

الأشكال الجديدة لتدفقات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال وأثارها على التنمية الاقتصادية في

الدول النامية

أ.طلال زغبة
د.د.عبد الحميد برحومة

جامعة المسيلة

Abstract: <p>Nowadays, the world production is no longer associated with both foreign direct investment and foreign trade, the international firms have begun applying new methods of production by coordinating their activities in the host countries through the influence of their departments in these countries without own shares in capital of these firms.</p> <p>Due to the importance of this subject, this paper came to shed light on forms of investment based on non contribution in the capital and its impact on development in the host countries</p> Keywords: : forms of investment based on the	المخلص: <p>لم يعد الإنتاج العالمي اليوم يرتبط بشكل أساسي بالاستثمارات الأجنبية المباشرة من ناحية والتجارة الخارجية من ناحية أخرى، فقد بدأت تظهر أساليب جديدة للإنتاج الدولي تقوم عن طريقها الشركات الأجنبية بتنسيق أنشطتها في الدول المضيفة من خلال التأثير على إدارات الشركات الوطنية دون أن تمتلك فيها نصيباً من رأس المال، ونظراً لأهمية هذا الموضوع جاءت هذه الورقة البحثية لإلقاء الضوء على أشكال الاستثمار غير القائم على المشاركة في رأس المال وأثرها على التنمية في الدول النامية.</p> الكلمات المفتاحية: أشكال الاستثمار غير القائم على المساهمة في رأس المال، عقود التصنيع، الامتياز، التراخيص، عقود الإدارة.
--	---

مقدمة:

تعد الاستثمارات الأجنبية من أهم وسائل تنمية وتنويع الموارد المالية في الاقتصاد المعاصر، ولا نغالي حين القول أن الاستثمارات الأجنبية تعد المصدر الرئيسي الذي تقوم عليه اقتصاديات وموازنات العديد من الدول، غير أن تنويع وزيادة الموارد المالية من الاستثمارات الأجنبية يتوقف على متغيرات كثيرة منها، تنظيم وتوجيه تلك الاستثمارات، سياسات وحوافز جذب الاستثمارات الأجنبية وإزالة العوائق التي تحول دون جذب الاستثمارات الأجنبية.

إن حاذية دولة ما كموقع للاستثمار الأجنبي يتوقف من وجه نظر المستثمر الأجنبي على عوامل متعددة بعض هذه العوامل اقتصادي وتسويقي والبعض الآخر اجتماعي وسياسي، كما أن الأهداف التي تسعى الدولة المضيفة إلى بلوغها من وراء الاستثمار الأجنبي تتوقف أيضاً على خصائص المستثمر الأجنبي ذاته ومدى ملائمة مناخ الاستثمار فيها للاستثمارات الأجنبية. ومن الطرائق الشائعة لدخول الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أسواق الدول النامية، إبرام عقد استثمار أجنبي مع الحكومة، وتؤدي العقود الحكومية دوراً هاماً في عملية الاستثمار الأجنبي المباشر، ولاسيما لدى البلدان النامية التي تعتمد على استغلال الموارد الطبيعية لتحقيق رفاهها الاقتصادي.

أولاً: مشكلة البحث

تتسم البيئة الدولية الراهنة باحتدام التنافس على رؤوس الأموال الأجنبية بين مختلف الدول النامية، وذلك نتيجة للدور الهام الذي يلعبه الاستثمار في توفير التمويل المطلوب لإقامة المشاريع الإنتاجية ونقل للتكنولوجيا والمساهمة في رفع المداخيل، وخلق المزيد من فرص العمل وتحسين المهارات والخبرات الإدارية، وتحقيق ميزة تنافسية في مجال التصدير والتسويق.

لم يعد الإنتاج العالمي اليوم يرتبط بشكل أساسي بالاستثمارات الأجنبية المباشرة من ناحية والتجارة الخارجية من ناحية أخرى، فأتمت المشاركة الأجنبية في اقتصاديات الدول المضيفة قد تغيرت عبر الزمن من الحظر التام للاستثمار الأجنبي إلى الاعتماد التام على الشركات متعددة الجنسية، ومع بداية السبعينيات بدأت تظهر أساليب جديدة للإنتاج الدولي تقوم عن طريقها الشركات الأجنبية بتنسيق أنشطتها في الدول المضيفة من خلال التأثير على إدارات الشركات في الدول المضيفة دون أن تمتلك نصيباً في رأس المال هذه الشركات.

فإذا كانت الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبية غير القائم على المساهمة في رأس المال تسمح للشركات متعددة الجنسية بالولوج إلى الأسواق العالمية، وذلك من خلال مجموعة واسعة من الأنشطة القائمة على إمداد الشركات المحلية في الدولة المضيفة بالأصول الملموسة وغير الملموسة مع احتفاظ الشركات المحلية بالملكية الكاملة للمشروع، فإن السؤال المطروح هو:

ما هي الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي المباشر غير القائم على المساهمة في رأس المال؟، وما هي آثارها التنموية على اقتصاديات الدول النامية؟

وتدرج تحت هذه الإشكالية جملة من التساؤلات الفرعية الآتية:

- ما هي الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال؟، وما هي مزاياه وعيوبه؟؛
- ما هي الدوافع الكامنة من وراء اعتماد الشركات متعددة الجنسية على هذه الأشكال من الاستثمارات؟؛
- ما هي الآثار التنموية المترتبة على اعتماد الدول النامية على هذه الأشكال الجديدة من الاستثمارات الأجنبية؟.

ثانياً: فرضيات البحث

تقودنا الإجابة على الأسئلة الفرعية السابقة إلى طرح جملة من الفرضيات التي ستكون منطلقاً لدراستنا.

- الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي تعتبر بمثابة مسارات أو طرق لغزو الأسواق العالمية بصفة عامة وأسواق الدول النامية بصفة خاصة؛
- الأنماط الجديدة للاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال تساعد الدول النامية من الاندماج في الاقتصاد العالمي؛
- الاستثمار الأجنبي غير القائم على المشاركة في رأس المال له آثار تنموية على اقتصاديات الدول النامية.

ثالثاً: أهداف البحث

- عرض و تقديم الإطار النظري لمفهوم الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال؛
- إبراز الفوائد الإنمائية لهذا النمط من الاستثمارات على اقتصاد الدول النامية؛

رابعاً: الدراسات السابقة

- دراسة (Yigang Pan & D. Tse, 2000) "النموذج الهرمي لأشكال دخول السوق"، قامت الدراسة باختبار نموذج هرمي لأشكال دخول السوق، حيث ميزت الدراسة بين نوعين من الأساليب لغزو الأسواق العالمية الأول يقوم على الأشكال المستندة على المساهمة في رأس المال، أما الثاني فهو قائم على الأساليب غير القائمة على المشاركة في رأس المال، وتوصلت الدراسة إلى أن هناك عوامل عديدة تمارس تأثيرات كبيرة على الشركات متعددة الجنسية للاختيار بين واحد من هذه

الأساليب، وقد استندت نتائج الدراسة على دراسة لعينة من 10.000 نشاطاً لشركات أجنبية في الصين خلال الفترة (1979-1998).

- دراسة (Marlene Vidal & Aurora Teixeira, 2011) "الفساد وأشكال دخول الشركات متعددة الجنسية- دراسة قياسية تطبيقية على الشركات البرتغالية المستثمرة في الدول الإفريقية الناطقة بالبرتغالية"، قامت الدراسة باختبار تأثير الفساد على خيار الشركات المستثمرة البرتغالية للأشكال التي تستطيع من خلالها دخول أسواق الدول الإفريقية الناطقة بالبرتغالية التي تضم كل من انغولا، زمبيق، غينيا بيساو، الرأس الأخضر وأخيراً ساو تومي وبرنسيب، وتوصلت الدراسة إلى أن الأبحاث التطبيقية الموجودة تميل إلى التعبير عن فكرة أن الفساد يؤدي بالشركات متعددة الجنسية إلى تفضيل أحد الشكلين للولوج إلى الأسواق العالمية، إما مشاريع مشتركة مع شركاء محليين أو استثمارات غير قائمة على المشاركة في رأس المال التراخيص والامتياز ووعقود المفتاح في اليد ووعقود الإدارة والتصنيع، وذلك من أجل تجنب الاتصال مع المسؤولين الفاسدين في الدولة.

خامساً: منهجية الدراسة

من أجل الإجابة على إشكالية البحث واختبار صحة الفرضيات تم الاعتماد على المنهج الاستقرائي، من أجل عرض مفهوم الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال وتحليل مزاياه وعيوبه على اقتصاديات الدول المصدرة والدول المضيفة له على حد سواء، والمنهج الاستنباطي قصد التعرف على الآثار التنموية لهذا النوع من الاستثمارات على اقتصاديات الدول النامية.

ومن أجل الإحاطة قدر الإمكان بمختلف جوانب الموضوع سيتم دراسته من خلال المحاور التالية:

I- ماهية الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال

II- الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي غير السهمي مزاياها وعيوبها

III- الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال

I- ماهية الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال

أولاً: مفهوم الاستثمار الأجنبي غير القائم على المشاركة في رأس المال

لإلقاء الضوء على مفهوم الاستثمار الأجنبي غير القائم على المشاركة في رأس المال يمكن التعرض إلى التعاريف التالية:

أ) يعرف الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة بأنه عبارة عن علاقة تعاقدية بين شركة أجنبية وشركة محلية، دون أن يمتلك فيها المستثمر الأجنبي مساهمة في رأس المال مع قدرته التفاوضية للتأثير على المؤسسة الشريكة في الدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي؛ⁱ

ب) الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي تسمح للشركات متعددة الجنسية بالولوج إلى الأسواق العالمية، وذلك من خلال مجموعة واسعة من الأنشطة القائمة على إمداد الشركات المحلية في الدولة المضيفة بالأصول الملموسة وغير الملموسة مع احتفاظ الشركات المحلية بالملكية الكاملة للمشروع؛ⁱⁱ

ج) الاستثمار الأجنبي غير القائمة على المشاركة في رأس المال يعني أن المستثمر الأجنبي لا يكون له نصيب في ملكية المشروع، ولا يتحكم في إدارته أو تنظيمه، وهي تعطي للمستثمر الأجنبي فرصة التواجد أو تمثيله تمثيلاً ملموساً في الدولة المضيفة، بالإضافة إلى كونها تمنح حصول المستثمر الأجنبي على تصريح بالدخول للدولة المضيفة التي تفتح أبوابها للاستثمارات الأجنبية.ⁱⁱⁱ

ثانياً: دوافع لجوء الشركات متعددة الجنسيات إلى الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي

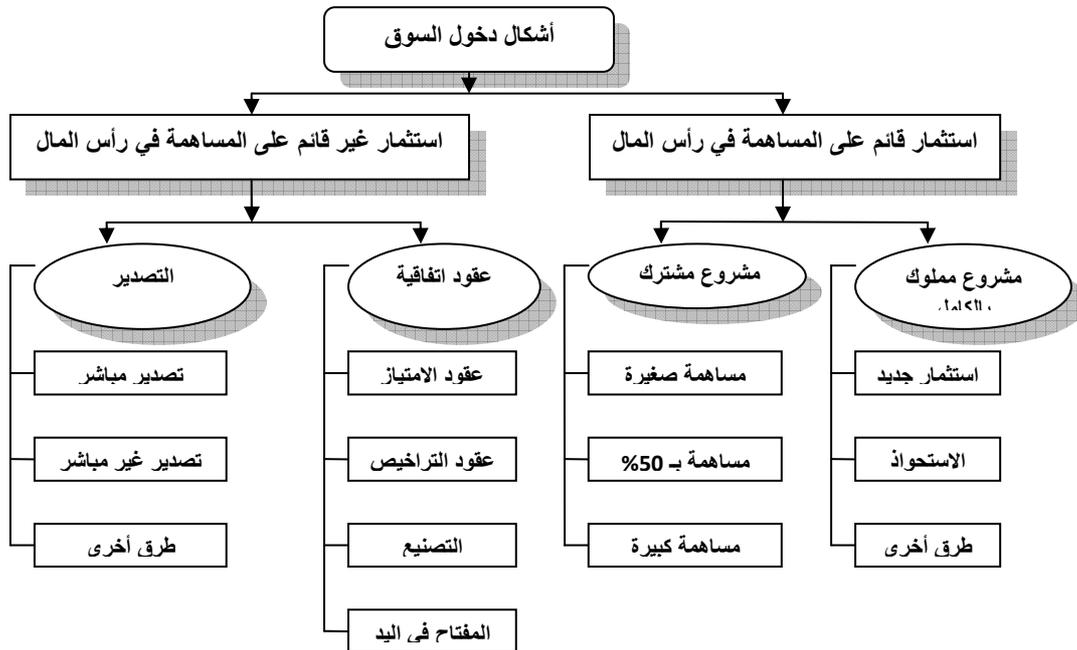
يمكن استخلاص عدد من العوامل التي تكمن وراء دخول الشركات متعددة الجنسيات إلى أسواق الدول النامية من خلال هذا النوع من الاستثمارات في النقاط التالية^{iv}:

- 1- القيود الجمركية التي تفرضها الدول المضيفة على الواردات من السلع والخدمات؛
- 2- القيود المفروضة على الاستثمارات المباشرة تجنباً للأثار السلبية الاقتصادية والسياسية والاجتماعية؛
- 3- عدم فاعلية استخدام الموزعين والوكلاء في خدمة أهداف الشركات متعددة الجنسيات المرتبطة بالربح؛
- 4- التوسع والنمو والاستقرار في أسواق الدول المضيفة دون تكلفة ومجد أدنى من الخطر؛
- 5- هذا النوع من الاستثمارات لا يحتاج إلى رؤوس أموال أو مشاركة في رأس المال، ومن ثم فهذا النوع من الاستثمارات يتلائم مع الشركات متعددة الجنسية صغيرة الحجم، وكذا تلك التي تتميز بارتفاع كفاءتها في مجالات البحوث والتنمية بالمقارنة بقدراتها التسويقية أو المالية؛
- 6- تعتبر هذه الأشكال من الاستثمارات من أسهل الطرق والأساليب التي تساعد الشركات متعددة الجنسيات لغزو الأسواق الأجنبية وتحقيق الأرباح الناجمة.

ثالثاً: النموذج الهرمي لأشكال غزو الأسواق الأجنبية

غالباً ما يتطلب من الشركات متعددة الجنسية بعد دراسة البيئة من خلال تحديد نقاط القوة والضعف الداخلية والفرص والتهديدات الخارجية، تحديد كيفية الدخول إلى الأسواق التي وقع الاختيار عليها حيث يمكن الشركات متعددة الجنسية المفاضلة بين العديد من الأشكال والتي يمكن توضيحها في الشكل التالي:

الشكل رقم (01) النموذج الهرمي لأنواع أشكال دخول السوق



Source : Yigang Pan, David Tse, The Hierarchical Model of Market Entry Modes, Journal

of International Business Studies, 31, 4, 2000, p:358

في كثير من الأحيان تعتمد الشركات متعددة الجنسيات الشكل الذي تحدده حكومات الدول المضيفة من اجل الدخول إلى السوق المحلي، وبهذا الخصوص حاولت العديد من المدارس الفكرية البحث في الكيفية التي يمكن من خلالها للشركات متعددة الجنسيات الولوج إلى الأسواق الخارجية، فأول هذه المدارس استمدت أفكارها من العمليات التجارية، حيث ترى ضرورة الاندماج التدريجي للشركات الأجنبية في الأسواق الخارجية لتضمنها بعض المخاطر الراجعة إلى الأنظمة السياسية والثقافية ونظام السوق، ويعد التصدير الشكل المناسب لدخول السوق إذا ما كنت موارد الشركة محدودة، أما المدرسة الثانية فتستمد أفكارها من منظور تكاليف المعاملات، حيث عندما تقوم الشركات متعددة الجنسية بتدويل أنشطتها تتجه نحو أداء أنشطتها بأقل تكلفة، أما إذا كان هناك متعاملين آخرين لديهم ميزة من ناحية التكلفة تعتمد على إبرام عقود اتفاقية مع متعهدين ثانويين، أما المدرسة الأخيرة فهي تسلط الضوء على محددات الموقع والتي تعتبر جد مهمة لاختيار شكل دخول السوق مثل المؤشرات الماكرو اقتصادية وغيرها، بالإضافة إلى عوامل الملكية والانفتاح التجاري.^٧

II- الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي غير المساهم مزاياها وعيوبها

أولاً: أشكال الاستثمار غير المساهم لدخول الأسواق العالمية

إن قرار دخول أي شركة متعددة الجنسية إلى أي سوق أجنبية يتطلب منها المفاضلة بين عدة أساليب للدخول بحيث تختار الأسلوب الذي يحقق لها منافع أكبر وسلبات أقل وتمثل هذه الأساليب في:

أ) **الترخيص:** الترخيص (Licensing) وهو عقد يقوم المستثمر الأجنبي بموجبه بالتصريح لمستثمر وطني باستخدام براءة الاختراع أو الخبرة الفنية ونتائج الأبحاث الإدارية مقابل عائد مادي معين، وهناك حالات مختلفة من التراخيص منها التراخيص بالضرورة يكون المستثمر الأجنبي مرغماً عليها لأن البلد المضيف لا يسمح بطريقة أخرى لدخول المستثمر الأجنبي، وهناك التراخيص بالاختيار بسبب عدم توفر الموارد المالية اللازمة للاستثمار أو ضعف القدرة والخبرة التسويقية بسوق البلد المضيف.

■ مزايا وعيوب التراخيص بالنسبة للدول المضيفة:

— بالنسبة للمزايا:

1. لا تتيح للمرخص التحكم في إدارة الأنشطة الإنتاجية محل الترخيص في الدولة المضيفة؛
2. المحافظة على استقلالها السياسي والاقتصادي وتجنب التبعية التكنولوجية للدول الأجنبية؛

— أما من ناحية العيوب:

1. ارتفاع تكلفة الحصول على تراخيص الإنتاج في كثير من الأحيان؛
2. عدم الاستفادة من المعرفة الفنية والتكنولوجية لصاحب الترخيص؛
3. عدم توفر الكفاءات الفنية والإدارية بالدول المضيفة قد يهدد إمكانية نجاح هذه الدول في استغلال براءات الاختراع.

■ مزايا وعيوب التراخيص بالنسبة للشركات متعدد الجنسيات:

— من حيث المزايا فهي:

1. تعد التراخيص مصدر جيد من مصادر الدخل للشركة؛
2. تعد التراخيص من أسهل وأسرع الطرق والأساليب لغزو الأسواق الأجنبية؛
3. عدم التزام صاحب الترخيص بنقل المعرفة الفنية للمرخص له.

— أما العيوب فتتمثل في:

1. فقدان السيطرة على العمليات والجودة والسوق؛

2. احتمال فقدان الأسواق المجاورة للدولة التي حصلت على ترخيص؛

3. انخفاض العائد أو الربح بالمقارنة مع الاستثمار المباشر؛

4. تساهل المرخص في مراقبة الجودة قد يؤدي إلى تراجع سمعة المنتج في أنحاء العالم^{vi}.

(ب) الامتياز: عقد الامتياز (Franchise) هو عقد يشبه الترخيص يلتزم بموجبه مانح الامتياز بتمكين ممنوح الامتياز من استخدام حقوق الملكية الفكرية الخاصة به وأهمها اسم مانح الامتياز التجاري وشعاراته ورموزه وعلاماته التجارية، وكذلك الاستفادة من خبراته ومهاراته وأنظمة عمله ومعرفته الفنية والتكنولوجيا لاستخدامها في توزيع منتجات و/أو تقديم خدمات، إضافة إلى تقديم مانح الامتياز المعونة الفنية والتجارية والتدريب للممنوح الامتياز ومساعدته في كل ما يعينه على ممارسة النشاط موضوع عقد الامتياز حسب تعليمات وسياسات مانح الامتياز وشروط العقد بصفة دورية طوال مدة العقد في النطاق المكاني، نظير مقابل يتقاضاه مانح الامتياز.

■ مزايا وعيوب عقود الامتياز بالنسبة للدول المضيفة:

— بالنسبة للمزاي:

1. تنمية التكنولوجيا الوطنية وذلك بسبب التزام صاحب الامتياز بنقل المعرفة الفنية؛

2. استعمال العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز الدالة على صاحب الامتياز؛

3. الاستفادة المساعدات الفنية والتجارية اللازمة لتنفيذ المشروع.

— أما من ناحية العيوب:

1. الالتزام بتطبيق المعرفة الفنية والتسويقية والإنتاجية وفق تعليمات المانح؛

2. الالتزام بعدم المنافسة أثناء تنفيذ العقد؛

3. دفع رسوم الدخول في شبكة التوزيع التابعة لمانح الامتياز.

■ مزايا وعيوب عقود الامتياز بالنسبة للشركات متعدد الجنسيات:

— من حيث المزايا فهي:

1. غالباً في مصلحة مانح الامتياز وتكون مساحة التعديل في شروطه قليلة؛

2. احتفاظ مانح الامتياز بحق السيطرة على جودة المنتج ومواصفاته وتسويقه وبيعه.

— أما العيوب فتتمثل في:

1. حجم الأرباح التي يحصل عليها مانح الامتياز غير كبيرة؛

2. عدم القدرة على السيطرة على المستفيد من عقد الامتياز والالتزام بنقل المعرفة الفنية له^{vii}.

(ج) عقود المفتاح في اليد: عمليات تسليم المفتاح (Turnkey Project) ترتبط ببناء المشروعات الكبرى في الدول النامية،

حيث تلتزم شركة دولية ببناء مشروع متكامل حتى مرحلة التشغيل وتسليمه إلى المالك، وقد تلتزم الشركة أيضاً بتدريب

العاملين والفنيين لتشغيل المشروع وإمداده بالمعدات والآلات اللازمة للتشغيل، ويقوم البلد المضيف بدفع أتعاب المستثمر

الأجنبي مقابل تقديمه التصميمات الخاصة بالمشروع وطرق تشغيله وصيانته وإدارته وكذلك يتحمل البلد المضيف تكلفة

الحصول على التجهيزات والآلات مضافاً إليها تكاليف النقل وغيرها^{viii}.

■ مزايا وعيوب عقود المفتاح في اليد بالنسبة للدول المضيفة:

— بالنسبة للمزاي:

1. انخفاض آثاره السلبية لأن العقد يكون لفترة مؤقتة؛

2. الحصول على مستوى متقدم من التكنولوجيا الحديثة؛

3. وجود فوائد طويلة الأجل وبخاصة إذا كان المشروع سوق رئيس للإنتاج والتصدير.

— أما من ناحية العيوب:

1. دور هذا النوع من الاستثمارات في تحقيق التقدم التكنولوجي للدولة المضيفة وكذلك خلق فرص العمل يتوقف إلى حد كبير على حجم وطبيعة المشروع؛

2. في حالة توقف الطرف الأجنبي عن توريد قطع الغيار أو المواد الأولية فإن المشروع يصبح مهددا بالتوقف ومن ثم تظهر مشكلة التبعية للطرف الأجنبي.

■ مزايا وعيوب عقود المفتاح في اليد بالنسبة للشركات متعدد الجنسيات:

— من حيث المزايا فهي:

1. حصول الشركة على أرباح ناجمة عن بيع مستلزمات الإنتاج وآلات التجهيز؛

2. انخفاض درجة الخطر السياسي والإخطار غير التجارية.

— أما العيوب فتتمثل في:

1. انخفاض الأرباح التي تحصل عليها الشركة؛

2. هذا الاستثمار لا يوفر أي رقابة على العمليات والجودة، ومن ثم قد يحدث أي خلل يسيء إلى سمعة الطرف الأجنبي، مما يؤدي إلى تقلص فرص الدخول في مشروعات أخرى^{ix}.

(د) عقود التصنيع وعقود الإدارة^x:

■ عقود التصنيع: هي عبارة عن اتفاق بين المستثمر الأجنبي والمستثمر المحلي يتم بموجبه قيام المستثمر المحلي نيابة عن المستثمر الأجنبي بتصنيع وإنتاج سلعة معينة، أي أنها اتفاقيات إنتاج بالوكالة وهذه الاتفاقيات تكون عادة طويلة الأجل ويتحكم الطرف الأجنبي في إدارة عمليات المشروع وأنشطته المختلفة، إن هدف إستراتيجية التصنيع هو وضع قاعدة إنتاج داخل سوق البلد المضيف كوسيلة لغزو سوق هذه البلد، ويجب الإشارة إلى أن عمليات التصنيع في دولة مضيفة لا يتضمن فقط البيع في هذه الدولة ولكن من أجل التصدير إلى بلدان أخرى أيضاً، ما يميز هذا النوع من الاستثمارات هو أنها تحتاج إلى رأسمال محدود وعدم التعرض للأخطار السياسية، إلا أن ما يعاب عليها هو أن التضارب في المصالح بين طرفي الاستثمار يؤدي إلى خلق مشاكل تنظيمية وإنتاجية وتسويقية.

■ عقود الإدارة: هي عبارة عن اتفاقيات أو مجموعة من الترتيبات والإجراءات القانونية يتم بمقتضاها قيام الشركات المتعددة الجنسيات بإدارة كل أو جزء من العمليات والأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري معين في الدولة المضيفة لقاء عائد مادي معين أو مقابل المشاركة في الأرباح، وبرز مثال على هذا النوع من المشروعات سلسلة فنادق هيلتون في جميع أنحاء العالم، وعقود الإدارة قد تستعمل كإستراتيجية لدخول الأسواق الأجنبية بأدنى حد ممكن من الاستثمار وأدنى حد من الأخطار السياسية، يتميز هذا النوع من الاستثمار بأنه يساهم في التقدم الفني في ميادين الإدارة والتسويق وتنمية مهارات القوى العاملة، ويقلل من الآثار السلبية والاقتصادية نتيجة عدم امتلاك المستثمر الأجنبي لأي حصة في رأس المال، ولكن يعيبه أن تحكم العنصر الأجنبي في إدارة نشاط وعمليات المشروع قد يخلق تعارضا في المصالح بينه وبين الطرف الوطني، علاوة على أن إسهامات هذا النوع من الاستثمار في تدفق النقد الأجنبي وخلق المهارات الفنية محدودة.

ثانياً: الحماية القانونية لأشكال الاستثمار غير القائمة على المساهمة في رأس المال

إن عملية التفاوض بشأن عقد حكومي أو إبرامه أو تنفيذه أو إنجازه هي عملية هامة بالنسبة لاتفاقيات الاستثمار الدولي، لأنها غالباً ما تشكل الأساس القانوني لعلاقة الاستثمار بين مستثمر أجنبي وبلد مضيف، ويعتبر دخول الدولة أو هيئة تابعة لها طرفاً في عقد ما يعني أن الطرف الحكومي هو في وضع افضل لأنه يملك السلطة التشريعية والإدارية، وقد أدى هذا إلى ظهور واستعمال أنواع عدة من البنود التعاقدية التي تهدف لحماية مصالح المستثمرين الأجانب من التدخل التعسفي من خلال إضفاء الصفة الدولية على الاتفاقيات التعاقدية عوض إخضاعها للقانون المحلي المعمول به في البلد المضيف ومن بينها^{xi}:

- (أ) بنود التثبيت: تهدف هذه البنود إلى الإبقاء على قانون البلد المضيف الذي يسري على الاستثمار على ما هو عليه وقت إبرام العقد الحكومي، والتي تكفل عدم سريان التغيرات التي تطرأ في المستقبل على قانون البلد المضيف على عقد الاستثمار الأجنبي، ولكن كثيراً ما يحاط هذا البند بكثير من الشك بقدرة هذا البند على تقييد سيادة البلد المضيف التشريعية؛
- (ب) بنود اختيار قانون تنظيم علاقة الاستثمار الناشئة عن العقد: يجوز أن تحيل بنود اختيار القانون إلى نظام قانوني يتجاوز حدود البلد المضيف كالقانون الدولي أو المبادئ العامة للقانون فيخرج بذلك العقد من نطاق البلد المضيف؛
- (ج) بنود اختيار المحاكم: ويتمثل أثرها في السماح للمستثمر بعرض المنازعات الناشئة عن العقد على محكمة دولية تشكل عادة خارج إقليم البلد المضيف.

III- الآثار الإثباتية للاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال

أدت العقود الحكومية دوراً هاماً في إطار عملية الاستثمار الأجنبي المباشر ولاسيما في البلدان النامية التي تعتمد على استغلال الموارد الطبيعية لأجل تحقيق رفاهها الاقتصادي، وهي بذلك تمثل أداة هامة في السياسة الإثباتية ولولا استخدام مثل هذه العقود لضاعت فعلاً فرض هامة لإدراج الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات الوطنية الاستخراجية.

لقد اتسمت أشكال الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال بأهمية متزايدة على مستوى العالم، إذ أنها ساهمت في ارتفاع حجم المبيعات من السلع والخدمات إلى أكثر من تريليوني دولار أمريكي عام (2010)، وكان النصيب الأكبر منها قد تحقق في الدول النامية، وقد توزعت هذه المبيعات على أشكال مختلفة من الاستثمارات غير قائمة على المساهمة في رأس المال، حيث حققت استثمارات عقود التصنيع ما يقارب (1.3) تريليون دولار، ثم تلتها استثمارات عقود التراخيص بـ (360) مليار دولار ثم عقود الامتياز بحوالي (350) مليار دولار وأخيراً عقود الإدارة بمقدار (100) مليار دولار^{xii}.

أولاً: موقع الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال في الاقتصاد العالمي

(أ) نمو متسارع وكبير في حجم المبيعات

يقدر حجم المبيعات الناتج عن نشاط الشركات متعددة الجنسيات غير القائم على الاستثمار السهمي بحوالي 2 تريليون دولار عام 2010 في أشكال مختارة من أنواع العقود الاتفاقية الموضحة في الشكل التالي^{xiii}:

الشكل رقم (02) حجم مبيعات في أشكال مختارة من أنواع العقود الاتفاقية بتريليون دولار



Source : UNCTAD, World Investment Report 2011, Op.Cit, p:133

يتضح من الشكل البياني أن عقود التصنيع تشكل أكبر قيمة من حيث المبيعات وذلك لارتباطها بعمليات التصنيع والإنتاج فهذا النوع من الاستثمارات يستحوذ على النسبة الأكبر من حيث التشغيل والصادرات وخلق القيمة المضافة مقارنة مع الأساليب الأخرى من أشكال الاستثمار، كما أن هذه التقديرات غير مكتملة وتتضمن فقط مبيعات أهم الصناعات على المستوى العالمي، هذا بالإضافة إلى أن القيمة الإجمالية لحجم المبيعات تتضمن مبيعات صناعات أخرى ضمن أشكال مختلفة من الاستثمار غير السهمي مثل عقود الزراعة.

ب) محددات الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال

تشير الدراسات إلى أن العوامل المساعدة على جذب الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال، هي نفسها محددات الاستثمار الأجنبي المباشر والتي تشمل سياسات البلد ومناخ الأعمال والبيئة الاقتصادية العامة، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (01) محددات توقع بعض أشكال الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال

أكثر علاقة بـ NEM	أكثر علاقة بـ FDI	محددات ذات العلاقة بـ FDI و NEM
إطار سياسات البلد		
<ul style="list-style-type: none"> ● استقرار التجارة العامة وقوانين العقود؛ ● قوانين خاصة بتنظيم أشكال التعاقد وحمايتها؛ ● حماية الملكية الفكرية. 	<ul style="list-style-type: none"> ● قواعد متعلقة بالدخول وممارسة الأعمال؛ ● معايير معاملة فروع الشركات الأجنبية؛ ● سياسات الخصخصة. 	<ul style="list-style-type: none"> ● الاستقرار الاقتصادي والسياسي والاجتماعي؛ ● سياسات المنافسة؛ ● السياسات التجارية والضريبية.
إطار مناخ الأعمال		
<ul style="list-style-type: none"> ● جهود التيسير والتي تهدف إلى: <ul style="list-style-type: none"> *الارتقاء بمعايير التكنولوجيا والجودة والإنتاجية في الشركات المحلية؛ *تطوير المؤسسات وتشجيع روح المقاوئيه وتيسير الأعمال التجارية؛ *تقديم الإعانات والحوافز الضريبية للشركات الناشئة؛ 	<ul style="list-style-type: none"> ● تشجيع الاستثمار؛ ● حوافز الاستثمار؛ ● توفير المرافق الاجتماعية. 	<ul style="list-style-type: none"> ● تخفيض تكاليف ممارسة الأعمال التجارية.
إطار المحددات الاقتصادية		
<ul style="list-style-type: none"> ● وجود شركات محلية ذات مصداقية وشركاء تجاريين؛ ● الوصول إلى رأس المال المحلي. 	<ul style="list-style-type: none"> ● الحصول على أصول إستراتيجية: <ul style="list-style-type: none"> *الأصول المنشأة كالتكنولوجيا والملكية الفكرية؛ *البنية التحتية الإستراتيجية. 	<ul style="list-style-type: none"> ● البنية التحتية؛ ● حجم السوق ونصيب الفرد من الدخل؛ ● الوصول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية؛ ● الوصول إلى المواد الخام؛

• توافر العمالة منخفضة التكلفة.

Source : UNCTAD, World Investment Raport 2011, Op.Cit, p:145

ومن الواضح أن الشركات متعددة الجنسية سيقع اختيارها على احد هذين النوعين للقيام بتدويل أنشطتها، ومع ذلك فان الاختلاف في بعض المحددات الموقعية تظهر أن الدول النامية تستطيع أن تؤثر على هذا الاختيار من خلال الجهود التي تبذلها لتصبح أكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي المباشر والذي يكون مكلفا اقتصاديا وسياسيا كما هو الحال في حالة الالتزام باتفاقيات الاستثمار الدولية أو توفير الحوافز الضريبية، بينما تكون الجهود تحسن مناخ الاستثمار في حالة الاستثمار غير القائم على المشاركة في رأس المال اقل كلفة.

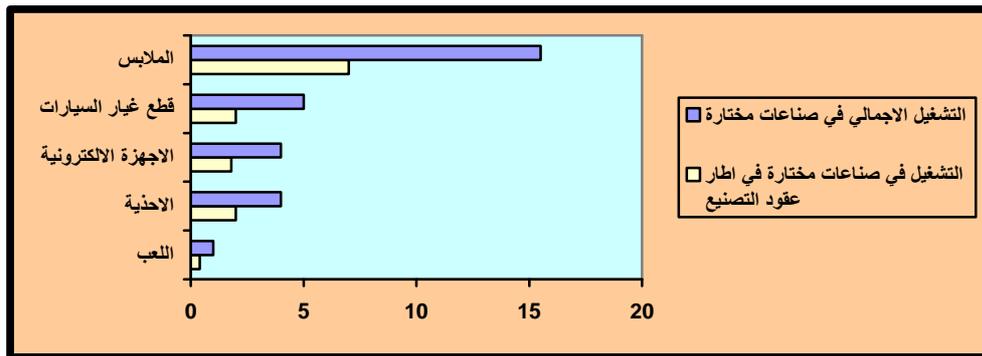
ثانياً: الآثار الاقتصادية والإمائية على اقتصاديات الدول النامية

الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال يلعب دورا مهما في تحقيق التنمية الاقتصادية، لدرجة أن البعض يشبهه بال محرك الذي يجعل عجلات اقتصاديات الدول تدور بسرعة اكبر لتحقيق مستويات المعيشة لأكثر عدد من الأفراد، وتشير الإحصائيات إلى أن هذا النوع من الاستثمارات حقق فوائد هامة بالنسبة للدول النامية، فبالنسبة للتشغيل فيقدر بـ 16 مليون عامل في هذا النوع من الاستثمارات، أما القيمة المضافة فتصل إلى 15% من الناتج المحلي في بعض الدول، أما الصادرات فهي تتراوح ما بين 70 إلى 80 بالمائة من الصادرات العالمية في العديد من الصناعات، كما تجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من الاستثمارات يطرح جملة من المخاطر على الدول النامية من بينها أن التشغيل في إطار عقود يكون أكثر عرضة للتأثر بالدورة الاقتصادية، مع إمكانية بقاء بعض الاستثمارات حبيسة قطاعات ذات قيمة مضافة منخفضة كما قد تستخدم الشركات متعددة الجنسيات هذا النوع من الاستثمارات للتهرب من بعض الالتزامات الاجتماعية والبيئية، وفيما يلي بعض الآثار التنموية لهذا النوع من الاستثمارات على اقتصاديات الدول النامية.

أ) خلق فرص الشغل

تلعب أشكال الاستثمار غير القائم على المساهمة في رأس المال دورا بارزا في إنشاء مناصب الشغل، حيث يقدر الأونكتاد أن نحو (16-21) مليون عامل على نطاق العالم يعملون بشكل مباشر في شركات قائمة على الاستثمار غير السهمي، وبخاصة الشركات القائمة على عقود التصنيع ومنح الامتياز والشكل الأتي يوضح عدد مناصب الشغل في صناعات مختارة في إطار عقود التصنيع.

الشكل رقم (03) حجم مبيعات في أشكال مختارة من أنواع العقود الاتفاقية بتريليون دولار



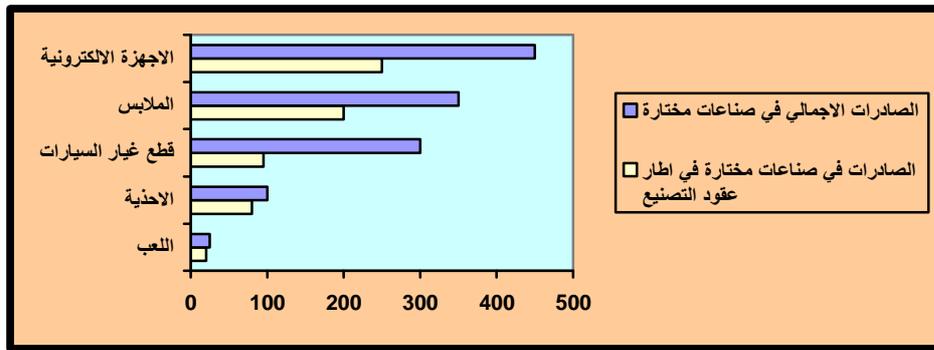
Source : UNCTAD, World Investment Raport 2011, Op.Cit, p:149

ما يعاب على الأشكال الجديدة من الاستثمارات التعاقدية هو أن الاستقرار الوظيفي يشكل عاملا مقلقا بالنسبة للدول المضيفة، باعتبار أن العمل القائم على العقود أكثر عرضة للتأثر بالدورة الاقتصادية.

ب) ارتفاع الصادرات

يتيح هذا النوع من الاستثمارات للشركات المحلية التابعة الانخراط في الشبكات الدولية للشركات متعددة الجنسية وبالتالي الوصول إلى منافذ التوزيع والتسويق العالمية، وبخاصة الشركات القائمة على عقود التصنيع وعقود الإدارة في مجال السياحة، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع مبيعات التصدير للشركات المحلية، حيث تشير تقديرات الاونكتاد إلى أن الصادرات في إطار العقود الاتفاقية تمثل حوالي 50% من الصادرات العالمية، والشكل الأتي يوضح قيمة الصادرات في صناعات مختارة في إطار عقود التصنيع.

الشكل رقم (04) حجم الصادرات في أشكال مختارة من أنواع العقود الاتفاقية مليار دولار



Source : UNCTAD, World Investment Raport 2011, Op.Cit, p:155

من سلبيات هذا النوع من الاستثمارات هو انه يؤدي إلى ارتفاع الواردات من سلع التجهيز والخدمات خاصة في حالة الشركات المحلية القائمة على التصنيع التعاقدى.

ج) نقل التكنولوجيا والمهارات

تنطوي هذه الأشكال من الاستثمارات في جوهرها على تحويل الملكية الفكرية من علامة تجارية وتكنولوجيا إلى شركة محلية في البلد المضيف، مع التزام الشريك الأجنبي بتقديم التدريب ونقل المعارف والمهارات، فمثلا في بعض اقتصاديات جنوب شرق آسيا فان اكتساب التكنولوجيا والمهارات واستيعابها من جانب الشركات العاملة المحلية أدى إلى تحويل هذه الشركات المحلية لتصبح نفسها شركات متعددة الجنسية ورائدة في مجال التكنولوجيا.

وعلى الرغم من توفر التكنولوجيا إلا أن عملية اكتسابها ليس نتيجة مسلماً بها، وذلك لان عملية نقل التكنولوجيا ترتبط بالقدرة الاستيعابية للشركات المحلية من حيث مدى توفر العاملين الذين يمكن تدريبهم لتعلم المهارات الجديدة.

د) بناء القدرة الصناعية في الأجل الطويل

يمكن لهذه الأشكال من الاستثمارات من خلال التأثيرات السابقة أن تعمل على تدعيم القدرات الإنتاجية المحلية وتعجل بتنميتها، عن طريق الاستثمار المحلي بعد الحصول على المعرفة والمهارات واندماجه في الاقتصاد العالمي، ورغم ما تحققه هذه الاستثمار من

تنمية على المدى طويل إلا أنه هناك بعض المخاطر المتمثلة في بقاء الدول المضيفة لهذا النوع من الاستثمارات حبيسة قطاعات ذات قيمة مضافة منخفضة، هذا بالإضافة إلى إمكانية نقل الشركات الأجنبية لأنشطتها إلى أماكن أخرى، مع احتمال ظهور مشكلة التبعية للطرف الأجنبي خاصة في عمليات تسليم المفتاح.

الحاقمة:

إجمالاً من خلال ما ذكرنا فإن الدول المضيفة سواء كانت نامية أو متقدمة لا تستطيع الحصول على كل مزايا الاستثمارات الأجنبية بدون تكلفة، كما أن المصلحة المشتركة بين طرفي الاستثمار تعتبر العنصر الحاكم في وجود العلاقة بينهما، ومن واقع عرض نظريات التدويل فإن أشكال الاستثمار الأجنبي غير القائم على المساهمة في رأس المال هي بمثابة مسارات أو أساليب لغزو الأسواق العالمية وهي تتصف بالتنوع والتباين من حيث النوع والأهمية النسبية، وهي تلعب دوراً كبيراً في جعل اقتصاديات الدول المضيفة تندمج في الاقتصاد العالمي وتحقق التنمية الاقتصادية.

أ) النتائج

- 1) تعد تراخيص أو امتيازات الإنتاج أو التصنيع أو استخدام العلامات التجارية احد الأساليب التي يمكن للشركة متعددة الجنسيات أن تنقل إنتاجها من النطاق المحلي إلى الأسواق الدولية دون الحاجة إلى أي إنفاق استثماري؛
- 2) تباين اختيار المستثمرين لأشكال الاستثمار المختلفة، إما بسبب القدرات المالية والفنية، أو بسبب ما يحققه كل نمط من إمكانية الرقابة والتحكم، أو مدى ربحية كل نمط؛
- 3) تستطيع الشركات متعددة الجنسية من خلال الأشكال الجديدة للاستثمار غير القائم على المشاركة في رأس المال، أن تتمكن البلدان المضيفة من الاندماج في الاقتصاد العالمي عن طريق عدد من القنوات الرئيسية ككسر المعرفة والتكنولوجيا والمهارات وتوليد الصادرات، وهذا يتيح للاقتصاديات المضيفة إمكانية كبيرة لبناء القدرة الصناعية في الأجل الطويل؛
- 4) يمكن للشركات متعددة الجنسية المفاضلة بين العديد من الاستراتيجيات، والذي يعتمد على حجم الشركة وطبيعة عملها ودرجة المخاطرة التي تتحملها الشركة والأموال التي يمكن استثمارها.

ب) الاقتراحات

- 1) ضرورة الاهتمام بالمشروعات الموجهة للتصدير وإحلال الواردات لما في ذلك من دعم وتحسين لميزان المدفوعات وتوفير العملات الأجنبية؛
- 2) التركيز على المناطق النائية والمتخلفة، وإتاحة حوافز أكثر للاستثمار في تلك المناطق من أجل تنميتها وإزالة الفوارق المكانية؛
- 3) عدم تبني الاستثمارات التي تحد من قيام الطرف الوطني بالبحوث العلمية، لأن التطوير والبحوث العلمية من أنجع الوسائل لزيادة الوفرة المادية للدول، وهذا لان سر سيادة الدول المتقدمة يكمن في البحث العلمي والتطوير التقني؛
- 4) رفض العقود التي تقيد الدولة أو المستثمر الوطني من استخدام تقنية أخرى إضافية، حتى لا تتحول الدولة أو الطرف الوطني إلى تابع للمستثمر الأجنبي ولا يمكنه استخدام شيء إلا بإذنه وعن طريقه؛
- 5) عدم فتح الاستثمار أمام الأجنبي في المجالات المشغولة من الوطنيين ما لم يتبين عجز الشركات المحلية على الاستثمار ويحتاجون إلى عون من الخارج.

الهوامش

¹: UNCTAD, World Investment Report 2011, Non-Equity Modes Of International Production and Development, New York and Geneva, 2011, p:127

ⁱⁱ: Charles Oman, New Forms Of Investment In Developing Country Industries-Mining Petrochemicals Automobiles Textiles Food-, OECD, paris, 1989, p:10

ⁱⁱⁱ: عبد السلام أبو قحف، السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 1989، ص:39

^{iv}: عبد السلام أبو قحف، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية 2005، ص:270

^v: Yigang Pan, David Tse, The hierarchical model of market entry modes, Journal of international business studies, 31, 4, 2000, p:358

^{vi}: السيد كنعان الأحمر، الانتفاع بالمعلومات المتعلقة بالعلامات التجارية لأغراض عقود الترخيص والامتياز، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الصناعية من أجل ريادة الأعمال والتجارة والبحث والتطوير، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، دمشق، 11 و12 ماي 2004، ص ص: 5-8

^{vii}: شريف العقاد، التنظيم القانوني للائتمياز التجاري في المملكة العربية السعودية، المؤتمر الدولي للفرنشايز، الغرفة التجارية الصناعية بالرياض، السعودية، أيام 1 و3 جوان 2008، ص:05

^{viii}: امبية عمر عويدات، واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد الليبي، مجلة الجنان، لبنان، العدد الأول، 2011، ص:150

^{ix}: Richard D.Robinson, International management, Holt Rinehart and Winston, New York, 1967, p:166

^x: عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الاستثمار الدولي، مرجع سبق ذكره، ص:276

^{xi}: منشورات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، العقود الحكومية، نيويورك، 2004، ص:21

^{xii}: UNCTAD, UNCTAD, World Investment Raport 2011, Non-Equity Modes Of International Production and Development, New York and Geneva, 2011, p:123

^{xiii}: Ibid, p :133