثال، عدد الشركات في هونغ كونغ التي تأسست في جزر برمودا و جزر كايمان قفزت 5.2 مرات من 178 في عام 1990 إلى 924 في 2000 . وذلك جزئيا للاستفادة من النظام الضريبي، وأيضا لتجاوز الحكومة التايوانية القيود على الاستثمار في البر الرئيسي للصين. جزر العذراء و جزر كايمان احتلت المرتبة الثانية والثالثة على التوالي بعد الصين كأكبر المستفيدين من الاستثمار الصادر من تايوان.

---

[1] Li Xinzhong, " **Foreign Direct Investment Inflows in China: Determinants at Location",** (Beijing, P. R. China: Institute of Quantitative & Technical Economics, Chinese Academy of Social Sciences, 2005), p.8, Available at: http://sdocument.ish-lyon.cnrs.fr/cnrs_cass2/sites/www.i-conf.org.cnrs_cass2/files/16_Li_Xinzhong.pdf, last visited: 25/05/2012, At:16:57.

[2] Idem.

[3] Li Xinzhong, Loc.cit.

[4] Chaunlai chen," **Foreign direct investment in China Trends and characteristics after WTO accession**", Op.cit, p.202.

[5] Idem.

إن سيطرة الاقتصاديات النامية على FDI في الصين يمكن أن يعزى إلى مستوى تنميتها الاقتصادية وطبيعة وخصائص شركاتها. الشركات في الاقتصاديات النامية لديها تكنولوجيا وقدرات ابتكارية متوسطة، وهي عند مستوى متوسط من التنمية الاقتصادية وأكثر تركيزا في تكنولوجيا الإنتاج كثيفة العمل و منتجات صناعية موحدة(standard).[1]

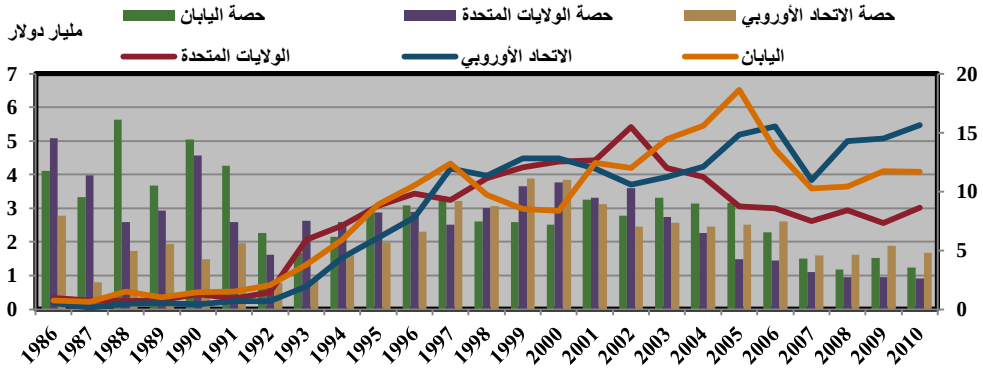
كما أن إستراتيجية الصين لتشجيع FDI و التي تشجع FDI الموجه للتصدير، شجعت على جذب FDI من الدول المجاورة حديثة التصنيع. أيضا المزايا الخاصة لـِ FDI الموجه للتصدير من الاقتصاديات حديثة التصنيع(على سبيل المثال، أنشأت شبكة تسويق دولية للصادرات) وصلاتها الفريدة من نوعها مع الصين (ما يسمى بـ "روابط صينية"، التي تتألف من نفس الثقافة واللغة، والقرب الجغرافي).[2]

لذلك، من المرجح أن الصين ستبقى دولة مضيفة هامة لـِ FDI من الاقتصاديات النامية في المستقبل.

2. الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول المتقدمة

من بين الدول المتقدمة، اليابان والولايات المتحدة هما أهم مستثمرين في الصين(الجدول رقم(4.3))، حيث استأثروا بـِ 6.11% و 5.36% من المجموع على التوالي خلال الفترة 1983- 2010، في حين الحصة المشتركة للاتحاد الأوروبي كانت 5.79%.

الشكل رقم(9.3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين من دول متقدمة



Source: Mofcom, Op.cit.

من الشكل رقم(9.3)، الذي يظهر تدفقات FDI إلى الصين من دول متقدمة يمكن ملاحظة ما يلي:

- في سنة 1986 كانت الولايات المتحدة تستحوذ على الحصة الأكبر من بين "الثالوث"، حيث استحوذت على 14.54% من إجمالي تدفقات FDI(وهي الحصة الأكبر لها حتى الآن)، بينما كان نصيب كل من اليابان والاتحاد الأوروبي، 11.74% و 7.96% على التوالي؛

[1] Chaunlai chen, **"Foreign direct investment in china: performance, characteristics, and prospects"** in: Yin-Zong Cheung, Vikas Kakkar and Guonan Ma, "The evolving Role of Asia in Global Finance", Frontiers of Economics and globalization, Emerald Group Publishing Limited, Volume 9, Wagon Lane, Bingley BD16 IWA, UK, p.350, Available at: http://books.google.dz/books?id=6AN0aPNj_kQC&dq=EURCNY&redir_esc=y, Last visited:30/12/2011, At:17:08.

[2] Kevin Honglin Zhang, **"Why does so much FDI from Hong Kong and Taiwan go to Mainland China?",** China Economic Review 16 (2005), 293–307, 2005, p.294, available at: www.aiecon.org/advanced/suggestedreadings/PDF/sug365.pdf , last visited : 28/12/2011, At:22:22.

- ارتفعت حصة اليابان إلى 16.11%(هي الحصة الأكبر لها حتى الآن) سنة 1988، بينما تراجعت حصة كل من الولايات المتحدة و الدول الأوروبية إلى 7.39% و4.92% على التوالي؛
- بعد 1992 ارتفعت تدفقات FDI من الثالوث بشكل ملحوظ؛
- واصلت تدفقات FDI من أوروبا في الارتفاع، وفي سنة 1999 كانت حصتها 11.11%(هي الحصة الأكبر لها حتى الآن) أي 4.479 مليار دولار، بينما كانت حصة الولايات المتحدة واليابان، 10.46%(4.216 مليار دولار) و 7.37% (2.973 مليار دولار) على التوالي؛
- في النصف الأول من العشرية الأولى من القرن 21، كانت تدفقات FDI من اليابان 4.748 مليار دولار، و الاتحاد الأوروبي(4.289 مليار دولار)، والولايات المتحدة(4.24 مليار دولار)؛
- انخفضت تدفقات FDI من الثالوث خلال الأزمة المالية الأخيرة التي اندلعت في 2008؛
- في النصف الثاني من العشرية الأولى من القرن 21، كانت تدفقات FDI من الاتحاد الأوروبي 5.003 مليار دولار في المتوسط، اليابان(4.453 مليار دولار)، الولايات المتحدة(2.866 مليار دولار). أي أن الاتحاد الأوروبي أصبح أكبر مستثمر في الصين من بين دول الثالوث، في حين انخفضت تدفقات FDI من الولايات المتحدة؛
- في سنة 2010 كانت حصة الاتحاد الأوروبي 4.78%(5.484 مليار دولار)، اليابان 3.56%(4.084 مليار دولار)، الولايات المتحدة 2.63%(3.017 مليار دولار).

خلال الفترة 1983-2010، و ضمن دول الاتحاد الأوروبي، كان أكبر المستثمرين؛ المملكة المتحدة(1.54%)، ألمانيا (1.55%)، هولندا (0.99%)، فرنسا (0.97%)، على التوالي. خاصة بعد زيارة الرئيس الصيني دنغ إلى المقاطعات الجنوبية في عام 1992، وتنفيذ السياسات الشاملة المفتوحة عبر الصين، زادت تدفقات FDI من البلدان المتقدمة.

ولكن الدول المتقدمة ما زالت لديها كميات صغيرة من تدفقات FDI إلى الصين، فشركات FDI للدول المتقدمة أكبر و أكثر كثيفة رأس المال من الشركات التابعة للصينيين في الخارج و تستهدف السوق الصينية الضخمة إلا أن FDI من الثالوث كان محدودا إلى حد كبير من قبل سياسة الصين التقييدية تجاه FDI الموجه نحو السوق.

هناك العديد من الأسباب للمستوى المنخفض لتدفقات FDI من الاقتصاديات المتقدمة. بصرف النظر عن الفجوات التكنولوجية والاقتصادية الكبيرة نسبيا والتقارب المنخفض، عوامل عديدة أخرى قد تكون مهمة في إعاقة تدفقات FDI إلى الصين من الدول المتقدمة:[1]

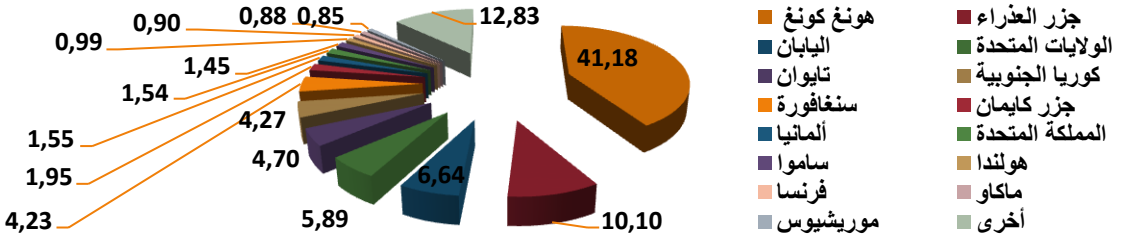
- شركات الدول المتقدمة عادة تملك تكنولوجيا وتقنيات إنتاج متقدمة جدا. وحيث أن الإطار القانوني لحماية حقوق الملكية الفكرية في الصين ضعيف، الشركات من الدول المتقدمة هي أكثر ترددا للاستثمار في الصين.

[1] Chen Chaunlai, **"Foreign direct investment in china: performance, characteristics, and prospects"**, Op.cit., p.350.

- قطاع الخدمات في الدول المتقدمة متقدم وسجل أعلى معدلات نمو في تدفقات الاستثمار الأجنبي العالمية على مدى العقود الثلاثة الماضية. معظم صناعات الخدمات الصينية كانت مغلقة أمام FDI قبل انظمامها إلى منظمة التجارة العالمية في 2001.
- الشركات متعددة الجنسيات الكبيرة هي الحامل الرئيسي لـ FDI من الدول المتقدمة وعمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود هي الوسيلة المتزايدة الأهمية التي بواسطتها تقوم بـ FDI. لكن، عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود في الصين هي كأسلوب تجريبي في السنوات الأخيرة. كل ذلك كان له تأثير سلبي على قرار الاستثمار للمستثمرين من الدول المتقدمة.

السوق المحلي الصيني الضخم، النمو السريع، الدخل المتصاعد، تحسن ظروف المواطن الصيني وارتفاع معدل استهلاكه، هي جاذبة جدا لـِ FDI الموجه إلى السوق من الدول المتقدمة. خاصة مع مواصلة الصين الوفاء بالتزاماتها تجاه منظمة التجارة العالمية في تحرير التجارة والاستثمار، لاسيما في تعزيز حماية حقوق الملكية الفكرية، فتح قطاع الخدمات أكثر تجاه FDI، وتخفيف القيود في معاملات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود.

الشكل رقم(10.3): أكبر 15 مستثمر في الصين(FDI المتراكم حتى سنة 2010)



Source: Mofcom, Op.cit.

يظهر الشكل رقم(10.3)، ضمن أكبر 15 مستثمر في الصين طوال فترة انفتاح الصين على الاستثمار الأجنبي، جاءت هونغ كونغ في المرتبة الأولى كأكبر مستثمر بحصة 41.18%، ثم جزر العذراء(10.1%)، اليابان(6.64%)، الولايات المتحدة(5.89%)، تايوان(4.70%). وكان نصيب الاقتصاديات النامية 69.61%، وحصة الدول المتقدمة 17.51%. وكانت حصة الاقتصاديات من جنوب وجنوب شرق آسيا 76.25%. مما يظهر سيطرة الاقتصاديات المجاورة للصين على التدفقات الداخلة للصين.

منذ انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، الاقتصاديات النامية والمتقدمة زادت استثماراتها في الصين بسبب التحسين الشامل لبيئة الاستثمار والتخفيض في حواجز التجارة والاستثمار. إلا أن معدل نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من الاقتصاديات النامية هو أسرع بكثير من الاقتصاديات الصناعية. نتيجة لذلك، الاقتصاديات النامية لا تزال تهيمن على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين. وبالتالي، فان التركيب الحالي لمصادر الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين يحتاج أن يكون منوعا إذا أرادت الصين أن تستفيد أكثر من الاستثمار الأجنبي المباشر. وهو ليس مهما فقط للصين لجذب كمية أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن مهم جدا لها لجذب نوعية عالية من هذا الاستثمار.

المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين

الدراسات التي تناولت محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين، أظهرت أن هذه المحددات ليست خاصة بالصين فقط ولكن معظم هذه المحددات هي مشتركة مع دول ناشئة أخرى.

هناك نوعان من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر: الأولى، موجهة إلى السوق المحلي وهي مدفوعة في معظمها بحجم ونمو البلد المضيف. الثانية، موجهة للتصدير، و تبحث أساسا عن التكلفة المنخفضة للمحافظة على أو تعزيز تنافسيتها في الأسواق الدولية.

عموما، العوامل التي لها الأثر الكبير في جذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين، يمكن تجميعها في ثلاث فئات:

الهيكل الاقتصادي، التحرير و السياسات التفضيلية، و البيئة القانونية والثقافية.

أولا. الهيكل الاقتصادي

يتضمن الهيكل الاقتصادي: حجم السوق، العمالة، البنية التحتية، مخزون FDI.

1. حجم السوق

تظهر الدراسات* أن حجم السوق، مقاس بالناتج المحلي الإجمالي، نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي، الناتج القومي الإجمالي، أو نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي، له تأثير كبير على FDI الوارد. النمو الاقتصادي السريع يخلق أسواق محلية كبيرة وفرص أعمال للشركات الأجنبية للاستثمار في الصين.

ليو وآخرون(1997)، باستخدام الناتج المحلي الإجمالي، نمو الناتج المحلي الإجمالي والأجور خلصوا إلى أن حجم السوق هو رابع أكثر العوامل الاقتصادية مهمة لِـ FDI في الصين. وأشارت نتائجهم التجريبية إلى أن معدل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي كان مرتبطا بشكل كبير مع FDI الوارد إلى الصين.[1]

أثبت، شيان وليندا(1995)، هيد و ريس(1996)، برودمان وصان(1997)، ويي وآخرون(1999)، لي وآخرون (2004)، أن المقاطعات مع حجم كبير من الناتج المحلي الإجمالي، ومستوى عال من نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وارتفاع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، جذب المزيد من FDI ، وذلك باستخدام مستعرضة أو لوحة بيانات على مستوى المقاطعة في الصين.[2]

فمعظم النتائج التجريبية تتفق على أن حجم سوق الصين هو العامل الأكثر أهمية في جذب تدفقات FDI. كما أنه حسب الكثير من الدراسات التجريبية هناك ارتباط قوي بين الناتج المحلي الإجمالي وتدفقات FDI. حيث أن العلاقة السببية بين المتغيرين تجري في الاتجاهين. فحجم السوق كان أكثر أهمية كمحدد لتدفقات FDI من أوروبا والولايات

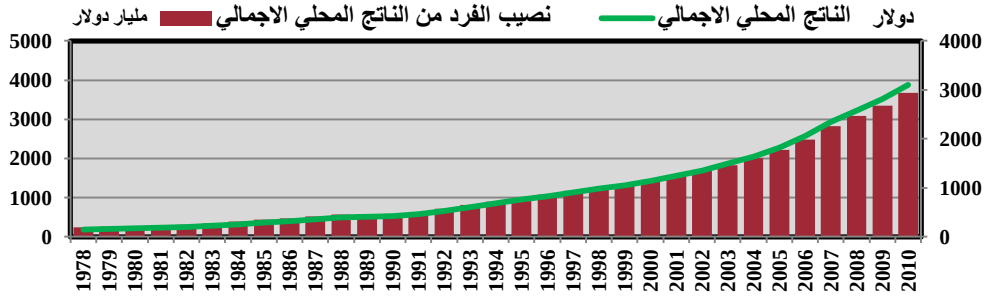
* Tallman, 1988; Grosse and Trevino, 1996; Moshirian, 1997; Thomas and Grosse, 2001; Walkenhorst, 2004, Kimino *et* al., 2007…Etc.

[1] Shaukat Ali and Wei Guo, Op.cit., p.24.

[2] Kangning Xu, Xiuyan Liu, Bin Qiu, " ***Spatial determinants*** of ***inward FDI*** in ***China***: ***Evidence*** from ***provinces*** (***Preliminary***)**" 2009**, p.4, Available at: www.etsg.org/ETSG2009/papers/xu.pdf , last visited: 05/08/2012, At: 18:32.

المتحدة عنه من تدفقات FDI من مناطق الصينيين ما وراء البحار، حيث أن تدفقات FDI من أوروبا والولايات المتحدة هي أكثر موجهة إلى السوق، في المقابل تدفقات FDI من هونغ كونغ وتايوان هي موجهة للتصدير أكثر، حيث تتجه الاستثمارات من هذه المناطق إلى الصين للاستفادة من تكاليف العمالة المنخفضة.

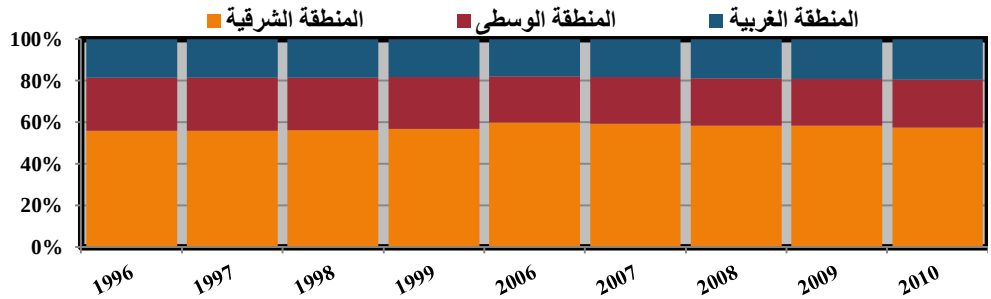
الشكل رقم(11.3): الناتج المحلي الإجمالي وللفرد للصين بالأسعار الثابتة لسنة 2005 للفترة (2010-1978)



Source: UnctadStat-Reports. Op.cit.

سجل الاقتصاد الصيني متوسط نمو قدره 9% خلال فترة الاصلاح الاقتصادي، حيث عرف الناتج المحلي الإجمالي للصين ارتفاعا مستمرا طوال فترة الإصلاح. الناتج المحلي الإجمالي للصين، ارتفع من 188.69 مليار دولار سنة 1978 إلى 3883.52 مليار دولار سنة 2010، أي تضاعف بأكثر من 20 مرّة. كما ارتفع نصيب الفرد في الناتج المحلي الإجمالي للصين من 200.61 دولار إلى 2946.09 دولار، أي تضاعف بـ 15 مرّة. وهي مؤشرات تجعل من السوق الصينية سوقا ضخمة جاذبة لـِ FDI خاصة منه الباحث عن السوق. ولكن هذه المؤشرات تختلف بين المناطق المختلفة للصين(الشكل رقم(12.3)).

الشكل رقم(12.3): الناتج المحلي الجهوي في الصين



Source: NBS, Op.cit.

يظهر الشكل رقم(12.3) الناتج المحلي الجهوي في الصين، حيث خلال الفترة 1996-2010 نجد أن المنطقة الشرقية التي يقطنها 41% من السكان استحوذت على57.61% في المتوسط وكانت أعلى حصة لها في سنة 2006(59.82%). في حين كان نصيب المنطقة الوسطى 23.8%، والمنطقة الغربية 18.59% من الناتج المحلي الإجمالي للصين

الجدول رقم(5.3): الإنفاق الاستهلاكي الأسري السنوي في الصين في سنة 2010

المنطقة	(يوان)
المنطقة الشرقية	16131
شانغهاي	32271
بكين	25015
زيجيانغ	18097
تيانجين	17784
قواندونغ	17218
المنطقة الوسطى	8430
المنطقة الغربية	7134

Source :NBS, Op.cit.

ومن الجدول رقم(5.3)، نرى أن الإنفاق الاستهلاكي الأسري في سنة 2010 في المنطقة الشرقية (16131يوان) هو تقريبا ضعف ما كان عليه في المنطقة الوسطى والغربية. مع اختلاف ملحوظ بين مختلف المقاطعات. حيث تأتي كل من، شانغهاي(32271 يوان)، بكين(25015 يوان) في الطليعة من حيث حجم الإنفاق الاستهلاكي الأسري في الصين.

هذا التفاوت بين مناطق الصين في حجم الدخل و الاستهلاك، ساهم في جعل المنطقة الساحلية تستحوذ على الحصة الساحقة من تدفقات FDI.

2. العرض الوفير من العمالة الرخيصة

تعتبر تكاليف العوامل من محددات FDI، ومنها تكلفة العمل التي تم دراستها والتحقيق فيها بشكل كبير عند دراسة محددات FDI بشكل عام، وبالنسبة للصين بشكل خاص.

من المنطقي القول أن الشركات الأجنبية تستفيد من انخفاض تكلفة العمالة من خلال الاستثمار في البلدان النامية. سوين و وانغ(1995) وجدا أن هناك علاقة إيجابية بين العمالة الرخيصة نسبيا في الصين، و FDI الوارد. ليو وآخرون(1997)، وافقوا أيضا على أن انخفاض معدلات الأجور كانت واحدة من العوامل الاقتصادية المهمة لِـ FDI.[1]

حتى الآن، انخفاض تكلفة العمالة ما زال محدد رئيسي لتدفقات FDI إلى الصين، خصوصا في الصناعات التحويلية مثل تجميع السيارات ومعدات الاتصالات. وجدت كل من Lieberthal and Liberthal (2003)، أنه قد أثبتت صناعة الأجهزة الالكترونية والاتصالات السلكية واللاسلكية أن المصنعين في هونغ كونغ وتايوان خاصة أنهم بارعون في الاستفادة من العمالة الصينية غير المكلفة في البر الرئيسي للميزة التنافسية الدولية.[2]

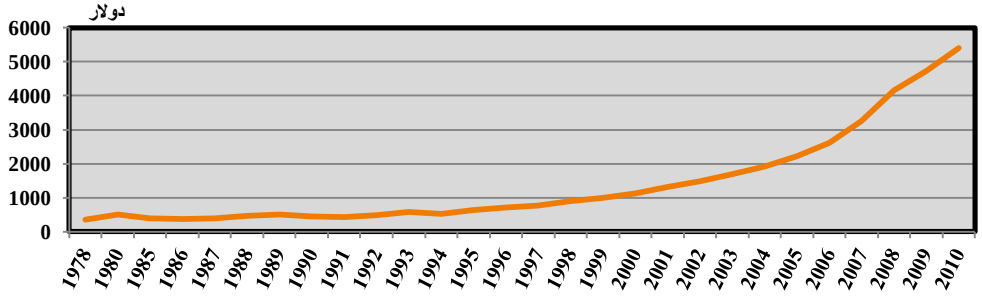
[1] Shaukat Ali and Wei Guo, Op.cit., p.24.
[2] Ibid, p.25.

فمن المعروف أن الدافع وراء موجة إنشاء مرافق الإنتاج للتجميع في الصين، في البداية على الأقل، أُقتيد بميزة نسبية في الإنتاج كثيفة العمالة(ليو وآخرون،1997 ؛ .وانغ وسوين، 1997).[1]

وي وآخرون(1999)، حللوا العلاقة على المدى الطويل بين FDI الوارد، والخصائص الإقليمية .وخلصوا الى أن المقاطعات مع معدلات أجور منخفضة ، تجذب المزيد من FDI. فونغ وآخرون (2002) ، درسو اختيار الموقع من قبل الشركات متعددة الجنسية اليابانية والأمريكية، وجدوا أثر سلبي لمعدلات الأجور على FDI من كلا البلدين للفترة 1991-1997.[2]

صن وآخرون (2002) . قالوا بأن هناك علاقة غير خطية بين معدلات الأجور و FDI خلال الفترة 1986-1998، ايجابية قبل عام 1991 وسلبية بعد ذلك، في حين أن جودة العمل تشكل مصدر جذب ايجابي للاستثمار الأجنبي المباشر طوال فترة العينة.[3]

الشكل رقم(13.3): تطور متوسط الأجر السنوي في الصين



Source : NBS, Op.cit.

مع عدد سكان الأكبر في العالم، كان 962 مليون نسمة سنة 1978 ليرتفع إلى 1.341 مليار نسمة سنة 2010، وبالتالي فان الصين لديها موارد غنية من العمالة. و مع متوسط أجور تبقى عند مستوى منخفض نسبيا، رغم ارتفاعها المستمر خاصة في السنوات الأخيرة، حيث ارتفع متوسط الأجر في الصين من 615 يوان(365.2 دولار)سنة 1978 ثم إلى 36539 يوان (5397.59 دولار) سنة 2010 .

[1] Hein Roelfsema & Martijn Boermans & Yi Zhang, " **Regional determinants of FDI in China: A new approach with recent data**," Working Papers 09-23, Utrecht School of Economics, 2009, p.4, Available at: http://igitur-archive.library.uu.nl/USE/2009-1123-200201/09-23.pdf, last visited: 06/06/2012. 10:55.
[2] Idem.
[3] Hein Roelfsema & Martijn Boermans & Yi Zhang, Op.cit., p.5.

الجدول رقم(5.3):عدد الخريجين في الصين حسب المستوى ونوع المدرسة

السنة	معاهد التعليم العالي	المدارس الثانوية العادية	المدارس الثانوية المهنية	المدارس الابتدائية	عدد السكان
1978	16,5	2375,3		2287,9	96259
1980	14,7	1581	7,9	2053,3	98705
1985	31,6	1194,9	41,3	1999,9	105851
1990	61,4	1342,1	89,3	1863,1	114333
1995	80,5	1429	124	1961,5	121121
2000	95	1908,6	176,3	2419,2	126743
2005	306,8	2768,1	170	2019,5	130756
2007	447,8	2745,2	197,7	1870,2	132129
2008	511,9	2699	216,7	1865	132802
2009	531,1	2618,4	232,1	1805,2	133450
2010	575,4	2543	232	1739,6	134091

Source: NBS, Op.cit.

أولت الصين اهتماما كبيرا لتعليم لسكانها، مثل تسع سنوات من التعليم الإلزامي.

يظهر الجدول رقم(5.3)،عدد الخريجين في الصين حسب المستوى ونوع المدرسة؛ حيث ارتفع عدد الخرجين من معاهد التعليم العالي باستمرار، فبينما كان عدد الخريجين 165 ألف طالب(0.017% من عدد السكان) سنة 1978، ليشكل 5.754 مليون طالب(1.9% من عدد السكان) سنة 2010 . لذلك، العمالة الصينية هي ذات جودة عالية نسبيا، و هناك الكثير نسبيا من الموظفين التقنيين. مع ذلك، هناك نقص في عرض كل من المديرين، المهندسين و الفنيين المهرة. هذا ساهم في الظهور السريع للصين كمنافس هام في العالم في التصنيع كثيف العمالة.

عموما، دور نوعية العمل في FDI الوارد إلى الصين هو متفاوت عبر الصناعات والمقاطعات.

ومع ذلك، ميزة انخفاض تكلفة الأيدي العاملة في الصين لا يمكن أن تستمر طويلا، كما أن الصين تواجه حاليا منافسة من الدول المجاورة مثل فيتنام، لاوس، والهند، والتي لديها أيضا عمالة رخيصة كما اعتمدت سياسات لجذب FDI.

3. البنية التحتية، المادية والتكنولوجية

توافر البنية التحتية المادية والتكنولوجية يؤثر على قرار اختيار مكان الاستثمار، فكلما كان حجم الطرق السريعة والسكك الحديدية والطرق المائية الداخلية يتوافق على الأقل وحجم البلد أو المقاطعة المضيفة، يؤدي ذلك إلى تدفقات أكثر من FDI.

متغير آخر مهم هو مستوى خدمات الاتصالات. مستويات أعلى من خدمات الاتصالات ستوفر الوقت وتخفض تكاليف الاتصالات وجمع المعلومات، وبالتالي تيسير أنشطة الأعمال. تؤكد الأبحاث الافتراض المدعوم من دراسات تجريبية أخرى أن المقاطعات مع بنية تحتية أكثر تطورا من المرجح أن تنجح في اجتذاب FDI.[1]

الجدول رقم(6.3): طول طرق النقل في الصين

الوحدة: 10000 كم

السنة	طول السكك الحديدية	طول الطرق السريعة	طول الطرق المائية الداخلية للملاحة	طول طرق الطيران المدني	الطرق الدولية
1978	5,17	89,02	13,6	14,89	5,53
1980	5,33	88,83	10,85	19,53	8,12
1985	5,52	94,24	10,91	27,72	10,6
1990	5,79	102,83	10,92	50,68	16,64
1995	6,24	115,7	11,06	112,9	34,82
2000	6,87	140,27	11,93	150,29	50,84
2005	7,54	334,52	12,33	199,85	85,59
2010	9,12	400,82	12,42	276,51	107,02

Source: NBS, Op.cit.

كما يظهر الجدول رقم(6.3)، أن البنية التحتية المادية للصين تحسنت باستمرار طوال فترة الإصلاح الاقتصادي. من سنة 1987 إلى سنة 2010 ارتفع طول كل من، السكك الحديدية(من 51700 كم إلى 91200 كلم)، الطرق السريعة(890200 كم إلى 4008200 كم)، طرق الطيران المدني(من 148900 كم إلى 2765100 كم)، الطيران الدولي(من 55300 كم إلى 1070200 كم). كما ارتفع معدل تعميم الهاتف(يشمل الهاتف النقال) من 0.38 مجموعة/ 100 شخص سنة 1978 إلى 86.41 مجموعة/100 شخص سنة 2010. كما ارتفع عدد مستخدمي الانترنت من 4.6% سنة 2002 إلى 34.3% سنة 2010.[2]

التأثير نفسه يمكن أن يتم بالنسبة للبنية التحتية التكنولوجية. في السنوات الأخيرة، وبسبب المنافسة على دخول الأسواق خاصة السوق الصينية، حيث جرى تحديث سريع للهيكل الصناعي للصين، خاصة تطوير التكنولوجيا العالية. كما وضعت الصين و مختلف مقاطعاتها خططا خمسية، لجذب FDI و جعلت تطوير صناعة التكنولوجيا العالية على رأس أولوياتها.

[1] OECD, **"Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy"**, OECD Working Papers on International Investment, 2000/04, OECD Publishing, p.9, Available at: www.oecd.org/dataoecd/57/23/1922648.pdf ,last visited: 15/05/2012, At:17:31.

[2] NBS, Op.cit.

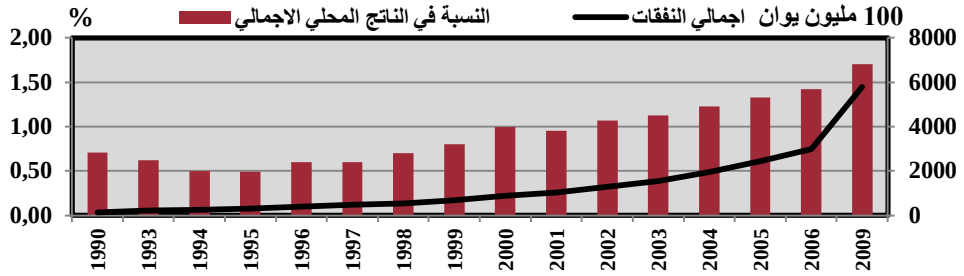
الجدول رقم(7.3): إحصاءات حول البحث والتطوير في الصين

العنصر	2006	2007	2008	2009	2010
عدد معاهد البحث والتطوير	3803	3775	3727	3707	3696
الموظفين في البحث والتطوير(10000 شخص)	25,7	29	30,4	32,3	34,2
مشاريع البحث والتطوير	42262	49453	54900	61135	67050
عدد طلبات براءات الاختراع المقبولة	8026	9802	12536	15773	19192
- الاختراعات	6200	7782	9864	12361	14979
عدد براءات الاختراع الممنوحة	3499	4036	5048	6391	8698
- الاختراعات	2191	2467	3102	4077	5249

Source: NBS, Op.cit.

كما يظهر الجدول رقم(7.3)، في سنة 2010 وصل عدد معاهد البحث والتطوير في الصين إلى 3696 معهد(3803 سنة 2006)، وبلغ عدد الموظفين في أنشطة البحث والتطوير 342 شخص(257 ألف سنة 2006)، عدد مشاريع البحث والتطوير 67050 مشروع(42262 مشروع سنة 2006)، وارتفعت عدد براءات الاختراع الممنوحة من 3499 سنة 2006 إلى 8698(2.5 ضعف) براءة اختراع سنة 2010، منها 5249(2191 سنة 2191) عبارة عن اختراعات جديدة.

الشكل رقم(12.3): نفقات البحث والتطوير في الصين



Source: NBS, Op.cit.

ارتفعت نفقات البحث والتطوير(الشكل رقم(12.3)) في الصين من 13.29 مليار يوان (0.71% من GDP) سنة 1990 إلى 580.21 مليار يوان سنة 2009(1.7% من GDP)، منها 135.83 مليار يوان(74.21 مليار يوان سنة 2006) من طرف الحكومة الصينية أي 23.41% من مجموع الانفاق على البحث والتطوير.

الدراسات التجريبية تأكد أن مقاطعات الصين التي لها بنية تحتية متطورة تجتذب تدفقات FDI أكثر. هذا يفسر جزئيا تركز FDI في المناطق الساحلية الشرقية مع بنيتها التحتية المتفوقة وروابط النقل إلى الأسواق الخارجية. تفويض قرارات الاستثمار إلى الحكومات المحلية، لاسيما في المناطق الاقتصادية المفتوحة. سمح لهم بترقية البنية التحتية في محاولة لجذب FDI.[1]

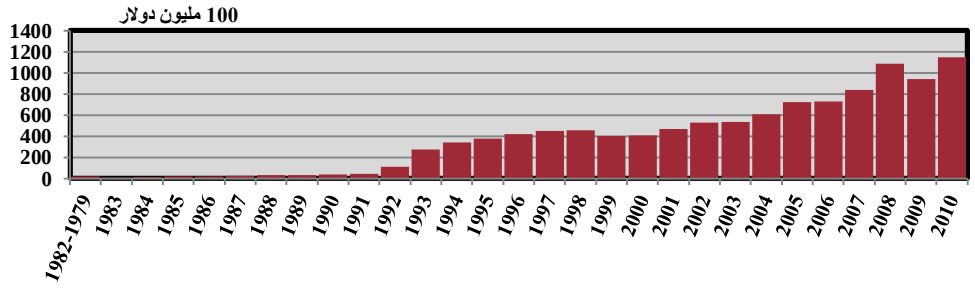
[1] Wanda Tseng and Harm Zebregs, **"foreign direct investment in china : some lessons for other countries"**, IMF policy discussion paper, February 2002, p.9, available at : www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/.../pdp03.pdf , last visited: 04/04/2012, At:17:47.

فونغ وآخرون(2005)، وجدوا تجريبيا أن البنية التحتية اللينة في شكل مؤسسات أكثر شفافية و إصلاحات أعمق تفوق البنية التحتية الصلبة في شكل طرق سريعة وخطوط سكك حديدية أكثر، كأحد محددات FDI إلى مقاطعات صينية.[1]

4. آثار مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر (scale effect)

دراسات عديدة(تشنغ وكوان(2000)، هيد و ريس(1996))، وجدت ثبات قوي في تدفقات FDI.[2] هذه الحالة تشمل أيضا تدفقاتFDI إلى مقاطعات الصين. هذا يشير إلى أنه عندما تجذب مقاطعة حجم كبير من FDI، ستجد من السهل جذب المزيد من FDI ، حيث المستثمرين الأجانب يلاحظون وجود مستثمرين أجانب آخرين كإشارة موجبة. بالإضافة إلى ذلك، اقتصاديات الحجم تجعل منها فعالة للشركات متعددة الجنسيات الأجنبية للتموقع في نفس المكان، الذي يسمح لهم بتقاسم معلومات والتسهيلات، مثل المدارس و المرافق الصحية للعمال المهاجرين.[3]

الشكل رقم(13.3): مخزون FDI في الصين حتى سنة 2010



Source: mofcom, Op.cit.

يظهر الشكل رقم(13.3) مخزون FDI في الصين حتى سنة 2010؛ حيث ارتفع مخزون FDI في الصين من 0.916 مليار سنة 1983 إلى 114.73 مليار دولار سنة 2010، وعرف هذا المخزون انخفاضتين، كانت الأولى خلال أزمة جنوب شرق آسيا، حيث انخفض من 45.46 مليار دولار سنة 1998 إلى 40.32 مليار دولار سنة 1999، ثم في الأزمة المالية الأخيرة(لسنة 2008) حيث انخفض مخزون FDI من 108.31 مليار دولار سنة 2008 إلى 94.06 مليار دولار سنة 2009.

عموما عرف مخزون FDI في الصين ارتفاعا مستمرا طوال فترة الإصلاح الاقتصادي، مما جعل الصين أكثر جاذبية لـ FDI ومحط أنظار المستثمرين الأجانب.

كما اختلفت مختلف مناطق الصين من حيث الجاذبية لِـ FDI كما أوضحنا سابقا، حيث أن المقاطعات الساحلية، قد كانت أكبر المستقبلين لـِ FDI واكتسبت ميزة هامة على المقاطعات الداخلية في جذب FDI طوال فترة الإصلاح. ويعود ذلك إلى السياسة الأولية للحكومة الصينية، التي تميزت بالانفتاح التدريجي، انطلاقا من المناطق الاقتصادية

[1] Sandra Poncet,**"Inward and Outward FDI in China",** CNRS and CEPII, April 28, 2007, p.9, available at : http://ces.univ-paris1.fr/membre/Poncet/Perso/Chapter_FDI_PONCET_dec2009.pdf, last visited: 04/04/2012, At: 14:28.
[2] Wanda Tseng and Harm Zebregs, Op.cit., p10.
[3] Idem.

الخاصة ثم فتح المدن الساحلية تجاه FDI، حيث تأخرت المناطق الداخلية. ميزة السبق هذه للمناطق الساحلية جعلتها تحصد أكبر مخزون من FDI، وبالتالي أصبحت وجهة مفضلة للمستثمرين الأجانب.

ثانيا. تخفيض الحواجز، و السياسات التفضيلية

منذ بداية عملية الإصلاح والانفتاح الاقتصادي، وبصفة تدريجية، عملت الصين على تخفيض مختلف الحواجز المالية والضريبية أمام تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، كما أتاحت العديد من السياسات التفضيلية للمستثمرين الأجانب.

1. تخفيض الحواجز تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر

تخفيض الحواجز تجاه FDI والسياسات المعتمدة لتحسين بيئة الاستثمار في الصين لعبت دورا أساسيا في جذب FDI. منذ بداية عملية الإصلاح، أخذت الصين عملية استهداف تدفقات FDI كهدف هام لإدخال التكنولوجيات و المعرفة الفنية والإدارية ورأس المال، والمساعدة في تطوير قطاع التصدير. في المقابل، اعتبرت السلطات الصينية أن FDI يشكل خطرا على سيطرة الدولة.

بالإضافة إلى ذلك، السلطات كان عليها التغلب على العوائق الإيديولوجية تجاه FDI التي كانت متجذّرة في الإرث التاريخي تركت وجود اتجاه لمساواة FDI بالاستعمار و استغلال الصين من قبل الرأسماليين الغرب. هذه العوامل أثرت على تطور سياسات FDI في الصين.[1]

خلال العقود الثلاثة الماضية من عملية الإصلاح والانفتاح الاقتصادي، كان هناك تغير في موقف الصين تجاه FDI الوارد قد انعكس بالكامل بواسطة تطور سياساتها، القوانين واللوائح تجاه FDI. حيث تم إصدار العديد من القوانين واللوائح لتخفيف القيود أمام وتشجيع FDI.

في البداية القوانين واللوائح مالت لتكون أكثر تقييدا و واجهت الكثير من المشاكل البيروقراطية والقانونية. مع مرور الوقت، السلطات استجابت لمعالجة شكاوي المستثمرين الأجانب. وقد تم ذلك بتوضيح البيئة القانونية لـِ FDI، تخفيف سيطرة الحكومة، وتوفير مساعدة عملية.

عموما قبل انضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية، كانت هناك العديد من القيود والحواجز التي حدت من تدفقات FDI، خاصة من الدول المتقدمة، رغم أن الحكومة سعت تدريجيا في تخفيف مختلف الحواجز، سواء على مستوى الصرف الأجنبي، شروط الدخول، نظام الموافقة على المشاريع، والشروط المرتبطة بعمليات تشغيل المشاريع...الخ.

لتلبية متطلبات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، عدّلت الحكومة الصينية قوانينها المتعلقة بالمشاريع الأجنبية، نحو تحرير أكثر. و بعد انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية في 11 ديسمبر 2001، حرّرت الصين أكثر نظامها لـِ FDI بما يتفق مع قواعد منظمة التجارة العالمية ومتطلباتها. من حيث التجارة في السلع، خفضت الصين الرسوم

[1] Wanda Tseng and Harm Zebregs, Op.cit., p.11.

الجمركية بشكل تدريجي وألغت التدابير غير التعريفية، كما تم إلغاء متطلبات موازنة الصرف الأجنبي و موازنة التجارة، ومتطلبات المحتوى المحلي ومتطلبات الأداء التصديري، و تم إلغاء شرط إيداع خطة العمل، وإلغاء شرط إلزامية التصدير و تم المساواة في الوصول للموردين المحليين والأجانب. و في 22 جويلية 2001، كان الإصدار المنقح للوائح التنفيذية لقانون المشاريع المشتركة، المادة 51 نصت على حرية حصول المشاريع المشتركة على مختلف مشترياتها إما من الصين أو من الخارج. كما رفعت الصين باستمرار في دليل توجيه الاستثمار الأجنبي، عدد مشاريع الاستثمار المسموح بها وخفضت عدد المشاريع الممنوعة. كما حررت الصين أكثر قطاع الخدمات أمام الشركات الأجنبية.

رغم ذلك، فلا زالت هناك العديد من القيود والحواجز أمام FDI، هذه القيود مازالت تحتفظ بها الحكومة الصينية لحماية الشركات المحلية، ولتحقيق أغراضها مثل الحصول على التكنولوجيا العالية والجديدة، فمثلا، هناك العديد من المجالات الاستثمارية غير مسموح فيها للمستثمرين الأجانب إلا من خلال مشاريع مشتركة. فالصين، على الأقل في الوقت الحاضر، لا تنوي التخلي عن المكون الاشتراكي في اقتصادها، فهي تسعى للسيطرة على الاقتصاد من خلال الشركات المملوكة للدولة بالسيطرة على المشاريع الإستراتيجية، والمشاريع الداعمة والحيوية.

2. السياسات التفضيلية.

السياسات التفضيلية لجذب FDI كانت؛ الامتيازات الضريبية و الامتيازات الخاصة للمستثمرين الأجانب، و إنشاء المناطق الاقتصادية المفتوحة OEZs.

1.2. المناطق الاقتصادية المفتوحة في الصين

لعبت المناطق الاقتصادية المفتوحة "OEZ" منذ إنشائها في الصين دورا كبيرا في انفتاح الاقتصاد تجاه الاستثمار الأجنبي وجذب FDI، رغم أن معظم الاستثمار في المناطق أتى من مصادر محلية.

في بداية فترة الإصلاح منحت OEZ لامركزية الإدارة، ممّا سمح لقراراتها تجاه المشاريع الأجنبية أن تكون في معظمها خارج خطة الدولة. كما سمح لـِ OEZ بمنح سياسات تفضيلية لجذب تدفقات الاستثمار الأجنبي، حتى أنه أصبح هناك تنافس بين مختلف المناطق لجذب FDI.

رغم أن المناطق وفرت شروط عمل مواتية، عدد من العوائق الهامة- مثل الوصول المقيد للصرف الأجنبي والسوق المحلي- وذلك في الفترة المبكرة من الإصلاح. هذا حد بشكل كبير من نطاق عمل الشركات الأجنبية للأنشطة الموجهة للتصدير. عندما خففت هذه القيود في النصف الثاني من الثمانينات، المستثمرين الأجانب تمكنوا من الوصول تدريجيا للسوق المحلية و، كنتيجة، الروابط مع الاقتصاد المحلي ازدادت.[1]

[1] Wanda Tseng and Harm Zebregs, Op.cit., p.11.

عموما، شملت المناطق الاقتصادية المفتوحة ما يلي:[1]

1) المناطق الاقتصادية الخاصة(SEZs)

حتى سنة 1984، المناطق الاقتصادية الخاصة الأربعة كانت المناطق الاقتصادية المفتوحة الوحيدة، والتي أنشئت في1980، ثلاثة(شنشن، شانتو، وزوهاي) في مقاطعة غواندونغ بالقرب من هونغ كونغ، وواحدة في شيامن في مقاطعة فوجيان، بالقرب من مقاطعة تايوان. في 1988، أصبحت مقاطعة هاينان المنطقة الاقتصادية الخاصة الخامسة.

السمة البارزة لـِ SEZs في الصين هو أنها تعمل تحت إطار مؤسسي مختلف عن بقية الصين. كما منحت السلطات في هذه المناطق الحق في إعداد اللوائح الخاصة بها، أي على درجة كبيرة من الاستقلال الذاتي في تنظيم الأنشطة الاقتصادية في SEZs.

تحت الإطار التنظيمي الخاص للمناطق الاقتصادية الخاصة، تتمتع السلطات المحلية في SEZs على درجة كبيرة من الحكم الذاتي. كانت لها سلطة مستقلة لوضع خطط التنمية، وتنظيم تنفيذها وفحص والموافقة على مشاريع الاستثمار، وإصدار التراخيص والتصاريح لاستخدام الأراضي، وتنسيق الأعمال المصرفية والضرائب والجمارك والتفتيش الحدودي. وقد رخص لهم أيضا بتقديم عدد من الحوافز الاستثمارية ليست متاحة في أماكن أخرى في الصين.[2]

2) المدن الساحلية المفتوحة(OCC)

في 1984، أربعة عشر* مدينة في المناطق الساحلية مع قواعد صناعية وبنية تحتية منشأة سابقا أصبحت مدن ساحلية مفتوحة وفتحت للمستثمرين الأجانب. رغم أنها ليست مناطق مستقلة جمركيا وأقل استقلالية من المناطق الاقتصادية الخاصة، تمتعد المدن الساحلية المفتوحة بمرونة كبيرة في الاستثمار والسياسات الضريبية من مناطق أخرى في الصين. العديد من المدن الساحلية المفتوحة أنشأت عدد كبير من "مناطق التنمية" "development area" ، مثل دلتا نهر اللؤلؤ ودلتا نهر اليانغتسي(تشمل شانغهاي).

3) مناطق التنمية الاقتصادية والتكنولوجية(ETDZs)

داخل الأربعة عشر مدينة ساحلية المفتوحة، أنشأت مناطق خاصة "ETDZ"، توفر حوافز ضريبية مماثلة لتلك في المناطق الاقتصادية الخاصة. بالإضافة إلى ذلك مناطق تنمية اقتصادية وتكنولوجية في وادي اليانغتسي، فضلا عن مدن حدودية وداخلية، تمت الموافقة عليها من قبل مجلس الدولة. منطقة بودونغ الجديدة(أكبر منطقة تنمية اقتصادية وتكنولجية)، فتحت في 1990.

[1] Wanda Tseng and Harm Zebregs, Op.cit, p.14.
[2] Jun Fu, Op.cit., p.34.
* Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang and Beihai.

4) مناطق تطوير التكنولوجيا العالية(HTDZs)

أنشئت في بداية التسعينات، معظم خصائصها مشابهة لمناطق التنمية الاقتصادية والتكنولوجية، مناطق تطوير التكنولوجيا العالية وضعت تركيزا خاصا على جذب الاستثمار في الصناعات عالية التكنولوجيا بتقديم امتيازات ضريبية إضافية.

5) مناطق التجارة الحرة(FTAs)

أولى مناطق التجارة الحرة أنشئت في بداية التسعينات في منطقتي بودونغ وشنشن، و فتح عدد آخر مذاك. الصادرات والواردات معفاة داخل المناطق الحرة والشركات حرة في الدخول في مراكز التجارة الحدودية. فضلا عن الإنتاج الموجه للتصدير.

2.1 الحوافز الضريبية

الحوافز الضريبية للشركات الأجنبية كانت في معظمها في شكل معدلات منخفضة لضريبة الدخل على الشركة وإعفاءات ضريبية. متاحة لجميع الشركات الأجنبية في المناطق الاقتصادية المفتوحة وللشركات الأجنبية ذات التكنولوجيا العالية والموجهة للتصدير خارج المناطق الاقتصادية المفتوحة، فضلا عن الشركات المحلية فيOEZ.

قبل 1984، انعكست الامتيازات الضريبية الأولية المقدمة للمستثمرين الأجانب أساسا في ثلاثة قوانين ضريبية، وهي؛ قانون ضريبة الدخل للمشروع المشترك الأسهم*، قانون ضريبة الدخل للمشروع الأجنبي**، ولوائح الضريبة الصناعية والتجارية؛[1]

الأول ينطبق على المشاريع المشتركة الأسهم المشكلة من قبل مستثمر أجنبي وشريك صيني (عادة في ذلك الوقت المشاريع المملوكة للدولة). الأخير كان ينطبق على غيرها من أشكال FDI، بما في ذلك المشاريع المشتركة التعاقدية، الاستغلال المشترك، و الشركات المملوكة كليا لأجانب .

كلا القانونين احتوى حوافز ضريبية سخية، ولكن تلك التي تحت قانون ضريبة EJV أكثر سخاء لأن الصين لم تكن متحمسة جدا حول الشركات الأجنبية العاملة في الصين من دون شريك محلي بالتساوي.[2]

* قانون ضريبة الدخل لجمهورية الصين الشعبية بشأن المشاريع المشتركة باستخدام استثمار أجنبي صيني (" قانون ضريبة EJV ")، الذي أقره المجلس الشعبي الوطني يوم 10 سبتمبر عام 1980 . صدرت اللوائح التنفيذية لهذا القانون من قبل وزارة المالية في 14 ديسمبر 1980 . قانون ضريبة الدخل الفردي لجمهورية الصين الشعبية صدر أيضا من قبل المجلس الشعبي الوطني في عام 1980 .

** قانون ضريبة الدخل لجمهورية الصين الشعبية فيما يتعلق بالمشاريع الأجنبية، الذي أصدره المؤتمر الشعبي الوطني في 13 ديسمبر 1981(" قانون FEIT ") . بدلا من معدل ثابت قدره 30 ٪ من الضريبة الوطنية، وفقا لقانون ضريبة EJV، فرض قانون FEIT ضريبة بمعدلات متدرجة تتراوح بين 20 ٪ إلى 40%. وفرضت الضريبة المحلية ب 10% من الضريبية الوطنية، مما أدى إلى معدل أعلى من 44% (في مقابل 33 ٪ للمشاريع مشتركة الأسهم).

[1] Chen Chunlai(1997), Op.cit., p.31.

[2] Jin yan Li, **"The Rise and Fall of Chinese Tax Inventives and Implications for International Tax Debates"**, Florida Tax Review, Forthcoming ,CLPE Research Paper 05/2008 ,Vol. 04 No. 01 (2008), p.2, Available at : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1087382 , last visited, 15/05/2012, At:23:58.

الامتيازات الضريبية الأولية المقدمة في قانون ضريبة الدخل للمشروع المشترك الأسهم شملت:[1]

1) إعفاءات ضريبية للمشاريع المشتركة التي أنشئت حديثا والتي كانت من المقرر أن تعمل لمدة عشر سنوات أو أكثر، تشمل إعفاء ضريبي إجمالي لأول سنتين ابتداء من السنة الأولى لتحقيق الربح و50% تخفيض للسنوات الثلاث اللاحقة؛
2) كان هناك تخفيض إضافي في ضريبة الدخل من 15% إلى 30% لمدة عشر سنوات أخرى لأنواع معينة من المشاريع المشتركة في المناطق النائية والفقيرة؛ واسترداد 40% لضريبة الدخل المدفوعة على الأموال المعاد استثمارها لأي شريك مشروع مشترك الذي أعاد استثمار حصته من الأرباح لفترة لا تقل عن خمس سنوات متتالية. كما شملت على إذن في تخفيض أو إعفاء في الضرائب المحلية عندما الحكومات المحلية تجد ذلك مناسبا؛
3) وأخيرا، الخسارة المرحلة "loss carry-forward"، سمح بأن تأخذ بعين الاعتبار في تحديد سنة الربح الأولى وحساب الدخل الخاضع للضريبة.

الحوافز الضريبية المتضمنة في قانون ضريبة الدخل لمشروع أجنبي أهمها:[2]

1) إعفاء ضريبي للسنة الأولى للربح و50% تخفيض في الضريبة للعامين التاليين للشركات العاملة في مجال الزراعة والغابات وتربية الحيوانات، وغيرها من عمليات منخفضة الربح، بما في ذلك عمليات الحفر العميق في التعدين؛
2) وتخفيض ضريبي إضافي بنسبة 15% إلى 30%، إذا وافقت عليه وزارة المالية، لفترة إضافية من عشر سنوات؛
3) الترخيص بإعفاء أو تخفيض في الضرائب المحلية، عندما الحكومة المحلية تجد ذلك مناسبا، للشركات التي لها دخل سنوي أقل من مليون يوان؛ والخسارة المرحلة loss carry-forward أيضا سمحت لمدة أقصاها خمس سنوات.

الامتيازات الضريبية المقدمة في اللوائح الضريبية الصناعية والتجارية كانت أساسا الإعفاءات لاستيراد الآلات والمعدات، قطع الغيار والمواد بواسطة شركات الأوفشور للتنقيب الصينية- الأجنبية وعمليات الاستخراج المشتركة للأعمال المستخدمة الخاصة بهم.[3]

عموما، ضريبة الدخل على الشركات لجميع أنواع FIEs في المنطقة الاقتصادية الخاصة وضعت منخفضة بنسبة 15%، بغض النظر عن طبيعة المؤسسة والتصنيع أم لا. هذا مقارن تفضيليا بمعدل الضريبة 24-30 ٪ لـ FIEs في أماكن أخرى من البلاد.[4]

[1] Chen Chunlai(1997), Op.cit., p.31..
[2] Ibid, p.32.
[3] Ibid, p.33.
[4] Jun Fu, Op.cit., p.34.

علاوة على ذلك، في حين أن تحويلات الأرباح من أماكن أخرى في الصين تخضع لضريبة التحويلات المالية 10%، المناطق الاقتصادية الخاصة لا تفرض أي ضرائب من هذا القبيل [1]. وكانت شركات FDI منحت أيضا الإعفاء من ضريبة الدخل على الحصة المحولة من الأرباح؛ الإعفاء من رسوم التصدير والرسوم الجمركية على الواردات من التجهيزات والأدوات، وأجهزة إنتاج منتجات الصادرات؛ والتخفيف من إجراءات الدخول والخروج.[2]

على الرغم من هذه الحوافز الاستثمارية، الإطار التنظيمي لـFDI بالتأكيد ظل مقيدا إلى حد ما في ذلك الوقت. لشيء واحد، الاختيار المكاني كان محدود للغاية، وإن لم يكن حسب التصميم القانوني.

والحوافز الضريبية المقدمة لشركات FDI في المدن الساحلية المفتوحة أهمها:[3]

1) 15% تخفيض في ضريبة الدخل التي ليست سوى لشركات FDI التي تكون كثيفة التكنولوجيا والمعرفة وتنوي تطوير الطاقة، و بناء الموانئ و النقل ، وتلك التي لديها استثمارات تزيد على 30 مليون دولار أمريكي مع انخفاض هامش الربح، أو لتلك المشاريع ذات النوع الإنتاجي المنشأة داخل ETDZs؛
2) 20% تخفيض ضريبة الدخل التي تنطبق على شركات FDI تلك التي لا تستوفي المتطلبات السابقة حتى الآن وتشارك في واحدة من القطاعات المصنفة، وتشمل صناعة الآلات والالكترونيات والمعادن والمواد الكيميائية ومواد البناء والصناعات الخفيفة، والمنسوجات، والتعبئة والتغليف، المعدات الطبية، الادوية، والبناء، والزراعة، والحراجة، وتربية الحيوانات وتربية الأحياء المائية، والصناعات ذات الصلة؛
3) الإعفاء من الرسوم الجمركية وضرائب الاستيراد، وضريبة القيمة المضافة (VAT) فيما يتعلق بمعدات الإنتاج والإدارة، المواد الخام والنصف مصنعة، المكونات، قطع الغيار ومواد التعبئة والتغليف لمنتجات التصدير، والتجهيزات المكتبية والاتصالات.

كما أن التوسع الهائل للمناطق الجغرافية المفتوحة أمام الاستثمار الأجنبي جعل المناطق الاقتصادية الخاصة أقل خاصة، فلامركزية سلطة فحص المشاريع امتدت الآن خارج المناطق الاقتصادية الخاصة لتشمل جميع المدن المفتوحة.

و بإصدار قانون الضريبة على دخل الشركات لسنة 2007 الذي وحّد معدل الضريبة على دخل الشركات بـ 25%. مما يخفض في حوافز FDI للاستثمارات الدوّارة "round-tripping". وبما أن العبئ الفعلي لمتوسط ضريبة الدخل على الشركات المحلية الصينية في قانون الضريبة السابق هو 25%، لذا لن يتأثر العبء الضريبي الفعلي. أما العبء الحالي الفعلي لضريبة الدخل على شركات FDI هو 15% في المتوسط، وبالتالي سيزيد العبء الضريبي بـ 10 نقاط مئوية.

قانون الضريبة الجديد له بعض التأثير السلبي على شركات FDI، وخصوصا على المدى القصير على الشركات الصغيرة كثيفة العمالة، وكسب الربح السريع، من الاقتصاديات النامية و له تأثير محدود جدا على الاستثمار الأجنبي في الصين، وخاصة على الشركات المتعددة الجنسيات الكبيرة، وذلك للأسباب التالية:[1]

[1] Jun Fu, Op.cit., p.34.
[2] Chen Chunlai(1997), Op.cit, p.8.
[3] Ibid, p.10.

1) متوسط معدل ضريبة الدخل على الشركات بالنسبة للبلدان و المناطق الـ 159 في العالم التي تفرض معدل ضريبة دخل الشركات هو 28.6%، ومتوسط معدل ضريبة الدخل للشركات بالنسبة للبلدان والمناطق الـ 18 المجاورة للصين هو 26.7%. نسبة الضريبة الموحدة المقترحة في الصين 25%، لذا تبقى تنافسية للغاية،
2) عمليات مسح عديدة لمستثمرين دوليين قد أظهرت أن الحوافز الضريبية ليست العامل الأكثر تأثيرا في المؤسسات المتعددة الجنسيات في اختيار مواقع الاستثمار. ولكن الأهم من ذلك هي عوامل مثل مناخ الاستثمار الواسع.
3) البيئة الاستثمارية العامة في الصين هي تنافسية جدا،
4) قانون الضرائب الجديد لا يزال يملك شروط تفضيلية. وفقا لقانون الضرائب، الصين سوف تستمر في تقديم حوافز ضريبية للاستثمار في المشاريع المتعلقة بحماية البيئة، التنمية الزراعية، المحافظة على المياه، توفير الطاقة، سلامة الإنتاج، مشاريع تطوير التكنولوجيا العالية والرفاهية العامة. شركات التكنولوجيا العالية يمكن أن تبقى تتمتع بضريبة دخل بنسبة 15%، والشركات الصغيرة والمتوسطة ذات الأرباح الضئيلة ملزمة بدفع ضريبة الدخل بنسبة 20% فقط. بعض الإعفاءات الضريبية ستمنح أيضا للمشاريع في المناطق الاقتصادية الخاصة والمناطق الغربية الأقل نموا من البلد.
5) قانون الضرائب الجديد يوفر أيضا فترة انتقالية مدتها خمس سنوات لتعويض أثره على الشركات الأجنبية. معدل ضريبة الدخل سيزداد تدريجيا إلى 25% خلال هذه الفترة، والشركات الأجنبية القديمة يمكنها أن تبقى تتمتع بإعفاءات ضريبية في غضون مهلة زمنية منظمة كما في السابق.

ابتداء من 1 ديسمبر 2010، بدأت الصين فرض ضريبة صيانة وبناء المدينة فضلا عن رسوم التعليم على شركات الاستثمار الأجنبي المباشر والأفراد الأجانب، مما يرمز إلى نهاية ' المعاملة الوطنية الفائقة ' التي تمنح لشركات الاستثمار الأجنبي المباشر وجعل بداية نظام ضريبي وطني موحد تماما للشركات المحلية والأجنبية.[2]

[1] Chen Chunlai(1997), Op.cit, p.8.
[2] Chen Chunlai, **"The Development of China's FDI Laws and Policies after WTO Accession",** Op.cit, p.94.

ثالثا. البيئة القانونية والثقافية

إضافة إلى الدور الكبير الذي تلعبه الاقتصاديات المجاورة للصين في الكميات الكبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فان البيئة القانونية غير المواتية والفساد ساهما في الحد من هذه التدفقات.

1. الخلفية الثقافية المشتركة

إن نجاح الصين في جذب كميات كبيرة من تدفقات FDI يرجع إلى استثمارات الشتات الصيني الكبير في المنطقة، فالاستثمار المتراكم حتى سنة 2010 من كل من هونغ كونغ، تايوان، مكاو وسنغافورة شكل 51% من إجمالي FDI المتدفق إلى الصين، وكانت حصة هذه المناطق 60.25% من تدفقات FDI سنة 2010. كما كانت حصة دول جنوب وجنوب شرق آسيا أكثر من 76% من FDI المتراكم في الصين حتى سنة 2010، وكانت حصتها حوالي 80% من تدفقات FDI سنة 2010.

مع انفتاح الاقتصاد الصيني، و بسبب قربها الجغرافي، اللغة، والثقافة والعادات، كميات كبيرة من تدفقات FDI كانت تأتي أساسا من هونغ كونغ، ثم تايوان والاقتصاديات المجاورة في جنوب وجنوب شرق آسيا. وإدراكا منها لأهمية جذب استثمارات الصينيين ماوراء البحار، في سنة 1988 أصدرت الحكومة أحكام مجلس الدولة بشأن تشجيع الاستثمار من المواطنين من تايوان واللائحة التنفيذية لتشجيع الاستثمار من المواطنين الصينيين وراء البحار من هونغ كونغ وماكاو في عام 1990، الذي كان تشجيعا كبيرا لِـ FDI من هونغ كونغ وتايوان والصينيين المغتربين.

في حين أن دول أخرى لا تشاطر هذه الخصائص، يمكن القول أن الحصة الكبرى للصينيين غير المقيمين في تدفقات FDI في الصين هي انعكاس لتشوهات بدلا من ميزة فريدة. الحواجز الثقافية، مثل اللغة، التي تمنع المستثمرين الأجانب من دخول الصين، يمكن أن تكون علامة على أن مناخ الاستثمار هو صعب جدا للأجانب، الذي يتضمن تكلفة.[1]

2. البيئة القانونية والفساد

هما عاملان هامان لتفسير تدفقات FDI إلى العديد من البلدان. لقد أدرك العديد من المستثمرين الأجانب غموض النظام القانوني الصيني ممّا ساهم في الفساد. كما أن تسوية المنازعات القانونية في كثير من الأحيان تتّم من خلال العقود الشخصية بدلا من العقود الرسمية التي تفرض من قبل المحكمة.

هذه الوضعية ردعت الاستثمار الأجنبي من أوروبا والولايات المتحدة أكثر من هونغ كونغ وتايوان، الأخيرتان التقارب الثقافي يساعدها في تجاوز العوائق البيروقراطية، وهذا واحد من الأسباب لماذا المستثمرين من أوروبا والولايات المتحدة كثيرا ما سعوا لنظراء محليين.

شنّ الحزب الحاكم خلال الفترة من 1995 وحتى 2002 حملة كبيرة على الفساد في الدولة، بل وشهدت هذه الفترة محاكمة أي مسئول أيا كان منصبه الحزبي أو السياسي أو التنفيذي. كما شهدت تلك الفترة أيضا حملة قومية

[1] Wanda Tseng and Harm Zebregs, Op.cit., p.17.

لمحاربة الفساد الحكومي، طالت عددا من المسئولين رفيعي المستوى. أسفرت هذه الحملة عن إقالة عدد كبير من كبار رجال الدولة، منهم وزير العدل وعدد من نواب المحافظين وبعض العمد في الأقاليم ومسئول أمني كبير.[1]

وحرّمت تلك الحملة على كبار رجال الإدارة الحكومية والمؤسسات العسكرية القيام بأنشطة تجارية، لمنع التربح عن طريق استغلال المنصب. وبذلك فقد نجحت الدولة في وقف تزاوج المصالح فيما بين رجال الأعمال ورجال البيروقراطية في الصين، وهو ما يعد أحد أهم انجازات الصين في محاربة الفساد.

وقد ساند الرئيس الصيني "جيانج زيمين" هذه الحملة بنفسه، كما لاقت دعما أيضا من رئيس الوزراء، وذلك في إطار سياسة تطوير البناء الحزبي وتحسين طبيعة عمله.

وحسب مسئول من لجنة فحص الانضباط المركزية للحزب الشيوعي الصيني في مؤتمر بشأن مكافحة الفساد عقد في العاصمة الصينية بكين في جوان 2011. أن الصين حققت تقدما مهما في مكافحة الفساد وأنه منذ أكثر من ثلاثين سنة ماضية من تنفيذ الصين لسياسة الإصلاح والانفتاح على الخارج حقق الحزب الشيوعي الصيني منجزات ملحوظة في مكافحة الفساد، وتقدما مهما لا سيما في جوانب ثلاثة تتمثل في:[2]

- التحقيق في قضايا انتهاك الانضباط وزيادة قوة عقوبة الفساد. ففي عام 2010 قامت هيئات فحص الانضباط والنيابة العامة في عموم البلاد بالتحقيق في 139621 قضية، والانتهاء من معالجة 139482قضية، وإيقاع عقوبات بحق 146517 مسئولا سياسيا وانضباطيا، وإحالة 5373 مشتبها بارتكاب جرائم فساد إلى السلطات القضائية.
- تعزيز التعليم وتكملة النظام وتقوية المراقبة والحيلولة الفعالة دون حدوث ظواهر الفساد. ومنذ عام 2001 قامت مختلف الهيئات التابعة لمجلس الدولة الصينى بإلغاء وتعديل أكثر من 2000 مشروع مراجعة وموافقة إدارية، وقامت الحكومات المحلية على مختلف المستويات بإلغاء وتعديل أكثر من 77000 مشروع من هذا النوع، ما خفض فرص السعي للفساد باستخدام السلطة والنفوذ.
- تعزيز التعاون والتبادلات الدولية في مكافحة الفساد، والمكافحة المشتركة لممارسات الفساد. إذ أقامت اللجنة المذكورة آنفا والنيابة العامة الصينية علاقات ودية مع هيئات مكافحة الفساد من حوالي 80 دولة ومنطقة، بالإضافة إلى توقيع اتفاقيات تعاون مع هيئات مكافحة الفساد من مصر وبولندا وروسيا وغيرها من الدول والمناطق بالعالم، ما أدرج التبادلات الثنائية ضمن المسار النظامي. وابتداء من عام 2005 أقام الجانب الصيني مع الجانب الأمريكي آلية للاتصالات وآلية للمشاورات المنتظمة وآلية لتبادل المعلومات، في حين تم تفعيل المشاركة النشطة في خطط حملات مكافحة الفساد في منطقة آسيا والباسيفيك ودفع التعميق المستمر للتعاون والتبادلات في مكافحة الفساد.

[1] محمد حسن يوسف، **لماذا نجحت الصين فيما فشلنا نحن فيه؟!!**، صيد الفوائد، 2008/04/01، متاح على: http://www.saaid.net/Doat/hasn/117.htm، تاريخ الاطلاع: 2012/06/07، الساعة: 17:43.

[2] صحيفة الشعب اليومية أونلاين، **الصين تحقق تقدما مهما في مكافحة الفساد**، متاح على: http://arabic.people.com.cn/31664/7419615.html، 2011/06/24، تاريخ الاطلاع: 2012/08/07، 12:56.

وأوضحت المعلومات المقدمة من اللجنة المذكورة آنفا انه يوجد في عموم البلاد حاليا 56 قاعدة للتعليم والتربية الإنذارية على مستوى المقاطعة و350 على مستوى الولاية والمدينة، ويتلقى التعليم والتربية من هذا النوع أكثر من 700 ألف شخص من الكوادر القيادية من أعضاء الحزب الشيوعي الصيني.[1]

ويتم تطبيق مبدأ الثواب والعقاب بشكل جاد وفوري داخل المجتمع الصيني، فقد تمت محاكمة بعض المسئولين الحكوميين بتهم الفساد والرشوة، وحصلوا على أحكام بالسجن والإعدام في بعض الحالات.

عموما، يمكن القول إن هذه السياسات حققت غرضها في بناء حكومة نظيفة، وهو الأمر الذي أسهم كثيرا في التقدم الكبير الذي حققته الصين.

الجدول رقم(8.3): ترتيب الصين من قبل المنظمات التي تراقب الحرية الاقتصادية والأنظمة التجارية، ومستوى الفساد

المؤشر	السنة	العلامة	الرتبة
مؤشر إدراك الفساد لمنظمة الشفافية الدولية	2010	3.5/10	78/178
مؤشر الحرية الاقتصادية لمؤسسة التراث وصحيفة وول ستريت جورنال	2010	51/100	140/179
مؤشر سهولة ممارسة الأعمال للبنك الدولي	2011	N/A	79/183
مؤشر فاعلية الحكومة لمؤسسة تحدي الألفية(MCC)	2011	0.48	84%
مؤشر سيادة القانون، MCC	2011	-0.01	48%
مؤشر السيطرة على الفساد ، MCC	2011	-0.14	45%
مؤشر السياسة المالية، MCC	2011	-0.8	67%
مؤشر السياسة التجارية ، MCC	2011	71.6	37%
نوعية الأطر التنظيمية ، MCC	2011	0.21	65%
مؤشر تأسيس الشركات ، MCC	2011	0.97	55%
مؤشر حقوق الأرض والدخول ،MCC	2011	0.765	76%
إدارة الموارد الطبيعية ، MCC	2011	81.52	44%

ملاحظة: الرتبة تعطى لكل مؤشر MCC يمثل الترتيب المئوي للصين في فئة الدخل النظيرة(أي الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل)، 0% أسوأ، 50% متوسط، .100% أفضل.

Source: 2011 Investment Climate Statement, Op.cit., p.5.

يسرد الجدول رقم(8.3)، ترتيب الصين من قبل المنظمات التي تراقب حرية الاقتصادية والأنظمة التجارية، والمستوى المتصور للفساد للاقتصاديات. بالنظر إلى حجم تدفقاتFDI التي تجتذبها الصين، فإنها لازالت تحتل مراتب متأخرة في المؤشرات الدولية. فقد احتلت المرتبة 78 من أصل 178 دولة في مؤشر إدراك الفساد، والمرتبة 140 في مؤشر الحرية الاقتصادية، المرتبة 79 في مؤشر سهولة ممارسة الأعمال. بالإضافة إلى أن نسبه كانت تحت المتوسط في مؤشرات؛ سيادة القانون(48%)، السيطرة على الفساد(45%)، السياسة التجارية(37%). وكان لها تحسن في مؤشرات؛ مؤشر فاعلية الحكومة(84%)، السياسة المالية(67%)، تأسيس الشركات(55%).

[1] صحيفة الشعب اليومية أونلاين، **الصين تحقق تقدما مهما في مكافحة الفساد**، متاح على: http://arabic.people.com.cn/31664/7419615.html ، 2011/06/24، تاريخ الاطلاع: 2012/08/07، 12:56.

وبالتالي فان المناخ القانوني والإداري للصين لازال ضعيفا، بالإضافة إلى استشراء الفساد والبيروقراطية، رغم الجهود التي تبذلها الحكومة الصينية للحد من هذه السلبيات.

خلاصة الفصل الثالث

حاولنا من خلال هذا الفصل، التعرف على مختلف القوانين والإجراءات التي اتخذتها الحكومة الصينية لجذب الاستثمار الأجنبي و فحص اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر بما فيها حجم التدفقات وأشكالها وتوزيعها الجغرافي و القطاعي ومصادر هذه التدفقات، ثم تطرقنا إلى مختلف المحددات الأساسية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين. ولقد خلصنا إلى:

- منذ بداية عملية الإصلاح الاقتصادي في الصين كانت السياسات و الإصلاحات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر من بين أهم جوانبها. حيث حدث تغير في موقف الصين من التقييد إلى تحرير مع الاختيار للاستثمار الأجنبي المباشر. خاصة بعد انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية عام 2001، حيث حرّرت الصين أكثر نظامها للاستثمار الأجنبي المباشر بما يتفق مع قواعد منظمة التجارة العالمية ومتطلباتها.
- منذ تبني الصين سياسة الانفتاح التدريجي في أواخر السبعينات، عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر اتجاها متزايدا، مع تركزها في المنطقة الشرقية خاصة الساحلية، واعتمادها على الصناعات الكثيفة العمالة والموجهة للتصدير،كما تنوعت مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين رغم السيطرة الكبيرة للدول النامية وهيمنة ساحقة من قبل الدول النامية المجاورة للصين، كما أن هذه الاستثمارات كانت موجهة بشكل كبير قطاع التصنيع، إلا أن نصيب قطاع الخدمات عرف ارتفاعا كبيرا بعد انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، ومن المحتمل أن تتجاوز حصته حصة قطاع التصنيع في السنوات الموالية.
- أهم محددات جذب الصين للاستثمار الأجنبي المباشر هي: حجم سوق الصين، العمالة الرخيصة و ثم الماهرة، و قربها الجغرافي، اللغة، والثقافة والعادات، من هونغ كونغ، ثم تايوان والاقتصاديات المجاورة في جنوب وجنوب شرق آسيا.
- ومع ذلك، ميزة انخفاض تكلفة الأيدي العاملة في الصين لا يمكن أن تستمر طويلا، كما أن الصين تواجه حاليا منافسة من الدول المجاورة مثل فيتنام، لاوس، والهند، والتي لديها أيضا عمالة رخيصة كما اعتمدت سياسات لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.
- إضافة إلى الدور الكبير الذي تلعبه الاقتصاديات المجاورة للصين في الكميات الكبيرة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، فان البيئة القانونية غير المواتية والفساد ساهما في الحد من هذه التدفقات.

من خلال محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر المتوفرة في الصين وتحسن مناخ الاستثمار، والذي أدى إلى ارتفاع كبير لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين، ممّا سيسمح لهذا الاستثمار بأن يلعب دورا هاما في التنمية الاقتصادية للصين.

الفصل الرابع: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية في الصين

عرفنا خلال الفصل الثالث، أنه وبسبب الخصائص الجغرافية للصين، وبسبب مناخها الاستثماري بما فيه السياسات المطبقة من قبل الحكومة الصينية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتعزيز الصادرات، تدفقت كميات كبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البر الرئيسي للصين. خاصة بعد تطبيق سياسة الإصلاح والانفتاح الشامل في سنة 1992. حيث ساهمت شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في بعض الجوانب الهامة للاقتصاد الصيني.

يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر بعض الأدوار الرئيسية في عملية التنمية في اقتصاد البلد المضيف، سواء على مستوى التجارة الخارجية، أو على مستوى الاقتصاد المحلي.

وبذلك، تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين؛ سنحاول في المبحث الأول معرفة دور شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في الأداء القوي للتجارة الخارجية للصين، وذلك من خلال تحليل وفحص البيانات المتعلقة بالتجارة الخارجية على مستوى نوع الشركات وعلى مستوى النظام الجمركي للتجارة. وفي المبحث الثاني؛ سنحاول معرفة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد المحلي للصين؛ من خلال دوره في الناتج الصناعي، وخلق فرص العمالة، ومساهمته في تراكم رأس المال، ونقل التكنولوجيا والمهارات؛ وذلك من خلال تحليل البيانات المتعلقة بناتج وأصول مختلف الشركات مع احتساب بعض المؤشرات.

وبذلك، يتناول هذا الفصل مبحثين:

المبحث الأول: دور الشركات الأجنبية في التجارة الخارجية للصين

المبحث الثاني: دور الشركات الأجنبية في الاقتصاد المحلي للصين

المبحث الأول: دور شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في التجارة الخارجية للصين

رغم أن اقتصاديات أخرى، خاصة في جنوب شرق آسيا، كان لها نجاح في استعمال إستراتيجية النمو المُقاد بالصادرات، إلا أن هذا النجاح غير مسبوق في بلد بحجم الصين. ففي عام 2009، أصبحت الصين أكبر بلد مُصدر في العالم و في عام 2010 تجاوزت اليابان كثاني أكبر اقتصاد في العالم.

يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في التجارة الخارجية للبلد المضيف، ولمعرفة دوره في نمو التجارة الخارجية للصين نقوم بفحص أداء الشركات الأجنبية في التجارة الخارجية للصين.

أولا: الاستثمار الأجنبي المباشر ونمط التجارة الخارجية للصين

قبل التطرق إلى أداء الشركات الأجنبية في التجارة الخارجية للصين. فإننا سنعمد أولا إلى التعرف على نقاط قوة وضعف الصين في التجارة الدولية وطبيعة مشاركتها في التقسيم الدولي للعمل. فمنذ سنة 1980، سجلت التجارة الخارجية للصين نموا كبيرا؛ حيث في سنة 2010 تضاعف مبلغ التجارة الخارجية للصين بـ77 مرّة عنه في سنة 1980، كما أن حصتها في التجارة العالمية تضاعفت، من 1.57% في سنة 1980 إلى 9% في سنة 2010؛ انفتاح الاقتصاد الصيني، قياسا بنسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي(GDP) ازداد من 12.43% سنة 1980 إلى 50.63% سنة 2010، دالة على انفتاح أكبر للاقتصاد الصيني تجاه العالم.

ما كانت محددات الأداء القوي للصين في التجارة العالمية؟. ما كانت العلاقة بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر و توسع التجارة الخارجية للصين؟.

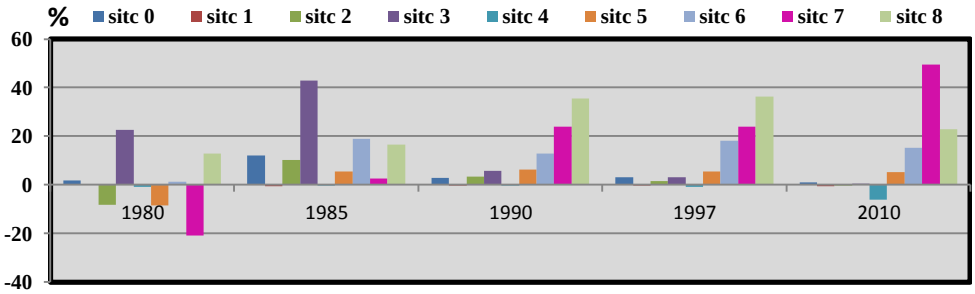
1. الصين في التقسيم الدولي للعمل

مع تعميق التخصص الدولي، الذي توسع من التخصص بين الصناعة وضمن صناعة إلى التخصص ضمن المنتج، حيث أصبح التخصص الرأسي بين عمليات الإنتاج المصدر الجديد لتنمية التجارة الدولية.

1.1. تطور تخصص الصين

المؤشر المستخدم هنا لتوصيف نمط تخصص الصين هو الفرق بين حصص الصادرات والواردات في كل صناعة، الذي يمكن رؤيته كمقياس لكشف الميزة النسبية. حيث أن فرق موجب أو سالب يعكس فائض أو عجز هيكلي.

الشكل رقم(1.4): تطور الميزة النسبية للصين حسب الأصناف الرئيسية للسلع



Sitc 0 : أغذية وحيوانات حية
Sitc 1 : المشروبات والتبغ
Sitc 2 : مواد خام غير صالحة للأكل باستثناء الوقود
Sitc 3 : وقود معدني ومزلقات معدنية
Sitc 4 : زيوت ودهون وشموع حيوانية ونباتية
sitc 5 : مواد كيميائية ومنتجات متصلة بها
sitc 6 : مواد كيميائية ومنتجات متصلة بها
sitc 7 : المكنات ومعدات النقل
sitc 8 : مصنوعات متنوعة

Source :compiled from: United Nations Statistics Division(UN Comtrade) - Commodity Trade Statistics, **www.comtrade.un**.org/**db**/.

الشكل رقم(1.4)، يظهر مؤشرات الميزة النسبية للصين بالأصناف الرئيسية للمنتجات(رقم واحد للتصنيف الموحد للتجارة الدولية، SITC) لسنوات مختارة خلال فترة العقود الثلاث الماضية. الأصناف الأربعة الأولى(SITC 0 – 4)، تتكون من منتجات أولية و الأصناف الأخرى(SITC 5 – 8) تتكون من المنتجات المصنعة. وفقا لحصص عوامل الإنتاج، المنتجات الأولية هي أساسا كثيفة الموارد، المنتجات المصنعة في SITC 6 و SITC 8 هي أساسا كثيفة العمل، المنتجات في SITC 5 هي أساسا كثيفة رأس المال و/أو التكنولوجيا، والمنتجات في SITC 7 هي أساسا كثيفة رأس المال و/أو التكنولوجيا والعمل.

في الثمانينات مؤشر الميزة النسبية للوقود(SITC 3) كان الأكبر حيث في هذه الفترة السياسة التصديرية للبلد بالنسبة للوقود المكرر هدفت أساسا لزيادة عائدات الصرف الأجنبي لتمويل التنمية. أما في التسعينات، بالموازاة مع الارتفاع الكبير في FDI، حصة التجارة التجهيزية في صادرات الصين ازدادت بشكل كبير. مؤشر الميزة النسبية للمنتجات المصنعة(SITC 8) والمواد المصنعة (SITC 6) ارتفع في التسعينات. مؤشرات الميزة النسبية للصين في المكنات والمعدات (SITC 7) ، شهدت ارتفاع كبير منذ التسعينات خاصة في السنوات العشر الأخيرة من القرن الحالي. هذه المؤشرات الكلية للميزة المقارنة تشير إلى أن الصين انتقلت من وضع الميزة النسبية في كلا من المنتجات كثيفة الموارد والمنتجات كثيفة العمالة والصناعات الثقيلة في بداية الثمانينات إلى ميزة نسبية في المنتجات كثيفة العمل والصناعات الخفيفة في التسعينات ثم إلى المنتجات كثيفة التكنولوجيا حتى الآن.

الجدول رقم(1.4): المنتجات العشرة ذات مؤشرات الميزة النسبية الأكبر حسب Sitc بثلاثة أرقام

الرتبة/السنة	1985		1990		1997		2010	
	SITC	RCA	SITC	RCA	SITC	RCA	SITC	RCA
1	334	8,89	845	3,867	851	4,68	752	7,36
2	652	6,19	843	2,366	894	4,19	845	2,52
3	653	2,65	851	2,29	841	3,88	793	2,43
4	651	1,99	658	1,609	843	3,77	851	2,261
5	322	1,94	842	1,353	845	3,51	894	1,912
6	541	1,46	894	1,125	842	3,47	661	1,801
7	851	1,08	848	1,021	846	2,9	775	1,574
8	034	1,02	844	0,918	831	1,82	841	1,501
9	676	0,91	899	0,904	848	1,77	763	1,334
10	666	0,68	054	0,846	899	1,56	761	1,333

sitc 034 : أسماك
sitc 334 : زيوت نفط وزيوت معادن
sitc 322 : قوالب سقاط الفحم، وايغنيت، وخث
sitc 65 : غزل ونسيج
sitc 775 : معدات كهربائية وغير كهربائية منزلية
sitc 894 : لعب وأدوات رياضية
sitc 666 : منتجات فخارية
sitc 676 : قضبان وأشكال ومقاطع من الحديد الصلب
sitc 763 : أجهزة تسجيل الصوت واستعادته
sitc 831 : صناديق وحقائب ومحافظ

sitc 851 : أحذية
sitc 84 : أصناف من الألبسة والأردية وملحقاتها
sitc 541 : منتجات دوائية وصيدلية
sitc 752 : مكنات أوتوماتيكية لتجهيز البيانات، ووحداتها
sitc 899 : مصنوعات متنوعة
sitc 661 : جير واسمنت ومواد للأبنية مصنعة
sitc 761 : مراقيب وأجهزة عرض
sitc 054 : خضر
sitc 793 : سفن وقوارب وعائمات أخرى

Source: compiled from: UN Comtrade, Op.cit.

الجدول رقم(1.4)، يقارن المنتجات حسب SITC بثلاثة أرقام، يظهر المنتجات العشر الأولى من حيث الميزة النسبية الأكبر. في أوائل الثمانينات المزايا النسبية للصين تركزت في المنتجات الأولية (الوقود، المعادن، الأغذية)، خاصة الوقود، فنجد في سنة 1985 الميزة النسبية الأكبر كانت لزيوت النفط وزيوت المعادن، بالإضافة إلى تواجد منتجات أولية أخرى(الأسماك، قوالب سقاط الفحم، ايغنيت وخث*)، إلا أنه ومن منتصف الثمانينات وحتى أواخر التسعينات، من بين العشر منتجات القوى الهيكلية الرئيسية للصين في التجارة الدولية قد تركزت في عدد محدود من المنتجات الصناعية الكثيفة العمل: الجلود والأحذية، والملابس، المنتجات المصنعة المتنوعة(اللعب والسلع الرياضية ،...). إلا أنه في السنوات الأخيرة وخاصة بعد انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية تركزت المزايا النسبية للصين في المكنات ومعدات النقل، خاصة الأجهزة الالكترونية، وأكثر تخصيصا، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

نمط وتكوين صادرات الصين تغير مع مرور الوقت، من الاعتماد السائد في بداية فترة الإصلاح على السلع الأولية مثل المنتجات الفلاحية والبترول إلى المنتجات كثيفة العمل مثل النسيج والألبسة خلال العقدين الأولين من فترة الإصلاح، ثم إلى المنتجات كثيفة رأس المال مثل الفولاذ، المكنات والسيارات ابتداء من التسعينات وبشكل متزايد خاصة في العقد الأخير على المنتجات كثيفة التكنولوجيا مثل بعض المنتجات عالية التكنولوجيا. حيث بعد سنة 1995، الهيكل

* **الخث** هي نباتات متفحمة توجد بالأراضي الغدقة في المناطق المعتدلة، تتعفن ببطء في الطور الأول لتكون الفحم، وتتركب من الحزازيات ونباتات المستنقعات القصبية كالغاب والبوص، ويوجد منها نوعان: خث الزاز من سفاجنم، وخث الوقود. ويستغلان في التجارة.

الصناعي لتدفقات FDI في الصين عرف تغير كبير، تميز بزيادة تدفقات FDI في الصناعات الالكترونية والميكانيكية. حيث أنشأت الصين مزايا نسبية جديدة في معدات الكمبيوتر والالكترونيات الاستهلاكية والأجهزة الكهربائية والأجهزة الكهربائية المنزلية، خاصة مع انضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية تنوعت صادراتها، وزادت المنتجات عالية التكنولوجيا، في حين انخفضت المنتجات كثيفة العمالة غير الماهرة.

التوسع السريع للتجارة الخارجية للصين خلال الثمانينات والتسعينات اعتمد بشكل أكبر على التكامل مابين القطاعات والميزة النسبية كانت محدد رئيسي لتخصص الصين. و في العقد الأخير من القرن الماضي، بنت الصين مزايا تنافسية جديدة في الأجهزة الكهربائية، التجهيزات الكهربائية، البصريات وتجهيزات الكمبيوتر، من خلال زيادة سريعة جدا في الصادرات.

الجدول رقم(2.4): حصة الصين في التجارة الدولية في المنتجات التقليدية والمكنات

	1995	1997	2000	2002	2005	2008	2010
نسيج، ألبسة، أحذية، قبعات، ألعاب، أثاث، حقائب، ومصنوعات أخرى متنوعة	9,72	10,88	12,41	14,43	19,23	23,83	26,72
المكنات ومعدات النقل	1,62	2,00	3,16	4,92	8,99	12,44	15,18
مكنات مكتبية ومكنات أوتوماتكية لتجهيز البيانات	1,93	3,04	4,94	10,66	22,50	31,06	35,56
أجهزة ومعدات للاتصالات السلكية واللاسلكية وتسجيل الصوت وإذاعته	4,44	4,94	6,53	11,03	19,04	25,58	28,60
معدات الاتصالات	3,32	3,63	4,11	4,63	5,54	7,47	9,69
مكنات وأجهزة وأدوات كهربائية	2,05	2,56	3,76	5,58	8,83	13,32	15,36

Source: compiled from: UN Comtrade, Op.cit.

الجدول رقم(2.4)، يظهر حصة الصين في التجارة الدولية في المنتجات التقليدية والمكنات؛ حيث أن التغير في الميزة النسبية للصين انعكس في تطور وضعية الصين في التجارة الدولية؛

في سنة 2002، لازالت الصين تملك حصصها السوقية الأكبر في الصناعات التقليدية: حيث شكّلت 14.43% من صادرات العالم في منتجات الجلود، الألبسة، القبعات، اللُعب، الأثاث و المصنعات المتنوعة. واستمرت هذه الحصة في الارتفاع حيث شكّلت 26.72% سنة 2010.

مع ذلك زادت الصين حصصها السوقية بسرعة أكبر في قطاعات أخرى في النصف الثاني من التسعينات، منوعة هيكل صادراتها. وبشكل ملحوظ، نجحت في تسجيل مكاسب واسعة في أسواق العالم الأسرع نموا(معدات الاتصالات، معدات الكمبيوتر، المعدات والأجهزة الكهربائية). حيث طورت الصين مزاياها النسبية بشكل كبير خاصة في المكنات المكتبية من 1.93% سنة 1995 إلى 35.56% سنة 2010، و معدات الاتصالات من 3.32% إلى 9.69%. كما ارتفعت حصة المكنات ومعدات النقل في الصادرات العالمية من 1.62% سنة 1995 إلى 15.18% سنة 2010.

2.1. تجارة الصين بمراحل الإنتاج

الجدول رقم(3.4): تطور الميزة النسبية للصين بمراحل الإنتاج

2010			2002			1995			السلع/السنة
RCA	M%	X %	RCA	M%	X %	RCA	M%	X %	
-25,05	**25,96**	**0,91**	**-7,8**	**10,76**	**2,96**	**-4,57**	**9,8**	**5,23**	**السلع الأولية**
-11,84	**51,71**	**39,87**	**-26,95**	**63,21**	**36,26**	**-23,9**	**58,66**	**34,76**	**السلع الوسيطة**
-3,88	25,25	21,37	-14,84	35,33	20,49	-16,58	44,17	27,59	السلع نصف المصنعة
-7,96	26,46	18,5	-12,11	27,88	15,77	-7,32	14,49	7,17	المكونات والأجزاء
36,89	**22,33**	**59,22**	**34,75**	**26,03**	**60,78**	**28,47**	**31,54**	**60,01**	**السلع النهائية**
13,48	16,56	30,04	-1,28	21,43	20,15	-13,92	25,88	11,96	السلع الرأسمالية
23,41	5,77	29,18	36,03	4,6	40,63	42,4	5,66	48,06	السلع الاستهلاكية
	100	100		100	100		100	100	المجموع

Source: Calculated from: UN Comtrade, Op.cit.

من الجدول رقم(3.4)، والذي يوضح تطور الميزة النسبية للصين من خلال مراحل الإنتاج، يمكن ملاحظة أن: في جانب الصادرات، عموما كانت هناك هيمنة للسلع النهائية(60.01% سنة 1995، 59.22% سنة 2010)، وبتفصيل أكثر، نجد أن ترتيب الحصص في الصادرات في سنة 1995 كان: السلع الاستهلاكية(48.06%)، ثم السلع نصف المصنعة(27.59%)، السلع الرأسمالية(11.96%)، المكونات والأجزاء(7.17%)، السلع الأولية(5.23%).

ولكن في سنة 2010 تغير الوضع، حيث كان ترتيب الحصص في الصادرات: السلع الرأسمالية(30.04%)، السلع الاستهلاكية(29.18%)، السلع نصف المصنعة(21.37%)، المكونات والأجزاء(18.05%)، السلع الأولية(0.91%).

اعتماد الصادرات الصينية على المنتج الأولي انخفض بحّدة، من 40% سنة 1980[1] إلى 0.91% سنة 2010. المنتجات المسئولة عن التقلص النسبي في الصادرات الأولية كانت النفط الخام و المنتجات الفلاحية غير الغذائية.[2]

وفي جانب الواردات الهيمنة كانت للسلع الوسيطة(58.66% سنة 1995، ثم 51.71% سنة 2010). وبتفصيل أكثر فان ترتيب الحصص في الواردات في سنة 1995 كان: السلع نصف المصنعة(44.17%)، السلع الرأسمالية(25.88%)، المكونات والأجزاء(14.49%)، السلع الأولية(9.8%)، ثم السلع الاستهلاكية(5.66%).

في سنة 2010 الحصص في الواردات كانت: المكونات والأجزاء(26.46%)، السلع الأولية(25.96%)، السلع نصف المصنعة(25.25%)، السلع الرأسمالية(16.56%)، السلع الاستهلاكية(5.77%).

ومن حيث نقاط قوة وضعف الصين في التجارة الخارجية، نجد أنه في سنة 1995، قوة الصين تركزت في السلع الاستهلاكية (RCA=42.4)، بينما نقاط ضعف الصين تركزت في السلع نصف المصنعة (RCA= -16.58)، السلع الرأسمالية(RCA= -13.92)، المكونات والأجزاء(RCA= -7.32)، ثم السلع الأولية(RCA= -4.57). لكن تغير الوضع مع مرور الوقت؛

[1] Françoise Lemoine, Op.cit, p.60.
[2] Idem.

ففي سنة 2010، نجد أن نقاط قوة الصين تركزت في: السلع الاستهلاكية(RCA=23.4)، ثم السلع الرأسمالية(RCA=13.48)، بينما نقاط ضعفها تركزت في: السلع الأولية(RCA= -25.05)، المكونات والأجزاء(RCA= -7.96)، السلع نصف المصنعة(RCA= -3.88).

بالتالي، بينما كانت السلع الاستهلاكية المحرك الرئيسي لتوسع الصادرات، هذا الاتجاه تراجع لصالح سلع رأس المال. من بين سلع الاستهلاك، الألبسة كانت لازالت بند الصادرات الأكثر أهمية في أواخر التسعينات، ولكن الالكترونيات الاستهلاكية، الأجهزة الكهربائية المنزلية و أدوات القياس، كانت الصادرات الأكثر ديناميكية.

باختصار، ضمن صنف السلع النهائية، الصادرات مالت إلى التحول من السلع الاستهلاكية إلى السلع الرأسمالية، ومن سلسلة إنتاج(صناعة النسيج) إلى سلسلة إنتاج أخرى(الصناعات الالكترونية والكهربائية وتكنولوجيا الإعلام والاتصال).

على جانب الاستيراد، السلع الوسيطة شكّلت الجزء الأكبر من واردات الصين. منتجات النسيج شكلت الجزء الأكبر من واردات السلع الوسيطة في التسعينات، ولكن المكونات الالكترونية كانت الواردات الأكثر ديناميكية.

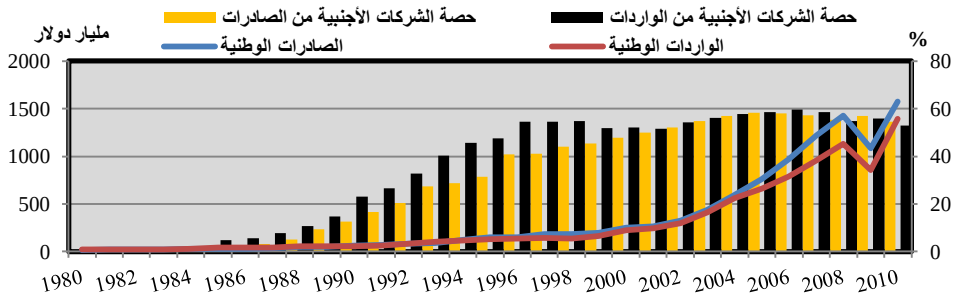
ومن خلال معرفة نقاط قوة وضعف الصين نجد أن نمط تخصص الصين يشير إلى أنها قد تكون ضالعة في التقسيم الدولي لعملية الإنتاج و تتخصص في التجميع و تحويل السلع الوسيطة المستوردة وتجهيزها ليتم تصديرها بعد ذلك.

ثانيا: الشركات الأجنبية و اندماج الصين في التقسيم الدولي لعملية الإنتاج

سنحاول في هذا الجزء معرفة أداء الشركات الأجنبية في التجارة الخارجية للصين ومدى مساهمتها في اندماج الصين في التقسيم الدولي لعملية الإنتاج.

1. التجارة الخارجية للشركات الأجنبية في الصين

الشكل رقم(2.4): حصص الشركات الأجنبية في التجارة الخارجية للصين



Source : Mofcom, Op.cit.

على مدى الفترة 1980 – 2010، التجارة الخارجية للصين توسعت سريعا. يمكن معرفة سبب هذا التوسع بوضوح بالنظر في الشكل رقم(2.4). حيث ارتفعت حصة الشركات الأجنبية في إجمالي التجارة الخارجية للصين من 0.1% سنة 1980 إلى 53.83% سنة 2010، وسجلت أعلى حصة لها بِـ 58.87% سنة 2006.

وفي جانب الصادرات زادت حصة الشركات الأجنبية من 0.05% سنة 1980 إلى 54.65% سنة 2010، وسجلت أعلى حصة لها 58.3% سنة 2005.

بالنسبة إلى الواردات ارتفعت حصة الشركات الأجنبية من 0.17% سنة 1980 إلى 52.91% سنة 2010، وكانت أعلى حصة لها 59.7% سنة 2006.

هذه التطورات توفر أدلة على أن الشركات الأجنبية كانت مسئولة عن تقريبا كل التغير في التجارة الخارجية للصين. حيث ارتفعت حصة صادرات الصين من 0.9% إلى 10.4% من صادرات العالم من سنة 1980 إلى سنة 2010، كما ارتفعت حصة وارداتها من 1% سنة 1980 إلى 9.1% سنة 2010.

الجدول رقم(4.4): حصة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية في الصناعات التحويلية

2008	1995	صناعة تحويلية	2008	1995	صناعة تحويلية
65	53,3	منتجات المطاط	51,4	57,5	معالجة الأغذية
76,5	77,2	منتجات البلاستيك	49,1	38,7	تصنيع الأغذية
51,7	38,9	المنتجات المعدنية غير الحديدية	56,1	37,8	تصنيع المشروبات
18	6,3	صهر وضغط المعادن الحديدية	0,3	2,5	تصنيع التبغ
44,2	24,4	صهر وضغط المعادن غير الحديدية	47,2	28,6	صناعة النسيج
64,6	61,1	منتجات معدنية	61,7	60,5	الملابس والأحذية
55,5	31,6	مواد ومنتجات كيميائية	68,8	73,2	الجلود والمنتجات ذات الصلة
37	21,9	منتجات صيدلانية وطبية	26,1	58,7	تجهيز الخشب والمنتجات ذات الصلة
54,4	30,6	تصنيع مكنات عادية	66,6	75,1	تصنيع الأثاث
57,9	35,5	معدات لأغراض خاصة	83,5	53,4	صناعة الورق ومنتجات الورق
50,6	30,4	معدات النقل	79,9	79,4	الطباعة
68,3	58,3	مكنات ومعدات كهربائية	72,5	69	أدوات رياضية، تعليمية وثقافية
91,9	94,5	معدات الكترونية وللاتصالات	59,9	8,5	منتجات ومعالجة النفط
87,3	71,8	أدوات قياس	37,1	41,5	الألياف الكيميائية

Source: Kelly Liu, Kevin Daly,“ **Foreign Direct Investment in China Manufacturing Industry – Transformation from a Low Tech to High Tech Manufacturing”**, International Journal of Business and Management, Vol. 6, No. 7; July 2011, p.25 , available at : www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/.../7900 , last visited: 24/03/2012., At:21:35.

يظهر الجدول رقم(4.4)، حصة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية في الصناعات التحويلية؛ حيث يمكن ملاحظة أن الأداء التصديري للشركات الأجنبية كان قويا خاصة في الصناعات كثيفة رأس المال ولاسيما كثيفة التكنولوجيا، حيث كانت حصتها في إجمالي صادرات المعدات الالكترونية ومعدات الاتصالات 94.5% من المعدات الالكترونية ومعدات الاتصالات في سنة 1995 رغم انخفاضها إلى 91.9% سنة 2008، وبالنسبة للأدوات كانت 87.3% سنة 2008، صناعة الورق 83.5%، الطباعة 79.5%...الخ.

إذن، ما هو سبب الأداء التصديري القوي للشركات الأجنبية؟.

خلال التسعينات، حررت الصين تدريجيا سياستها للواردات، لكن نظامها التجاري بقي مزدوج. يشمل معاملات تفضيلية للصناعات التصديرية والشركات المستثمرة الأجنبية. نتج عن ذلك تقسيم عالي لقطاع التجارة. أربعة أقسام واسعة يمكن تمييزها في التجارة الخارجية للصين:[1]

1) التجارة العادية وتتضمن صادرات وواردات التي تخضع لمعدلات تعريفة جمركية عامة؛
2) التجارة التجهيزية تتضمن واردات من السلع التي ستجمع أو تحول في الصين و يعاد تصديرها ضمن التجميع الدولي وعمليات الاستعانة بمصادر خارجية(outsourcing). هذه المدخلات المستوردة(المكونات والسلع الوسيطة) معفاة من التعريفات الجمركية. لا المنتجات المستوردة الوسيطة ولا السلع النهائية تدخل عادة السوق المحلية؛
3) استيراد السلع من قبل الشركات الأجنبية كجزء من استثمارها الابتدائي. هذه الواردات معفاة من الرسوم الجمركية و تتعلق أساسا بالمعدات والمكنات؛ صادرات وواردات أخرى، التي لا تخضع للنظام العام للتعريفة الجمركية(التجارة التعويضية، المساعدة الدولية، تجارة التخزين المراكز التجارية).

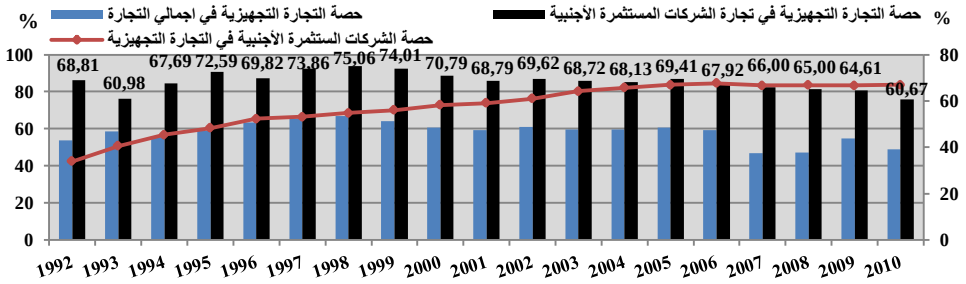
وبالتالي، الجواب يكمن في دور التجارة التجهيزية.

أُنشأ نظام التجارة التجهيزية في الصين في منتصف الثمانينات من أجل جذب FDI وتعزيز الصادرات. في ظل هذا النظام، تمنح الشركات إعفاءات من الرسوم الجمركية على المواد الخام المستوردة وغيرها من المدخلات طالما أنها تستخدم فقط لأغراض التصدير. وعلى عكس الدول المجاورة لها، لم تكن أحكام الصين الميسرة محدودة جغرافيا ضمن رقابة صارمة لمناطق تجهيز الصادرات، ولكن كان تطبيقها إلى حد ما على كامل أراضيها.[2]

[1] Guillaume GAULIER, Françoise LEMOINE, Deniz ÜNAL-KESENCI1, **" China's Integration in Asian Production Networks and its Implications"**, Paper prepared for the conference **« Resolving New Global and Regional Imbalances in an Era of Asian Integration »** Tokyo – 17-18 June 2004, RIETI Discussion Paper Series 04-E-033, p.12., Available at: http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/04e033.pdf, last visited: 13/06/2012. At :15:50.

[2] Alyson C. Mam, Ari Van Assche, **"The Role of Trade Costs in Global Production Networks Evidence from China's Processing Trade Regime"**, The World Bank**,** Policy Research Working Paper 5490**,** December 2010**,** p.8**,** available at: http://neumann.hec.ca/pages/ari.van-assche/papers/Hong-Ma-Van%20Assche-ADBI-090816.pdf , last visited: 15/05/2012, At:16:35.

الشكل رقم (3.4): توزيع التجارة الخارجية للصين والشركات الأجنبية من حيث نوع التجارة



Source: compiled from:

- Robert C. Feenstra and Shang- Jin Wei, **"China's Growing Role in World Trade"**, National Bureau of Economic Research(NBER), United States of America , The University of Chicago Press, 2010, p.p.3F.
- people's daily online, Official:**"Foreign investment the main reason for China's surplus, available at":** http://english.people.com.cn/90001/90778/90861/6958780.html, **21/04/2010.** last visited: 04/05/2010, At:16:54.
- china.org.cn, **"Promoting Basically Balanced Growth of Foreign Trade"**, available at: http://www.china.org.cn/government/whitepaper/2011-12/07/content_24093559.htm , 07/12/2011, last visited: 04/05/2010, At:15:45.

يظهر الشكل رقم(3.4)، توزيع التجارة الخارجية للصين والشركات الأجنبية من حيث نوع التجارة؛ حيث في سنة 1998 شكّلت التجارة التجهيزية 53.51% من إجمالي تجارة الصين، ولكن هذه الحصة تراجعت، حيث شكّلت 39.02% سنة 2010(37% سنة 2011)، وتأتي الشركات الأجنبية في المقدمة، حيث ارتفعت حصتها في التجارة التجهيزية من 42.34% سنة 1992 إلى 84.61% سنة 2006 وشكلت 83.7% سنة 2010. كما وصلت حصة التجارة التجهيزية في تجارة الشركات الأجنبية 75.06% سنة 1998 ولكنها بدئت في التراجع بعد ذلك، لتشكل 60.67% سنة 2010.

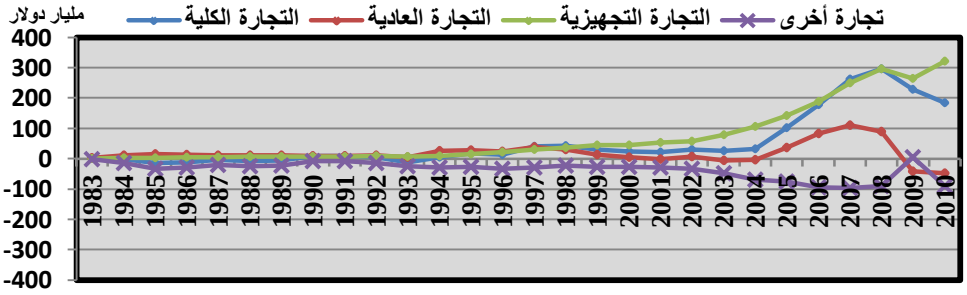
الجدول رقم(5.4): التركيب القطاعي للصادرات التجهيزية في الصين(%)

2005	2000	1995	1992	
13	17,3	23,2	18,5	**المواد الأساسية**
9,1	20,1	29	38,5	**النسيج**
71	52,7	37,1	30,1	**المكنات**
6,9	10	10,7	12,9	**أخرى**

Source: Jahangir Aziz, Xiangming Li,**"China's Changing Trade Elasticities",** China &World Economy / 1 – 21, Vol. 16, No. 3, 2008, p.7, available at: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/.../wp07266.pdf, last visited 24/03/2010, At: 21:41.

ومن حيث التركيب القطاعي للصادرات التجهيزية، حتى بداية التسعينات كانت الهيمنة لقطاع النسيج(الجدول رقم(5.4))، حيث كانت حصته 38.5% سنة 1992 مقابل 30.1% للمكنات، إلا أن دور هذه الأخيرة تزايد مع زيادة FDI بعد عام 1992 في الصناعات الالكترونية والمكنات، لتصل حصة المكنات في الصادرات التجهيزية إلى 37.1% سنة 1995 و واصلت الزيادة حيث شكلت 71% سنة 2005. وفي نفس الوقت تراجعت حصة قطاع النسيج باستمرار، لتشكل 29% سنة 1995، ثم إلى 9.1% سنة 2005.

الشكل رقم (5.4): الميزان التجاري للصين بنظام الجمارك



Source: Compiled from:

- Robert C. Feenstra and Shang- Jin Wei(2010), Op.cit., p.3.
- Robert Koopman, Zhi Wang and Shang-Jin Wei(juin 2008),**"HOW MUCH OF CHINESE EXPORTS IS REALLY MADE IN CHINA? ASSESSING DOMESTIC VALUE-ADDED WHEN PROCESSING TRADE IS PERVASIVE"**, OFFICE OF ECONOMICS WORKING PAPER, U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, No.2008-03-B, p.3, available at: http://www.usitc.gov/publications/332/working_papers/ec200803b_revised.pdf , last visited: 04/05/2012, At: 22:16.
- china.org.cn,**"Promoting Basically Balanced Growth of Foreign Trade"**, Op.cit.
- UnctadStat-reports, Op.cit.

يظهر الشكل رقم(5.4)، الميزان التجاري للصين بنظام الجمارك. حيث أن الفائض التجاري للصين قد تركز في "التجارة التجهيزية ".

حتى سنة 2008 شكل الفائض التجاري للتجارة التجهيزية معظم فائض التجارة السلعية للصين، و بعد سنة 2008 فان كل الفائض التجاري للصين مصدره التجارة التجهيزية. بينما تحول الفائض التجاري للتجارة العادية إلى عجز. في سنة 2010 كان فائض التجارة التجهيزية 316.58 مليار دولار، بينما كان فائض إجمالي التجارة 183 مليار دولار، هذا الانخفاض يعود إلى العجوزات في الأنواع الأخرى من أنظمة التجارة. وفي سنة 2007 سجلت التجارة التجهيزية فائضا قدره 407.81 مليار دولار، وهو أكبر فائض لها حتى الآن.

بالتالي، نجد أن الأنشطة التجهيزية للشركات الأجنبية، كانت المكون الأكثر دينامكية لتجارة الصين.

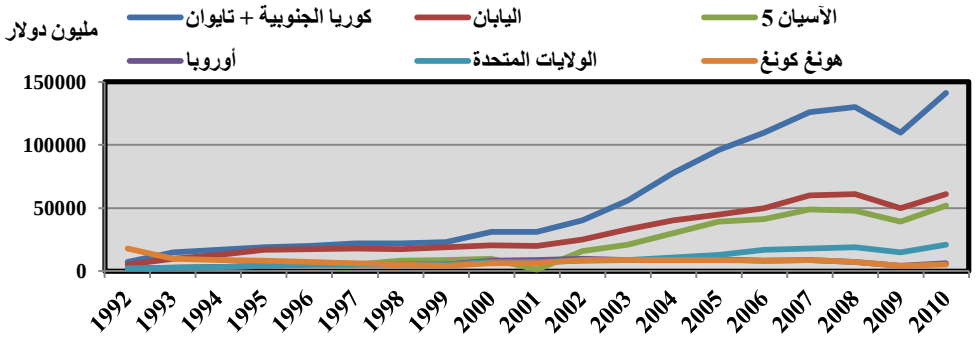
إن سيطرة حصة الأنشطة التجهيزية في تجارة الفروع الأجنبية يعكس دورها كقاعدة إنتاج للشركات الأم، حيث أن اعتبارات التكلفة كانت دافع هام للشركات الأجنبية للاستثمار في الصين(خاصة الشركات الآسيوية للدول المجاورة)،

التي قامت بنقل أقسام من الإنتاج إلى الصين، وذلك بتحويل مراحل المصب كثيفة العمالة من الإنتاج إلى الصين(بسبب ارتفاع الأجور في هذه البلدان)، التي بالتالي أصبحت مندمجة في التقسيم الدولي لعملية الإنتاج.

2. إعادة تنظيم الإنتاج في آسيا

تحليل التجارة التجهيزية للشركات الأجنبية يوفر أدلة على أن الشركات الآسيوية قد قامت بدور كبير في هذا التحول في قدرات الإنتاج و أن مشاركة الصين في إعادة تنظيم الإنتاج في آسيا كان محدد رئيسي لتدفقاتها من التجارة الثنائية. فالفوائض في التجارة التجهيزية تولدت أساسا داخل شبكات الإنتاج لشرق وجنوب شرق آسيا.

الشكل رقم(6.4): واردات الصين التجهيزية بالدول والمناطق



الآسيان(5): اندونيسيا، ماليزيا، تايلندا، الفيليبين، سنغافورة.

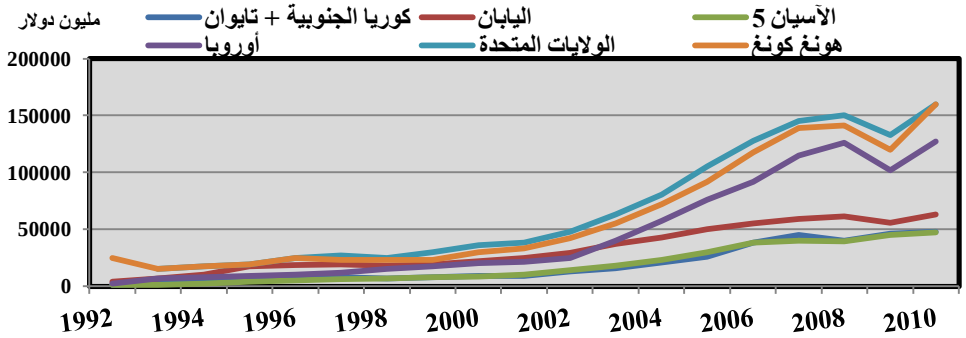
Source: Willem Thorbecke,**" Transpacific Imbalances and Macroeconomic Codependency",** Asian Development Bank Institute, ADBI Working Paper Series, No. 299 ,July 2011, p.12, available at : http://www.adbi.org/working-aper/2011/07/27/4668.transpacific.imbalances.macroeconomic.codependency/ , last visited : 24/03/2012, At:22:50.

الشكل رقم(6.4) يظهر أن حصة الأسد للواردات للتجهيز تأتي من اليابان؛ كوريا الجنوبية؛ تايوان؛ و دول الآسيان. ويمكن ملاحظة أن الواردات التجهيزية عرفت اتجاها متزايدا بعد انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، وهذا الاتجاه يمكن ملاحظته خاصة بالنسبة للدول الآسيوية الأكثر تقدما(اليابان، تايوان وكوريا الجنوبية). حيث أن 72.8% من الواردات الموجهة للتجهيز مصدرها شرق آسيا.

في سنة 2010، تأتي الحصص الأكبر لكل من، اليابان 20.4%، كوريا الجنوبية 17.3%، تايوان 15.8%. أما بالنسبة للدول خارج آسيا فكانت حصة مجموعة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية(OECD) 19.4%[1]، وكانت الحصص الأكبر لكل من الاتحاد الأوروبي بـ 9.1% ثم الولايات المتحدة 7.4%.

[1] Alyson C Ma, Ari Van Assche,**"Geography and offshoring to China"**, VOX.research-based policy analyses and commentary from leading economies, 18 May 2011**,** available at: http://www.voxeu.org/index.php?q=node/6525 , last visited: 24/03/2012, At:17:26.

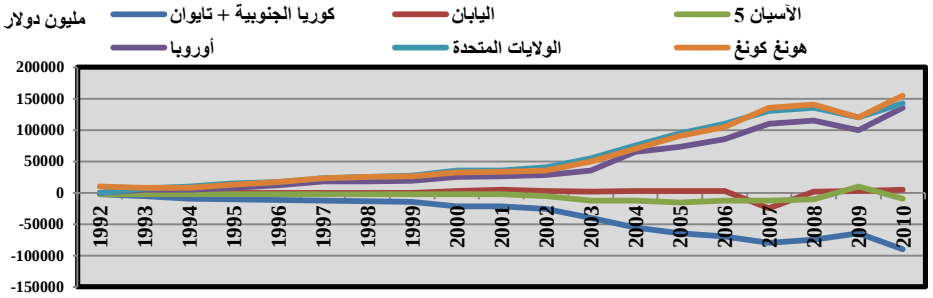
الشكل رقم(7.4): صادرات الصين التجهيزية بالدول والمناطق



Source: Willem Thorbecke, Op.cit, p.12.

الشكل رقم(7.4) يظهر أن الصادرات المجهزة تتدفق أساسا إلى الاقتصاديات المتقدمة، اليابان، الولايات المتحدة وأوروبا. حيث أن 59.6% من الصادرات المجهزة كانت وجهتها دول OECD(عدا آسيا)[1]، وأهم الحصص فيها كانت للاتحاد الأوروبي بـ 27.5%، والولايات المتحدة 25.7%، أما شرق آسيا فكان نصيبها 28.2%، أهم الحصص كانت لليابان 11.6%، ثم كوريا الجنوبية 6% و دول الآسيان 8.2%. معظم الصادرات الصينية المجهزة إلى هونغ كونغ هي عبارة عن ترانزيت(trans-shipped) إلى الدول المتقدمة.

الشكل رقم(8.4): ميزان التجارة التجهيزية للصين مع دول وجهات



Source: Willem Thorbecke, Op.cit, p.13.

يظهر الشكل رقم(8.4) ميزان التجارة التجهيزية للصين مع دول ومناطق. في سنة 2010، الصين في عجوزات بأكثر من 100 مليار دولار في التجارة التجهيزية مع شرق آسيا وفوائض بـ 100 مليار دولار مع أوروبا و 150 مليار دولار مع كل من الولايات المتحدة وهونغ كونغ. ومن خلال دور هونغ كونغ كمعبر لصادرات الصين تجاه الدول المتقدمة فان عجوزات هذه الأخيرة مع الصين ستزداد. حيث أن تدفقات تجارة الصين التي تمر من خلال هونغ كونغ تظهر فائض مع الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي وعجز مع اليابان، كوريا الجنوبية وتايوان.

بالتالي، الاستثمار من الاقتصاديات الآسيوية في الصين يقابل في معظمه تدفقات من منتجات وسيطة من الشركات الأم إلى فروعها في الصين. أي أن حصة الدول الآسيوية في واردات الصين لا تعكس قدرتها على الدخول إلى السوق الصينية وإنما تحويلها الصين إلى قاعدة إنتاج دولية للشركات الأم في المنطقة.

[1] Alyson C Ma, Ari Van Assche, Op.cit.

الاستثمار الأمريكي والأوروبي يميل إلى رفع تصدير سلع المعدات من قبل الشركات الأم، أي تتعلق معظمها بسلع ستستخدم محليا. واردات الشركات الأجنبية من المكنات والمكنات الكهربائية من الاتحاد الأوروبي كانت في معظمها سلع رأسمالية، وجزء صغير فقط يتكون من مكونات وأجزاء للتجميع. هذا يؤكد أن FDI من الاتحاد الأوروبي وجه نحو المشاريع كثيفة رأس المال نسبيا.[1]

التجارة التجهيزية للشركات الأجنبية مع اليابان متوازنة نسبيا، مشيرة إلى أن جزءا هاما نسبيا من إنتاج الفروع اليابانية وجه إلى البلد الأم وأن التجارة داخل الشركة "intra-firm trade" لعبت دورا كبيرا في التجارة البينية بين الصين واليابان. وبالعكس، التجارة التجهيزية للشركات الأجنبية ولدت عجز كبير مع تايوان وكوريا الجنوبية، الذي يشير إلى أن هذه الدول حولت قدرة الإنتاج إلى الصين من أجل الحفاظ على تنافسيتها في الأسواق العالمية.

وكما بينا أعلاه فانه ومن حيث التكوين السلعي للتجارة التجهيزية للشركات الأجنبية، يظهر أن الصين أدخلت في إعادة تنظيم الإنتاج في آسيا في قطاعين واسعين: الأول، المكنات، السلع الالكترونية والكهربائية، الثاني، صناعة النسيج. أنشطة التجهيز للشركات المستثمرة الأجنبية كان لها بالتالي، أثر على النمط السلعي لصادرات وواردات الصين.

وبالتالي التجارة التجهيزية تتمثل في قيام شركات في شرق آسيا(أساسا من اليابان وكوريا الجنوبية وتايوان)، بشحن أجزاء ومكونات إلى الصين لتجميعها ثم تصديرها إلى الاقتصاديات المتقدمة خاصة. فهي تنتج من تقسيم عمودي للعمل بين الصين و الدول الآسيوية حديثة التصنيع.

منذ منتصف الثمانينات، أُدخلت الصين في تقسيم الإنتاج الدولي، مع اقتصاديات آسيوية، لمّا شركات من هونغ كونغ، تايوان، اليابان، كوريا الجنوبية، وبلدان آسيوية أخرى نقلت صناعاتها كثيفة العمالة إلى البر الرئيسي للصين.

في 1993، الحصة المهيمنة للتجارة داخل آسيا "intra-Asian trade" للمكونات والأجزاء كانت بين اليابان و الاقتصاديات الحديثة التصنيع(التنانين*)، لمآ الشركات الصناعية في اليابان أنشأت أرضيات إنتاج في شرق آسيا.

ولكن من 1993 حتى الآن، الصين كانت مسئولة عن معظم تسريع التجارة في المكونات والأجزاء في المنطقة، لمّا الشركات من الاقتصاديات المصنعة(اليابان، التنانين) ركزّت على الصين كموقع جديد لمراحل الإنتاج كثيفة العمالة.[2] شركات من الولايات المتحدة وأوروبا تعمل في الاقتصاديات الحديثة التصنيع أيضا نقلت منشآتها إلى الصين، وبالتالي تدفقات FDI إلى الصين تظهر أن الولايات المتحدة وأوروبا قد وجهت جزء صغير نسبيا من استثمارها الخارجي إلى الصين، مقارنة باليابان والاقتصاديات الآسيوية حديثة التصنيع.[3]

---

[1] Françoise Lemoine, Op.cit, p.74.

[*] Hong Kong, Singapore, South Korea and Taiwan.

[2] Guillaume GAULIER, Françoise LEMOINE , Deniz Ünal-Kesenci," **China's emergence and the reorganisation of trade flows in Asia "**, China Economic Review 18 (2007) 209–243, p.215, availabe at : http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2006/wp06-05.pdf , last visited: 24/03/2012, At: 21:31.

[3] Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine, Deniz Ünal-Kesenci," **China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI & High-Tech Trade"**, CEPII, Working Paper No 2005-09, p12. Available at : http://www.economieinternationale.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2005/wp05-09.pdf , Last visited: 24/03/2012, At: 22:13.

الصين هي الحلقة الأخيرة في سلسلة إنتاج عالمية طويلة تنتهي بتجميع مكونات من دول مختلفة في منتج نهائي قبل أن تصدر إلى سوق الولايات المتحدة مثلا. فمثلا الماك بوك "MacBook computers" تحمل ملصق:

"Designed by Apple in California; Assembled in China." . هذه التسمية هي مبسطة، لأنها تفيد فقط برأس وذيل سلسلة الإنتاج العالمي، ولكنها تتخطى العديد من البلدان الأخرى التي تقوم بتوريد المكونات الأخرى التي تدخل في المنتج.

من حيث إحصاءات التجارة التقليدية، شبكات و تجزئة الإنتاج أُشركت في تصنيع الآيفون 'iPhones' قد خلقت نمط تجارة غير تقليدي: iPhones اخترعتها شركة ' أبل، Apple' الأمريكية ويتم تصديرها إلى الولايات المتحدة من الصين، والتي لا تتمتع بميزة نسبية في إنتاج الهواتف الذكية على الإطلاق. وتشير التقديرات إلى أن تجارة الأيفون ساهمت بـ 1.9 مليار دولار أمريكي في العجز التجاري للولايات المتحدة مع الصين في عام 2009.[1] هذا العجز هو مجرد نقل من دول ثالثة، التي تورد قطع غيار ومكونات لفوكسكون "Foxconn"(مجمع الأيفون الحصري الواقع في منطقة "شنتشن" بالصين).

فبالنسبة لمنتج iPod لشركة Apple الأمريكية، فقط 4 دولارات من أصل 150 دولار قيمة المنتج تعزى إلى المنتجين في الصين، مع باقي القيمة تنشأ في معظمها في الولايات المتحدة، اليابان وكوريا الجنوبية.[2] فمع سمعتها كمصنع للعالم، الصين هي اكبر مورد للتصنيع بالاستعانة بمصادر خارجية للعديد من الشركات العالمية. وفقا لأحدث التقديرات من قبل كوبمان، وانغ و وي(2008)، فقط 18% من قيمة الصادرات التجهيزية للصين أنتجت في الصين، بينما الباقي 82% يتكون من قيمة المدخلات للتجهيز المستوردة.[3]

فالاستثمار الأجنبي المباشر كان مكونا هاما في تطور شبكات الإنتاج الدولية في آسيا. FDI من آسيا في المنطقة هو أكثر باحث عن الكفاءة وموجه إلى التصدير عنه من FDI من آسيا في أجزاء أخرى من العالم. على سبيل المثال، في الصين، FDI الياباني قد كان أقل باحث عن السوق من أمريكا أو الاتحاد الأوروبي.

إضافة إلى ما سبق يمكن إضافة النقاط التالية:

- كثّف ظهور الصين التقسيم الدولي لعمليات الإنتاج داخل آسيا، ولكنها لم تخلق محركا ذاتيا للتجارة في المنطقة، كما آسيا لا تزال تعتمد على الأسواق الخارجية لصادراتها من السلع النهائية. كما أضعفت إعادة تنظيم الإنتاج موقف الاقتصاديات المتقدمة في مجال التجارة في آسيا، ولكن حتى الآن لم تؤثر بشدة على موقف الاقتصاديات الآسيوية الناشئة.[4]

[1] Yuqing Xing, " **Processing Trade, Exchange Rates, and the People's Republic of China's Bilateral Trade Balances**", ADBI Working Paper 270, 2011, p.2, Available at SSRN: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1793036 , last visited: 24/03/2012, At:21:42

[2] Hiau Looi Kee and Heiwai Tang,**" Domestic Value Added in Chinese Exports "**, World Bank and Tufts University, December 2011, p.5, Available at: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Internal-Training/287823-1256848879189/6526508-1312911329405/8091228-1321292670410/PPT_Kee_Tang.pdf, last visited: 21/05/2012, At:22:31.

[3] Alyson C. Mam, Ari Van Assche, Op.cit., p.3.

[4] Guillaume GAULIER, Françoise LEMOINE , Deniz -NAL-KESENCI(2007), Op.cit, p.209.

- أدى تقاسم الإنتاج بين الصين وجيرانها إلى إعادة تنظيم الإنتاج الصناعي في آسيا ودفعت الصين على رأس المصدرين على مستوى العالم.[1]
- تجارة الصين في التكنولوجيا العالية ازدادت بسرعة، ولكن الحصة الساحقة هي من قبل الفروع الأجنبية وبشكل رئيسي مع الشركاء الآسيويين. وبالتالي تجارة الصين في التكنولوجيا العالية تعكس موقف البلاد في التقسيم الدولي لعملية الإنتاج أكثر من التحديث الفعلي لقدراتها المحلية.[2]
- إن صعود الصين لم يحدث على حساب الاقتصاديات الآسيوية الناشئة(النمور)، وإنما قد حثّ على تباطأ التجارة بين الاقتصاديات المتقدمة.[3]

شبكات الإنتاج عبر الحدود وجدت لفترة طويلة في شرق آسيا وهي عامل مهم يحدد أنماط التجارة في المنطقة. ساهمت في بروز الموجات الناجحة للاقتصاديات حديثة التصنيع في شرق آسيا: التنانين وثم النمور. تطور اقتصاديات دول شرق آسيا أوضحت بالتالي " النموذج " وصف بواسطة أكاماتسو AKAMATSU(1961)، الذي لاحظ أن "الدول المتخلفة يتم محاذاتها بنجاح خلف الدول الصناعية المتقدمة حسب ترتيب مراحل النمو في نمط الإوز الطائر".[4]

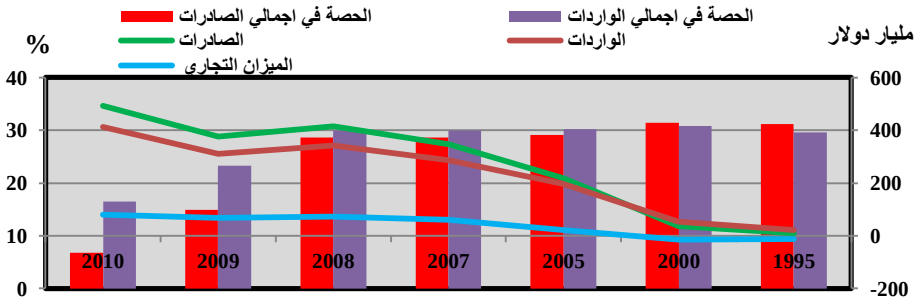
بالتالي، تجارة الصين تبقى تعتمد كثيرا على الدول الغربية في الطلب النهائي. إذا حدث ركود في أوروبا والولايات المتحدة، فانه يمكن أن يسبب انخفاض كبير في الصادرات من السلع النهائية من الصين و الأجزاء والمكونات من بلدان سلسلة التوريد الشرق آسيوية.

ثالثا: انعكاسات دور الشركات الأجنبية في التجارة الخارجية للصين

بسبب خصائصها المميزة، وهيمنتها على التجارة الخارجية للصين، وارتباطها بشبكات الإنتاج الدولية، فقد انعكس دور الشركات الأجنبية في التجارة الخارجية على الاقتصاد الصيني خاصة في الجوانب التالية:

1. تعزيز الصادرات من التكنولوجيا العالية وبناء تخصص أكثر ديناميكية

الشكل رقم(9.4): صادرات وواردات الصين من التكنولوجيا العالية 1995-2010



Source: NBS, Op.cit.

[1] Guillaume GAULIER, Françoise LEMOINE , Deniz -NAL-KESENCI(2007), Op.cit, p.209.
[2] Ibid, p.211.
[3] Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine, Deniz Ünal-Kesenci(2007), Op.cit, p.222.
[4] Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine, Deniz Ünal-Kesenci(2005), Op.cit., p.2.

يظهر الشكل رقم(9.4)، صادرات وواردات الصين من التكنولوجيا العالية من سنة 1995 إلى سنة 2010، حيث نمت صادرات التكنولوجيا العالية بِـ 30% سنويا، أعلى من نمو إجمالي الصادرات. وفي سنة 1995 كانت حصة صادرات التكنولوجيا العالية 6.8% في إجمالي الصادرات، وارتفعت هذه الحصة باستمرار لتصل إلى 31.4% سنة 2009، وشكلت 31.2% سنة 2010.

قبل سنة 2004، كان للصين عجز في تجارة منتجات التكنولوجيا العالية. في سنة 1995 كان العجز 11.7 مليار دولار. التوسع السريع لصادرات التكنولوجيا العالية حوّل العجز التجاري إلى فائض.

الجدول رقم(6.4): تجارة الصين في التكنولوجيا العالية بالأصناف، 2010

التكنولوجيا	الصادرات		الواردات		الميزان التجاري
	القيمة (مليار دولار)	الحصة (%)	القيمة (مليار دولار)	الحصة (%)	القيمة (مليار دولار)
كمبيوتر واتصالات	356	72.3	93.7	22.7	262.3
تكنولوجيا علوم الحياة	13.9	2.8	11.7	2.8	2.2
الكترونيات	77.5	15.7	196.2	47.5	-118.7
تصنيع الكمبيوتر المتكامل	7.7	1.6	34.9	8.5	-27.2
طيران	3.5	0.7	34.9	8.5	-31.4
الالكترونيات الضوئية	28.6	5.8	52.3	12.7	-23.7
التكنولوجيا الحيوية	0.4	0.1	0.4	0.1	0
لوازم	4.4	0.9	5.8	1.4	-1.4
أخرى	0.4	0.1	0.9	0.2	-0.5
المجموع	492.3	100	412.7	100	79.6

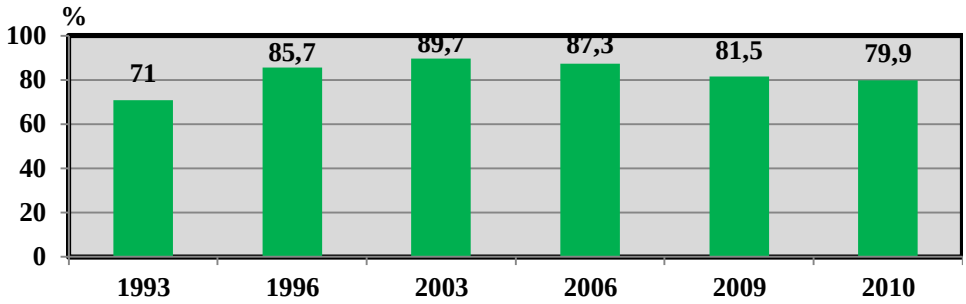
Source: Yuqing Xing, **" The People's Republic of China's High-Tech Exports: Myth and Reality "**, Asian Development Bank Institute(ADBI) Working Paper Series, No. 357 April 2012, P.4, available at: http://adbi.org/files/2012.04.25.wp357.prc.high.tech.exports.myth.reality.pdf , last visited: 13/05/2012, At: 22:57.

يظهر الجدول رقم(6.4) تجارة الصين في التكنولوجيا العالية بالأصناف في سنة 2010،

حيث أن الفائض التجاري في منتجات التكنولوجيا العالية ارتفع إلى 79.6 مليار دولار مشكلا 44% من إجمالي الفائض التجاري للصين حيث كانت قيمة الصادرات 492.3 مليار دولار، بينما شكلت الواردات 412.7 مليار دولار في سنة 2010، أجهزة الكمبيوتر ومعدات الاتصالات والالكترونيات، شكلت الجزء الأكبر من صادرات التكنولوجيا الفائقة، مشكلة مجتمعة تقريبا 90%. في حين صنف الالكترونيات أظهر عجزا بِـ 118.7 مليار دولار.

أحد أسباب العجز في صنف الالكترونيات، أن جزء كبير من الأجزاء والمكونات تستخدم كمنتجات وسيطة في صنف أجهزة الكمبيوتر ومعدات الاتصالات التي شكلت فائضا بِـ 262.3 مليار دولار. حيث تمّ إدماج الصين في آخر سلسلة القيمة لسلاسل التوريد العالمية، من خلال تجميع منتجات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات(ITC).

الشكل رقم(10.4): الصادرات التجهيزية كحصة في إجمالي صادرات الصين من التكنولوجيا الفائقة(%)

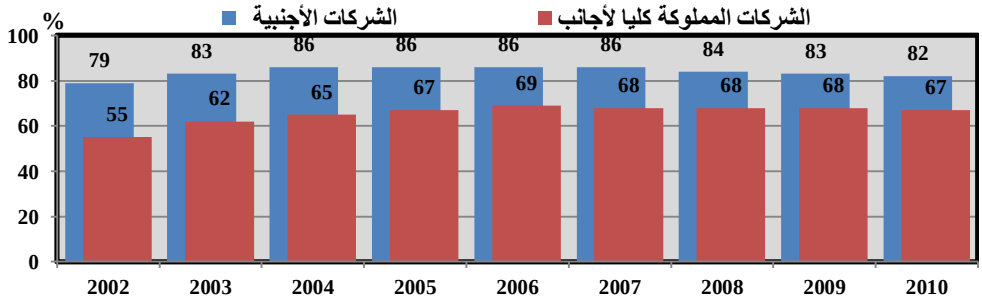


Source: Yuqing Xing(2012), Op.cit, p.5.

بسبب نقص المزايا التكنولوجية للصين، التجارة التجهيزية كانت الشكل الرئيسي لصادرات التكنولوجيا العالية من الصين منذ التسعينات(الشكل رقم(10.4)). لمّا الشركات الأجنبية حوّلت بشكل متزايد الأجزاء كثيفة العمالة من سلسلة إنتاجها إلى الصين واستخدمت الصين كأرضية للتصدير.

في سنة 1993، صدّرت الصين 4 مليار دولار من المنتجات عالية التكنولوجيا، شكلت الصادرات التجهيزية 71% منها. وكانت أكبر حصة للتجارة التجهيزية في المنتجات عالية التكنولوجيا بـ 89.7% سنة 2003. حصة الصادرات التجهيزية انخفضت إلى 79.9% في سنة 2010، ولكن بقيت مسيطرة في صادرات التكنولوجيا العالية.

الشكل رقم(11.4): مساهمة الشركات الأجنبية في صادرات الصين من التكنولوجيا العالية(%)



Source:Yuqing Xing(2012), Op.cit, p.5.

في المنتجات عالية التكنولوجيا، الشركات الأجنبية تلعب دورا أكثر أهمية، مسيطرة على صادرات الصين عالية التكنولوجيا.

الشكل رقم(11.4)، يظهر مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات عالية التكنولوجيا. في 2002، FIEs أنتجت 79% من الصادرات عالية التكنولوجيا و الشركات المملوكة كليا لأجانب أنتجت 55% من الصادرات عالية التكنولوجيا. وتعززت أكثر سيطرة الشركات الأجنبية مع انتقال مزيد من FDI إلى الصين. في عام 2004، حصة FIEs ارتفعت إلى 86% وفي عام 2006 حصة WFOE ارتفعت إلى 69%. وفي سنة 2010، شكلت 82% و 67% على التوالي.

لتعزيز تنافسيتها و تخفيض تكاليف الإنتاج، شركات من تايوان*حوّلت تدريجيا إنتاجها إلى البر الرئيسي للصين ممّا زاد ناتج الصين في منتجات IT. بحلول 2009، شركات تايوانية في تكنولوجيا المعلومات حوّلت 95% من قدراتها الإنتاجية في IT إلى البر الرئيسي للصين. وبالتالي FDI وأنشطة التعهيد للشركات عبر الوطنية، حوّلت الصين إلى مصنع تجميع عالمي للمنتجات عالية التكنولوجيا.[1]

الجدول رقم(7.4): الأداء التصديري للشركات الأجنبية في الصناعات الأكثر ديناميكية

	حصة الصادرات التجهيزية %		حصة الشركات الأجنبية %		الحصة في إجمالي الصادرات %	
	2002	2007	2002	2007	2002	2007
معدات الاتصالات	91,2	79,3	88,4	83,6	3,2	5,9
كمبيوتر	99,1	97,9	89,7	93,3	7	11,3
تجهيزات مكتبية	93,4	91,7	71,6	86,4	4,3	1,6
أجهزة كهربائية منزلية	79,1	65,1	56,9	61,7	1,9	2,7
أجهزة منزلية سمعية بصرية	90,6	93,4	62,3	79,1	5,2	2,5
مكونات الكترونية	89,7	83,1	87,5	89,8	3,4	4,9
تجهيزات اتصالات والكترونية أخرى	84,9	84,8	89,4	81,6	1,8	1,4
أدوات قياس	68,6	81,2	51,8	73,3	1,8	2,5

Source: Robert Koopman, Zhi Wang and Shang-Jin Wei(june 2008), Op.cit.,pp.29-31.

يظهر الجدول رقم(7.4)، أن الجزء الأكبر من الصادرات في الصناعات الأكثر ديناميكية هو في شكل صادرات تجهيزية، التي شكلت 97.9% في صادرات أجهزة الكمبيوتر سنة 2007، و91.7% بالنسبة للتجهيزات المكتبية و 93.4% في الأجهزة المنزلية السمعية البصرية، و تجهيزات الاتصالات 79.3%. كما شكلت في المتوسط أكثر من 80% بالنسبة لصادرات أدوات القياس، تجهيزات اتصالات والكترونية أخرى و المكونات الالكترونية.

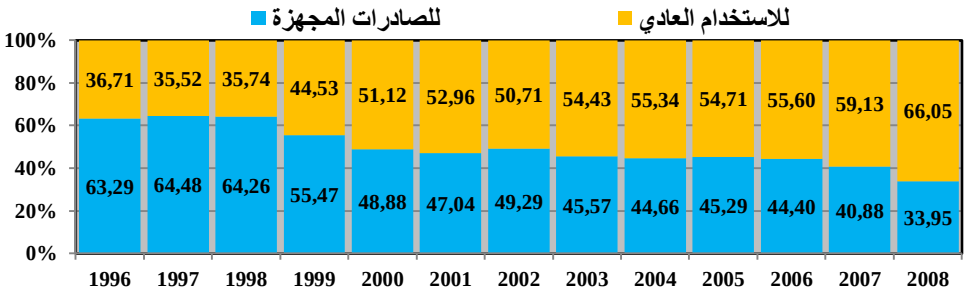
التجارة التجهيزية للشركات الأجنبية بالتالي كانت العامل الرئيسي وراء تنوع صادرات الصين المصنعة لصالح المنتجات الأكثر تقدما تكنولوجيا، مع الأسواق سريعة التوسع(المكنات والمعدات الكهربائية والالكترونية، الأدوات التقنية). حيث أدت التجارة التجهيزية إلى تغير سريع في هيكل تجارة الصين، وأدت إلى تنويع صادرات الصين باتجاه الصناعات الأكثر حيوية والتي تتميز بتجدد واتساع السوق.

* منذ 1980، طورت تايوان، قدرات إنتاجية في صناعة أنصاف النواقل وصناعة تكنولوجيا المعلومات. لمّا تكنولوجيات الإنتاج في صناعات تكنولوجيا المعلومات(IT) أصبحت تدريجيا ناضجة و عمليات الإنتاج أصبحت موحدة، منتجات IT أصبحت سلعا أساسية بدلا من سلع ذات تكنولوجيا عالية، وبالتالي من السهل تقسيم الإنتاج إلى أجزاء وتوطينها في بلدان مختلفة. من حيث حصص السوق العالمية، في 2007 شركات تايوان احتلت المرتبة الأولى في إنتاج الكمبيوتر المحمول بـ 90 مليون وحدة، شاشات الكريستال السائل للحواسيب بـ 117.5 مليون وحدة، و اللوحات الأم بـ 149 مليون وحدة، واحتلت المرتبة الثانية بالنسبة للحواسيب المكتبية، الخادم، والكاميرات الرقمية.

[1] Yuqing Xing(2012), Op.cit, p.9.

2. رفع المحتوى المحلي

الشكل رقم(12.4): توزيع الواردات من السلع الوسيطة



Source: Robert Koopman, Zhi Wang and Shang-Jin Wei, Op.cit., p.25.

من الشكل رقم(12.4)، الذي يظهر توزيع الواردات من السلع الوسيطة؛ يمكن ملاحظة انخفاض حصة الواردات من السلع الوسيطة والموجهة للتجهيز، بينما كانت حصتها 63.29% سنة 1996، 64.48% سنة 1997. انخفضت إلى أقل من النصف 48.88% سنة 2000، لتصل إلى 33.95% سنة 2008. مما يدل على ارتفاع المحتوى المحلي المستخدم في إنتاج الصادرات التجهيزية.

الجدول رقم(8.4): توزيع القيمة المضافة للتجارة التجهيزية في الصين

السنة	الصادرات(X) (مليار دولار)	الواردات(M) (مليار دولار)	القيمة المضافة (%)	السنة	الصادرات(X) (مليار دولار)	الواردات(M) (مليار دولار)	القيمة المضافة (%)
1981	1.13	1.50	-32.98	**1996**	84.33	62.27	26.16
1982	0.05	0.28	-420.75	**1997**	99.60	70.21	29.51
1983	1.94	2.27	-16.87	**1998**	104.45	68.60	34.33
1984	2.93	3.15	-7.44	**1999**	110.88	73.58	33.64
1985	3.32	4.27	-28.89	**2000**	137.65	92.56	32.76
1986	5.62	6.70	-19.27	**2001**	147.43	93.97	36.26
1987	8.99	10.19	-13.31	**2002**	179.93	122.20	32.08
1988	14.06	15.11	-7.43	**2003**	241.85	162.90	32.64
1989	19.79	17.16	13.25	**2004**	327.97	221.69	32.40
1990	25.42	18.76	26.20	**2005**	416.47	274.01	34.21
1991	32.43	25.03	22.82	**2006**	510.36	321.47	37.01
1992	39.62	31.54	20.39	**2007**	617.56	368.48	40.33
1993	44.25	36.37	17.81	**2008**	675.11	378.38	43.95
1994	56.98	47.57	16.51	**2009**	546.36	294.29	46.14
1995	73.70	58.37	20.80	**2010**	740.33	417.43	43.61

Source: compiled from:

- NBS, Op.cit.
- 2009 and 2010, from : ABC .hoytecnologia, e same year, Jiangsu, Shanghai and Beijing, respect chanel bags for sale, chanelbagsforsale | Friday, August 3, 2012, available at : http://blogs.hoytecnologia.com/chanelbagsforsale/2012/08/03/e-same-year-jiangsu-shanghai-and-beijing-respect-chanel-bags-for-sale/, last visited : 06/09/2012, 09:41.

من الجدول رقم(8.4)، الذي يظهر توزيع القيمة المضافة للتجارة التجهيزية في الصين؛ يمكن أن نلاحظ أنه، منذ سنة 1989، التجارة التجهيزية كانت مسئولة عن جزء متنامي من الفائض التجاري للصين. نسبة فائض التجارة التجهيزية إلى صادرات التجارة التجهيزية ازدادت باطراد، من 13.25% سنة 1989 إلى 46.14% سنة 2009 ، وشكلت 43.61% سنة 2010. هذا الفائض التجاري للتجارة التجهيزية يمكن أن يرى كمؤشر للقيمة المضافة للتجارة التجهيزية للشركات الأجنبية في الصين. هذا الاتجاه يعكس المحتوى المحلي المتزايد للصادرات المجهزة.

وفقا لـِ " نظام إحصاءات التجارة التجهيزية " ، "on processing trade statistics system" الذي سنّ بالاشتراك بين وزارة التجارة والمكتب الوطني للإحصاء الصيني في سنة 1994، هناك نوعين من التجارة التجهيزية:[1]

- **PSM trade*:** أي تجارة تجهيزية وتجميعية لمواد مُورَدة؛ وتعني أن الشركات الأجنبية توفر كل أو جزء من المواد الأولية، الملحقات، المكونات، قطع الغيار، مواد التغليف، ...الخ. وإذا لزم، بعض التجهيزات والتكنولوجيا. شركات محلية تتخصص في الإنتاج التجهيزي لتعويض المبيعات وفقا لأحكام العقد، المواصفات، النوعية، الطراز،...الخ.
- **PIM trade**:** أي تجارة تجهيزية وتجميعية لمواد مستوردة؛ تشير إلى منتجين محليين يستوردون بعض أو كل المواد الأولية، أجزاء من السوق الدولية، تجهيزها في منتجات نهائية وتصديرها.

الجدول رقم(9.4):صادرات الصين بالتصنيف الجمركي

	2005-1993	2009-2006
إجمالي التجارة التجهيزية	55	50
➢ **تجميع وتجهيز**	14	9
➢ **تجهيز بمواد مستوردة**	41	41
تجارة عادية	42	45
أخرى	3	6

Source: Ivan Roberts and Anthony Rush, "**Sources of Chinese Demand for Resource Commodities",** Research Discussion Paper 2010-08, November 2010, Economic Group, Reserve Bank of Australia, p.8, Available at: http://www.rba.gov.au/publications/workshops/2010/pdf/roberts.pdf, last visited: 20/05/2012, At:23:17.

وفقا للجدول رقم(9.4)، صادرات PIM هي الصادرات التجهيزية المهيمنة في الصين. حيث شكلت PIM،41% من إجمالي الصادرات (75% من إجمالي الصادرات التجهيزية) خلال الفترة 1993- 2005، و شكلت 82% من الصادرات التجهيزية خلال الفترة 2006- 2009، بينما شكلت PSM، 25.5% من إجمالي الصادرات التجهيزية، خلال الفترة 1993-2005، و 18% خلال الفترة 2006-2009.

[1] Yanjing Chen,**"The Effect of Processing Trade on Employment: In Case of China",** Modern Economy, Vol. 3 No. 1, 2012, pp. 61-67, p.63, available at : www.scirp.org/journal/PaperDownload.aspx?, last visited :25/03/2012, At:23:18.

* processing or assembly supplied materials.

** processing or assembly imported materials.

من الجدير بالذكر أنه في سنة 2008، 61 مليار واردات تجهيز أنتجت أصلا في الصين، مما يجعل الصين ثاني أكبر مصدر لوارداتها التجهيزية. هذه الواردات التجهيزية صنعت أولا من قبل شركات محلية، ثم صدرت إلى هونغ كونغ، ثم أعيد استيرادها كمدخلات وسيطة من قبل شركات منتجة للصادرات.[1]

الحجم الكبير لـ "round-tripping" لمنتجات "made-in-China" يعني أن سياسة الضريبة التفضيلية هي واحدة من العوامل الحاسمة لتسهيل النمو المرتفع للتجارة التجهيزية.[2]

القيمة المضافة المحققة في الصين قد زادت أيضا كنتيجة للتكامل المتنامي لعملية الإنتاج في البر الرئيسي: سلسلة القيمة المضافة ربما شملت مراحل أكثر من الإنتاج والخدمات المتصلة(التغليف، التسويق) التي كانت تتم خارج البر الرئيسي. كما أن الدور المتراجع لهونغ كونغ في صادرات الصين، يعني أن المنتجات المصنوعة في الصين الآن أكثر مباشرة تباع في الأسواق العالمية، يبدوا لتأكيد هذا التفسير.[3]

ومع سرعة التنمية الاقتصادية المحققة في الصين، يبدو أن الصين قد ابتعدت عن عمليات التجميع الصرفة، التي ميزت نموذج النمو الصيني إلى تصنيع وتصدير سلع متطورة تتميز بارتفاع نسبة المدخلات المحلية.

لاحظ كويجس(2011)، أن الصين طورت سلاسل توريد أعمق في قطاع التجهيز و أن الآن أكثر القيمة المضافة للصادرات المجهزة يمكن إنتاجها الآن في الصين. بالإضافة إلى ذلك، ارتفاع الأجور وانتشار التجمعات الصناعية تشير إلى أن القيمة المضافة قد ازدادت بسرعة في الصين.[4]

عموما، التجارة التجهيزية للشركات المحلية ولدت قيمة مضافة واضحة أكثر نسبيا من الشركات المستثمرة الأجنبية، إلا أنه في السنوات الأخيرة أصبحت النسب متقاربة بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية.

3. زيادة الفوارق الإقليمية

النتائج أعلاه توضح أنه كانت هناك علاقة وثيقة بين FDI والتجارة الخارجية في الصين. هذه العلاقة أثرت على الانفتاح الاقتصادي للمناطق المختلفة للصين. بما أن FDI تركَّز بشدة في المقاطعات الساحلية، هذا التركز قد ازداد مع مرور الوقت:

طوال فترة الإصلاح في الصين تركزت تدفقات FDI في المنطقة الشرقية(86.57%)، بينما كان نصيب كل من المنطقة الوسطى والغربية، 7.26% و 6.17% على التوالي. هذا التركز انعكس في تجارة الشركات الأجنبية.

---

[1] Yuqing Xing," **Processing Trade, Exchange Rates, and the People's Republic of China's Bilateral Trade Balances"**, ADBI Working Paper 270, 23 Martch 2011, p.6, Available at SSRN: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1793036 , last visited: 25/03/2012, At:11:16.

[2] Ibid, p.7.

[3] Françoise Lemoine, Op.cit, pp.81-82.

[4] THORBECKE, Willem RIETI, **Investigating China's Disaggregated Processed Exports: Evidence that the RMB matters,** RIETI Discussion Paper Series 12-E-003 , January 2012, P.15 , Available at : http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/12e003.pdf , last visited: 06/04/2012, 10:24.

الجدول رقم(10.4): توزيع التجارة الخارجية للصين بالمناطق وصنف الشركات

	2000				2010			
	إجمالي التجارة %		الصادرات %		إجمالي التجارة %		الصادرات %	
	وطنيا	الشركات الأجنبية	وطنيا	الشركات الأجنبية	وطنيا	الشركات الأجنبية	وطنيا	الشركات الأجنبية
المنطقة الشرقية	**92,1**	**96,66**	**91,04**	**97,04**	**90,33**	**94,97**	**90,1**	**96,2**
بكين	10,46	3,28	4,8	2,4	10,15	1,38	3,51	2,57
تيانجين	3,62	5,78	3,46	5,34	2,76	1,65	2,38	3,07
هباي	1,1	0,67	1,49	0,85	1,41	0,58	1,43	1,07
شانغهاي	11,53	14,11	10,17	11,94	12,41	7,87	11,45	14,61
جيانغسو	9,62	12,75	10,34	12,1	15,66	12,01	17,15	22,3
فوجيان	4,47	5,94	5,18	6,36	3,66	2,18	4,53	4,05
شاندونغ	5,27	38,88	6,23	41,45	6,36	17,61	6,61	32,69
غوانغدونغ	35,86	5,88	36,88	6,64	26,39	3,53	28,72	6,56
هاينان	0,27	0,19	0,32	0,26	0,29	0,08	0,15	0,15
لياونينغ	4,01	5,19	4,36	5,23	2,71	1,29	2,73	2,39
زجيانغ	5,87	3,97	7,8	4,48	8,53	3,63	11,44	6,74
المنطقة الوسطى	**4,28**	**2,27**	**4,98**	**1,92**	**5,35**	**3,1**	**5,34**	**2,39**
المنطقة الغربية	**3,62**	**1,07**	**3,98**	**1,04**	**4,32**	**1,93**	**4,56**	**1,4**
المجموع	100	100	100	100	100	100	100	100

Source: compiled from: NBS, Op.cit.

يظهر الجدول رقم(10.4)، توزيع التجارة الخارجية للصين بالمناطق وصنف الشركات؛ حيث استحوذت المنطقة الشرقية على الأغلبية الساحقة من تجارة الشركات الأجنبية، فكان نصيب المنطقة الشرقية من تجارة الشركات الأجنبية 94.97%، بينما كان نصيب المنطقة الوسطى والغربية، 3.10% و 1.93% على التوالي. ومن حيث الصادرات كان نصيب المنطقة الشرقية 96.2%، والمنطقة الوسطى والغربية 2.39% و 1.4% على التوالي.

و بالمثل على مستوى جميع الشركات فان التجارة الخارجية تركزت في المنطقة الشرقية(90.33%) سنة 2010، بينما كان نصيب المنطقة الوسطى والغربية، 5.33% و 4.32% على التوالي. و بالنسبة للصادرات كان نصيب المنطقة الشرقية(90.1%)، والمنطقة الوسطى والغربية، 5.34% و 4.56% على التوالي.

ومن حيث نصيب المقاطعات نجد أن أكبر حصة في التجارة الخارجية للصين عادت لِـ غواندونغ بِـ 35.86%(36.88% حصتها في الصادرات) سنة 2000 لتتراجع حصتها إلى 26.39% (28.72% بالنسبة للصادرات)سنة 2010. حيث تحتوي محافظة غوانغدونغ على ثلاث مناطق اقتصادية خاصة من بين المناطق الاقتصادية الخاصة الأولية المنشئة في سنة 1980.

ويمكن ملاحظة أنه في سنة 2010، خمسة مقاطعات شرقية ساحلية (غواندونغ، زجيانغ، جيانغسو، شانغهاي و بكين) استحوذت على 73.14% من تجارة الصين و 78.88% من صادرات الصين.

كما نجد أيضا أنه في سنة 2010 أن التجارة الخارجية للشركات الأجنبية قد تركزت في المنطقة الشرقية الساحلية وفي خاصة ثلاث مقاطعات هي: شاندونغ (17.61%)، جيانغسو(12.01)% وشانغهاي(7.87%)، حيث

شكلت مجتمعة 37.49% من تجارة الشركات الأجنبية، وكان نصيب هذه المقاطعات في صادرات الشركات الأجنبية 32.69% ، 22.3% و 14.61% على التوالي، أي استأثرت ب 69.6% من صادرات الشركات الأجنبية.

هذا التركز في التجارة الخارجية أثّر على درجة انفتاح المناطق والمقاطعات تجاه الخارج، حيث نجد أن، المناطق الشرقية الساحلية أكثر انفتاحا على الخارج من المناطق الداخلية. كما أن التوسع السريع للصناعات الموجهة للتصدير القائمة على المدخلات المستوردة قد سرّعت اندماج الاقتصاديات الساحلية في شبكات الإنتاج والتجارة الدولية لكن هذا تحقق على حساب الروابط الأمامية والخلفية مع بقية الاقتصاد ولاسيما على حساب الاقتصاديات الداخلية.

فالمقاطعات الساحلية والتي هي منتجين محليين للمنتجات المصنعة كثيفة العمالة استفادت من اندماج الصين في التجارة الدولية والتخصص المتزايد للصين وفقا لميزتها النسبية. المقاطعات الداخلية في المتوسط أكثر تخصصا في السلع كثيفة رأس المال وإنتاج الحبوب وبالتالي أكثر عرضة لمنافسة متزايدة من الواردات.[1]

وبالتالي فان الشركات الأجنبية قد عمّقت التفاوت الإقليمي في الصين.

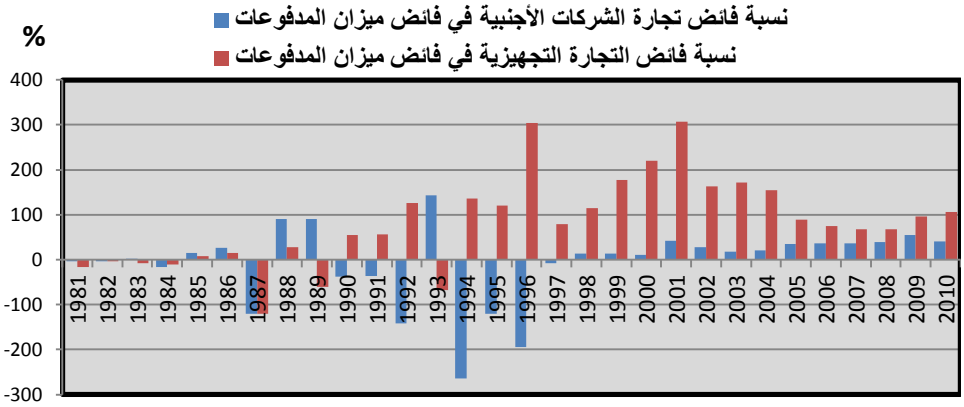
[1] Françoise Lemoine, Op.cit, p.85.

4. **الأثر على ميزان المدفوعات**

مكّنت سياسة FDI في الصين الشركات الأجنبية لتصبح القوة الرئيسية في تنمية التجارة الخارجية للصين.

المعدلات القوية لنمو صادرات الشركات الأجنبية قد أسفرت عن فائض سنوي بالنقد الأجنبي للشركات الأجنبية منذ عام 1998(قبل سنة 1998 كانت الشركات الأجنبية في عجز وتشكل بالتالي عبئا على ميزان المدفوعات). مذاك والشركات الأجنبية تشكل فائضا في تجارتها الخارجية(الشكل رقم(13.4)). مما ساهم في تحسين ميزان المدفوعات وزيادة احتياطيات النقد الأجنبي للصين.

الشكل رقم(13.4): دور الشركات الأجنبية والتجارة التجهيزية في ميزان مدفوعات الصين



المصدر: تم إعداد الشكل بناء على البيانات الواردة في الملحق رقم(9).

من الشكل رقم(13.4)، الذي يمثل دور الشركات الأجنبية في ميزان مدفوعات الصين، نجد أنّه في سنة 1998 شكل الفائض التجاري للشركات الأجنبية 13.50% من ميزان المدفوعات، لتصل هذه النسبة إلى 54.15% سنة 2009، وشكلت 40.71% سنة 2010.

ويعود الفضل بشكل أساسي وساحق بالنسبة لفائض ميزان المدفوعات إلى التجارة التجهيزية التي ارتفعت حصتها من فائض ميزان المدفوعات من 56.67% سنة 1990 إلى 306.90% سنة 2001، ورغم انخفاض النسبة بعد سنة 2004، إلا أنها عاودت الارتفاع في سنتي 2009(96.53%) وعام 2010(105.74%)، وذلك بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية لسنة 2008 حيث اكتسبت التجارة التجهيزية للصين زخما خلال الأزمة.

وبالتالي فان فائض ميزان المدفوعات يعود كله إلى التجارة التجهيزية، والتي تهيمن عليها الشركات الأجنبية(83% في المتوسط).

هذه المساهمة القوية للشركات الأجنبية في ميزان المدفوعات انعكست أيضا في مساهمتها في الزيادة المطردة لاحتياطيات الصرف الأجنبي للصين التي ارتفعت من 2.14 مليار دولار سنة 1978 إلى 2.868 تريليون دولار سنة 2010. مما يجعل الصين في موقف قوي في علاقاتها الدولية.

سوف يكون هناك عاملان حاسمان في المستقبل للحفاظ على هذا الوضع، هما سلوك الشركات الأجنبية وحجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: دور شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد المحلي للصين

بما أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو عبارة عن توطين لقدرات إنتاجية داخل الاقتصاد المحلي إضافة إلى مساهمته في تراكم رأس المال، فمن المتوقع أن يكون له أثر على الاقتصاد المحلي، سواء على القدرة الإنتاجية خاصة في مجال التصنيع، خلق فرص العمالة، ونقل ونشر التكنولوجيا والمهارات المختلفة.

أولا: دور الشركات الأجنبية في الناتج الصناعي للصين

كان قطاع التصنيع المحرك الرئيسي للصين، وأيضا القناة الرئيسية لنمو العمالة. سبب فهم أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع التصنيع مهم لأن: أولا، الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع التصنيع يمثل 58.3% من مجموع الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتراكمة في الصين حتى سنة 2010. ثانيا، إن الصين مصدر رئيسي للتجارة السلعية العالمية، كما أن الشركات الأجنبية تسيطر على حوالي نصف مجموع الصادرات المصنعة.

في الحقيقة بعد 1992 ارتفعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كبير، واكتسبت الشركات الأجنبية مكانة أكبر في الصناعة التحويلية الصينية. باستعمال البيانات المتاحة سنحاول تقييم دور الشركات المستثمرة الأجنبية في إعادة هيكلة صناعة الصين و في فتح السوق المحلية نحو المنافسة.

سنتطرق في هذا الجزء ابتداء إلى مساهمة الشركات الأجنبية في إجمالي الناتج الصناعي للصين، ثم بعد ذلك سنحاول معرفة نمط تخصص الشركات الأجنبية في قطاع التصنيع.

1. مساهمة الشركات الأجنبية في الناتج الصناعي للصين

الجدول رقم(11.4)، مساهمة أصناف الملكية في إجمالي الناتج الصناعي

الوحدة: 100 مليون يوان

شكل الملكية	1985		1998		2010	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الشركات المملوكة للدولة	6302,1	64,86	33621	28,24	57013	8,16
الشركات المملوكة جماعيا	3117,2	32,08	45730	38,41	10383	1,49
الشركات الخاصة			2082,9	1,75	213339	30,54
الشركات الأجنبية			16758	14,08	189918	27,18
أخرى	297,16	3,06	20856	17,52	227939	32,63
المجموع	9716,5	100	119048	100	698591	100

ملاحظة: بالنسبة لـ(أخرى) في سنة 1985 تشمل باقي الشركات بما فيها الشركات الخاصة والشركات الأجنبية.

Source: compiled from: NBS, Op.cit.

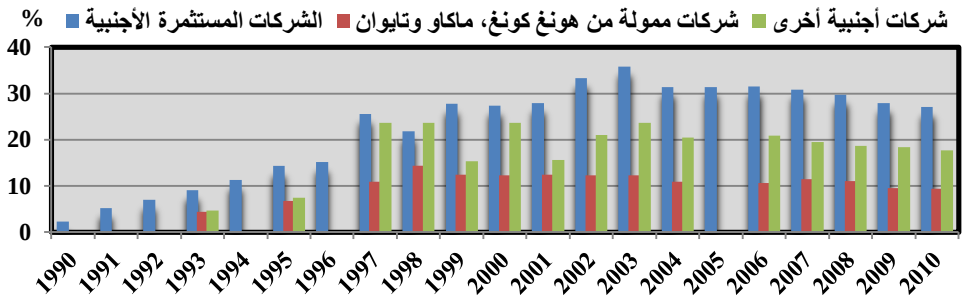
يظهر الجدول رقم(11.4)، مساهمة مختلف أصناف الملكية في إجمالي الناتج الصناعي. حيث من سنة 1985 إلى 2010، نمط الناتج الصناعي بأصناف الملكية خضع لتغيرات هائلة، كما يتضح من انخفاض وزن الشركات المملوكة للدولة وارتفاع وزن الشركات الغير التابعة للدولة(المملوكة جماعيا، ثم الشركات الأجنبية و الشركات الخاصة)،

حيث يمكن ملاحظة أن الشركات المملوكة للدولة(SOEs) والشركات المملوكة جماعيا شكلت الحصص المهيمنة في الناتج الصناعي في الثمانينات، حيث كانت حصصها في سنة 1985، 64.86% و 32.08% على التوالي. في التسعينات أكبر مساهمة في الناتج الصناعي كانت من طرف الشركات المملوكة جماعيا، حيث عرفت ارتفاعا ملحوظا خلال التسعينات، ارتفعت حصتها من 32.08% سنة 1985 إلى 38.41% سنة 1998. في حين كان هناك تراجع كبير في حصة الشركات المملوكة للدولة، حيث تراجعت حصتها إلى 28.24% سنة 1998، مع بروز الشركات الأجنبية التي شكلت 14.08% من الناتج الصناعي سنة 1998.

في العقد الأخير، وبشكل حاد تراجع دور الشركات المملوكة للدولة و الشركات المملوكة جماعيا لصالح الشركات الخاصة والشركات الأجنبية. حيث في سنة 2010، كانت حصة الشركات المملوكة للدولة و الشركات المملوكة جماعيا 8.16% و 1.49% على التوالي. بينما كانت حصص الشركات الخاصة والشركات الأجنبية 30.54% و 27.18% على التوالي.

بالتالي، كما تشير البيانات، خسرت الشركات المملوكة للدولة وضعها المهيمن في الصناعة، وبالتالي فان الشركات المملوكة للدولة توقفت بوضوح عن أن تكون محركا للنمو الصناعي. وأصبحت الشركات الخاصة والشركات الأجنبية تمثل المحرك الأساسي للصناعة والنمو الصناعي في الصين.

الشكل رقم(14.4): نصيب الشركات الأجنبية في الناتج الصناعي للصين



Source: NBS, Op.cit, and, Mofcom, Op.cit .

من الشكل رقم(14.4)، الذي يوضح نصيب الشركات الأجنبية في الناتج الصناعي للصين يمكن ملاحظة أن مساهمة الشركات الأجنبية في الناتج الصناعي للصين ارتفعت باطراد خلال الفترة 1990- 2010، حيث كانت حصتها 2.28% سنة 1990 لتصل إلى 31.29% سنة 2000، ثم تنخفض إلى 27.98% سنة 2001 لتعاود الارتفاع في السنتين المواليتين، حيث شكلت 35.87% سنة 2003، وهي أعلى حصة للشركات الأجنبية في الناتج الصناعي للصين، لتتراجع بعد ذلك في السنوات الموالية، وكانت حصتها 27.19% سنة 2010.

خلال هذه المدة، ناتج الشركات الأجنبية من الدول المتقدمة ازداد أكثر سرعة من ناتج الشركات الأجنبية التي يمتلكها الصينيين ما وراء البحار(هونغ كونغ، ماكاو وتايوان). بينما قبل سنة 1992 كان النصيب الأكبر من الناتج الصناعي للشركات الأجنبية لصالح الشركات التي يمتلكها صينيين ما وراء البحار،

بعد سنة 1992 تغير الوضع، فكما يتضح من الشكل رقم(14.4)، في سنة 1993، الناتج الصناعي للشركات من الدول المتقدمة شكّل الحصة الأكبر من إجمالي ناتج الشركات المستثمرة الأجنبية(51.64%)، وكانت مسئولة عن 4.7% من الناتج الصناعي للصين. وارتفعت هذه الحصص سنة 1997 إلى 57.69% و 12% على التوالي، ثم في سنة 2010 إلى 65.65% و 17.83% على التوالي.

هذا التغير في طبيعة تدفقات FDI يشير إلى أن الشركات متعددة الجنسيات قد لعبت دورا حاسما في الزيادة الكبيرة في تدفقات FDI بعد سنة 1992. الحضور المتزايد للشركات متعددة الجنسيات من الدول المتقدمة كان له آثار إيجابية على رأس المال ونقل التكنولوجيا، حيث أن مشاريعها الاستثمارية هي أكبر وأكثر موجهة نحو القطاعات كثيفة رأس المال و كثيفة التكنولوجيا من شركات الصينيين ما وراء البحار. هي أيضا أكثر توجها نحو السوق المحلية.

2. نمط تخصص الشركات الأجنبية

الجدول رقم(12.4): نمط تخصص الشركات الأجنبية

الصناعة	1999			2010		
	توزيع الناتج حسب القطاع %		مؤشر تخصص	توزيع الناتج حسب القطاع %		مؤشر تخصص
	الشركات الأجنبية a	الشركات المحلية b	الشركات الأجنبية a/b	الشركات الأجنبية a	الشركات المحلية b	الشركات الأجنبية a/b
المجموع	100,00	100,00	1,00	100,00	100,00	1,00
تجهيز المواد الغذائية من المنتجات الزراعية	4,68	5,28	0,89	4,32	6,45	0,67
تصنيع الأغذية	2,66	1,45	1,84	1,99	1,84	1,08
تصنيع المشروبات	2,66	3,30	0,81	1,58	1,50	1,06
تصنيع التبغ	0,06	4,86	0,01	0,00	1,39	0,00
تصنيع النسيج	5,58	5,53	1,01	3,34	5,35	0,62
صناعة الملابس والأحذية والقبعات	5,70	0,51	11,21	2,54	1,84	1,39
صناعة الجلود والفراء، الريشة والمنتجات ذات الصلة	3,96	0,24	16,33	1,95	1,04	1,88
تصنيع وتجهيز الخشب	1,03	0,84	1,23	0,48	1,55	0,31
تصنيع الأثاث	0,77	0,09	8,18	0,79	0,71	1,12
تصنيع الورق ومنتجات الورق	2,13	1,41	1,51	1,75	1,73	1,01
الطباعة واستنساخ وسائط التسجيل	1,02	0,86	1,19	0,46	0,65	0,70
تصنيع مواد؛ ثقافية، تعليمية وأنشطة رياضية	1,94	0,15	12,73	0,90	0,36	2,53
معالجة البترول، فحم الكوك، معالجة الوقود النووي	0,87	8,56	0,10	2,17	6,03	0,36
تصنيع المواد الكيماوية الخام والمنتجات الكيماوية	5,20	9,30	0,56	6,92	8,42	0,82
صناعة الأدوية	1,96	2,93	0,67	1,74	2,04	0,85
صناعة الالياف الكيماوية	1,89	1,92	0,98	0,86	0,81	1,07
تصنيع المطاط	1,48	1,02	1,46	1,05	0,95	1,10
تصنيع البلاستيك	3,91	0,75	5,18	2,40	2,26	1,06
تصنيع المنتجات غير المعدنية	3,12	4,13	0,75	2,51	6,55	0,38
صهر وضغط المعادن الحديدية	1,65	10,84	0,15	3,76	10,72	0,35
صهر وضغط المعادن غير الحديدية	1,39	3,32	0,42	2,23	5,73	0,39
تصنيع المنتجات المعدنية	0,91	1,12	0,81	2,80	3,58	0,78
تصنيع آلات ذات الغرض العام	3,04	4,11	0,74	4,39	6,47	0,68
تصنيع آلات للاستعمالات الخاصة	1,56	3,27	0,48	2,96	3,86	0,77
تصنيع معدات النقل	7,90	11,30	0,70	13,53	7,35	1,84
تصنيع المعدات والمكنات الكهربائية	7,33	3,28	2,24	7,48	7,08	1,06
تصنيع معدات الاتصالات وأجهزة الكمبيوتر والمعدات الإلكترونية الأخرى	23,28	8,98	2,59	23,39	2,96	7,90
تصنيع أدوات ومكنات القياس للنشاط الثقافي وعمل المكتب	2,30	0,65	3,54	1,70	0,79	2,16

Source: calculated from: NBS, Op.cit.

حسب الجدول رقم(12.4)، الذي يظهر نمط تخصص الشركات الأجنبية في قطاع التصنيع؛ في سنة 1999 تركز FDI في عدد محدود من الصناعات. 10 قطاعات(ذات الحصص الأكبر) مثلت أكثر من 70.66% من إجمالي ناتج الشركات الأجنبية في 1999. وزاد هذا التخصص في سنة 2010، حيث أصبحت النسبة 72.89%.

بشكل ملحوظ، ناتج الشركات الأجنبية يتضمن قطاعات متنوعة، كثيفة العمالة(النسيج، الألبسة، الغذاء، البلاستيك...) ومنتجات كثيفة رأس المال(المواد الكيميائية، معدات النقل، صناعة الورق...)، ومنتجات كثيفة التكنولوجيا(معدات كهربائية والكترونية ومعدات الاتصالات، أدوات علمية وصناعة الأدوية...).

لمقارنة هياكل إنتاج الشركات الأجنبية مع الشركات المحلية نحسب مؤشر التخصص، معرف كحصة صناعة في إجمالي ناتج الشركات الأجنبية مقسم على حصة نفس الصناعة في ناتج الشركات المحلية؛

في سنة 1999 الشركات الأجنبية تظهر أكبر مؤشرات تخصص لها في الصناعات كثيفة العمالة، فمن بين 14 صناعة كانت للشركات الأجنبية ميزة نسبية فيها، كان هناك 10 صناعات كثيفة العمالة(صناعة الملابس والأحذية والقبعات، الجلود والفراء، البلاستيك، الخشب، الأثاث، الأغذية، المطاط، الطباعة والنسخ، تصنيع مواد ثقافية وتعليمية)، 3 صناعات كثيفة التكنولوجيا(تصنيع المعدات والمكنات الكهربائية، تصنيع معدات الاتصالات وأجهزة الكمبيوتر والمعدات الإلكترونية الأخرى، تصنيع أدوات ومكنات القياس للنشاط الثقافي وعمل المكتب)، وصناعة واحدة كثيفة رأس المال(تصنيع الورق ومنتجات الورق).

بينما في سنة 2010، تخصصت الشركات الأجنبية في 14 صناعة، كان هناك 3 صناعات كثيفة التكنولوجيا(صناعة معدات الكمبيوتر والاتصالات والمعدات الالكترونية، المعدات والمكنات الكهربائية وأدوات ومكنات القياس)، و7 صناعات كثيفة العمالة(صناعة النسيج والألبسة والأحذية والجلود ، البلاستيك، المطاط والأغذية، مواد ثقافية وتعليمية وللأنشطة الرياضية)، و4 صناعات كثيفة رأس المال(تصنيع الألياف الكيميائية، الورق، معدات النقل، المشروبات).

وبالتالي هناك تنويع في هيكل إنتاج الشركات الأجنبية، مع اتجاه ملحوظ في التخصص من الصناعات كثيفة العمالة إلى الصناعات كثيفة التكنولوجيا.

طريقة أخرى لتحديد كيف أن FDI يؤثر في إعادة الهيكلة الصناعية هو النظر فيما إذا كان توزيع ناتج الشركات الأجنبية بالصناعات يتبع نمط الميزة النسبية للصين في التجارة الدولية؛

في سنة 1999، ناتج الشركات الأجنبية كان أقل أهمية نسبيا في الصناعات التي كانت للصين فيها ميزة نسبية منه في القطاعات التي كانت لها فيها عيب نسبي. حيث أن حوالي 75% من إنتاج الشركات الأجنبية كان في القطاعات التي للصين فيها عيب نسبي(الجدول رقم(13.4)). كما كان إنتاجها في معظمه أقل من المتوسط في الصناعات التي كان للصين فيها ميزة مقارنة، حيث كان إنتاجها مثلا في صناعة الألبسة والأحذية والقبعات 48.37% من الناتج الصناعي الوطني. أي أن هناك فجوة تكنولوجية. أي أنه في القطاعات التي للصين فيها عيب نسبي، إنتاج الشركات الأجنبية كان يهدف إلى تلبية احتياجات السوق المحلي، ويعبر عن سياسة إحلال الواردات المشجعة من قبل الحكومة الصينية.

بينما في سنة 2010، ناتج والمزايا النسبية للشركات الأجنبية كانت تتوافق والميزة النسبية للصين في التجارة الدولية، حيث أن أكثر من 55% من إنتاجها الصناعي كان في الصناعات التي للصين فيها ميزة نسبية.

الجدول رقم(13.4): الأهمية النسبية للشركات الأجنبية في قطاع التصنيع في الصين

القطاع	1999			2010		
	الناتج الصناعي (100 مليون يوان)		a/b %	الناتج الصناعي (100 مليون يوان)		a/b %
	الوطني a	الشركات الأجنبية b		الوطني a	الشركات الأجنبية b	
المجموع	45294,85	17294,71	32,48	601589,71	181892,83	26,04
تجهيز المواد الغذائية من المنتجات الزراعية	2287,1	809,96	1,52	34928,07	7854,98	1,12
تصنيع الأغذية	865,77	460,5	0,86	11350,64	3614,50	0,52
تصنيع المشروبات	1384,1	460,21	0,86	9152,62	2877,84	0,41
تصنيع التبغ	1372,19	11,2	0,02	5842,51	4,07	0,00
تصنيع النسيج	2513,26	965,59	1,81	28507,92	6072,84	0,87
صناعة النسيج والملابس والأحذية والقبعات	1128,37	985,98	1,85	12331,24	4626,20	0,66
صناعة الجلود والفراء، الريشة والمنتجات ذات الصلة	753,39	685,45	1,29	7897,5	3550,72	0,51
تصنيع وتجهيز الخشب	412,89	178,53	0,34	7393,18	872,29	0,12
تصنيع الأثاث	160,13	133,67	0,25	4414,81	1442,27	0,21
تصنيع الورق ومنتجات الورق	763,87	368,25	0,69	10434,06	3181,75	0,46
الطباعة واستنساخ وسائط التسجيل	416,7	176,93	0,33	3562,91	828,33	0,12
تصنيع مواد؛ ثقافية، تعليمية وأنشطة رياضية	378,45	335,76	0,63	3135,43	1638,71	0,23
معالجة البترول، فحم الكوك، معالجة الوقود النووي	2548,16	150,29	0,28	29238,79	3941,66	0,56
تصنيع المواد الكيماوية الخام والمنتجات الكيماوية	3504,43	899,34	1,69	47920,02	12587,09	1,80
صناعة الأدوية	1158,57	338,34	0,64	11741,31	3171,34	0,45
صناعة الالياف الكيماوية	863,32	326,23	0,61	4953,99	1566,51	0,22
تصنيع المطاط	541,56	256,75	0,48	5906,67	1909,81	0,27
تصنيع البلاستيك	887,48	676,26	1,27	13872,22	4369,01	0,63
تصنيع منتجات غير حديدية	1697,25	539,71	1,01	32057,26	4567,47	0,65
صهر وضغط المعادن الحديدية	3319,94	285,42	0,54	51833,58	6841,97	0,98
صهر وضغط المعادن غير الحديدية	1169,65	239,84	0,45	28119,02	4058,39	0,58
تصنيع المنتجات المعدنية	472,81	158,09	0,30	20134,61	5100,78	0,73
تصنيع آلات ذات الغرض العام	1676,93	526,41	0,99	35132,74	7979,83	1,14
تصنيع آلات للاستعمالات الخاصة	1184,88	269,48	0,51	21561,83	5379,27	0,77
تصنيع معدات النقل	4530,09	1365,46	2,56	55452,63	24608,58	3,52
تصنيع المعدات والمكنات الكهربائية	2185,24	1267,47	2,38	43344,41	13613,26	1,95
تصنيع معدات الاتصالات وأجهزة الكمبيوتر والمعدات الإلكترونية الأخرى	6539,34	4026,13	7,56	54970,67	42538,87	6,09
تصنيع أدوات ومكنات القياس للنشاط الثقافي وعمل المكتب	578,98	397,46	0,75	6399,07	3094,49	0,44

Source: Compiled from: NBS, Op.cit.

تصنيف القطاعات الصناعية وفقا لأهمية الشركات الأجنبية في الناتج يظهر أن العديد من الصناعات في الصين الآن تعتمد بشكل كبير على FDI (الجدول رقم(13.4)). يمكن التمييز بين ثلاث فئات:

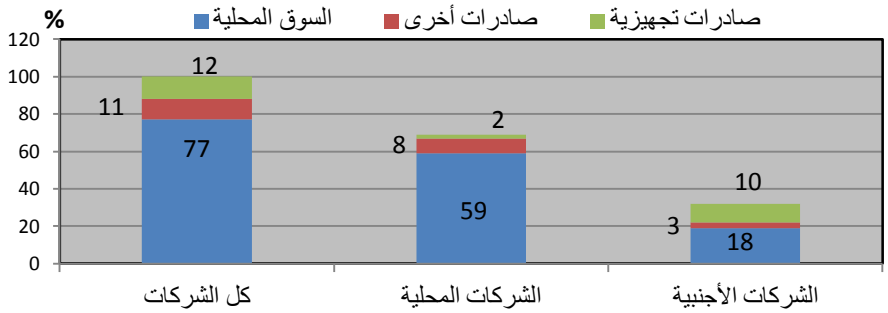
1) الفئة الأولى تشمل القطاعات التي فيها الشركات الأجنبية تشكل أكثر من 40% من إجمالي الناتج الصناعي في قطاع التصنيع في سنة 2010: تصنيع معدات الاتصالات وأجهزة الكمبيوتر والمعدات الإلكترونية الأخرى(77.38%)، تصنيع مواد تعليمية وثقافية وللأنشطة الرياضية(52.26%)، تصنيع أدوات القياس ومكنات للنشاط الثقافي وعمل المكتب(48.36%)، الجلود والفراء (44.96%)، معدات النقل(44.38%)؛
2) المجموعة الثانية تتعلق بصناعات التي فيها الشركات الأجنبية لها معدل حصة بين 20% و 40%، تشمل: الملابس والأحذية(37.52%)، الأثاث(32.67%)، المطاط(32.33%)، المكنات والمعدات الكهربائية؛ الآلات،

الأثـاث، المطـاط، البلاسـتيك، الألیـاف الكيميائيـة، المشـروبات، الـورق، الأدويـة، الطباعـة، النسـيج، المـواد والمنتجات الكيماوية؛

3) الفئة الثالثة تضم قطاعات التي فيها الشركات الأجنبية تشكل أقل من 20% من الناتج. كل منهم قطاعات كثيفة رأس المال أو الموارد الطبيعية، التي فيها دخول المستثمرين الأجانب من الصعب على حد سواء بواسطة الحواجز المؤسسية والاقتصادية. وتشمل: صهر وضغط المعادن الحديدية وغير الحديدية، تصنيع المنتجات غير الحديدية، استخراج البترول والغاز الطبيعي، تصنيع وتجهيز الخشب و تصنيع التبغ.

3. الشركات الأجنبية والاتجاه التصديري للصناعة الصينية

الشكل رقم (15.4): توزيع الناتج الصناعي للصين من حيث وجهة المبيعات ونوع الشركات(من إجمالي الناتج الصناعي %، 2007)



Source: Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine and Deniz Ünal(2011),**"China's foreign trade in the perspective of a more balanced economic growth"**, Op.cit., p.18.

من الشكل رقم(15.4)، الذي يظهر توزيع الناتج الصناعي للصين من حيث وجهة المبيعات ونوع الشركات(من إجمالي الناتج الصناعي %، 2007)، يمكن ملاحظة أن صادرات الصين مثلت 23% من ناتجها الصناعي في 2007 (أعلى من حوالي 13% في سنة 1997)[1]. الصادرات المجهزة من قبل الشركات الأجنبية شكلت 10% من الناتج الصناعي للصين، والصادرات العادية من قبل الشركات الصينية شكلت 8%.

أي أن الشركات الأجنبية تعتمد أكثر في صادراتها على الصادرات المجهزة، في المقابل تعتمد الشركات الصينية على الصادرات العادية. كما أن الشركات الأجنبية تعتمد على الصادرات(40.6% من ناتجها) أكثر من الشركات الصينية(14.5% من ناتجها).

[1] Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine and Deniz Ünal, **"China's foreign trade in the perspective of a more balanced economic growth"**, CEPII, WP No 2011-03, p.18, available at: http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/2011/wp2011-03.pdf , last visited:16/05/2012, At:06:52.

الجدول رقم(14.4): توزيع الناتج الصناعي للصين من حيث نوع الشركات، مجموعة الصناعة ووجهة المبيعات (من إجمالي الناتج الصناعي %، 2007)

القطاع	كل الشركات			الشركات المحلية			الشركات الأجنبية		
	صادرات تجهيزية	صادرات أخرى	السوق المحلية	صادرات تجهيزية	صادرات أخرى	السوق المحلية	صادرات تجهيزية	صادرات أخرى	السوق المحلية
الطاقة			15			14			1
الأغذية			8			6			2
النسيج	1	3	4		2	3	1	1	1
خشب، ورق	1	1	3		1	2	1		1
كيماويات	1	1	14		1	11	1		3
معادن		1	12		1	11			2
مكنات	1	2	7		1	6	1	1	2
مكنات كهربائية	1	1	5			3	1		1
الكترونيات	6	1	3			1	6		2
معدات النقل	1	1	6			3			3

Source: Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine and Deniz Ünal(2011),**"China's foreign trade in the perspective of a more balanced economic growth"**, Op.cit., p.19.

يظهر الجدول رقم(14.4)، أن الصادرات الصينية تعتمد على صناعتين، "الالكترونيات" و "النسيج"؛ شكّلت صادرات صناعة الالكترونيات في الصين 70% من ناتجها الصناعي، كما أن الشركات الأجنبية تهيمن على الإنتاج(80% من إنتاج الالكترونيات) وأيضا على الصادرات(أكثر من 85%)، وهي تشارك أساسا في عمليات التجهيز(100%)، وذلك من خلال استيراد حجم كبير للأجزاء والمكونات الوسيطة. هذه الصناعة بالتالي عرضة لانخفاض الطلب العالمي، لكنها أقل تعرضا لآثار تقلبات سعر صرف اليوان، مادامت القيمة المضافة المحلية صغيرة.

الصناعة الثانية هي "النسيج" والتي يصدر 50% من ناتجها الصناعي. هذه الصناعة أبقت الخصائص الأساسية لصناعة تقليدية موجهة للتصدير، مع معظم سلسلة الإنتاج تقع في الصين. وفقا لِـ كوبمان و وانغ(2008)، القيمة المضافة المحلية لصادرات النسيج كانت كبيرة(تقريبا 70% في سنة 2006). مع معظم سلسلة الإنتاج تقع داخل البلاد، شركات التصدير الصينية معرضة لرفع قيمة اليوان، والذي يفسر لماذا السلطات الصينية تستمر في سياسة سعر صرف حذرة.[1]

الصناعات الأخرى تبيع معظم حصتها من الإنتاج في السوق المحلية. مع ذلك، باستثناء الأغذية والطاقة التي هي موجهة بشكل أكبر إلى السوق المحلية، القطاعات الأخرى تبقى تصدر حصة هامة من ناتجها في سنة 2007؛ المكنات و المكنات الكهربائية صدّرت 30% و 28.57% من ناتجها على التوالي. معدات النقل، المواد الكيميائية وصناعة المعادن أقل اعتمادا على الأسواق الخارجية، مع صادرات شكلت 25%، 14.28% و 8.33% من ناتجها على التوالي في سنة 2007.

بالنسبة لمعظم قطاعات الصناعات التحويلية، الصادرات تمثل جزءا كبيرا من الناتج و بالتالي السوق المحلي بإمكانه أن يكون بديلا جزئيا للأسواق الخارجية.

[1] Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine and Deniz Ünal, **"China's foreign trade in the perspective of a more balanced economic growth"**, Op.cit, p.19.

الجدول رقم(15.4): الخصائص الصناعية للشركات الأجنبية في الصناعات التحويلية في الصين

الصناعة التحويلية	حصة مبيعات الشركات الأجنبية من إجمالي المبيعات		حصة صادرات الشركات الأجنبية من مبيعاتها		حصة صادرات الشركات الأجنبية من إجمالي الصادرات	
	1995	2008	1995	2008	1995	2008
تجهيز الأغذية	21,2	13,8	24,5	3,7	57,5	51,4
تصنيع الأغذية	30,5	11,7	16,6	4,3	38,7	49,1
تصنيع المشروبات	26,2	4,7	4,5	1,1	37,8	56,1
تصنيع التبغ	0,6	1,5	17,3	0	2,5	0,3
صناعة النسيج	17,9	40,4	48,6	9,2	28,6	47,2
الألبسة والأحذية	50,8	52,7	71,7	22,2	60,5	61,7
الجلود والمنتجات ذات الصلة	54,1	53,5	73,6	25,5	73,2	68,8
تجهيز الخشب والمنتجات ذات الصلة	57,7	35,5	31,5	5,4	58,7	26,1
تصنيع الأثاث	75,1	61,7	45,8	24,6	75,1	66,6
صناعة الورق ومنتجات الورق	53,4	17,5	20,8	5,9	53,4	83,5
الطباعة	79,4	28,3	19,8	8	79,4	79,9
أدوات رياضية، تعليمية وثقافية	69	72,4	81,3	41,1	69	72,5
منتجات ومعالجة النفط	1,4	7,5	21,8	1	8,5	59,9
الألياف الكيميائية	12,7	10,4	26,3	3,2	41,5	37,1
منتجات المطاط	25	38,6	39,7	15,1	53,3	65
منتجات البلاستيك	33,1	42,3	42,6	21,7	77,2	76,5
المنتجات المعدنية غير الحديدية	11,4	21,6	21,4	3,7	38,9	51,7
صهر وضغط المعادن الحديدية	6,2	8,7	9,3	1,2	6,3	18
صهر وضغط المعادن غير الحديدية	12,5	16	18	2,5	24,4	44,2
منتجات معدنية	26,6	43,9	47,2	13,6	61,1	64,6
مواد ومنتجات كيميائية	12,6	15,6	22,7	4,2	31,6	55,5
منتجات صيدلانية وطبية	18,3	13,8	16,9	3,7	21,9	37
تصنيع مكنات عادية	14,5	30,6	21,9	7,8	30,6	54,4
معدات لأغراض خاصة	9	28,8	27,9	7,8	35,5	57,9
معدات النقل	25,2	17,4	7,6	15,8	30,4	50,6
مكنات ومعدات كهربائية	21,8	44,8	34,3	62,5	58,3	68,3
معدات الكترونية وللاتصالات	60,8	76,7	59,1	37,7	94,5	91,9
أدوات(instruments)	38,8	65,6	51,2	18,4	71,8	87,3

Source: Kelly Liu, Kevin Daly, Op.cit., p.25.

يظهر الجدول رقم(15.4)، الخصائص الصناعية للشركات الأجنبية في الصناعات التحويلية في الصين؛

حيث هناك سيطرة واضحة للشركات الأجنبية في صادرات الصين في أغلب الصناعات، ماعدا في الصناعات التي تعتمد على الموارد، والتي تتضمن قيودا وعراقيل للدخول إلى هذه الصناعات. فسيطرة صادرات الشركات الأجنبية تكون في الصناعات الأكثر تنافسية وكثيفة رأس المال، خاصة كثيفة التكنولوجيا والتي لها فيها تفوق تكنولوجي والتي للصين فيها ميزة مقارنة في التجارة الدولية.

فنجد أن حصة الشركات الأجنبية في صادرات الصين في معدات الاتصالات والالكترونيات في سنة 2008 كانت 91.9%(94.5% سنة 1995)، الأدوات(87.3%)، صناعة الورق(83.5%)، مكنات ومعدات

كهربائية(68.3%)...الخ. بينما كانت حصصها منخفضة في: التبغ(0.3%)، صهر وضغط المعادن الحديدية(18%) و تجهيز الخشب(26.1%)، مع ملاحظة ارتفاع حصتها في منتجات و معالجة النفط من 8.5% سنة 1995 إلى 59.9% سنة 2008. وذلك نتيجة لسياسة التحرير و الانفتاح التي اعتمدتها مع انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية.

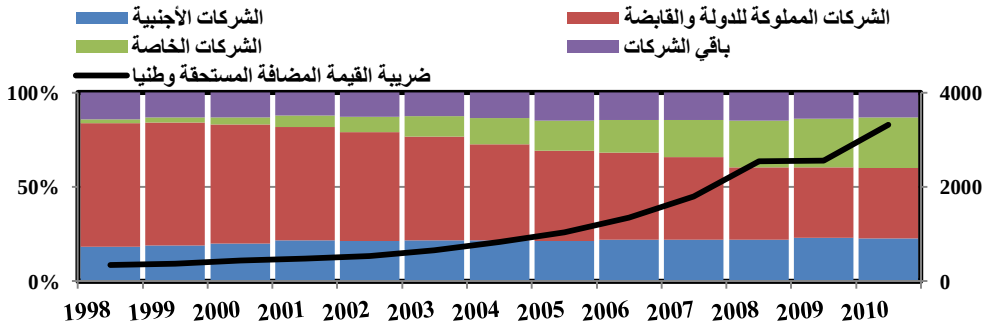
مع ذلك، فان الاتجاه التصديري للشركات الأجنبية عرف انخفاضا ملحوظا كما يوضح الجدول رقم(15.4)، في حين زادت حصة صادرات الشركات الأجنبية في مبيعاتها بين سنة 1995 وسنة 2008 في صناعتين فقط: المكنات والمعدات الكهربائية(من 34.3% إلى 62.5%)، معدات النقل(من7.6% إلى 15.8%)، نجد أنها قد انخفضت في باقي الصناعات؛ الأدوات(من 81.3% إلى 41.1%)، الجلود والمنتجات ذات الصلة(من 73.6% إلى 25.5%)، الألبسة والأحذية(من 71.7% إلى 22.2%)، المعدات الالكترونية ومعدات الاتصالات(من59.1% إلى 37.7%)، النسيج(من 48.6% إلى 9.2%)...الخ. والانخفاض كان حادا في منتجات ومعالجة النفط(من 21.8% إلى 1%) و التبغ(من 17.3% إلى 0%). هذا يشير إلى أن مبيعات الشركات الأجنبية أصبحت موجهة أكثر إلى السوق المحلية الصينية للاستفادة من النمو الكبير للاقتصاد الصيني و نمو الطلب المحلي.

حضور الشركات الأجنبية أثّر بقوة في نمط صادرات الصين وجعل أجزاء عديدة من الصناعة التحويلية الصينية تعتمد بشكل مرتفع على الأسواق العالمية. الشركات الأجنبية تلعب دورا رئيسيا في القطاعات الأكثر توجها للتصدير، عدا الألبسة؛ حيث أن معظم صادرات الملابس تعتمد على شركات صينية، والتي استفادت من دخول الصين لمنظمة التجارة العالمية التي أعطت دفعة قوية لصادرات الملابس الصينية بعد التخلص التدريجي من نظام الحصة في عام 2005.

بالإضافة إلى ما سبق، أحد الأسباب التي جعلت الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر إيجابا على النمو الاقتصادي في الصين هو أنّ دخول المستثمرين الأجانب في الصناعة الصينية قد سرّع تنويع نمط الملكية كعامل مشجّع للمنافسة، ممّا زاد من حدة المنافسة في السوق، ممّا يسمح بتحسين الكفاءة.

4. مساهمة الشركات الأجنبية في القيمة المستحقة من ضريبة القيمة المضافة الصناعية

الشكل رقم(16.4): مساهمة مختلف الشركات في إيرادات ضريبة القيمة المضافة



Source : NBS, Op.cit.

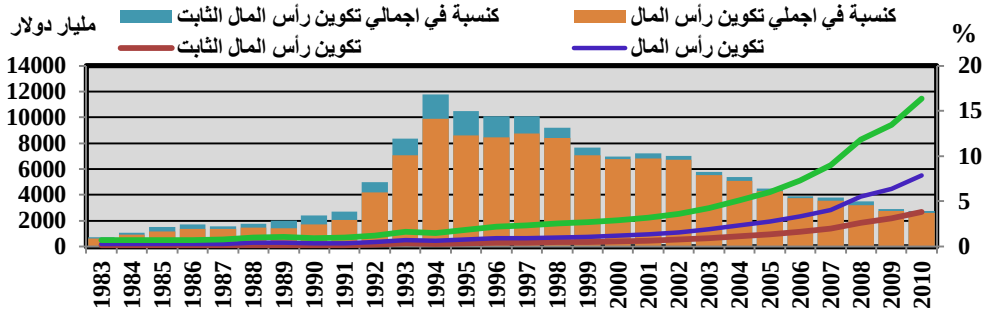
يظهر الشكل رقم(16.4) مساهمة مختلف الشركات في إيرادات ضريبة القيمة المضافة؛

في سنة 2010 بلغت القيمة المستحقة من ضريبة القيمة المضافة في القطاع الصناعي 331.97 مليار دولار(34.15 مليار دولار سنة 1998). في سنة 1998، كانت أكبر مساهمة في هذه المستحقات تعود للشركات المملوكة للدولة والقابضة(65.52%)، ولكن هذه النسبة استمرت في التراجع(وصلت إلى 37.21% سنة 2010) لصالح كل من الشركات الخاصة والشركات الأجنبية، هذه الأخيرة ارتفعت مساهمتها من 18.43% سنة 1998 إلى 22.79% سنة 2010، وكانت أكبر مساهمة لها في سنة 2009 بـ 23.06%، في حين ارتفعت مساهمة الشركات الخاصة باطراد و بشكل كبير من 1.88% سنة 1998 إلى 26.98% سنة 2010.

ثانيا: مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال

لتقييم مساهمة FDI في تكوين رأس المال المحلي في الصين، نستخدم حصة FDI في إجمالي الاستثمار في الأصول الثابتة.

الشكل رقم(17.4): الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة في إجمالي الاستثمار في الأصول الثابتة



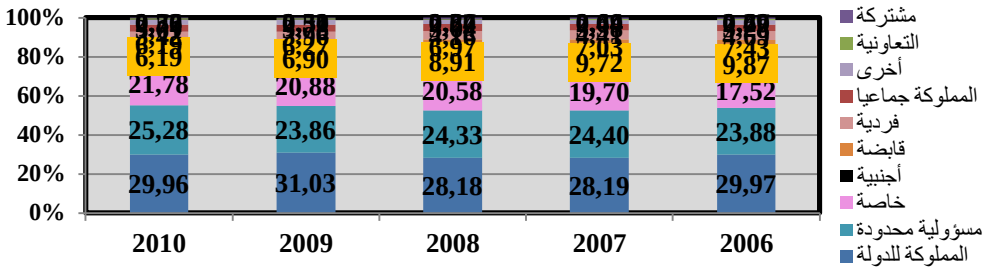
Source: NBS, Op.cit.

كما يظهر الشكل رقم(17.4)، حصة FDI في إجمالي الاستثمار في الأصول الثابتة كانت في أدنى مستوياتها خلال الثمانينات وذلك بمتوسط سنوي 2.14%، حيث أن FDI كان في مرحلته التجريبية، حيث كان مناخ الاستثمار يسوده الغموض والكثير من الحواجز كما أنه كان يقتصر على مناطق معينة في الساحل الشرقي.

ومع بداية التسعينات ارتفعت النسبة قليلا لتصل إلى 5.4% في سنة 1991 و 7.51% سنة 1992، لترتفع بعد ذلك وتسجل أعلى مستويات لها خلال الفترة 1993– 1999، وذلك بمتوسط 14.16%، وسجلت أعلى مستوى لها سنة 1994 وذلك بِـ 17.08% وهي أعلى نسبة محققة إلى يومنا هذا بالنسبة لحصة FDI في مجموع الاستثمار في الأصول الثابتة. ويرجع هذا الارتفاع في التسعينات إلى التأكيد على سياسة الانفتاح الاقتصادي وتقديم الكثير من السياسات التفضيلية والمواتية لمشاريع FDI وسن وتعديل قوانين وإصدار لوائح منظمة للاستثمار مما أدى إلى ارتفاع حجم FDI الوارد إلى الصين. لتبدأ هذه النسبة في الانخفاض من سنة 2000، حيث شكّل FDI 5.32% في مجموع الاستثمارات في الأصول الثابتة في الصين. وواصلت هذه النسبة الانخفاض لتصل إلى 2.65 % سنة 2010.

هذه النتيجة تعبر عن حقيقة أنه رغم أن FDI في الصين قد نمى بشكل كبير على مر السنوات، الاستثمار الثابت الداخلي(تكوين رأس المال الثابت الإجمالي) قد نمى بحجم أكبر. حيث في السنوات الأخيرة الاستثمار المحلي نمى سريعا بحوالي 26% سنويا.

الشكل رقم(18.4): مجموع الاستثمار في الأصول الثابتة في الصين بحسب نوع ملكية الشركة



Source: NBS, Op.cit.

من الشكل رقم(18.4)، الذي يظهر مجموع الاستثمار في الأصول الثابتة في الصين بحسب نوع ملكية الشركة؛ يمكن ملاحظة أن الشركات الخاصة والشركات المملوكة للدولة والشركات ذات المسؤولية المحدودة مجتمعة تملك 77.02% من إجمالي الأصول الثابتة. الشركات الخاصة في ظرف وجيز أصبحت تمتلك 21.78% من إجمالي الأصول الثابتة في الصين سنة 2010، كما أن كل من الشركات المملوكة للدولة والشركات المملوكة جماعيا فقدت الكثير من حصتها في إجمالي الأصول الثابتة، خاصة الشركات المملوكة للدولة التي كانت تملك 66.08% من إجمالي الأصول الثابتة في الصين سنة 1985 لتتراجع حصتها إلى 55.44% سنة 1995 ثم إلى 29.96% سنة 2010. وبالنسبة للوحدات المملوكة جماعيا كانت تملك 12.88% سنة 1985 ثم ارتفعت حصتها إلى 16.43% سنة 1995 ثم انخفضت بشكل كبير إلى 3.61% من إجمالي الاستثمارات في الأصول الثابتة في الصين سنة 2010.

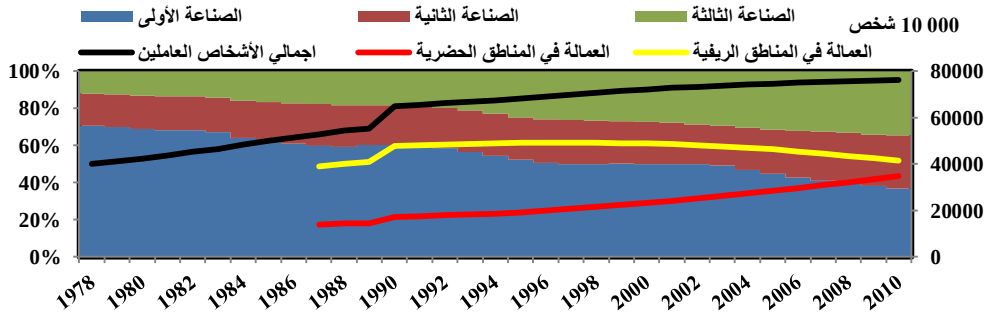
رغم ذلك، بالنسبة لاقتصاد كبير وسريع النمو كالصين، بمتوسط معدل نمو حوالي 10% خلال فترة الإصلاح الاقتصادي، كان الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر تمويل إضافي هام في تمويل تكوين رأس المال المحلي للصين.

ثالثا: توفير فرص عمل ورفع الأجور

ساهمت شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في توفير مناصب عمل في الصين، كما أنها قدمت أجور ورواتب مرتفعة وتنافسية مما ساهم في ارتفاع الأجور في الصين.

1. توفير فرص عمل

الشكل رقم(19.4):عدد العاملين في المجموعات الصناعية الثلاث



Source: NBS, Op.cit.

من الشكل رقم(19.4) الذي يظهر عدد العاملين في المجموعات الصناعية الثلاث، يمكن ملاحظة أن حجم العمالة في الصين ارتفع باستمرار خلال الفترة 1978-2010، حيث كان حجم العمالة في الصين 401.52 مليون شخص سنة 1978 ليصل إلى 761.05 مليون شخص سنة 2010. بمعدل نمو سنوي 1.94%، مع أن معدل النمو هذا كان في تراجع؛

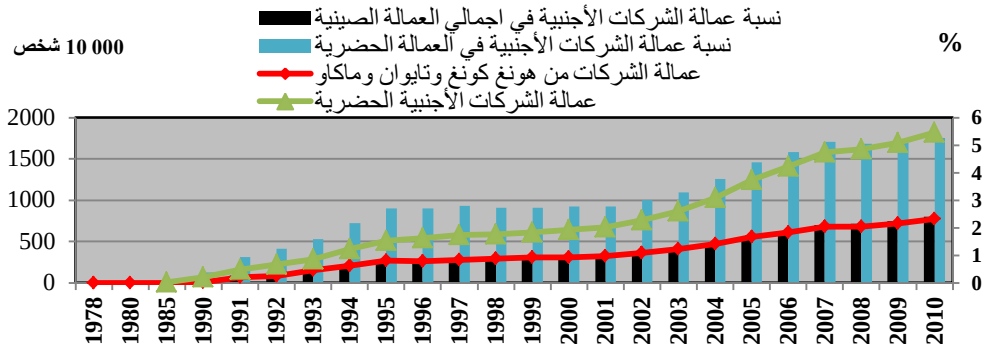
حيث أن معدل الزيادة في الثمانينات كان 2.95%، في التسعينات 1.8% وفي العشرية الأخيرة كان معدل النمو في العمالة في الصين 0.58%. وشهدت سنة 1990 أعلى نمو في العمالة(14.55%)، حيث ارتفع حجم العمالة من 553.29 مليون شخص سنة 1989 إلى 647.49 مليون شخص سنة 1990.

و من حيث تمركز العمالة، عرف حجم العمالة في المناطق الحضرية ارتفاعا كبيرا منذ بداية عملية الإصلاح الاقتصادي في الصين، حيث ارتفع حجم العمالة في المناطق الحضرية من 95.14 مليون شخص(26.21%) سنة 1978، إلى 346.87 مليون شخص(45.58%) سنة 2010، بمعدل نمو سنوي حوالي 8%.

بالمقابل عرفت حصة العمالة في المناطق الريفية في إجمالي العمالة تراجعا كبيرا. في سنة 1978 كان حجم العمالة في المناطق الريفية 306.38 مليون شخص، لتصبح 414.18 مليون شخص سنة 2010(54.42%)، حيث عرفت معدل نمو 0% سنتي 1997 و 1998، وفي جميع السنوات الموالية كان المعدل سالبا(-2.6%).

ومن حيث التوزيع الصناعي للعمالة، فقد شهد حجم العمالة في القطاع الأولي تراجعا كبيرا، على عكس قطاع التصنيع وقطاع الخدمات التي استقطبت عددا متزايد من العمالة. في حين في سنة 1978 كانت حصص العمالة في القطاع الأولي(70.5%)، التصنيع(17.3%) والخدمات(12.2%). أصبحت هذه الحصص 36.7%، 28.7% و 34.6% على التوالي في إجمالي العمالة الصينية سنة 2010.

الشكل رقم(20.4): عمالة الشركات الأجنبية في الصين



Source: compiled from: NBS, Op.cit.

كما هو الحال في غيرها من البلدان النامية، حيث الندرة النسبية لرؤوس الأموال مع وفرة اليد العاملة؛

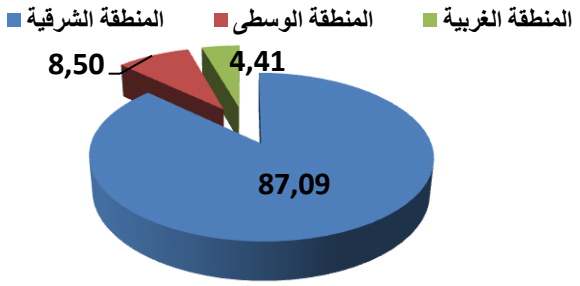
خلق فرص عمل سواء بشكل مباشر أو غير مباشر قد كان واحدا من أبرز الآثار المترتبة عن FDI على الاقتصاد الصيني.

يظهر الشكل رقم(20.4)، عمالة الشركات الأجنبية في الصين؛ حيث أن كل من إجمالي العمالة والعمالة في المناطق الحضرية في شركات FDI في الصين قد زادت بشكل ملحوظ؛

في حين أن الشركات الأجنبية كانت توظف 660000 شخص سنة 1990(0.1% من إجمالي العمالة الصينية و 0.39% من العمالة الحضرية)، و شكلت العمالة في شركات الصينيين ما وراء البحار 6.06% من العمالة الأجنبية في المناطق الحضرية.

في سنة 2010 كانت الشركات الأجنبية توظف 18.23 مليون شخص(2.4% من إجمالي العمالة و 5.26% من العمالة الحضرية). وكانت شركات الصينيين ما وراء البحار توظف 7.7 مليون شخص(42.22% من العمالة الأجنبية في المناطق الحضرية).

الشكل رقم(21.4): العمالة الحضرية لشركات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين بالمناطق



Source: compiled from: NBS, Op.cit.

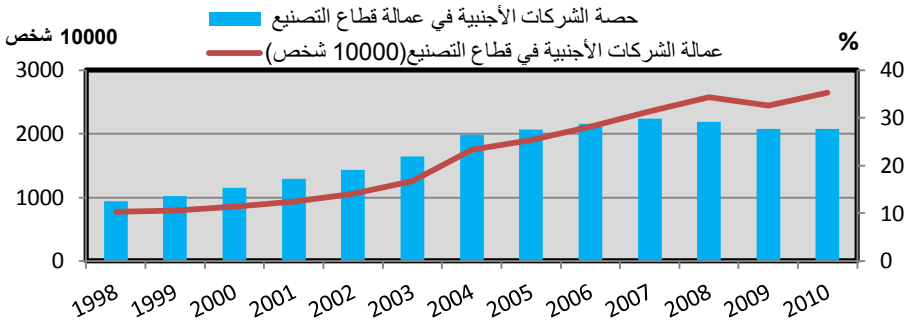
يظهر الشكل رقم(21.4): العمالة الحضرية لشركات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين بالمناطق؛

بالنظر في المناطق والمقاطعات الصينية، العمالة الحضرية لشركات FDI تتركز بصورة رئيسية في المنطقة الشرقية(87.09% سنة 2010 و 85.76% سنة 1998) وبوجه أخص في مقاطعات قوانغدونغ(23.04%)

وفوجيـــــان(10.5%) وجيانغســـــو(11.4%) وشـــــاندونغ(7.7%) وليـــــاونينغ(2.9%) وتشـــــجيانغ(11.8%)، وبلديات شنغهاي(7.9%) وبكين(6.4%) وتيانجين(3.3%) وذلك سنة 2010 (لم يختلف الوضع كثيرا طوال فترة الإصلاح). في المقابل، العمالة الحضرية لـ FDI في المناطق الوسطى والغربية لم تكن سوى 8.5%(11.14% سنة 1998) و 4.41% (3.10% سنة 1998) على التوالي من مجموع العمالة الحضرية لشركات FDI.أي هناك تراجع في حصة المنطقة الوسطى لصالح المنطقة الشرقية والغربية، خاصة مع تطبيق إستراتيجية "التوجه غربا ".

بالتالي، كانت مساهمة شركات FDI في العمالة الحضرية في الصين متفاوتة جدا. فإن ذلك يشير إلى أن FDI قد ساهم في اتساع الفجوة في الدخل بين المناطق الشرقية والداخلية.

الشكل رقم(22.4): المتوسط السنوي لعمالة الشركات الأجنبية في القطاع الصناعي



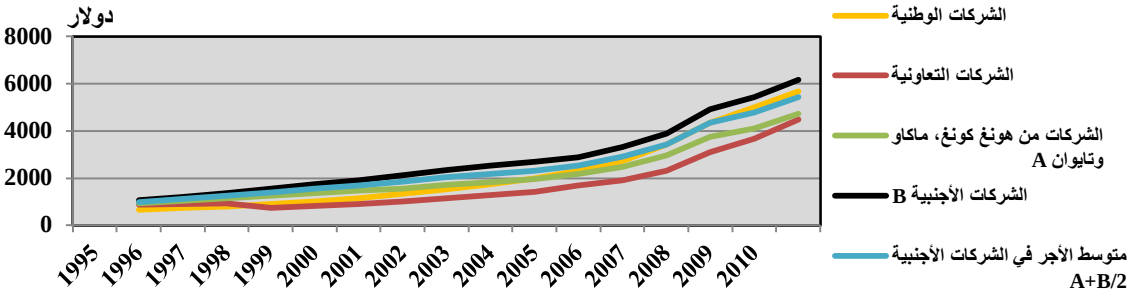
Source: NBS, Op.cit.

يظهر الشكل رقم(22.4)، عمالة الشركات الأجنبية في قطاع التصنيع خلال الفترة 1998- 2010؛ حيث شكلت 12.5%(7.75 مليون شخص)، وواصلت الارتفاع في السنوات الموالية، لتصل في سنة 2007 إلى 29.88%(23.53 مليون شخص)، وفي سنة 2008 شكلت 29.19%(25.79 مليون شخص). وبسبب الأزمة المالية العالمية انخفضت عمالة الشركات الأجنبية في التصنيع في سنة 2009، حيث شكلت 27.75%(24.5 مليون شخص). وفي سنة 2010 كان نصيب الشركات الأجنبية في عمالة قطاع التصنيع في الصين 27.72%(26.45 مليون شخص).

وبذلك فان الشركات المستثمرة الأجنبية ساهمت بشكل فعال في خلق مناصب شغل للعمالة الصينية في قطاع التصنيع، حيث أن أكثر من ربع العمالة الصينية في قطاع التصنيع تعمل في الشركات الأجنبية.

2. دفع أجور أعلى

الشكل رقم(23.4): المتوسط السنوي لأجور العمال في الصين حسب نوع الشركات



Source: compiled from: NBS, Op.cit.

من الشكل رقم(23.4)، الذي يظهر أجور العمال في الصين حسب نوع الشركات؛ يمكن ملاحظة أنه كان هناك ارتفاعا مستمرا في الأجور النقدية على مستوى جميع الشركات. ويمكن ملاحظة أن الشركات الأجنبية(باستثناء شركات الصينيين ما وراء البحار) والتي أغلبها شركات من الدول المتقدمة، تدفع أعلى الأجور من غيرها من المؤسسات، في حين كان متوسط الأجر الذي تدفعه 1055.2 دولار(87.93 دولار شهريا) سنة 1995، ارتفع إلى 6165.74 دولار(513.81 دولار شهريا) سنة 2010.

بينما كان متوسط الأجر الذي تدفعه الشركات من هونغ كونغ وماكاو وتايوان 923.36 دولار سنة 1995، ثم 4824.57 دولار سنة 2010. ويمكن ملاحظة أن أدنى الأجور تدفعها الشركات التعاونية(869.36 دولار سنة 1995 و 4471.67 سنة 2010).

الشيء المثير للاهتمام هو الارتفاع الكبير في متوسط الأجر الذي تدفعه الشركات المملوكة للدولة، حيث ارتفع من 664.95 دولار سنة 1995 إلى 5666.45 دولار(أعلى من متوسط الأجر للشركات الأجنبية) سنة 2010، حيث تأتي في المرتبة الثانية بعد الشركات الأجنبية(باستثناء شركات الصينيين ماوراء البحار). وهذا يعود إلى إستراتيجية الحكومة الصينية في رفع أجور العمال من أجل تعزيز الطلب المحلي وتعزيز مكانته في نمو الناتج المحلي، بعد إدراك الحكومة الصينية أن اعتماد الاقتصاد الصيني على الطلب الخارجي يهدد الاقتصاد الصيني خلال الأزمات العالمية وانخفاض الطلب العالمي.

ورغم مساهمة شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في توفير فرص عمالة و في رفع الأجور في الصين، إلا أن نسبة عمالة شركات FDI في الصين(2.4% في عام 2010)، يعتبر ضعيفا نسبيا إذا ما قورن بنسبة مساهمة هذه الشركات في الناتج الصناعي في الصين(27.19% سنة 2010). وكانت مساهمتها واضحة في عمالة قطاع التصنيع في الصين(27.72% سنة 2010، وكانت 29.88% سنة 2007).

رابعا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا والمهارات

يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر تعزيز قدرة التكنولوجيا المتقدمة للبلد المضيف من خلال قناتين؛ الشركات متعددة الجنسيات يمكنها إدخال تكنولوجيات متقدمة مباشرة لفروعها أو بشكل غير مباشر من خلال الانعكاسات غير المباشرة على الشركات المحلية.

خلال العقود الثلاثة الماضية، وضعت الحكومة الصينية سياسات خاصة وقدمت حوافز سخية لتشجيع المستثمرين الأجانب لإدخال تكنولوجيا متقدمة، دراية الإنتاج، تقنيات التسويق ومهارات الإدارة في أمل أن هذه التكنولوجيات ستمتد إلى الشركات الصينية المحلية.

هل جلب المستثمرون الأجانب تكنولوجيات متقدمة إلى الصين؟، إذا كان الأمر كذلك، هل امتدت هذه التكنولوجيات إلى الشركات المحلية الصينية؟.

1. قياس دور الشركات الأجنبية في نقل التكنولوجيا إلى الصين

في حين أنه من الصعب قياس بشكل مباشر أن التكنولوجيا ومهارات الإدارة، قد جلبت بواسطة شركات FDI، هناك عدة طرق لقياسها بطريقة غير مباشرة؛ يشمل تحليل مستوى حضور FDI في الصناعات المحلية، تحليل الهيكل الصناعي لشركات FDI ، وتحليل مؤشرات أساسية لخصائص الشركة، تشمل الحجم، كثافة رأس المال المادي، وإنتاجية العمل لكل من الشركات الأجنبية والشركات المحلية.[1]

الجدول رقم(16.4): نسب الحضور في قطاع التصنيع حسب نوع الشركات

القطاع/السنة	1995		2003		2010		
	الشركات الأجنبية	الشركات المملوكة للدولة*	الشركات الأجنبية	الشركات المملوكة للدولة والقابضة**	الشركات الأجنبية	الشركات الخاصة	الشركات المملوكة للدولة والقابضة
كثيفة العمالة	**25,19**	33,85	**33,33**	24,57	**30,18**	38,2	20,04
كثيفة رأس المال	**10,75**	61,64	**27,95**	65,36	**24,75**	17,25	47,02
كثيفة التكنولوجيا	**22,04**	26,48	**38,72**	38,2	**39,75**	21,27	10,1
الإجمالي	**18,93**	42,84	**28,05**	45,7	**30,32**	23,95	29,26

Source: Calculated from:(NBS), Op.cit.

[1] Chunlai Chen, "Foreign direct investment in China: trends, characteristics and impacts", in Christopher Findlay, Mari Pangestu and David Parsons (eds.), Light The Lamp: Papers on World Trade and Investment in Memory *of Bijit Bora*, World Scientific, Singapore, pp.179-218, 2010., pp.204F., Available at : http://books.google.dz/, last visited :07/06/2012, At : 10 :57.

* في الصين، الشركات المملوكة للدولة يمكن أن تملك وتدار من قبل الدولة المركزية، ومستويات مختلفة من الحكومات المحلية . على سبيل المثال، في عام 2005، كان هناك 34081 SOEs صناعية في الصين، منها 7339 كانت تدار من قبل الدولة المركزية، و 26742 من قبل المحلية. هناك 120 شركة مملوكة للدولة المركزية. الإحصاءات الصينية تشير إلى أن المؤسسات المملوكة للدولة تتجاوز 100 ألف. وبالتالي، يبدو أن الغالبية العظمى من الشركات المملوكة للدولة في الصين مملوكة للحكومات الوطنية الفرعية . من ناحية أخرى، فإن الشركات المملوكة للدولة المركزية تميل إلى أن تكون أكبر من ذلك بكثير، في المتوسط، من الشركات المملوكة للحكومات الفرعية . و يبدو أن هناك عدم تجانس كبير في الاعتماد على الشركات المملوكة للدولة بين المناطق الرئيسية للصين .بعض المناطق هي أكثر اعتمادا على الشركات المملوكة للدولة من غيرهم. الشركات المملوكة للدولة تميل غالى أن تكون أقل انتشارا ومهمة في المناطق التي تعتمد على القطاع الخاص و/ أو FIEs لدفع عجلة النمو الاقتصادي منذ عام 1978 .

** تشمل هذه الفئة الشركات المملوكة للدولة بالإضافة إلى الشركات التي أغلبيتها أسهم تنتمي إلى الحكومة أو الشركات المملوكة للدولة الأخرى. يتم التحكم في نسبة كبيرة من الشركات المساهمة من قبل الشركات المملوكة للدولة.

يظهر الجدول رقم(16.4)، أن الشركات الأجنبية زادت مستوى حضورها بشكل كبير في قطاع التصنيع خلال الفترة 1995-2010.

مستوى حضور الشركات الأجنبية في قطاع التصنيع في الصين ازداد من 18.93% في 1995 إلى 30.32% سنة 2010. في المقابل انخفض مستوى حضور الشركات المملوكة للدولة والقابضة(من45.7% سنة 2003 إلى 29.26% سنة 2010). مستوى حضور الشركات الخاصة في قطاع التصنيع وصل إلى 23.95% سنة 2010.

ضمن المجموعات الصناعية الثلاث -كثيفة العمالة، كثيفة رأس المال وكثيفة التكنولوجيا- مستوى حضور الشركات الأجنبية في الصناعات كثيفة التكنولوجيا ازداد بسرعة أكبر وبشكل كبير من 22.4% سنة 1995 إلى 39.75% في 2010، الصناعات كثيفة العمالة(من 25.19% إلى 30.18%)، كثيفة رأس المال(من 10.75% إلى 24.75%).

في سنة 1995، بالنسبة للشركات الأجنبية، القطاعات الصناعية الأكثر حضورا(الجدول رقم(17.4)) كانت، تصنيع الملابس والأحذية والقبعات(47.91%)، تصنيع الجلود والمنتجات ذات الصلة(46.45%)، تصنيع معدات الاتصالات والكمبيوتر ومعدات الكترونية أخرى(44.49%)، تصنيع مواد رياضية وتعليمية وثقافية(42.93%)، تصنيع البلاستيك(37.11%)، تصنيع الأثاث(35.46%)، تصنيع الأغذية(32.19%)، تجهيز الخشب والمنتجات ذات الصلة(31.42%). أي أن حضور الشركات الأجنبية في قطاع التصنيع كان بشكل أكبر في الصناعات كثيفة العمالة ثم كثيفة التكنولوجيا بينما كان حضورها ضعيفا في معظم الصناعات كثيفة رأس المال(الجدول رقم(17.4)).

الجدول رقم(17.4): أصول أصناف الشركات حسب القطاعات

القطاع	1995						2010					
	الشركات الأجنبية			الشركات المملوكة للدولة			الشركات المملوكة للدولة والقابضة			الشركات الخاصة			الشركات الأجنبية		
	عدد الشركات	الأصول		عدد الشركات	الأصول		عدد الشركات	الأصول		عدد الشركات	الأصول		عدد الشركات	الأصول	
		(أ)	(ب)		(أ)	(ب)		(أ)	(ب)		(أ)	(ب)		(أ)	(ب)
المجموع الوطني	**49559**	**16,85**	**100,00**	**87905**	**59,91**	**100,00**	**13243**	**29,26**	**100,00**	**252851**	**23,95**	**100,00**	**70609**	**30,65**	**100,00**
معالجة الأغذية	1893	20,50	4,11	9832	62,37	3,51	803	9,00	1,15	17114	**36,30**	**5,69**	2453	28,86	3,53
تصنيع الأغذية	1909	32,19	2,96	5306	45,86	1,19	378	12,18	0,67	5188	28,95	1,96	1558	**37,71**	**2,00**
تصنيع المشروبات	1202	25,31	3,30	3607	58,02	2,13	331	27,20	1,64	3729	19,42	1,43	842	**33,56**	**1,93**
تصنيع التبغ	10	0,95	0,09	302	95,79	2,56	**116**	**99,18**	**4,17**	8	0,17	0,01	3	0,16	0,01
صناعة النسيج	4218	18,81	7,76	4345	48,53	5,63	366	5,14	0,74	23268	**44,54**	**7,84**	5663	26,52	3,65
ملابس، أحذية وقبعات	5965	47,91	4,52	1102	11,60	0,31	176	2,43	0,13	10359	**38,01**	2,50	5906	**41,52**	**2,14**
الجلود والمنتجات ذات الصلة	2513	46,45	3,02	847	17,70	0,32	25	0,88	0,03	5273	33,70	1,23	2575	**51,63**	**1,48**
تجهيز الخشب والمنتجات ذات الصلة	1270	31,42	1,17	1265	35,90	0,38	156	5,23	0,14	8741	**54,38**	**1,80**	930	17,74	0,46
تصنيع الأثاث	741	35,46	0,69	594	13,01	0,07	34	2,74	0,06	3661	**44,90**	**1,11**	1359	**41,00**	**0,79**
صناعة الورق ومنتجات الورق	1079	19,89	2,00	1899	48,19	1,36	180	16,00	1,18	6582	23,27	2,10	1492	**45,47**	**3,21**
الطباعة	860	21,74	1,03	3552	50,07	0,66	525	18,68	0,46	4083	34,52	1,04	744	28,24	0,66
مواد رياضية، تعليمية وثقافية	1188	42,93	1,20	527	17,63	0,14	45	2,34	0,03	2500	30,61	0,52	1830	**55,77**	**0,75**
معالجة البترول، التفحيم، معالجة الوقود النووي	133	1,64	0,24	391	87,87	3,56	218	**59,58**	**7,16**	1302	16,09	2,36	220	14,82	1,70
تصنيع المواد الكيماوية الخام والمنتجات الكيماوية	2625	12,58	4,86	5834	65,65	7,12	1291	**31,45**	9,35	17162	21,50	7,81	4302	28,16	7,99
صناعة الأدوية	868	19,49	2,07	2099	56,68	1,69	507	21,31	1,82	3118	17,91	1,87	1140	27,00	2,20
صناعة الألياف الكيميائية	363	15,06	1,42	248	37,53	0,99	46	14,52	0,47	1362	28,48	1,12	321	**34,97**	**1,08**
تصنيع المطاط	470	25,08	1,44	640	47,31	0,76	114	16,93	0,54	2953	25,86	1,00	931	**39,28**	**1,19**
تصنيع البلاستيك	3038	37,11	3,67	1609	17,99	0,50	273	5,35	0,38	13017	**38,34**	**3,31**	4231	**38,97**	**2,63**
تصنيع المنتجات غير المعدنية	2548	16,40	5,91	7568	45,86	4,65	1364	19,02	3,73	22228	**35,69**	**8,55**	3072	19,58	3,66
صهر وضغط المعادن الحديدية	380	4,59	2,28	1078	79,26	11,07	333	**56,85**	**20,04**	5302	15,48	6,67	574	11,10	3,74
صهر وضغط المعادن غير الحديدية	459	11,30	1,45	725	69,55	2,52	483	**43,17**	**6,72**	5065	19,25	3,66	857	15,75	2,34
منتجات معدنية	2371	29,35	4,31	2507	22,43	0,93	494	9,06	0,91	16679	**43,02**	**5,30**	3941	30,20	2,91
تصنيع مكنات لأغراض عامة	1450	13,34	3,64	4346	54,40	4,17	1044	22,00	4,66	26385	**33,69**	**8,72**	4884	27,19	5,50
تصنيع مكنات لأغراض خاصة	1303	8,21	1,60	4365	64,90	3,55	899	33,74	5,06	11798	22,67	4,15	3564	26,98	3,86
معدات النقل	1409	20,09	6,88	4083	61,99	5,97	1326	**54,08**	**19,89**	11638	14,45	6,50	3677	**38,43**	**13,50**
مكنات ومعدات كهربائية	2230	22,44	5,46	2685	32,95	2,25	683	13,99	3,40	15838	26,66	7,92	5347	31,48	7,31
معدات الاتصالات، الكمبيوتر ومعدات الكترونية أخرى	2900	44,49	10,19	1610	38,96	2,51	689	16,47	4,76	5629	7,60	2,69	6695	**66,27**	**18,30**
تصنيع ادوات القياس ومكنات النشاط الثقافي وعمل المكتب	999	23,87	1,29	1141	51,23	0,78	344	18,19	0,72	2869	23,43	1,13	1498	**39,77**	**1,50**

(أ) نسبة حضور الشركات في القطاع من حيث الأصول

(ب) نسبة حضور القطاع في اجمالي أصول صنف الشركات المحدد

Source: Calculated from:(NBS), Op.cit.

بينما في سنة 2010، كان هناك 15 قطاعا في الشركات الأجنبية تجاوز حضورها 30%، منها 8 صناعات كثيفة العمالة و 4 صناعات كثيفة رأس المال و3 صناعات كثيفة التكنولوجيا. والصناعات التي تجاوز حضورها 50% كانت، تصنيع معدات الاتصالات والكمبيوتر ومعدات الكترونية أخرى(66.27%)، تصنيع المواد الرياضية والتعليمية والثقافية(55.77%)، الجلود والمنتجات ذات الصلة(51.63%).

انخفض مستوى حضور الشركات المملوكة للدولة في جميع المجموعات الصناعية الثلاثة، كثيفة العمالة(من 33.85% سنة 1995 إلى حوالي 20% سنة 2010)، كثيفة رأس المال(من 61.64% سنة 1995 إلى حوالي 47% سنة 2010) وبشكل أكبر، كثيفة التكنولوجيا(من 26.48% سنة 1995 إلى 10.1% سنة 2010).

عموما، حضور الشركات المملوكة للدولة في قطاع التصنيع كان بارزا في الصناعات كثيفة رأس المال.
في سنة 1995، كان هناك 13 قطاعا صناعيا تجاوز حضورها 50%، منها 7 قطاعات كثيفة رأس المال، 4 قطاعات كثيفة التكنولوجيا و 2 قطاع كثيفة العمالة(الجدول رقم(17.4)). بينما في سنة 2010، كان هناك فقط 4 قطاعات تجاوز حضورها 50% (تصنيع التبغ، معالجة البترول والتفحيم ومعالجة الوقود النووي، صهر وضغط المعادن الحديدية، معدات النقل)، وهي كلها صناعات كثيفة رأس المال. وتراجع حضورها بشكل واضح في الصناعات كثيفة التكنولوجيا؛ تصنيع مكنات لأغراض عامة(من 54.4% إلى 22%)، صناعة الأدوية(من 56.68% إلى 21.31%)، تصنيع أدوات القياس ومكنات النشاط الثقافي(من 51.23% إلى 18.19%)، تصنيع معدات الاتصالات والكمبيوتر(من 38.96% إلى 16.47%)، مكنات ومعدات كهربائية(من 32.95% إلى 13.99%)، مكنات لأغراض خاصة(من 64.9% إلى 33.74%).

أما الشركات الخاصة في سنة 2010 كان حضورها بشكل كبير في الصناعات كثيفة العمالة(38.2%)، أما الصناعات كثيفة رأس المال وكثيفة التكنولوجيا، 17.25% و 21.27% على التوالي. من بين 12 قطاعا تجاوز حضورها 30% كان هناك 11 قطاعا كثيف العمالة(تجهيز الخشب، تصنيع الأثاث، النسيج، الملابس والأحذية، البلاستيك...) و قطاع واحد كثيف التكنولوجيا(تصنيع مكنات لأغراض عامة(33.69%). وباقي الصناعات كثيفة التكنولوجيا فكان حضورها النسبي؛ تصنيع مكنات لأغراض خاصة 22.67%، مكنات ومعدات كهربائية 26.66%، تصنيع أدوات القياس ومكنات النشاط الثقافي وعمل المكتب 23.43%، معدات الاتصالات والكمبيوتر و معدات الكترونية أخرى 7.6%. من إجمالي أصول كل قطاع على المستوى الوطني.

الجدول رقم(18.4): هيكل قطاع التصنيع(حصص الأصول)

القطاع/السنة	1995		2003					
	الشركات المحلية	الشركات الأجنبية	الشركات المحلية		الشركات المملوكة للدولة والقابضة		الشركات الأجنبية	
	النسبة (%)	النسبة (%)	النسبة (%)	انتاجية العمالة (1000 يوان)	النسبة (%)	انتاجية العمالة (1000 يوان)	النسبة (%)	انتاجية العمالة (1000 يوان)
كثيفة العمالة	26,79	47,19	50,06	**18,25**	14,57	**14,4**	33,33	**28,95**
كثيفة رأس المال	56,35	25,43	32,74	**45,46**	60,27	**45,46**	27,95	**65,2**
كثيفة التكنولوجيا	16,86	27,38	17,21	**14,4**	24,16	**18,25**	38,72	**24,87**
المجموع	100	100	100		100		100	

القطاع/السنة	2010							
	الشركات المحلية		الشركات المملوكة للدولة والقابضة		الشركات الخاصة		الشركات الأجنبية	
	النسبة (%)	إنتاجية العمالة (1000 يوان)	النسبة (%)	إنتاجية العمالة (1000 يوان)	النسبة (%)	إنتاجية العمالة (1000 يوان)	النسبة (%)	إنتاجية العمالة (1000 يوان)
كثيفة العمالة	26,42	**65,71**	8,97	**65,81**	41,86	**67,26**	25,84	**61,53**
كثيفة رأس المال	47,68	**107,12**	70,61	**144,72**	31,66	**91,1**	35,49	**156,07**
كثيفة التكنولوجيا	25,9	**35,61**	20,42	**23,28**	26,48	**35,59**	38,67	**42,01**
المجموع	100		100		100		100	

Source: Calculated from:(NBS), Op.cit.

يظهر الجدول رقم(18.4)، هيكل قطاع التصنيع لمختلف أنواع الشركات؛

بالنسبة لهيكل قطاع التصنيع في الشركات الأجنبية، ارتفعت حصة الصناعات كثيفة التكنولوجيا بشكل كبير من 27.38% سنة 1995 إلى 38.67% سنة 2010. وارتفعت حصة كل من، معدات الاتصالات والكمبيوتر و معدات الكترونية أخرى (من 10.19% إلى 18.30%)، مكنات ومعدات كهربائية (من 5.46% إلى 7.31%)، تصنيع مكنات لأغراض عامة (من 3.64% إلى 5.5%)، تصنيع مكنات لأغراض خاصة(من 1.60% إلى 3.86%)، تصنيع أدوات القياس ومكنات النشاط الثقافي وعمل المكتب(من 1.29% إلى 1.5%)، صناعة الأدوية(من 2.07% إلى 2.2%)، كما ارتفعت حصة الصناعات كثيفة رأس المال من 25.43% سنة 1995 إلى 35.49% سنة 2010.

ومن ابرز الصناعات التي استحوذت على أكبر الحصص في الأصول(الجدول رقم(17.4))؛ تصنيع معدات النقل(ارتفعت حصتها من 6.88% إلى 13.5%)، تصنيع المواد الكيميائية الخام والمنتجات الكيميائية(ارتفعت حصتها من 4.86% إلى 7.99%)، بالمقابل انخفضت حصة الصناعات كثيفة العمالة بشكل كبير من 47.19% سنة 1995 إلى 25.84% سنة 2010. حيث انخفضت حصص كل من؛ النسيج(من 7.76% إلى 3.65%)، الملابس والأحذية والقبعات(من 4.52% إلى 2.14%).

أما بالنسبة لتغير هيكل قطاع التصنيع في الشركات المملوكة للدولة(الجدول رقم(18.4))، فنلاحظ أنه كان هناك اتجاه نحو الارتفاع في حصة الصناعات كثيفة رأس المال(من60.27% سنة 2003 إلى 70.61% سنة 2010)، من أبرزها، صهر وضغط المعادن الحديدية(من11.07% إلى 20.04%)، معدات النقل(من 5.97% إلى 19.89%). بينما

كان الاتجاه نحو الانخفاض بالنسبة للصناعات كثيفة العمالة(من 14.57% سنة 2003 إلى 8.97% سنة 2010)، وكثيفة التكنولوجيا(من 24.16% سنة 2003 إلى 20.42%). عموما، الحصص الأكبر في هيكل قطاع التصنيع في الشركات المملوكة للدولة والقابضة تعود للصناعات كثيفة رأس المال ثم كثيفة التكنولوجيا.

بالنسبة لهيكل قطاع التصنيع في الشركات الخاصة في سنة 2010(الجدول رقم(18.4))؛ الحصة الأكبر تعود للصناعات كثيفة العمالة 41.86%(تصنيع المنتجات المعدنية غير الصلبة 8.55%، النسيج 7.84%، تجهيز الأغذية 5.69%، تصنيع المنتجات المعدنية 5.30%...)، بينما حصة الصناعات كثيفة رأس المال 31.66%(تصنيع المواد الأولية والمنتجات الكيميائية 7.81%، معدات النقل 6.5% الأكثر أهمية) و كثيفة التكنولوجيا 26.48%(مكنات لأغراض عامة 8.72%، مكنات ومعدات كهربائية 7.92%، مكنات لأغراض خاصة 4.15%، معدات الاتصالات والكمبيوتر 2.69%) على التوالي. بتفحص أعمق في الصناعات نجد الحصص الأكثر أهمية في هيكل قطاع التصنيع(الصناعات العشر الأولى من حيث حجم الحصص) للشركات الخاصة تعود للصناعات كثيفة التكنولوجيا و كثيفة رأس المال.

في الحقيقة، فيما عدا الشركات المملوكة للدولة النقية بنسبة 100٪(من حيث الجهة المالكة)، هناك عدد من الكيانات في الصين مع ملكية مختلطة التي فيها الشركات المملوكة للدولة، وبالتالي الحكومة، تلعب دورا بارزا أو مسيطرا. ويتم التقاط بعض من هذه الكيانات في الإحصاءات الاقتصادية الرسمية ولكن بعضها لا.[1]

بحلول عام 2009 ما يقرب من نصف الناتج الاقتصادي في الصين يمكن أن يعزى إلى إما الشركات المملوكة للدولة، الشركات القابضة، وأنواع أخرى من الشركات التي تسيطر عليها الشركات المملوكة للدولة بشكل غير مباشر.[2] وبالتالي الأرقام المتعلقة بالشركات المملوكة للدولة تتجاوز ماهو مصرح به بكثير.

وبمقارنة الشركات الأجنبية بالشركات المحلية من حيث المؤشرات الأساسية(الجدول رقم(19.4))، نجد:

من حيث حجم الشركات؛ الشركات الأجنبية في المتوسط هي أكبر حجما من الشركات المحلية. ولكن الشركات المملوكة للدولة هي أكبر حجما من كل أنواع الشركات. وضمن الشركات الأجنبية، نجد أن الشركات الممولة من هونغ كونغ وماكاو وتايوان هي أقل حجما من الشركات الأجنبية من الدول المتقدمة(هذه الأخيرة أكبر حجما من الشركات الخاصة).

ومن حيث كثافة رأس المال، الشركات الأجنبية أكثر كثافة في رأس مال من الشركات المحلية. وضمن الشركات الأجنبية، شركات الصينيين ماوراء البحار أقل كثافة رأس مال من الشركات الأجنبية للدول المتقدمة.

[1] Andrew Szamosszegi and Cole Kyle, Op.cit.p.9.
[2] Ibid, p.25.

الجدول رقم(19.4):مؤشرات أساسية لأصناف الشركات

	1995					
	الشركات الأجنبية	الشركات الممولة من هونغ كونغ وماكاو وتايوان	شركات أجنبية أخرى	الشركات المحلية	شركات مملوكة للدولة	شركات تعاونية
حجم الشركة						
عدد العاملين في المؤسسة الواحدة	105,99	92,61	119,37	860,18	954,32	21,34
الأصول الثابتة/للمؤسسة(1000 يوان)	4998,37	2293,677	7703,071	3860,575	9235,797	223,013
كثافة رأس المال & انتاجية العمل						
الأصول الثابتة/للعامل(1000 يوان)	44,650	24,766	64,533	4,488	9,678	10,453
الناتج/عامل(1000يوان)	209,541	198,088	220,995	20,480	27,724	106,841
	2010					
	الشركات الأجنبية	الشركات الممولة من هونغ كونغ وماكاو وتايوان	شركات أجنبية أخرى	شركات محلية	الشركات المملوكة للدولة	الشركات الخاصة
حجم الشركة						
عدد العاملين في المؤسسة الواحدة	244,71	226,01	263,41	182,11	794,16	120,64
الأصول الثابتة/للمؤسسة(1000 يوان)	96290,32	24347,94	22294,38	117291,01	494773,62	20243,80
كثافة رأس المال & انتاجية العمل						
الأصول الثابتة/للعامل(1000 يوان)	266,06	424,99	681,01	644,05	623,02	167,80
الناتج/عامل(1000يوان)	706,10	529,12	883,07	737,32	893,67	644,13

Source: Calculated from:(NBS), Op.cit.

من حيث إنتاجية العمل(الجدول رقم(18.4))، وبينما في سنة 1995 و سنة 2003 كانت جميع الشركات الأجنبية متفوقة في إنتاجية العمل على الشركات المحلية(أعلى بـ22.76% سنة 1995)، تغير الوضع في سنة 2010، حيث أصبحت الشركات المحلية أكثر إنتاجية من الشركات الأجنبية(أعلى بـ 4.23%). حيث في سنة 2010 كانت الشركات المملوكة للدولة والقابضة أكثر إنتاجية تليها الشركات الأجنبية من الدول المتقدمة ثم الشركات الخاصة ثم تأتي أخيرا الشركات من هونغ كونغ وماكاو وتايوان الأقل إنتاجية.

وضمن المجموعات الصناعية الثلاثة، وبينما كانت الشركات الأجنبية في سنة 2003 أكثر إنتاجية من الشركات المحلية في كل المجموعات الصناعية الثلاثة، القطاعات كثيفة العمالة(أعلى بـ 36.97%)،

القطاعات كثيفة رأس المال(أعلى بـ30.28%) والقطاعات كثيفة التكنولوجيا(أعلى بـ 42.06%).

إلا أن الوضع تغير سنة 2010، حيث أصبحت الشركات المحلية أعلى إنتاجية من الشركات الأجنبية في القطاعات كثيفة العمالة(أعلى بـ 6.36%)، حيث أن الشركات الخاصة لها أعلى إنتاجية عمالة ثم تأتي الشركات المملوكة للدولة ثم الشركات الأجنبية. بينما لا تزال الشركات الأجنبية أعلى إنتاجية عمالة في القطاعات كثيفة رأس المال(أعلى بـ31.36%) والقطاعات كثيفة التكنولوجيا(أعلى بـ 15.23%).

يمكن ملاحظة تقلص الفجوة في إنتاجية العمالة بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية في القطاعات كثيفة التكنولوجيا(من 40.06% إلى 15.23%). الفجوة في إنتاجية العمالة بين الشركات الخاصة و الشركات المملوكة للدولة من جهة و الشركات الأجنبية في القطاعات كثيفة التكنولوجيا سنة 2010، هي 15.28% و 44.58%، أي أن الشركات الخاصة هي أكثر إنتاجية. في حين الشركات المملوكة للدولة أكثر إنتاجية عمالة من الشركات الخاصة في القطاعات كثيفة رأس المال، حيث في سنة 2010 كانت الفجوة بين كل من الشركات المملوكة للدولة و الشركات الخاصة من جهة والشركات الأجنبية، 7.27% و 41.63% على التوالي.

عموما، هناك دليل على أن الشركات الأجنبية أدخلت تكنولوجيات متقدمة ومهارات إدارية حديثة إلى الاقتصاد الصيني. على مدى العقود الثلاث الماضية، معدات متقدمة ومشاريع تكنولوجية قد أدخلت من قبل الشركات الأجنبية، التي لم تملأ فقط الفجوة بين الصين والعالم الخارجي، ولكن أيضا ساعدت في تطوير الكثير من المنتجات الجديدة في الصين. حيث بسبب مزاياها النسبية، الشركات الأجنبية ولدت تداعيات على إنتاجية الشركات المحلية. هذه التداعيات يمكن أن تحدث من خلال التقليد والتعلم بالممارسة من الشركات الأجنبية. الشركات المحلية يمكنها نسخ تكنولوجيات الإنتاج للشركات الأجنبية العاملة في السوق المحلية من خلال الملاحظة ويمكنها تعلم المهارات الإدارية للشركات الأجنبية من خلال توظيف عمال مدربين من قبل شركات أجنبية.

2. دور سياسة الحكومة الصينية في نقل التكنولوجيا إلى الصين

قبل عام 1978 لما تبنت الصين سياسة "الانفتاح"، كانت القنوات الرئيسية التي عملت على نقل التكنولوجيا من الخارج تقتصر على استيراد مشاريع "تسليم المفتاح" وخطوط التجميع، مرفقة بالمعرفة المقننة في المخطط. التقنيات اللازمة لحملة التصنيع الطموحة تم شراء معظمها من الاتحاد السوفيتي السابق في الخمسينات، وبلدان أوروبا الغربية واليابان في الستينات والسبعينات.[1]

FDI من الاقتصاديات الحديثة التصنيع في شرق آسيا، خاصة من هونغ كونغ، عادة ما تركز على الصناعات كثيفة العمالة. حيث أن الشركات الأم من هذا النوع هي عادة ليست في طليعة الابتكار التكنولوجي، وموجهة نحو التصدير، وهي إلى حد كبير معزولة عن شبكة الإنتاج المحلية، و FDI الموجه نحو التصدير لديه مساهمة محدودة لنقل التكنولوجيا المتقدمة و تحديث هيكل الاقتصاد الصيني.

مع اعتماد سياسة الانفتاح، اكتسب FDI تدريجيا أهمية كقناة مهيمنة لنقل التكنولوجيا. وإدراكا للخصائص المفيدة لـِ FDI، ومع ملاحظة أن الصرف الأجنبي للصين ظل مورد نادر طوال الثمانينات، وبالنظر إلى أنه كانت الغالبية العظمى من التقنيات المطبقة على مختلف الصناعات في الصين قديمة و تحتاج إلى تحديث واسع، في أواخر الثمانينات، اعتمدت الحكومة الصينية إستراتيجية "نقل التكنولوجيا مقابل الأسواق المحلية"، "TTEDM".[2]

[1] Xiaoling Huang, "**Trade and Technology Transfer: The Case of the Automobile, Electronic and Telecommunication Sectors in China**", 2006, pp.10F, available at: http://www.ias.unu.edu/binaries2/WP_XHuang.pdf , last visited: 09/05/2012, At:12:45.
[2] Ibid, P.11.

هذه الإستراتيجية تشجع نقل التكنولوجيا المتقدمة من الشركات عبر الوطنية، من خلال توفير السوق الصينية الجذّابة في المقابل. ولقد شهد إطلاق هذه الإستراتيجية نقطة تحول رئيسية في سياسة نقل التكنولوجيا الصينية.

أدوات إستراتيجية TTEDM يمكن أن تميز إلى ثلاث فئات: الحوافز، ومتطلبات الاستثمار ونظام الموافقة الإدارية؛ الحوافز الموجهة لـِ FDI بتكنولوجيا عالية تشمل الحوافز الضريبية وغيرها من الامتيازات. تحسين حماية الملكية الفكرية. بالنسبة لمتطلبات الاستثمار تشمل خاصة؛ متطلبات المساهم المحلي، متطلبات المحتوى المحلي، متطلبات موازنة التجارة والقيود المفروضة على صرف العملات الأجنبية و متطلبات نقل التكنولوجيا. أما نظام الموافقة الإدارية* على الاستثمارات الأجنبية في الصين تميزت بكونها انتقائية وتقييدية.

بدأت الحكومة الصينية بإجراء تعديلات على سياسة الاستثمار الأجنبي في النصف الأول من التسعينات، في محاولة لتعزيز المنافسة من خلال منح موافقات الدخول لمزيد من الشركات عبر الوطنية. مع نهاية التسعينات، تقريبا جميع منتجي السيارات الكبرى في العالم انشئوا مشاريع مشتركة في الصين. ممّا عزّز المنافسة بين الشركات عبر الوطنية، التي جعلتها تستخدم تكنولوجيات متقدمة للبقاء والمنافسة في السوق الصينية. كما زادت بشكل كبير المنافسة في قطاع الاتصالات.

شركات محلية مثل شركة ' HUAWEI ' و ' ZTE*' ، بدأت أيضا في اختراق سوق سيطر عليها سابقا من قبل العلامات التجارية الأجنبية في منتصف التسعينات. لتلحق بالركب بسرعة كبيرة من خلال ميزة معرفة أفضل لنظام الاتصالات في الصين، و استثمار ابتكاري قوي.[1]

احتدام المنافسة سرّع رفع مستوى التكنولوجيا في هذا القطاع، ممّا جعل الشركات المحلية ملزمة بالاضطلاع بابتكارات تكنولوجية مستدامة لمواجه المنافسة القوية والمتزايدة في السوق المحلية أو الأسواق الأجنبية.

كما أن شرط المحتوى المحلي الصارم و متطلب موازنة الصرف الأجنبي حفز المستثمرين الأجانب إما لطلب الإمدادات من المنتجين المحليين أو إلى إقناع مورديها أيضا للاستثمار في الصين؛

على سبيل المثال، أشار استطلاع إلى أنه، بحلول عام 2002، ما يقرب من 90% من الشركات التابعة للشركات عبر الوطنية قد اعتمدت على تكنولوجياتها الأساسية في الإنتاج المحلي وأكثر من 60% حققت معدل توطين للمكون أكثر من 50%.[2]

كما أن أكثر من 100 من كبار الموردين لـ "فولكس واجن" في مختلف أنحاء العالم قد أنشأت عملياتها في الصين من أجل توفير الإمدادات لـ "فولكس واجن شنغهاي". "فورد" للسيارات و"جنرال موتورز" قد عززت أيضا

* مشاريع الاستثمار الأجنبي في الصناعات الإستراتيجية تخضع للموافقة من قبل الحكومة المركزية.

* كانت شركة الاتصالات الصينية" ZTE " الأكثر إيداعا لطلبات براءات الاختراع وفقا لمعاهدة التعاون"WIPO" في عام 2011 .

[1] Xiaoling Huang, Op.cit., pp.10F.

[2] Yiying Zhu, "**An Analysis on Technology Spillover Effect of Foreign Direct Investment and Its Countermeasures"**, International Journal of Business and Management, Vol. 5, No. 4; April 2010, pp.178F, available at: www.ccsenet.org/ijbm , last visited 09/05/2010, At:12:13.

بشكل كبير خطوط إمداداتها في الصين. و صناعة الاتصالات السلكية واللاسلكية توفر حالة مماثلة، من بين المئات من موردي "موتورولا" في الصين، كان ما يقرب من النصف شركات أجنبية.[1]

كما أن دوران تدريب الموظفين والعاملين، من ناحية أخرى، يزيد أيضا من احتمال نشر التكنولوجيا. استطلاع اعد استنادا إلى بيانات من بكين وشانغهاى و نانجينغ و سوتشو في عام 2007، يشير إلى أن ما يقرب من نصف عدد الشركات المتعددة الجنسيات التي حقّق فيها لديها نسبة أكثر من 80٪ في مجال تدريب الموظفين.[2]

ممّا يجعل انتشار التكنولوجيا ممكن من خلال تنقل الموارد البشرية ذوي المهارات العالية بعد التدريب، لمّا يتركون الشركات الأجنبية ويدخلون الشركات المحلية.

و بانضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية و إزالتها لتدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة و شرط إلزامية نقل التكنولوجيا من التشريعات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي، من الناحية النظرية فان ذلك يضعف عملية نقل التكنولوجيات الأجنبية إلى الصين. إلا أن ذلك لم يحدث كما هو متوقع له، حيث بقيت الشركات الأجنبية المستورد الرئيسي للتكنولوجيا، كما زادت منشآت البحث والتطوير* المشكلة من قبل الشركات عبر الوطنية.

كما أن إنشاء مرفق بحث كان من المتطلبات الإلزامية من أجل الحصول على التكنولوجيا كجزء من استراتيجيه TTEDM. في سنة 2000 تم إزالة هذا المتطلب، وتم اعتماد معاملة تفضيلية لتشجيع الشركات عبر الوطنية لإقامة المزيد من مراكز البحث والتطوير في الصين.

وفقا لإحصاءات غير كاملة، الصين لديها أكثر من 1200 مركز بحث وتطوير منشأة من قبل شركات عبر وطنية، اعتبارا من نهاية سنة 2009. 465 من مراكز البحث والتطوير هذه أنشت ككيانات قانونية مستقلة مع موافقة وزارة التجارة هذه المراكز لديها استثمار إجمالي يبلغ 12.8 مليار دولار ورأس مال مسجل من 7.4 مليار دولار. وتتركز هذه المراكز أساسا في شنغهاي، بكين، قوانغدونغ، جيانغسو وتشجيانغ.[3]

ومع زيادة أعداد الشركات المملوكة كليا لأجانب(WFOE) زادت عمليات نقل التكنولوجيا وذلك لكونها أكثر نشاطا في نقل التكنولوجيا المتقدمة إلى الشركات التابعة لها والمملوكة بالكامل،

وفي جانب آخر، لا يزال التعاون في مجال البحث والتطوير بين الشركات الأجنبية والشركات والمعاهد المحلية محدودا جدا في الصين، مما أدى إلى انتشار محدود للتكنولوجيا إلى الشركات المحلية.

[1] Xiaoling Huang, Op.cit, P.27.
[2] Yiying Zhu, Op.cit, p.179.
* في عام 1994، Northern Telecom أنشئت أول مركز بحث وتطوير مشترك مع جامعة بكين للبريد والاتصالات.
[3] People's Daily online, **China home to 1,200 foreign R&D centers**, 16/03/2010, available at: http://english.people.com.cn/90001/90778/90861/6921243.html , last visited: 09/05/2012, At: 12:25.

في السنوات القليلة الماضية، كان هناك توافق في الآراء بين مراقبي الصين أن دور الشركات المملوكة للدولة المسيطر عليها مركزيا (120 شركة) أصبح أكبر و أن الصين مرّة أخرى تتبع سياسة 'mintui guojin' ("الدولة تتقدم، القطاع الخاص يتراجع") من أجل تعزيز بطل وطني في الصناعات الإستراتيجية في المستقبل.[1]

لقد لعبت الشركات المملوكة للدولة في الصين دورا رئيسيا في عملية اكتساب التكنولوجيا الأجنبية لتطوير الصناعات التي تفضلها الحكومة الصينية. هي عادة ما تكون الشريك المفضل للشركات الأجنبية التي تريد أن تدخل السوق في الصين المغلقة أمام الشركات الأجنبية المملوكة كليا. الشركات المملوكة للدولة عادة ما تكون للشركاء فقط التي لديها اتصالات حكومية و وفورات الحجم اللازمة للمشاريع الكبرى.[2] وقد تم بناء السكك الحديدية الصينية فائقة السرعة باستخدام التكنولوجيا الأجنبية، والبعض منها تم تأمينها من خلال المشاريع المشتركة. و في الوقت الراهن، الشركة المملوكة للدولة 'COMAC'* تقوم بتطوير طائرة، وتتبع نمط مماثل من خلال تشكيل مشاريع مشتركة مع منتجين أجانب للأنظمة المعقدة.[3]

ولقد عجزت الحكومة الصينية عن الوفاء بالتزام قطعته منذ حوالي عشر سنوات بإنشاء أضخم صناعة للأجهزة شبه الموصلة في العالم، حيث مازالت الصين تستورد كما ضخما من الرقائق الإلكترونية متناهية الصغر اللازمة للمنتجات التي تقوم بتجميعها. وتعتبر أفضل مصانع الرقائق الإلكترونية بها متأخرة بجيلين إلى ثلاثة أجيال عن أبرز شركات تصنيع الرقائق الإلكترونية متناهية الصغر في العالم، وعلى رأسها 'INTEL ' في الولايات المتحدة و' TSMC' في تايوان.[4]

عموما، وكما بيّنا سابقا، نجحت الشركات المحلية خاصة المملوكة للدولة في تنويع صادراتها نحو السلع الأكثر

كثيفة رأس المال، وتجاوزت الشركات الأجنبية في قطاعات مثل المعادن، المكنات ومعدات النقل. إلا أن مساهمتها في الصادرات عالية التكنولوجيا تبقى هامشية. إلا أنّها طورت صادراتها من حيث المحتوى التكنولوجي والمهاري بما يتناسب وطلب الاقتصاديات الناشئة. حيث أصبحت صادراتها موجهة أكثر إلى الدول النامية؛

[1] ChinaBizGov," **Highlighting interesting issues in business-government relations in Greater China** , **Is China Re-nationalizing**?", Monday, April 12, 2010, http://chinabizgov.blogspot.com/2010/04/is-china-re-nationalizing-iii.html

[2] Andrew Szamosszegi and Cole Kyle, Op.cit., pp.66F.

* في مارس 2008، تم تشكيل شركة الصين للطائرات التجارية (COMAC) لدفع تطوير وتصنيع وتسويق صناعة الطائرة. COMAC هو المنافس الصيني الرسمي للاحتكار الثنائي لشركتي بوينج و ايرباص .تأسست COMAC فى شانغهاى فى ماي عام 2008 مع رأس المال المسجل 19 مليار يوان، ومهمتها تتمثل في تصميم وبناء طائرة ركاب الكبيرة لأكثر من 150 راكبا للحد من اعتماد الصين على بوينج و ايرباص.

[3] Idem, p.71.

[4] الشرق الأوسط، **القوة في العدد: الصين تسعى إلى احتلال موقع الصدارة في مجال التكنولوجيا الفائقة**، 2011/12/09، متاح على الخط على: http://m.aawsat.com/content/1323388825052552800/aaa%20ME-diary ، تاريخ الاطلاع: 2012/05/09، الساعة: 13:45.

الجدول رقم(19.4): التوزيع الجغرافي للصادرات الصينية وفقا لنوع الشركات(% من إجمالي الصادرات)

	كل الشركات	الشركات المحلية	الشركات الأجنبية
2007			
العالم	100	43	57
آسيا المتقدمة	34	11	23
آسيا النامية	7	4	3
أوروبا	21	9	12
النافتا	21	7	14
مناطق أخرى	11	8	3
التغير 1997- 2007			
العالم	0	-16	16
آسيا المتقدمة	-18	-18	0
آسيا النامية	2	0	2
أوروبا	7	0	7
النافتا	3	-2	5
مناطق أخرى	6	4	2

Source: Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine and Deniz Ünal**," China's foreign trade in the perspective of a more balanced economic growth"**, Op.cit., p.22.

يظهر الجدول رقم(19.4): التوزيع الجغرافي للصادرات الصينية وفقا لنوع الشركات(% من إجمالي الصادرات)؛ ففي سنة 2007 كانت 60% من صادرات الصين إلى الأسواق النامية(التي هي أسرع نموا في العقدين الأخيرين) من قبل الشركات الصينية المحلية. واستقبلت 23% من إجمالي صادرات الصين في 2007(مقابل 14.6% في 1997).

حيث تركزت صادرات الشركات المحلية في الدول النامية، من خلال البيع في هذه الأسواق سلعا أقل تطورا و بأسعار أقل من الشركات الأجنبية. بينما تتوجه صادرات الشركات الأجنبية أساسا إلى الدول المتقدمة؛ حيث نجد مثلا أن أكثر من ثلثي صادرات الصين إلى اقتصاديات آسيا المتقدمة كانت من قبل الشركات الأجنبية، وأيضا أكثر من 57% بالنسبة لاوروبا.

كما ركزت الشركات الصينية المحلية في صادراتها على السلع العادية، في حين ركزت الشركات الأجنبية على الصادرات التجهيزية.

خلاصة الفصل الرابع

كان الهدف من هذا الفصل هو بحث دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية في الصين، سواء على مستوى الاقتصاد المحلي أو على مستوى التجارة الخارجية. وذلك من خلال تحليل مختلف البيانات المتاحة وبعض المؤشرات. وأهم النتائج التي يمكن استخلاصها من خلال ما تم دراسته وتحليله في هذا الفصل:

- كانت الشركات الأجنبية مسئولة عن تقريبا كل التغير في التجارة الخارجية للصين، بسبب الأداء التصديري القوي لهذه الشركات من خلال التجارة التجهيزية التي كانت المكون الأكثر دينامكية لتجارة الصين.
- سيطرة حصة الأنشطة التجهيزية في تجارة الفروع الأجنبية يعكس دورها كقاعدة إنتاج للشركات الأم، حيث قامت بتحويل مراحل المصب كثيفة العمالة من الإنتاج إلى الصين التي أصبحت مندمجة في التقسيم الدولي لعملية الإنتاج. حيث كانت التجارة التجهيزية للشركات الأجنبية منذ التسعينات، العامل الرئيسي وراء تنوع صادرات الصين المصنعة لصالح المنتجات الأكثر تقدما تكنولوجيا. كما أن التجارة التجهيزية للشركات الأجنبية كانت مسئولة عن جزء متنامي من الفائض التجاري للصين، زيادة المدخلات المحلية.
- بالتالي، تجارة الصين تبقى تعتمد كثيرا على الدول الغربية في الطلب النهائي.
- كانت هناك علاقة وثيقة بين FDI والتجارة الخارجية في الصين حيث تركزت الشركات الأجنبية في المنطقة الشرقية من الصين، التي أصبحت أكثر انفتاحا. وبالتالي الشركات الأجنبية عمّقت التفاوت الإقليمي في الصين.
- إضافة إلى الشركات الخاصة أصبحت الشركات الأجنبية تمثل المحرك الأساسي للصناعة والنمو الصناعي في الصين.
- الحضور المتزايد للشركات متعددة الجنسيات من الدول المتقدمة كان له آثار إيجابية على رأس المال ونقل التكنولوجيا،
- مع ذلك، فان الاتجاه التصديري للشركات الأجنبية عرف انخفاضا ملحوظا هذا يشير إلى أن مبيعات الشركات الأجنبية أصبحت موجهة أكثر إلى السوق المحلية الصينية للاستفادة من النمو الكبير للاقتصاد الصيني و نمو الطلب المحلي.
- رغم أن مساهة FDI في تكوين رأس المال الثابت كانت صغيرة. بالنسبة لاقتصاد كبير وسريع النمو كالصين، كان الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر تمويل إضافي هام في تمويل تكوين رأس المال المحلي للصين.
- مساهمة شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق فرص عمالة تعتبر ضعيفا نسبيا إذا ما قورنت بنسبة مساهمة هذه الشركات في الناتج الصناعي في الصين. إلا أن مساهمة هذه الشركات في العمالة كانت واضحة في عمالة قطاع التصنيع في الصين.
- ساهمت الشركات الأجنبية في ادخال تكنولوجيات متقدمة ومهارات إدارية حديثة إلى الصين. فبسبب مزاياها النسبية، ولدت الشركات الأجنبية تداعيات على إنتاجية الشركات المحلية؛ سواء من خلال التقليد والتعلم بالممارسة من الشركات الأجنبية، أو توظيف عمال مدربين من قبل شركات أجنبية.

الخـــــاتمة

يهتم اقتصاد التنمية؛ بدراسة المشكلات المرتبطة بالتخلف وانخفاض مستوى التنمية الاقتصادية في البلدان النامية. وتتعدد وسائل تمويل التنمية الاقتصادية، من وسائل داخلية ووسائل خارجية، وضمن الوسائل الخارجية نجد الاستثمار الأجنبي المباشر.

فقد عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية اتجاها متزايدا في العقدين الأخيرين، وبينما كانت الدول المتقدمة تسيطر على معظم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر سواء الواردة أو الصادرة، فقد عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من والى الدول النامية اتجاها متزايدا، وأصبح أكثر من نصف تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تتجه إلى الاقتصاديات النامية والانتقالية. ومن بين أهم الدول النامية نجد الصين.

من اجل اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر والاستفادة منه لتسريع التنمية الاقتصادية، غيرت الصين من سياستها تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد واعترفت القيادة الصينية أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو وسيلة هامة في تحقيق أهداف التنمية.

كان الهدف من هذا البحث هو معرفة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية للصين. وقد تم تقسيم هذا التساؤل الرئيسي إلى مجموعة أسئلة فرعية، تم وضع مجموعة من الفرضيات التي تحتمل الإجابة على هذه الأسئلة، وقمنا باختبار هذه الفرضيات المقترحة، باستخدام وتحليل مختلف البيانات المتاحة واحتساب بعض المؤشرات وتحليلها، ولقد خلصنا إلى ما يلي:

اختبار الفرضيات:

1- بعد انتشار ظاهرة المديونية الخارجية وعجز الدول النامية عن الوفاء بالتزاماتها تجاه القروض الدولية وارتفاع تكاليف الاقتراض، توجهت الدول النامية إلى استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث زادت أهمية ودور الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الساحة الدولية في العقدين الأخيرين، بحيث زادت الأهمية النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر في وعاء رأس المال المستخدم لتمويل التنمية الاقتصادية، خاصة في الاقتصاديات النامية والانتقالية، خاصة بعد تزايد حجم المديونية الخارجية لهذه الدول، حيث أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر بديلا للقروض الأجنبية في عمليات التمويل الدولية. وأصبحت دول العالم تتسابق من أجل جذب هذا النوع من الاستثمار؛ من خلال تحسين أكثر لمناخها الاستثماري وإنشاء وكالات ترويج الاستثمار وأجراء اتفاقات استثمار دولية. فبعدما كانت الكثير من الدول تمنع أو تقيد دخول ونشاط الاستثمار الأجنبي المباشر، أصبحت ترى على الأقل أنه شر لا بد منه، وأصبحت أكثر من نصف تدفقات رأس المال الأجنبي إلى الدول النامية هي عبارة عن استثمار أجنبي مباشر، وهذه النسبة ترتفع أكثر بالنسبة إلى مناطق شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا الجنوبية.

فالاستثمار الأجنبي المباشر أصبح يتميز بأهمية كبرى بالنسبة لسياسات التنمية والإصلاح الاقتصادي في الدول النامية. **وهذا ما يتفق مع الفرضية الأولى** التي ترى بأن الاستثمار الأجنبي أصبح يلعب دورا بارزا في تمويل التنمية الاقتصادية خاصة في البلدان النامية.

2- تساهم الشركات الأجنبية في زيادة معدل التكوين الرأسمالي من خلال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر التي عرفت ارتفاعا كبيرا في العقدين الأخيرين، ومن خلال جذب المدخرات المحلية في الأنشطة الأساسية أو الأنشطة المكملة، ومن ثم ارتفاع عوائد الملكية وهو ما يدفع بدوره إلى زيادة المدخرات وبالتالي الاستثمارات. كما أن ميل الشركات دولية النشاط إلى نقل الأنشطة كثيفة العمالة خاصة إلى الدول النامية يساهم في رفع حجم العمالة في هذه الدول. كما يختلف تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية للبلد المضيف من خلال الاستثمار العمودي، الذي يؤدي إلى نقل جزء من عملية الإنتاج إلى الدول المضيفة، يفضي إلى خلق تجارة بين هذه الدول، حيث تلعب الشركات دولية النشاط التي تقوم بالاستثمار المباشر في البلدان النامية دورا كبيرا في رفع كفاءة قطاع التصدير في هذه البلدان. كما يساهم في تحسين وضع ميزان المدفوعات سواء من خلال رؤوس الأموال المستثمر بها أو من خلال فوائض التصدير.

كما يتضمن الاستثمار الأجنبي المباشر نقل التكنولوجيا والمهارة والإدارة، فهو يمثل أكثر الطرق جدوى في الحصول على التكنولوجيا، من خلال النقل المباشر للتكنولوجيا المتقدمة، أو من البحوث العلمية في مراكز الفروع الأجنبية، وتشمل المنفعة المتحققة في المساعدة في تدريب الأخصائيين اللازمين للعمل بها، أو أن بعض هذه الشركات قد توزع بعض بحوثها على معامل فروعها في الدول الأخرى ومن بينها الدول النامية.

ولقد أظهرت الدراسات الميدانية التي أجريت على عدد من الشركات عابرة القارات التي تقوم بالاستثمار المباشر في عدد من البلدان النامية، الدور الفعال الذي تلعبه هذه الشركات في نقل التقنية والمهارة والإدارة إلى هذه البلدان.

هذه النتائج **تتفق والفرضية الثانية** التي ترى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في التنمية الاقتصادية من خلال تعزيز التجارة الخارجية والمساهمة في تنمية الاقتصاد المحلي.

3- لقد كانت السياسات و الإصلاحات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر من بين أهم جوانب الإصلاحات الاقتصادية في الصين. حيث خلال الثلاث عقود الماضية تغير موقف الصين تجاه الاستثمار الأجنبي من التقييد إلى تحرير أكثر ؛ حيث أدى التحسن التدريجي للإطار التنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خاصة بعد انضمام الصين إلى منظمة التجارة العالمية، حيث حرّرت الصين أكثر نظامها للاستثمار الأجنبي المباشر بما يتفق مع قواعد منظمة التجارة العالمية ومتطلباتها، ممّا أدى إلى تحسين مناخ الاستثمار في الصين وزيادة ثقة المستثمرين الأجانب في الاستثمار في الصين. كما أن: الحجم الكبير والنمو المستمر للسوق الصينية، العمالة الرخيصة و ثم الماهرة، و قربها الجغرافي و الثقافي من هونغ كونغ و تايوان والاقتصاديات المجاورة في جنوب وجنوب شرق آسيا، هذه المحددات جعلت الصين مقصدا عالميا هاما لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر؛

حيث منذ عام 1993، أصبحت الصين أكبر دولة نامية جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر، وفي سنوات 2002، 2009 و2010 كانت الصين ثاني أكبر بلد من حيث حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.

وهذا يتفق والفرضية الثالثة، التي تفترض أن التحسين المستمر في مناخ الاستثمار في الصين منذ بداية عملية الإصلاح وبسبب المزايا التي تتمتع بها الصين من اتساع حجم السوق وانخفاض الأجور وموقعها الجغرافي، جذبت الصين كميات متزايدة من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

4- عرفت التجارة الخارجية للصين نموا كبيرا منذ انطلاق عملية الإصلاح الاقتصادي، وكانت الشركات الأجنبية مسئولة عن تقريبا كل التغير في التجارة الخارجية للصين. الأداء التصديري للشركات الأجنبية كان قويا، حيث ساهمت الشركات الأجنبية بأكثر من نصف الصادرات الصينية وكانت الأنشطة التجهيزية للشركات الأجنبية المكون الأكثر ديناميكية لتجارة الصين، وكانت في السنوات الأخيرة مسئولة عن كل الفائض التجاري للصين والذي نتج عنه تحقيق فوائض هامة ومستمرة في ميزان المدفوعات. كما أن هيمنة الشركات المستثمرة الأجنبية على التجارة الخارجية للصين، وارتباطها بشبكات الإنتاج الدولية، ساهم في تعزيز الصادرات من التكنولوجيا العالية وبناء تخصص أكثر ديناميكية، وما ينجم عن ذلك من زيادة المحتوى المحلي المستخدم من خلال التعامل مع موردين محليين.

وهذا يتفق والفرضية الرابعة التي تفترض أن الشركات الأجنبية لعبت دورا كبيرا في تعزيز التجارة الخارجية للصين والانعكاسات المترتبة عن هذا الدور. ورغم ذلك، الأثر السلبي للاستثمار الأجنبي المباشر تمثل في تعميق الفوارق الإقليمية، حيث تركز في المنطقة الشرقية الساحلية، وبالتالي تركزت آثاره في هذه المنطقة، التي أصبحت أكثر انفتاحا على العالم الخارجي وأكثر ارتباطا بشبكات الإنتاج العالمية والإقليمية، وهذا ما انعكس على الحياة الاقتصادية والاجتماعية لهذه المناطق.

5- بما أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو عبارة عن توطين لقدرات إنتاجية داخل الاقتصاد المحلي، فقد ساهم في زيادة تراكم رأس المال من خلال الحجم الكبير من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الصين. وساهمت شركات الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة الموجهة منها إلى السوق المحلي في رفع القدرات التصنيعية للاقتصاد الصيني. كما ساهمت الشركات الأجنبية في خلق فرص عمل سواء بشكل مباشر من خلال الشركات الأجنبية خاصة بواسطة الصناعات التي تعتمد على العمالة الكثيفة لاسيما الصناعات التجهيزية، أو بشكل غير مباشر من خلال بناء روابط خلفية مع الموردين المحليين، و من خلال تشجيع الشركات المحلية على المنافسة، وقد نجحت الشركات المحلية في تقليد منتجات الشركات الأجنبية ثم بناء قدرات تصنيعية سمحت لها باقتحام الأسواق العالمية خاصة الدول النامية. كما ساهمت شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا والمهارة خاصة الشركات الأجنبية من الدول المتقدمة التي تتميز بكثافة رأس المال والتكنولوجيا. ورغم أن نشر التكنولوجيا في الصين من قبل الشركات الأجنبية كان محدودا نسبيا إلا أن شركات الاستثمار الأجنبي المباشر ساهمت في ارتفاع إنتاجية العمالة الصينية خاصة في الصناعات كثيفة العمالة، حيث أصبحت

الشركات المحلية خاصة الشركات الخاصة منها أكثر إنتاجية من الشركات الأجنبية، كما انخفضت الفجوة في الإنتاجية في الصناعات كثيفة العمالة و كثيفة التكنولوجيا بين الشركات الأجنبية و الشركات المحلية بشكل كبير.

وهذا يتفق والفرضية الخامسة التي تفترض أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان له دورا هاما في الاقتصاد المحلي للصين.

استنتاجات:

من خلال بحثنا هذا نستنتج ما يلي:

1- الاستثمار الأجنبي المباشر هو انتقال لرأس المال من مستثمر فردا كان أو شركة من دولة ما إلى دولة أخرى مضيفة في شكل مشروع، مع امتلاك رقابة حقيقية على هذا المشروع وتقديم خدمات فنية وإدارية وتنظيمية وتسويقية.

2- لقد أصبحت دول العالم خاصة النامية منها أكثر اهتماما بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لما يتمتع به من خصائص تميزه عن وسائل التمويل الأخرى؛ من نقل لقدرات إنتاجية وتكنولوجيا و مهارة...الخ. ولكي تتمكن هذه الدول خاصة النامية، من تحقيق هذا الهدف، يجب عليها تحسين مناخها الاستثماري أكثر، من خلال القضاء على مختلف العراقيل والبيروقراطية ومظاهر الفساد المالي التي تواجه المستثمرين الأجانب والتي تحد من إقبالهم على الاستثمار، وأيضا تحسين البنية التحتية المادية. كما يجب على الدولة النامية أن تروج لمناخها الاستثماري والمشاريع المشجعة.

3- إضافة إلى توفر مناخ استثمار ملائم، فإنه عدا الاستثمار الباحث عن الموارد، فإن معظم الاستثمارات الأجنبية المباشر تتوجه إلى المناطق التي تحقق لها أكثر كفاءة من خلال التكاليف المنخفضة للأجور مع عمالة ماهرة نسبيا، وأيضا تتجه هذه الاستثمارات إلى المناطق التي لها سوق كبيرة ونامية، وأيضا إلى الاقتصاديات التي لديها مستوى مقبول من التنمية التكنولوجية؛

بالنسبة للدول النامية، يتجه الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة إلى دول شرق وجنوب شرق آسيا وأيضا دول أمريكا اللاتينية؛ التي تتمتع بالخصائص السالفة الذكر، كما أن هذه المناطق تمكنت من الارتقاء في قدراتها الإنتاجية والارتقاء بمستوى رأس المال البشري الشيء الذي جعلها مقصدا للاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية.

كما أن هذا النوع من الاستثمار يتجه خاصة إلى الدول الصناعية المتقدمة، نظرا لارتفاع مستوى الأجور والاستهلاك فيها وارتفاع مستوى التنمية الاقتصادية والتكنولوجية لديها.

لذلك وجب على الدول النامية أن ترقى بمستوى قدراتها المادية والتكنولوجية والبشرية حتى تكون مقصدا لهذا النوع من الاستثمار.

4- يمكن للدولة أن تلعب دورا فاعلا من خلال تنظيم و توجيه الاستثمارات الأجنبية بما يحقق لها الأهداف المرجوة، وأن تقوم بإنشاء مشاريع مشتركة مع الشركات الأجنبية ممّا يمكنها من التعلم ونشر التكنولوجيا والمهارة.

5- بالنسبة للصين، إضافة إلى مزايا الموقع التي تتمتع بها، لم يكن لها أن تصل إلى ما وصلت إليه من التنمية الاقتصادية لولا التصميم والجهود المبذولة من قبل القيادة الصينية؛ التي عملت على التحسين التدريجي لمناخ الاستثمار وسن قوانين تسمح لها بتنظيم والتوجيه الحسن للاستثمارات الأجنبية بما يمكنها من الاستفادة من هذه الاستثمارات لتحقيق أهداف التنمية المرجوة خاصة نشر التكنولوجيا والمهارة. فلا زالت إلى حد الساعة تلزم الحكومة الصينية على المستثمرين الأجانب في مجالات معينة من الصناعة، أن تدخل من خلال مشروع مشترك، وذلك حتى تتمكن من نشر التكنولوجيا. إلا أنه لازال على الصين أن تحسن من هيكل إنتاجها وقدراتها الصناعية والتكنولوجية بما يمكنها من تخفيض الاعتماد على الأسواق الخارجية في نموها الاقتصادي، حيث أن النمو الاقتصادي في الصين هو مقاد أساسا بالصادرات والاستثمار. بحيث تعتمد كثيرا على الدول الغربية في الطلب النهائي. فإذا حدث ركود في أوروبا والولايات المتحدة، فانه يمكن أن يسبب انخفاض كبيرا في الصادرات من السلع النهائية من الصين والأجزاء والمكونات من بلدان سلسلة توريد الشرق آسيوية. لذلك فان الصين تعمد إلى توجيه نموها إلى السوق الصينية الكبيرة والمتنامية، لذلك فقد عمدت إلى رفع مستمر للأجور وتحسين الظروف الاجتماعية للسكان قصد رفع مستوى الاستهلاك.

كما أن ميزة انخفاض تكلفة الأيدي العاملة في الصين لا يمكن أن تستمر طويلا، وأيضا تواجه الصين حاليا منافسة من الدول المجاورة مثل فيتنام، لاوس، والهند، والتي لديها أيضا عمالة رخيصة كما اعتمدت سياسات منافسة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. لذلك فان الصين تتجه إلى تشجيع المشاريع الأجنبية الموجهة إلى السوق المحلية والتي تتميز بكثافة رأس المال والتكنولوجيا.

6- تسعى الصين وخاصة مع بداية التسعينات إلى إنشاء اقتصاد السوق الاشتراكي من وجهة نظر صينية، وبالتالي فان الدولة سوف تبقى تمتلك وتسيطر على أهم القطاعات الاقتصادية، وذلك بهدف تحقيق هدف نقل ونشر التكنولوجيا المتقدمة من الشركات الأجنبية، وأيضا بحجة الأمن الاقتصادي.

عموما النتائج التي توصلنا إليها من خلال دراستنا هذه، تتفق مع معظم الدراسات السابقة التي ترى بأن الاستثمار الأجنبي المباشر ارتبط ايجابيا مع وساهم في النمو الاقتصادي للصين، و في نقل التكنولوجيا ورفع الإنتاجية. وأيضا أن الاستثمار الأجنبي المباشر أثر إيجابا على أداء الصادرات الصناعية للصين.

كما تتفق مع الدراسات التي أظهرت أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان له آثار ايجابية على نمو العمالة؛ وأن الاستثمار الأجنبي المباشر ارتبط مع تسريع التنمية المتفاوتة بين مناطق الصين، وتدهور توزيع الدخل. إذ أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان متركزا في المنطقة الشرقية الساحلية وبالتالي تركزت آثاره في تلك المنطقة.

في الأخير أتمنى أن أكون قد وفقت في الإجابة على إشكالية البحث إجمالا والأسئلة الفرعية خاصة.

أ. المراجع باللغة العربية

أولا. الكتب:

1. أبو قحف، عبد السلام ، **"الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية "**، (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، 2003).
2. أبو قحف، عبد السلام، **"اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي "**، (الإسكندرية: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 2001)، ص.491.
3. أحمد، عبد الرحمن أحمد، **"مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية "**، (الرياض: دار المريخ للنشر، 2001).
4. الأخرص، إبراهيم، **التجربة الصينية الحديثة في النمو، هل يمكن الاقتداء بها..؟**، (القاهرة: ايتراك للنشر والتوزيع، 2005).
5. اكيوز، يلماظ ، تعريب، عبد الخالق، السيد أحمد ، **"الدول النامية والتجارة العالمية الأداء والآفاق المستقبلية"**، (الرياض: دار المريخ للنشر، 2006).
6. توداورو، ميشيل ، تعريب. حسني، محمود حسن ، محمود، محمود حامد ، **" التنمية الاقتصادية "**، (الرياض: دار المريخ للنشر، 2006).
7. الجميل، سرمد كوكب الجميل، **" الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية "**، (عمان: دار ومكتبة الحامد للنشر، 2001).
8. الجميل، سرمد كوكب، **"الاتجاهات الحديثة في مالية الأعمال الدولية"**، (عمان: دار ومكتبة الحامد للنشر، 2001).
9. خلف، فليح حسن، **"العولمة الاقتصادية"**، (اربد: عالم الكتب الحديث، 2009).
10. السامرائي، دريد محمد، **"الاستثمار الأجنبي المعوقات والضمانات القانونية "**، (بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، 2006).
11. العامري، سعود جايد مشكور، **"المالية الدولية ؛ نظرية وتطبيق"**، (عمان: دار زهران للنشر والتوزيع، 2008).
12. عباس، علي، **"إدارة الأعمال الدولية"**، (عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2009).
13. عبد العزيز، قادري، **"الاستثمارات الدولية- التحكيم التجاري الدولي ضمان الاستثمارات- "**، (الجزائر: دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2004).
14. عجمية محمد عبد العزيز ، إيمان عطية ناصف، "**التنمية الاقتصادية دراسات نظرية وتطبيقية "**،(الإسكندرية: جامعة الإسكندرية، 2003).
15. عجمية، محمد عبد العزيز ، الليثي، محمد علي ، **"التنمية الاقتصادية مفهومها، نظرياتها وسياساتها "**،(الإسكندرية: الدار الجامعية، 2003)، ص.20.

16. عطيـة، عبـد القـادر محمـد عبـد القـادر ، " **اتجاهـات حديثـة فـي التنميـة "**، (الإسـكندرية، الـدار الجامعيـة، 2003/2002).

17. علوان، قاسم نايف، **"إدارة الاستثمار: بين النظرية والتطبيق"**، عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2009.

18. قابل، محمد صفوت ، **"نظريـات وسياسـات التنميـة الاقتصـادية "**، (مصـر: دار الوفـاء لـدنيا الطباعـة والنشـر والتوزيع، 2008).

19. قبلان، فريد أحمد، **"الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية: الواقع والتحديات، دراسة مقارنة(كوريا الجنوبية، ماليزيا، المكسيك، مصر، الأردن، تونس، البحرين)"**، (القاهرة: دار النهضة العربية، 2008).

20. القريشي، مدحت، **"التنمية الاقتصادية (نظريات وسياسات وموضوعات)"**، (عمان: دار وائل للنشر والتوزيع، 2007)،

21. مبروك، نزيه عبد المقصود،" **الآثـار الاقتصـادية للاستثمارات الأجنبيـة "**، (الإسكندرية : دار الفكر الجـامعي، 2007).

22. مجموعة من الأساتذة السوفيات، ترجمة؛ القزويني، على محمد تقي عبد الحسين، "**التقسيم الجغرافي الدولي للعمل في ظل الرأسمالية"**، (سطيف (الجزائر): ديوان المطبوعات الجامعية، 1985).

23. محمد، حسب الله محمد، **"محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، دراسة مقارنة (تركيا-كوريا الجنوبية-مصر)"**، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2004-2005، ص27.

24. مسعد، محي محمد، "**ظاهرة العولمة الأوهام والحقائق "**، (الإسكندرية: دار المطبوعات الجامعية، 2004).

25. مصـطفى، مـريم أحمـد ، حفظـى، إحسـان ، " **قضـايا التنميـة فـي الـدول النـاميـة "**، (الإسـكندرية: دار المعرفـة الجامعية، 2005).

26. النجار، عبد العزيز، **"الإدارة الماليـة فـي تمويل الشركات متعددة الجنسيات"**، (الإسكندرية: المكتب العربـي الحديث، 2007).

ثانيا. مذكرات الماجستير وأطروحات الدكتوراه:

27. بوراوي، ساعد، " **الحـوافز الممنوحـة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر، تونس والمغرب)، دراسة مقارنة** " ، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر- باتنة، الجزائر.

28. البياتي، فارس رشيد، **"التنمية الاقتصادية سياسيا في الوطن العربي "**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية الإدارة والاقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة بالدانمرك، 2008.

29. الخزرجي داود سلوم عبد الحسين، " **الخصخصة في البلدان النامية بين متطلبات التنمية ودوافع الاستثمار الأجنبي المباشر مع إشارة خاصة إلى العراق"**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، قسم الاقتصاد ، جامعة الكوفة، العراق، 2008.

30. عبد الباسط، بوزيان **"دور السياسة المالية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر- دراسة حالة الجزائر خلال الفترة(1994-2004)"**، مذكرة ماجستير غير منشورة، قسم الاقتصاد، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2007/2006.

31. يحيى، سعيدي،**" تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"**، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري-قسنطينة-، الجزائر، السنة الجامعية 2006-2007.

ثالثا. الملتقيات، البحوث والدوريات والمقالات:

32. أوسرير منور ، نذير عليان، **"حوافز الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر"**، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 2 ، جوان 2005، ص.117.

33. بن حسين، ناجي، **" تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر"**، الملتقى الدولي الثاني حول ؛ سبل تنشيط الاستثمارات في الاقتصاديات الانتقالية مع إشارة خاصة إلى الجزائر، جامعة سكيكدة، 15/14 مارس 2004 .

34. بن حسين، ناجي، **"دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر"**، المؤتمر الدولي الثالث حول الاستثمارات الأجنبية وإدارة المعرفة، جامعة الكويت، 16-17 ديسمبر 2008.

35. تشام، فاروق، **"دور وأهمية مناخ الاستثمار في رفع القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية "**، الملتقى الوطني الأول حول " المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد"، جامعة السانية- وهران-، الجزائر، 23/22 أفريل 2003.

36. جانفي يعقوب علي، بانقا علم الدين عبد الله، **" تقييم تجربة السودان في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وانعكاسها على الوضع الاقتصادي"**، في: المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مؤتمر الاستثمار والتمويل: الاستثمار الأجنبي المباشرFDI، ورشة عمل تجارب عربية في جذب الاستثمار الأجنبي، 2006**.**

37. رمضان، الشراح، **"دور الاستثمارات الأجنبية في ظل الشركات متعددة الجنسية في تحقيق أهداف التنمية"**، مجلة الكويت الاقتصادية العدد الرابع عشر السنة السابعة شتاء 2003.

38. زعباط، عبد الحميد، **" تحسين مناخ الاستثمار الخاص- حالة الجزائر- "**، الملتقى الوطني الأول حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، المركز الجامعي ببشار، معهد علوم التسيير.

39. عبد السلام، رضا، **"الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد آليات تحسين سوق العمل: قراءة تحليلية مع التركيز على التجربة الماليزية"**، صندوق التنمية الصناعية السعودي.

40. كردي، أحمد السيد، **الشركات متعددة الجنسيات**، 2011.

41. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **الشركات عبر الوطنية في الدول الأعضاء في الاسكوا مع دراسة حالتي الإمارات العربية المتحدة وجمهورية مصر العربية**، الأمم المتحدة، نيويورك، 2005.

رابعا. التقارير والنشريات:

42. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2001، **تشجيع الروابط**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2003.
43. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2002، **الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية**، استعراض عام، الأمم المتحدة نيويورك وجنيف، 2002.
44. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2003، **سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التنمية: من المنظورين الوطني والدولي**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2003.
45. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2005، **الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير**، استعراض عام، الأمم المتحدة نيويورك وجنيف، 2005،
46. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، **" الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية والانتقالية وآثاره على التنمية "**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2006.
47. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2007، **الشركات عبر الوطنية والصناعات الاستخراجية والتنمية**، استعراض عام، الأمم المتحدة نيويورك وجنيف، 2007.
48. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2008، **"الشركات عبر الوطنية وتحديات البنية التحتية"**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2008.
49. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2010، **الاستثمار في اقتصاد منخفض الكربون**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2010،
50. الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، **" أشكال الإنتاج الدولي والتنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال "**، استعراض عام، الأمم المتحدة، نيويورك وجنيف، 2011.
51. حسان خضر، **الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار اتفاقية منظمة التجارة العالمية**، برامج إصلاح التجارة الخارجية وتقييمها: المعهد العربي للتخطيط.
52. خضر، حسان ، **الاستثمار الأجنبي المباشر- تعاريف وقضايا-** ، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، السنة الثالثة، 2004.
53. زيمكو، جون، **" الاستثمارات الأجنبية المباشرة"**، ط2، مركز المشروعات الدولية الخاصة(CIPE)، 2004.
54. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **دليل الاتّفاقيات الثنائيّة للاستثمار**، الأمم المتحدة، 2011/07/06، دليل رقم 1.

خامسا. مواقع الأنترنت:

55. شبكة الصين، **" الخطة الخمسية العاشرة"**، 2003، متاح على: http://arabic.china.org.cn/china/archive/china03/txt/2004-02/05/content_2100734.htm .
56. شبكة الصين، الدورة الرابعة للمجلس الوطني العاشر لنواب الشعب والمؤتمر الاستشاري السياسي العاشر للشعب الصيني، **" الخطط الخمسية" القومية العاشرة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في الصين الجديدة "** ، فيفري 2006، متاح على: http://arabic.china.org.cn/arabic/222948.htm .
57. الشرق الأوسط، **القوة في العدد: الصين تسعى إلى احتلال موقع الصدارة في مجال التكنولوجيا الفائقة**، 2011/12/09، متاح على: http://m.aawsat.com/content/1323388825052552800/aaa%20ME-diary .
58. صحيفة الشعب اليومية أونلاين، **الصين تحقق تقدما مهما في مكافحة الفساد**، متاح على: http://arabic.people.com.cn/31664/7419615.html ، 2011/06/24،
59. صحيفة الشعب اليومية أونلاين، **الصين تحقق تقدما مهما في مكافحة الفساد**، متاح على: http://arabic.people.com.cn/31664/7419615.html ، 2011/06/24،
60. محمد حسن يوسف، **لماذا نجحت الصين فيما فشلنا نحن فيه؟!!**، صيد الفوائد، 2008/04/01، متاح على: http://www.saaid.net/Doat/hasn/117.htm.
61. مركز العدالة للتحكيم والاستشارات القانونية، **"اتفاقيات الاستثمار القانونية"**، متاح على: http://www.aladalacenter.com/ .

ب. المراجع باللغة الانجليزية:

First. Books:

62. Chaunlai, chen, **" inflow of foreign direct investment"**, in: Ross Garnaut, Ligang Song and Wing Thye Woo, "china's new place in a world in crisis ; economic,geopolitical and environmental dimensions.", Canberra, Australia : ANU E Press, 2009.
63. Chaunlai, chen, **"Foreign direct investment in china: performance, characteristics, and prospects"** in: Yin-Zong Cheung, Vikas Kakkar and Guonan Ma, "**The evolving Role of Asia in Global Finance**", Frontiers of Economics and globalization, Emerald Group Publishing Limited, Volume 9, Wagon Lane, Bingley BD16 IWA, UK.

64. Chaunlai, chen**, "Foreign direct investment in china: performance, characteristics and prospects".**in :Yin-wong cheung,Vikas kakkar and Guonan MA P.350 ," the evolution role of asia in global finance", uk : emerald publishing group limited, 2011.
65. Chunlai, Chen **"Foreign direct investment in china; location determinants, investor differences and economic impacts"**, edward elgar publiting Inc, 2011, p.5.
66. Feenstra Robert C and Wei Shang- Jin, **"China's Growing Role in World Trade"**, National Bureau of Economic Research(NBER), United States of America , The University of Chicago Press, 2010.
67. Fung K.C., Lau.J, Lee .Joseph S.,**" U.S. Direct investment in China"**, WASHINGTON, D.C : AEI Press, 2004.
68. Jun, Fu**, "Institutions and investments: Foreign direct investment in China during an era of reforms"**, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000.
69. Xinzhong, Li " **Foreign Direct Investment Inflows in China: Determinants at Location",** (Beijing, P. R. China: Institute of Quantitative & Technical Economics, Chinese Academy of Social Sciences, 2005).
70. yuhua, Yan **"china's economic transition-on the road to the market economy"**, in : S3awomir Bukowski, THE DILEMMAS OF ECONOMIC POLICY, DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION, Radom,(poland : Higher Finance & Banking School, 2005.

Second. Working papers and Articales:

71. Alasrag. Hussien**,"foreign direct development policies in the arab countries"**, MPRA Paper No. 2230, posted 07. November 2007.
72. Brainard, S. Lael**," A Simple theory of Multinational Corporation and Trade with a Trade-off Between Proximity and Concentration"**, NBER, Cambridge, MA, February, 1993, working paper. No.4269.
73. Chunlai Chen, "Foreign direct investment in China: trends, characteristics and impacts", in Christopher Findlay, Mari Pangestu and David Parsons (eds.), Light The Lamp: Papers on World Trade and Investment in Memory *of Bijit Bora*, World Scientific, Singapore, pp.179-218, 2010.

74. Chunlai, Chen, **"The Evolution and Main Features of China's Foreign Direct Investment Policies",** Working Paper n°97/15, Chinese Economies Research Center, University of Adelaide, December 1997.
75. Gaulier Guillaume, Lemoine Françoise and Ünal Deniz (30/03/2011),**"China's foreign trade in the perspective of a more balanced economic growth"**, CEPII, WP No 2011-03.
76. Gaulier Guillaume, Lemoine Françoise and Ünal Deniz," **China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI & High-Tech Trade"**, CEPII, Working Paper No 2005-09, 2005.
77. Huang Xiaoling, "**Trade and Technology Transfer: The Case of the Automobile, Electronic and Telecommunication Sectors in China"**, 2006.
78. Koopman Robert , Wang Zhi and Jin Wei Shang, **"HOW MUCH OF CHINESE EXPORTS IS REALLY MADE IN CHINA? ASSESSING DOMESTIC VALUE-ADDED WHEN PROCESSING TRADE IS PERVASIVE"**, OFFICE OF ECONOMICS WORKING PAPER, U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, No.2008-03-B, 2008.
79. Koopman Robert , Wang Zhi and Jin Wei Shang," **How Much of China's Exports is Really Made in China? Estimating Domestic Content in Exports When Processing Trade is Pervasive",** NBER Working Paper No. 14109, June 2008, Revised December 2011.
80. Lemoine, Françoise, **" FDI and opening up of china's economy ",** CEPII-working paper n° 11,2000.
81. Louis, Servén, **" capital flows to developing countries : the old and the new "**, international congress on human development Madrid, 2006.
82. Mam Alyson C., Van Assche Ari, **"The Role of Trade Costs in Global Production Networks Evidence from China's Processing Trade Regime"**, The World Bank**,** Policy Research Working Paper 5490**,** December 2010**.**
83. Poncet Sandra, **"Inward and Outward FDI in China",** CNRS and CEPII, April 28, 2007.
84. Rashmi, Banga, **"The Differential Impact of Japanese and U.S Foreign Direct Investment and Export of Indian Manufacturing"**, Working Paper No.106,

INDIAN COUNCIL FOR RESEARCH ON INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS, New Delhi, India.

85. Roberts Ivan and Rush Anthony, " **Sources of Chinese Demand for Resource Commodities",** Research Discussion Paper 2010-08, November 2010, Economic Group, Reserve Bank of Australia.
86. Roelfsema Hein & Boermans Martijn & Zhang Yi, " **Regional determinants of FDI in China: A new approach with recent data**," Working Papers 09-23, Utrecht School of Economics, 2009.
87. Thorbecke Willem**, "Transpacific Imbalances and Macroeconomic odependency",** Asian Development Bank Institute, ADBI Working Paper Series, No. 299 ,July 2011.
88. Tseng Wanda and Zebregs Harm, **"foreign direct investment in china : some lessons for other countries"**, IMF policy discussion paper, February 2002.
89. Willem RIETI, THORBECKE, " **Investigating China's Disaggregated Processed Exports: Evidence that the RMB matters",** RIETI Discussion Paper Series 12-E-003 , January 2012.
90. Xing Yuqing, **" The People's Republic of China's High-Tech Exports: Myth and Reality "**, Asian Development Bank Institute(ADBI) Working Paper Series, No. 357 April 2012.
91. Xing Yuqing,"**Processing Trade, Exchange Rates, and the People's Republic of China's Bilateral Trade Balances"**, ADBI Working Paper 270, 2011.
92. Xu Kangning, Liu Xiuyan, Qiu Bin, " **Spatial determinants** *of* **inward FDI** *in* **China***:* **Evidence** *from* **provinces** *(***Preliminary***)*" 2009.

Third. Periodicals:

93. Ali Shaukat and Guo Wei, **" DETERMINANTS OF FDI IN CHINA ",** Journal of Global Business and Technology, 1(2), Fall 2005.
94. Aziz Jahangir, Li Xiangming**, "China's Changing Trade Elasticities",** China &World Economy / 1 – 21, Vol. 16, No. 3, 2008.

95. Chen Chung, Chang Lawrence and Zhang Yimin, " The of Foreign Direct Investment in China's Post-1978 Economic Development ", World Development, Vol. 23, No. 4, pp. 691-703, 1995.
96. Chen Yanjing, **"The Effect of Processing Trade on Employment: In Case of China",** Modern Economy, Vol. 3 No. 1, 2012.
97. Cheng Shaoming**, "From East to West: The Evolution of China's FDI Preferential Policies"**, Journal of the Washington Institute of China Studies, , Vol.1, No.1, Spring 2006.
98. CHINA BRIEFING, magazine and daily news service**," 2012 foreign investment industrial guidance catalogue promulgated",** posted in 30/12/2011.
99. Gaulier Guillaume, Lemoine Françoise and Ünal Deniz, " **China's emergence and the reorganization of trade flows in Asia "**, China Economic Review 18 (2007) 209–243.
100. Gaulier Guillaume, Lemoine Françoise and Ünal Deniz," **China's emergence and the reorganization of trade flows in Asia "**, China Economic Review 18 (2007) 209–243.
101. Jr, JT Norris, **"China Foreign Direct Investment: Greenfield, Mergers & Acquisition, Or Joint-Venture",** International Business & Economics Research, Volume 10, Number1, Journal – January 2011.
102. Li Jin yan, **"The Rise and Fall of Chinese Tax Inventives and Implications for International Tax Debates"**, Florida Tax Review, Forthcoming ,CLPE Research Paper 05/2008 ,Vol. 04 No. 01 (2008).
103. LI Qun, **"Tax Incentive Policies for Foreign-Invested Enterprises in China and their Influence on Foreign Investment"**, Revenue Law Journal: Vol.18: Iss. 1, Article 5, 2008.
104. Liu Kelly, Daly Kevin, "**Foreign Direct Investment in China Manufacturing Industry – Transformation from a Low Tech to High Tech Manufacturing"**, International Journal of Business and Management, Vol. 6, No. 7; July 2011.
105. Yeung Yue-man, lee joanna, and kee Gord**, "China's Special Economic Zones at 30"**, Eurasian Geography and Economics, **50**, No. 2, 2009.

106. Zhang Kevin Honglin, **"Why does so much FDI from Hong Kong and Taiwan go to Mainland China?",** China Economic Review 16 (2005), 293–307, 2005.

107. Zhu Yiying, "**An Analysis on Technology Spillover Effect of Foreign Direct Investment and Its Countermeasures"**, International Journal of Business and Management, Vol. 5, No. 4; April 2010.

108. Zhu Yiying, **An Analysis on Technology Spillover Effect of Foreign Direct Investment and Its Countermeasures**, International Journal of Business and Management, Vol. 5, No. 4; April 2010.

Fourth. Seminars:

109. Chen Jing , Yuhua Song, **"FDI in China: Institutional Evolution and its Impact on Different Sources"**, Proceedings of the 15th Annual Conference of the Association for Chinese Economics Studies Australia (ACESA), held in Melbourne on 2 - 3 October, 2003.

110. Elena Ianchovichina, "**Duty drawbacks, competitiveness and growth: Should China Reform its Duty Drawback System?.",** The World Bank, 2004 Conference Paper.

111. GAULIER Guillaume, LEMOINE Françoise, ÜNAL-KESENCI1 Deniz**, "China's Integration in Asian Production Networks and its Implications"**, Paper prepared for the conference **« Resolving New Global and Regional Imbalances in an Era of Asian Integration »** , RIETI Discussion Paper Series 04-E-033, Tokyo – 17-18 June 2004.

112. Guo Rongxing et al,"**How to Reform a Centrally Planned Economy: The Case of China"**, Global Research Project Global Development Network (GDN), 2005, 'Understanding Reform' workshops held in Cairo (January 16-17, 2003) and New Delhi (January 28-30, 2004).

Fifth. Reports and Brochures.

113. ABC .hoytecnologia, e same year, Jiangsu, Shanghai and Beijing, respect chanel bags for sale, chanelbagsforsale | Friday, August 3, 2012.

114. Akyüz Yilmaz and Cornford Andre**w," CAPITAL FLOWS TO DEVELOPING COUNTRIES AND THE REFORM OF THE INTERNATIONAL FINANCIAL SYSTEM"**, United Nations Conference on Trade and Development(UNCTAD), Discution paper No.143, Geneva.

115. Country fact sheet: China, world investment report 2008, unctad, available at : http://www.unctad.org/wir.

116. Country fact sheet: China, world investment report 2011, unctad, available at : http://www.unctad.org/wir

117. Kee Hiau Looi and Tang Heiwai,**" Domestic Value Added in Chinese Exports "**, World Bank and Tufts University, December 2011.

118. Navaretti et al, Anthony,**"Multinational Corporations and Global Production Networks; The Implications for Trade Policy"**, Report Prepared for the European Commissions Directorate General for Trade, Centre for Economic Policy Research, 08/03/2002.

119. OECD, **"Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy"**, OECD Working Papers on International Investment, , OECD Publishing, 2000/04.

120. OECD, OECD investment policy reviews, **"china: Progress and reform challenges"**, (paris: oecd publication service, 2003).

121. OECD, OECD investment policy reviews,**" china: encouraging responsible business conduct"**, (Paris: OECD publication service, 2008.

122. Szamosszegi Andrew and Kyle Cole, "**An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China",** U.S. China Economic and Security Review Commission, Prepared by Capital Trade, Incorporated**,** Washington, DC, 26/10/2011.

123. U.S. DEPARTMENT of STATE, **"2011 Investment Climate Statement – China"**, Bureau of Economic, Energy and Business Affairs, March 2011.

124. UNCTAD(2004), World investment report,

125. UNCTAD, Annex tables, available at: http://archive.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2024. pdf .

126. Unctad, World investment report 1991, **The triad in foreign direct investment**, Overview, United Nations New York, 1991.

127. Unctad, World investment report 1993, **Transnational Corporations and Integration Production**, United Nations, New York,1993.

128. Unctad, World investment report 1993,**Transnational Corporations and Integration Production**, An Executive Summary, United Nations, New York,1993.

129. UNCTAD, **World Investment Report 2004, the shift towards services**, United Nations New York and Geneva, 2004.

130. UNCTAD, World Investment Report 2011, " **NON-EQUITY MODES OF INTERNATIONAL PRODUCTION AND DEVELOPMENT ",** United Nations, New York and Geneva, 2011.

131. UNCTAD, World Investment Report 2011: Annex Tables, **Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs**, ranked by foreign assets, 2011 a.

132. Xueyuan Zhang, Barbara Krug and Patrick Reinmoeller, **"Historical Attitudes and Implications for path dependence: FDI development and Institutional changes in China"**, ERIM Report Series Research in Management, ERS-2004-112-ORG.

Sixth. Web Sites :

133. UNCTAD, UnctadStat-Reports, Available at: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx .

134. Xinhua, English.news.cn, "Key targets of China's 12th five-year plan, BEIJING, 5 March 2011, available at": http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2011-03/05/c_13762230.htm.

135. National Bureau of Statistics of China(NBS), China Statistical Yarbook, Beijing, available at: http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata.

136. china.org.cn, **"Promoting Basically Balanced Growth of Foreign Trade"**, available at: http://www.china.org.cn/government/whitepaper/2011-12/07/content_24093559.htm , 07/12/2011.

137. Alyson C Ma, Ari Van Assche,"**Geography and offshoring to China**", VOX. research-based policy analyses and commentary from leading economies, available at: http://www.voxeu.org/index.php?q=node/6525.

138. ChinaBizGov,"Highlighting interesting issues in business-government relations in Greater China, Is China Re-nationalizing?", Monday, April 12, 2010, http://chinabizgov.blogspot.com/2010/04/is-china-re-nationalizing-iii.html.

139. people's daily online, Official:**"Foreign investment the main reason for China's surplus",** available at: http://english.people.com.cn/90001/90778/90861/6958780.html**,**

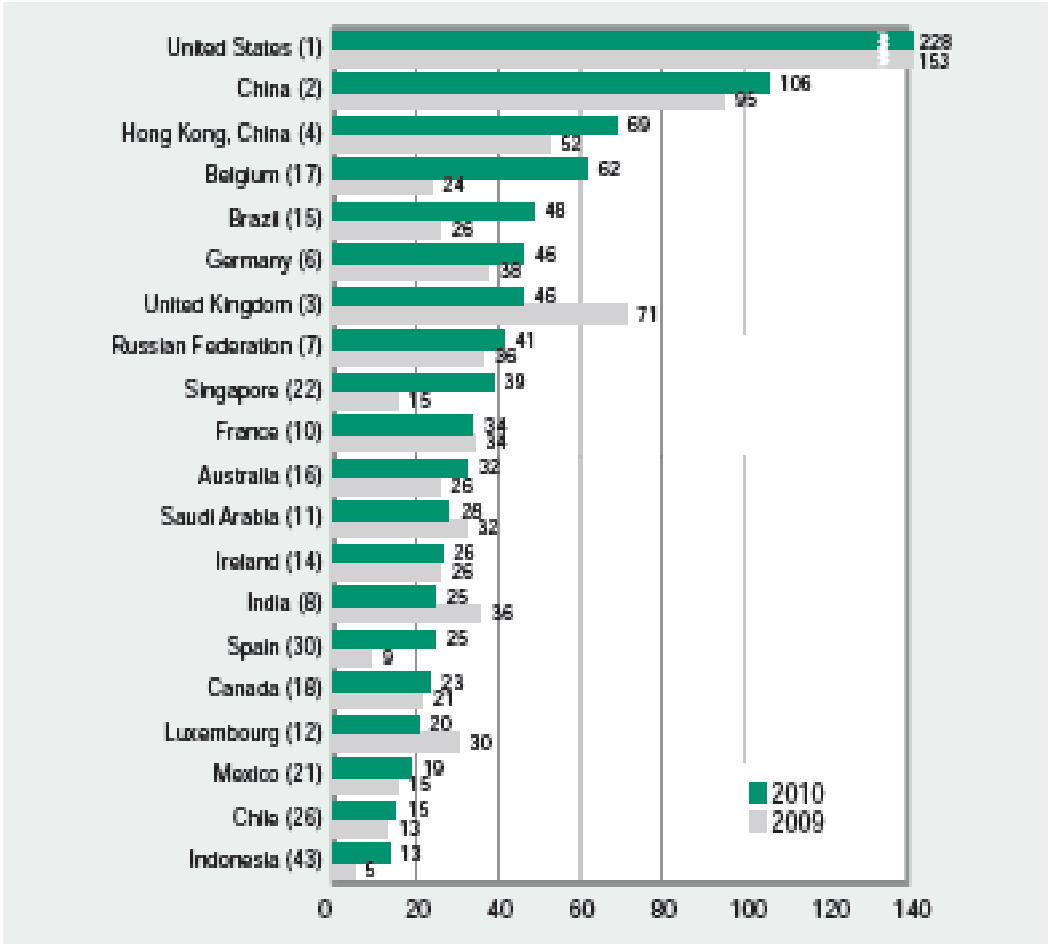
140. People's Daily online**,** China home to 1,200 foreign R&D centers**, 16/03/2010.**

141. State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the state council(SASAC), the people's Republic of China, **Main Functions and Responsibilities of SASAC**, available at: http://www.sasac.gov.cn/n2963340/n2963393/2965120.html,

142. United Nations Statistics Division(UN Comtrade) - Commodity Trade Statistics, www.comtrade.un.org/db/.

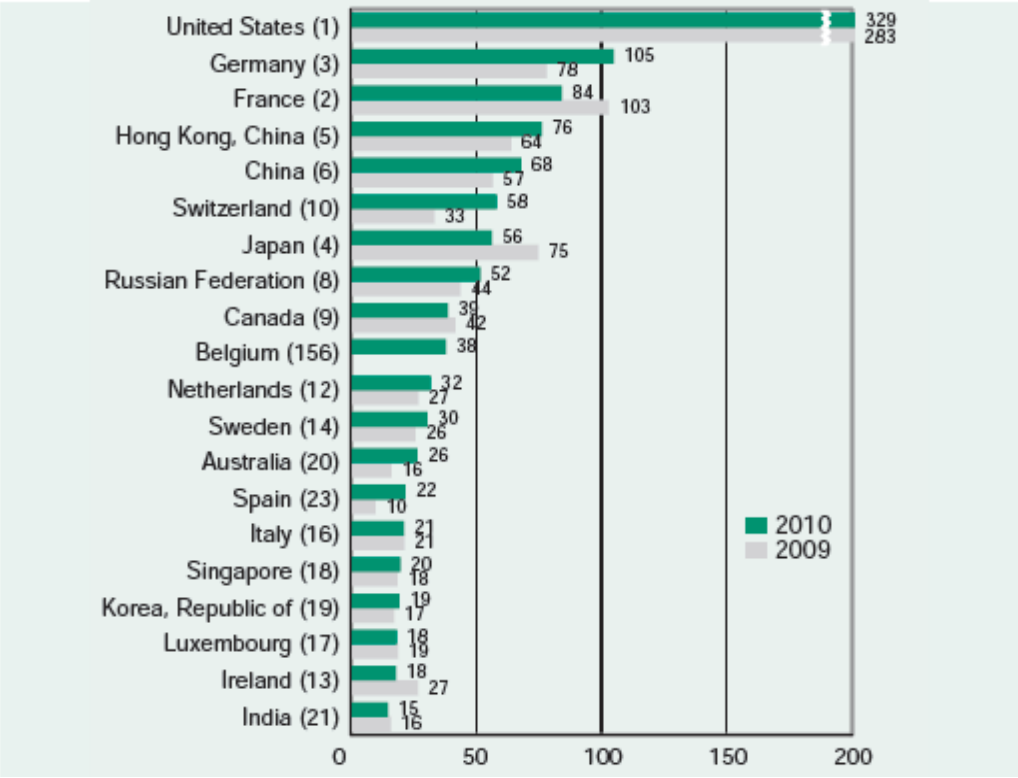
143. Ministry of commerce of china(Mofcom), Invest in China, Annual Statistics, Available at: http: www.fdi.cn/pub/FDI_EN/statistics/Annual Statistics Data/default.jsp.

الملحق رقم(1): التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، أكبر 20 اقتصاد، 2009- 2010(مليار دولار)



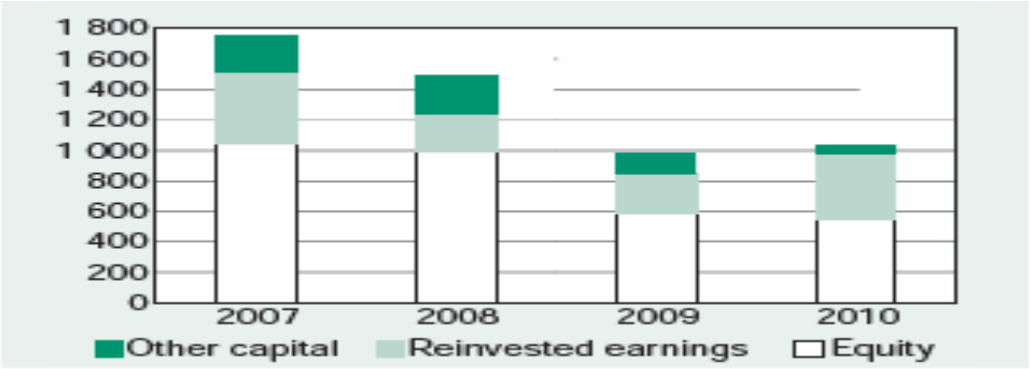
Source : UNCTAD, WIR2011 , Op.cit, p.4.

الملحق رقم(2): التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، أكبر 20 اقتصاد، 2009- 2010(مليار دولار)



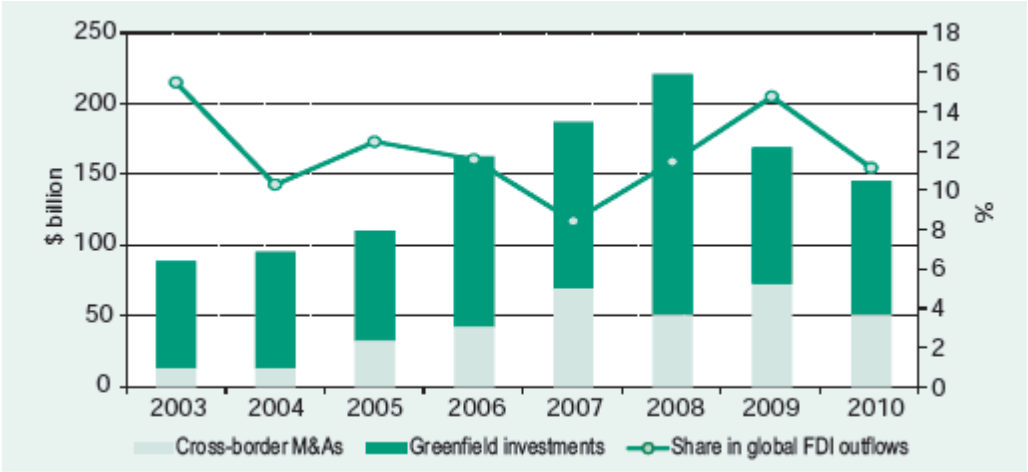
Source : UNCTAD, WIR 2011 , Op.cit, p.9.

الملحق رقم(3): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر حسب المكون، 2007-2010 (مليار دولار)



Source : UNCTAD, WIR 2011 , Op.cit, p.11.

الملحق رقم(4): قيمة مشاريع FDI بواسطة الشركات عبر الوطنية المملوكة للدولة، وحصتها في إجمالي FDI الصادر، 2003- 2010



Source : UNCTAD, WIR2011 , Op.cit, p.33.

الملحق رقم(5): تدفقات FDI الوارد المقدرة، بالقطاع والصناعة، 1990—1992 و 2007- 2009 (مليون دولار)

Sector/industry	1990-1992				2007-2009			
	Developed countries	Developing economies	South-East Europe and CIS	World	Developed countries	Developing economies	South-East Europe and CIS	World
Total	127 731	46 579	1 493	175 803	1 070 297	489 917	73 143	1 633 357
Primary	9 807	4 222	875	14 904	78 375	65 957	20 007	164 339
Agriculture, hunting, forestry and fishing	13	696	0	709	468	5 705	592	6 765
Mining, quarrying and petroleum	9 766	3 526	875	14 167	77 589	60 262	19 415	157 266
Unspecified primary	28	-	0	28	319	- 10	-	309
Manufacturing	35 138	18 175	270	53 584	240 769	141 154	11 083	393 006
Food, beverages and tobacco	4 706	2 393	56	7 155	56 694	10 662	1 701	69 056
Textiles, clothing and leather	1 136	375	0	1 511	6 230	6 787	222	13 239
Wood and wood products	1 424	330	1	1 756	1 559	3 722	1 066	6 348
Publishing, printing and reproduction of recorded medi	107	-	1	108	4 139	456	15	4 610
Coke, petroleum products and nuclear fuel	- 1 115	326	-	- 789	3 945	7 967	798	12 710
Chemicals and chemical products	5 402	2 345	20	7 766	52 749	17 938	590	71 278
Rubber and plastic products	498	64	0	562	1 871	3 474	455	5 800
Non-metallic mineral products	816	407	13	1 236	5 671	4 760	1 208	11 639
Metal and metal products	2 438	1 154	54	3 646	23 601	16 250	2 468	42 319
Machinery and equipment	4 139	2 925	1	7 065	33 045	10 880	470	44 395
Electrical and electronic equipment	736	788	30	1 554	16 459	21 091	486	38 036
Precision instruments	797	58	-	855	6 029	927	1	6 957
Motor vehicles and other transport equipment	2 555	611	-	3 166	18 144	5 573	916	24 633
Other manufacturing	2 534	927	-	3 461	12 157	5 359	25	17 541
Unspecified secondary	8 965	5 474	94	14 533	- 1 524	25 309	660	24 445
Services	74 000	18 425	201	92 626	712 736	270 309	41 884	1 024 929
Electricity, gas and water	641	2 744	-	3 385	56 769	9 285	1 394	67 449
Construction	259	795	17	1 070	7 284	13 850	2 025	23 158
Trade	16 072	2 940	22	19 034	81 649	34 929	8 580	125 158
Hotels and restaurants	2 086	1 149	4	3 238	2 839	4 763	384	7 986
Transport, storage and communications	3 430	2 116	18	5 564	52 015	21 946	2 841	76 802
Finance	24 688	3 373	14	28 076	272 568	71 787	8 031	352 385
Business activities	16 103	4 461	125	20 689	186 349	95 185 [a]	16 928	298 463 [a]
Public administration and defence	1 419	1	1	1 420	19 853	476	3	20 331
Education	1	-	0	1	2 200	333	30	2 563
Health and social services	9	41	0	50	- 2 472	223	52	- 2 196
Community, social and personal service activities	2 288	19	0	2 307	1 762	2 623	1 194	5 578
Other services	6 142	378	-	6 519	13 589	3 717	4	17 311
Unspecified tertiary	864	409	-	1 272	18 330	11 192	419	29 941
Private buying and selling of property	77	-	-	77	9 510	-	124	9 633
Unspecified	8 709	5 757	147	14 613	28 907	12 497	45	41 449

Source :UNCTAD, Annex tables, OP.cit.

الملحق رقم(06): الاستثمار الأجنبي المباشر المستخدم في مناطق الصين 1983- 2010، (مليون دولار)

المقاطعة	1991 - 1983		2001 - 1992		2005 - 2002		2005 - 1983		2009	2010	2010 - 1983
	التدفق	الحصة	التدفق	الحصة	التدفق	الحصة	التدفق	الحصة	الحصة	الحصة	الحصة
المنطقة الشرقية	2355	89,07	330692	85,76	181234	86,82	535940	86,26	82,95	82,84	85,82
بكين	2355	8,74	14852	3,85	9173	4,39	26380	4,25	4,63	4,77	
تيانجين	679	2,52	15506	4,02	6684	3,2	22870	3,68	4,07	4,14	
هباي	253	0,94	7666	1,99	2753	1,32	10672	1,72	1,47	1,45	
ليانينغ	1328	4,93	17207	4,46	12904	6,18	31438	5,06	6,30	6,51	
شانغهاي	1967	7,3	32638	8,46	20939	10,03	55545	8,94	13,48	13,42	
جيانغتسو	1008	3,74	52227	13,54	36283	17,38	89519	14,41	17,75	18,29	
تسيجيانغ	434	1,61	13679	3,55	17476	8,37	31589	5,01	7,04	7,14	
فوجيان	2109	7,49	37892	9,83	9706	4,65	49617	7,99	4,84	4,63	
شاندونغ	1053	3,91	25403	6,59	25972	12,44	52428	8,44	4,79	4,87	
قوانغدونغ	12306	45,64	106422	27,6	38309	18,35	157037	25,28	17,37	16,66	
هاينان	612	2,27	7200	1,87	1035	0,5	8846	1,42	1,20	0,97	
المنطقة الوسطى	1326	4,92	34920	9,06	20656	9,9	56902	9,16	9,24	9,08	7,18
شانكسي	37	0,14	1797	0,47	573	0,27	2407	0,39	0,75	0,74	
جيلين	126	0,5	3411	0,88	884	0,42	4430	0,71	0,79	0,82	
هايلونغجيانغ	286	1,06	4152	1,08	1312	0,63	5750	0,93	0,81	0,80	
انهوي	135	0,5	3485	0,9	1581	0,76	5202	0,84	1,19	1,16	
جيانكسي	101	0,37	3199	0,83	5334	2,56	8634	1,39	1,71	1,88	
هينان	248	0,92	4820	1,25	1739	0,83	6807	1,1	1,20	0,97	
هوباي	224	0,83	7793	2,02	5103	2,44	13120	2,11	1,63	1,62	
هونان	158	0,59	6263	1,62	4130	1,98	10551	1,7	1,17	1,08	
المنطقة الغربية	1620	6,01	19990	5,18	6853	3,28	28462	4,58	7,60	7,68	7
منغوليا الداخلية	55	0,21	733	0,19	799	0,38	1588	0,26	1,00	0,82	
غوانكسي	395	1,46	6957	1,8	1396	0,67	8748	1,41	1,11	1,03	
تشونكينغ	76	0,28	2810	0,73	858	0,41	3744	0,6	1,20	1,36	
سيشوان	279	1,03	3774	0,98	1791	0,86	5844	0,94	2,08	2,23	
قويتشو	91	0,34	431	0,11	167	0,08	689	0,11	0,16	0,17	
يونان	51	0,19	1064	0,28	469	0,22	1583	0,25	0,69	0,70	
تبت	0,04	0	0	0	0,47	0	0,51	0	0,03	0,02	
شانكسي	554	2,06	3129	0,81	955	0,46	4639	0,75	0,72	0,74	
غانتشو	33	0,12	537	0,14	131	0,06	701	0,11	0,17	0,18	
تشينغهاي	5	0,02	53	0,01	73	0,04	131	0,02	0,12	0,09	
نينغشيا	3	0,01	148	0,04	136	0,07	287	0,05	0,10	0,12	
شينجيانغ	77	0,29	353	0,09	77	0,04	507	0,08	0,23	0,22	
المجموع الجهوي	26960	100	385602	100	208743	100	621304	100	100	100	100

Source : compiled from : NBS, Op.cit.

الملحق رقم(07): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين لسنوات مختارة من 2001- 2010

2010		2009		2007		2002		2001		
%	عدد المشاريع	%	عدد المشاريع	%	عدد المشاريع	%	عدد المشاريع	%	عدد المشاريع	القطاع/الصناعة
100	27420	100	23442	100	37892	100	34171	100	26140	المجموع
1,67	929	1,52	896	1,11	1048	2,04	975	2,55	887	الفلاحة، الغابات، تربية الحيوانات ومصائد الأسماك
0,83	571	0,8	515	0,47	549	0,96	571	1,39	536	الفلاحة
0,6	92	0,53	99	0,59	234	0,46	164	0,93	149	التعدين
0,23	25	0,2	19	0,05	30	0,08	8	0,06	8	استخراج النفط الغاز الطبيعي
43,22	**11047**	**49,72**	**9767**	**48,93**	**19193**	**71,61**	**24930**	**70,59**	**19106**	التصنيع
0,63	**18**	**0,35**	**30**	**0,54**	**44**	**0,21**	**62**	**0,24**	**45**	انتاج وتكرير النفط
3	**420**	**4,24**	**386**	**3,46**	**862**	**4,5**	**1587**	**6,07**	**1163**	تصنيع المنتجات والمواد الأولية الكيميائية
0,61	**88**	**0,7**	**82**	**0,72**	**168**	**1,03**	**271**	**1,6**	**175**	تصنيع المواد الصناعية
2,33	**479**	**2,58**	**473**	**2,42**	**897**	**3,3**	**1115**	**0,34**	**713**	معالجة المنتجات المعدنية غير الحديدية
0,29	**6**	**0,31**	**9**	**0,47**	**20**	**0,4**	**37**	**0,31**	**25**	انتاج الاسمنت
0,41	**213**	**0,09**	**14**	**0,08**	**17**	**0**	**207**	**0**	**170**	انتاج السيراميك
0,04	**10**	**0,66**	**77**	**0,55**	**187**	**0**	**155**	**0**	**86**	تصنيع منتجات الزجاج
0,14	**44**	**3,17**	**837**	**2,58**	**1503**	**2,58**	**1185**	**3,34**	**911**	تصنيع المعدات العامة
3,01	**952**	**2,74**	**838**	**2,77**	**1545**	**2,22**	**1109**	**2,28**	**794**	تصنيع المعدات الخاصة
2,73	**888**	**3,37**	**482**	**3,14**	**1102**	**2,79**	**745**	**1,97**	**490**	تصنيع معدات النقل
7,35	**643**	**7,63**	**1140**	**9,2**	**1977**	**17,59**	**2976**	**15,39**	**1993**	تصنيع معدات الاتصالات، الكمبيوتر و معدات الكترونية أخرى
2,86	**1304**	**0,39**	**61**	**0,5**	**114**	**2,43**	**253**	**1,51**	**253**	تصنيع تجهيزات الاتصالات
0,38	**46**	**1**	**105**	**0**	**149**	**1,35**	**324**	**1,97**	**236**	تصنيع الكمبيوتر
0,77	**114**	**2,32**	**228**	**2,35**	**414**	**4,56**	**245**	**2,37**	**158**	تصنيع الأجزاء الالكترونية
1,85	210	2,25	238	1,28	352	1,38	106	1,16	67	إنتاج وتوريد الطاقة، الغاز والماء
1,29	96	0,86	111	0,56	147	1,11	78	1,09	57	توليد الطاقة
1,27	276	0,74	220	0,52	308	1,28	329	2,63	256	البناء
1,96	396	2,69	395	2,4	658	1,85	405	1,28	297	النقل، التخزين والبريد
5,75	6786	5,73	5100	3,2	6338	2,01	1716	0,29	1232	البيع بالجملة،البيع بالتجزئة
0,31	18	0,35	16	0,63	154	0,6	148	0,55	64	الفندقة والسياحة
0,98	85	4,77	59	10,79	72	0,56	17	0,12	8	التمويل
20,91	689	17,86	569	20,46	1444	8,72	1316	7,27	820	العقارات
6,21	3418	6,46	2864	4,81	3539	0				التأجير وخدمة الأعمال
1,71	1299	1,78	1066	1,1	1716	0,64	227	0,95	196	البحث العلمي، خدمات التكنولوجيا والتنقيب الجيولوجي

Source :compiled from : Mofcom, Op.cit.

الملحق رقم(08): حصص المنتجات الرئيسية لتكنولوجيا المعلومات من قبل تايوان والمصنوعة في البر الرئيسي للصين(%)

السنة / المنتج	حاسوب محمول	حاسوب مكتب	اللوحة الأم	خادم	شاشات الكريستال السائل للحواسيب	كاميرا رقمية
2003	54,3	51,7	73,9	21,3	79,1	98,2
2004	77,8	54,1	86,2	25	84,6	98
2005	92,8	57,5	91,6	42,2	88,7	98,5
2006	96,9	63,9	94	53,4	90,6	99
2007	97,8	71,7	96,4	57,5	91,5	98

Source: Yuqing Xing, Op.cit, p.9.

الملحق رقم(09): موازين التجارة الخارجية للصين

D/A	C/A	الميزان التجاري للتجارة التجهيزية (D)	الميزان التجاري للشركات الأجنبية (C)	الميزان التجاري	الحساب الجاري	ميزان المدفوعات (A)	السنة
-16,23	-3,51	-0,37	-0,08	0		2,28	1981
-4,05	-4,05	-0,23	-0,23	3	5,07	5,674	1982
-7,78	0,94	-0,33	0,04	0,8	3,03	4,24	1983
-10,84	-16,26	-0,22	-0,33	-1,3	0,88	2,03	1984
8,32	15,42	-0,95	-1,76	-14,9	-10,99	-11,417	1985
15,36	25,89	-1,08	-1,82	-11,96	-6,98	-7,03	1986
-400,00	-720,00	-1,2	-2,16	-3,78	1,63	0,3	1987
27,63	90,00	-1,05	-3,42	-7,75	-2,08	-3,8	1988
-60,88	89,81	2,63	-3,88	-6,6	-1,18	-4,32	1989
55,50	-37,42	6,66	-4,49	8,75	14,52	12	1990
55,76	-36,62	7,4	-4,86	8,12	16,08	13,27	1991
126,25	-141,09	8,08	-9,03	4,36	10,60	6,4	1992
-67,87	142,98	7,88	-16,6	-12,22	-4,74	-11,61	1993
136,18	-263,68	9,41	-18,22	5,39	14,94	6,91	1994
946,30	-991,98	15,33	-16,07	16,69	21,17	1,62	1995
304,70	-194,75	22,06	-14,1	12,23	21,24	7,24	1996
79,52	-7,63	29,39	-2,82	40,34	48,58	36,96	1997
113,92	13,50	35,85	4,25	42,99	51,85	31,47	1998
176,69	12,98	37,3	2,74	29,21	37,07	21,11	1999
219,74	10,58	45,09	2,17	24,12	36,58	20,52	2000
307,24	42,36	53,46	7,37	22,54	36,10	17,4	2001
162,99	27,24	57,73	9,65	30,35	47,26	35,42	2002
172,12	18,38	78,95	8,43	25,54	49,92	45,87	2003
154,79	20,46	106,28	14,05	31,88	67,30	68,66	2004
88,58	35,26	142,46	56,7	101,88	145,17	160,82	2005
74,58	36,01	188,89	91,21	177,46	232,09	253,27	2006
66,99	36,29	249,08	134,94	261,78	330,15	371,83	2007
68,04	39,13	296,73	170,66	295,46	375,76	436,12	2008
96,53	54,15	252,07	141,4	229,01	248,56	261,12	2009
105,74	40,71	322,9	124,31	183	271,65	305,37	2010

Source : compiled from :

- NBS, Op.cit.
- Mofcom, Op.cit.
- UnctadStat, Op.cit.

فهرســت المحتويــات

الإهداء.....IV
شكر وعرفان V
الملخص VI
قائمة الجداول VIII
قائمة الأشكال XI
قائمة الملاحق XIV
المقدمة العامة .....أ – ز
الفصل الأول: التنمية الاقتصادية واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر.....2 – 54
المبحث الأول: ماهية التنمية الاقتصادية 03
أولا: نظريات التنمية الاقتصادية 03
ثانيا: مفهوم التنمية الاقتصادية 11
ثالثا: تمويل التنمية الاقتصادية 13
المبحث الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله 18
أولا: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر.....18
ثانيا: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.....20
ثالثا: تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية 23
رابعا: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر.....27
المبحث الثالث: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي.....32
أولا: تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعه الجغرافي 32
ثانيا: مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوزيعها القطاعي.....45
خلاصة الفصل الأول.....54
الفصل الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية الاقتصادية.....55 – 99
المبحث الأول: الشركات متعددة الجنسيات 57
ثانيا: تعريف وأقسام الشركات متعددة 59
ثالثا: مقومات وخصائص الشركات متعددة الجنسية.....62
رابعا: الشركات متعددة الجنسيات والتقسيم الدولي 68
المبحث الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.....71
أولا: مناخ الاستثمار 71
ثانيا: النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر.....74
ثالثا: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الواقع العملي 80

المبحث الثالث: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية 83
أولا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال 83
ثانيا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق فرص العمالة.....86
ثالثا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التقنية والإدارة.....89
رابعا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التجارة الخارجية وميزان المدفوعات.....94
خلاصة الفصل الثاني.....99
الفصل الثالث: سياسات، اتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين.....100- 162
المبحث الأول: تطور سياسات الحكومة الصينية تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الإصلاح الاقتصادي.....102
أولا: المرحلة الأولى: الإصلاح في المناطق الريفية(1979– 1984).....102
ثانيا: المرحلة الثانية: الإصلاح في المدن والمناطق الحضرية(1984 – 1991).....106
ثالثا: الإصلاح الشامل والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية (1992 – الوقت الحاضر).....111
المبحث الثاني: اتجاهات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين.....123
أولا: تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين.....123
ثانيا. أشكال دخول الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين.....127
ثالثا. التوزيع الجغرافي لتدفقات للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين.....130
رابعا: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الصين.....131
خامسا: مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين.....136
المبحث الثالث: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الصين.....143
أولا: الهيكل الاقتصادي.....143
ثانيا: تخفيض الحواجز و السياسات التفضيلية.....151
ثالثا: البيئة القانونية والثقافية.....158
خلاصة الفصل الثالث.....162
الفصل الرابع: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية في الصين.....163- 217
المبحث الأول: دور شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في التجارة الخارجية للصين.....165
أولا: الاستثمار الأجنبي المباشر ونمط التجارة الخارجية للصين.....165
ثانيا: الشركات الأجنبية و اندماج الصين في التقسيم الدولي لعملية الإنتاج.....170
ثالثا: انعكاسات دور الشركات الأجنبية في التجارة الخارجية للصين.....179
المبحث الثاني: دور شركات الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد المحلي للصين.....189
أولا: دور الشركات الأجنبية في الناتج الصناعي للصين.....189

ثانيا: مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين رأس المال.....199
ثالثا: خلق فرص عمل ورفع الأجور.....201
رابعا: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا والمهارات.....205
خاتمة الفصل الرابع.....217
الخاتمة.....218
قائمة المراجع.....224
الملاحق.....238