***المقياس : قانون الاستثمار السنة الأولى ماستر : إدارة الميزانية السنة الجمعية : 2019/2020***

**الدرس الثالث**

**المطلب الثاني : أشكال تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر**

**الفرع الأول : تصنيفات خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر**

**أولا - تصنيفات الاستثمار الأجنبي المباشر:**

يمكن تصنيف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أربعة أنواع أساسية و هي[[1]](#footnote-1)**:**

* الاستثمار المشترك؛
* الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي؛
* الاستثمار في المناطق الحرّة؛
* مشروعات أو عمليات التجميع.

و من جانبه اعتبر فريد النجار أنّ الاستثمار المباشر الأجنبي يتخذ الصيغ البديلة التالية :[[2]](#footnote-2) إما الشركات متعدّدة الجنسيات، الشركات المشتركة, الاستثمار في إنشاء فرع للشركة الدولية، الاستثمار في الفروع الفرانشايز، وكلاء التوزيع، الاستثمار في عمليات تسليم المفتاح، المحاصة الدولية و العقود المؤقتة, الاستثمار في الإنتاج الدولي، عقود الإدارة، المعونات الفنية و المنح، الصفقات المتكافئة، الاستيراد و التصدير المباشر.

**ثانيا - أنـواع الاستثمار الأجنبي المباشر:**

يمكن تعداد أنواع كثيرة للاستثمارات الأجنبي المباشرة ، و يتم الاختيار منها بالنسبة للدولة المظيفة أو المستثمرة حسب نوع النشاط أو لاعتبارات أخرى مناسبة للضروف المختلفة ، و نذكر منها ما يلي :

**أ. إنشاء فرع جديد:** حيث تسعى الشركات الدولية أيضا في بحتها عن الأسواق إلى تصريف فوائض   
المخزون و بغرض التوسع و النمو و تحقيق أرباحا إضافية و التخلص من تكنولوجيا متقادمة أو القيام بالتجارب المعملية في دولة مضيفة أو التخلص من الضرائب الباهضة في دولة المقر الرئيسي أو غير ذلك، و يتم ذلك عن طريق إنشاء فروع للشركة في دولة أخرى[[3]](#footnote-3)**.**

**ب. اقتناء شركة قائمة** (**موجودة**):  **و** لهذا الشكل عدّة مزايا يمكن حصرها في النقاط الأساسية التالية[[4]](#footnote-4)**:**

* تجسيد الاستثمار المباشر عبر هذا النوع بالمقارنة على الأقل بالنوع السابق يتطلب مدة معقولة نتاج لما سيحصل عليه المستثمر بصفة مباشرة مثل الطاقات الإنتاجية والتسويقية، التجهيزات، شبكة التوزيع...، و هذا ما يمثل بدورة ميزة إستراتيجية في وقت يتميّز بالتطورات التكنولوجية السريعة؛
* امتلاك أصول خاصة و تتضمن مجموعة من المهارات على أساس براءات الاختراع، يد عاملة مؤهلة، أجهزة متخصّصة.

هذا الشكل يمنح إمكانية الحصول على الحصة في السوق.

**ت. إنشاء شركة ذات الاستثمار المشترك:** فإذا ما أرادت مؤسسة ما أن تنتج في الخارج ، فما عليها إلاّ أن تختار بين ثلاثة سبل و هي : التنازل عن الرخص أو رخص الإنتاج أو المشاركة مع منتج(شركة) في الدولة المضيفى (الأجنبية) .

يكون هذا في إطار إما الشركة المشتركة أو الشراكة المختلطة، بحيث أن الخاصية الرئيسية التي تميز الشركة المشتركة عن الشركة المختلطة تكمن في أن المشاركة عن طريق الشركة المشتركة تتم عن طريق صيغة دقيقة بدون انتحال شخصية قانونية خاصة بالمنظمة المعنية بالأمر و على عكس ذلك الشركة المختلطة هي شكل من المشاركة الذي يعطي مكان لإنشاء شخصية معنوية مختلفة عن هؤلاء الأشخاص المشاركين.[[5]](#footnote-5)

ث. الاندماج و التملك: و تجدر الإشارة في هذا السياق، أن ملكية رأس المال لا تعدو لأن تكون الشرط الوحيد والضروري لوجود الاستثمار المباشر بل هناك شرطا آخر يضاف له وهو الذي يتمثل في إحكام الرقابة عليه و يكون ذلك من خلال عدد الأصوات الذي يتناسب مع الحصة النسبية في رأس المال المؤسسة و من ثم التمثيل في مجلس الإدارة.

وعلى العموم يمكن التمييز بين نوعين أساسيين من الاستثمار الأجنبي المباشر، على أساس شكل الملكية وتأسيس الفروع الأجنبية، وتقوم الشركات الأجنبية بالإختيار بينهما وفقا لاستراتيجياتها، وطبيعة المنتج، و خبراتها السابقة بالسوق الدولي، وكثافة نشاطات البحوث والتطوير ونفقاتها، وظروف البلد المضيف ، ويمكن تلخيص هذين النوعين كما يلي[[6]](#footnote-6) :

1.الإستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي:

ويقصد بها السماح للمستثمر الأجنبي (الشركة الأم) بالمتالك بصفة كاملة للمشروعات ، مما يوفر لهذا المستثمر في الدولة المضيفة، الحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في المشروع بدون أي تدخلات، على أن يتم تأسيس تلك الفروع، وممارسة عملها في إطار القانون المحلي للدولة المضيفة.[[7]](#footnote-7)

يعتبر الإستثمار المملوك بالكامل من المستثمر الأجنبي من أكثر الأشكال قبولا بالنسبة للشركات الأجنبية نظرا لما يحققه من ميزة تجنب أي تعارض في المصالح مع الشركاء بالدول المضيفة، حيث تعمل هذه الشركات كمجموعة مندمجة في االقتصاد العالمي، وتتبع الإستراتيجية التي تراها مناسبة في كل دولة، ويكون لها مركزية القرار، بما يحقق لها القدرة على الحفاظ على صورة المنتج و نوعيته.[[8]](#footnote-8)

2.الاستثمارات المشتركة أو المختلطة :

يقصد بها المشاريع التي يملكها أو يشارك فيها طرفين أو أكثر من دو لتين مختلفتين، وقد تكون هذه المشاركة في رأس مال المشروع وقد تمتد إلى اإلمكانيات الإدارية أو التسويقية أو بالتكنولوجيا، على أن يساهم المشاركين في الإدارة والتنظيم والرقابة طبقا للسياسات المرتبطة بمدى مساهمة كل مستثمر فيرأس المال، و على أن يتم تأسيس هذا المشروع ومساهمة نشاطه في إطار القانون المحلي للدولة المضيفة، وفي مقابل ذلك يساهم الشريك المحلي بالخبرات والمعارف المرتبطة بالسوق المحلي والخاصة بالقوانين والتنظيمات المرتبطة بممارسة النشاط االقتصادي، وشبكات التوزيع والتسويق، والبنية الأساسية للمشروع، وكيفية التغلب على المخاطر السياسية وممار سات الفساد، بالشكل الذي يتيح للمستثمر الأجنبي تجنب حالة عدم التأكد بشأن المعاملات بالاقتصاد المضيف، والاستفادة من إمكانيات وفرص التوسع في المستقبل[[9]](#footnote-9)

**ثالثا - خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر:**

یتمیز الاستثمار الأجنبي المباشر عن باقي الاستثمارات الأخرى بالمیزات التالیة أ- إن القـروض الخارجیـة لتمویـل التنمیــة لا تخلـو مـن عیـوب جوهریــة، فهـي أولا لیسـت متاحـة لجمیــع الدول التي ترغب في الحصول علیها، وتلعب فیها التیارات السیاسیة والعلاقات الدولیة دورا هاما في إمكانیة الحصول علیها، فإن أمكن ذلـك فـإن تلـك القـروض كثیـرا مـا تتضـمن شـروطا قاسـیة مالیـة أو سیاسیة الأمر الذي یؤدي إلى أوخم العواقب. ب- و بالنســــبة للقــروض مــــن الهیئـــات الدولیـــة فتخضــــع لإشـــتراطات عدیــدة، كضـــرورة عضــــویة الدولـــة المقترضـة فــي الهیئـة وعـدم تجــاوز حجـم القـروض لنســبة محـددة مــن حصــتها فـي رأس مـال الهیئــة و مركز الدولة الإقتصـادي والمشـروعات التـي سیسـتخدم الفـرض قـي تمویلهـا، وقـد تضـطر هـده الـدول في كثیر من الأحیان قبول قروض قصیرة الأجل لتمویل مشروعات طویلة الأجل، الأمر الذي یؤدي بهـا إلـى حلـول آجـال السـداد قبـل أن تبـدأ المشـروعات التـي مولهـا القـرض فـي الإنتـاج، وتـؤدي كافـة العوامـل مجتمعـة أو بعضـها بالـدول النامیـة إلـى الـدخول فـي مفاوضـات مـع الـدول المقترضـة لإعـادة ا لقروض فضلا عن كونها أصـبحت ٕ تمویل القرض بتكالیف متزایدة أو إعادة جدولة الدیون، و ن هده ا غیر متاحة إلى حـد كبیـر، غالبـا مـا تسـتخدم فـي تمویـل الإسـتهلاك العـام و الإسـتهلاك الخـاص بنمـا یستخدم الإستثمار الأجنبي المباشر في مشروعات تدر عائدا. ج- كما تختلف الأعباء التي تتحملها الدولة بإختلاف نوعیة التمویل الخارجي، فبینما یتمخض الحصـول على القروض الخارجیة عن دفع أعباء منتظمة في شكل أقساط و فوائد (إهتلاك القروض و مـدفوعات الفائدة على القروض) وبغض النظر عن طبیعة إستخدام القرض، فإن الإستثمارات الأجنبیة المباشرة یتولــد عنهــا تحــویلات مالیــة للخــارج تتمثــل فــي الأربــاح المحولــة للخــارج والفائــدة علــى رأس المــا**ل**

**الفرع الثاني: أشكال التدويل والتعاون الدولي، وعوامل التفضيلات منها :**

**أولا - أشكال التدويل والتعاون الدولي :**

هناك العديد من الأشكال للتدويل و التعاون الدولي في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر ، و يمكن أن نذكر بعضها فيما يلي :

**1.الشركة المشتركة المتعاقدة :**

لا شك أن هناك شروط متعددة لإبرام هذه الاتفاقية, تتمثل فيما يلي[[10]](#footnote-10):

* تعيين موضوع الاتفاق وكذلك الهدف الذي يمكن التوصل إليه تحديدا؛
* تحديد مدة التعاقد بين الطرفين، على أن لا تتعدى هذه المدة 10 سنوات، ويفترض هنا ذلك حتى يتسنى من مواكبة التغيرات محتملة الحدوث، وتفادي المخاطر؛
* تحديد الإمكانيات المالية, التقنية والبشرية الضرورية لإنجاز المشروع وتنفيذ التزاماته بشكل دقيق؛
* تحديد سبل إلغاء هذا الاتفاق، وكذلك شروط مراجعة بعض بنوده عند اقتضاء أمر التعديل؛
* هذا الشكل يتجسد في الكثير من الأحيان بين المؤسسات الكبرى التابعة للدول الصناعية خاصة في القطاعات ذات التكنولوجية العالية كالإعلام، وعلم الطيران... ، وكمثال على ذلك ما تم بين الشركة الألمانية "SIEMENS" والشركة اليابانية "TOSHIBA" في مجال المكونات الإلكترونية.

**2.عقود الترخيص و الامتياز:** بخصوص عقود الترخيص، فهي تخص عملية التنازل عن تكنولوجيا معينة و حق استعمال و لكن لمدة معينة أيضا و وفقا لشروط معينة، و بغض النظر عن تلك الشروط فإن مثل هذه العقود هي آلية حقيقية و وسيلة سهلة لنقل التكنولوجيا و ضمان حق استعمالها.[[11]](#footnote-11)

**3. عقود تأجير التسيير:** ويعنى بها تعاقد مؤسستين، الأولى أجنبية والثانية محلية، مبني على أساس أن المؤسسة الأجنبية تؤمّن تسيير المؤسسة المحلية أو إنجاز مشروع معين وذلك لفترة محددة وعند انقضائها تحوّل قدرات المشروع بأكمله للشركاء المحليين حتى يتسنى لهم الإشراف عليه.

**4. عقود الإدارة أو عقد التسيير الإداري\* :** عقد الإدارة هو اتفاق بين الحكومة و طرف خاص لتشغيل مشروع في مقابل أتعاب، و الحكومة لا تحصل على مبلغ ثابت ( كما في حال التأجير)، و لكنها مسؤولة عن استثمارات ثابتة ( و هو ما لا يحدث في حالة عقد الامتياز)، و هي تملك أغلبية المشروع (وهو ما يتميز عن المشروع المشترك)[[12]](#footnote-12).

بمقتضاها، يتم توكيل المؤسسة الأجنبية من طرف المؤسسة المحلية بإدارة جزئية أو كلية لمشروعها الاستثماري. تتم هذه العقود بين مالك محلي (المؤسسة المحلية ) للمشروع وشركة أجنبية لتوفير الخدمات الفنية اللازمة لتشغيله في مجال الإدارة، وعادة ما تتضمن هذه العقود توكيل المالك المحلي للشركة الأجنبية حق اتخاذ القرارات في مجال الإدارة الكلية و التخطيط وبناء التنظيم والاستخدام والإدارة الفنية والموازنة والمحاسبة وإدارة الإنتاج، الرقابة والصيانة، المشتريات، التسويق...[[13]](#footnote-13)

وتجدر الإشارة هنا إلى أن مثل هذه العقود تتجسّد في إطار نشاطات السياحة و الفندقة و الصحة بصورة عامة، و على سبيل المثال يلاحظ في السنوات الأخيرة بالخصوص الكثير من الفنادق الكبرى في الكثير من الدول و خاصة منها النامية، و من بينها الكثير من الدول العربية في إطار استراتيجية تحسين القطاع الفندقي و تحسين خدماته اندفعت إلى إبرام الكثير من هذه العقود.

**7-عقود المفتاح في اليد :** وتجنبا للخلط الذي يحتمل الوقوع فيه بين عقود المفتاح في اليد وعقود التسيير، فإن برنار هيقونيي **Bernard hugonnier**  أكّد على التالي: " في عقود التسيير يتحقّق التدخل الأجنبي ميدانيا و يستقر بعدها بمجرد تحقيق الاستثمار المبدئي، في حين في إطار عقود المفتاح في اليد فإن التدخل الأجنبي ينتهي بمجرد إتمام إنشاء المشروع الاستثماري من خلال وحدة الإنتاج، مركب صناعي، هياكل قاعدية".[[14]](#footnote-14)

**8- عقود المنتوج في اليد :** هي في الواقع امتداد وتكملة لمضمون عقود المفتاح في اليد، حيث إلى جانب ما ذكرناه في عقود المفتاح في اليد يعمد الطرف الأجنبي إلى إجراء التجارب المختلفة حول صحة التشغيل والإنتاج، إلى جانب هذا عند الإنجاز النهائي للمشروع تتجلى هناك صعوبات إنتاجية وتنظيمية بسبب نقص الإطارات واليد العاملة المؤهلة، وعليه يقوم الطرف الأجنبي بتكوينها و تأهيلها، وبتقديم حتى المساعدة التقنية والتسويقية. بالإضافة إلى عقود صناعية أخرى منها : العقود المبرمة في مجال البترول و التعدين و الإنتاج من الباطن .

**ثانيا – معايير التفضيلات للدول المضيفة و المستثمر الأجنبي ما بين مختلف الأشكال :**

في حال قيام المستثمر الأجنبي بإنشاء فرع في دولة مضيفة ما, فإنه و هذه الأخيرة, كليهما يمكن أن يستفيد من مزاياه التي يمكننا حصرها فيما يلي[[15]](#footnote-15):

* يتمكّن المستثمر الأجنبي من تحقيق عملية الانسجام و التوافق بين مختلف الأنشطة المتعلقة بالمنتجات المحققة, أي بين شروط إنتاجها و توزيعها...الخ؛
* في حال الإنتاج للأسواق المحلية باستخدام نفس التكنولوجيا، يؤدّي ذلك كله إلى احترام أنماط الإنتاج المتعلقة بتلك الأسواق؛
* تتمكّن الدولة المضيفة من المراقبة الحقيقية لتشغيل اليد العاملة حتى لا تكون هناك تجاوزات أو سلوك غير قانوني؛
* يسمح للمستثمر الأجنبي بحرية اختيار موقع محددد لإقامة مشروعه الاستثماري، و الذي يستجيب لاحتياجات الفرع المنشأ (المؤسسة)؛
* إمكانية تحقيق ذلك الاستثمار في مناطق معنية ببرامج التنمية، بالإضافة على ذلك إمكانية استفادة المستثمر الأجنبي من حوافز مختلفة تقرّها الدولة المضيفة. ففي الجزائر مثلا هناك مناطق استثنائية الكبير تسعى الجزائر من خلال تشجيع الاستثمار المباشر الأجنبي إلى تحقيق الإنعاش الاقتصادي فيها، إلى جانب هناك الكثير من الدول النامية تسارعت في السنوات الأخيرة تماشيا مع إقرارها لـ " الباب المفتوح " أمام الاستثمار المباشر الأجنبي إلى إنشاء الكثير من المناطق الصناعية و ترتيب الكثير من المناطق التي يراد تهيئتها و تعميرها

1. عبد السلام أبو قحف, مرجع سبق ذكره, ص 481. [↑](#footnote-ref-1)
2. فريد النجار, الاستثمار الدولي و التنسيق الضريبي ", مؤسسة شباب الجامعة, مصر, 2000, ص ص 24-29 [↑](#footnote-ref-2)
3. نفس المرجع ص : 25. [↑](#footnote-ref-3)
4. Michel -delapiérre ,Christian -milelli , "les firmes multinationales" , librairie: "vubert" , paris ,1995 . p 69. [↑](#footnote-ref-4)
5. Nor-eddine benfreha, “les multinationales la mondialisation en jeux et perspectives pour l’algérié", éditions : dahlab , p .109. [↑](#footnote-ref-5)
6. محمد سيد أبو السعود جمعة، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على قطاع الغزل والنسيج في مصر، الدار الجامعية، القاهرة، 2006، ص 44. [↑](#footnote-ref-6)
7. عبد السالم أبو قحف، الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية، الطبعة الثانية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003، ص:21. [↑](#footnote-ref-7)
8. نفس المرجع، ص:13. [↑](#footnote-ref-8)
9. نفس المرجع، ص:18 . [↑](#footnote-ref-9)
10. Anne- deysine et Jacques-duboin, "S’internationaliser : stratégies et techniques" , édition: DALLOZ, Paris ,1995, p .673. [↑](#footnote-ref-10)
11. Ibid, p . 596. [↑](#footnote-ref-11)
12. ماري م. شيرلي ، عقود المنشآت: هل هي طريق للإصلاح ؟ ، مجلة التمويل و التنمية، المجلد 33، العدد 3، سبتمبر، 1996، ص : 08. [↑](#footnote-ref-12)
13. عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب, الاقتصاد الدولي , الدار الجامعية, بيروت, بدون ذكر التاريخ , ص: 324. [↑](#footnote-ref-13)
14. Bernard- garette, " les stratégies d’alliances" ,édition d’organisation ,Paris , 1996, p 19. [↑](#footnote-ref-14)
15. Michel- delapiere et Christian- milelli, OP- cit, p .68 [↑](#footnote-ref-15)