الاستثمار الأجنبي المباشر- دراسة تحليلية لمحدداته في البيئة الاقتصادية لدول مجلس التعاون الخليجي

أ. د. مجدي محمود شهاب
أستاذ الاقتصاد والمالية العامة
كلية القانون الكويتية العالمية

الملخص:

سعت دول مجلس التعاون الخليجي في العقدين الأخيرين إلى تنويع مصادر الدخل وتقليل الاعتماد بشكل أساسي على النفط كمحرك لعملية التنمية الاقتصادية، وقد بذلت جهوداً مميزة من أجل تحسين مناخها الاستثماري؛ وخلق ظروف أفضل لتدفق الاستثمارات الأجنبية وجذبها لمختلف القطاعات الاقتصادية، حيث اتخذت خطوات مدروسة نحو تطوير السياسات والأطر التنظيمية والقانونية الخاصة بالاستثمار الأجنبي، ولقد تمكنت دول المجلس حتى عام 2014 من استقطاب العديد من الاستثمارات الأجنبية غطت العديد من القطاعات، إلا أنها تركزت في صناعات المنتجات المعدنية والآلات والأجهزة الكهربائية بالإضافة إلى الصناعات الكيماوية والبتروكيماوية.

ومن خلال مؤشر لقياس وضع دول مجلس التعاون الخليجي لقدرتها على جذب الاستثمار لعام 2015 فقد أمكن التوصل باستخدام مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار كمقياس يعتمد على متطلبات رئيسية وأخرى فرعية إلى عدة نتائج، فقد حققت دول مجلس التعاون الخليجي أداءً جيداً من خلال مؤشر الموارد البشرية والطبيعية، والأداء اللوجيستي، والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وعوامل التميز والتقدم التكنولوجي، كما كان أداؤها متوسطاً في مؤشرات البيئة المؤسسية، وأداء الأعمال، وحجم السوق وفرص وسهولة النفاد إليه، وأقل من المتوسط في مؤشري الوساطة المالية والقدرات التمويلية واقتصادات التكتل.

هذا وتواجه دول مجلس التعاون الخليجي العديد من التحديات التي تؤثر في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولكنها على الرغم من ذلك لازالت مستمرة بوضع السياسات والتشريعات الهادفة إلى إزالة تلك التحديات.

تقـديــم:

اتجهت دول مجلس التعاون الخليجي في العقدين الأخيرين إلى تنويع مصادر الدخل وتقليل الاعتماد بشكل أساسي على النفط كمحرك لعملية التنمية الاقتصادية والذي لازال يشكل حوالي 47% من ناتجها المحلي، وتتسم دول المجلس بارتفاع معدل دخل الفرد والذي وصل إلى حوالي 33 ألف دولار، بينما شغلت تجارته الخارجية حوالي 99% من الناتج المحلي، وقد تضاعف حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في دول المجلس من حوالي 84.3 مليار دولار في العام 2005 إلى حوالي 416.3 مليارات في العام 2014 بالمقابل بلغت الاستثمارات الخليجية في الخارج حوالي 200 مليار دولار باستثناء استثمارات الصناديق السيادية التي بلغت حوالي 2.7 تريليون دولار.

وحققت الاستثمارات الأجنبية التراكمية العالمية المباشرة ارتفاعاً ملحوظاً حيث وصلت إلى 25.4 تريليون دولار في العام 2014، أي ما يعادل 33% من الناتج المحلي العالمي، استحوذت الدول الصناعية على حوالي 75.1% منها، فيما حظيت الدول الخليجية بحوالي 1.6% فقط من مجمل الاستثمارات العالمية.

وقد شهدت دول المجلس تزايداً في تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال فترة العشر سنوات (2005–2014)، إذ ارتفع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة التراكمية الوافدة بمعدل نمو مركب بلغ 19.9% سنوياً، وهو ضعف معدل النمو السنوي للاستثمارات العالمية والتي بلغ نموها حوالي 9.6% خلال نفس الفترة، وتتصدر الاستثمارات البريطانية والعربية والهندية والفرنسية والأمريكية واليابانية قائمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في دول المجلس، واستحوذت المملكة العربية السعودية على حوالي نصف الاستثمارات الوافدة إلى دول المجلس والبالغة حوالي 416.3 مليار دولار حتى العام 2014[1].

(1) د. علي حامد الملا، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في مجلس التعاون لدول الخليج العربية، مؤتمر الصناعيين «الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره في الصناعات الخليجية» الكويت 25 – 26 نوفمبر سنة 2015، دليل رؤساء الجلسات ص 12.

وفي الوقت الذي تمكنت فيه دول المجلس حتى عام 2014 من استقطاب العديد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي شملت العديد من القطاعات، فقد تركزت تلك الاستثمارات في صناعات المنتجات المعدنية والآلات والأجهزة الكهربائية والمعدات، كما شملت أيضاً الصناعات الكيماوية والبتروكيماوية.

وبالتزامن مع ذلك فقد بذلت دول المجلس جهوداً متميزة من أجل تحسين مناخها الاستثماري، وخلق ظروف أفضل لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وجذبها لمختلف القطاعات الاقتصادية، كما اتخذت خطوات هامة نحو تطوير السياسة والأطر التنظيمية والقانونية الخاصة بالاستثمار الأجنبي، وبالرغم من ذلك فإن على دول مجلس التعاون الخليجي الاستمرار في وضع السياسات والتشريعات الهادفة لإزالة التحديات التي تواجه الاستثمار الأجنبي المباشر.

يهدف البحث إلى إيضاح وضع دول مجلس التعاون الخليجي بالنسبة لقدرتها على استقطاب التدفقات الرأسمالية وخاصة الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك وفق مؤشر يطلق عليه مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار، ويبين هذا المؤشر مدى جاذبية تلك الدول للاستثمار الأجنبي بمعنى مدى توافر العناصر التي لابد من توافرها كي تشجع المستثمر الأجنبي على التحرك نحو الدولة المضيفة؛ حيث تأكد أن الاستثمار الأجنبي لا يتحرك إلا إذا تحقق من توافر قدر من المؤشرات الداعمة والحافزة للتدفقات الرأسمالية، ودراستنا تتجه نحو هذا القياس استناداً إلى التقارير السنوية للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، وكذلك التقارير الصادرة عن المؤسسات الدولية.

هذا وقد أوضح تقرير الاستثمار العالمي 2015 الصادر عن «مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية» (الأونكتاد) أن هناك ركوداً في الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي في عام 2015، وذلك بالرغم من النمو الاقتصادي المتميز في تلك الاقتصاديات في السنوات الأخيرة[1].

(1) عبد العزيز بن حمد العقيل، مؤتمر الصناعيين «الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره في الصناعات الخليجية» الكويت 25 – 26 فبراير 2015 – دليل رؤساء الجلسات – ص4.

فروض الدراسة:

تنطلق الدراسة من عدة فروض:

- ساهم ارتفاع أسعار النفط المفاجئ في فترتي السبعينات حتى منتصف الثمانينات في تحقيق تنمية اقتصادية بدول المنطقة.
- تماثل الهياكل الاقتصادية – إلى حد كبير – بين دول المنطقة يسمح بالحديث عن بيئة اقتصادية لدول مجلس التعاون الخليجي.
- أدركت دول مجلس التعاون الخليجي الأهمية القصوى لتنويع مصادر الدخل، وعدم الاعتماد على النفط كمصدر للإيرادات العامة؛ حيث برزت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر.

إشكاليات الدراسة:

هناك سؤال محوري تهدف الدراسة إلى الإجابة عنه يتمثل في تحديد ما هو الوضع الحالي لدول مجلس التعاون الخليجي بالنسبة لقدراتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛ وذلك وفق مؤشرات محددة تُمثل عنصراً جاذباً للاستثمار؟

إجابة هذا السؤال المحوري ألزمت طرح أسئلة فرعية تساهم إجابتها في تحقيق هدف الدراسة، ما هي المؤشرات التي يبحث عنها المستثمر الأجنبي؟ ما هو وضع دول مجلس التعاون الخليجي بالنسبة لباقي المجموعات العربية الأخرى، المشرق والمغرب العربي، مع المقارنة أيضاً بالمتوسط العالمي؟.

النطاق المكاني والزماني للدراسة:

تعالج الدراسة بصفة أساسية البيئة الاقتصادية لدول مجلس التعاون الخليجي كمجموعة جغرافية ضمن المنطقة العربية، وتستند على البيانات الواردة في عام 2015 مع مقارنتها بما ورد في عام 2014، مع تناول تطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المنطقة محل الدراسة منذ عام 2004 حتى عام 2015.

منهج الدراسة:

تنقسم الدراسة إلى فصلين:

الفصل الأول: نعالج فيه المفاهيم النظرية الأساسية للدراسة، من تحديد لمفهوم المناخ الاستثماري، وبيان أغراضه وأشكاله.

أما الفصل الثاني: فنتناول فيه محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك من خلال:

أولاً: تعريف مناخ الاستثمار الأجنبي مع تحديد مكوناته، سواء المكونات الاقتصادية أو غير الاقتصادية.

ثانياً: تحليل وضع دول مجلس التعاون الخليجي بالنسبة لمؤشرات قياس مستوى جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفصل الأول
الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته

بدأت دول مجلس التعاون الخليجي – منذ سبعينات القرن الماضي – تدرك أهمية الاستثمار الأجنبي لتعزيز اقتصادياتها وذلك من خلال سياسة التنويع الاقتصادي، هذا وقد اتجهت إلى جذب الاستثمار المحلي والأجنبي المباشر بهدف دفع النمو وتدعيم الترابطات الاقتصادية وتوسيع الأسواق لتحقيق الرفاهية ودعم التنمية المستدامة، هذا وقد لعبت – في بداية الأمر – الشركات دولية النشاط دوراً كبيراً في هذا الصدد، كما أنه لا يمكن إغفال الانعكاسات الاقتصادية التي تحققت من جراء هذا النشاط.

في هذا الفصل نتعرض لبعض المفاهيم الأساسية التي تتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر ومميزاته.

المبحث الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول
مفهوم وتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر ومميزاته («FDI «Foreign Direct Investment)

مع تطور فكرة جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والحرص على مزيد من التدفقات منها، وتأثير تلك الاستثمارات على مستوى الناتج والتأثير على معدل نمو دخل الفرد في البلد المضيف ومساعدتها في تنمية وتدريب الموارد البشرية وغيرها؛ فقد زاد الاهتمام بمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، والذي يُقصد به انتقال رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في الخارج بشكل مباشر للعمل في صورة وحدات صناعية أو تمويلية أو إنشائية أو زراعية أو خدمية ويمثل حافز الربح المحرك الرئيس لهذه الاستثمارات الأجنبية المباشرة[1].

وفي هذا المبحث سوف نتناول بعض التعريفات للاستثمار الأجنبي المباشر وبعض المفاهيم المستخلصة منها، ونتعرض لبعض أهم مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر والانتقادات الموجهة إليه.

أولاً - تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن الاستثمار الأجنبي يتمثل في قيام شخص أو منظمة في بلد معين، باستثمار أمواله في بلد آخر، سواء عن طريق الملكية الكاملة للمشروع أو الملكية الجزئية، ويهدف من وراء ذلك إلى تحقيق عائد[2]. كما يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في تملك المستثمر لجزء من الاستثمارات، أو كلها في مشروع معين في دولة خارج دولة الإقامة، مع قيامه بالمشاركة أو السيطرة الكاملة على الإدارة والتنظيم[3].

(1) أمينة زكى شبانه، دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق، المؤتمر العلمي السنوي الثامن عشر للاقتصاديين المصريين، تمويل التنمية في ظل اقتصاديات السوق، الجمعية المصرية للاقتصاد والتشريع والإحصاء – القاهرة 7 – 9 أبريل 1994 – ص 2.

(2) طاهر مرسى عطية، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، دار النهضة العربية، طبعة1، القاهرة ، 2000 ، ص174.

(3) عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية 2000/ 2001 ، ص41.

كما عرفت بعض المؤسسات والهيئات الدولية –ومن بينها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية– الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه استثمار طويل الأجل ويتضمن مصلحة دائمة وسيطرة من كيان مقيم في اقتصاد ما (متمثلا بالشركة المقر) على مشروع مقام في اقتصاد آخر[1]، ويلاحظ أن المشرع الكويتي في القانون رقم 116 لسنة 2013 بشأن تشجيع الاستثمار المباشر في الدولة، قد أورد في المادة رقم (1) تحديدا المقصود بالاستثمار المباشر بصفة عامة، ما نصه أنه: «الاستثمار الذي يتم من خلال توظيف المستثمر بمفرده أو بمشاركة مستثمر آخر لرأس ماله بشكل مباشر في كيان استثماري داخل دولة الكويت يرخص فيه طبقاً لأحكام هذا القانون»[2].

يجدر التنويه هنا ومن خلال تعريفات الاستثمار الأجنبي المباشر أنه ينطوي على فكرة التملك – الجزئي أو المطلق – للطرف الأجنبي لمشروع الاستثمار مقرونا بالسيطرة والتحكم في قدرات المشروع، وأن ذلك التملك وتلك السيطرة هما مجرد وسيلة لضمان تحقيق الأرباح التي هي الغاية المبتغاة للاستثمار، فالمستثمر الأجنبي ينظر إلى ما يتوافر في الاقتصاديات المتلقية (المضيفة) للاستثمار الأجنبي المباشر من مناخ يؤمن تملكه وسيطرته على المشروع الاستثماري خاصة الجوانب القانونية والإدارية التي تيسر إدارته للمشروع الاستثماري.

يكون الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة الشركات دولية النشاط لأنها تمتلك البنى والهياكل التي تقوم بعملية الاستثمار في الخارج، وذلك عن طريق الأموال المملوكة والأرباح المحتجزة والقروض التي تتحصل عليها سواء من الشركات الأم أو من المؤسسات الأجنبية والمحلية، وعادة ما تقوم تلك الشركات باستثماراتها في دول تتوفر فيها الموارد الطبيعية والسوق المناسبة والموارد البشرية للقيام بالعملية الإنتاجية.

(1) OECD, Detailed Benchmark, Definition of foreign direct investment, second Edition, Paris, 1992, p 3.

(2) كما أنه أورد في المادة رقم 3 من ذات القانون على أن أهدافها تتمثل في: «تعميق الوعي لأهمية الاستثمار المباشر ولاسيما الأجنبي منه، كما أضاف في ذات المادة «والعمل على تشجيع الشركات المحققة لأهداف التنمية بين المستثمر الكويتي والمستثمر الأجنبي».

ومع استمرار التطورات والتغيرات الاقتصادية المعاصرة أصبحت هذه الشركات غير خاضعة (أو صعوبة خضوعها) لدولة ما وأصبحت بالتالي خاضعة لمتطلبات السوق الدولية، وبالتالي فإن عملية الاستثمار الأجنبي المباشر تخضع لعوامل عديدة منها ما يتعلق بالاقتصادات المضيفة، ومنها ما يتعلق بالاقتصادات المرسلة، ومنها ما يتعلق بالمشروع الرأسمالي المستثمر.

ويمكن أن نستنتج من تعريفات الاستثمار الأجنبي المباشر ما يلي:

- أن الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على علاقة طويلة الأجل تعكس منفعة المستثمر الأجنبي المباشر التي يترتب عليها تحويل أصول ملموسة وغير ملموسة إلى البلد المضيف ويعطى «تدفق رأس المال بين دولتين أو أكثر».
- يكون للمستثمر الأجنبي الحق في إدارة الوحدة التابعة والرقابة عليها.
- لا يحتاج المستثمر الأجنبي بأن يتملك جميع أصول الوحدة التابعة حيث إن 10% من الأسهم العامة للشركة تكفي إنشاء هذه العلاقة.
- إن معيار التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر هو حيازة المستثمر الأجنبي 10% من أسهم الشركة مما يعطيه الحق في إدارة المنشأة والرقابة عليها.

ثانياً - مميزات الاستثمار الأجنبي المباشر ومساوئه:

ولما كان هدف الاستثمار الأجنبي المباشر تحقيق الربح، فإنه بالمقابل يحقق مزايا وكذلك توجه له بعض الانتقادات، ومما لا شك فيه أن سعي المستثمر الأجنبي لتحقيق الربح يكون عن طريق استغلال جيد وإدارة متميزة، ولما كانت دول الخليج العربي – دولاً ريعية – ودولاً نامية فهي تهدف لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بهدف الاستفادة مما تمتلكه الشركات دولية النشاط من تكنولوجيا ومعرفة فنية وإدارية، ذلك أن دول الخليج العربي تتوافر فيها الأموال اللازمة لإقامة المشروعات، إلا أن عدم توافر التكنولوجيا الحديثة يعيق تنفيذ تلك المشروعات.

ونعرض فيما يلي لأهم مميزات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الريعية:

حينما ينفتح بلد معين على الاستثمار الأجنبي المباشر ويسمح بتدفق رؤوس الأموال من خلال فتح الأبواب للشركات دولية النشاط، فإنه سوف يحصل على أحدث المنجزات التكنولوجية وأكثرها تطوراً، بالنظر إلى ما تمتلكه هذه الشركات العملاقة من إمكانات وقدرة هائلة على صعيد البحث العلمي والتكنولوجي، وبالطبع فإن هذا النقل التكنولوجي سيكون مصحوباً بأفضل المهارات التنظيمية والإدارية والفنية.

إن حصول الشركات دولية النشاط على أقصى أرباح هو الهدف من الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به، ويعود ذلك بلا شك على البلد المضيف بالمنفعة، وذلك عن طريق إعادة استثمار أو توظيف قسم من هذه الأرباح داخل هذه البلدان بما يؤدى إلى تطوير المشاريع التي تقوم بها تلك الشركات الأجنبية، إضافة إلى إسهام ذلك في زيادة تكوين رأس المال على الصعيد المحلي، وهو ما يعزز التنافسية لتلك الاقتصاديات الوطنية وشركاتها الوطنية، وتساعد الاستثمارات الأجنبية من ناحية أخرى في تحديث وتطوير مشروعات البنية الأساسية مثل الطرق ووسائل الاتصال السلكي واللاسلكي، فضلا عن مشروعات الخدمات كالمساكن والمدارس والمستشفيات، وهذا ما يمكن أن يسهم في ارتفاع معدلات نمو الناتج القومي.

– البطالة (Unemployment): فالاستثمار الأجنبي المباشر خيار مهم للاقتصاديات الريعية مثل اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي بما يكفله من فرص واسعة، إضافة إلى المساهمة في تنمية وتدريب واستغلال الموارد البشرية في البلدان الريعية، هذا مع الأخذ في الاعتبار أن مدى المساهمة يتوقف على ما تضعه الدول المضيفة من ضوابط وإجراءات تساعدها في تحقيق تلك المنافع.

– يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر بلا شك في علاج الخلل الهيكلي للاقتصاديات الريعية إذا ما تدفقت نحو القطاع غير الريعي، مثل القطاع الصناعي ومشروعات البنية الأساسية، وهما من القطاعات اللازمة لقيام اقتصاديات حديثة.

كما تساهم الشركات دولية النشاط في زيادة حصيلة الدولة المضيفة من النقد الأجنبي (حساب العمليات الرأسمالية)، وهو ما يؤثر بالإيجاب على ميزان مدفوعات

تلك الدول، هذا بالإضافة إلى أن تلك الشركات بحكم اتصالاتها الدولية وخبرتها بشبكة الأسواق الدولية وسمعتها واسمها وعلامتها التجارية تتيح للدول المضيفة إمكانات أكبر لغزو أسواق التصدير وزيادة حصيلة صادراتها.

أما عن بعض مآخذ أو مساوئ الاستثمار الأجنبي المباشر:

فعلى النقيض من مؤيدي الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن هناك قسماً آخر يرى أن الاستثمارات الأجنبية عبارة عن مباراة من طرف واحد، يكون الفائز بنتيجتها الشركات دولية النشاط، في أغلب الأحيان إن لم يكن في الحالات جميعها، فهي القائدة لتدفق رأس المال، ومن ثم فإن صنع القرار لا يكون وطنياً بل يصبح بيد سلطة المستثمر الأجنبي ونفوذ حكومته التي تقوم بدعمه، وغالبا ما يكون لتلك الشركات وسائل وأساليب تستطيع بواسطتها أن تلعب على أكثر من حبل، فيمكن أن تغلق فروعها في أحد البلدان لتنتقل إلى بلد آخر، أو تخلق قدرات موازية في البلدان المجاورة للبلد المعني، أو تبطئ توسع الإنتاج في بلد ما لصالح توسيعه في بلد آخر، كما أنها تناور وتتفادى الضوابط التي تفرضها الحكومة على وحدة إنتاجية معينة، طالما أن نشاطها يغطي وحدات عديدة من الاقتصاد القومي[1].

فالمعارضون يطرحون جملة من الانتقادات التي تصاحب الاستثمار الأجنبي المباشر، لعل أبرزها ما يأتي:

(أ) يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر ولاسيما المتدفق إلى الدول النامية بالمشاريع المنشأة من قبل الشركات دولية النشاط (ومعظمها صناعية)، والتي لا تحتاج إلا إلى قوة عمل قليلة العدد يمتلكون تجربة مقتصرة على العمليات التكتيكية البسيطة، ومن ثم فإن حاجاتها نادرة جداً إن لم تكن معدومة إلى كوادر متحركة تمتلك مهارات متنوعة ومعرفة مهنية واسعة ومعقدة، كما أن أغلب هذه المشاريع الصناعية مجرد ملاحق أو شركات فرعية ترتبط بمراكز واقعة فيما وراء البحار حيث مجرى اتخاذ القرارات التكنولوجية، وبما أنها تدار بواسطة كادر إداري وتكتيكي أجنبي ينفذ تكنولوجيا جاهزة ، فإن إمكانية إجراء تجارب وبحوث وتجديدات تكنولوجية

(1) توماس ستئش، الاقتصاد السياسي للتخلف، ترجمة فالح عبد الجبار، دار الفارابي، بيروت 1978، ص110.

يصبح أمرًا نادرًا للغاية، بعبارة أخرى هناك اعتماد تام على الخارج (المركز) في مجال التكنولوجيا، ومن ثم غلق الباب أمام تنمية قاعدة تكنولوجية محلية وشل حركة الإبداع والابتكار في البلد المضيف[1]. إذن فإن مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر محدودة جداً في رأس المال البشرى كما دلت على ذلك بعض التجارب الدولية (مثل كوريا الجنوبية)، وإن كان الاستثمار الأجنبي غير معنى بالركن الأول والأساسي في الاستثمار البشرى وهو التعليم فإن دوره يكاد لا يذكر في تدريب الكوادر المحلية في البلد المضيف نتيجة لإستراتيجية التكنولوجيا الجاهزة المستوردة التي تنتهجها الشركات دولية النشاط، كما أنه يسبب ذلك أيضا ضآلة فرص العمل التي تتيحها تلك الاستثمارات لاستخدامها أساليب تكنولوجية كثيفة في رأس المال.

(ب) قد لا توجه الشركات دولية النشاط استثماراتها إلى القطاعات الاقتصادية بشكل يسهم في علاج الخلل الهيكلي لاقتصاديات البلاد النامية مستخدمة في ذلك التكنولوجيا الحديثة؛ مما يؤدى إلى قيام اقتصاد مزدوج في تلك الدول، اقتصاد متقدم نسبياً من الناحية التكنولوجية تمثله فروع الشركات الأجنبية، واقتصاد آخر متخلف نسبياً ويحتوى على الشركات الوطنية. إضافة إلى ذلك فإن استثمارات هذه الشركات قد تتوجه نحو الصناعات الاستخراجية من أجل استغلال الموارد الطبيعية للبلاد النامية دون تصنيع تلك الموارد في تلك البلاد، وبالتالي فإن هذا الوضع يؤدي إلى محدودية المساهمة في تطوير قطاع الصناعة التمويلية، كما قد لا تلتزم بعض من هذه الشركات بمراعاة شروط السلامة البيئية، وهي بذلك تستغل ضخامة أصولها وقدرتها الاحتكارية لتعمل على فرض ممارسات تمنع من خلالها المنافسة من قبل الشركات المحلية، الأمر الذي يؤدى إلى القضاء على الكثير من الصناعات الوطنية طالما أنها لا تمتلك كفاءة الشركات الأجنبية، فضلاً عن اضمحلال الحرَف المنتشرة في البلاد النامية بسبب سيادة الإنتاج الواسع متدنى التكاليف الذي تعتمده هذه الشركات.

(1) يحيى غنى النجار، على هامش التخلف والتنمية، مطبعة الرشيد، بغداد، ص42.

(ج) وإن كان للاستثمار الأجنبي المباشر تأثير على ميزان المدفوعات في البلدان المضيفة، إلا أن تلك الآثار على ميزان المدفوعات في المدى المتوسط غالباً ما تكون سلبية وذلك لأسباب أهمها ما يلي:

- أن نشاط الشركات دولية النشاط سوف يؤدى للزيادة في واردات الدول المضيفة من السلع الوسيطة والخدمات، كما أن تلك الشركات سوف تبدأ في تحويل أرباحها إلى الخارج ودفع مقابل براءات اختراع ومعونة فنية، هذا علاوة على تحويل جزء من مرتبات العاملين الأجانب من هذه المشروعات للخارج، كما أن هناك تكاليف غير مباشرة يجب أخذها في الحسبان وذلك في حالة عدم كفاية الإيرادات الجارية من النقد الأجنبي للدولة المضيفة وذلك لخدمة الاستثمار الأجنبي.
- هناك ممارسات من جانب تلك الشركات دولية النشاط تُتَخذ من أهمية إمكانية زيادة صادرات الدولة المضيفة للأسواق الدولية، ومن هذه الممارسات قيام الشركة ذاتها بالحد من صادرات فروعها بالدولة المضيفة، حيث إن الفرع كثيرا ما يحظر عملية منافسة الشركة الأم في الأسواق العالمية، أو ربما لا يسمح لتلك الفروع بالتصدير إلا لأسواق معينة وفقا لما يسمى (الشروط التقييدية).
- سياسة تسعير الصادرات والواردات التي تتبعها الشركات دولية النشاط خاصة في حالة التكامل الرأسي مع عدد من فروعها، حيث إنها قد تغالي في أسعار السلع والخدمات التي تقدمها لبعض فروعها (Over Invoicing)، كما أنها قد تلجأ إلى تسعير الصادرات من السلع والخدمات من بعض فروعها بأقل من قيمتها الحقيقية، وقد يكون الدافع وراء ذلك هو نقل عبء الضرائب من دولة ذات معدلات ضرائب مرتفعة إلى أخرى ذات معدلات أقل، وقد تلجأ لذلك كوسيلة مستترة لنقل الأرباح من دولة تفرض قيوداً على تحويل الأرباح ورأس المال إلى دولة أخرى ذات قيود أقل في هذا المجال.

وهناك مجموعة من النتائج والملاحظات الهامة تشير إلى:

- أن نتائج بعض الدراسات تشير إلى أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة ذات درجات الحماية المرتفعة إزاء الواردات تكون أقل توجها للتصدير من تلك الاستثمارات في الدول ذات مستويات الحماية الأقل.
- أن تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات يعتمد على نظام سعر الصرف المعمول به في الدول المضيفة، حيث إنه في ظل أسعار الصرف المرنة فإن أي اختلال بين العرض والطلب على العملات الأجنبية يتم تصحيحه عن طريق تعديل سعر الصرف، وفي حالة زيادة الطلب على العرض فإنه يتم تخفيض سعر الصرف، أما إذا كانت الدولة تطبق أسعار الصرف الثابتة فإن صافي الزيادة في الطلب على العملات الأجنبية الناتج من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من شأنه أن يؤدى إلى تقليل الفائض أو زيادة العجز في ميزان المدفوعات[1].

(1) لمزيد من التفاصيل حول الاستثمار الأجنبي المباشر كسبيل جوهري للشركات دولية النشاط إلى تدويل العملية الإنتاجية بصفة عامة وبالنسبة للاقتصاديات المختلفة بصفة خاصة، انظر أ.د. محمد حامد دويدار، مبادئ الاقتصاد السياسي، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 2007، ص 163 – 176.

المبحث الثاني
أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

للاستثمارات الأجنبية المباشرة أغراض بالتأكيد تسعى لتحقيقها، وتختلف هذه الأغراض من استثمار لآخر، وباختلاف هذه الأغراض تتعدد أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ونعرج أولاً وقبل الدخول في أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر إلى موجز لهذه الأغراض[1].

(1) الاستثمار الباحث عن الثروات الطبيعية Natural Resources Seeking:

يكون هدف الشركات دولية النشاط الاستفادة من الثروات والموارد الطبيعية والمواد الخام التي تحظى بها العديد من الدول النامية وخاصة في مجالات البترول والغاز والصناعات الاستخراجية الأخرى، ويشجع هذا النوع زيادة الصادرات من المواد الأولية وزيادة الواردات من السلع الرأسمالية ومدخلات الإنتاج الوسيطة والمواد الاستهلاكية.

(2) الاستثمار الباحث عن الأسواق Market Seeking:

ولما كانت تكلفة النقل وأخطاره وأعباؤه من العقبات –التي تواجهها التجارة بصفة عامة– والشركات دولية النشاط بصفة خاصة، فإنها تحاول أن تجد البديل المناسب للتقليل من تلك التكاليف والحد من مخاطر نقل منتجاتها، ومن ثم وعوضاً عن التصدير من البلد المصدر للاستثمار يتم الاستعانة بمثل هذا النوع من الاستثمار؛ وذلك لأن القيود المفروضة على الواردات في البلد المضيف وارتفاع تكلفة النقل فيها (البلد المضيف) تجعل الاستثمار فيها أكثر جدوى من التصدير إليها، وهو يغير بشكل إيجابي الاستهلاك والتجارة ويساهم في ارتفاع معدلات النمو في الدولة المضيفة للاستثمار عن طريق زيادة رصيد رأس المال فيها، وكذا زيادة صادرات تلك

(1) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، سلسلة الخلاصات المركزة، السنة الثانية، إصدار 1/99، الكويت، ص 2 .

الدول وزيادة وارداتها من مدخلات الإنتاج والسلع الواردة إليها من الدول المصدرة للاستثمار.

(3) الاستثمار الباحث عن الكفاءة في الأداء Efficiency Seeking :

وهو الاستثمار الذي تهدف الشركات دولية النشاط من ورائه لزيادة كفاءتها الإنتاجية عن طريق تحويل جزء من خطوط الإنتاج لدول مضيفة تتمتع بميزة نسبية في تكاليف الإنتاج «الخامات، وقوى العمل، والمنتجات الأولية الرخيصة»، كما يطلق على هذا النوع مصطلح الاستثمار الرأسي «Vertical FDI»؛ حيث تقوم الشركة الأم بتوزيع خطوط أو مراحل عملية الإنتاج على دول مضيفة مختلفة؛ لذا يعتبر مثل هذا النوع من الاستثمار مكملاً للتبادل التجاري بين البلد الأم والبلد المضيف.

(4) الاستثمار الباحث عن أصول استراتيجية Strategic Asset Seeking:

وهو ذلك الاستثمار الذي يسعى إلى الحصول على أصول استراتيجية تكون ذات أهمية للشركة الأم في الأجل الطويل. فعلى سبيل المثال فإن قيام المستثمر الأجنبي بالاستثمار في المناطق المتطورة للاستفادة من التكنولوجيا المستخدمة في هذه المناطق يدخل ضمن هذا التصنيف، وكذا الاستثمار في مجال البحوث والتطوير.

ويأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر أشكالاً عدة كالتالي[1]:

(1) الاستثمار المشترك Joint Venture:

وهو اتفاق طويل الأجل بين طرفين، أحدهما وطني والآخر أجنبي، لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف، والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال للمشروع بل تتعداه أيضاً إلى الإدارة، والخبرة، وبراءات الاختراع والعلاقات التجارية، وقد يكون الطرف الوطني فيه شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص، فالملكية في هذا الاستثمار تتوزع بين طرف أو عدة أطراف أجنبية من جهة وطرف أو عدة أطراف محلية من جهة ثانية، ويمكن تمييز الشكلين التاليين:

(1) مصطفى بابكر، تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر، المعهد العربي للتخطيط بالكويت مع مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار بمجلس الوزراء بمصر، يناير 2004 ص 16–18.

(أ) إقامة مشروع جديد أو فرع جديد لشركة أجنبية مملوك بالتساوي أو بدون تساوٍ بين مستثمر أو عدة مستثمرين أجانب ونظرائهم المحليين.

(ب) شراء مستثمر أو عدة مستثمرين أجانب لجزء من رأس مال مشروع استثماري أو شركة محلية قائمة، وهنا ينبغي أن تكون نسبة مساهمة الطرف الأجنبي لا تقل عن 10% من رأسمال المشروع المعنى حتى يصبح هذا الاستثمار الأجنبي مباشراً.

ويعتبر هذا الاستثمار من أكبر أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر قبولاً بالنسبة للدول النامية، ويرجع ذلك لأسباب سياسية واجتماعية أهمها تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي في الاقتصاد الوطني، ومساهمته في تنمية الملكية الوطنية، وخلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين. وإن أُحْسِن تنظيم وتوجيه وإدارة هذا النوع من الاستثمار، فقد يساهم في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية والتنمية التكنولوجية وخلق فرص عمل جديدة وتحسين ميزان المدفوعات، وتنمية توازن الكوادر الوطنية، وخلق علاقات تكامل اقتصادية مع النشاطات الاقتصادية والخدمية بالدول المضيفة.

(2) الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي Wholly Owned FDI:

وتمثل المشروعات الاستثمارية المملوكة للمستثمر الأجنبي أكثر أنواع الاستثمار الأجنبي تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، والتي تتمثل في قيام هذه الشركات بإنشاء فروع للإنتاج والتسويق أو غيرها من أنواع النشاط الإنتاجي والخدمي بالدول المضيفة.

وقد تلجأ الدول النامية إلى منح الفرصة للشركات متعددة الجنسيات بتملك فروعها تملكا كاملاً، لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية في الكثير من مجالات النشاط، وذلك لما لهذا النوع من المزايا من دور في زيادة تدفقات رأس المال الأجنبي، وهو ما يؤدي إلى كبر حجم المشروع للمساهمة الجديدة في إشباع حاجة السوق المحلى وإيجاد فائض للتصدير، مما يترتب عليه تحسن في ميزان المدفوعات والمساهمة في التحديث التكنولوجي على نطاق كبير وفعال وخلق فرص للعمالة المباشرة وغير المباشرة.

ويقع هذا النوع من الاستثمار نتيجة قيام مستثمر أجنبي أو عدة مستثمرين أجانب بإحدى العمليتين التاليتين:

(أ) إقامة استثمار جديد كتأسيس شركة جديدة أو فرع جديد لشركة أجنبية في البلد المضيف دون إشراك الطرف المحلى بأية نسبة كانت.

(ب) شراء مشروع أو شركة محلية قائمة، بحيث تؤول ملكيتها إلى مستثمر أجنبي واحد أو عدة مستثمرين أجانب، وعادة ما تقع هذه الحالة في إطار الخصخصة التي تلجأ إليها بعض الدول ضمن الإصلاحات الاقتصادية التي تعتمدها[1].

(3) مشروعات أو عمليات التجميع Assembly Operations:

تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعه ليصبح منتجا نهائياً، كما يقوم الطرف الأجنبي أيضاً بتقديم الخبرة أو المعرفة اللازمة الخاصة بالتصميم الداخلي للمصنع (عمليات التشغيل، والتخزين والصيانة ....) في مقابل عائد مالي يتم الاتفاق عليه، وقد تأخذ مشروعات التجميع شكل الاستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل أو ألا تتضمن الاتفاقية أو العقد أي مشاركة للمستثمر الأجنبي في إدارة المشروع وبالتالي يكون الاستثمار مشابهاً لأشكال الاستثمار غير المباشر في مجال الإنتاج.

(4) الاستثمار في المناطق الحرة Free Zones:

ويكون هذا الشكل عن طريق إنشاء الدولة مناطق حرة بهدف تشجيع إقامة الصناعات التصديرية، وتسعى الدول لجعل المناطق الحرة جذابة للاستثمار وذلك بمنح المشاريع الاستثمارية فيها العديد من الحوافز والمزايا والإعفاءات. وكلما أحسنت الدولة في اختيار مكان إنشاء المنطقة الحرة وسهولة عمليات النقل والاتصال بها، وطريقة تجهيزها ومدى تكنولوجية عملها وأدائها كانت أكثر جذباً للاستثمارات الأجنبية.

(1) مصطفى بابكر، المرجع السابق، ص 25.

وتختلف أشكال ومسميات المناطق الحرة من دولة لأخرى فهناك مناطق حرة تخصص للتصدير (EPZS) ومناطق اقتصادية ذات طبيعة خاصة (SEZ)، كما توجد مناطق حرة مخصصة للخدمات وأخرى للتكنولوجيا الحديثة، وتمتاز جميعها بأنه لا يتم فرض أي نوع من الرسوم أو الضرائب الجمركية على وارداتها من العالم الخارجي، كما تعامل المنتجات الخارجية منها إلى داخل البلاد كما لو كانت سلعاً مستوردة من الخارج.

الفصل الثاني
محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

تمثل مجموعة الظروف والأوضاع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والمؤسساتية والإجرائية التي يمكن أن تؤثر على فرص نجاح المشروع الاستثماري في دولة معينة، أو القرار الذي تأخذه شركة أو شخص ما بالاستثمار، محددات يمكن على أساسها للاستثمار الأجنبي المباشر بالتواجد على أرض البلد المضيف أو في نفس الوقت اتخاذ القرار بعدم الاستثمار.

بشكل عام تعتبر محددات الاستثمار عناصر متداخلة تتأثر ببعضها البعض، ومعظمها عناصر متغيرة يخلق تفاعلها أوضاعاً جديدة بمعطيات مختلفة ونستطيع أن نترجم آثارها كعناصر جاذبة أو طاردة للاستثمار.

ويرتكز الاستثمار بالدرجة الأولى بشكل مباشر ووثيق على مناخ يتسم بالاستقرار السياسي والاجتماعي والاقتصادي، وينصرف تعبير مناخ الاستثمار في هذا الإطار إلى مجمل الأوضاع والظروف المؤثرة في اتجاهات رأس المال وتوطنه، فالأوضاع السياسية العامة للدولة وما تتصف به من استقرار واضطراب، والتنظيم الإداري للدولة وما يتميز به من فاعلية، والأوضاع الاقتصادية التي تتأثر بما يتميز به البلد من خصائص جغرافية والديموغرافية، مما ينعكس على توافر عناصر الإنتاج وما شيده البلد من بنى تحتية، ثم خطط البلد وبرامجه الاقتصادية وموازناته ومدى مساهمتها في تحقيق نمو مطرد ومتوازن بالداخل والخارج وطبيعة الأسواق السائدة بالدولة وآلياتها، والنظام القانوني بالدولة ومدى كماله ووضوحه واتساقه وثباته وتوازنه بما ينطوي عليه من حقوق وأعباء، وسيادة القانون، فلا بديل عن الحرية والعدالة والمساواة لتوفير الأمن والاستقرار والرخاء، والسبيل لذلك ولاشك قضاء عادل وقادر على البت السريع، مما يتطلب استقلالية في ظل القانون، وحكومة قوية حريصة على تطبيق القانون وتنفيذ الأحكام.

كل هذه العناصر تدخل في التأثير على مناخ الاستثمار، وتترجم تفاعل تلك العناصر كلها ومحصلتها كعوامل جاذبة لرأس المال أو طاردة له.

ونتناول في هذا الفصل تعريف المناخ الاستثماري ثم عرض أهم مكوناته ومحدداته الاقتصادية وغير الاقتصادية، ونختتمه بعرض لبعض أهم المؤشرات المستخدمة في قياس مستوى المناخ لدول مجلس التعاون الخليجي.

تعريف مناخ الاستثمار:

يعرف مناخ الاستثمار بأنه «مجموعة السياسات والمؤشرات والأدوات التي تؤثر بطريق مباشر أو غير مباشر على القرارات الاستثمارية، فهو مجموعة من المكونات والمعوقات والأدوات والمؤشرات التي تشير في مجموعها إلى ما كان هناك تشجيع وجذب وتحفيز للاستثمار أم لا»[1].

كما يمكن تعريف المناخ الاستثماري «بوصفه مفهوماً شاملاً ينصرف إلى مجمل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية وتأثير تلك الأوضاع والظروف سلباً أو إيجاباً على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية، وبالتالي على حركة الاستثمارات واتجاهاتها، وهي تشمل الأوضاع والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية، كما تشمل الأوضاع القانونية والتنظيمات الإدارية[2].

من التعريفين السابقين يمكن القول أن المناخ الاستثماري هو حالة البلد موضوع الهدف الاستثماري، وما يؤثر فيها من مؤثرات وظروف طبيعية وسياسية واقتصادية وقانونية وتنظيمية واجتماعية وثقافية وإدارية، أو نستطيع أن نقول بعبارة أخرى هو المناخ العام للدولة مع الوضع في الاعتبار كل الظروف السابقة والتي تؤثر بطريق مباشر أو غير مباشر، سلباً أو إيجاباً في بيئة النشاط الاستثماري وقرارات المستثمرين فرداً أو شركات سواء (المحليين أو الأجانب) الحاليين والمحتملين مستقبلاً.

(1) منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز الضريبية وأثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية – رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق – جامعة القاهرة – 2006 – ص 89 .

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

ولما كان مناخ الاستثمار هو أداة التقييم للمستثمر في الانجذاب أو العزوف عن توجيه استثماراته في بلد ما، ومن ثم فإن هناك مكونات ومحددات لهذا المناخ الاستثماري نتطرق إليها في مبحث أول، ثم نتطرق لعرض أهم المؤشرات المستخدمة في قياس مستوى المناخ الاستثماري في مبحث ثانٍ، وذلك على النحو التالي:

المبحث الأول
مكونات مناخ الاستثمار(1)

تنبع أهمية المناخ الاستثماري من خلال أثره على جذب أو طرد الاستثمارات الوطنية والأجنبية، ذلك أن هذا المناخ يشتمل على جميع الجوانب التي يراها المستثمر ضرورية لنجاح استثماراته، وملائمة لممارسة نشاطه حالاً ومستقبلاً؛ «حيث يتضمن مناخ الاستثمار كل السياسات والمؤشرات والأدوات التي تؤثر بطريق مباشر أو غير مباشر على القرارات الاستثمارية بما في ذلك السياسات الاقتصادية بما تتضمنه من سياسة مالية ونقدية وتجارية، بالإضافة إلى الأنظمة الاقتصادية والبيئية والقانونية التي تؤثر على توجهات القرارات الاستثمارية في أي اقتصاد قوي».

ويتكون مناخ الاستثمار من مجموعة عوامل تحدد مدى ملاءمة البيئة السياسية والاقتصادية والاستثمارية والتشريعية لاستقطاب وتوطين الاستثمار، وتحقيق معدلات تبادلات تجارية متزايدة في الأسواق المفتوحة ترفع بدورها معدل النمو

(1) سنشير إلى المكونات ذات الصلة بمناخ الاستثمارات الأجنبية المباشرة فقط دون غيرها، مع الإقرار بتماثل بعضها – لمزيد من التفاصيل حول محددات الاستثمار الأجنبي انظر:

1 – Abdelkarim Jabr, Les determinants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement, thèse de doctorat, Université Paris 10, France 2010, P 2.

2 – Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest 2012, Les déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement: leçons pour L'UEMOA, P 4.

3 – Alexandre Minda et Huu- Thanh- Tam Naguyen, Les déterminants de l'investissement direct étranger d'exportation- plate-forme, Revenue économique. Paris, France 2012, P 2.

الاقتصادي، وتدفعه نحو الاستدامة التنموية التي تصل بالمجتمع إلى الازدهار وارتفاع مستوى المعيشة[1].

وفي ضوء ذلك فإننا نقسم محددات ومكونات المناخ موضوع الدراسة إلى المكونات الاقتصادية وتشمل السياسة الاقتصادية ودرجة الانفتاح الاقتصادي، وقوة الاقتصاد المحلي ونموه والقدرة على إدارته، والحوافز الضريبية (المطلب الأول)، وإلى المكونات غير الاقتصادية وتشمل النظام السياسي والاستقرار الأمني والمحددات القانونية والتشريعية (المطلب الثاني).

المطلب الأول

المكونات الاقتصادية للمناخ الاستثماري

وهي مكونات مرتبطة بالبيئة الاقتصادية؛ ذلك أن الاستثمار مرتبط ارتباطاً وثيقاً بالاقتصاد سواء المحلي للدولة المضيفة أو الاقتصاد العالمي ، كما أن النظام الرأسمالي العالمي الذي تدور في فلكه كل اقتصاديات دول العالم يهدف بالدرجة الأولى ويسعى جاهداً لجعل العالم سوقاً واحدة كبيرة تتنافس فيها جميع الاقتصاديات وتؤثر فيها وتتأثر بها، وترتبط تلك المكونات بالبيئة الاقتصادية والنظام الاقتصادي والسياسات الاقتصادية والمالية وقدرات الدولة التنافسية مقارنة بالدول الأخرى واستقرار الصرف.

وتشمل هذه المكونات مجموعة من العناصر الدالة على مستوى أداء الاقتصاد الوطني ومن أهمها[2]:

(1) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2004، ص 13.

(2) لمزيد من التفاصيل حول المكونات الاقتصادية لمناخ الاستثمار وانعكاساتها – انظر :

1 – Abdel Karim Jabr, Les determinants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement, thèse de doctorat, Université Paris 10. France 2010, P 2.

2 – Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest 2012, Les déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement: leçons pour L'UEMOA, P 4.

أولاً- السياسة الاقتصادية:

ينظر إلى السياسة الاقتصادية كأحد مكونات المناخ الاستثماري من خلال ثلاث سياسات فرعية وهي السياسة المالية والسياسة النقدية وسياسة التجارة الخارجية.

(أ) السياسة المالية:

وتعرف السياسة المالية بأنها: «برنامج تخططه الدولة وتنفذه مستخدمة فيه مصادرها الإدارية وبرامجها الاتفاقية لإحداث آثار مرغوبة وتجنب آثار غير مرغوبة على كافة متغيرات النشاط الاقتصادي والاجتماعي والسياسي تحقيقاً لأهداف المجتمع»[1]. كما تعرف بأنها: «الطريق الذي تنتهجه الحكومة لتخطيط نفقاتها وتدبير وسائل تمويلها»[2]. فالسياسة المالية إما أن تكون متمثلة بالتمويل بالعجز وذلك من خلال التوسع في النفقات العامة، أو التسريع في سداد جزء من القروض العامة أو تخفيض الإيرادات الضريبية، أو أن تكون متمثلة بالتمويل بالفائض، وذلك من خلال زيادة الإيرادات الضريبية أو التوسع في إصدار القروض العامة، أو الحد من الائتمان المصرفي.

وتعد السياسة المالية للدولة من أهم الأدوات الاقتصادية الرئيسة وذلك لما لها من تأثيرات على المتغيرات الاقتصادية إذ تؤثر في الطلب المحلي، وبالتالي في مستويات النشاط والتشغيل والمستوى العام للأسعار وغيرها[3]، كما أن للسياسة المالية أدوات منها الإيرادات العامة وهي: «عبارة عن جميع الأوراق النقدية، والعينية والمنقولة، والعقارية التي ترد إلى الخزانة العامة للدولة». ومن أنواع الإيرادات العامة الإيرادات

(1) عاطف وليم أندوراس، السياسة المالية وأسواق الأوراق المالية –خلال فترة التحول لاقتصاد السوق، مؤسسة شباب الجامعة للنشر، 2005 ، ص 118.

(2) هشام محمد صفوت العمري، اقتصاديات المالية العامة والسياسة المالية – ج 2 – الموازنة العامة والسياسة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، القاهرة 1988، ص 443 .

(3) إجلال راتب وآخرون، إدارة التجارة الخارجية في ظل سياسات التحرر الاقتصادي، بحث منشور في المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، معهد التخطيط القومي، مصر، المجلد الثامن، العدد الأول، 2000، ص169.

الضريبية، وللنظام الضريبي في الدولة أثره على الاستثمار؛ ذلك أن فرض الضرائب المباشرة ذات الصنف التصاعدي يقلل من القدرة على الادخار، ومن ناحية أخرى فإن فرض الضريبة على القيم المنقولة يؤدى إلى نقص الادخار أيضاً وتقلل استعداد الأفراد على الاستثمار في الحالتين.

ومن نتائج هذه السياسة وقوع توازن أو عجز أو فائض في الموازنة العامة، إلا أن الأمر غير المرغوب فيه بخصوص مناخ الاستثمار هو العجز المفرط المؤدي إلى ارتفاع كبير في معدل التضخم أو انكماش حاد وكساد اقتصادي – إذ «كلما احتفظت السياسة المالية بمعدل من عجز الموازنة العامة للدولة لا يؤدي إلى تضخيم مرتفع.. ولا يؤدي إلى انكماش وكساد كبير، كلما كان ذلك جاذبا للاستثمار بحيث لا يكون العجز عائقاً لنمو الاستثمار بأي حال من الأحوال»[1].

(ب) السياسة النقدية:

تعددت التعريفات للسياسة النقدية، فقد عرفها الاقتصادي «ج. إل. باش G.L. Bash» على أنها: «ما تقوم به الحكومة من عمل يؤثر بصورة فعالة في حجم وتركيب الموجودات السائلة التي يحتفظ بها القطاع غير المصرفي سواء أكانت عملة أم ودائع أم سندات حكومية». كما عرفها الاقتصادي «إنزنغ Einzing» على أنها «السياسة النقدية التي تشمل جميع القرارات والإجراءات النقدية بصرف النظر عما إذا كانت أهدافها نقدية أو غير نقدية، وكذلك جميع الإجراءات غير النقدية التي تهدف إلى التأثير في النظام النقدي»[2].

وللسياسة النقدية عدة أهداف من أهمها: تحقيق الاستقرار النقدي، وضمان قابلية صرف العملة والحفاظ على قيمتها الخارجية، وتشجيع النمو الاقتصادي، والمساهمة في إنشاء أسواق مالية ونقدية متطورة، وتحقيق التوازن الداخلي والخارجي، وتشير

(1) عبد الحميد عبد المطلب، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي، ط1 ، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص 195.

(2) سالكي سعاد، دور السياسة المالية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر– دراسة على بعض دول المغرب، رسالة ماجستير لجامعة أبي بكر بلقايد، الجزائر 2011 – ص 15 ، ص 16 .

السياسة النقدية إلى التغيير المخطط في عرض النقود بغرض التأثير على الطلب الكلي في الاتجاه المرغوب فيه، وقد تكون السياسة النقدية توسعية أو انكماشية[1].

وبخصوص مناخ الاستثمار؛ فإنه ينبغي أن تتحكم السياسة النقدية على الأقل في كل من سعر الصرف ومعدل التضخم، فالتقلبات المفاجئة لأسعار الصرف لها تأثير سلبي على المناخ الاستثماري حيث إن مثل هذه التقلبات تجعل من العسير على المستثمر عمل دراسات الجدوى، كما تعرضه لخسارة باهظة غير متوقعة ولا سلطان للمستثمر عليها في حال تقلبات سعر الصرف المفاجئة والتي قد تأتى بما لم يخطط له المستثمر في دراسة جدواه[2].

من الجدير بالذكر أن سوء القرارات المتخذة في السياسة النقدية أو التأخر في اتخاذها في الوقت المناسب وفق الأوضاع السائدة والتقلبات التي تصيب سعر الصرف يؤدي إلى الخلل في هيكل سوق الصرف وأسلوب تنظيمه، وبالتالي التقلب في سعر الصرف، وهو ما يخلق حالة من تعدد أسعار الصرف ليصبح قسماً –باحتكار القلة–، خاضعاً لسيطرة فئة قليلة من المضاربين من تجارة العملة، ولعل أهم استفادة لهؤلاء المحتكرين هو سياسة الاستيراد بدون تحويل عملة والتي تؤدى إلى زيادة الطلب على النقد الأجنبي خارج نطاق الجهاز المصرفي، حيث يتجه المستوردون إلى تجارة العملة في السوق السوداء لتدبير العملات الأجنبية اللازمة لتمويل هذا النظام الشاذ والضار من نظم الاستيراد.

وتزداد بالتالي حدة المضاربات التي تساهم بدورها في زيادة حدة هروب رؤوس الأموال إلى الخارج وانكماش معدلات التدفقات الاستثمارية[3]، ومن ثم فكلما كانت السياسة النقدية توسعية كلما كانت جاذبة للاستثمار والعكس صحيح، ويتم ذلك باستخدام الأدوات النقدية المناسبة، والمهم أن تكون متوافقة مع التغير في حجم النشاط الاقتصادي المطلوب وفي الأوقات المناسبة وتتم بحسن تدبير وتتسم بالاستقرار.

(1) عبد القادر محمد عبد القادر، النظرة الاقتصادية الكلية، الدار الجامعية للكتب، الإسكندرية 1997، ص226.

(2) عمر محمد عمران صقر، العولمة والاستثمار الأجنبي المباشر، المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، كلية التجارة، جامعة حلوان، مصر، السنة 13 – العددان 3 ، 4 – ص 26 ، 27.

(3) د. مصطفى السعيد، الاقتصاد المصري وتحديات الأوضاع الراهنة – مظاهر الضعف – الأسباب– العلاج، دار الشروق، الطبعة الأولى، 2002، ص 18 وما بعدها.

(ج) سياسة التجارة الخارجية:

تكون سياسات تقييد التجارة والمركزية في إدارة الاقتصاد عوامل غير مشجعة للاستثمار الأجنبي المباشر، وبالعكس فإنه في حالة سيادة سياسات تحرير التجارة والإصلاح والانفتاح نحو الخارج تكون هذه العوامل محفزة لهذا الاستثمار، فهذه السياسة تساهم في تحسين مناخ الاستثمار عندما تكون محفزة للصادرات ومشجعة للاستثمارات الموجهة للتصدير، وتعمل على إزالة أو تخفيف القيود التي تعرقل التجارة الدولية، متميزة بتعريفة جمركية مرنة ومنخفضة وشفافة، قليلة الإجراءات وسهلة التنفيذ بعيدة عن التعقيدات البيروقراطية.

وتنعكس آثار هذه السياسة إيجاباً أو سلباً في الحساب الجاري من ميزان مدفوعات البلد المعني، فهي تساهم وبقوة في الأجل المتوسط والطويل في علاج أوضاع ميزان المدفوعات، وبخاصة الميزان التجاري، إذا أُحْسِن انتقاؤها وتم تطبيقها بذكاء وكفاءة، وهو ما يتطلب جهوداً على جانبي هذا الميزان، أي على جانب التصدير وجانب الاستيراد، وذلك بالرجوع مثلا إلى قائمة السلع المستوردة ومحاولة الترشيد في تلك القائمة، وكذلك نجاح سياسات التصدير، ومحاولة الموازنة بين الصادرات والواردات، والتعامل مع الشركات متعددة الجنسيات خصوصاً في إطار تحرير التجارة إذ تصبح سوق الدولة المعنية أكثر قبولاً بسبب حرية انتقال السلع[1].

ثانياً – درجة الانفتاح الاقتصادي:

إن اتجاه الاقتصاد للتعامل مع العالم الخارجي معناه عدم وجود أية قيود على حركة التبادل التجاري أو عناصر الإنتاج، الأمر الذي يتضمن حسن الكفاءة الاقتصادية في توجيهها، وعدم وجود اختلالات في هذه الأسواق (عناصر الإنتاج)[2]. ومفهوم الانفتاح الاقتصادي كما عرفه جلال أمين هو «إزالة القيود القائمة في وجه رؤوس الأموال الأجنبية وفي وجه الاستثمارات المحلية الخاصة المدفوعة بدافع

(1) د. مصطفى السعيد، المرجع السابق، ص 86 وما بعدها.

(2) مصطفى عز العرب، الاستثمارات الأجنبية– دراسة مقارنة لتحديد مركز مصر التنافسي، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي السنوي الثالث للاقتصاديين المصريين– الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، نوفمبر 1988، ص 97 .

الربح وحده والتخلي التدريجي عن الملكية العامة في الصناعة، وعن تدخل الدولة في الاقتصاد، بل والتخلي التدريجي عن الحماية الممنوحة لبعض الصناعات المحلية للمنافسة الأجنبية». كما يعني مفهوم الانفتاح الاقتصادي أيضاً: «تخفيف القيود التي يشتغل في ظلها الاقتصاد القومي مثل القيود على الاستيراد والصرف الأجنبي والاستثمارات الخارجية والأجور والضرائب[1].

فمع اتساع ظاهرة العولمة زاد الاقتناع بأن السند الأساسي لاستراتيجية التنمية هو زيادة الانفتاح على قوى السوق والمنافسة الدولية، ولم يقتصر ذلك على إزالة المعوقات القائمة على الحدود أمام التعاملات الاقتصادية الدولية، بل شمل أيضا تقليص وإنهاء عمليات تدخل الدولة وربط ذلك بوضع تدابير للقضاء على الاختلالات المالية في الاقتصاد الكلي، وذلك على أساس افتراض مفاده أنه يتسنى تخصيص الموارد واتخاذ الإجراءات الكفيلة لجذب المدخرات الأجنبية والعمل على ترسيخ القدرات التكنولوجية وهو ما من شأنه زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

ومن ثم فكلما كانت درجة الانفتاح الاقتصادي مرتفعة دل ذلك على تحسن أكثر في المناخ الاستثماري والعكس صحيح، ويمكن الاستعانة ببعض المؤشرات الاقتصادية التي تعكس سلوك الاقتصاد عن الفترة السابقة ولفترات قادمة.

ومن هذه المؤشرات:

أ- نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي:

فارتفاع هذه النسبة معناه اعتماد الناتج المحلى الإجمالي عليها، مما يدل على الانفتاح الاقتصادي والعكس بالعكس.

ب- درجة تركيز الصادرات:

فارتفاع درجة التركيز معناه ارتباط هذا الاقتصاد بعدد محدود من السلع المصدرة إلى عدد قليل من الدول، وهو ما يعرض هذا الاقتصاد إلى هزات عنيفة بعيدة عن إرادة الدولة وما يستتبع ذلك من فرض للقيود على حركات عناصر الإنتاج، وهو

(1) أ.د. جلال أمين، فلسفة علم الاقتصاد، دار الشروق، القاهرة 2009، ص 13 وما بعدها.

ما يحاول رأس المال الأجنبي الابتعاد عنه[1].

ثالثاً – المحدد الخاص بمدى القدرة على إدارة الاقتصاد القومي وقوته:

فكلما كانت عناصر إدارة الاقتصاد القومي تمتاز بالكفاءة كلما كان ذلك الاقتصاد جاذبا للاستثمار الأجنبي، ويستدل عليها من بعض المؤشرات مثل:

- قيمة الاحتياطات الدولية من النقد الأجنبي ومعدل التغيير فيها، فكلما كان الاحتياطي النقدي للدولة المعنية كبيراً فهذا يدل على قدرة الاقتصاد لهذه الدولة واستقراره.
- المؤشر الخاص بنسبة الدين الخارجي وخدمته من الناتج القومي، فكلما انخفضت تلك النسبة دل ذلك على جاذبية الاقتصاد النقدي للاستثمار الأجنبي، وعلى نفس المنوال تبرز دلالة مؤشري عجز ميزان المدفوعات وعجز الموازنة العامة للدولة.
- المؤشر الخاص بمعدل النمو الاقتصادي الذي إذا زاد دل على جاذبية الاقتصاد القومي للاستثمار الأجنبي، وكذلك معدل التضخم ، فكلما انخفض دل على جاذبية الاقتصاد القومي للاستثمار الأجنبي.

رابعاً – الحوافز الضريبية:

مع تزايد حدة المنافسة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن حكومات الدول المضيفة سوف تجد صعوبات متزايدة لدى تقديمها حوافز أقل جاذبية للاستثمار الأجنبي من الحوافز التي تقدمها الدول المنافسة الأخرى، كما وأن الإفراط والمغالاة في تقديم الحوافز قد يؤدى إلى مزيد من الأعباء على الدول المضيفة[2].

يمكن القول إن مفهوم الحوافز الضريبية ينطوي على مجموعة من الأشكال وصور الإعفاءات الضريبية سواء إعفاءات ضريبية دائمة أو مؤقتة، والمهم هو اختيار المزيج المناسب من الحوافز الضريبية لجذب نوع ما من الاستثمارات الدولية، ويختلف هذا المزيج حسب نوع الاستثمار ومجالاته، وظروف كل دولة، ومن الضروري وهو

(1) مصطفى العزب، المرجع السابق، ص 67.

(2) بنك مصر، مركز البحوث، أوراق بنك مصر البحثية «قضايا الاستثمار المباشر فى البلدان النامية: نظرة تحليلية، 2013، ص 25.

الأهم تجنب منح حوافز ضريبية دون جدوى[1].

ينبغي على المشرع في الدول المضيفة عند وضع تلك الإعفاءات والحوافز الضريبية بغرض جذب الاستثمارات الأجنبية أن يفرق بين ما إذا كان الاستثمار الأجنبي في الداخل بغرض الإنتاج للاستهلاك المحلي وبين ما إذا كان بغرض التصدير، ففي الحالة الأولى لا جدوى من تقرير هذه الحوافز، حيث تلعب الحماية الجمركية الدور الأول بخلاف الحالة الثانية، حيث تلعب الحوافز الضريبية دوراً هاماً في جذب الاستثمارات الأجنبية؛ لأن الهدف هو تخفيض التكلفة للإنتاج إلى أقل حد ممكن بحيث يمكنها المنافسة في الأسواق الخارجية، فالمستثمر يقارن بين الحوافز التي تمنحها له الدول المختلفة، وبذلك نرى إلى أي حد يصل الارتباط بين نوع معين من الحوافز وهدف معين وراء منحه؛ مما يضع في اعتباره طبيعة الاستثمار المراد تشجيعه واحتمالية مجيئه[2].

المطلب الثاني
المكونات غير الاقتصادية

إن مناخ الاستثمار يتأثر بمكونات اقتصادية في الدولة المضيفة وقدرة الاقتصاد المحلي على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر بجميع عناصره وقدرته وطاقته وسياسته، كما سبق وأن أشرت سابقاً، فإن مناخ الاستثمار يتأثر سلبا وإيجابا بمحددات أخرى لا تمس الحالة الاقتصادية بصورة مباشرة وإن كانت تؤثر فيها وتتفاعل معها لتكون بيئة جاذبة للاستثمار الأجنبي أو طاردة له، ومن هذه المحددات النظام السياسي، والاستقرار الأمني، والمحددات القانونية والتشريعية.

أولاً– المحددات القانونية والتشريعية:

(1) منى محمود إدلبي، سياسة الحوافز الضريبية وأثرها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2006.

(2) لمزيد من التفاصيل: انظر د. أسامة الفولي، محاضرات في التشريع الضريبي المصري 2009، الفتح للطباعة والنشر، ص 259 و د. سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، 1999، ص 175.

هي التي تعمل على تنظيم التعامل مع الاستثمار الأجنبي المباشر وتساهم في تحفيزه، وبالتالي فكلما انطوت على قانون موحد للاستثمار واضح وغير متقارب مع باقي التشريعات ذات العلاقة، وبه الضمانات الكافية من عدم مصادرة وعدم تأمين وخلافه، ويكفل حرية تحويل الأرباح للخارج، وحرية دخول وخروج رأس المال، وعدم الخضوع للنصوص القانونية الخاصة بالعقود الإجرائية والتنظيمية، والمزيد من التسهيلات الإدارية، والحوافز التجارية والربحية، ومنح الشركات المساهمة المستثمرة في إمكانية اختيار العاملين بها دون قيود، وضمانات كافية وواضحة بآلية تسوية منازعات الاستثمار، والحق في تملك الأراضي والعقارات اللازمة لمباشرة النشاط، أدى ذلك إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

ومن المهم في هذا المجال أن نشير إلى أهمية توافر نظام قضائي مستقل عادل ناجز، وسلطة قوية تستطيع تنفيذ أحكامه وقراراته بكل حسم وسرعة، مما يعطي انطباعا جيدًا وجاذبًا للمستثمر الأجنبي بأن الدول المضيفة قادرة على اتخاذ الإجراءات القانونية، وتنفيذ تشريعاتها بكل حسم وقوة، مما يبعث فيه روح الطمأنينة والاطمئنان على استثماراته، وبالتالي فهي عوامل جذب للاستثمار ومؤثرة في المناخ الاستثماري للدول المضيفة له.

ولكن النظام القانوني المشجع للاستثمار الأجنبي لا يتمثل بمجرد زيادة المزايا والحقوق التي يمنحها للمستثمرين الأجانب، إنما يضاف إلى ذلك التقليل من احتمالات المخاطر، وتوفير الأمان والثقة والعلاقات الاستثمارية، فإذا كان رأس المال يستهدف بطبيعته تحقيق الربح، فإنه يعمل على تحقيقها في بيئة يسودها الأمان والضمان؛ لأنه مهما أغدقت الدولة المضيفة على الاستثمار الأجنبي من إعفاءات ومزايا؛ فإن ذلك يعد عديم الفائدة مادام لا يوجد ضمان حقيقي ضد الإجراءات الحكومية التي تجرد المستثمر من ملكيته أو من المزايا والإعفاءات التي منحت له[1].

(1) وليد محمد أحمد إبراهيم، الانعكاسات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر، دار الجامعة الجديدة – الإسكندرية، 2015، ص55.

لذلك تضمنت قوانين الاستثمار الوطنية العديد من الضمانات التي يتعلق بعضها بالمحافظة على الحقوق والمزايا الممنوحة للمستثمر الأجنبي وعدم المساس بها، ويتعلق البعض الآخر منها بتأمين المستثمر الأجنبي من المخاطر غير التجارية التي تعد أكثر خطر يواجه المستثمر الأجنبي[1].

وهذه الضمانات تمثل الحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية.

إذن فالحماية القانونية للاستثمارات الأجنبية لا تتمثل بصورة أساسية بمدى ما توفره قوانين الاستثمار الوطنية من حقوق ومزايا وإعفاءات، بل بمدى فعالية تنفيذ هذه القوانين وما تتضمنه من مزايا عند ظهور المنازعات وفي قدرة المستثمر الأجنبي على اللجوء إلى السلطات القضائية عند نشوء ذلك بينه وبين الطرف الوطني، ومن مثل تلك الضمانات التي يمكن الإشارة إليها شرط الثبات التشريعي، والسماح للمستثمر الأجنبي باللجوء إلى التحكيم.

(1) الضمانات الموضوعية (شرط الثبات التشريعي)[2]:

ولما كانت المزايا والإعفاءات التي تقرها قوانين الاستثمار الوطنية تعد عاملا رئيساً في استقطاب رأس المال الخارجي، بيد أنها لا توفر الحماية القانونية الكافية للاستثمار الأجنبي، ذلك أن الدول تملك الحق المطلق في تعديل تشريعاتها الداخلية ومنها قانون الاستثمار، بشكل يؤدي إلى تقليص المزايا والإعفاءات الواردة فيه أو إضافة أعباء جديدة تلقى على عاتق المستثمر الأجنبي، وتستمد الدولة هذه السلطة في الواقع من حقها في السيادة الإقليمية على الأشخاص والأموال الموجودة في إقليمها، بالإضافة إلى حقها في اختيار نظامها الاقتصادي والاجتماعي.

(1) لمزيد من التفاصيل انظر القانون رقم 116 لسنة 2013 في شأن تشجيع الاستثمار المباشر في دولة الكويت – المادة رقم 25.

(2) د. طارق كاظم، القيمة القانونية للضمانات التشريعية الممنوحة للمستثمر الأجنبي – دراسة مقارنة، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي السنوي التاسع عشر تحت عنوان «قواعد الاستثمار بين التشريعات الوطنية والاتفاقات الدولية وأثرها في التنمية الاقتصادية في دولة الإمارات العربية المتحدة» في الفترة من 25 – 27 ابريل 2011.

وفي مواجهة ذلك وتبديدا لمخاوف المستثمرين، عمدت بعض الدول – زيادة في الضمان الممنوح للمستثمر الأجنبي وتشجيعاً له– على النص في قوانينها المنظمة للاستثمار على حظر سريان التعديلات اللاحقة التي تطرأ على الاستثمار والتي تؤدى إلى الانتقاص من الحقوق والمزايا والإعفاءات الممنوحة للمستثمر الأجنبي وقت إبرام عقد الاستثمار[1].

2– الضمانات الإجرائية (السماح للمستثمر الأجنبي باللجوء للتحكيم):

يتمثل الهدف من هذه الضمانات في تيسير حصول المستثمر على حقه في حال نشوء نزاع يتعلق بالاستثمار، فقد يحجم المستثمر الأجنبي بصفة عامة عن استثمار أمواله في دولة يعلم أن اللجوء إلى قضائها الوطني هو الوسيلة الوحيدة لاقتضاء حقوقه في حالة النزاع، وعلة ذلك جهله بمعطيات المثول أمام هذا القضاء والإجراءات الواجبة الاتباع أمامه في الغالب، لذلك اتجه الفقه وقواعد السلوك الدولي إلى اعتماد نظام التحكيم التجاري بوصفه نظاماً قانونياً بديلا لتسوية المنازعات بين الدولة والمستثمر الأجنبي، ويحظى نظام التحكيم عموماً بثقة المستثمر وتأييده عموماً وذلك لمرونة إجراءاته واختصار وقته وتكاليفه.

ولعل أهم مزايا نظام التحكيم والذي تدعو كثير من الأطراف، وخاصة في المعاملات التجارية إلى تفضيله على قضاء الدولة، تتمثل في التالي:

- يُمكّن التحكيم الطرفين من اختيار شخص محل ثقتيهما ليكون قاضياً بينهما في النزاع، أما في محاكم الدولة فالطرف يلتجىء للمحكمة دون أن يعرف مقدماً القاضي الذي سينظر قضيته.
- في التحكيم عادة ما يختار الطرفان شخصاً له خبرة قانونية متميزة خاصة في نوع التجارة أو المقاولة أو في الموضوع الذي يقوم بشأن النزاع، وتبدو هذه الميزة واضحة بالنسبة للتجارة الدولية التي لها آلياتها وقواعدها الخاصة، وقد لا تتوافر هذه الخبرة أو المعرفة لدى قاضي المحكمة.

(1) القانون رقم 116 لسنة 2013 في شأن تشجيع الاستثمار المباشر في دولة الكويت المادة رقم 25.

- يؤدي الالتجاء للتحكيم إلى توفير الوقت والاقتصاد في النفقات، خاصة أن الطرفين يستطيعان الاتفاق على ميعاد قصير للتحكيم وهو ما يفتقره قضاء الدولة.
- للطرفين في التحكيم أن يتفقا على تخويل هيئة التحكيم الفصل في النزاع وفقا لقواعد العدل والإنصاف، وعندئذ لا تلتزم هيئة التحكيم بتطبيق القانون بل تفصل في النزاع وفقا لما تراه محققاً للعدالة، أما القاضي فلا يحكم بقواعد العدل والإنصاف بل بالقانون.
- يتميز التحكيم بتجنب التعرض لعلانية القضاء، فالتحكيم يجرى دون علانية، فجلسات التحكيم تجرى سراً لا يحضرها إلا الأطراف وممثلوهم، وحكم التحكيم لا يجوز نشره إلا بموافقة الطرفين، وفي هذا حفظ لسرية ما بينهما من تعاملات أو ما أبرماه من عقود قد يضرهما الكشف عنها لمنافسيهما.
- التحكيم التجاري الدولي تحديداً يجرى في الغالب بين طرفين في جلستين مختلفتين يريد كلا منهما أن يجلب المنازعة إلى محكمة بلده وفقا للإجراءات المتبعة في هذه المحكمة، كما يريد تطبيق القواعد القانونية الموضوعية بقانون دولته، وهي مشكلة لا يحلها سوى الاتفاق على التحكيم. لذلك أصبح التحكيم ضرورة يفرضها واقع التجارة الدولية[1].

ولقد ذهب القانون رقم 116 لسنة 2014 في شأن تشجيع الاستثمار المباشر في دولة الكويت – المادة رقم (26) على أن المحاكم الكويتية وحدها هي المختصة بنظر أي نزاع ينشأ بين مشروعات الاستثمار والغير أيا كان، ويجوز الاتفاق على الالتجاء في هذا النزاع إلى التحكيم. وقد حذت العديد من دول مجلس التعاون الخليجي، ذات المسلك المنصوص عليه في قانون تشجيع الاستثمار الكويتي[2].

(1) د. فتحي والي، التحكيم في المنازعات الوطنية والتجارية الدولية علما وعملاً، منشأة المعارف، طبعة أولي 2014، الإسكندرية.

(2) لمزيد من التفاصيل انظر في ذلك كل من قوانين الاستثمار المباشر الأجنبي في الإمارات العربية المتحدة، البحرين، سلطنة عمان.

المبحث الثاني
مؤشرات قياس مستوى مناخ الاستثمار لدول مجلس التعاون الخليجي

تناولنا فيما سبق أهم مكونات المناخ الاستثماري على الصعيد النظري، بعيداً عن القياس الإحصائي الذي يتيح معرفة مستوى كفاءة هذا المناخ في فترة زمنية محددة، ثم تغيراته عبر الزمن (من سنة إلى أخرى) بالإضافة إلى تحديد الموقف على الصعيد الدولي وذلك من خلال المقارنات بين المناطق الجغرافية المختلفة، ومن ثم مدى تأثيره في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دولة ما أو إبعاده لها منها.

بهذا الصدد فقد أعدت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، من خلال تقريرها السنوي الثلاثين لمناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2015[1]، عرضاً وتحليلاً يتضمن بيانات ومؤشرات متعلقة بأداء مجموعات الدول العربية من حيث استقطاب التدفقات الاستثمارية الخارجية، وذلك من خلال التركيز على جاذبيتها لتلك التدفقات وفق مجموعة من المتغيرات المفسرة، وقد رُصد في هذا التقرير تطورات مناخ الاستثمار في الدول العربية من خلال «مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار»[2]، وقد اعتمد مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار على ثلاث مجموعات رئيسة محددة لقدرة جذب الدول للتدفقات الرأسمالية المباشرة هي: مجموعة المتطلبات الأساسية، ومجموعة العوامل الكامنة، ومجموعة العوامل الخارجية الإيجابية.

وتقسم هذه المجموعات الثلاثة الرئيسة على النحو التالي:

مجموعة المتطلبات الرئيسة:

تضم (أربعة) مؤشرات وهي: الأداء الاقتصادي الكلي، والوساطة المالية والقدرات التمويلية، والبيئة المؤسسية والاجتماعية، وبيئة أداء الأعمال.

(1) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية، التقرير السنوي الثلاثين لعام 2015 – ص 6.

(2) تم استبعاد كل من ليبيا وسوريا لاعتبارات تتعلق بعدم توافر الإحصاءات في ظل الأوضاع التي تمر بهما البلدان منذ ما يزيد على ثلاث سنوات، المرجع السابق ص 6.

مجموعة العوامل الكامنة:

تضم (خمسة) مؤشرات فرعية وهي: حجم السوق، وفرص النفاذ إليه، الموارد البشرية والطبيعية، عناصر التكلفة، الأداء اللوجستي، والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

مجموعة العوامل الخارجية الإيجابية :

تضم مؤشرى: اقتصاديات التكتل، وعوامل التميز والتقدم التكنولوجى.

من أهم مزايا مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، أنه جاء كمؤشر مركب يقيس جاذبية دول العالم والدول العربية للاستثمار الأجنبي المباشر، ذلك أنه يقيس تأثير عدد كبير ومتكامل من العوامل على مناخ الاستثمار، وللتعرف على أهم الخصائص المحددة لقدرة الدول على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تعتبر المؤشرات المركبة أداة هامة ومفيدة لاتخاذ القرارات وتقييم أداء الدول وتقويم السياسات في مجالات التنافس على الاستثمار الأجنبي وجذبه للقطاعات الداعمة للأداء التنموي في البلد المضيف.

وتتمثل المجموعات الثلاث فيما يلي:

أولاً- مجموعة المتطلبات الأساسية أو المسبقة:

يقصد بالمقومات الأساسية أو المسبقة الدعائم اللازمة التي تمكن الدولة من جذب الاستثمارات وبدونها يتعذر جذب المستثمرين، تضم المجموعة أربعة مؤشرات من المؤشرات الأحد عشر الفرعية المكونة للمؤشر العام للجاذبية وهي: مؤشر أداء الاقتصاد الكلي، ومؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية، ومؤشر البيئة المؤسسية والاجتماعية، وأخيراً مؤشر بيئة أداء الأعمال[1].

1- مؤشر استقرار الاقتصاد الكلي:

يمثل استقرار الاقتصاد الكلي عنصراً أساسياً لجذب الاستثمار من خلال تحديد

(1) يرصد المؤشر العام جاذبية الدول الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال أحد عشر مؤشراً فرعياً، يضاف إلى ما ورد في المتن، مؤشر حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه، مؤشر الموارد البشرية الطبيعية، مؤشر عناصر التكلفة، مؤشر الأداء الواجب مؤشر، الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، مؤشر التكتل الاقتصادي، مؤشر عوامل التمييز والتقدم التكنولوجي.

الاستقرار ودرجته وفق سبعة متغيرات أساسية هي: مدى تقلب معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، ومعدل التضخم، وتقلب سعر الصرف الحقيقي الفعال، وعدد أزمات سعر الصرف خلال السنوات العشر الأخيرة، ونسبة الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي، ونسبة الموازنة العامة إلى الناتج المحلي الإجمالي، ونسبة الدين العام الإجمالي إلى الناتج المحلي الإجمالي[1].

هذا وقد رصدت النتائج التي يمكن استخلاص مجموعة من الملاحظات الرئيسة منها ، أبرزها ما يلي:

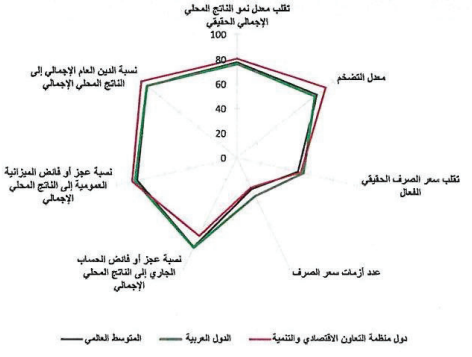
- الأداء العربي في هذا المؤشر يعد الأفضل مقارنة بالمؤشرات الأحد عشر الأخرى، يتفوق الأداء العربي على المتوسط العالمي بما يزيد عن نقطة (متوسط عربي بقيمة 72.2 مقارنة بمتوسط عالمي بقيمة 70.9).
- وعلى صعيد المجموعات الجغرافية العربية فقد تصدرت دول الخليج الأداء العربي بقيمة 83.1 نقطة وبأداء جيد جدا أفضل من المتوسط العالمي، وقد حققت دول مجلس التعاون الخليجي أفضل أداء (جيد جداً) في ثلاثة متغيرات أساسية هي استقرار سعر الصرف الحقيقي الفعال، وعدد أزمات سعر الصرف، وأداء الحساب الجاري والمعاملات الخارجية. وحلت دول المغرب العربي في المرتبة الثانية بقيمة 74.8 نقطة وبمستوى أداء متوسط وحققت أداء (جيد جدا) وأداء (جيد) في مؤشر الدين العام.
- أما دول المشرق العربي فقد حلت في المرتبة الثالثة بقيمة 63.2 نقطة وبمستوى أداء ضعيف وتراوح مستوى أدائها في المتغيرات الفرعية ما بين متوسط في تقلبات معدل النمو، وأداء الموازنة العامة، وضعيف جداً في مؤشرات سعر الصرف وأداء الحساب الجاري والدين العام.
- ومقارنة بعام 2014 تحسن أداء جميع المجموعات العربية في مؤشر استقرار الاقتصاد الكلي بنسب تتراوح ما بين 0.93 و8.37 على التوالي[2].

(1) Abdel Karim Jabr, Les determinants des investissements Directs étrangers dans les pays en developpement, thèse de doctorat Université Paris 10. France 2010, P 5.

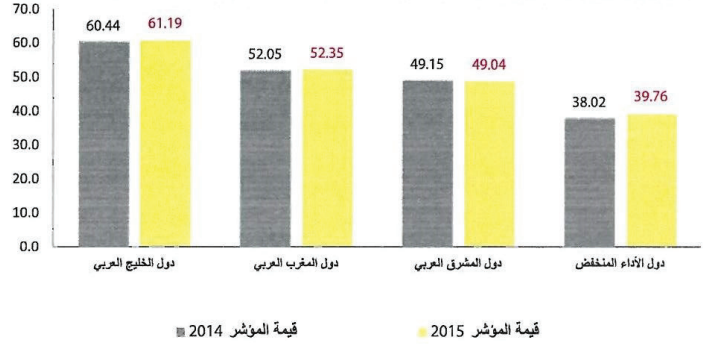
(2) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات: مرجع سابق ص 42.

جدول رقم (1)

شكل رقم 1 اداء متوسط الدول العربية في المتغيرات الاساسية لمؤشر الاستقرار الاقتصادي الكلي مقارنة بمتوسط منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والمتوسط العالمي



شكل رقم 2 اداء المجموعات العربية في مؤشر الاستقرار الاقتصادي الكلي لعامي 2014 - 2015



جدول رقم 1 المتغيرات الاساسية لمؤشر الاستقرار الاقتصادي الكلي لعام 2015

الترتيب عربياً حسب قيمة المؤشر 2015	المجموعة	قيمة المؤشر 2015	تقلب معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي				معدل التضخم				تقلب سعر الصرف الحقيقي الفعال				عدد أزمات سعر الصرف				نسبة عجز أو فائض الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي				نسبة عجز أو فائض الميزانية العمومية إلى الناتج المحلي الإجمالي				نسبة الدين العام الإجمالي إلى الناتج المحلي الإجمالي			
			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014	
				القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %
1	دول الخليج العربي	83.1	73.4	9.62	15.08	●	92.0	16.92	22.53	●	75.6	1.35	1.82	●	55.8	0.95	1.73	●	94.0	-0.17	-0.18	●	90.8	2.25	2.53	●	100.0	0.00	0.00	●
2	دول المغرب العربي	74.8	89.7	-3.00	-3.24	●	84.1	3.00	3.70	●	46.0	4.30	10.31	●	22.7	1.50	7.08	●	84.6	-0.90	-1.05	●	96.4	-0.50	-0.52	●	100.0	0.00	0.00	●
3	دول المشرق العربي	63.2	80.0	-6.40	-7.41	●	75.9	0.90	1.20	●	41.5	6.90	19.94	●	10.4	-0.60	-5.45	●	58.0	-1.60	-2.68	●	84.4	3.20	3.94	●	91.8	2.80	3.15	●
4	دول الأداء المنخفض	60.7	68.6	10.30	17.67	●	63.4	7.90	14.23	●	41.3	2.90	7.55	●	27.6	0.90	3.37	●	74.9	0.10	0.13	●	67.6	4.80	7.64	●	81.4	6.10	8.10	●
	المتوسط العربي	72.2	76.5				80.4				55.1				34.1				88.7				84.9				93.8			
	المتوسط العالمي	70.9	77.9				82.7				50.8				28.1				80.3				82.9				93.9			

تصنيف الأداء: ● أداء جيد جداً ● أداء جيد ● أداء متوسط ● أداء ضعيف ● أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان)

2- مؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية:

يقيس مؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية مدى قدرة الاقتصاد على توفير المقومات المالية اللازمة لجذب الاستثمار من خلال رصده لثلاثة متغيرات أساسية هي: معدل عرض النقد بمفهومه الواسع إلى الناتج المحلى الإجمالي، والائتمان المحلي الممنوح للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، والقيمة السوقية للشركات المدرجة في سوق رأس المال كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي[1].

وفي هذا الصدد يمكن استخلاص مجموعة من النتائج أهمها ما يلي: (الجدول رقم 2 والأشكال 3، 4)

- إن الأداء العالمي في هذا المجال متواضع بالأساس بمتوسط 21.4 نقطة من إجمالي 100 نقطة لإجمالي قيمة المؤشر، ولذلك فإن الأداء العربي في هذا المؤشر جاء أقل من الأداء العالمي، حيث حققت الدول العربية متوسطا لقيمة المؤشر بلغ 14.3 نقطة. يوجد هناك ضعف عام في الأداء العربي على صعيد توفير الائتمان للقطاع الخاص حيث يقل المتوسط العربي للمؤشر 9.1 نقطة عن المتوسط العالمي البالغ 23.3 نقطة.
- تصدرت دول المشرق العربي المجموعات الجغرافية وحلت منفردة، مجموعة الأداء الجيد بقيمة 25.5 نقطة بزيادة عن المتوسط العالمي البالغ 21.4 نقطة.
- حلت دول المغرب العربي في المرتبة الثانية بقيمة 15.7 نقطة وبمستوى أداء متوسط ثم جاءت دول الخليج العربي في المرتبة الثالثة بقيمة 15 نقطة وبمستوى أداء متوسط.
- على صعيد المتغيرات الأساسية للمؤشر نجد أن السيولة المالية المعبر عنها بمعدل عرض النقد إلى الناتج المحلي الإجمالي كانت الأفضل عربيا في دول المشرق العربي، فيما تميز أداء الأسواق المالية وقدرتها على تمويل الاستثمار والمعبر عنها القيمة السوقية للشركات المدرجة في سوق رأس المال كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي في دول المشرق العربي ودول الخليج العربي، أما المتغير الخاص بالائتمان المحلي الممنوح للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي فلم يشهد بلوغ أية مجموعة عربية مستوى الأداء الجيد، وجاء أداء جميع المجموعات متوسطا.

(1) Abdel Karim Jabr, Les determinants des investissements Directs étrangers dans les pays en developpement, thèse de doctorat, Université Paris 10. France 2010, P 6.

جدول رقم (2)

شكل رقم 4 أداء المجموعات العربية في مؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية لعامي 2014 2015

شكل رقم 3 أداء متوسط الدول العربية في المتغيرات الأساسية لمؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية مقارنة بمتوسط منطقة التعاون الاقتصادي والتنمية والمتوسط العالمي

جدول رقم 2 : المتغيرات الأساسية لمؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية لعام 2015

المؤشر حسب قيمة 2015	المجموعة	قيمة المؤشر 2015	معدل عرض النقد بمفهومه الواسع إلى الناتج المحلي الإجمالي				الائتمان المحلي الممنوح للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي				القيمة السوقية للشركات المدرجة في سوق المال كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي			
			القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014	
					القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %
1	دول المشرق العربي	25.5	42.3	●	-1.42	-3.25	21.0	●	-0.19	-0.90	13.1	●	-2.2	-14.1
2	دول المغرب العربي	15.7	21.8	●	-0.43	-1.94	17.4	●	-0.10	-0.58	7.8	●	-0.3	-4.2
3	دول الخليج العربي	15.0	14.7	●	-0.91	-5.83	16.3	●	-1.10	-6.31	13.9	●	-1.6	-10.4
4	دول الأداء المنخفض	3.8	7.0	●	-0.13	-1.76	3.5	●	-0.24	-6.48	1.0	●	0.0	0.0
	المتوسط العربي	14.3	19.3				14.2				9.4			
	المتوسط العالمي	21.4	21.8				23.3				10.7			

تصنيف الأداء: ● أداء جيد جداً ● أداء جيد ● أداء متوسط ● أداء ضعيف ● أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والائتمان الصادرات (ضمان)

ومقارنة بعام 2014 تراجع أداء جميع المجموعات الجغرافية العربية في المؤشرات الفرعية الثلاثة المكونة لمؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية[1].

3- مؤشر البيئة المؤسسية:

يتأثر مناخ الاستثمار بالأوضاع المؤسسية والتنظيمية واستقرارها وخاصة القوانين والتشريعات ومدى تطبيقها وضمان استمراريتها وثباتها واتساقها مع القوانين التجارية الدولية ومجمل السياسات النقدية والمالية، كما يمنح الإصلاح الهيكلي المؤسسي والقانوني الثقة للمستثمر الأجنبي؛ ولذلك تعتبر البيئة المؤسسية في البلد المضيف من أهم العوامل المؤثرة على جاذبية الدولة للاستثمار[2]، وفي هذا الصدد تم رصد مجموعة كبيرة من المؤشرات الفرعية المتعلقة بمتابعة أداء الدول في مجالات من أهمها المشاركة والمحاسبة والاستقرار السياسي وفعالية السياسات والإجراءات الحكومية ونوعية الأطر التنظيمية وسيادة القانون والسيطرة على الفساد.

ووفق ما جاء في (الجدول رقم 3 والأشكال 5 و 6) كان أداء الدول العربية متواضعاً جداً في مجال البيئة المؤسسية حيث حققت الدول العربية متوسطا لقيمة المؤشر بلغ 36.1 نقطة مقارنة بمتوسط عالمي بلغ 50.9 نقطة، مع وجود تباينات كبيرة بين المجموعات العربية المدرجة في حساب المؤشر.

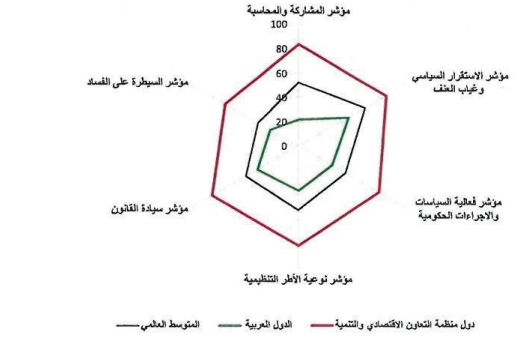
وفيما يتعلق بالمجموعات الجغرافية العربية، فقد حلت دول مجلس التعاون الخليجي في المرتبة الأولى عربيا بقيمة 52.1 نقطة بأداء متوسط حول المتوسط العالمي، تلتها دول المغرب العربي في المرتبة الثانية بقيمة 35.4 نقطة وبأداء ضعيف، وحلت دول المشرق العربي في المرتبة الثالثة بقيمة 34.3 نقطة وبأداء ضعيف. وأخيرا حلت دول الأداء المنخفض في المرتبة الرابعة والأخيرة بقيمة 14.1 نقطة وبأداء ضعيف جداً.

(1) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات : مرجع سابق ص 44.

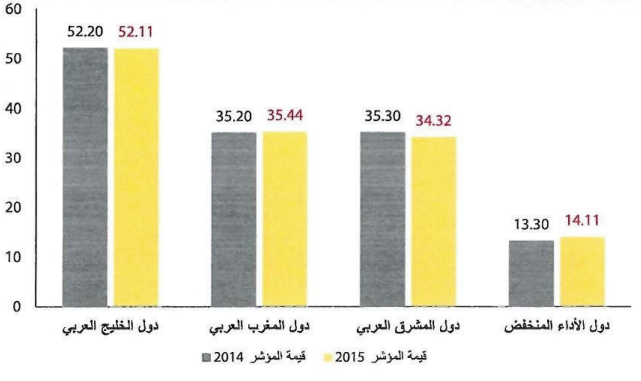
(2) Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest 2012:
Les déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement: leçons pour L'UEMOA, P 10.

جدول رقم (3)

شكل رقم 5 اداء متوسط الدول العربية في المتغيرات الاساسية لمؤشر البيئة المؤسسية
مقارنة بمتوسط منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والمتوسط العالمي



شكل رقم 6 اداء المجموعات العربية
في مؤشر البيئة المؤسسية لعامي 2014 2015



جدول رقم 3 المتغيرات الاساسية لمؤشر البيئة المؤسسية لعام 2015

الترتيب عربياً حسب قيمة المؤشر 2015	المجموعة	قيمة المؤشر 2015	مؤشر المشاركة والمحاسبة				مؤشر الاستقرار السياسي وغياب العنف				مؤشر فعالية السياسات والاجراءات الحكومية				مؤشر نوعية الأطر التنظيمية				مؤشر سيادة القانون				مؤشر السيطرة على الفساد			
			القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014	
		2015			النسبة %	القيمة			النسبة %	القيمة			النسبة %	القيمة			النسبة %	القيمة			النسبة %	القيمة			النسبة %	القيمة
1	دول الخليج العربي	52.1	21.4	●	-3.04	-0.67	70.9	●	-2.82	-2.06	53.2	●	2.96	1.53	57.22	●	-0.15	-0.08	61.4	●	1.12	0.68	48.44	●	0.49	0.24
2	دول المغرب العربي	35.4	34.7	●	15.15	4.56	46.8	●	-5.82	-2.89	35.4	●	1.64	0.57	30.18	●	-4.80	-1.52	37.2	●	-0.25	-0.09	28.40	●	3.64	1.00
3	دول المشرق العربي	34.3	31.7	●	0.64	0.20	36.4	●	-8.49	-3.38	31.5	●	-3.03	-0.99	41.68	●	-6.34	-2.82	39.5	●	-0.57	-0.23	25.15	●	5.24	1.25
4	دول الأداء المنخفض	14.1	15.8	●	2.44	0.38	19.4	●	6.44	1.17	9.8	●	20.03	1.64	16.21	●	-4.09	-0.69	14.6	●	9.08	1.22	8.85	●	19.57	1.45
	المتوسط العربي	36.1	21.8				46.9				31.5				36.5				38.4				26.7			
	المتوسط العالمي	50.9	52.5				62.8				44.5				52.4				49.2				38.0			

تصنيف الأداء: ● أداء جيد جداً ● أداء جيد ● أداء متوسط ● أداء ضعيف ● أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان)

جدير بالذكر تحقيق دول الخليج أداء جيداً في مؤشرات فعالية السياسات والإجراءات الحكومية وسيادة القانون والسيطرة على الفساد، فيما تراوح أداء المجموعات الجغرافية الأخرى في جميع المؤشرات بين المتوسط والضعيف جدا، ومقارنة بعام 2014 تراجع أداء دول مجلس التعاون الخليجي ودول المشرق فيما تحسن أداء دول المغرب.

4- مؤشر بيئة أداء الأعمال:

تعتبر بيئة أداء الأعمال من العوامل الهامة لجاذبية الدول للاستثمار بشكل عام والاستثمار الأجنبي بشكل خاص. يتم قياس بيئة أداء الأعمال وفق 7 متغيرات أساسية منتقاة هي: بدء الأعمال، والتعامل مع تراخيص البناء، وتسجيل الملكية، والحصول على الكهرباء، والحصول على الائتمان، وحماية المستثمرين وتنفيذ العقود. وفي هذا الصدد من خلال نتائج المؤشر يمكن استخلاص الملاحظات الأساسية هي (جدول رقم 4 والأشكال رقم 7 و 8).

- أداء متوسط للدول العربية بشكل عام في المؤشر حيث بلغ المتوسط العربي 61.2 نقطة مقارنة مع متوسط عالمي يبلغ 66 نقطة.
- أداء مقبول للدول العربية في متغيرات بدء الأعمال وحماية المستثمرين، وأداء جيد أفضل من المتوسط العالمي في متغيرات التعامل مع تراخيص البناء وتسجيل الملكية والحصول على الكهرباء فيما كان الأداء أقل من المتوسط.
- تصدرت دول مجلس التعاون الخليجي المجموعات العربية المدرجة في المؤشر بحصولها على 66.9 نقطة، حيث جاءت في مجموعة الأداء المتوسط، ثم حلت دول المغرب العربي في المرتبة الثانية بقيمة 60.1 نقطة وبمستوى أداء ضعيف، ثم دول المشرق في المرتبة الثالثة بقيمة 57.6 نقطة وبمستوى أداء ضعيف أيضاً.
- تميز أداء دول مجلس التعاون الخليجي في مؤشرات التعامل مع التراخيص وتسجيل الملكية والحصول على الكهرباء وحماية المستثمرين بأداء جيد.
- يوضح المؤشر ضرورة إجراء إصلاحات عاجلة من قبل مجلس التعاون الخليجي في مؤشر تنفيذ العقود، كذلك قيام دول المغرب العربي بإصلاحات عاجلة في مجال الحصول على الائتمان.

جدول رقم (4)

شكل رقم 7 أداء متوسط الدول العربية في المتغيرات الأساسية لمؤشر بيئة أداء الأعمال مقارنة بمتوسط مجلس التعاون الاقتصادي والتنمية والمتوسط العالمي

شكل رقم 8 أداء المجموعات العربية في بيئة أداء الأعمال لعامي 2014 2015

جدول رقم 4 المتغيرات الأساسية لمؤشر بيئة أداء الأعمال 2015

الترتيب عربياً حسب قيمة المؤشر	المجموعة	قيمة المؤشر 2015	سهولة بدء الأعمال				التعامل مع تراخيص البناء				تسجيل الملكية				الحصول على الكهرباء				الحصول على الائتمان				حماية المستثمرين				تنفيذ العقود			
			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014			القيمة	التغير عن 2014		
				القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %	
1	دول الخليج العربي	66.9	74.2	0.10	0.13	●	76.0	0.00	0.00	●	67.9	0.00	0.00	●	83.8	0.00	0.00	●	81.8	0.00	0.00	●	46.4	0.00	0.00	●	43.0	0.00	0.00	●
2	دول المغرب العربي	60.1	69.3	0.20	0.29	●	67.0	0.00	0.00	●	67.8	1.20	1.80	●	78.6	0.00	0.00	●	31.9	0.00	0.00	●	53.4	-0.40	-0.74	●	52.9	0.70	1.34	●
3	دول المشرق العربي	57.6	80.3	0.00	0.00	●	58.1	0.00	0.00	●	67.9	0.00	0.00	●	76.4	-0.10	-0.13	●	33.3	0.00	0.00	●	41.4	1.90	4.81	●	46.0	0.00	0.00	●
4	دول الأداء المنخفض	56.2	67.9	2.40	3.66	●	72.7	0.00	0.00	●	78.1	0.00	0.00	●	81.9	-0.90	-1.09	●	7.2	0.00	0.00	●	42.0	1.00	2.44	●	43.6	0.00	0.00	●
	المتوسط العربي	61.2	72.9				70.1				76.4				80.2				31.4				51.9				46.6		
	المتوسط العالمي	66.0	75.3				68.5				75.2				76.0				63.2				66.7				58.3		

تصنيف الأداء: ● أداء جيد جداً ● أداء جيد ● أداء متوسط ● أداء ضعيف ● أداء ضعيف جداً

المصدر: البوابة العربية لمناخ الأعمال (إعمال)

ومقارنة بعام 2014 ارتفع أداء جميع المجموعات الجغرافية العربية في مؤشر بيئة أداء الأعمال وجاءت دول الخليج في المقدمة كصاحبة أفضل نسبة تحسن بلغت 1.5%.

ثانياً – العوامل الكامنة:

هي تلك العوامل المتمثلة في المعايير المعتمدة من الشركات دولية النشاط لاختيار الموقع الملائم لتنفيذ الاستثمار، وتتضمن بدورها (5) مؤشرات فرعية، والتي تضم أيضا مجموعة من المتغيرات.

1– مؤشر حجم السوق وفرص النفاذ إليه:

يعتبر حجم السوق وسهولة النفاذ إليه من المقومات الرئيسة الجاذبة للاستثمار الأجنبي. هذا ويتضمن هذا المؤشر ستة متغيرات هي: الطلب المحلي الحقيقي للفرد، وتقلبات الطلب المحلي، ومؤشر الأداء التجاري، ونسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي، وتطبيق التعريفة الجمركية، وأخيراً درجة الانفتاح على العالم الخارجي، ووفق هذا السياق فإن (الجدول رقم 5 والأشكال 9 و 10) اللذين يرصدان أداء الدول العربية في المؤشر ومتغيراته الستة الرئيسة يتضح ما يلي[1] :

- تتمتع الدول العربية بمركز قريب من المتوسط العالمي فيما يتعلق بمؤشر حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه حيث يبلغ المتوسط العربي 44.4 نقطة فيما يبلغ المتوسط العالمي 49.8 نقطة.
- تشغل الدول العربية موقعاً متجاوزاً متوسط الأداء العالمي في متغير نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي، في حين تشغل أقل من المتوسط العالمي في متغيرات الطلب المحلي الحقيقي للفرد وتقلبه والأداء التجاري وتطبيق التعريفة الجمركية والانفتاح على العالم الخارجي.

(1) مناخ الاستثمار في الدول العربية 2015 مرجع سابق ص51.

جدول رقم (5)

شكل رقم 10 الأداء المجموعات العربية في مؤشر حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ اليه لعامي 2014 2015

شكل رقم 9 الأداء متوسط لدول العربية في المحاور الأساسية حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ اليه مقارنة بمتوسط مجلس التعاون الاقتصادي والمتوسط العالمي

جدول رقم 5 المتغيرات الأساسية لمؤشر حجم السوق وفرص رسهولة النفاذ اليه لعام 2015

الترتيب عربيا حسب قيمة المؤشر 2015	المجموعة	الطلب المحلي الحقيقي للفرد			تقلبات الطلب المحلي			مؤشر الأداء التجاري			نسبة التجارة الخارجية الى الناتج المحلي الإجمالي			مؤشر الانفتاح على العالم الخارجي			قيمة المؤشر 2015
		القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		
			القيمة	النسبة %		القيمة	النسبة %		القيمة	النسبة %		القيمة	النسبة %		القيمة	النسبة %	
1	دول الخليج العربي	31.5	-1.90	-5.69	81.7	-1.90	-2.27	19.2	1.00	5.49	23.0	0.00	0.00	82.0	2.10	2.63	52.2
2	دول المشرق العربي	8.1	-0.60	-6.90	88.1	-1.50	-1.67	28.7	0.30	1.06	19.8	-1.10	-5.26	63.4	-5.80	-8.38	46.8
3	دول المغرب العربي	5.4	-0.30	-5.26	85.6	-0.80	-0.93	26.3	0.50	1.94	15.7	-0.80	-4.85	56.8	11.80	26.22	44.2
4	دول الأداء المنخفض	5.2	-0.30	-5.45	64.3	-1.00	-1.53	11.7	2.00	20.62	16.5	-0.30	-1.79	55.2	0.50	0.91	31.2
	المتوسط العربي	15.6			79.3			20.4			19.4			67.9			44.4
	المتوسط العالمي	18.3			85.4			28.6			18.3			76.0			49.8

تصنيف الأداء: ● أداء جيد جداً ● أداء جيد ● أداء متوسط ● أداء ضعيف ● أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والتمان الصادرات (ضمان)

- وفيما يتعلق بالمجموعات الجغرافية العربية تصدرت دول مجلس التعاون الخليجي بأداء متوسط بحلولها في المرتبة الأولى عربيا بقيمة 52.2 نقطة مقارنة بمتوسط عالمي بلغ 49.8 نقطة.
- تشغل دول المشرق العربي المرتبة الثانية بقيمة 46.8 نقطة بأداء متوسط، وجاءت دول المغرب العربي في المرتبة الثالثة بأداء ضعيف.
- بالنسبة لمكونات المؤشر يتضح من (الجدول رقم 5) تميز أداء دول مجلس التعاون الخليجي في مؤشر الطلب المحلي الحقيقي للفرد بأداء جيد، وكذلك في مؤشر نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي.
- كما تميز أداء دول المشرق العربي في متغير نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي.
- يوضح المؤشر ضرورة إجراء إصلاحات عاجلة من قبل دول المغرب العربي في مؤشر تطبيق التعريفة الجمركية.
- ومقارنة بعام 2014 تراجع أداء جميع المجموعات الجغرافية العربية في مؤشر حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه، فيما عدا دول المغرب العربي.

2- مؤشر الموارد البشرية والطبيعية:

يعتبر توافر الموارد الطبيعية والبشرية أحد المقومات التقليدية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم بل إن هناك العديد من أنماط الاستثمار في العالم التي تستهدف الموارد الطبيعية والتواجد البشرى الكفء في البلد المستهدف بالاستثمار، وفي هذا السياق تم إدراج مؤشر خاص بالموارد البشرية والطبيعية يقيس تلك المقومات وفق متغيرات نوعية وكمية هي: نصيب عوائد الموارد الطبيعية من إجمالي الناتج المحلى، ومتوسط نمو إنتاجية العمل، ومتوسط سنوات الدراسة للبالغين، وسنوات التعليم المتوقعة للأطفال، وأخيراً مؤشر التنمية البشرية[1].

وفي هذا السياق يمكن تحديد مجموعة من النتائج الأساسية في (الجدول رقم 6 والأشكال 11 و 12) لأداء الدول العربية.

(1) Abdel Karim Jabr, Les determinants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement, thèse de doctorat, Paris 10, France 2010, P 12.

جدول رقم (6)

شكل رقم 11 أداء متوسط لدول المجموعة في المتغيرات الأساسية لمؤشر الموارد البشرية والطبيعية مقارنة بمتوسط منطقة التعاون الاقتصادي والتنمية في متوسط دخلي

شكل رقم 12 أداء المجموعة العربية في مؤشر الموارد البشرية والطبيعية لعامي 2014 - 2015

جدول رقم 6 المتغيرات الأساسية لمؤشر الموارد البشرية والطبيعية لعام 2015

الترتيب عربياً حسب قيمة المؤشر 2015	المجموعة	قيمة المؤشر 2015	نصيب عوائد الموارد الطبيعية من إجمالي الناتج المحلي				متوسط نمو إنتاجية العمل				متوسط سنوات الدراسة للبالغين				مؤشر التنمية البشرية			
			القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014	
					القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %
1	دول الخليج العربي	58.5	36.9	●	-32.26	-46.62	38.3	●	-5.32	-12.21	52.5	●	0.15	0.28	61.3	●	1.01	1.68
2	دول المشرق العربي	49.3	10.0	●	-0.57	-5.39	51.0	●	-5.91	-10.39	53.6	●	0.24	0.44	63.3	●	0.82	1.31
3	دول المغرب العربي	46.4	22.5	●	-1.26	-5.29	52.8	●	-2.82	-5.08	41.6	●	0.34	0.81	55.3	●	0.59	1.08
4	دول الأداء المنخفض	36.8	63.3	●	-2.71	-4.10	37.8	●	-1.98	-4.98	21.7	●	0.16	0.74	41.2	●	1.40	3.52
	المتوسط العربي	49.1	46.8				43.3				43.0				55.5			
	المتوسط العالمي	51.0	19.8				53.4				57.2				57.4			

تصنيف الأداء: ● أداء جيد جداً ● أداء جيد ● أداء متوسط ● أداء ضعيف ● أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار و ائتمان الصادرات (ضمان)

- يعتبر الأداء العربي في هذا المؤشر قريباً من الأداء العالمي حيث حققت الدول العربية متوسطا لقيمة المؤشر بلغ 49.1 نقطة مقارنة مع متوسط عالمي بلغ 51 نقطة.
- الأداء العربي جاء أفضل من المتوسط العالمي في متغير نصيب عوائد الموارد الطبيعية من إجمالي الناتج المحلى الإجمالي، حيث يتجاوز المتوسط العربي البالغ 46.8 نقطة المتوسط العالمي البالغ 19.8 نقطة بما يزيد على الضعف بكثير وذلك بفضل توافر النفط في دول الخليج العربي والجزائر وموارد تعدينية أخرى في موريتانيا واليمن والسودان.
- يعتبر الأداء العربي قريبا من الأداء العالمي في متغيري سنوات التعليم المتوقعة للأطفال ومؤشر التنمية البشرية ، فيما جاء أقل من المستوى العالمي بشكل واضح في بقية المؤشرات.
- أما فيما يتعلق بالمجموعات الجغرافية العربية فقد تقدمت دول مجلس التعاون الخليجي الدول العربية بأداء جيد بقيمة 58.5 نقطة، وحلت دول المشرق العربي في المرتبة الثانية عربيا بقيمة 49.3 نقطة، وكذلك دول المغرب العربي في المرتبة الثالثة بقيمة 46.4 نقطة بأداء ضعيف أقل من المتوسط العالمي، وأخيراً جاءت دول الأداء المنخفض في المرتبة الرابعة بقيمة 36.8 نقطة وبمستوى أداء ضعيف جداً .
- يؤكد المؤشر ضرورة إجراء إصلاحات من قبل دول التعاون الخليجي في مؤشر نمو إنتاجية العمل، كذلك قيام دول الأداء المنخفض بإصلاحات في مؤشرات إنتاجية العمل، وسنوات الدراسة للبالغين، والتنمية البشرية بشكل عام.
- ومقارنة بعام 2014 تراجع أداء جميع المجموعات الجغرافية العربية في مؤشر الموارد البشرية والطبيعية[1].

3- مؤشر عناصر التكلفة:

تعتبر عناصر التكلفة والعائد أحد أهم العوامل التي تدخل في اتخاذ قرار الاستثمار في بلد ما مما يجعل تكلفة عناصر الإنتاج لأي مشروع استثماري واختلافها من بلد

(1) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مرجع سابق ص 52.

لآخر مؤشراً هاماً ورئيساً لجذب الاستثمار الأجنبي، ويقيس مؤشر عناصر التكلفة 4 أنواع رئيسة من المتغيرات هي: ضريبة العمل والمساهمات (% من الأرباح التجارية)، إجمالي معدل الضريبة (%من الأرباح التجارية)، والوقت اللازم لدفع الضرائب (بالساعات سنوياً)، وتكلفة التصدير والاستيراد[1].

وفي هذا الصدد يمكننا استخلاص مجموعة من النتائج: من (الجدول رقم 7 الأشكال 13 و 14).

- الأداء العربي في هذا المؤشر جاء أعلى من الأداء العالمي المرتفع أصلا، حيث حققت الدول العربية متوسطاً لقيمة المؤشر بلغ 81.7 نقطة مقارنة مع متوسط عالمي بلغ 77.3 نقطة.
- بخصوص المجموعات الجغرافية العربية، فقد تصدرت دول مجلس التعاون الخليجي الدول العربية وجاءت وحيدة في مجموعة الأداء الجيد جداً بقيمة 91.1 نقطة، وجاءت دول المشرق العربي في المرتبة الثانية بقيمة 81 نقطة.
- بالنسبة للمتغيرات الأربعة المكونة للمؤشر تعتبر الدول العربية ذات أداء أفضل من المتوسط العالمي في جميع المتغيرات ولاسيما دول الخليج.
- تميز أداء دول مجلس التعاون الخليجي في متغيري معدل الضريبة كنسبة من الأرباح التجارية والوقت اللازم لدفع الضرائب بالساعات سنوياً بمستوى جيد جداً مقارنة بالمتوسط العالمي.
- جاء أداء دول المشرق جيداً في مؤشري معدل الضريبة وتكلفة الاستيراد والتصدير.

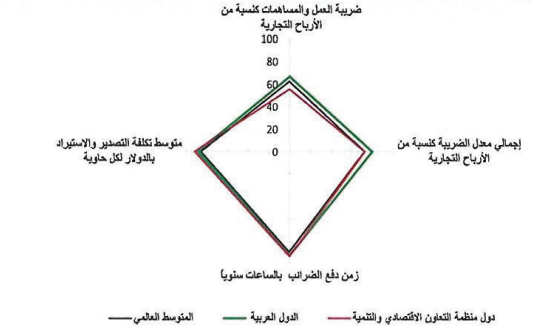
وبشكل عام يتضح أن دول الأداء المنخفض عليها الإسراع في اتخاذ خطوات إصلاحية في مجالات زمن دفع الضرائب وتكلفة التصدير والاستيراد، في حين أن على دول المغرب العربي التحرك على صعيد معدل الضريبة كنسبة من الأرباح التجارية.

ومقارنة بعام 2014 تحسن أداء جميع المجموعات العربية في مؤشر عناصر التكلفة، وخصوصاً دول الأداء المنخفض بنسبة 6.6%.

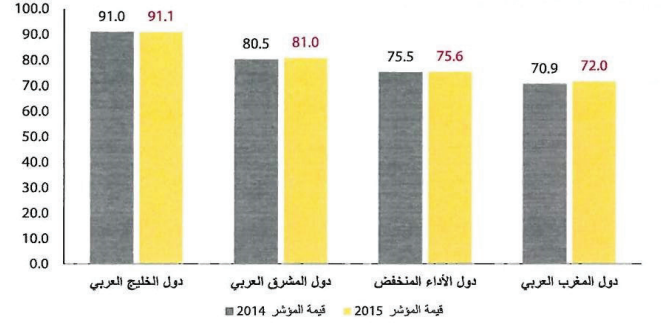
(1) H.T.T Naguyen, M Kechidi, Les effets des investissements directs étrangers de plate-forme d'exportation sur les exportations- Revenue économique, Paris, France 2010, P 10.

جدول رقم (7)

شكل رقم 13 اداء متوسط الدول العربية في المتغيرات الاساسية لمؤشر عناصر التكلفة مقارنة بمتوسط منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والمتوسط العالمي



شكل رقم 14 اداء المجموعات العربية في مؤشر عناصر التكلفة لعامي 2014 2015



جدول رقم 7 المتغيرات الاساسية لمؤشر عناصر التكلفة لعام 2015

الترتيب عربياً حسب قيمة المؤشر 2015	المجموعة	قيمة المؤشر 2015	ضريبة العمل والمساهمات كنسبة من الأرباح التجارية				إجمالي معدل الضريبة كنسبة من الأرباح التجارية				زمن دفع الضرائب بالساعات سنوياً				متوسط تكلفة التصدير والاستيراد بالدولار لكل حاوية			
			القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014	
					القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %
1	دول الخليج العربي	91.1	75.9	●	-0.04	-0.06	96.8	●	0.24	0.25	98.3	●	-0.03	-0.03	93.4	●	0.00	0.00
2	دول المشرق العربي	81.0	60.5	●	0.28	0.46	79.7	●	1.66	2.12	91.2	●	-0.01	-0.01	92.6	●	0.27	0.29
3	دول الأداء المنخفض	75.6	69.6	●	-0.89	-1.27	71.6	●	1.71	2.45	86.6	●	-0.12	-0.14	74.7	●	0.02	0.03
4	دول المغرب العربي	72.0	50.1	●	-0.21	-0.42	55.0	●	4.36	8.60	89.9	●	0.00	0.00	92.8	●	0.11	0.12
	المتوسط العربي	81.7	66.6				79.5				92.5				88.5			
	المتوسط العالمي	77.3	62.5				72.3				89.3				85.2			

تصنيف الأداء: ● أداء جيد جداً ● أداء جيد ● أداء متوسط ● أداء ضعيف ● أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان).

4- مؤشر الأداء اللوجيستي:

تعد البنية التحتية والمرافق المتطورة ولاسيما في مجالات النقل والمواصلات ضرورة هامة للتنمية الاقتصادية وجذب الاستثمار الأجنبي باعتبارها عنصراً هاماً في تأسيس المشروعات الاستثمارية على مختلف أنواعها وفي رفع القدرة التنافسية للبلد المضيف.

وفي هذا السياق تم قياس مؤشر الأداء اللوجيستي بناء على أربعة أنواع رئيسة هي: كفاءة وشفافية إجراءات التخليص الجمركي، وكفاءة أداء البنية التحتية للتجارة والنقل وأداء الشحن الجوي، وجودة وكفاءة الخدمات اللوجستية، وتتبع وتعقب الأداء، وزمن انجاز إجراءات كثافة الطرق البرية (مساحتها لكل 100 كيلو متر مربع أو نسبتها من إجمالي المساحة)، ومؤشر أداء النقل الجوى.

هذا ومن خلال بيانات هذا المؤشر (جدول رقم 8 والأشكال رقم 15 و 16) يمكننا استخلاص مجموعة النتائج التالية:

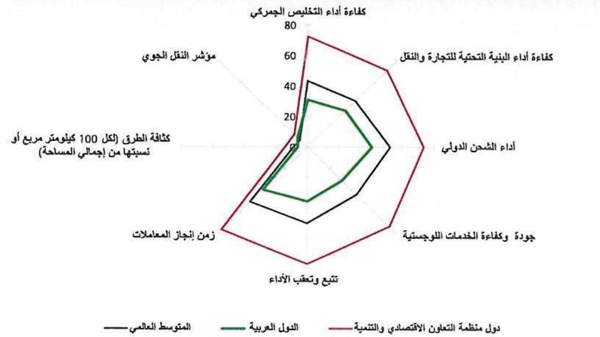
- يعتبر الأداء العربي في هذا المؤشر أقل من الأداء العالمي، حيث حققت الدول العربية متوسطا لقيمة المؤشر بلغ 28.5 نقطة مقارنة مع متوسط عالمي بلغ 37.5 نقطة.
- يعتبر الأداء العربي أقل من المتوسط العالمي في جميع المتغيرات ولكن بنسب متفاوتة أبرزها كفاءة التخليص الجمركي وتتبع وتعقب الأداء، وزمن إنجاز المعاملات.
- وفيما يتعلق بالمجموعات الجغرافية العربية فقد تصدرت دول مجلس التعاون الخليجي المجموعات العربية وجاءت وحيدة في مجموعة الأداء الجيد بقيمة 43.3 نقطة، وبزيادة عن المتوسط العالمي البالغ 37.5 نقطة.
- حلت دول المشرق العربي في المرتبة الثانية بقيمة 27.9 نقطة بأداء ضعيف ثم دول المغرب العربي بقيمة 26.4 نقطة.
- تميز أداء دول الخليج في مؤشر النقل الجوى وسجلت كل المجموعات العربية –فيما عدا دول الخليج– أداء يتراوح ما بين المتوسط والضعيف جدا في كل المتغيرات.

مقارنة بعام 2014 تراجع أداء دول الخليج ودول الأداء المنخفض، فيما ارتفع أداء دول المشرق والمغرب العربي في مؤشر الأداء اللوجيستي[1].

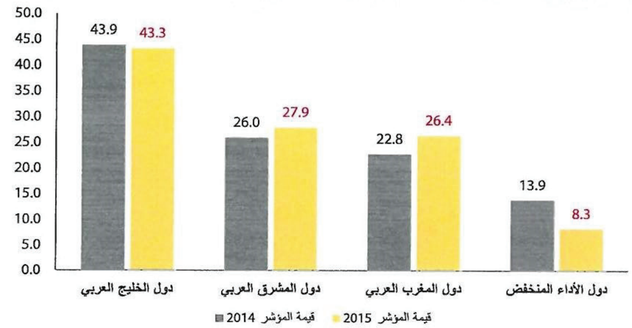
(1) تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، مرجع سابق، ص 52.

جدول رقم (8)

شكل رقم 15 أداء متوسط الدول العربية في المتغيرات الأساسية لمؤشر الأداء اللوجستي مقارنة بمتوسط منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والمتوسط العالمي



شكل رقم 16 أداء المجموعات العربية في مؤشر الأداء اللوجستي لعامي 2014 2015



جدول رقم 8 المتغيرات الأساسية لمؤشر الأداء اللوجستي لعام 2015

الترتيب عربياً حسب قيمة المؤشر 2015	المجموعة	قيمة المؤشر 2015	كفاءة أداء التخليص الجمركي			كفاءة أداء البنية التحتية للتجارة والنقل			أداء الشحن الدولي			جودة وكفاءة الخدمات اللوجستية			تتبع وتعقب الأداء			زمن إنجاز المعاملات			كثافة الطرق (لكل 100 كيلومتر مربع أو نسبتها من إجمالي المساحة)			مؤشر النقل الجوي		
			القيمة	التغير عن 2014 القيمة	التغير عن 2014 النسبة %	القيمة	التغير عن 2014 القيمة	التغير عن 2014 النسبة %	القيمة	التغير عن 2014 القيمة	التغير عن 2014 النسبة %	القيمة	التغير عن 2014 القيمة	التغير عن 2014 النسبة %	القيمة	التغير عن 2014 القيمة	التغير عن 2014 النسبة %	القيمة	التغير عن 2014 القيمة	التغير عن 2014 النسبة %	القيمة	التغير عن 2014 القيمة	التغير عن 2014 النسبة %	القيمة	التغير عن 2014 القيمة	التغير عن 2014 النسبة %
1	دول الخليج العربي	43.3	50.2	9.87	24.49	51.8	0.19	0.37	54.1	3.74	7.43	47.0	-0.60	-1.27	53.0	-1.60	-2.93	56.5	-4.90	-7.97	12.9	-1.78	-12.11	20.5	0.18	0.91
2	دول المشرق العربي	27.9	28.3	2.95	11.61	32.2	2.98	10.20	43.6	3.55	8.85	36.2	1.06	3.02	36.7	2.68	7.87	39.7	2.93	7.96	4.0	-0.38	-8.59	2.8	0.00	0.00
3	دول المغرب العربي	26.4	27.9	-14.60	-34.34	31.6	3.73	13.38	47.6	7.01	17.27	25.6	3.90	17.98	33.2	2.67	8.75	41.4	8.30	25.09	2.0	0.00	0.00	2.1	0.08	3.80
4	دول الأداء المنخفض	8.3	6.5	-8.25	-55.77	10.3	-2.78	-21.20	13.9	-5.51	-28.41	7.7	-12.62	-62.16	11.4	-9.28	-44.85	13.5	-6.27	-31.66	1.6	-0.12	-6.98	1.2	-0.08	-6.10
	المتوسط العربي	28.5	31.0			34.0			40.9			31.1			35.8			39.8			6.4			8.9		
	المتوسط العالمي	37.5	43.4			43.1			52.6			44.3			50.1			51.0			8.8			6.6		

تصنيف الأداء: أداء جيد جداً، أداء جيد، أداء متوسط، أداء ضعيف، أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان)

5- مؤشر الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات:

أصبحت الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات من العناصر الهامة والمؤثرة على جاذبية الدول للاستثمارات الأجنبية، وتم قيام مؤشر الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بناء على أربعة متغيرات رئيسة هي: اشتراكات الهاتف الثابت لكل 100 نسمة، ونسبة مستخدمي الانترنت من السكان، واشتراكات الهاتف النقال لكل 100 نسمة من السكان، اشتراكات خدمات النطاق العريض (البرودباند)[1].

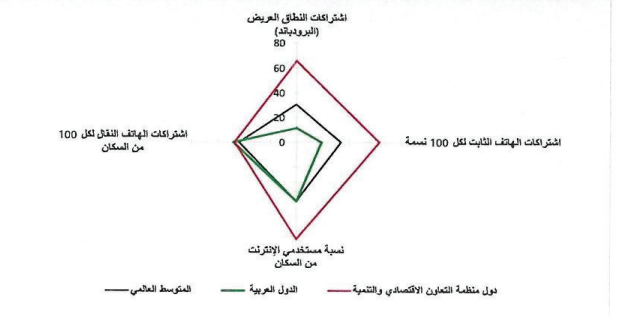
من خلال بيانات الدول العربية في هذا المؤشر (جدول رقم 9 والأشكال رقم 17 و 18) يمكننا استخلاص مجموعة من النتائج أهمها ما يلي:

- يعتبر الأداء العربي أقل من الأداء العالمي، حيث حققت الدول العربية متوسطاً لقيمة المؤشر بلغ 31.8 نقطة مقارنة مع متوسط عالمي بلغ 39.2 نقطة.
- يعتبر الأداء العربي قريبا من المتوسط العالمي في متغيرات نسبة مستخدمي الإنترنت من السكان بل وتفوق على المتوسط العالمي في متغير اشتراكات الهاتف النقال لكل 100 نسمة من السكان.
- وفيما يتعلق بالمجموعات الجغرافية العربية، فقد تصدرت دول مجلس التعاون الخليجي المجموعات العربية وجاءت وحيدة في مجموعة الأداء الجيد بقيمة 47.3 نقطة.
- حلت دول المشرق العربي في المرتبة الثانية بقيمة 31.5 نقطة بأداء متوسط، ثم دول المغرب العربي بقيمة 26.9 نقطة بأداء ضعيف، ثم دول الأداء المنخفض في المرتبة الرابعة والأخيرة بقيمة 12.3 بأداء ضعيف جداً.
- تميزت دول مجلس التعاون بأداء جيد جداً في متغير اشتراكات الهاتف النقال وبمستوى جيد في نسبة مستخدمي الإنترنت، فيما سجلت كل المجموعات العربية الأخرى أداء يتراوح ما بين المتوسط والضعيف جداً في كل المتغيرات.
- تكشف البيانات ضرورة تحرك دول الأداء المنخفض لتحسين وضعها على صعيد توصيل الإنترنت والهاتف النقال إلى السكان.

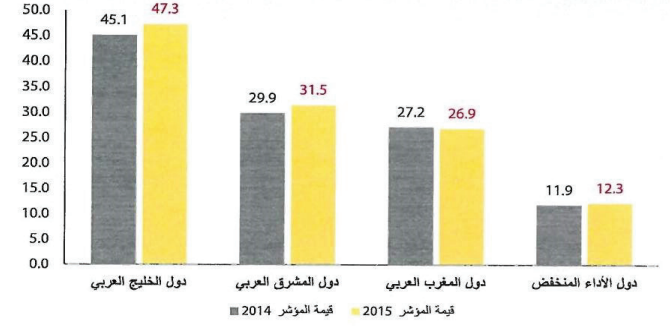
---

(1) Abdel Karim Jabr:
Les determinants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement, thèse de doctorat Paris 10. France 2010, P 14.
Nestor William Esso: détermination et impact de l'investissement direct étranger sur la croissance économique au Cameron. Jendouba, 2009, P 6.

شكل رقم 17 اداء متوسط الدول العربية في المتغيرات الاساسية لمؤشر الاتصالات السلكية واللاسلكية وتكنولوجيا المعلومات مقارنة بمتوسط منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والمتوسط العالمي



شكل رقم 18 اداء المجموعات العربية في مؤشر الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لعامي 2014 2015



جدول رقم (9)

جدول رقم 9 المتغيرات الاساسية لمؤشر الاتصالات السلكية واللاسلكية وتكنولوجيا المعلومات لعام 2015

الترتيب عربياً حسب قيمة المؤشر 2015	المجموعة	قيمة المؤشر 2015	اشتراكات النطاق العريض (البرودباند)			اشتراكات الهاتف الثابت لكل 100 نسمة			نسبة مستخدمي الإنترنت من السكان			اشتراكات الهاتف النقال لكل 100 من السكان		
			القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014	
				القيمة	النسبة %		القيمة	النسبة %		القيمة	النسبة %		القيمة	النسبة %
1	دول الخليج العربي	47.3	18.6	1.24	7.14	28.5	1.51	5.59	75.1	7.45	11.02	66.9	-1.41	-2.07
2	دول المشرق العربي	31.5	13.2	0.71	5.68	19.4	-1.01	-4.95	51.2	6.88	15.53	42.2	-0.10	-0.24
3	دول المغرب العربي	26.9	9.2	0.31	3.49	16.1	-0.70	-4.17	38.2	1.30	3.51	44.2	-2.07	-4.48
4	دول الأداء المنخفض	12.3	1.6	0.11	7.25	6.2	0.00	0.00	12.8	1.59	14.22	28.6	-0.20	-0.71
	المتوسط العربي	31.8	11.6			18.9			48.1			48.4		
	المتوسط العالمي	39.2	30.5			34.0			48.2			43.9		

تصنيف الأداء: أداء جيد جداً أداء جيد أداء متوسط أداء ضعيف أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان)

ومقارنة بعام 2014 تحسن أداء دول مجلس التعاون الخليجي ودول المشرق العربي فيما تراجع أداء دول المغرب العربي ودول الأداء المنخفض في مؤشر الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

ثالثاً- العوامل الخارجية الإيجابية:

تمثل مختلف العوامل التي ترصد الاختلافات فيما بين الدول على صعيد التميز والتقدم التكنولوجي وطبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية، وخاصة على مستوى كثافة الاتفاقيات الثنائية. كما تتضمن الدور الهام الذي تقوم به الشركات دولية النشاط في تشجيع المزيد من الاستثمارات الأجنبية بأثر المحاكاة، وتضم مؤشرين فرعيين[1]:

1- مؤشر اقتصاديات التكتل:

تختلف قدرة الدولة في جذب الاستثمار الأجنبي وفق طبيعة علاقاتها الخارجية وعلاقاتها بالشركات دولية النشاط، والتي تعد المؤشر الرئيس لتدفقات الاستثمارات الأجنبية، وفي هذا الصدد فإن مؤشر اقتصاديات التكتل يستند على ثلاث متغيرات أساسية: عدد الشركات دولية النشاط المنتمية إلى 24 دولة من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية داخل الدولة، ورصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد كنسبة من الإجمالي العالمي، والرصيد التراكمي لعدد اتفاقيات تشجيع الاستثمار التي أبرمتها الدولة.

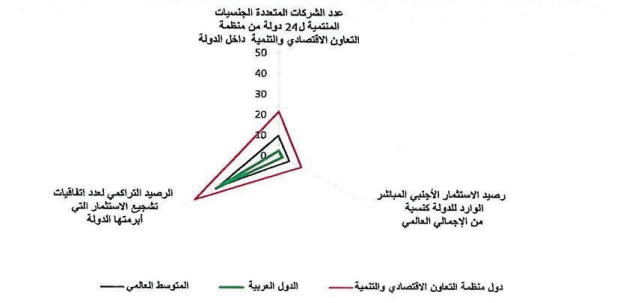
بناء على بيانات (الجدول رقم 10 والأشكال 19 و 20) اللذين يرصدان أداء الدول العربية في المؤشر ومتغيراته الثلاثة الرئيسة:

- يعتبر أداء المتوسط العربي في هذا المؤشر أقل بشكل واضح من الأداء العالمي المنخفض أصلا حيث حققت الدول العربية متوسطاً لقيمة المؤشر بلغ 12.4 نقطة مقارنة مع متوسط عالمي بلغ 15.7 نقطة.
- أداء الدول العربية أفضل من المتوسط العالمي بالنسبة للرصيد التراكمي لعدد اتفاقيات تشجيع الاستثمار التي أبرمتها الدولة بمتوسط 33 اتفاقية لكل دولة عربية من الدول 16 التي يرصدها التقرير مقارنة بنحو 31.6 اتفاقية في المتوسط على المستوى العالمي[2].

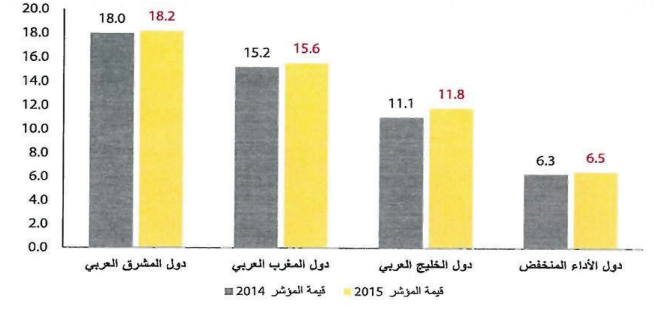
(1) Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest 2012:
Les déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement: leçons pour L'UEMOA, P 16.
(2) تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية – مرجع سابق – ص 56.

جدول رقم (10)

شكل رقم 19 أداء متوسط الدول العربية في المتغيرات الأساسية لمؤشر اقتصاديات التكتل مقارنة بمتوسط منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية و المتوسط العالمي



شكل رقم 20 أداء المجموعات العربية في مؤشر اقتصاديات التكتل لعامي 2014 - 2015



جدول رقم 10 المتغيرات الأساسية لمؤشر اقتصاديات التكتل لعام 2015

الترتيب عربياً حسب قيمة المؤشر 2015	المجموعة	قيمة المؤشر 2015	عدد الشركات المتعددة الجنسيات المنتمية لـ24 دولة من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية داخل الدولة			رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للدولة كنسبة من الإجمالي العالمي			الرصيد التراكمي لعدد اتفاقيات تشجيع الاستثمار التي أبرمتها الدولة		
			القيمة		التغير عن 2014		القيمة		التغير عن 2014		القيمة	
					القيمة	النسبة %			القيمة	النسبة %		
1	دول المشرق العربي	18.2	2.0	●	0.04	2.15	2.3	●	-0.09	-3.74	50.4	●
2	دول المغرب العربي	15.6	4.0	●	0.14	3.64	1.8	●	-0.07	-3.75	40.9	●
3	دول الخليج العربي	11.8	2.2	●	0.14	6.50	2.5	●	-0.08	-3.01	30.7	●
4	دول الأداء المنخفض	6.5	1.0	●	0.00	0.00	1.3	●	0.00	0.00	17.3	●
	المتوسط العربي	12.41	2.22				2.02				32.97	
	المتوسط العالمي	15.68	9.58				5.88				31.58	

تصنيف الأداء: ● أداء جيد جداً ● أداء جيد ● أداء متوسط ● أداء ضعيف ● أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان)

- وفيما يتعلق بالمجموعات الجغرافية العربية، فقد تصدرت دول المشرق العربي المجموعات العربية بأداء جيد بقيمة 18.2 نقطة، ثم دول المغرب العربي بأداء جيد أيضا بقيمة 15.6 نقطة.
- حلت دول مجلس التعاون الخليجي في المرتبة الثالثة بقيمة 11.8 نقطة بأداء متوسط، ثم دول الأداء المنخفض في المرتبة الرابعة والأخيرة بقيمة 6.5 بأداء ضعيف جداً.
- تؤكد البيانات ضرورة تحرك دول الأداء المنخفض لتحسين جاذبيتها للشركات دولية النشاط في العالم، وكذلك دول المشرق العربي والخليج ولكن بدرجة أقل.

ومقارنة بعام 2014 ارتفع أداء جميع المجموعات في مؤشر اقتصاديات التكتل وكانت دول الخليج صاحبة أفضل تحسن بنسبة تقترب من 7% خلال تقرير عام 2015.

2- مؤشر عوامل التميز والتقدم التكنولوجي:

تمثل عوامل التميز والتقدم التكنولوجي التي تمتلكها أي دولة أهمية عند الشركات دولية النشاط من خلال استثماراتها في مجال البحوث والتطوير، وتمكنها من تحقيق ميزة تنافسية، ومن اعتماد تنويع وتميز المنتج كوسيلة لتعظيم الربحية، والواقع أكد أن لهذا النوع من الاستثمار أثراً توسعياً على التجارة الدولية من زاويتي الإنتاج والاستهلاك. هذا المؤشر يتضمن خمسة أنواع رئيسة من المتغيرات هي: مؤشر تطور السوق، ومؤشر تطور بيئة الأعمال، ومؤشر المعرفة، والمشاركة في إجمالي طلبات التصميم (المباشرة وعبر نظام لاهاي)، ومؤشر الحكومة الالكترونية[1].

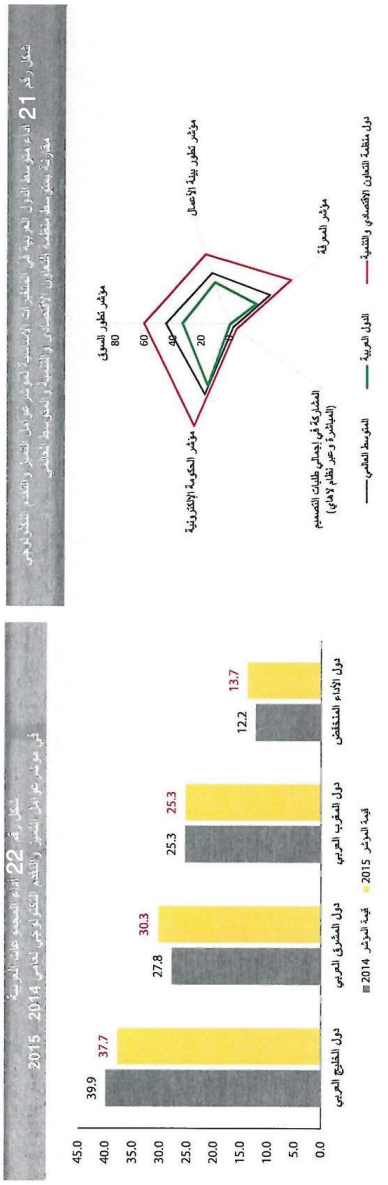
ووفق البيانات في (الجدول رقم 11 والأشكال 21 و 22) اللذين يوضحان أداء الدول العربية في المؤشر ومتغيراته السبعة الرئيسة نذكر ما يلي:

- يلاحظ مقارنة بالتعريفات السابق ذكرها تقليص عدد المتغيرات المكونة للمؤشر من 7 إلى 5 متغيرات فقط وذلك بحذف متغيري طلبات تسجيل العلامات التجارية

(1) Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest 2012:
Les déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement: leçons pour L'UEMOA, P 18.
H.T.T Naguyen, M Kechidi:
Les effets des investissements directs étrangers de plate-forme d'exportation sur les exportations- Revenue économique. Paris, France 2010, P 22.

المباشرة وعبر نظام لاهاي وكذلك متغير الحصة من طلبات البراءات في العالم (إدخالات المرحلة الوطنية المباشرة ومعاهدة التعاون بشأن البراءات)، وذلك لأسباب تتعلق بنقص بيانات بعض الدول المدرجة في المؤشر من المصدر الرئيس.

جدول رقم (11)



جدول رقم 11 المتغيرات الأساسية لمؤشر عوامل التميز والتقدم التكنولوجي لعام 2015

		مؤشر الحكومة الإلكترونية			المشاركة في إجمالي طلبات التصميم (المباشرة وعبر نظام لاهاي)			مؤشر المرونة			مؤشر تطور بيئة الأعمال			مؤشر تطور السوق			المجموعة	قيمة المؤشر 2015	الترتيب عربياً حسب قيمة المؤشر 2015
		التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		القيمة	التغير عن 2014		القيمة				
		النسبة %	القيمة		النسبة %	القيمة		النسبة %	القيمة		النسبة %	القيمة		النسبة %	القيمة					
1	دول الخليج العربي	12.21	7.36	67.63	0.46	0.005	1.06	-7.18	-2.46	31.77	-11.91	-5.89	43.54	-4.74	-2.22	44.7	37.7	37.7	1
2	دول المشرق العربي	1.37	0.66	48.84	-4.28	-0.05	1.13	49.91	10.24	30.76	69.13	14.78	36.15	51.27	11.78	34.8	30.3	30.3	2
3	دول المغرب العربي	24.67	8.31	41.98	-2.91	-0.03	1.13	-19.06	-6.04	25.64	-20.67	-6.41	24.58	13.87	4.05	33.3	26.3	26.3	3
4	دول الأداء المنخفض	28.53	5.04	22.695	-0.10	-0.001	1.00	-2.51	-0.16	6.24	63.19	3.87	9.99	55.44	4.74	13.3	13.7	13.7	4
	المتوسط العربي			48.06			1.07			24.05			31.56			32.8	28.0		
	المتوسط العالمي			54.47			3.99			35.98			38.86			44.4	35.7		

تصنيف الأداء: ● أداء جيد جداً ● أداء جيد ● أداء متوسط ● أداء ضعيف ● أداء ضعيف جداً

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان)

- يمثل أداء المتوسط العربي في هذا المؤشر أداء أقل بشكل واضح من الأداء العالمي، المنخفض أصلا حيث حققت الدول العربية متوسطاً لقيمة المؤشر بلغ 28 نقطة مقارنة مع متوسط عالمي بلغ 35.7 نقطة.
- أداء الدول العربية جاء أقل من المتوسط العالمي بالنسبة لعدد كبير من المتغيرات المكونة للمؤشر.
- وفيما يتعلق بالمجموعات الجغرافية العربية، فقد تصدرت دول مجلس التعاون الخليجي المجموعات العربية وجاءت وحيدة في مجموعة الأداء المتوسط بقيمة 27.5 نقطة.
- في مؤشر عوامل التميز والتقدم التكنولوجي لعام 2015، حلت دول مجلس التعاون الخليجي في المرتبة الثانية بقيمة 37.7 نقطة بأداء ضعيف، ثم دول المشرق العربي في المرتبة الثالثة بقيمة 30.3 نقطة بأداء ضعيف ثم دول المغرب العربي بأداء ضعيف أيضا وبقيمة 25.3 نقطة وأخيراً دول الأداء المنخفض في المرتبة الرابعة بقيمة 13.7 بأداء ضعيف جدا (انظر جدول رقم (11)).

يلاحظ من هذه المتغيرات الأساسية المكونة للمؤشر وجود تميز لدى دول الخليج على صعيد تطور بيئة الأعمال والحكومية الإلكترونية، في مقابل تراجع واضح لدول المغرب العربي في مؤشر تطور بيئة الأعمال ودول الأداء المنخفض في جميع المتغيرات الأساسية للمؤشر.

ومقارنة بعام 2014 فقد تحسن أداء دول المشرق العربي ودول الأداء الضعيف في مؤشر عوامل التميز والتقدم التكنولوجي بنسبة 9.1 و 12.8% على التوالي، فيما تراجع أداء دول الخليج ودول المغرب العربي.

من جماع ما تقدم يتبين لنا ما يأتي:

- تصدرت دول مجلس التعاون الخليجي المنطقة العربية، وذلك بالنسبة للمجموعات الثلاثة الرئيسة لمؤشر ضمان جاذبية الاستثمار، وذلك بمستوى أداء جيد جداً، ثم حلت دول المشرق العربي. وجاءت دول المغرب العربي في المرتبة الثالثة بأداء

متوسط. ومقارنة بعام 2014 فقد ارتفع أداء الدول العربية نتيجة لتحسن أداء دول المشرق العربي في مجموعة العوامل الخارجية، بينما تراجع أداء بقية المجموعات العربية.

- بالنسبة لعدد من المؤشرات الفرعية، فقد تراوحت مستويات أداء دول مجلس التعاون الخليجي وذلك على النحو التالي:

مستوى أداء جيد جداً على النحو التالي:

– مؤشر استقرار الاقتصاد الكلي.

– مؤشر عناصر التكلفة.

وبمستوى أداء جيد على النحو التالي:

– مؤشر الموارد البشرية.

– مؤشر الأداء اللوجيستي.

– مؤشر الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

وبمستوى أداء متوسط تمثل في:

– مؤشر البيئة المؤسسية.

– مؤشر بيئة أداء الأعمال.

– مؤشر التميز والتقدم التكنولوجي.

وبالنسبة للمؤشرات الأخرى، فقد تصدرت مجموعات جغرافية أخرى في إطار المنطقة العربية على النحو التالي:

- مؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية، فقد تصدرت دول المشرق العربي الدول العربية، وحلت في مجموعة الأداء الجيد، ثم مجموعة المغرب العربي، وجاءت دول مجلس التعاون الخليجي في المرتبة الثالثة بأداء متوسط. ومقارنة بعام 2014

تراجع أداء المجموعات الجغرافية العربية، وذلك نتيجة تسجيل تراجع في المؤشرات الفرعية الثلاثة المكونة للمؤشر.

- وقد جاء أداء دول مجلس التعاون الخليجي في المرتبة الثالثة بأداء ضعيف بالنسبة لمؤشر اقتصاديات التكتل، كما تصدرت دول المشرق العربي هذا المؤشر بأداء متوسط ، وحلت دول المغرب العربي في المرتبة الثانية بأداء ضعيف. ومقارنة بعام 2014 فقد ارتفع أداء المجموعات العربية في مؤشر اقتصاديات التكتل.

وهكذا فإن النتائج المتقدمة تقودنا إلى أن نستخلص ما يأتي:

- تواجه المنطقة العربية بما فيها دول مجلس التعاون الخليجي العديد من التحديات التي تؤثر في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- تعتبر الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، والتي اشتدت عام 2010، ثم الهبوط المستمر والمتزايد لأسعار البترول –والذي بدأ في عام 2014– من العوامل الهامة التي ساهمت في حدوث هذه التحديات.
- تذبذب أداء المنطقة العربية بما فيها دول مجلس التعاون الخليجي صعوداً وهبوطاً في حصة الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة من عام 2000 حتى 2014.
- سجل عام 2014 تراجعاً إجمالياً في أرصدة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما استحوذت دولتان عربيتان (السعودية والإمارات) وحدهما على 42% من أرصدة الاستثمارات الأجنبية في المنطقة.
- يؤكد التحليل المتقدم على الأهمية القصوى للتحرك نحو زيادة جاذبية الاقتصاديات العربية بما فيها دول مجلس التعاون الخليجي للاستثمارات الأجنبية المباشرة لمواجهة التحديات التي تواجه النمو الاقتصادي وتوظيف التكنولوجيا وسبل الإدارة الحديثة.

الخاتمة:

لما كان الاستثمار الأجنبي المباشر يعزز بالفعل النمو الاقتصادي وعملية التنمية من خلال الإسهام في زيادة رؤوس الأموال في الدول التي يتم الاستثمار فيها، كما أنه يُحدِث فارقاً ملحوظاً في اقتصاد الدول من خلال القنوات غير المباشرة ، فالاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى دخول سلع جديدة في الاقتصاد، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى طرح سلع محلية ووسيطة نتيجة لارتفاع معدل الطلب والمنافسة في السوق، وعلاوة على ذلك يخلق فرص عمل في الدولة المضيفة، مما يساعد على الاستفادة من العمالة الماهرة غير المستغلة، وهو ما يؤدي بدوره إلى تعزيز مهارات العمل ونقل الخبرات الأجنبية إلى العمالة المحلية، ونتيجة ذلك يمكن أن يحطم النظام القوى للاستثمار الأجنبي المباشر دوائر التخلف الخبيثة.

كل هذا لا ينفي أن لهذا النوع من الاستثمار آثاره العكسية على الدول المضيفة، فعندما تغيب الطاقة الاستيعابية، لا تتحقق النتائج الإيجابية كما لا تحدث تنمية رأس المال البشري، وهناك العديد من أسس البنية التحتية التي يلزم توافرها من أجل دعم الاستثمار الأجنبي المباشر مثل الاستعداد التكنولوجي والعمالة المتعلمة والتطوير المؤسسي والمالي.

إن تدفق هذه الاستثمارات غالباً ما يكون مصحوباً بنقل الخبرات في الإدارة والتكنولوجيا الحديثة، مما يسهم في زيادة الإنتاجية وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة، فضلا عن إنشاء صناعات جديدة تؤدي إلى خلق المزيد من فرص العمل واستغلال الموارد المتاحة.

ولعل الأهم من جلب الاستثمار الأجنبي المباشر ومحاولة جذبه بمنحه العديد من الحوافز والضمانات كما سبق وبينا وطمأنة المستثمر، أن يكون التخطيط الاستثماري هو المنهج المتبع من الدولة كونها المشرفة على تلك الاستثمارات، وذلك من عدة نواحٍ كنوع الاستثمار وطبيعته، والمكان المقام عليه المشروع الاستثماري والعمالة المستخدمة فيه، والمخرجات الاستثمارية، ومحاولة تحديد مدى الاستفادة من ذلك الاستثمار بوجهة نظر خليجية خالصة.

التوصيات:

مما لاشك فيه أن الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثير قوي وإيجابي على اقتصاديات الدول المستضيفة له إن تم توجيهه وفق خطط إستراتيجية وبأسلوب علمي مدروس ونحو مشاريع تعود بالنفع على تلك الدولة. ولعل ما عنيناه في دراستنا وبحثنا هذا هو واقع تلك الاستثمارات – دول مجلس التعاون الخليجي – فيما تملكه من موقع استراتيجي وعلاقات بدول العالم تاريخية وقدرات مادية هائلة، إلا أنها ظلت ولا تزال من الدول النامية وليست من الدول الموضوعة على خريطة الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، إلا أن نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة وبالمقارنة بالدول النامية الأخرى لا تزال ضعيفة، ومن المؤكد أن هناك العديد من الأسباب والإشكاليات التي تواجه ذلك وتقف حجر عثرة في طريق جذب تلك الاستثمارات والاستفادة من عوائدها التكنولوجية والاقتصادية والإدارية على حد سواء، وسوف أطرح في هذا البند بعض التوصيات ولكن بطريقة المعالجة لها في صورة استخلاصية مما سُطِّر في مضمون هذا البحث، وأركز في هذه التوصيات على مواضيع أربعة كالتالي:

(أولاً) الاستثمار الأجنبي المباشر ما بين الاستفادة والإفادة والدور التكنولوجي تحديداً فيه:

الاستثمار الأجنبي يعي جيداً كيف يستفيد من التوجه إلى دولة ما والاستثمار فيها، فهو وبلا أدنى شك يبحث أولاً وأخيراً عن المكاسب المادية، وذلك من خلال دراسات جدوى دقيقة لكل النتائج المترتبة على الاستثمار في نشاط ما وفي دولة معينة ويعرف كيف يحقق تلك النتائج، وذلك من خلال ما يمتلكه من خبرات وقدرات فنية وتكنولوجية ومالية، وكذلك بدعم من الدول التي تنتمي إليها تلك الاستثمارات.

لكن في المقابل لابد من التعامل مع الاستثمارات الأجنبية والواردة للمنطقة ضمن ضوابط وشروط تصب في النهاية في مصلحة الاقتصاد الخليجي، وذلك من خلال اعتمادها سياسة التركيز على التصنيع مع وجود درجة عالية من التنوع في البيئة الاقتصادية وتغطيتها لمعظم قطاعات النشاط الاقتصادي (الاستهلاكي والوسيط

والرأسمالي)، مع دعم التوجيه التصديري وإعطائه أهمية لا تقل عن دعم الصناعات المصدرة نفسها.

فمسألة دعم الصادرات محور مهم وأساسي لتنمية الصادرات الخليجية وهو ما يؤدي إلى التواجد في الأسواق العالمية، بل والسعي أيضا نحو منافسة تلك الصادرات للمنتجات العالمية، فدعم الدولة للمصدرين وللصادرات الخليجية يشجع على التصدير والتواجد في السوق العالمية ويزيد كذلك من التشجيع على الارتقاء بجودة المنتج وكفاءته.

ثم لابد من توجيه الاستثمارات الأجنبية نحو مشاريع البنية التحتية لما تمثله من أهمية قصوى لدول مجلس التعاون، مع ضرورة تنمية مهارات العنصر البشري. فالاهتمام بالعنصر البشرى الذي هو المحرك الرئيس للتنمية الصناعية وأساس عملية التطوير والتحديث لأية منشأة صناعية للمساهمة في الارتقاء بقدرتها على المنافسة، والنفاذ إلى الأسواق الدولية والمحلية من خلال التدريب الجيد بناء على الحاجة الحقيقية وطلب السوق.

والملاحظ في الحقبة الأخيرة أن أغلب الاستثمارات الأجنبية الواردة لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي تتجه في استثماراتها نحو السوق الاستهلاكية الداخلية دون اهتمام بالأسواق الخارجية والاستفادة من العمالة الرخيصة دون محاولة تدريبها وتنميتها في القدرات وهو ما يجعل معادلة الاستفادة والإفادة تتجه نحو كفة المستثمر الذي يستفيد ولا يفيد في هذا المجال.

ولعل من العوائق والعقبات التي تواجه التنمية في المنطقة هي تلك المتعلقة بالتكنولوجيا المحلية أو المستوردة أو العوائق المرتبطة بالبحث والتطوير، ولكن العلم والتكنولوجيا وحدهما لا يقومان بالمساهمة إذا لم تتوفر إرادة التقدم الاقتصادية وتهيئة الفرصة والتنظيم اللازمين للإفادة منهما، والتنمية الخاصة بالعلم والتكنولوجيا لابد لها من استراتيجية الإبداع التكنولوجي، والاستفادة المثلى من الاستثمارات الأجنبية في هذا المجال ويكون ذلك من خلال الاهتمام بنقل التكنولوجيا، واختيار التكنولوجيا من حيث مجاله وخطواته، وتنمية القدرات التكنولوجية وسياسة الإبداع التكنولوجي.

نقل التكنولوجيا:

عملية انتقال المهارة التكنولوجية من ثقافة لأخرى وبصورة خاصة من بلد صناعي متطور إلى بلد أقل تطوراً، ما تزال حتى الآن غير مستوعبة تماماً، فالتكنولوجيا جديدة بالنسبة لمجتمع مستقبل، في حين أنها مألوفة في المجتمع الذي ينشرها، وقدرة المجتمع على تقبل التكنولوجيا الجديدة تتوقف على قدرتها على تكييف هذه التكنولوجيا مع ظروفها الخاصة وقدرتها على تكييف نفسها مع متطلبات تلك التكنولوجيا.

ولعل من أهم عوائق نقل التكنولوجيا والتي يجب أن يوضع لها حلول حتى نقلل من ظاهرة صعوبة انتقالها:

- عدم وجود معلومات كافية في الأسواق عن التكنولوجيا.
- النقص النسبي في خبرة ومهارة المؤسسات التجارية وغيرها في البلدان النامية في التعاقد على ترتيبات قانونية ملائمة للحصول على التكنولوجيا.
- المواقف الرسمية الصادرة من السلطات التشريعية والإدارية في البلدان الصناعية والتي تؤثر على تنفيذ السياسات والإجراءات الوطنية والتي من شأنها تقنين تدفق التكنولوجيا إلى البلدان النامية وحصول هذه البلدان عليها.
- الافتقار إلى المعلومات والخبرة في البلدان النامية ومسائل التكنولوجيا.
- الافتقار إلى نشاط الأبحاث والتنمية والتي هي السبيل إلى نواحي التقدم التكنولوجي.

لهذه العوائق وغيرها تترتب مشاكل نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية ومنها دول مجلس التعاون الخليجي ولذلك لابد من معالجة تلك المشاكل والمعوقات، وذلك بمحاولة الدخول في مفاوضات جادة وسريعة مع البلدان المصدرة للتكنولوجيا، ومحاولة تدريب العمال والاهتمام برفع مستوى العمل المهني والتكنولوجيا لتيسير عملية استقبال تلك التكنولوجيا، وذلك من خلال قاعدة محلية مستقلة ومدربة في مختلف ميادين التكنولوجيا، ومحاولة وضع خطة وسياسة لعملية استقبال التكنولوجيا مع تشجيع المنابع المحلية للتنمية التكنولوجية وحمايتها من المنافسة الأجنبية، وبناء قاعدة تكنولوجية أكثر استقلالا لتفادي تنامي التبعية التكنولوجية،

ومحاولة تسهيل وتبسيط وتوفير وسائل الاتصال والتواصل بين أولئك الذين يبتكرون التكنولوجيا وأولئك الذين يتلقونها، ومحاولة دعم الأبحاث التطويرية المرتبطة بمثيلاتها في العالم والتي تساعد على تحقيق أهداف نقل التكنولوجيا الجديدة. وكذلك تخصيص ميزانية لدعم تلك الأبحاث وتطويرها واستقطاب المتخصصين من العلماء والباحثين للعمل على توطين التقنية وتطويرها بما يتلاءم مع احتياجات المشاريع، مع إنشاء قاعدة علمية وبنية تحتية تقنية محلية تحدد أنواع التكنولوجيا الممكن نقلها، وهو مرتبط بعملية تطوير التعليم ونظامه ورفع مستواه ومحاولة الإسهام في إعداد أجيال جديدة من العلماء والباحثين قادرة على التعامل بكفاءة مع مستجدات العلم والتكنولوجيا[1].

وفي سبيل نقل التكنولوجيا لابد من تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر أو المشترك للاستفادة من أساليب المعرفة التقنية والإدارية التي يقيمها الشريك الأجنبي ويساعد مستقبلا على اكتساب الخبرة، ولابد من وضع أنظمة وطنية ولوائح تحد من الشروط التعسفية التي تفرضها الدول المتقدمة للحصول على التقنية وإيجاد حوافز للحد من هجرة الأدمغة والكفاءات العلمية والفنية التي تحمل مؤهلات وخبرات علمية وفنية وتكنولوجية، وكذلك لابد من إقامة المؤتمرات والمنتديات العلمية الجادة وإجراء البحوث التطبيقية لإزالة العقبات التي تحول دون النقل الأمثل للتقنيات والتطور الصناعي.

وفي مجال اختبار التكنولوجيا لابد من الوقوف على مقدرة دول مجلس التعاون الخليجي على البحث عن المعلومات التي تخص مختلف البدائل التكنولوجية المتاحة، والمقدرة على انتقاء واستيعاب التكنولوجيا التي تم اختيارها وتحسينها وتحديد المشاكل التي تثيرها الحاجة إلى تطويع التكنولوجيا الحديثة بما يتناسب مع هيكل مواردها وقدرتها الاستيعابية.

(1) غراهام جونس، دور العلم والتكنولوجيا في البلدان النامية، مطبعة وزارة الثقافة، دمشق 1975، نقلاً عن دول التكنولوجيا في التنمية الاقتصادية، منتديات ستار تايمز.

تنمية القدرات التكنولوجية واستراتيجية الإبداع التكنولوجي:

لابد لدول مجلس التعاون الخليجي من أن تضع استراتيجية إجرائية ضمن إطار اتجاهات خطة التنمية الشاملة في سبيل تغطية تنمية القدرة العلمية والتكنولوجية والإفادة الفعالة. فلابد من خلق مجموعة من مرافق البحث والتدريب كالمختبرات والمؤسسات الهندسية، وتكوين المهارات البشرية من علماء وباحثين ومهندسين وتقنيين، وتأهيل القوى العاملة؛ لأن تطبيق المعرفة التقنية الجديدة يتطلب وجود عاملين مدربين في سائر مراحل عملية الابتكار قادرين على التعرف على الحاجات وحل المشاكل.

فالابتكار ليس البحث من أجل التنمية فقط، بل ينجم عن التحسينات التي يحققها العاملون حتى لو كانت صغيرة، ويجب على المؤسسات أن تولي اهتماما كاملا للخيارات التكنولوجية المتاحة ولمواءمة التكنولوجيا مع الظروف والقدرات المحلية الممكن استغلالها خصوصا إمكانيات القطاع الخاص، وخلق علاقات ما بين الجامعات ومراكز البحث والقطاعات الاقتصادية لتأمين ارتباط برامج البحث من أجل التنمية مع الأهداف.

ولإعداد استراتيجية الإبداع لوظيفة البحث والتطوير لابد من الاعتناء بما يلي:

الحماية القانونية:

إن نقص العناية بالحماية القانونية للإبداعات يعد أمرا خطيرا، لأنه من غير المنطقي أن تبذل جهود وتنفق أموال دون التفكير في حماية المنتجات (المخرجات) ذات الأهمية والآثار التكنولوجية والاقتصادية، ومن أشكال الحماية القانونية: براءة الاختراع، والعلامة وهي عبارة عن اسم أو رمز تختاره المؤسسة بقصد تمييز منتوجها عن غيره من المنتجات المتوفرة في الأسواق. ولابد وفي سبيل الاستراتيجية الصحيحة للحماية القانونية من تطوير القدرات الإدارية والتي مهمتها الاحتفاظ ببراءة الاختراع الوطنية والدولية، والقدرات التقنية والتي تتمثل في الموارد البشرية وكل الوسائل المادية والتي تمكن من إثبات صحة موضوع البراءات من حيث عمليتها وفعاليتها.

التمويل ومقابل الأخطار:

إن نقص التمويل يعد مشكلة أساسية بالنسبة للمؤسسات والمبدعين الأحرار، خاصة في البلدان النامية، وهو ما يستدعى وضع خطة لتوفير الأموال اللازمة لدعم جهود البحث والتطوير والاستغلال الصناعي للأفكار ذات الطبيعة الإبداعية.

الاعتناء بمستخدمي البحث والتطوير:

وذلك من خلال التوظيف المباشر والكامل والاحترام والتقدير (الحوافز المعنوية)، والاشتراك في اتخاذ القرار في المجالات التي تعنيهم.

(ثانياً) علاج البيروقراطية الإدارية وتدعيم وتقوية الإدارة الاقتصادية:

لعل من أهم ما يعيق النمو الاقتصادي ويؤرق المستثمرين وخاصة الأجانب منهم ويؤثر بالسلب على جذب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة هو الجهاز الإداري في غالبية دول مجلس التعاون الخليجي بما يتسم به من كثرة الموظفين وتشعب القطاعات والإدارات والمصالح، وتنوع الاختصاصات وكثرة القرارات والقوانين واللوائح المنظمة للعمل الإداري في كل مصلحة أو إدارة حكومية كل على حدة.

ولعل تلك السلبيات تصيب الاستثمار في مقتل، فالمستثمر الذي يضع في اعتباره وتقديره عنصر الوقت الذي يمثل له أولوية هامة في اتخاذ القرار نحو التوجه للبلد المستضيف لاستثمار أمواله فيه، وذلك من ناحية الزمن الذي يستغرقه القرار الإداري بالموافقة على المشروع الاستثماري، ثم المدة الزمنية اللازمة للبدء في الإنشاء والتجهيز، ثم استخراج التراخيص التصاريح من الجهات، ثم الأسلوب المتبع في المراقبة المتابعة، وأسلوب حل المشاكل التي يمكن أن تواجهه، والقنوات الرسمية التي يمكن أن تتولى هذه الحلول، والوقت الذي يستغرقه كل ذلك.

وتلك البيروقراطية الإدارية لابد وأن تعالج وذلك بتفعيل الاستثمار من الشباك الواحد، وهو ما يتيح للمستثمر أن يتعامل في كل إجراءاته المتعلقة بالمشروع الاستثماري مع جهة واحدة من حيث التصاريح والتراخيص والرسوم وغيرها، وكذلك لابد وأن يكون عامل الوقت على طاولة تلك المعالجة من حيث زمن إنهاء الإجراءات، وكذلك

الزمن اللازم لتكوين الشركات أو المشاريع وغيرها، إضافة إلى الزمن اللازم في حل المشاكل التي تواجه المستثمر وكذا الوقت المستغرق في حل النزاعات التي قد تنشأ مع الجهات الإدارية.

وفي النهاية يتعين ألا ننسى أهمية الإعلام سواء المرئي أو المسموع أو المكتوب (الصحف) حتى تتمكن الإدارة من عرض سياستها الاقتصادية مما يتيح فرصة شرح وجهات النظر ومبررات اتخاذ القرار، والتي لابد وأن يصاحبها نوع من الشفافية والوضوح وهو ما تحتاج له البلاد في الوقت الحاضر لاستعادة الثقة، بل والعمل على تنميتها.

(ثالثاً) رؤية تشريعية واضحة للمستثمر الأجنبي:

كما سبق وأوردنا، فإن المستثمر الأجنبي يضع نصب عينيه قبل اتخاذ قراره بالاستثمار في بلد ما الأرباح التي سيجنيها من وراء ذلك الاستثمار، ومن ثم فمن أهم الأمور التي يهتم بها دراسة القوانين التي سيتم تطبيقها عليه في البلد المضيف، ولعل سائر دول مجلس التعاون الخليجي قد سعت إلى تطوير قوانين الاستثمار فيها، سواء المحلى أو الأجنبي بما يتناسب مع المتغيرات الاقتصادية الدولية، وبحيث تكون عنصراً جاذباً للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

(رابعاً) تطوير تقنيات الترويج المستهدف للاستثمار:

لابد لدول مجلس التعاون الخليجي من أن تحدد أولوياتها الاستثمارية، ومن ثم تعمل على الترويج المستهدف لتلك الاستثمارات، والذي يقوم على استخدام المواد الترويجية لجذب نوع معين أو نشاط معين من الاستثمار وذلك بدلا من الترويج لأي نوع من الاستثمار بشكل عام .

ويكمن نجاح استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر في صياغة وتنفيذ استراتيجية متسقة ومتكاملة تقوم على الحصول على آراء ومعلومات مسهبة من المستثمرين المحتملين خارج منطقة دول مجلس التعاون الخليجي وداخلها، بشأن نوع الظروف

التي يلزم تهيئتها والتسهيلات التي يجب توفرها لضمان توليد تدفقات كبيرة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة ذات النوعية العالمية في القطاع المستهدف.

وحسب بعض الدراسات[1]، فإن استراتيجية ترويج الاستثمار للقطر تقوم على ثلاثة محاور رئيسة هي:

بناء الانطباع: ويشمل الإعلانات والعلاقات العامة.

توليد الاستثمار: ويشمل استهداف قطاعات معينة من الاستثمار.

خدمة المستثمر: وتشمل التسهيل للحصول على كل المعلومات والتراخيص الضرورية التي يحتاجها المستثمر.

ويتطلب ترويج الفرص الاستثمارية وتحسين صورة البلد في الخارج كموقع للاستثمار الأجنبي المباشر عدداً من السياسات تتضمن:

- تكثيف الجهود والتعاون مع المنظمات الدولية التي لها دور في عملية الترويج وتقديم الخدمات الاستثمارية لصياغة برنامج للترويج للمشروعات المستهدفة.
- إنشاء مكاتب ترويج الأنشطة محل الاستثمار من خلال مكاتب التمثيل التجاري في مختلف أنحاء العالم وتفعيل دور السفارات والقنصليات بالخارج للقيام بدورها الدبلوماسي في دعم ذلك.
- استخدام الترويج التكنولوجي وتكنولوجيا الاتصالات في تقنيات الترويج مع عرض البيانات بعدة لغات، مع دقة تلك البيانات ورسميتها.

وعلى الصعيد الداخلي لابد من إنشاء مكاتب للاستثمار في كل دول المنطقة تقوم على إعداد المشاريع والاحتياجات لكل دولة على حدة، والرؤى المطروحة والأماكن التي يمكن أن تقام فيها تلك المشاريع والعمالة التي يمكن أن تعمل فيها وعددها، ومدى إمكانية تدريبها وتنمية مهاراتها والرؤية المستقبلية لها.

(1) باتريك أوايت، التطبيق العلمى للترويج للقطر – ترويج الاستثمار – التقنيات والتجارب، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، 1998، ص 105.

قائمة المراجع

أولاً – المراجع العربية:

1 – أ.د. أسامة محمد الفولي و أ.د. مجدي محمود شهاب، مبادئ الاقتصاد السياسي، دار الكتاب الجامعية، الإسكندرية 2005، مصر.

2 – أ.د. أسامة محمد الفولي، محاضرات في التشريع الضريبي المصري، الفتح للطباعة والنشر، الإسكندرية 2005، مصر.

3 – د. إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1976، مصر.

4 – د. أمنية ذكي شبانه، دور الاستثمار الأجنبي في تمويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق، المؤتمر العلمي الثامن عشر للاقتصاديين المصريين، القاهرة 1994، مصر.

5 – أميرة حسب الله محمد، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر في البيئة العربية الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية 2005، مصر.

6 – باتريك أوايت، التطبيق العلمي للترويج للقطر – ترويج الاستثمار – التقلبات والتجارب، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت 1998.

7 – أ.د. جلال أمين، فلسفة علم الاقتصاد، دار الشروق، القاهرة 2009، مصر.

8 – سالكي سعاد، دور السياسات المالية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر – دارسة على بعض دول المغرب، رسالة ماجستير مقدمة لجامعة أبي بكر بلقايد، 2011، الجزائر.

9 – أ.د. سوزي عدلي ناشد، ظاهرة التهرب الضريبي وأثارها على اقتصاديات الدول النامية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية 2002، مصر.

10 – د. طارق كاظم، القيمة القانونية للضمانات التشريعية الممنوحة للمستثمر الأجنبي – دراسة مقارنة – المؤتمر العلمي السنوي التاسع عشر، قواعد الاستثمار بين التشريعات الوطنية والاتفاقيات الدولية وأثارها في التنمية الاقتصادية في دولة الإمارات العربية المتحدة 25 – 26 إبريل 2011.

11 – طاهر مرسي عطية، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى 2000، القاهرة، مصر.

12 – عبد العزيز بن حمد العقيل، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره في الصناعات الخليجية، مؤتمر الصناعيين، الكويت 25 – 26 نوفمبر2015.

13 – د. علي أحمد الملا، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في مجلس التعاون لدول الخليج العربي، مؤتمر الصناعيين، الكويت 25 – 26 نوفمبر 2015.

14 – عمر صقر، العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية 2001، مصر.

15 – أ.د. فتحي والي، التحكيم في المنازعات الوطنية والتجارب الدولية علماً وعملاً، منشأة المعارف، الطبعة الأولى 2014، الإسكندرية، مصر.

16– فهد الإبراهيم، قراءة في جاذبية دول مجلس التعاون للاستثمار الأجنبي المباشر، مؤتمر الصناعيين، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره في الصناعات الخليجية، 25 – 26 نوفمبر 2015 – الكويت.

17 – أ.د. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية 2015، مصر.

18 – أ.د. محمد حامد دويدار، مبادئ الاقتصاد السياسي – الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 2007، مصر.

19 – د. محمد مبارك عجيل، الاستثمار الأمثل للبلاد العربية، معهد الدراسات المصرفية، الأردن 2009.

20 – أ.د. مصطفي السعيد، الاقتصاد المصري وتحديات الأوضاع الراهنة – مظاهر الضعف – الأسباب – العلاج، دار الشروق – ط 1 – القاهرة 2002 ، مصر.

21–مصطفى بابكر، تطوير الاستثمار الأجنبي المباشر، المعهد العربي للتخطيط بالكويت مع مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار بمجلس الوزراء، القاهرة – مصر 24 – 28 يناير 2004.

22 – منى محمود أدلبي، سياسة الحوافز الضريبة وآثارها في توجيه الاستثمارات في الدول النامية، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة 2006، مصر.

23 – هشام محمد صفوت العمري، اقتصاديات المالية والسياسة المالية – ج 2 – الموازنة العامة والسياسة المالية، دار الجامعة الجديدة للنشر، القاهرة 1998 ، مصر.

24 – وليد محمد إبراهيم، الانعكاسات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية 2015، مصر.

25 – يحيى غني النجار – على هامش التخلف والتنمية – مطبعة الرشيد – جامعة بغداد 1977.

ثانياً – التقارير العربية والدولية :

1 – الأونكتاد UNCTAD – تقرير الاستثمار العالمي 2012.

2 – الأونكتاد UNCTAD – تقرير الاستثمار العالمي 2014.

3 – المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات – مناخ الاستثمار في الدول العربية – تقرير رقم 29 لسنة 2014.

4 – المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات – مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار – تقرير رقم 30 لسنة 2015.

ثالثاً – المراجع الأجنبية :

- Abdel Karim Jabr, Les determinants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement, thèse de doctorat, Université Paris 10, France 2010.
- Banque Centrale des Etats d'Afrique de l'Ouest 2012, Les déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement: leçons pour L'UEMOA.
- Alexandre Minda et Huu- Thanh- Tam Naguyen, Les déterminants de l'investissement direct étranger d'exportation- plate-forme, Revenue économique, Paris, France 2012.
- H.T.T Naguyen, M Kechidi, Les effets des investissements directs étrangers de plate-forme d'exportation sur les exportations- Revenue économique, Paris, France 2010.
- Nestor William Esso, détermination et impact de l'investissement direct étranger sur la croissance économique au Cameron, Jendouba, 2009.

المحتــوى

الموضـوع	الصفحة
الملخص	17
تقديم	19
فروض الدراسة	20
إشكاليات الدراسة	20
النطاق المكاني والزماني للدراسة	20
منهج الدراسة	21
الفصل الأول – الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته	22
المبحث الأول – مفهوم وتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر ومميزاته	23
أولاً – تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر	23
ثانياً – مميزات الاستثمار الأجنبي المباشر ومساوئه	25
المبحث الثاني– أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر	31
1 – الاستثمار الأجنبي الباحث عن الثروات الطبيعية	31
2 – الاستثمار الباحث عن الأسواق	31
3 – الاستثمار الباحث عن الكفاءة في الأداء	32
4 – الاستثمار الباحث عن أصول إستراتيجية	32
الفصل الثاني– محددات الاستثمار الأجنبي المباشر	36
تعريف مناخ الاستثمار	37
المبحث الأول – مكونات مناخ الاستثمار	37
المطلب الأول – المكونات الاقتصادية للمناخ الاستثماري	39

الموضوع	الصفحة
أولاً – السياسة الاقتصادية	40
(أ) السياسة المالية	40
(ب) السياسة النقدية	41
(ج) سياسة التجارة الخارجية	43
ثانياً – درجة الانفتاح الاقتصادي	43
ثالثاً – المحدد الخاص بمدى القدرة على إدارة الاقتصاد القومي وقوته	45
رابعاً – الحوافز الضريبية	45
المطلب الثاني – المكونات غير الاقتصادية	46
أولاً – المحددات القانونية والتشريعية	47
1 – الضمانات الموضوعية (شرط الثبات التشريعي)	48
2 – الضمانات الإجرائية (السماح للمستثمر الأجنبي باللجوء للتحكيم)	49
المبحث الثاني – مؤشرات قياس مستوى مناخ الاستثمار لدول مجلس التعاون الخليجي	51
أولاً – مجموعة المتطلبات الأساسية أو المسبقة	52
1 – مؤشر استقرار الاقتصاد الكلي	52
2 – مؤشر الوساطة المالية والقدرة التمويلية	55
3 – مؤشر البيئة المؤسسية	57
4 – مؤشر بيئة أداء الأعمال	59
ثانياً – العوامل الكامنة	61
1 – مؤشر حجم السوق وفرص النفاذ إليه	61

الموضوع	الصفحة
2 – مؤشر الموارد البشرية والطبيعية	63
3 – مؤشر عناصر التكلفة	65
4 – مؤشر الأداء اللوجيستي	68
5 – مؤشر الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات	70
ثالثاً – العوامل الخارجية الايجابية	72
1 – مؤشر اقتصاديات التكتل	72
2 – مؤشر عوامل التميز والتقدم التكنولوجي	74
الخاتمة	79
قائمة المراجع	88