الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

المرجع: ...../2019

فرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

مذكرة بعنوان:

دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الصادرات في الدول المضيفة - دراسة حالة الصين -

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د)

تخصص " إدارة مالية "

إعـداد الطلبة:
- حنان بوخالفة
- مريم قسوم

تحت إشراف:
هشام ريغي

لجنة المناقشة

اسم ولقب الأستاذ	الجامعة	الصفة
حدة طويل	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	رئيسا
هشام ريغي	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مشرفا ومقررا
رياض لمزاودة	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مناقشا

السنة الجامعية 2019/2018

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة
معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التسيير

الميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية

المرجع: ...../2019

فرع: علوم التسيير

التخصص: إدارة مالية

مذكرة بعنوان:

دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الصادرات في الدول المضيفة - دراسة حالة الصين -

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د)

تخصص " إدارة مالية "

إعـداد الطلبة:
- حنان بوخالفة
- مريم قسوم

تحت إشراف:
هشام ريغي

لجنة المناقشة

اسم ولقب الأستاذ	الجامعة	الصفة
حدة طويل	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	رئيسا
هشام ريغي	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مشرفا ومقررا
رياض لمزاودة	المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة	مناقشا

السنة الجامعية 2019/2018

بسم الله الرحمن الرحيم

"قَالُوا سُبحَانَكَ لَا علمَ لنَا إلاَّ مَا عَلَّمتَنَا إنَّكَ أَنتَ العَليمُ الحَكيم"

سورة البقرة الآية (32)

شكر وتقدير

نشكر الله تعالى ونحمده على إتمام هذا العمل، ونسأله أن يتقبله قبولا حسنا وينفعنا وغيرنا به.

ويشرفنا أن نتقدم بالشكر الجزيل والثناء الخاص الى الأستاذ الدكتور الفاضل: "ريغي هشام" الذي تفضل بالإشراف على هذه المذكرة بوافر التوجيهات القيمة والانتقادات الهادفة، لإخراج هذا العمل في صورته النهائية.

كما لا يفوتنا أن نشكر الأساتذة: أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم إثراء هذا العمل و تفضلهم بحضور المناقشة.

والى كل الأساتذة الأفاضل بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير الذين قاموا بتكويننا الى غاية وصولنا الى هذا المستوى العلمي.

كما لا يفوتنا في هذا المقام، إلا أن نتقدم بالشكر الخاص الى كل من ساعدنا في إنجاز هذا العمل والى كل من خصنا بنصيحة أو دعاء.

إهـــداء

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على خاتم الأنبياء والمرسلين

إنه لا يسعني في هذا المقام إلا أن أهدي ثمرة جهدي:

إلى سر النجاح والفلاح إلى قرة عيني وبهجة قلبي

إلى من جعلت الجنة تحت قدميها إلى

تلك المرأة العظيمة أمي الحبيبة حفضها الله

إلى من علمني الصبر إلى قدوتي وسندي في الحياة، إلى من جعل نفسه شمعة تحترق لتضيء لي درب النجاح

أبي الغالي أدامه الله فخرا ومعزة لي

إلى من ترعرعت معهم، جدي وجدتي رحمهما الله

إلى من قاسموني أفراحي وأحزاني

إخوتي حفضهم الله ووفقهم لما يحبون

إلى من أظهروا لي ما هو أجمل من الحياة، إلى من كانوا ملاذي وملجئي،

إلى من تذوقت معهم أجمل اللحظات.. إلى من سأفتقدهم

اصدقائي وأحبابي

إلى كل من دعمني ولو بكلمة طيبة

حنان

إهداء

اللهم لك الحمد حتى ترضى، ولك الحمد إذا رضيت ولك الحمد بعد الرضا

والصلاة والسلام على من أرسل بالحق بشيرا ونذيرا وعلى آله وصحبه والتابعين إلى يوم الدين وبعد:

يشرفني أن أهدي هذا العمل المتواضع إلى أكثر الناس فضلا في حياتي، إلى أغلى ما أملك في الدنيا إلى التي تعبت لأجلي حتى أرتاح وسهرت لأنام إلى أطيب أم في الوجود أم أشرقت حياتي من نور وجهها الوضاء أسأل الله أن يطيل في عمرها ويمنحها الصحة والعافية ويجعل عافيتها الجنة أمي الغالية والحبيبة "سميعة"

إلى رمز الحب والعطاء إلى الذي تعب كثيرا من أجل راحتي إلى الذي أفنى حياته من أجل تعليمي إلى ذلك الرجل العظيم إلى أبي الحبيب "رشيد" أطال الله في عمره

إلى من كان سندا وعونا لي في الدرب إلى سبب سعادتي وصانع ابتسامتي، إلى من أمَنّ الله به عليه ليقاسمني حياتي إلى الذي لا يطيب القول إلاَّ بذكره خطيبي وزوجي المستقبلي "نبيل"

إلى من قاسموني حلوة الحياة ومرها إلى اللواتي لا تحلو الحياة إلا بوجودهم إلى أخواتي "كريمة" وزوجها وأولادها، إلى "حكيمة" وزوجها وبناتها

إلى إخواني "فارس"، "إسماعيل"، "حسان" و خطيبته "رحمة"، دون أن أنسى أخي "عبد السلام" وزوجته وأولاده

إلى كل صديقاتي وزملائي وأخص بالذكر " خلود، شهرة، حنان، صفية، حنان"

إلى كل من يعرفني من قريب أو بعيد، إلى كل من كان دعما لي طول مسار دراستي

إلى كل من ذكرهم قلبي و نسيهم قلمي

إلى كل طلبة السنة ثانية ماستر إدارة مالية دفعة2019/2018 وخاصة الزميل "يوسف"

<u>والحمد لله دائما وأبدا</u>

مريم

الملخص:

يعد موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم المواضيع التي شغلت العالم اليوم لذلك أولت العديد من الدول النامية أهمية خاصة له وأضحت ترى فيه مصدرا لتمويل مشاريعها الاقتصادية. حيث هدفت هذه الدراسة إلى معالجة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات من خلال الحالة الصينية. فالصين التي أصبحت دولة رائدة في مجال إستقطاب الإستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم إستفادت بشكل هام من هذه التدفقات في أدائها الاقتصادي القوي، ومن بين مجالات الإستفادة التأثير على الصادرات حيث أسهمت الشركات الأجنبية في الأداء القوي للصادرات خلال العشريات الماضية.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، الشركات متعددة الجنسيات، الصادرات، الصين.

Abstract:

The subject of Direct Foreign Investment is one of the most important Topics that occupied the world ,so many Developing countries have given special importance to it and has become a source of funding for its economic projects, this study aimed at addressing the relationship between foreign direct investment and exports through the Chinese situation, China which has become a leader in attracting foreign direct investment in the world, has benefited significantly from these flows in its strong economic performance, one of the areas of benefit is the impact on export performance during the past decades.

Key words :Foreign direct investment, Multinational companies, Exports, China.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

المحتوى	رقم الصفحة
شكر وتقدير	
إهداء	
الملخص	I
فهرس المحتويات	III
قائمة الجداول والأشكال	VII
مقدمـــــــــة عامـــــــة	أ-هـ
الفصل الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر	
تمهيد الفصل	2
المبحث الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر	3
المطلب الأول: عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر	3
الفرع الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته	3
الفرع الثاني: أهداف ومكونات الاستثمار الأجنبي المباشر	6
المطلب الثاني: أشكال، محددات وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر	8
الفرع الأول: أشكال ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر	8
الفرع الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر	12
المبحث الثاني: الشركات متعددة الجنسيات	15
المطلب الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات	15
الفرع الأول: نشأة ومراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات	15
الفرع الثاني: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات	17
الفرع الثالث: أساليب تكوين الشركات متعددة الجنسيات	20
المطلب الثاني: دوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات، مزاياها وعيوبها	21
الفرع الأول: دوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات وتفوقها	21
الفرع الثاني: مزايا وعيوب الشركات متعددة الجنسيات	22
الفرع الثالث: الشركات متعددة الجنسيات وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر	24

خلاصة الفصل	27
الفصل الثاني: الإطار المفاهيمي والنظري حول الصادرات وعلاقتها بالإستثمار الأجنبي المباشر	
تمهيد الفصل	29
المبحث الأول: الصادرات والمفاهيم المتعلقة بها	30
المطلب الأول: مفاهيم أساسية حول الصادرات	30
الفرع الأول: تعريف الصادرات وأهميتها	30
الفرع الثاني: أهداف وطرق التصدير	32
الفرع الثالث: أنواع ودوافع التصدير	37
المطلب الثاني: أساسيات حول التصدير	41
الفرع الأول: مؤشرات واستراتيجيات الصادرات	41
الفرع الثاني: الظروف المؤثرة في عملية التصدير	43
الفرع الثالث: مزايا ومحاذير التصدير	45
المبحث الثاني: دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الصادرات في الدول المضيفة	47
المطلب الأول: سياسات تنمية الصادرات وأهم ملامح نجاحها	47
الفرع الأول: سياسات تنمية الصادرات ومبررات اللجوء إليها	47
الفرع الثاني: أهم ملامح النجاح في تنمية الصادرات	50
المطلب الثاني: العلاقة النظرية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير	50
الفرع الأول: علاقة الإستثمار الأجنبي المباشر بالصادرات	51
الفرع الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات	52
خلاصة الفصل	54
الفصل الثالث: الاستثمارات الأجنبية المباشرة و الصادرات في الصين	
تمهيد الفصل	56
المبحث الأول: الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين	57
المطلب الأول: نظرة عامة حول الاقتصاد الصيني	57
الفرع الأول: الاقتصاد الصيني قبل الإصلاحات (1949-1978)	57

الفرع الثاني: مرحلة الإصلاحات	59
المطلب الثاني: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين	61
الفرع الأول: تحليل اتجاهات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين	61
الفرع الثاني: محددات وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الصيني	64
المبحث الثاني: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الصادرات الصينية	66
المطلب الأول: واقع التجارة الخارجية في الصين	66
الفرع الأول: محددات أداء الصادرات الصينية	66
الفرع الثاني: تحليل إجمالي قيمة الصادرات والواردات من البضائع الصينية خلال الفترة 2000-2017	68
المطلب الثاني: علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالصادرات الصينية	70
الفرع الأول: استراتيجية تنمية الصادرات في الصين	70
الفرع الثاني: تحليل دور الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017	72
خلاصة الفصل	75
خاتمـــــــة عامـــــة	77
قائمـــــة المراجع	80

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجداول	الصفحة
1-2	دوافع التصدير	40
2-2	مؤشرات التصدير وخصائصها	42
1-3	تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017 (ملايين الدولارات والنسب المئوية)	61
2-3	مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017 (ملايين الدولارات والنسب المئوية)	63
3-3	إجمالي قيمة الصادرات والواردات من البضائع الصينية خلال الفترة 2000-2017 (10 آلاف دولار والنسب المئوية)	68
4-3	مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017 (10 آلاف دولار والنسب المئوية)	73

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1-1	أشكال الاستثمار الأجنبي	5
2-1	مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر	7
3-1	أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر	9
4-1	محددات الاستثمار الأجنبي المباشر	10
1-2	طرق التصدير	34
2-2	أنواع الصادرات	37
3-2	سياسة تنمية الصادرات	48
1-3	تطور بعض مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال الفترة 2000-2017	64
2-3	نسبة مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017 (%)	74

مقدمـــــة عامـــة

تمهيـــــــد:

مع تفاقم أزمة المديونية في بداية الثمانينات من القرن العشرين، لم تستطع العديد من الدول خاصة الدول النامية تسديد ما عليها من قروض وما نجم عن ذلك من توقف القروض المصرفية المتحصَلة من البنوك التجارية وارتفاع تكلفة الاقتراض، مما دفع هذه الدول إلى البحث عن مصادر خارجية أخرى لتمويل مشاريعها ومواجهة بعض المشكلات الاقتصادية، إضافة إلى محاولة تحسين مستواها المعيشي وتحقيق الرخاء الاقتصادي والرفاه الاجتماعي، ومن هنا تفطنت هذه الدول إلى أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بعدما كانت لا تثق فيه واعتبرته تهديدا حقيقيا وعامل يهدد سيادة تلك الدول واستغلال ثرواتها، الشيء الذي أدى إلى إغفال تأثيراته على النمو الاقتصادي، وهذا ما دفعها إلى التوجه لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

وحاز موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده الشركات متعددة الجنسيات اهتمام الكثير من الدول وهذا منذ فترة طويلة، وتجدد الاهتمام به في الفترة الأخيرة وذلك لما له من أهمية كبيرة تعود على الدول، ولعل أهمها أنه أهم مصدر من مصادر التمويل، ولقد أدركت هذه الدول أهميته ودوره في تحقيق التنمية من خلال ما يقدمه من تكنولوجيا ومهارات متطورة، نقل للمعرفة، توفير مناصب الشغل، إضافة إلى أنه يجلب منافع عديدة أخرى.

ولعل من بين أهم الأهداف التي تسعى الدول المضيفة لتحقيقها من وراء جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة هو تنمية الصادرات لما لهذه الأخيرة من دور كبير في اقتصاديات مختلف الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، كما لها أهمية كبيرة تتمثل في تصريف الفائض الإنتاجي وتوفير النقد الأجنبي وغيرها من المزايا.

وتعتبر الصين من بين الدول الرائدة في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر خلال العشريات الماضية، وتزامنت هذه الفترة مع زيادة كبيرة في حجم الصادرات وهو ما يثير التساؤل حول العلاقة بين المتغيرين، ومن هنا يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

"**ما هو دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الصادرات الصينية؟**".

ومن خلال التساؤل الرئيسي يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية:

- ماهي الأسباب التي تدفع الدول المضيفة إلى استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر؟
- كيف يؤثر الإستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات؟
- ماهي علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بأداء الصادرات الصينية؟

فرضيات الدراسة:

للإجابة على التساؤل الرئيسي وبالتالي الأسئلة الفرعية التي تم طرحها، نطرح الفرضيات التالية:

- ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على العديد من الإيجابيات والتي تدفع الدول إلى التنافس على استقطابه؛
- للإستثمار الأجنبي المباشر دور في التأثير على الصادرات؛

- تساهم الشركات الأجنبية بصورة هامة في الصادرات الصينية.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في العديد من النقاط نذكر منها:

- تقديم صورة واضحة حول الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- بحث عما إذا كان للاستثمارات الأجنبية المباشرة دور في الصادرات؛
- يستمد هذا الموضوع أهمية باعتبار أن الصادرات تعتبر عاملا أساسيا في تحقيق النمو الاقتصادي وأداة مهمة في توفير العملات الصعبة الضرورية لتحقيق التنمية.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى توضيح ما يلي:

- تحديد أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة؛
- تقديم الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات؛
- تناول تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين ومحددات جذبه؛
- الاطلاع على تجربة الصين باعتبارها من أغنى التجارب من خلال التعرف على آثار الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الصين؛
- التعرف على دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الصادرات الصينية؛
- الوصول إلى توصيات على أساس النتائج المتوصل إليها.

أسباب اختيار الموضوع:

هناك عدة أسباب موضوعية قادتنا للبحث في هذا الموضوع نذكر منها ما يلي:

- الأهمية التي يكتسيها الموضوع من خلال الاهتمام المتزايد به؛
- ارتباط وتوافق الموضوع مع طبيعة التخصص، كما أن قلة مثل هذه البحوث ونذرتها في المركز الجامعي بميلة جعلنا نقوم باختياره وذلك من أجل إثراء المكتبة بموضوع جديد؛
- الدور الكبير الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات على المستوى العالمي؛
- اعتماد الدول على الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها مصدر للتمويل وزيادة معدلات النمو؛
- النجاح الكبير الذي حققته الصين على المستوى العالمي.

منهجية الدراسة:

سيقوم هذا البحث على المنهج الوصفي وذلك من خلال تقديم إطار نظري للإستثمار الأجنبي المباشر والصادرات، والتحليلي من خلال تحليل مجموعة من البيانات.

حدود الدراسة:

الحدود المكانية: الصين.

الحدود الزمنية: 2000-2017.

الدراسات السابقة:

تناولت العديد من الدراسات أجزاء فرعية متعلقة بهذا الموضوع منها:

- دراسة بعنوان: "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية"، دراسة حالة الصين، من إعداد الباحث بن عباس حمودي، وهي رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر ببسكرة، 2012/2011، حيث هدفت هذه الدراسة إلى معرفة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية في الصين، ومن بين النتائج التي وصلت إليها هذ الدراسة: أن الإستثمار الأجنبي المباشر ساهم في النمو الاقتصادي للصين، وفي نقل التكنولوجيا ورفع الإنتاجية، وأيضا أن الإستثمار الأجنبي المباشر أثر إيجابا على أداء الصادرات الصناعية للصين.
- دراسة بعنوان: "جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر"، دراسة حالة الصين، من إعداد الباحثة بوراس وسيلة، وهي رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية، جامعة فرحات عباس بسطيف، 2012-2013، حيث هدفت هذه الدراسة إلى الكشف عن أهم الدوافع التي تجعل الشركات تختار بلد أو إقليم معين لإعادة توطين أنشطتها الإنتاجية، والأدوات التي تستعملها الدولة لإغراء هذه الشركات، وتوصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج من أهمها أن الصين نجحت في تجربتها الإنفتاحية القائمة على جذب الشركات الأجنبية للاستفادة من مخرجاتها الإيجابية ويبقى على الحكومة الصينية تنمية المناطق الداخلية لكي تتلقى قدرا من الاستثمار الأجنبي المباشر وتستفيد هي الأخرى من إيجابياته، إضافة إلى أن جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الانفتاح التدريجي للإقتصاد الصيني سمح بإبراز ضرورة الانفتاح الاقتصادي في جذب المستثمرين الأجانب لتوظيف نشاطاتهم في إقليم الدولة.
- دراسة بعنوان: "أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية"، من إعداد الباحث وصاف سعيدي، وهي أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 2004، حيث هدفت هذه الدراسة إلى محاولة أهم الوسائل والحوافز التي تعتمدها استراتيجية تنمية الصادرات في كل من تونس، مصر والسعودية ومدى ملائمة الوسائل المعتمدة في الجزائر، إضافة إلى محاولة إبراز أهمية استراتيجية تنمية الصادرات في السياسة الاقتصادية الكلية من خلال نسبة مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي وفي المجاميع الاقتصادية الأخرى وبالتالي المساهمة في علاج الإختلالات الهيكلية، وفي التنمية الاقتصادية ككل، وتوصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: ظآلة حصة الصادرات غير النفطية في الناتج الوطني الإجمالي في معظم الدول محل الدراسة ماعدا تونس، ويرجع السبب في ذلك لهيكل الصادرات بالنسبة للدول الثلاثة الأخرى، وإلى مستوى الأداء الاقتصادي الذي بلغته تونس في حين يرجع الضعف بالنسبة للدول الأخرى إلى طبيعة هيكل صادرات هذه الدول الذي يتصف بالأحادية.
- دراسة بعنوان: "الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005"، من إعداد الباحث بعداش عبد الكريم، وهي أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص النقود والمالية،

جامعة الجزائر، 2008/2007، حيث هدفت هذه الدراسة إلى معرفة الآثار الميدانية للإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر على الاقتصاد الجزائري بصفة عامة، وعلى ميزان المدفوعات والنمو الاقتصادي والتشغيل بصفة خاصة خلال الفترة من 1996-2005 تحديدا، وتوصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: أنه لا يوجد تعريف محدد متفق عليه للإستثمار الأجنبي المباشر، الأمر الذي أنتج إجتهادات متنوعة من طرف الباحثين المختصين والهيئات والمنظمات الإقليمية والدولية، ومنها صندوق النقد الدولي ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، اللذان يشترطان تَملُّك نسبة10% على الأقل من أسهم شركة المساهمة أو من القوة التصويتية ليصير الإستثمار الأجنبي مباشرا، إضافة إلى أنه لا يمكن الجزم بانطواء الاستثمار الأجنبي المباشر على آثار إيجابية أو آثار سلبية بحثة مطلقة عبر الزمان والمكان، بل هناك ظروف وأوضاع وسياسات ترسم الطريق لهذا الاستثمار وتحدد مجالات النشاط التي يمكنه اقتحامها، والطريقة التي يقام بها والظروف المحيطة به والأهداف التي يصبو إلى تحقيقها، ومن ثم يمكن تصور الآثار الإيجابية والسلبية التي من المتوقع أن يحدثها هذا الاستثمار في اقتصاد البلد المضيف له.

- دراسة بعنوان: "ترقية الصادرات خارج المحروقات واستراتيجيات النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية باستعمال نموذج الإنحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة ARDL خلال الفترة 1980-2016"، من إعداد الباحثين صاولي مراد وعبد الرحماني فارس، مجلة الدراسات الاقتصادية المعمقة، العدد 6، 2017، حيث تهدف هذه إلى تحديد موقع الصادرات خارج المحروقات في الاقتصاد الجزائري ومن تم تحليل دورها في دفع عجلة النمو الاقتصادي من خلال التأثير على بعض متغيرات الاقتصاد الكلي كما يلي: مساهمة الصادرات خارج المحروقات في تكوين الناتج المحلي الخام، تعتبر ترقية الصادرات من أهم العوامل التي تتيح نفاذ الصادرات الوطنية للأسواق الخارجية، وتوصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: أثبتت نتائج وجود علاقة طردية بين النمو الاقتصادي والصادرات عند مستوى معنوية 5 %، يساهم سعر الصرف في ترقية الصادرات خارج المحروقات عن طريق جعل المنتجات المحلية أقل سعر في الأسواق الأجنبية وبالتالي زيادة الصادرات المحلية والتقليل من الواردات الأجنبية.

هيكل الدراسة:

انطلاقا من طبيعة الموضوع والأهداف الأساسية للبحث فقد تم تقسيم البحث إلى ثلاث فصول، حيث يتضمن كل فصل مبحثين بعد المقدمة العامة على النحو التالي:

- الفصل الأول بعنوان الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر والذي يتضمن مبحثين، المبحث الأول بعنوان الاستثمار الأجنبي المباشر، أما المبحث الثاني بعنون الشركات متعددة الجنسيات.
- الفصل الثاني والذي جاء بعنوان الإطار المفاهيمي والنظري حول الصادرات وعلاقتها بالإستثمار الأجنبي المباشر، والذي بدوره يتضمن مبحثين، المبحث الأول بعنوان الصادرات والمفاهيم المتعلقة بها، أما المبحث الثاني فقد جاء بعنوان دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الصادرات في الدول المضيفة.

- الفصل الثالث فقد جاء بعنوان الاستثمارات الأجنبية المباشرة والصادرات في الصين، والذي يتضمن أيضا مبحثين، المبحث الأول بعنوان الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين، أما المبحث الثاني فهو بعنوان دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الصادرات الصينية.

صعوبات الدراسة:

من بين الصعوبات التي واجهتنا في إعداد هذه الدراسة:

- ✓ قلة المراجع الخاصة بالصادرات الصينية؛
- ✓ ضيق الوقت.

الفصل الأول:

الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيـــد:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم الركائز الأساسية للاقتصاد، فهو عامل أساسي لتحقيق التنمية الاقتصادية للدول، إذ يسمح بانتقال رؤوس الاموال من دولة إلى أخرى. ولقد تزايدت أهمية ودور الاستثمار الاجنبي المباشر على الساحة الدولية خلال الأعوام القليلة الماضية باعتباره تمويلا حقيقيا وليس مجرد سد لفجوة مالية كغيره من القروض والمنح، وعموما ما تسعى الكثير من الدول المتقدمة والنامية على حد سواء إلى جذب الاستثمارات الاجنبية المباشرة باعتبارها وسيلة هامة لنقل التكنولوجيا وتحديث الصناعات المحلية وزيادة الصادرات وتحسين ميزان المدفوعات.

وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات أهم أدوات الاستثمار الاجنبي المباشر للانطلاق نحو أسواق جديدة، حيث تملك فروع متعددة تمتد الى عدة دول مختلفة، وقد ازداد دورها مع تعاظم الثورة التكنولوجية المعاصرة وهي ظاهرة اقتصادية مهمه في مجال العلاقات الدولية، بحيث أنها تمثل اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي والسياسي والدولي الراهن.

وفي هذا الفصل نحاول تحديد الإطار النظري للاستثمار الاجنبي المباشر وبيان مضمونه من خلال تقسيمه الى مبحثين:

المبحث الاول: الاستثمار الاجنبي المباشر

المبحث الثاني: الشركات متعددة الجنسيات

المبحث الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة اقتصادية، فقد زاد الاهتمام به أكثر فأكثر في السنوات الأخيرة، كما يعد شكلا من أشكال التمويل الخارجي الذي تعتمد عليه الدول كبديل عن القروض وتدفقات رؤوس الأموال الأخرى، حيث أنه الأكثر تفضيلا من بين أنواع الاستثمار لأنه يوفر الموارد اللازمة للقيام ببرامج الاستثمار التي تستهدفها خطط التنمية في هذه الدول. وفيما يلي سنتطرق إلى عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر في المطلب الأول، ومن ثم خصصنا المطلب الثاني لأشكال، محددات وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: عموميات حول الاستثمار الأجنبي المباشر:

يعد الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم مصادر التمويل إذ أنه يساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية لمختلف البلدان، مما أدى إلى اهتمام العديد من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين به، وفيما يلي سوف نتطرق لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، أهميته، أهدافه، مكوناته.

الفرع الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأهميته

أولا: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر:

قبل التطرق لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر لابد من الإشارة إلى الاستثمار الأجنبي الغير مباشر والذي يقصد به الاستثمار بالأسهم والسندات لشركات خارج الحدود الوطنية، ويكون مرتبط بأسواق الأوراق المالية لأنها الوحيدة القادرة على تنفيذ عمليات الاستثمار بهذا الشكل. فهذا النوع من الاستثمارات يجعل المنشاة الأجنبية تحصل على رأس مال من الخارج بينما تحافظ على مسؤولياتها الإدارية.[1]

1. تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

تعددت مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر وتنوعت وذلك باختلاف آراء المفكرين والاقتصاديين والمنظمات الاقتصادية الدولية، نذكر منها على سبيل الذكر وليس الحصر ما يلي:

الاستثمار الأجنبي المباشر هو: "عبارة عن اتخاذ قرارات على المستوى الاستراتيجي. غالبا ما يكون لمدة طويلة، ويهدف إلى تحقيق أرباح ودخول مستمرة، ولقد كان الاستثمار الأجنبي المباشر الأداة الرئيسية لدخول الشركات المتعددة الجنسيات والتجارة الدولية، وذلك من خلال توزيع نشاطها الإنتاجي والتسويقي بين فروع مختلفة تتوطن في مختلف البلدان، وبذلك تكونت وحدات مركبة وشاملة من هذه الشركات لنقل التكنولوجيا الجديدة ورأس المال بين مختلف المناطق".[2]

يقصد بالاستثمارات الأجنبية المباشرة: "تلك الاستثمارات التي يملكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة لها، أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة، ويتميز الاستثمار الأجنبي المباشر

---

[1]. زغيب شهرزاد: **الاستثمار الأجنبي المباشر، واقع وآفاق**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثامن، 2005، د ص.

[2]. نعيمة أوعيل: **واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية في الجزائر**، مكتبة الوفاء القانونية، ط1، الإسكندرية، مصر، 2016، ص10.

بطابع مزدوج، الأول: وجود نشاط اقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف، والثاني: ملكيته الكلية أو الجزئية للمشروع".[1]

وقد عرّف الاستثمار الأجنبي المباشر كثير من الباحثين فقالو عنه أنه: "عملية تدفق القروض من قبل الشركة الأم إلى الشركة التابعة لها في الخارج، أو شركة ملكيتها في شركة أخرى على أن لا تقل نسبة التملك في الخارج 10%".[2]

كما عرفه مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD بأنه: "عملية توظيف لأموال أجنبية غير وطنية في موجودات رأسمالية ثابتة في دول مضيفة معينة وينطوي على علاقة طويلة الأجل تعكس منفعة المستثمر الأجنبي يكون له الحق في إدارة موجوداته والرقابة عليها من بلده أو بلد الإقامة الذي هو فيه وقد يكون المستثمر فردا أو شركة أو مؤسسة".[3]

عرف صندوق النقد الدولي FMI الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: "حصول كيان في اقتصاد ما على حصة ثابتة في شركة موجودة في اقتصاد آخر، تتضمن الحصة الثابتة وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر الأجنبي والشركة ويتحكم المستثمر الأجنبي في إدارة الشركة".[4]

تعرف المنظمة العالمية للتجارة OMC الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: "الوسيلة الأكثر فعالية للتطور المعرفي ولرأس المال المنتج في العالم والمولد للثروة، ومن جهة أخرى فهو يسمح بتحرير جزء كبير من الإنتاج غير المستغل في الدول النامية وتلك التي تمر بمرحلة الانتقال".[5]

مما سبق يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه: عبارة عن استثمارات طويلة الأجل تتم من خلال توظيف أموال أجنبية غير وطنية من أجل إنشاء مشاريع جديدة أو تطوير مشاريع قائمة، يتولى إدارتها مستثمر أجنبي سواءا كانت ملكيته كلية أو جزئية غالبا ما يسهر على تنفيذها شركات متعددة الجنسيات، وذلك بهدف تحقيق أرباح مستمرة.

---

[1] نزيه عبد المقصود مبروك: **الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية**، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية، مصر، 2007، ص31.

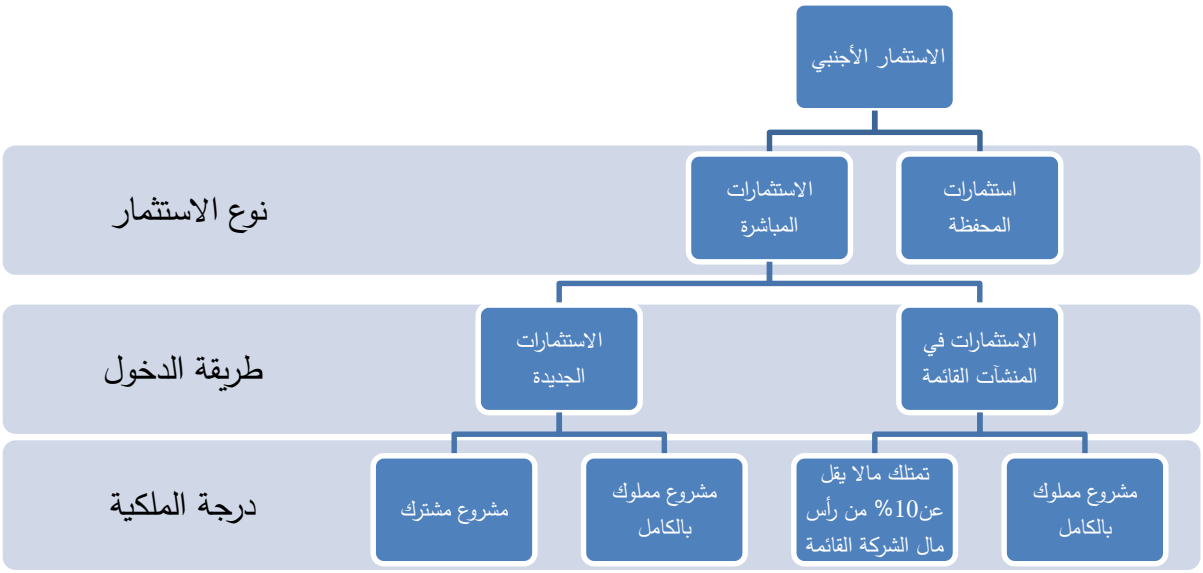
[2] سليمان عمر عبد لهادي: **الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي**، الأكاديميون للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2010، ص 27.

[3] عدنان داود محمد العذاري: **الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية والتنمية المستدامة في بعض الدول الإسلامية**، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2016، ص56.

[4] جبلي محمد الأمين: **أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المستقبلة له دراسة حالة استغلال المحروقات في الجزائر (نقل التكنولوجيا وحماية البيئة)**، المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، العدد 7، جامعة معسكر، الجزائر، 2016، ص 37.

[5] بوهزة محمد، بن سيدرة عمر: **الاستثمار الأجنبي المباشر كاستراتيجية للتنمية المستدامة: "حالة الجزائر"**، الملتقى الدولي حول التنمية المستدامة والكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام8/7 أفريل 2008، ص301.

الشكل (1-1): أشكال الاستثمار الأجنبي



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات: مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2017، ص12.

من خلال الشكل تبين لنا أن الاستثمار الأجنبي ينقسم إلى قسمين: استثمارات المحفظة وهي استثمارات غير مباشرة، أما القسم الثاني فهي استثمارات مباشرة والتي بدورها تنقسم إلى: الاستثمارات في المنشآت القائمة حيث هذه الأخيرة تندمج مع منشأة قائمة في الدولة المضيفة، وهذا الاندماج يكون إما مملوكا بالكامل أو امتلاك مالا يقل عن 10% من رأس مال الشركة القائمة، أما فيما يخص الاستثمارات الجديدة فتتمثل في إنشاء مشروع جديد في الدولة المضيفة، والذي ينقسم بدوره إلى: مشروع مملوك بالكامل وهو المشروع الذي يملكه طرف واحد ولا يشارك فيه أحد، أما المشروع المشترك فهو المشروع الذي يملكه أو يشارك فيه طرفين أو أكثر.

2. خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر:

هناك مجموعة من الخصائص يتميز بها الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة بمصادر التمويل الأخرى كالإعانات والقروض ومن بين هذه الخصائص نذكر ما يلي:[1]

- ❖ الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار منتج، حيث يقوم بالاستغلال الأمثل لما يستعمله من موارد، إذ أنه لا يقوم باستثمار أمواله وخبراته في الدول المضيفة إلا بعد دراسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع؛
- ❖ يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة لا تولد فوائد وأقساط واجبة الدفع ويجنب الدول النامية الشروط الصعبة التي تلازم الحصول على القروض إذن هو كبديل للمديونية التي أثقلت كاهل الدول النامية؛
- ❖ يرافق الاستثمار الأجنبي المباشر في كثير من الأحيان آلات ومعدات على أرقى المستويات التكنولوجية والخبرات التنظيمية والإدارية والتسويقية، وكلها عوامل إنتاجية تؤدي إلى تحقيق تنمية اقتصادية في الدولة المضيفة؛

[1] محمد ساحل: **أهمية اتفاقيات الاستثمار الثنائية الدولية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مع إشارة خاصة محاولة تحليل لحالة الجزائر**، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 05، مخبر الاقتصاد الرقمي في الجزائر بجامعة خميس مليانة، الجزائر، 2015، ص290.

❖ أثبت الاستثمار الأجنبي المباشر مرونته خلال الأزمة المالية العالمية للفترة (1998-1997) وعلى خلاف ذلك فإن الأشكال الأخرى من تدفق رؤوس الأموال الخاصة كمحفظة الأسهم وتدفقات الديون وبخاصة التدفقات قصيرة الأجل، كانت عرضة لتغيرات كبيرة في مسارها خلال نفس الفترة.

ثانيا: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر هي في تزايد مستمر نظرا للمنافع التي يقدمها، والتي يمكن إيجاز بعضها فيما يلي:[1]

❖ أنه وسيلة أكثر أمانا للتمويل إذا ما قورنت بالقروض الثابتة؛

❖ كما أنه يمثل أسهل وسيلة وطريقة أكثر فاعلية في الحصول على تكنولوجيا متقدمة؛

❖ يؤدي إلى خلق فرص وظيفية ورفع مهارات العمال وفتح أسواق جديدة للتصدير؛

❖ قد يساهم في مساعدة الشركات المحلية على تطوير قدرتها الإنتاجية والدخول في سوق المنافسة الدولية إذا ما تهيأت الظروف لتحقيق ذلك.

الفرع الثاني: أهداف ومكونات الاستثمار الأجنبي المباشر:

أولا: أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تقسيم أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إثنين وهي:[2]

1) أهداف المستثمرين الأجانب:

- الحصول على المواد الخام من الدول المستثمر فيها لأجل استخدامها في صناعتها؛
- إيجاد أسواق جديدة لمنتجات وبضائع الشركات الأجنبية خاصة لتسويق فائض كبير من السلع الراكدة والتي لا تستطيع هذه الشركة تسويقها في موطنها؛
- الاستفادة من ميزة انخفاض عناصر التكلفة في الدول المستثمر فيها وعلى سبيل المثال أجرة العامل في تلك الدول تكون عادة أقل من أجرة العامل في الدول المتقدمة صناعيا؛
- الاستفادة من قوانين تشجيع الاستثمار والإعفاءات الضريبية التي تمنحها كثيرا من الدول المستثمر فيها من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية إليها؛
- الاستفادة من فرص تحقيق الربح في الدول المستثمر فيها إذ أن الشركات الأجنبية قد تحقق أرباحا من استثماراتها الأجنبية تفوق بالكثير أرباحها من عملياتها داخل موطنها؛
- سهولة قيام الشركات الأجنبية بمنافسة الشركات المحلية والصناعات المحلية من حيث الجودة والأسعار ونوع الخدمة، وذلك بسبب تملكها للتكنولوجيا المتقدمة ووفرة رأس المال لديها؛

[1] معاوية أحمد حسين: **الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو والتكامل الاقتصادي بمجلس التعاون لدول الخليج العربية**، مجلة الاقتصاد والإدارة، العدد 2، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، السعودية، 2014، ص115.

[2] محمد مراس: **قياس علاقة التكامل المتزامن بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومعدلات النمو الاقتصادي في الجزائر**، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، جوان 2015، ص ص 124-125.

- تقليل المخاطر التي تتعرض إليها استثمارات الشركات الأجنبية إذ أنه كلما توزعت وانتشرت الاستثمارات على عدد أكبر من الدول كلما قلت مخاطر هذه الاستثمارات.

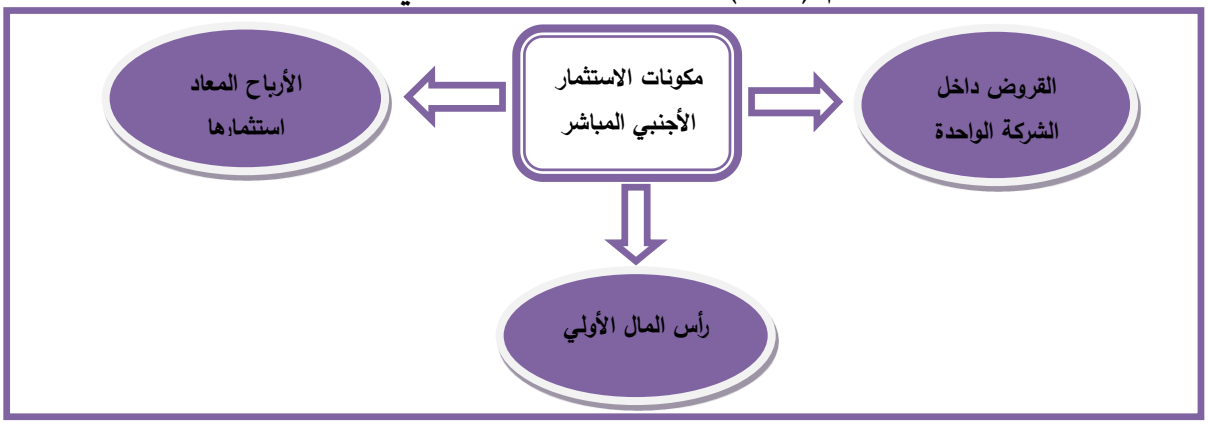
2) أهداف الدولة المستثمر فيها:

- الاستفادة من التكنولوجيا المتقدمة والخبرات الإدارية في الدول الأجنبية إذ أن قيام الشركات الأجنبية باستثمار أموالها في مشاريع محددة في دولة معينة يتضمن نقل التكنولوجيا وتوظيف الخبرات الإدارية...؛
- الإسهام في مشكلة البطالة وذلك من خلال تشغيل عدد من العاطلين عن العمل في المشروعات التي يتم إنشاؤها؛
- الإسهام في زيادة الصادرات وتحسين ميزان المدفوعات للدولة المستثمر فيها والتقليل من الواردات وذلك من خلال زيادة الإنتاج المحلي حيث يساهم الإنتاج المحلي باستبدال السلع المستوردة بالسلع المنتجة محليا؛
- تدفق رؤوس الأموال الأجنبية؛
- الاستغلال والاستفادة من الموارد المالية والبشرية المحلية المتوفرة لهذه الدول؛
- المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعنية كخلق أسواق جديدة للتصدير؛
- نقل التقنيات التكنولوجية في مجالات الإنتاج والتسويق؛
- تنمية وتطوير المناطق الفقيرة.

ثانيا: مكونات الاستثمار الأجنبي:

توجد ثلاثة عناصر أساسية يتشكل منها الاستثمار الأجنبي المباشر وهي: رأس المال الأولي، الأرباح المعاد استثمارها، القروض داخل الشركة الواحدة، ويمكن تلخيصها في الشكل التالي:

الشكل رقم (1-2): مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على الشرح المقدم لمكونات الاستثمار الأجنبي المباشر

وفيما يلي نقوم بتقديم شرح مفصل لأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر والمتمثلة في :[1]

- ✓ **رأس المال الأولي:** وهو مبلغ التمويل الذي يقدمه المستثمر الأجنبي لشراء حصة من مشروع في بلد آخر غير بلده الأصلي. وتشترط بعض المؤسسات الدولية منها صندوق النقد الدولي بلوغ هذه المساهمة نسبة 10 %على الأقل من رأس مال المشروع المساهَم فيه ليصبح هذا الاستثمار مباشرًا؛
- ✓ **الأرباح المعاد استثمارها:** وتتمثل في الحصة الخاصة بالمستثمر الأجنبي من أرباح استثماراته في البلد المضيف للاستثمار وغير المحولة إلى بلده الأصلي بل بقيت محتجزة لدى المشروع المحلي مصدر هذا الربح بهدف إعادة استثمارها أي تحويلها إلى استثمارات جديدة ملكا لشخص (طبيعي أو معنوي) أجنبي، وبهذا يصبح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر هو حاصل جمع المساهمة الأولية مع الأرباح المعاد استثمارها داخل نفس البلد؛
- ✓ **القروض داخل الشركة الواحدة:** وتتمثل في الديون الطويلة الأجل للشركة الأم اتجاه فروعها في الخارج وبين فروع الشركة الواحدة في عدة بلدان.

المطلب الثاني: أشكال، محددات وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر

سيتناول هذا المطلب أهم أشكال ومحددات الإستثمار الأجنبي المباشر في الفرع الأول، بالإضافة إلى آثار الإستثمار الأجنبي المباشر في الفرع الثاني والتي تنقسم بدورها إلى آثار إيجابية وأخرى سلبية.

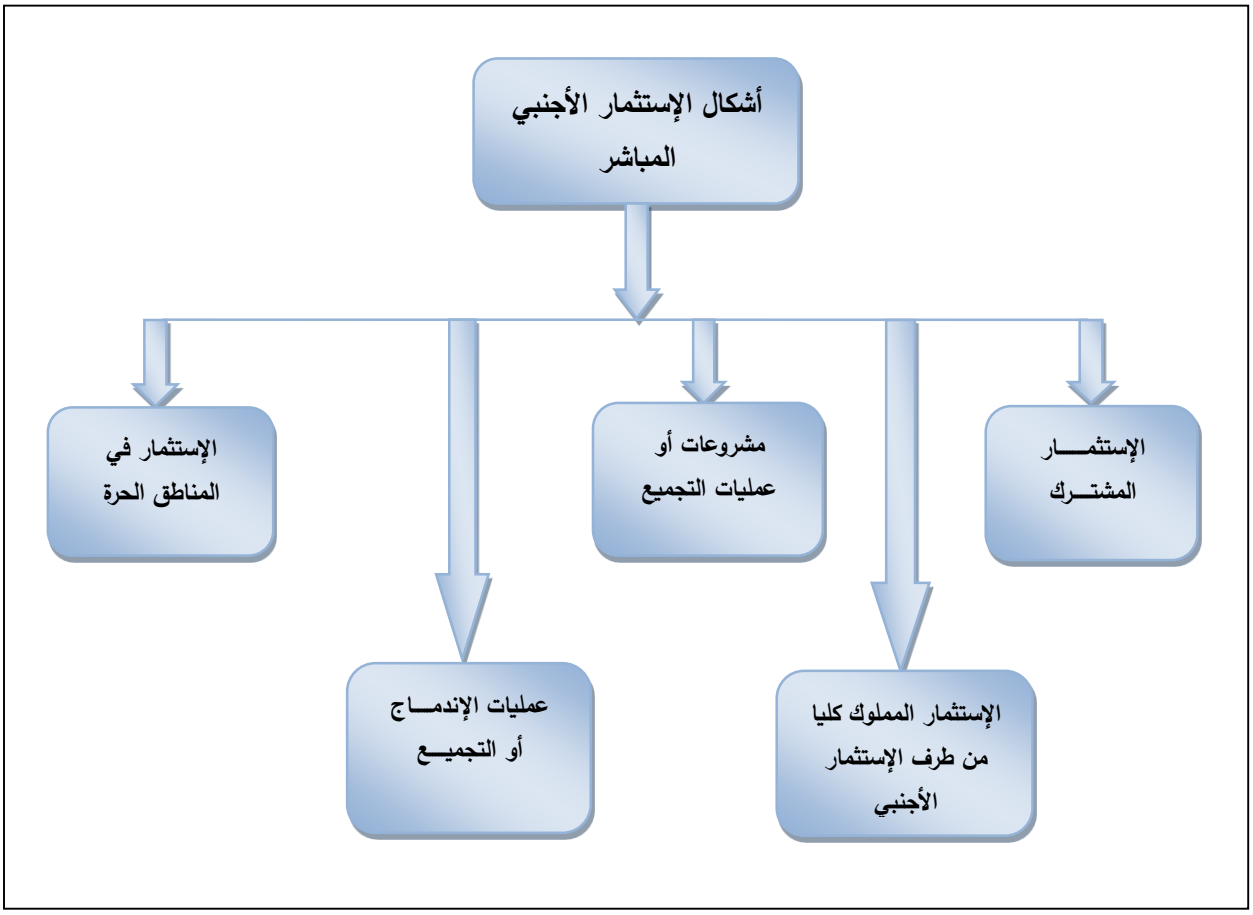
الفرع الأول: أشكال ومحددات الإستثمار الأجنبي المباشر

أولا: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على عدة أشكال هي: الاستثمار المشترك، الاستثمار المملوك كليا من طرف الاستثمار الأجنبي، مشروعات أو عمليات التجميع، عمليات الاندماج أو التملك، الاستثمارات في المناطق الحرة وأخيرا الشركات متعددة الجنسيات، ويمكن تلخيصها في الشكل التالي:

[1] عبد الكريم بعداش: **الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال فترة 1996-2005**، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص النقود والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2017-2018، ص51.

الشكل (1-3): أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على الشرح المقدم لأشكال الإستثمار الأجنبي المباشر

وفيما يلي يتم تقديم الشرح المفصل لأشكال الإستثمار الأجنبي المباشر:[1]

- **الاستثمار المشترك:** هو مشروع الاستثمار الذي يملكه أو يشارك فيه طرفين أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة ويتضمن الاستثمار المشترك عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية، يكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تقوم بالتسيير بدون السيطرة عليه؛
- **الاستثمار المملوك كليا من طرف الاستثمار الأجنبي:** وهو القيام بإنشاء فروع الإنتاج أو التسويق...الخ. ونجد أن الدول النامية تتردد كثيرا إزاء هذا الشكل ويعود ذلك إلى الخوف من التبعية الاقتصادية وما ينتج عنها من آثار اقتصادية على المستوى المحلي والحذر من سيطرة احتكار الشركات المتعددة الجنسيات على الأسواق المضيفة؛
- **مشروعات أو عمليات التجميع:** وتأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والبلد المضيف يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتج معين لتجميعها بشكل منتج نهائي؛
- **عمليات الاندماج أو التملك:** وهي قيام الشركات بالاندماج أو شراء شركات أخرى؛

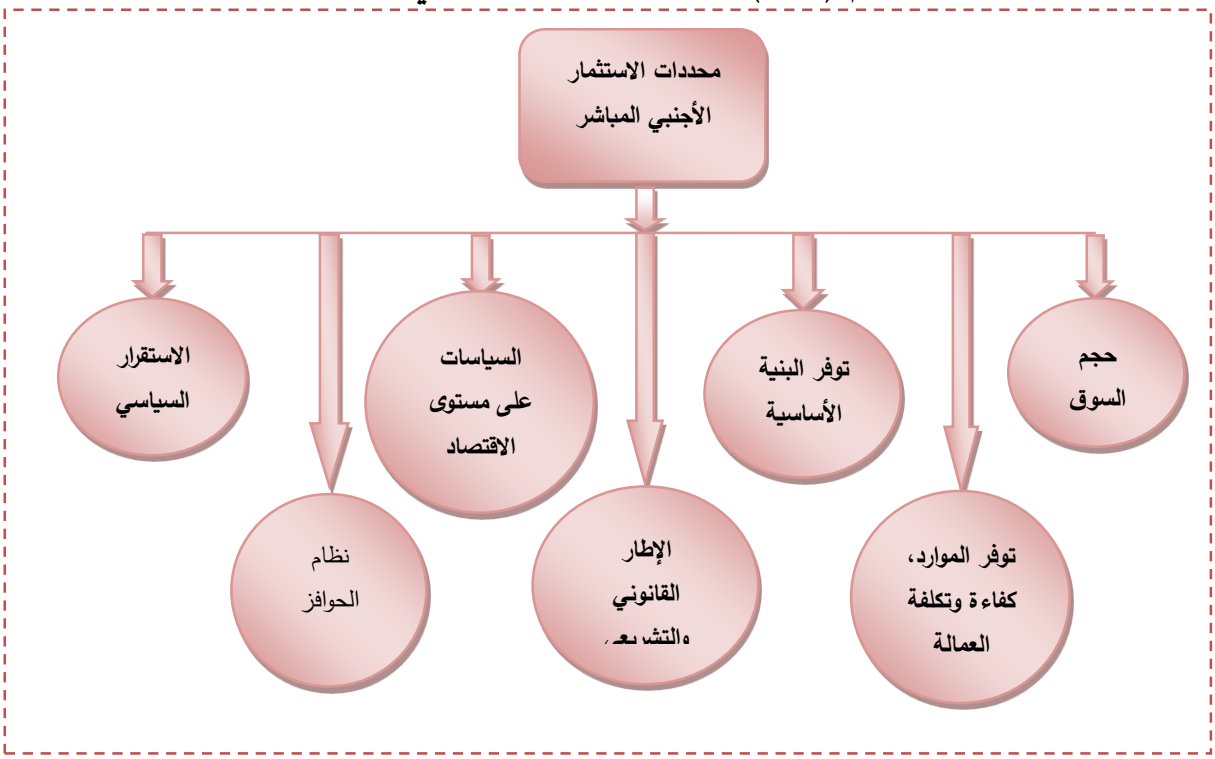
[1] خالد راغب الخطيب: **التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات في ضوء معايير التدقيق الدولية**، دار البداية ناشرون وموزعون، ط1، عمان، الأردن، 2012، ص217.

- **الاستثمارات في المناطق الحرة:** وهي من أهم وأنجع سياسات تشجيع الاستثمارات الأجنبية، وهناك بعض الدول شُرّعت لها قوانين خاصة، وتقوم المناطق الحرة على فكرة إعفاء البضائع التي تُصدرها أو تستوردها مشروعات المنطقة من الإجراءات الجمركية الخاصة للصادرات والواردات والضرائب الجمركية والضرائب ذات الأثر المماثل أو من الناحية الواقعية معاملة المشروعات المقامة على المنطقة الحرة وكأنها مقامة على منطقة مستقطعة من الدولة، لها إجراءات وإعفاءات خاصة؛[1]

ثانيا: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر

تتمثل محددات الاستثمار الاجنبي فيما يلي: حجم السوق، توفر البنية الأساسية، السياسات على مستوى الاقتصاد الكلي، الاستقرار السياسي، توفر الموارد، كفاءة وتكلفة العمالة، الإطار القانوني والتشريعي وأخيرا نظام الحوافز، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

الشكل رقم (1-4): محددات الاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد الشرح المقدم لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر

ويتم تقديم الشرح المفصل لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر فيما يلي:[2]

- **حجم السوق:** يعتبر حجم السوق من العوامل الهامة والمحددة في قرار توطين الاستثمار المباشر للشركات الأجنبية، فكبر الحجم الحالي أو المتوقع يؤدي إلى زيادة تدفقات رؤوس الأموال مقارنة بالأسواق الصغيرة الحجم، ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق بشكل عام: استعمال الناتج المحلي الإجمالي،

[1] محسن العبادي: **الاستثمار بالعملات الأجنبية**، دار أمجد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2015، ص 160.

[2] مرابط محمد: **تحليل محددات قرار توطين الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر على ضوء المتغيرات الاقتصادية المحلية والعالمية الراهنة – دراسة قياسية خلال الفترة (1995-2015)**، مجلة دراسات وأبحاث، المجلة العربية في العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 26، جامعة زيان عاشور، الجلفة، الجزائر، مارس2017، السنة التاسعة.

نصيب الفرد من الدخل، حجم السكان...الخ. لقد وصلت الدراسات العملية إلى أن زيادة حجم السوق يعني ارتفاع فرص التقدم والتحسن في الاقتصاد القومي وجذب المزيد من الاستثمارات المباشرة للشركات الأجنبية لإشباع الرغبات الجديدة التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات؛

- **توفر البنية الأساسية:** يعتبر توفر بنية أساسية مناسبة من أهم المحددات الرئيسية التي تجذب الاستثمارات المباشرة للشركات الأجنبية إلى الدول المضيفة، فجودة البنية التحتية للبلد المضيف تقلل من تكاليف التوزيع والنقل ومن تكاليف الإنتاج. فخطوط النقل الحديثة بأنواعها المختلفة تسهل من عملية الوصول داخل الدولة المضيفة وكذلك العالم الخارجي، كما أن وجود وسائل اتصال ذات كفاءة عالية تُمكّن من سهولة وسرعة الاتصال بين فروع الشركة المتعددة الجنسية والمركز الرئيسي في الدولة الأم، فضلا عن أنها تسهل من عملية تبادل البيانات والمعلومات بين الفروع والمركز؛
- **السياسات على مستوى الاقتصاد الكلي:** إن وجود سياسات اقتصادية كلية مرحبة بالاستثمار وتتمتع بالاستقرار والثبات من العناصر الأساسية التي تشجع على قيام الاستثمارات المباشرة للشركات الأجنبية، لأنها تعطي إشارة سليمة لكل من المستثمر المحلي والأجنبي. ويتم الوصول إلى هذه السياسات من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي؛
- **الاستقرار السياسي:** يعتبر النظام السياسي القائم في البلد أحد أهم العوامل المشكلة للبيئة السياسية، حيث أن وجود نظام سياسي مستقر يقوم على الحرية وكفالة حقوق الإنسان وينال رضا واستحسان عدد كبير من مواطني ذلك البلد يعتبر متطلبا أساسيا لجذب الاستثمار، لأن المستثمر الأجنبي لا يأتي للاستثمار في أي بلد إلا بعد أن يطمئن للنظام السياسي القائم وإمكانية استقرار ذلك النظام، فلا نتوقع أن يقوم مستثمر بإنشاء مشروعات في بلد تسوده الانقلابات؛
- **توفر الموارد، كفاءة وتكلفة العمالة:** تلعب الموارد الطبيعية دورا هاما في جذب الاستثمارات الأجنبية، فوفرة الموارد الطبيعية في البلد المضيف يقلل من تكاليف الإنتاج، كما تعد كفاءة اليد العاملة وتكلفتها عامل محفز للاستثمار الاجنبي المباشر للشركات الأجنبية، لذلك تسعى الشركات متعددة الجنسية على إنشاء مصنعها في البلدان ذات أجور عمالة منخفضة؛
- **الإطار القانوني والتشريعي:** إن وجود إطار قانوني وتشريعي يحكم أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر من العوامل الهامة المؤثرة على اتجاهات الاستثمارات الأجنبية، ولكي يكون هذا الإطار جاذب للاستثمار يجب توفر ما يلي:
  - وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرارية والشفافية وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى؛
  - وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل: المصادرة، فرض الحراسة، نزع الملكية، وتكفل له حرية تحويل الأرباح إلى الخارج؛

- وجود نظام قضائي قادر على تنفيذ القوانين والتعاقدات، وحل المنازعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية.

- **نظام الحوافز**: ويتمثل في مجموعة من الإجراءات والترتيبات ذات قيم اقتصادية قابلة للتقويم تمنحها الدولة للمستثمرين سواءا المحليين أو الأجانب لإغراء الشركات على الاستثمار أو توجيه الاستثمارات إلى قطاعات محددة. وتتمثل هذه الحوافز في:

- **الحوافز المالية:** وتتمثل في الحوافز الضريبية بصفة أساسية ومن أهم أشكالها: الإعفاءات الضريبية المؤقتة، إعفاء السلعة الرأسمالية المستوردة من الرسوم الجمركية أو من ضرائب الواردات الأخرى...الخ. فزيادة معدلات الضريبة تطرد الاستثمارات الأجنبية؛
- **الحوافز التمويلية:** تتمثل في الإعانات الحكومية المباشرة التي تمنح لتغطية جزء من تكلفة رأس المال، ومشاركة الحكومة في ملكية أسهم المشروعات الاستثمارية التي تتضمن مخاطر تجارية ...الخ؛
- **الحوافز الأخرى:** تشمل ضمان المعاملة في مجال الصرف الأجنبي مثل ضمان تحويل رأس المال والأرباح إلى الخارج، وتشمل أيضا تزويد المستثمر بالخدمات الأساسية مثل: تنفيذ وإدارة المشروعات، توفير المواد الخام، المساعدة في التدريب...الخ.

الفرع الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر:

للاستثمار الأجنبي المباشر عدة آثار منها ماهي إيجابية ومنها ماهي سلبية والتي نوجزها فيما يلي:

أولا: الآثار الايجابية للاستثمار الأجنبي المباشر: إن مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن تساهم في تحقيق العديد من المزايا والإيجابيات في الدول المضيفة لهذه المشروعات، نذكر منها:[1]

- ✓ إن تقليل الواردات وزيادة الإنتاج الموجه للتصدير يؤدي إلى زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية التي تؤدي إلى تحسين الميزان التجاري مما يحسن ميزان المدفوعات؛
- ✓ يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع عجلة التنمية الاقتصادية عن طريق جلب رأس المال والتكنولوجيا والمهارات التنظيمية وهذا بواسطة الشركات متعددة الجنسيات؛
- ✓ يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إشباع حاجات السوق بالمنتجات وزيادة فتح الأسواق المحلية والأجنبية وهذا نتيجة لتسويق منتجات هذه المستثمرات؛
- ✓ الرفع من كفاءة الشركات المحلية وهذا عن طريق العلاقة المباشرة بين الشركات متعددة الجنسيات والشركات المحلية فقد تكون علاقة خلفية حيث تتمثل وظيفة الإنتاج أو التموين في زيادة الطاقة الإنتاجية، أو علاقة أمامية والتي تتمثل في وظيفة التسويق؛
- ✓ ينمي الاستثمار الأجنبي المباشر روح المنافسة بين الشركات المحلية، إذ يصبح من الضروري على هذه الشركات التركيز على تحقيق هدف البقاء والتوسع وتطوير منشآتها؛

[1] سحنون فاروق: **قياس بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر)**، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص التقنيات الكمية المطبقة في التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010/2009.

- ✓ يرفع الاستثمار الأجنبي المباشر من مستوى التنمية الاقتصادية وهذا من خلال ما يوفره من رأس المال النقدي والعيني والذي يؤثر إيجابا على الاقتصاد وتجارة تلك الدولة؛
- ✓ تخفيض مستوى البطالة وهذا من خلال إنشاء مشروعات جديدة التي توفرها الشركات متعددة الجنسيات من أجل القيام بأعمالها الخاصة.

ثانيا: الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر:

بالرغم من الدور الايجابي الذي يحققه الاستثمار الاجنبي المباشر في تحفيز النمو في الدول المضيفة من خلال استفادة تلك الدول من الآثار الايجابية سالفة الذكر، إلا انه لا يخلو من آثار سلبية تتمثل فيما يلي:[1]

- ✓ زيادة معدل التلوث والفساد في المياه والتربة وبالتالي فإن كل ما يتم الحصول عليه من هذه الأرض يعتبر مسموما وملوثا؛
- ✓ الزحف على الأراضي الزراعية والغابات وهذا بسبب إقامة مشاريع جديدة، وهذا ما يؤدي إلى تقليص المساحة الصالحة للزراعة؛
- ✓ السيطرة والهيمنة من قبل هذه الشركات على التجارة والتعامل في الموارد والخامات الثمينة وبالتالي فهي تستطيع التحكم في المنتج النهائي أو المنتجات الوسطى وكذلك الدول التي تبيع لها هذا المنتوج؛
- ✓ إن الشركات متعددة الجنسيات لا توجه استثماراتها للقطاعات التي تحتاجها الدول المضيفة وإنما تختار القطاعات التي تحقق لها أعظم ربح وأقل مخاطرة؛
- ✓ إن الفكرة القائلة بأن الاستثمارات الأجنبية يمكن أن تؤدي إلى القضاء على البطالة غير صحيحة لأن المتعارف عليه حاليا أن الكثير من الشركات الضخمة في حالة إدماجها أو ابتلاعها لشركات أخرى في الغالب تكون مصحوبة بتسريح العمال؛

بالإضافة إلى الآثار سالفة الذكر هناك آثار اخرى نذكرها فيما يلي: [2]

- ✓ يترتب على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر قيام المستثمرين باستيراد متطلبات الاستثمار من الخارج في حالة عدم وجودها في السوق المحلي، وبالتالي زيادة الواردات وينعكس هذا سلبا على الميزان التجاري خاصة إذا كانت هذه الزيادة تفوق ما يضيفه الاستثمار الأجنبي إلى الصادرات، ويزداد الأثر سوءا في حالة تحويل المستثمرين الأجانب أموالهم إلى الخارج وهذا ما يؤثر سلبا على ميزان المدفوعات؛
- ✓ تؤثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة سلبا على الموازنة العامة للدولة المضيفة وهذا نتيجة لقيامها بتقديم إعفاءات ضريبية كبيرة على أنشطة تلك الاستثمارات والتي تؤدي إلى تآكل إيرادات الدولة الضريبية؛

---

[1] بلعيد بعلوج: **الآثار المترتبة عن الاستثمارات المباشرة للشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثالث، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2002، ص65.

[2] كريمة قويدري: **الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011، ص ص54-55.

- ✓ يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تناقص الاستثمار المحلي في الدول المضيفة بدلا من أن يشجع على زيادة الاستثمارات المحلية وبالشكل الذي يحد من تأثيره على النمو الاقتصادي في تلك الدول، ويحدث هذا بسبب تمويل جزء من متطلبات الاستثمار الأجنبي المباشر من السوق المحلي أو بسبب المنافسة بين شركات الاستثمار الأجنبي المباشر والشركات المحلية؛
- ✓ يتوقف الدور الايجابي للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة من خلال نقل التكنولوجيا المصاحبة له وذلك على حساب ظروف وإمكانيات الدول المضيفة، مثل توافر بنية أساسية قوية تساعدها على تطبيق التكنولوجيا الحديثة ومن الملاحظ أن معظم الدول النامية تفتقر إلى تلك المقومات الأمر الذي يجعل تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر محدودا، ليس ذلك فحسب بل إن تلك التكنولوجيا قد تكون محدودة ولا تتناسب مع ظروف الدول المضيفة.

المبحث الثاني: الشركات متعددة الجنسيات

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات من أهم الأدوات والأليات الحديثة التي تعتمد عليها الدول الرأسمالية الكبرى، لذلك زاد الاهتمام بها لما لها من تأثيرات ليس على المستوى المحلي فقط وإنما على المستوى العالمي أيضا نظرا لضخامة حجمها وتنوع نشاطها وانتشارها الجغرافي، مما أكد ضرورة إعطاء نظرة شاملة عن هذه الشركات من حيث ماهيتها في المطلب الأول، ثم دوافع نشوئها، مزاياها وعيوبها في المطلب الثاني.

المطلب الأول: ماهية الشركات متعددة الجنسيات

تعتبر ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات من أهم الظواهر السائدة في المحيط الاقتصادي الدولي، حيث تتميز بمجموعة من المميزات التي سنحاول ذكرها في هذا المطلب بالإضافة إلى نشأتها ومفهومها وأساليب تكوينها.

الفرع الأول: نشأة ومراحل تطور الشركات متعددة الجنسيات:

نشأت الشركات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية أولا، ثم انتشرت بعد ذلك إلى بقية الدول الصناعية الكبرى، كأحد أهم رموز وأسس النظام الاقتصادي العالمي.[1]

حيث هناك وجهتين لنشأة وتطور هذه الشركات وهما:

- **من وجهة نظر تاريخية:** حيث يشير "باركر" Parker إلى أن جذورها تمتد إلى القرن الرابع عشر، حيث كانت الشركات الإنجليزية والهولندية والفرنسية متعددة الجنسيات تسعى إلى الحصول على الموارد الطبيعية التي تتوفر في بلدانها.

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

ففي القرن التاسع عشر كانت الشركات متعددة الجنسيات تبحث عن الموارد.

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

أما في فترة الثلاثينيات وبسبب أزمة الكساد الكبير والتطورات التي سبقت الحرب العالمية الثانية انخفض نشاط الشركات متعددة الجنسيات خاصة الأمريكية، حيث قامت بعض الشركات ببيع جزء من ممتلكاتها وفروعها في الخارج، فعلى سبيل المثال إنجلترا قامت بتصفية 15%من استثماراتها في الخارج.

[1] محمد مدحت غسان: **الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة**، دار الراية للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2013، ص11.

أما المرحلة التي تلت الحرب العالمية الثانية وحتى الآن: فإن الشركات متعددة الجنسيات سجلت أكبر انتشار لها مند نشأتها، ويرجع ذلك إلى العديد من الأسباب منها:

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

وبالتالي تغلبت اتفاقية ال GATT ومعاهدة روما على القوانين التي تعترض FDI بين الدول الأعضاء، مما أعطى الشركات متعددة الجنسيات حافزا أكبر للانتشار والتوسع في أنشطتها.[1]

❖ **ومن وجهة نظر الأنشطة متعددة الجنسيات:** فقد حاول كتاب كثيرون أن يصفو المراحل التي تمر بها الشركات متعددة الجنسيات وهي في طريقها للخروج إلى العمل في أكثر من دولة، ومن هؤلاءphatak الذي أعطى التصور التالي للمراحل:

المرحلة الأولى: حيث تبدأ الشركة بتصدير منتجاتها إلى الخارج من خلال وسطاء تسويق في الدولة الأم، ومن الجائز أن يكون هؤلاء الوسطاء تجار تصدير، وكلاء دوليين، تجار جملة، ويكون مركزهم الرئيسي في الدولة الأم؛

المرحلة الثانية: بعد زيادة المبيعات في الخارج تبدأ الشركة في البيع المباشر للمستورد أو للمشتري في السوق الخارجي، عندئذ تقوم الشركة بإنشاء إدارة الصادرات في الدولة الأم للتعامل مع الصادرات؛

المرحلة الثالثة: تقوم الشركة بإنشاء فرع للبيع في الخارج ليتولى أعمال البيع والترويج في سوق خارجي محدود، ويكون مدير فرع البيع مسؤولا بشكل مباشر أمام المركز الرئيسي، وتكون المبيعات أساسا للوسطاء في السوق الأجنبي؛

المرحلة الرابعة: حيث يتم إنشاء شركة تابعة للبيع الخارجي، والتي تشبه في عملياتها فرع البيع الخارجي السابق، ولكن الفرق بين الاثنين هو أن الشركة التابعة مندمجة وموجودة ومقيمة في الدول الأجنبية، ولهذا فهي تتمتع بدرجة كبيرة من الاستقلال عن فرع البيع؛

المرحلة الخامسة: في هذه المرحلة تقرر الشركة أن تقوم بإنتاج المنتج في السوق الخارجي من خلال عقد تصنيع أو عمليات تجميع أو كلاهما؛

---

[1] بن عباس حمودي: **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية (دراسة حالة الصين)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011-2012، ص ص57-58.

المرحلة السادسة: تقدم الشركة تسهيلات إنتاجية في السوق الخارجي، وبالتالي يصير لديها شركة تابعة في الخارج تنتج وتبيع منتجاتها؛

المرحلة السابعة: عندما تصبح العمليات الخارجية ذات أهمية بالغة بالنسبة للشركة، ومتعددة في أكثر من دولة، فإن الشركة تضع لها استراتيجية واحدة هدفها تعظيم ربح الشركة الأم على المستوى العالمي، ويصبح اتخاذ القرارات الاستراتيجية يتم بشكل مركزي.[1]

الفرع الثاني: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات

أولا: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

كثرت التعاريف المقدمة للشركات متعددة الجنسيات واختلفت في تحديد تسميتها فهناك من يطلق عليها إسم شركات عبر الوطنية، الشركات عبر القومية، الشركات العالمية، الشركات متعددة الجنسيات ...الخ وهذا الاسم الأخير هو الشائع والمستعمل وفيما يلي أهم التعاريف التي صدرت عن منظمات دولية وباحثين:

يعرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الشركات متعددة الجنسيات بأنها: "كيان اقتصادي يزاول التجارة والإنتاج عبر القارات وله في دولتين أو أكثر شركات وليدة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة وتخطط لكل قراراتها تخطيطا شاملا".[2]

كما انتهجت اللجنة الحكومية المكلفة بإعداد مسودة ميثاق سلوك دولي للشركات متعددة الجنسيات في إطار منظمة الأمم المتحدة إلى وضع تعريف عام لتلك الشركات مؤداه أن الشركة متعددة الجنسية هي: "تلك التي تشتمل على كيانات في ظل نظام لاتخاذ القرار يسمح بوضع سياسات متجانسة و استراتيجية مشتركة من خلال مركز أو أكثر من مراكز اتخاذ القرار، وأن ترتبط هذه الكيانات فيما بينها عن طريق الملكية أو غيرها من الروابط الأخرى بحيث يمكن لواحدة منها أو أكثر ممارسة تأثير فعال على أنشطة الكيانات الأخرى وبصفة خاصة المساهمة بالمعرفة و الموارد و المسؤوليات مع الآخرين".[3]

أما فيرنون فعرف الشركة بأنها: "المنظمة التي يزيد رقم أعمالها أو مبيعاتها السنوية عن 100 مليون دولار، والتي تمتلك تسهيلات أو فروعا إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر".[4]

---

[1] عبد العزيز النجار: **الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات**، المكتب العربي الحديث للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2007، ص ص70-72.

[2] بيوض محمد العيد: **أثر المحددات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات على السياسة البيئية للدول المضيفة، دراسة تحليلية لقطاع الطاقة في الجزائر**، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2017، ص10.

[3] عبد الله بن عبد العزيز التريكي: **أحكام تكوين الشركات متعددة الجنسيات**، دراسة مقارنة في القانون السعودي، مجلة جامعة الناصر، العدد السابع، جامعة النصر، 2016، ص19.

[4] بن خزناجي أمينة، اوسرير منور: **تطور استثمار الشركات متعددة الجنسيات وعلاقتها بالأمن الغذائي في الجزائر (دراسة تحليلية للفترة 1995-2015)**، مجلة" الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات"، العدد الحادي عشر، مخبر تسيير الجماعات ودورها في تحقيق التنمية لويسي علي بجامعة البليدة، الجزائر، ص93.

"هي الشركات التي ملكيتها تخضع لسيطرة جنسيات متعددة كما يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة وتمارس نشاطها في بلاد أجنبية متعددة على الرغم من أن استراتيجياتها وسياستها وخطط عملها تصمم في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دولة معينة تسمى الدولة الأم، إلا أن نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية لهذه الدولة وتتوسع في نشاطها إلى دول أخرى تسمى الدول المضيفة".[1]

"هي مؤسسة اقتصادية ضخمة تملك أعمالا ووسائل إنتاج في أكثر من دولة ويدير نشاطها على المستوى الدولي مجلس إدارة يتخذ من الوطن الأم مركزا رئيسيا لها".[2]

وتتميز الشركات متعددة الجنسيات بميزتين أساسيتين هما:

ميزة الوحدة: تعبر الوحدة السمة الأساسية التي تتميز بها الشركة متعددة الجنسية، فهناك وحدة اتخاذ القرار، ووحدة في التصرف، والاستراتيجية والموارد الانسانية والمادية والفنية، فكلا من شركة الأم وفروعها ومنشآتها التابعة لها تكون مجموعا واحدا متكاملا، ولذلك يمكن النظر للشركة المتعددة الجنسية على انها نظام من العلاقات المركبة بين جميع عناصرها ومكوناتها، فهي عبارة عن مجموعة تدريجية وتسلسلية حيث العلاقة بين فروعها ووحداتها علاقة رأسية وعمودية كما انها علاقة تبعية. وتتجسد وحدة الشركة متعددة الجنسية في وجود مركز رئيسي واحد ترسم فيه الاستراتيجية العامة للشركة؛[3]

ميزة التعدد: فهذه الشركات مكونة من عدة شركات تتمتع بالخاصية القانونية المستقلة ويتم تشكيلها وفقا لقوانين وطنية متعددة، وتتمتع بجنسيات متعددة، الأمر الذي يثير إشكاليات قانونية يمكن حلها من خلال:

- ✓ تطبيق قانون الدولة الأم؛
- ✓ تطبيق كل شركة فرعية قانون الدولة الموجودة على إقليمها؛

إن الشركات المتعددة الجنسيات هي من خلق القانون الوطني والدولي، والخاصية المميزة لها الاحتفاظ بالوحدة في إطار تعددي مرن، لا يمكن الإبقاء عليه إلا بواسطة التعاون الدولي المتبادل بين كل من القانونين الوطني والدولي.[4]

من خلال التعاريف السابقة يمكن تقديم تعريف شامل للشركات متعددة الجنسيات على أنها كيانات اقتصادية ذات رؤوس أموال ضخمة مقرها الرئيسي في الدولة الأم ولها فروع في العديد من الدول تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة، كما تملك تسهيلات في الخارج في دولتين أو أكثر غير الدولة الأم.

ثانيا: خصائص الشركات متعددة الجنسيات:

تتمتع الشركات متعددة الجنسيات بالعديد من الصفات والسمات نذكرها فيما يلي:[5]

---

[1] مأمون علي ناصر وآخرون: **التمويل الدولي**، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2016، ص283.

[2] موسى سعيد مطر وآخرون: **التمويل الدولي**، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2008، ص179.

[3] محمد مدحت غسان، مرجع سبق ذكره، ص25.

[4] احمد عبد العزيز وآخرون: **الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية**، مجلة الادارة والاقتصاد، العدد الخامس والثمانون، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة المستنصرية، العراق، 2010، ص 120.

[5] عثمان أبو حرب: **الاقتصاد الدولي**، دار أسامة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2008، ص ص280-282.

- **ضخامة الحجم:** تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها وتمثل كيانات اقتصادية عملاقة، ومن المؤشرات التي تدل على هذا، حجم رأس المال وحجم استثماراتها وتنوع إنتاجها وأرقام المبيعات والإيرادات التي تحققها، والشبكات التسويقية التي تملكها، وحجم إنفاقها على البحث والتطوير، فضلا عن هياكلها التنظيمية وكفاءة إدارتها؛
- **ازدياد درجة تنوع الأنشطة:** تشير الكثير من الدراسات والبحوث إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تتميز بالتنوع الكبير في أنشطتها، فسياستها الإنتاجية تقوم على وجود منتجات متنوعة ومتعددة، ويرجع هذا التنوع إلى رغبة الإدارة العليا في تقليل احتمالات الخسارة، من حيث أنها إذا خسرت في نشاط يمكن أن تربح من أنشطة أخرى؛
- **الانتشار الجغرافي–الأسواق:** من المميزات التي تتميز بها الشركات متعددة الجنسيات هي كبر مساحة السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي، خارج الدولة الأم بما لها من إمكانيات هائلة في التسويق، وفروع وشركات تابعة في أنحاء العالم، لقد ساعدها على هذا الانتشار التقدم التكنولوجي الهائل ولاسيما في مجال المعلومات والاتصالات؛
- **القدرة على تحويل الإنتاج والاستثمار على مستوى العالم:** أن هذه الخاصية ناتجة عن كون هذه الشركات تتميز بنشاطها الاستثماري الواسع في العالم، وكذلك كونها كيانات عملاقة متنوعة الأنشطة تسودها عمليات التكامل الأفقي والرأسي؛

زيادة عن الخصائص سابقة الذكر توجد خصائص أخرى نذكرها فيما يلي:[1]

- **السمة الاحتكارية:** تتميز الشركات متعددة الجنسيات بسمتها الاحتكارية، ويرجع ذلك إلى أن هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات يأخذ شكل احتكار القلة في غالب الأحيان، فهي تقوم باحتكار التكنولوجيا الحديثة و المهارات الفنية و الإدارية ذات الكفاءات العالية و المتخصصة، وكذلك في التمويل و الإدارة و التسويق حيث تمتلك قدرات عالية وكبيرة في الإنتاج و التسويق تمكنها من الاقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظرا لما تتمتع به من ثقة في سلامة و قوة مركزها المالي، بالإضافة إلى قدرتها العالية في مجال التدريب و الاستشارات و البحوث الإدارية؛
- **إقامة التحالفات الاستراتيجية:** نظرا لضخامة هذه الشركات وقوتها الاقتصادية، وارتباط مصالح كثير من الدول بها، تصارعت هذه الدول في إقامة علاقات وتحالفات تأخذ شكل الاندماج والتعاون مع هذه الشركات. ومن أهم الأمثلة على ذلك المركز الأوروبي لبحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات، الذي تشترك فيه دول الاتحاد الأوروبي مع هذه الشركات؛
- **تعبئة المدخرات و الكفاءات العالمية:** نظرا لأن هذه الشركات تعمل في كثير من الدول، وتنتشر حول العالم، فكان طبيعيا أن تكون في حاجة مستمرة للحصول على تمويل متزايد من كافة العملات و المدخرات

[1] إبراهيم محمد القعود: **الشركات المتعددة الجنسيات والاستثمار في ليبيا**، مجلة العلوم القانونية والشرعية، العدد الثامن، كلية القانون بجامعة الزاوية، ليبيا، ص ص 35–36.

المحلية في الدول التي تعمل بها، وتعد هذه المدخرات أساسا مهما من أسس ميزانيتها، بالإضافة إلى أن هذه الشركات تعتمد على اختيار العاملين فيها من مواطني تلك الدول، لذلك فهي تنتقي منهم العناصر ذات الكفاءة العالية و القدرات الفنية و الإدارية المتميزة، و تقدم لهم البرامج التدريبية المتخصصة، والدعم الفني و المادي الذي يؤهلهم لرفع مستواهم الإداري والفني بما يتماشى والنظم التقنية الحديثة؛

- **تمارس أعمالها في ظل أنظمة مختلفة:** مما لا شك فيه أن هذه الشركات لما لها من صفة الانتشار الواسع في كافة دول العالم، فإنها تمارس نشاطها في ظل أنظمة اقتصادية متعددة ومختلفة، سواء كانت رأسمالية أم اشتراكية أم مختلطة، وكذلك في ظل أنظمة سياسية و اجتماعية متباينة ومتباعدة، من نظم ديمقراطية و غير ديمقراطية، و مجتمعات مفتوحة و أخرى مغلقة، بل وفي نظم دينية مختلفة، وكذلك نظم قانونية و تشريعات متباينة و متنوعة، الأمر الذي يجعل هذه الشركات تعمل تحت ظروف و أحوال مختلفة، وهذا ينعكس على نشاطها و قدرتها في إدارة أعمالها.

الفرع الثالث: أساليب تكوين الشركات متعددة الجنسيات:

يوجد عدة أساليب قانونية لتكوين الشركات المتعددة الجنسيات والمتمثلة في:

1. **تكوين الشركات متعددة الجنسيات عن طريق الاندماج أو الاستحواذ:** يعرف الاندماج قانونا بأنه فناء شركة أو أكثر وقيام شركة جديدة تنتقل إليها ذمم الشركات التي أفنيت ويتم ذلك بإحدى الطريقتين هما:

1.1. الإندماج عن طريق الابتلاع أو الضم وفيه تظل إحدى الشركات قائمة وتبتلع الشركة الأخرى؛

2.1. الإندماج عن طريق المزج وفيه تُفنى كل الشركات المراد إدماجها وتنشأ محلها شركة جديدة.

إن الإندماج المعنى بتكوين الشركات متعددة الجنسيات والاندماج الدولي الذي يتم بين شركة وطنية وشركة أجنبية بحيث تصبح إحدى الشركتين مركز رئيسي والثانية فرع لها ومن ثم تتحول الشركة إلى شركة متعددة الجنسية.

قد يتم تكوين شركة متعددة الجنسية أيضا عن طريق الاستحواذ أو السيطرة على شركات قائمة بالفعل وتحويلها إلى شركات تابعة سواء كان هذا الاستحواذ عنوة (بطريقة غير رضائية) أو بطريقة ودية؛[1]

إضافة إلى الأسلوب السابق هناك أسلوبين آخرين والمتمثلين في:[2]

2. **تكوين شركات وليدة على المستوى الدولي:**

لا يثير تكوين شركات وليدة على المستوى الدولي أي صعوبة فتكوين شركة في هذا المجال لا يتطلب إلا توافر شرطين أساسيين:

- أن يكون للشركة الأم وفقا لأحكام قانونها الوطني الحق في تملك أسهم شركة أخرى؛

[1] عبد العزيز عبد الرحيم سليمان: **مقرر الشركات متعددة الجنسيات**، Open University of Sudan Repository, p p 19-20, http://197.251.5.145:8080/xmlui/

[2] أحمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص ص 125-127.

- أن يكون من الممكن وفقا لأحكام قانون الدولة المضيفة ان تتملك الشركة الوليدة بنسبة تسمح بالسيطرة عليها.

ويمكن القول إن النظام القانوني للشركة الوليدة التابعة لشركة أجنبية لا يختلف عن النظام القانوني للشركة الوليدة التابعة لشركة وطنية أخرى؛

3. السيطرة على شركات قائمة:

قد تلجا الشركات المتعددة الجنسيات للسيطرة على شركات أخرى قائمة بالفعل وتحويلها إلى شركات تابعة لها، ولعل هذا الأسلوب قد يصبح ضروريا في بعض الأحيان لو كان الأمر يتعلق بالحصول على موارد أو سلع تنتجها الشركة المراد السيطرة عليها، حيث تصبح السيطرة على مثل هذه الشركة أمرا حيويا ولازما لتحقيق التكامل الرأسي.

المطلب الثاني: دوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات، مزاياها وعيوبها.

عادة ما تكون هناك العديد من الدوافع والأسباب التي تشجع هذه الشركات على الإنطلاق إلى مواقع أو مناطق خارج مواطنها الأصلية، كما أن لهذه الشركات عدة مزايا جعلتها ظاهرة دولية وقوة محركة في النظام الاقتصادي والدولي الراهن، وهذا لا يعني أنها لا تخلو من العيوب، والتي سنحاول ذكرها في هذا المطلب.

الفرع الأول: دوافع نشوء الشركات متعددة الجنسيات وتفوقها

هناك عدة دوافع أدت بالشركات متعددة الجنسيات للقيام بممارسة أعمالها على المستوى الدولي، وسنقوم فيما يلي بعرض أهمها:[1]

- اختلاف بلدان العالم من حيث اكتسابها للموارد الطبيعية ومصادر الطاقة: حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات بغزو أسواق عديدة حتى تضمن التزويد بالمواد الأولية، كما تسعى للبحث واستغلال مصادر الطاقة؛
- التباين في الأنظمة والأحوال الاقتصادية بين القطاعات الاقتصادية والبلدان: حيث تتعامل الشركات مع أفراد ووحدات ينتمون إلى بلدان تختلف عن البلد الأصلي وهذا من حيث القوانين والنظم والسياسات المتبعة، وهذا ما يدفع بالشركات أن تتكيف مع سياسة كل بلد؛
- التفاوت في تكاليف الإنتاج للاستفادة من فوارق تكاليف النقل وتكلفة العمل (حيث تتجه إلى البلدان ذات معدل استغلال أكبر لقوة العمل وأجور منخفضة)؛
- عقلنة التكاليف وزيادة العوائد: بما أن الشركات تسعى للربح والمنافسة، وهذا يتطلب الحفاظ على عدم ارتفاع نفقات الإنتاج، فكلما زاد الإنتاج تنخفض التكاليف وهذا ما يُمكّنها من زيادة رقم اعمالها؛
- بنية الأسواق العالمية: تقوم الشركات بتوزيع إنتاجها في مختلف مناطق العالم من أجل التوسع وتحقيق الربح، لذلك تسعى لغزو أسواق خارجية وهذا لحماية أسواق التصدير، وعندما يصبح منتجها نمطيا يتحول

[1] الجوزي جميلة، دحماني سامية: **دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة**، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، مخبر العولمة والسياسات الاقتصادية (جامعة الجزائر)، العدد 6، 2015، ص ص94-95.

نشاطها إلى اقتصاديات كثيفة العمل ومنخفضة الأجور، وعليه تقوم بفتح فروع جديدة تختص بعملية التصدير إلى الأسواق العالمية بسبب انخفاض تكاليف الإنتاج، وهذا ما يضفي عليها طابع عالمية الطلب على منتجاتها؛

- توزيع او تقليل المخاطر: عادة ما تواجه الشركات عدة مخاطر نذكر منها:

- مخاطر المنافسة: نتيجة ظهور منافسة شديدة في البلد الأم تقوم الشركات بغزو أسواق خارجية باستخدام أساليبها الهجومية أو الدفاعية لحماية حصتها في تلك الأسواق؛
- مخاطر التقلبات الموسمية: كالبطالة وانهيار العملة وغيرها؛
- مخاطر مراحل دورة المنتج: إن التفاوت في موقع المنتجات من دورة حياتها يُمكّن الشركات من تثبيط شيوع التكنولوجيا، وهذا نظرا لتفوقها التكنولوجي ولاهتمامها بالبحث والتطوير.

الفرع الثاني: مزايا وعيوب الشركات متعددة الجنسيات:

أولا: مزايا الشركات متعددة الجنسيات: يمكن أن تحقق الشركات متعددة الجنسيات العديد من المزايا نذكر منها:[1]

- ✓ تساهم في تحقيق التطور في الدول التي تمارس فيها نشاطاتها وهذا من خلال إقامة مشروعات إنتاجية فيها، إضافة إلى ممارسة عمليات تولد ناتجا ودخلا، وهذا نتيجة أنها تتجه إلى المجالات التي يمكن أن تحقق قيمة مضافة مرتفعة؛
- ✓ تساهم في زيادة الإنتاج في الإقتصاد وتحسين الأداء الإقتصادي وهذا من خلال الوسائل والأساليب الحديثة التي تستخدمها عند ممارسة نشاطاتها، بالشكل الذي يحقق أقل تكلفة ويساهم في تحسين نوعية الإنتاج؛
- ✓ تساهم في استخدام الموارد المحلية كمدخلات لنشاطاتها، وبالتالي تساهم في زيادة درجة الانتفاع من هذه الموارد؛
- ✓ تساهم في توفير فرص عمل وهذا من خلال استخدام العاملين في النشاطات التي تمارسها؛
- ✓ تساهم في زيادة الصادرات وهذا من خلال تحقيق فائض في الإنتاج، وبالتالي تساهم في توفير عملات أجنبية يتم استخدامها في تلبية الحاجة للاستيراد، كما يمكن أن تقلل من الحاجة للاستيراد، وبذلك تقلل من الحاجة للعملات الأجنبية عندما توفر نشاطا إنتاجيا يحل محل الاستيراد، وبالتالي تساهم إيجابا في ميزان المدفوعات من خلال زيادة الصادرات وتقليل الاستيراد؛
- ✓ تساعد الدول التي تعمل فيها على تطوير قدراتها الإدارية والتنظيمية إضافة إلى تطوير مهارات العاملين وخبراتهم؛

[1] فليح حسن خلف: **العولمة الاقتصادية**، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2010، ص ص 76-78.

- ✓ هذه الشركات يمكن أن تُحقق الكفاءة من خلال توجهها للعمل في مجالات ذات إنتاجية أكبر، كما يمكن أن تُحقق المنافسة من خلال تحقق الكفاءة بما يقود إلى تخفيض تكاليف الإنتاج وتحسين نوعيته؛
- ✓ تساهم في توفير التمويل لإقامة المشروعات في الدول التي تعمل فيها، وبالتالي تساعد على تقليل حدة المعوقات التي تعترض تطور النشاطات فيها؛
- ✓ تساهم في التطوير التكنولوجي للدول التي تعمل فيها، نتيجة استخدامها لأحدث التطورات التكنولوجية في عمليات الإنتاج وعمليات التسويق، وهذا بحكم سيطرتها على المجال التكنولوجي.

ثانيا: عيوب الشركات متعددة الجنسيات: رغم المزايا التي تحققها الشركات متعددة الجنسيات فإنها لا تخلو من جوانب سلبية وعيوب والتي يتم التطرق إليها فيما يلي:[1]

- **التأثير غير الملائم على معدل التبادل التجاري للدول المضيفة:** كما تعرف أن معدل التبادل التجاري لدولة ما يمكن تحديده بقسمة أسعار السلع التي تصدرها على أسعار السلع التي تستوردها هذه الدولة. ومن خلال الاستثمار الأجنبي المباشر ينتقل رأس المال الأجنبي إلى الدولة المضيفة وأحيانا يؤدي إلى تدهور معدل التبادل التجاري. ومن الممكن أن يحدث هذا التدهور إذا استثمر رأس المال الأجنبي في إنتاج سلع التصدير وزيادة كمية إنتاجها. فإذا كانت الدولة المضيفة دولة كبيرة في مبيعاتها لسلع التصدير، فإن زيادة السلع المصدرة تؤدي إلى خفض أسعار السلع المصدرة مع بقاء أسعار الواردات ثابتة على حالها. وهذا يؤدي إلى تدهور معدل التبادل التجاري؛
- **نقصان الاستثمار:** غالبا ما تقوم الشركات الأجنبية في البلد المضيف بتمويل جزء من مشاريعها عن طريق الاقتراض من المؤسسات المالية المحلية، هذه الطريقة سوف تؤدي إلى ارتفاع معدل الفائدة مما يؤدي إلى خفض الاستثمارات المحلية، بالإضافة إلى أن الممولين المحليين يفضلون تقديم القروض للشركات المتعددة الجنسيات أكثر من تقديمها للشركات المحلية وذلك لأن عامل الخطورة عند الشركات المتعددة الجنسيات اقل منها عند الشركات المحلية. إن هذا التحول في تقديم رأس المال للشركات المتعددة الجنسيات بدلا من تقديمه للشركات المحلية في الدول المضيفة يبعد رأس المال عن الاستخدامات الأكثر فائدة وقيمة للدول النامية؛
- **نقص في الإدخار المحلي:** نتيجة تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية في الدول المضيفة تجعل الحكومة المحلية تتراخى في خلق ادخار محلي أكبر، وإذا كانت الآليات الضريبية صعبة التطبيق بحيث يتعذر فرضها في مكان مناسب، فإن الحكومة المحلية لا تفرض ضرائب على المواطنين ذوي الدخل المنخفض لتمويل مشاريع التنمية بحجة أن الشركات الأجنبية تقوم بهذه المهمة، وبالتالي الدخل الضائع من الضريبة يستخدم في الاستهلاك وليس في الادخار؛

[1] علي عبد الفتاح أبو شرار: **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط1، عمان، الأردن، 2007، ص ص263-266.

- **عدم الاستقرار في ميزان المدفوعات ومعدل الصرف:** أي عندما تتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المضيفة، فإنها تزودها بالعملات الصعبة التي تحسن وضع ميزان المدفوعات ورفع قيمة العملة الوطنية في أسواق الصرف، ولكن خلال العملية العكسية عندما تبدأ الشركات المتعددة الجنسيات في استيراد مدخلات الإنتاج التي تحتاج إليها أو عندما سترسل أرباحها إلى البلد الأم، فإن هذا يشكل عبئا ثقيلا على ميزان المدفوعات، وهذا ما يؤدي إلى تخفيض قيمة العملة الوطنية في الدول المضيفة؛
- **فقدان الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي السيادة على السياسات المحلية والخارجية:** وهذا من خلال ممارسة القوة الضاغطة بمختلف الطرق والتي تُفقد الدولة المضيفة سيادتها الحقيقية؛
- **تأسيس الاحتكار المحلي:** إن تأسيس الاحتكار المحلي في الدول المضيفة عن طريق الشركات المتعددة الجنسية هو عكس للمنفعة المفترضة التي تقدمها هذه الشركات للدولة المضيفة وهي (إضعاف قوة الاحتكار المحلي). ويتم تأسيس الاحتكار المحلي بأن تقوم الشركات المتعددة الجنسية بعرض منتجاتها بأسعار تقل عن أسعار السلع المنافسة التي تنتجها الشركات المحلية. ويساعدها في تحقيق هذا، التكنولوجيا المتطورة التي تمتلكها الشركات المتعددة الجنسية، حيث تمكنها من إخراج الشركات المحلية من الصناعة وإنشاء الاحتكار المحلي في الدولة المضيفة. وعليه فإن الشركات الأجنبية تبقى في البلد المضيف كمحتكر ترافقه في نشاطه جميع سلبيات الاحتكار؛
- **الرعاية غير الملائمة لتطوير الثقافات والمهارات المحلية:** تقوم الشركات متعددة الجنسية بحجز الوظائف التي تتطلب خبرة ومهارات عالية للمقر الرئيس في البلد الأم. بينما الوظائف في الشركات التابعة للشركة الأم في الدول المضيفة فإنها تدار من قبل موظفين ذوي مستوى منخفض من المهارة والقدرة على تسيير هذه الوظائف (عمليات إدارية روتينية بدلا من اتخاذ القرارات الخلاقة)، وعليه فإن القوى العاملة والإداريين في الدول النامية لا يكتسبون مهارات جديدة.

الفرع الثالث: الشركات المتعددة الجنسية وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر

تعتبر الشركات المتعددة الجنسية بمثابة القاطرة التي تجر وراءها الاستثمار الأجنبي المباشر نحو أقاليم العالم المختلفة.[1]

جرى تحليل العلاقة المتبادلة بينهما من قبل العديد من الاقتصاديين، وتتمثل أهم الآراء التي تناولت هذه العلاقة فيما يلي:[2]

1. **الشركات العالمية هي تجسيد للاستثمارات الأجنبية المباشرة:** يرتكز هذا الرأي على أن الشركة العالمية هي الإستثمار الأجنبي المباشر والعكس صحيح، لكن يرى "Caves" أن الشركة العالمية والاستثمار

[1] حسين الأسرج: **سياسات تنمية الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، سلسلة رسائل بنك الكويت**، رقم 83، 2005، ص9.

[2] جابر سطحي: **دور الإستثمار الأجنبي المباشر في تحسين المزيج التسويق للمؤسسات الجزائرية (دراسة حالة مؤسسة موبيليس، جازي وأريدو)**، أطروحة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2017-2018، ص ص 28،29.

الأجنبي المباشر لا يتطابقان كليا على الرغم من أنه غالبا ما يتم تعريف إحداهما بالآخر، ويعلل "Dunning" عدم التطابق بينهما للأسباب التالية:

- ليس من الضروري أن يتم الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة الشركات، بل يمكن أن يتم بواسطة وكلاء اقتصاديين؛
- أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يتم بواسطة أية شركة بغض النظر عن كونها تعمل في الأنشطة الخارجية أو المحلية؛
- أن الشركة الوطنية عندما تقوم بالاستثمار المباشر في شركة أخرى تنتمي إلى دولة غير دولتها، فإنها تسيطر على حجم موارد أكبر من رأس المال الذي تملكه في هذه الشركة داخل الدولة المضيفة، وبالتالي فدورها الاقتصادي لا يرتبط بحجم رأسمالها، بل يتحدد إلى حد كبير بحجم الموارد التي تسيطر عليها فعلا.

2. **أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو أداة ميلاد الشركات العالمية:** يرى "Kolde" أن الإستثمار الأجنبي المباشر يعتبر أداة ميلاد ونمو الشركة العالمية، حيث أن جوهر شركة الأعمال هو الإنتاج والتوزيع والقيام بالأنشطة التي تدير الأرباح، وأن جوهر الإستثمار هو توفير التسهيلات والقدرات التي تحتاجها الشركة للقيام بأنشطتها، لهذا فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يلعب دورا مساعدا فقط في خلق الأنشطة المنتجة متعددة الجنسية.
3. **العلاقة بين الشركات العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر علاقة دائرية:** يرى بعض المختصين أن طبيعة العلاقة بين الشركات العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر هي علاقة دائرية، ذلك أن هناك بعض الشركات الوطنية التي تقوم بالاستثمار في عدة دول، وبالتالي تتحول إلى شركة عالمية من خلال العمليات التي تقوم بها، وكلما زاد عدد الدول التي تستثمر فيها تزداد درجة تعدد جنسيتها في الأنشطة التي تقوم بها، ومن ناحية أخرى فإن الاستثمارات سوف تتعدد جنسيتها تبعا لقيام الشركة العالمية بالاستثمار في عدد من الدول، وهنا تكتمل الدائرة خاصة وأن الشركات العالمية تستحوذ على معظم أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر. وبالتالي حسب هذا الرأي فإن الشركة تخلق التعدد في الجنسية للاستثمارات، والاستثمارات الأجنبية المباشرة تخلق التعدد في الجنسية للشركة، لكن هناك من يخالف هذا الرأي نظرا لوجود طرق أخرى لخلق التعدد في الجنسية.
4. **أن الشركة العالمية هي أداة للاستثمار المباشر في الدول الأجنبية:** أشار رولفه إلى أن الشركات العالمية هي أصلا الأداة التي تستخدم لتحقيق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لكن هناك من يرى أن وجود رأس المال كأحد عوامل الإنتاج قبل وجود الشركة ككيان قانوني واقتصادي يجعل رأس المال هو الأداة لهذه الاستثمارات وليس الشركة العالمية، حيث أن وجود رأس المال في صورة متفرقة لأفراد متفرقون في مجالات ودول مختلفة ثم وضع الإطار التنظيمي والشكل القانوني ثم تجميع رأس المال على أساس فلسفة واضحة للعمل على المستوى المحلى أو العالمي أو الاثنين معا، يؤهل رأس المال لأن يكون أداة هذه الشركة لتنفيذ

هذه الفلسفة، وعليه فالأقرب إلى المنطق أن يكون رأس المال هو الأداة وليس الشركة التي تستخدمه هي الأداة، سواء استخدام رأس المال للاستثمار على المستوى الداخلي أو الخارجي أو الاثنين معا.

5. **أن الاستثمار المباشر يضم الشركات العالمية:** يرى أنصار هذا الرأي أن الشركات العالمية كظاهرة لا تعني أكثر من كونها تندرج ضمن الاستثمار الأجنبي المباشر.

وقد أكدت الدراسة الميدانية المتعلقة بظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر بأن ما يزيد عن نسبة 80% من حجم هذا الاستثمار لسنة 1998 قد تم تنفيذه من قبل الشركات متعددة الجنسيات، وأن النسبة الباقية 15% قد تم تنفيذها من خلال قنوات أخرى كالتعاقدات وغيرها، وبالتالي يمكن اعتبار الشركات العالمية بمثابة القناة الرئيسية لتحقيق وتنفيذ الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

خلاصة الفصل:

لقد حاولنا في هذا الفصل تقديم الجوانب النظرية الخاصة بالاستثمار الاجنبي المباشر والشركات متعددة الجنسيات التي تعتبر أهم أطرافه، حيث أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر مطلب تسعى إليه الدول وهذا نتيجة الدور الجوهري الذي يلعبه هذا النوع من الاستثمار وشركاته على المستوى العالمي ويعود السر في بروزه الى كونه وسيلة تمويل بديلة يتم اللجوء اليها لتمويل العجز في تمويل استثماراتها.

الفصل الثاني:

الإطار المفاهيمي والنظري حول الصادرات وعلاقتها بالإستثمار الأجنبي المباشر

تمهيـــــــد:

احتلت مسألة الصادرات مكانة هامة في الفكر المرتبط بالتنمية الاقتصادية، حيث توصلت العديد من الدراسات والبحوث إلى أن سياسة التوجه نحو الخارج يحقق مسألة إحلال الصادرات محل الواردات ويحقق التنمية الاقتصادية الشاملة، حيث كلما زادت صادرات أي دولة على حساب وارداتها ساهم ذلك في زيادة معدلات النمو عندها.

وتلعب الصادرات دورا أساسيا في تحقيق النمو الاقتصادي، إذ ليس بإمكان أي دولة العيش بمفردها أو بمعزل عن الدول الأخرى حيث أنها لا تستطيع إنتاج وتلبية كل حاجيات أفرادها، لذلك فهو يعتبر من المسائل المهمة التي تسعى أغلبية الدول لإدراكها واستخدام مختلف الأساليب لتنميتها، ومن هذه الأساليب الإعتماد على الشركات الأجنبية. وسنتطرق في هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: الصادرات والمفاهيم المتعلقة بها

المبحث الثاني: دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الصادرات في الدول المضيفة

المبحث الأول: الصادرات والمفاهيم المتعلقة بها

يعتبر التصدير منذ زمن طويل من القضايا الأساسية التي أولتها الدول أهمية كبيرة، إذ يمكنها من بسط نفوذها وسيطرتها على الأسواق الدولية وبالتالي تحقيق مداخيل تساهم في عملية النمو والتنمية الاقتصادية، وكذلك ربط الاقتصاد المحلي بالاقتصاد العالمي، وللإلمام أكثر بموضوع الصادرات اشتمل هذا المبحث على المفاهيم الخاصة بالتصدير بدءًا بتعريفه، أهميته، أهدافه وطرقه إضافة إلى أنواعه، دوافعه، مؤشراته وصولا إلى استراتيجياته.

المطلب الأول: مفاهيم أساسية حول الصادرات

يعد الانفتاح الدولي حاجة ماسة لأية دولة، وأسلوبا جيدًّا لتطورها ونموها المستمر، ويتحقق هذا الانفتاح بأشكال مختلفة منها التصدير، وفيما يلي سنتطرق إلى تعريف التصدير، أهميته وطرقه، وصولا إلى أنواعه ودوافعه.

الفرع الأول: تعريف الصادرات وأهميتها

سنقوم من خلال هذا الفرع بتقديم مفاهيم متعددة للتصدير وإبراز أهميته.

أولا: تعريف الصادرات

لقد تعددت التعاريف المرتبطة بالتصدير، وسنورد بعض هذه التعاريف فيما يلي:

يمكن تعريف الصادرات على أنها: "انتقال السلع وسواها من الخيرات والممتلكات المادية من البلد المنشأ إلى بلدان أخرى لتسويقها في أسواق عالمية".[1]

يعرف عبد المهدي عادل التصدير: "بأنه عملية تقوم على بيع وإرسال سلع أو خدمات وطنية إلى الخارج"[2].

تعرف الصادرات على أنها: "المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي متمثلة بسلع تتم شحنها وتقديمها الى بلد آخر ليتم بيعها أو تداولها ونقلها للأجانب".[3]

التصدير:Exporting بصفة عامة يقصد به: "تسويق المنتجات خارج الدولة أي الطلب الأجنبي على المنتجات المحلية بعد تحقيق الفائض في الإنتاج، وهو بذلك يعني ذاك النشاط الذي من خلاله يتم تداول السلع والخدمات من دولة لأخرى، بهدف اقتحام الأسواق الخارجية وفق نظام معترف به وقوانين ونظم نظرا لوجود رسوم تختلف من دولة لأخرى بغرض تحقيق أرباح وقيم مضافة".[4]

---

[1] بلقلة براهيم: **آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2008-2009، ص88.

[2] بوالعام سميرة: **أثر تطور الصادرات على التنمية الاقتصادية (حالة الجزائر)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع المالية والنقود، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص56.

[3] محمد عطا الله عليمات وإبراهيم بطاينة: **أثر الصادرات الصناعية الزراعية على الميزان التجاري الأردني،** Global Journal of economic & Business (GJEB); 2018, Vol. 4 Issue 3, p 363.

[4] صاولي مراد وعبد الرحماني فارس: **ترقية الصادرات خارج المحروقات واستراتيجيات النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية باستعمال نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة ARDLخلال الفترة (1980-2016)**، مجلة الدراسات الاقتصادية المعمقة، العدد 6، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2017، ص30.

التصدير: "هو أبسط أشكال الدخول الى الأسواق الدولية وأكثرها انتشارا في التجارة العالمية للمنتجات الضرورية والمواد الأولية، لا يحتاج التصدير إلى استثمارات مالية كبيرة، ويتم بأقل ما يمكن من الموارد البشرية، أي لا يتضمن مخاطر ونفقات كبيرة. بالمقابل لا يسمح التصدير بمعرفة تطورات السوق وسلوك المنافسين والمستهلكين بشكل جيد، كما أنه لا يساعد المؤسسة في إيصال سياستها التجارية الى الأسواق الخارجية، إضافة إلى أن المُصدّر يمكن أن يتعرض إلى بعض العوائق الإدارية والسياسية "ضرائب جمركية، أنظمة التقنين والحصص والمواصفات ISO...الخ" الشيء الذي يحد من نشاطه الخارجي"[1].

كما يمكن تقديم تعاريف للتصدير على المستويات التالية:[2]

1. **على مستوى المؤسسة:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية.
2. **على المستوى الوطني:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية.
3. **على المستوى الدولي:** التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية، والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

من خلال جملة هذه التعاريف يتضح أن التصدير هو عملية عبور وانتقال مجموع السلع والخدمات من البلد المنشأ إلى بلدان أخرى وهذا بعد تحقيق فائض في الإنتاج بغرض تحقيق الربح وخلق قيمة مضافة، وبالتالي فهو شكل من أشكال الدخول إلى الأسواق الدولية وأكثرها انتشارا في التجارة العالمية للمنتجات الضرورية.

ثانيا: أهمية الصادرات:

يعتبر التصدير ذو أهمية كبيرة في الفكر الاقتصادي المرتبط بالتنمية الاقتصادية للدول النامية وخصوصا في ضوء ما يُسفر عنه الواقع العملي من الاتساع المتنامي للفجوة التي تربط بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية.

ونلمس أهمية التصدير بالنسبة للدول النامية من واقع الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها موازين مدفوعاتها، حيث يلاحظ ارتفاع العجز في الميزان التجاري وزياد حجم المديونية الخارجية وكذا زيادة أعباءها، الأمر الذي أدى إلى ضعف قدرتها على الاستيراد وذلك بسبب السياسات التي تنتهجها بعض الدول النامية كسياسة إحلال الواردات وسياسة الإقراض الخارجي.

لأجل هذا يعد التصدير خيارًا مهما يمكن الاعتماد عليه لتوفير الاحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم خاصة أن المصادر الأخرى (صادرات المواد الأولية) لا تتصف بالاستقرار والاستمرارية، مما يجعل قيام

[1] لعلاوي عمر ودحية جمال الدين: **دراسة حول العراقيل التي تمنح المؤسسة الجزائرية من الدخول إلى الأسواق الخارجية**، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والإندماج في الاقتصاد العالمي، العدد 10، تصدر من طرف مخبر الإصلاحات الاقتصادية، التنمية واستراتيجية الإندماج في الاقتصاد العالمي (المدرسة العليا للتجارة)، الجزائر، 2010.

[2] dimatop.yoo7.com/t2298-topic، تاريخ الاطلاع 2019/03/7، على الساعة12 :16.

اقتصاد تصديري غير تقليدي من المهام الأولى لأجهزة التخطيط ورسم السياسات لكونه في الأساس عملية تنموية طويلة الأجل.

وقد توصل الفكر الاقتصادي والعديد من الدراسات التجريبية إلى أن النمو السريع للصادرات يعجل النمو الاقتصادي، حيث أن تنمية الصادرات توفر الوسائل المساعدة على النمو بشكل أحسن وأسرع مما توفره سياسة إحلال الواردات.[1]

وتتجلى أهمية الصادرات للمنتجات الوطنية من خلال جملة من الاعتبارات حيث:[2]

- التصدير هو المخرج الأمثل لما تعانيه الكثير من المؤسسات من فائض في الإنتاج والمخزون، وذلك لمحدودية ومعوقات التسويق في السوق المحلي؛
- التصدير يزيد من تنوع الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري ويجلب العملات الأجنبية ويتيح فرص عمل جديدة للعمالة الوطنية وذلك من خلال تنويع الصادرات؛
- التصدير هو الامتداد الطبيعي للتوسع في مشروعات الإنتاج، وإلاّ فإن السوق المحلي المحدود سيكون حائلا دون استمرار هذا التوسع؛
- مواجهة ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات ومحاولاتها في الاستحواذ على الأسواق العالمية؛
- تزداد أهمية التصدير من ناحية أن معظم الاستثمارات المحلية تعتمد إلى حد كبير على الاستيراد للمواد الخام والمعدات، ولذلك لابد من قيام نظام تصدير للمنتجات لتعويض آثار التمويل بالعملات الأجنبية القابلة للتحويل.

الفرع الثاني: أهداف وطرق التصدير

أولا: أهداف التصدير

قد تسعى المؤسسة دائما من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف لا سيما النمو، البقاء والاستمرارية ولا يتسنى لها ذلك إلا من خلال كسب مكانة على المستوى المحلي والدولي، وتلجأ إلى التصدير كمبرر لتحقيق الأهداف المرجوة والتي تختلف من مؤسسة إلى أخرى، ويهدف التصدير إلى تحقيق واحد أو أكثر من الأهداف التالية:[3]

---

[1] قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي: **آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثاني، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، جوان 2002.

[2] لوح حكيم: **دور الصادرات الصناعية كمحفز لزيادة معدلات النمو الاقتصادي خارج قطاع المحروقات (دراسة حالة الجزائر 1990-2013)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة وإدارة أعمال دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، 2017/2016، ص ص40-41.

[3]. عتيق شيخ: **الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر (حالة النفايات)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير، جامعة وهران، الجزائر، 2012/2011، ص ص79-81.

1- الأهداف المرتبطة بالتنمية:

1-1- تقسيم القدرات الموجودة لدى الدولة: إن رفع المبيعات بالتصدير يؤدي إلى استغلال الطاقات الإنتاجية العاطلة، إلى امتصاص التكاليف الثابتة مما يجعل المؤسسة قادرة على الرفع من المردودية الإنتاجية للمعدات والعمال؛

1-2- استغلال الفروق بين دورات حياة المنتجات في أسواق التصدير: قد يساهم التصدير بالدخول للأسواق الجديدة، مما يزيد في إتاحة أكبر فرصة ممكنة للمنتجات المحلية للاستمرار في الحصول على قبول السلع والخدمات، وينعكس ذلك على دورة حياة المنتج، حيث يساهم في زيادة بقاء السلع والخدمات في الأسواق الجديدة أطول فترة ممكنة قد تزيد عن فترة بقاء السلع أو الخدمات في الأسواق الداخلية؛

1-3- تعويض جهود البحث والتطوير: لكي تضمن المؤسسة مكانتها في السوق، وجب عليها القيام بنشاطات البحث والتطوير التي تتطلب ميزانيات ضخمة. غالبا ما تتعدى هذه الأخيرة قدرات المؤسسة، وحتى تتمكن هذه الأخيرة من تغطية هذه النفقات يكون لازما عليها القيام بتصدير منتجاتها إلى أسواق ذات مردودية أكثر والتي عادة ما تكون متوفرة بكثرة في الأسواق الخارجية؛

1-4- الحاجة إلى تطوير المنتجات وفق اتجاهات المنافسين: اللجوء إلى التصدير يتحتم على المؤسسات القيام بالابتكارات والتحسينات اللازمة لخصوصيات وشروط استعمال المنتجات، وهذا نظرا لاختلاف أذواق ومتطلبات الزبائن وخصوصياتهم في الأسواق الدولية.

2- الأهداف المرتبطة بالاستراتيجية:

2-1- تحقيق تنويع جغرافي للصادرات لتجنب المخاطر: لكي تؤمن المؤسسة نفسها أو نشاطها من المخاطر سواء كانت سياسية، اقتصادية أو اجتماعية، تلجأ للتصدير كوسيلة للهروب من مشاكل السوق المحلية، ففي الجزائر مثلا تضخم الأسعار جعل منتجات بعض المؤسسات ليست في متناول المستهلك المحلي، الأمر الذي يدفع بهذه المؤسسات للتصدير لضمان انسياب أفضل لمنتجاتها وتحافظ على دورة حياة مخزوناتها؛

2-2- مراقبة بعض أجزاء السوق الدولية: إن المؤسسات التي تعتمد على استراتيجية طويلة المدى في توسيع نشاطاتها وتدويله، وتكون لديها رغبة في الحفاظ وتأمين وجودها على بعض أجزاء السوق الدولية، خاصة الهامة منها، وذلك عن طريق التصدير من خلال مراقبة السوق الخارجية وتحليلها، وعليه تقي المؤسسة نفسها من المنافسة الموجودة في الأسواق إذ تتيح لها الفرصة للاطلاع الدائم على تطور هذه الأسواق.

3- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي:

3-1- زيادة رقم الأعمال: إن رفع رقم الأعمال هو المحفز الهام لدى المصدرين، فهو هدف كمي لتوسيع حجم نشاط المؤسسة ولكن له تأثيرات نوعية، فهذا التوسيع يكون متجانسا، له مردودية مُساهمَة وهيكلة مالية متوازنة؛

3-2- رفع مردودية رؤوس الأموال المستخدمة: تقوم المؤسسات باستثمارات تختلف من حيث طبيعتها ومردوديتها، فزيادة المبيعات عن طريق التصدير من شأنه أن يسمح للمؤسسة الحصول على أرباح وذلك كون

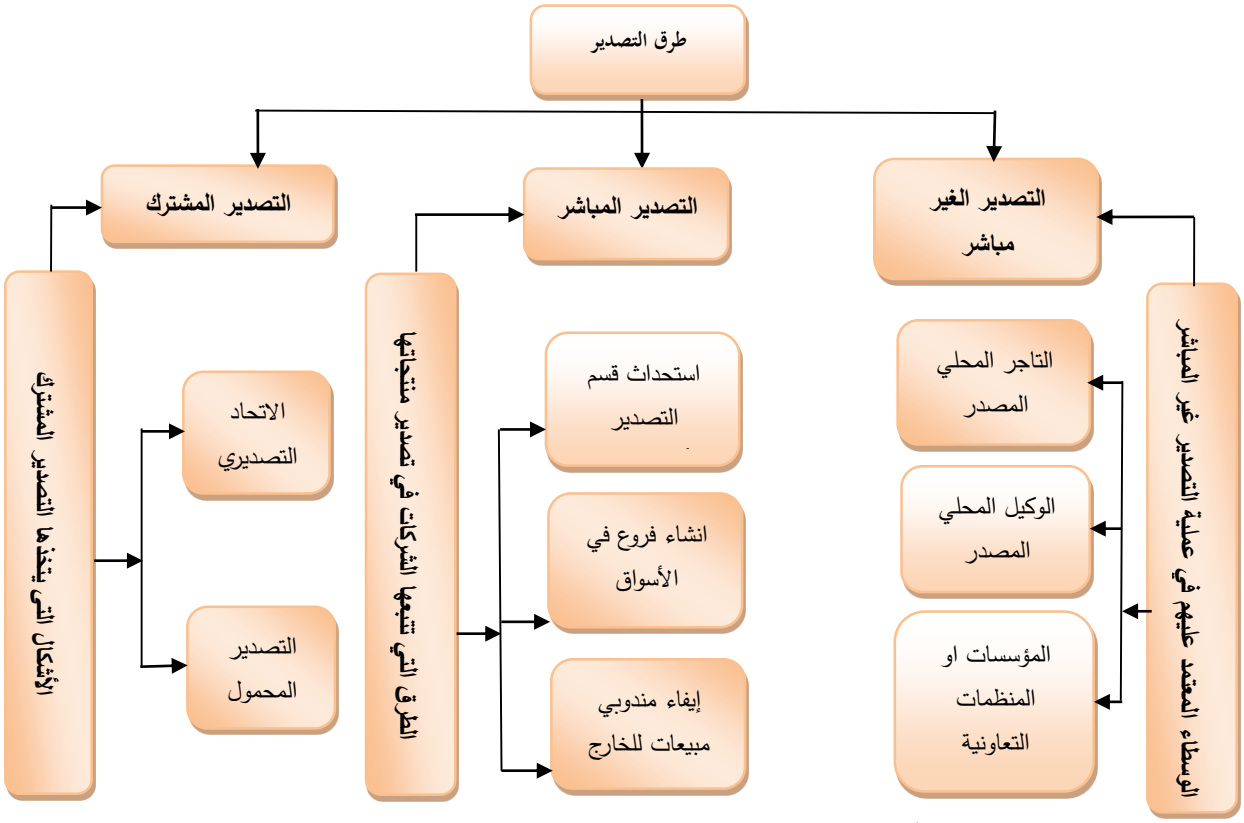
أسواق التصدير مختلفة، وتتيح البيع بهوامش مرتفعة، وهذه الأرباح يجب تحديدها بكل دقة بإسقاط مصاريف التعبئة والتغليف والنقل؛

3-3- الرغبة في الحصول على العملة الصعبة: تدويل المؤسسة عن طريق التصدير يتيح لها فرصة التمويل الذاتي للمنتوج الدائم للمؤسسة، بسبب تحصيلها للعائدات بالعملة الصعبة. وكذا الحصول على رؤوس الأموال لتمويل مباشرة من الأسواق الخارجية في شكل قروض تصدير، التي تدعم القدرة التفاوضية للمؤسسات المصدرة إذا أرادت الاقتراض مجددا.

ثانيا: طرق التصدير:

يتم التصدير للعالم الخارجي من قبل المؤسسة المنتجة وفق ثلاث طرق هما: التصدير الغير مباشر، التصدير المباشر والتصدير المشترك، والتي يمكن تلخيصها في الشكل التالي:

الشكل (2-1): طرق التصدير



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على الشرح المقدم لطرق التصدير

1- التصدير غير المباشر: يتم التصدير غير المباشر باستخدام الوسطاء حيث تقوم شركة ما بتعهيد نشاطها التصديري إلى أشخاص آخرين من نفس بلدها أو أجانب يعملون لحسابهم الخاص من أجل ضمان دعم وتعزيز منتجات الشركة في الأسواق الخارجية، لذا تقوم الشركة بإناطة وظيفتها التجارية (التصدير) إلى أشخاص لديهم خبرة ومعرفة جيدة بأسواق التصريف على خلاف وكلاء العمولة يقوم هؤلاء الوسطاء بشراء المنتجات وبيعها إلى زبائنهم.[1]

[1] رضوان المحمود العمر: **التسويق الدولي**، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2007، ص137.

ومن أهم أشكال الوسطاء المتوفرين في السوق المحلي للتصدير ما يلي:[1]

1-1 التاجر المحلي المصدر: يقوم هذا الوسيط بشراء إنتاج الشركة لحسابه الخاص. ثم يتولى عملية تسويقه وبيعه على مسؤوليته في الخارج بهدف تحقيق الربح؛

1-2 الوكيل المحلي المصدر: يوجد أنواع مختلفة من الوكلاء أو السماسرة، والوكلاء بالعمولة أما السماسرة فمنهم وكيل البيع، وكيل المنتج، السمسار الحر، والوكيل بالعمولة فالوكيل في جميع الحالات يبحث ويتفاوض نيابة عن موكله ويتقاضى مقابل عمله عمولة تختلف حسب العقود التجارية بين الوكيل والموكل ونوع الوكالة؛

1-3 المؤسسات أو المنظمات التعاونية: تقوم هذه المنظمات بتنفيذ المهام المتعلقة بالتصدير، وذلك نيابة عن عدة منتجين وهي تقع جزئيا تحت إدارتهم ورقابتهم ويستخدم هذا النوع عادة من قبل منتجي البضائع الأولية كالمنتجات الزراعية.

وتتبع الشركات في تصدير منتجاتها وفق الطريقة الغير مباشرة الطريقة التالية:[2]

- **شركات التجارة الخارجية:** في واقع الأمر ليس لدى الشركات الإمكانيات اللازمة لامتلاك جملة الكفاءات للتصدير، إذ لابد لها من شركاء لبيع منتجاتها في الخارج.

وهناك عدد من المزايا تحصل عليها الشركة من التصدير غير المباشر نوجزها فيما يلي:

- ✓ تتميز أساليب التصدير الغير مباشر بالوفرة والسرعة النسبية وسهولة العمل؛
- ✓ استفادة الشركة من تجربة أحد الشركاء المقيمين في الخارج ومن معرفته وعلاقاته التجارية؛
- ✓ يتم توزيع المنتجات المصدرة بسرعة وبدون انتظار تأسيس شركة توزيع خاصة بها.

كما أن لهذه الطريقة عيوب تتمثل فيما يلي:[3]

- ➢ لا تتعلم الشركة النواحي الفنية والقانونية للتصدير مباشرة للأسواق الدولية؛
- ➢ احتمال فقدان السيطرة من جانب الشركة على السلعة لصالح ممثل المبيعات؛
- ➢ ربما يفقد المنتج اهتمام جهة التصدير وممثل المبيعات في السوق الخارجي.

2- التصدير المباشر: بهذا الخيار يقوم المُنتج نفسه مباشرة بأعمال التصدير إلى السوق الأجنبي دون الاستعانة بخدمات الوسطاء.

وتتبع الشركات في تصدير منتجاتها مباشرة إحدى الطرق التالية:[4]

2-1 استحداث قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من الشركة إنشاء قسما مستقلا للتصدير في الشركة وضمن هيكلها التنظيمي ليقوم بمهام ووظائف التصدير؛

---

[1] شريف علي الصوص: **التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)**، دار أسامة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2012، ص88-89.

[2] بهلول مقران: **علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كمي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2011/2010، ص9.

[3] علي عباس: **إدارة الأعمال الدولية (الإطار العام)**، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن،2007، ص178.

[4] شريف علي الصوص: مرجع سبق ذكره، ص89.

2-2 إنشاء فروع في الأسواق الخارجية: وهذا يعني إنشاء فرع في السوق الأجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق المستهدف. وهذا يسمح للشركة بتحقيق رقابة أفضل على نشاطاتها في السوق الخارجي؛

2-3 إيفاد مندوبي مبيعات للخارج: يقومون بالبحث عن العملاء المحتملين في الأسواق المستهدفة والاتصال والتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

وللتصدير المباشر مزايا عديدة منها:[1]

- ✓ تتحكم الشركة بكامل مراحل عملية التصدير؛
- ✓ توفر الشركة تكاليف الوسطاء فيما لو لم يتم التصدير من خلالهم؛
- ✓ تُطوّر الشركة علاقات وثيقة مع المشترين الأجانب.

بالرغم من وجود عدة مزايا للتصدير المباشر إلا أنه لا يخلو من العيوب والتي يجب الانتباه إليها والمتمثلة في:

- ✓ احتمال أن تفوق قيمة الوقت الذي تستغرقه عملية التصدير والبيع والتحصيل في السوق الأجنبي قيمة الفوائد التي يحصل عليها من التصدير المباشر؛
- ✓ يتعرض المصدر المباشر لمخاطر مباشرة أكثر مثل عمليات الغش والخداع والنصب والاحتيال...إلخ.

3- التصدير المشترك: يمثل بالنسبة للمؤسسة التعاون مع مؤسسات أخرى في عملية التصدير (أي تضامن عدة مصدرين معا)، حيث أنه تجمع مؤسسات وطنية بتكوين تكتل للمصدرين والاشتراك معا في الوسائل لتسيير سياستهم التصديرية.[2]

ويمكن أن يظهر هذا الأسلوب بأشكال مثل:[3]

3-1 الاتحاد التصديري: يقوم على فكرة مفادها أن التعاون بين عدة شركات راغبة بالتصدير سيكون اقتصاديا وأكثر فعالية من سلسلة من الأعمال الفردية، الهدف الأساسي للاتحاد هو التصدير بكثرة وبشكل أفضل مع الاحتفاظ بالاستقلال المالي والقانوني للشركة، بحيث نجد أن وظيفة التصدير التي كانت تقوم بها الشركة العضو سابقا مجمعة ومركزة في تنظيم خاص. إن تعاون الأعضاء يساعد على وضع أشخاص متخصصين، وبالتالي سيكون البيع بسعر أفضل في أسواق أوسع، ويكون هذا الاتحاد مفيدًا أو يشكل إحدى وسائل الشركات للقيام بتصدير السلع، خاصة الشركات الصغيرة التي ليست لها القدرة على التصدير بمفردها؛

3-2 التصدير المحمول: هو أسلوب بيع يتم فيه قيام شركة كبيرة تمتلك شبكة توزيع في دولة أو عدة دول أجنبية بوضع هذه الشبكة في عمولة محددة، بخدمة شركة صغيرة حديثة التصدير وذات إمكانيات ضعيفة لا يمكنها القيام بعملية التصدير بمفردها. وبشكل عام يمكن أن نميز بين حالتين يتم فيها قيام أحد المصدرين بحمل شركة أخرى على التصدير خاصةً من الشركات الصغيرة والمتوسطة وهي:

---

[1] علي عباس: مرجع سبق ذكره، ص177.

[2] أيت بن أعمر إلهام: **تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات**، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 32، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2015، ص132.

[3] لوح حكيم: مرجع سبق ذكره، ص44.

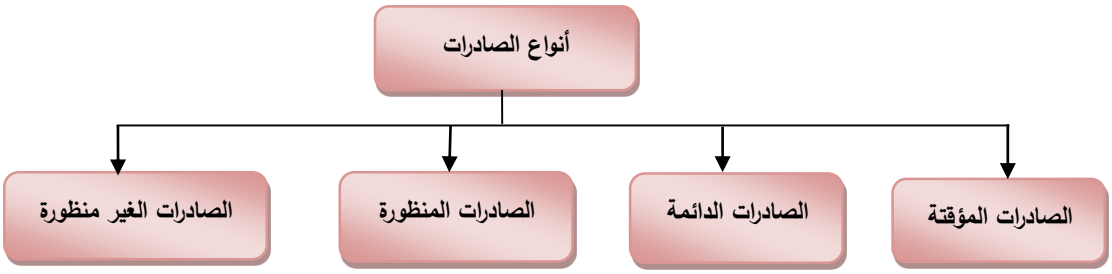
- الحالة التي تملك فيها إحدى الشركات فروعا في الخارج وتحمل معها عددًا من الموردين بهدف الاستمرار أو إطالة سياسة الاستثمار في الخارج؛
- حالة الحمل، أي اتفاق التوزيع الذي يتم من خلال عرض إحدى الشركات الدولية خدمات شبكة توزيعها في الخارج على شركات أخرى من أجل بيع منتجاتها مقابل عمولة محددة.

الفرع الثالث: أنواع ودوافع التصدير

أولا: أنواع الصادرات

تنقسم الصادرات إلى أربعة أنواع وهي الصادرات المؤقتة، الصادرات الدائمة، الصادرات المنظورة والصادرات الغير منظورة والتي يمكن تلخيصها في الشكل التالي:

الشكل رقم (2-2): أنواع الصادرات



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على الشرح المقدم لأنواع الصادرات

يمكن تقسيم الصادرات إلى عدة أنواع تتمثل في:[1]

1- **الصادرات المؤقتة:** هي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة زمنية معينة، ثم يعاد استردادها ومن بينها: المنتجات التي يراد تقديمها إلى المعارض والمؤتمرات أو الصالونات الدولية، مواد وأجهزة وآلات ضرورية للقيام ببعض الأعمال في الخارج، إرسال الأجهزة والآلات من أجل إصلاحها في الخارج؛

2- **الصادرات الدائمة:** وهي تلك المنتجات التي يتم تصديرها بصفة دائمة دون إعادتها، وأيضا يقصد بها مجموع البضائع الجديدة والقديمة التي تخرج بصفة نهائية من الإقليم الجمركي؛

إضافة إلى الأنواع سابقة الذكر هناك نوعين آخرين هما:[2]

3- **الصادرات المنظورة:** وتشمل السلع والبضائع التي يبيعها المقيمون في دولة ما إلى المقيمين في دولة أخرى، وتنتقل إليهم عبر الحدود وتسمى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت بصر رجال الجمارك حيث يمكنهم مشاهدتها ومعاينتها ويحصونها في سجلاتهم؛

[1] عمر فرحاتي: **الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، يومي 7/6 ديسمبر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، الجزائر، 2017.

[2] بن طيرش عطاء الله: **تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2017/2016، ص74.

4- الصادرات الغير منظورة: وتشمل عدة خدمات وتتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الخارج، وتتمثل في خدمات النقل، التأمين، السياحة، كذلك تشمل النفقات الديبلوماسية، مدفوعات البريد والهبات...إلخ، زد على ذلك تصدير رؤوس الأموال والذي يمثل انتقال رؤوس الأموال العائدات إلى الاحتكارات المالية العالمية من بلد إلى آخر، قصد زيادة أرباح هذه الاحتكارات وتعزيز مراكزها الاقتصادية والسياسية في الأسواق وتوسيع مجالات الاستثمار الرأسمالي، ويتم هذا التصدير بعدة طرق منها: إصدار أو شراء أوراق تجارية أو التزامات أو أسهم أجنبية، ومنح قروض لتمويل شركات تابعة في الخارج.

ثانيا: دوافع ومحفزات التصدير:

تلجأ جميع المؤسسات الإنتاجية إلى تصدير منتوجاتها إلى الخارج وهذا يرجع إلى مجموعة من الأسباب والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:[1]

- ضيق الطاقة الاستيعابية للسوق المحلي: إن عدم قدرة استيعاب السوق المحلي لمنتوج المؤسسة يؤدي إلى البحث عن أسواق جديدة لبيع منتجاتها، كما تلجأ المؤسسة إلى البحث عن أسواق خارجية عندما تزيد في الإنتاج بقصد تسويق الفائض منه؛
- الدفاع عن الوجود ومواجهة المنافسة الأجنبية: تسعى المؤسسة دائما إلى فرض نفسها ووجودها في السوق الخارجية وهذا عن طريق التصدير، بحيث أن هذا الأخير يسمح لها بمعرفة مكانة منتوجاتها مقارنة بالمنتجات المنافسة لها في الأسواق الخارجية، وبالتالي تحدد مدى جودتها وإقبال المستهلكين عليها؛
- عالمية الطلب: يمكن أن تهتم المؤسسة بعالمية الطلب على منتوجاتها، أو ببساطة يوجد طلب أجنبي على منتوجها وهي قادرة على تلبيته، فهناك بعض السلع ذات الاستهلاك العالمي وبالتالي أسواقها ذات طابع عالمي كالمنتجات الكهرو منزلية، أدوات التجميل، السيارات، مفروشات الأرض..... إلخ، وبالتالي القدرة على صنع مثل هذه المنتجات يتبعه حتما استغلال هذ الأسواق العالمية بتخصيص المجهودات التسويقية الملائمة لذلك؛
- تدنية المخاطر: قد تلجأ المؤسسة إلى البحث عن أسواق خارجية لتصريف منتجاتها لتدنية مخاطر المنافسة التي تواجهها في الأسواق المحلية حيث قد تكون قوة المنافسة أقل كثافة في الخارج عن الداخل وربما يرجع هذا الأمر إلى اختلاف الدول فيما بينها من حيث ما تملكه من موارد وخبرات وإمكانيات تؤثر على تكلفة الإنتاج وجودته بالنسبة للمنتجات النهائية، الأمر الذي يجعل للمؤسسة ميزة تنافسية إذا خرجت بمنتجاتها إلى الأسواق الخارجية؛
- التنويع الجغرافي: قد تجد المؤسسة أنه من الأفضل لها أن تعتمد على سياسة التنويع الجغرافي لنفس خط الإنتاج بدلا من اللجوء إلى سياسة تنويع خطوط الإنتاج، ويرجع ذلك التفضيل إلى إيجاد أسواق جديدة لنفس المنتوج القائم والمعاد تهيئته وتعديله؛

[1] لعويطي نصيرة: **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات**، رسالة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2014/2013، ص ص48-49.

- ❖ تطلعات المؤسسة نحو تحقيق النمو والتوسع: إن الإدارة الكفؤة في أي مؤسسة هي الإدارة التي تدير أنشطتها بكفاءة وفعالية وتمتلك تطلعات وأبعاد مستقبلية تتمثل في الامتداد إلى الأسواق الدولية وعدم الاكتفاء بالتواجد في السوق المحلية فقط؛

إضافة إلى الدوافع السابقة هناك دوافع أخرى والمتمثلة في:[1]

- ❖ يساعد التصدير على توفير ضمان وظيفي أكبر للعاملين في الشركة؛
- ❖ القدرة على مواجهة تقلبات الأسعار التي يتعرض لها رجال الأعمال في الأسواق المحلية؛
- ❖ اكتساب خبرة في اقتحام الأسواق الأجنبية بتكوين شبكة واسعة من العقود مع العديد من الوكلاء والموزعين الأجانب وهذا يساعد على فهم كيفية اختراق الأسواق العالمية؛
- ❖ الهوامش الأعلى الموجودة في الأسواق الأجنبية.

كما أن هناك عدة دوافع يمكن تقسيمها حسب سلوك الاستجابة إلى عوامل ساحبة وعوامل دافعة بمعنى آخر شكل الاستجابة للدوافع سواء كان مصدرها بفعل العوامل البيئية الداخلية أو بفعل العوامل البيئية الخارجية (السوق المحلي والسوق الأجنبي) أو كلامهما معا.

إن التمييز بين هذه الدوافع مهم لأنه يحدد طبيعة أهمية اتخاذ قرار التصدير، فيما إذا كانت المبادرة بالنشاطات الدولية نتيجة حاجة الشركة أو أنها قامت على أسس اختيارية من أجل التحسين والحفاظ على ما هو موجود حاليا (أنظر الجدول 2-1):

الجدول رقم (2-1): دوافع التصدير

الدوافع الساحبة	الدوافع الدافعة
1. أهداف الربح والنمو؛	1. أوامر الطلب الخارجية؛
2. توفر المعلومات؛	2. زيادة القدرة في الموارد؛
3. اتجاهات المديرين؛	3. القرب من الأسواق الدولية؛
4. الجدوى الاقتصادية؛	4. تنويع المخاطر؛
5. المزايا التسويقية؛	5. زيادة حجم المبيعات الموسمية؛
6. توفر الفرص التسويقية في الخارج؛	6. صغر حجم السوق المحلية؛
7. وكلاء التغير؛	7. تدهور السوق المحلي؛
8. تفوق تكنولوجي.	8. ضغوط المنافسة.

المصدر: هاني حامد الضمور: **التسويق الدولي**، دار وائل للنشر والتوزيع، ط4، عمان، الأردن، 2007، ص53.

[1] شاشوة حميد: **دور المناطق الحرة الصناعية للتصدير، في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والرفع من مستوى الصادرات الجزائرية مع دراسة استرشادية بتجربة المناطق الحرة الأردنية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص الإدارة التسويقية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر،2015/2014، ص ص142-143.

ويمكن التطرق إليها بالتفصيل فيما يلي:[1]

1- الدوافع الساحبة: تتمثل الدوافع الساحبة فيما يلي:

1-1 أهداف الربح والنمو: يُعدّ دوافع الربح والنمو من أهم القوى التي تحفّز الشركات للاهتمام بالتصدير؛

1-2 توفر المعلومات: إن توفر المعلومات عن الأسواق الخارجية حافز للشركة للعمل بمجال التصدير؛

1-3 اتجاهات المديرين: تلعب اتجاهات المديرين دورًا مهما في تحديد النشاط التصديري للشركات؛

1-4 الجدوى الاقتصادية: إن توفير الجدوى الاقتصادية في الإنتاج، الإعلان والتوزيع أو أية نشاطات أخرى يمكن المؤسسات من تخفيض تكاليف إنتاجها؛

1-5 المزايا التسويقية: فتوفر قوة بيعية ذات مهارات عالية وبنية تسويقية كفؤة ونظام خدمة فنية عالية قد تعمل كحافز للتصدير؛

1-6 توفر الفرص التسويقية في الخارج: إن توفر الفرص في السوق الخارجية قد تكون مؤثرا قويا على رغبة الشركة بالتصدير؛

1-7 وكلاء التغير أو دوافع التغيير: تعمل الدوائر الحكومية والاتحادات التجارية والصناعية والبنوك وغرف الصناعة والتجارة ومؤسسات أخرى رسمية وغير رسمية دورا رئيسيا في تنشيط وتنمية أعمال التصدير؛

1-8 تفوق تكنولوجي: إن الشركة التي تمتلك تفوقا تكنولوجيا أو يتوفر لديها سلعة مميزة مقارنة بما يعرضه المنافسون في الأسواق الدولية من المحتمل جدًّا أن تنخرط هذه الشركة بأعمال التسويق الدولي.

2- الدوافع الدافعة: فقد تأتي استجابة الشركة للبدء أو التوسع بالأعمال التسويقية لدولة بفعل متغيرات وعوامل بيئية ضاغطة ودون التخطيط المسبق لها ومن أهمها:

2-1 أوامر الطلب الخارجية: إن الاستفسارات التي قد تصل للشركة من العملاء الأجانب بخصوص تزويدهم بمعلومات عن أسعار ومنتجات الشركة قد تكون أكثر الطرق شيوعا، والتي من خلالها قد تدرك الشركة مدى توفر الفرص التسويقية في الأسواق الخارجية؛

2-2 زيادة القدرة في الموارد: إن زيادة القدرة في الموارد البشرية والمادية غير المستغلة قد يدفع الشركة للبدء في التصدير؛

2-3 القرب من الأسواق الدولية: إن القرب من الموانئ والقرب النفسي للأسواق الدولية قد تلعب دورا مهما في النشاطات التصديرية للشركة؛

2-4 تنويع المخاطر: في العديد من الحالات وليست جميعها، من المحتمل أن تواجه الشركات المصدرة مخاطر سوقية أقل من الشركات غير المصدرة، وذلك بسبب ما لديها من أسواق متنوعة؛

2-5 زيادة حجم المبيعات الموسمية للسلعة: بعض القطاعات الصناعية، مثل صناعة الملابس والنسيج والمعدات الرياضية قد تكون أقل مقاومة لدورات الأعمال من غيرها، فالموسمية في ظروف الإنتاج والطلب في السوق المحلية لصناعة معينة قد تعمل كمؤشر سابق لاستكشاف السوق الخارجية؛

[1] هاني حامد الضمور: **التسويق الدولي**، دار وائل للنشر والتوزيع، ط 6، عمان، الأردن، 2011، ص ص62-69.

2-6 صغر حجم السوق المحلي: قد تندفع الشركات نحو التصدير بسبب صغر حجم السوق المحلية، فالسوق المحلية لبعض الشركات قد لا يكون قادرا على تحقيق الجدوى الاقتصادية بصورة كفؤة، وهذه الشركات بصورة آلية تجعل عملية التصدير جزءا من استراتيجياتها السوقية للتوسع؛

2-7 تدهور السوق المحلي: إن تشبع السوق بالسلع المنتجة محليًا قد يكون حافزا قويا للشركات للبحث عن فرص جديدة، فالتوسع الخارجي قد يصبح استراتيجية ذات جدوى حينما تتدهور السوق المحلي؛

2-8 ضغوط المنافسة: قد تخشى الشركة من فقدان حصتها السوقية للشركات المنافسة التي استفادت من الجدوى الاقتصادية التي حصلت عليها من النشاطات التسويقية الدولية.

المطلب الثاني: أساسيات حول التصدير

إن التصدير يعتبر الركيزة الأساسية في حياة المؤسسة المصدرة فهو يعتبر من القضايا المهمة التي أعطتها الدول أهمية كبيرة، كونه يلعب دور كبير في تلبية حاجيات الدول من الدول الأخرى، لهذا سنتعرف في هذا المبحث على مؤشرات واستراتيجيات التصدير ويليه التعرف على أهم الظروف المؤثرة في عملية التصدير التي من شانها أن تؤثر إما إيجابا أو سلبا على حجم صادرات المؤسسة المصدرة، وصولا إلى مزايا ومحاذير التصدير.

الفرع الأول: مؤشرات واستراتيجيات الصادرات:

أولا: مؤشرات التصدير:

سنتناول في هذا العنصر أهم المؤشرات المتعلقة بالتصدير، باعتبار أن القدرة التصديرية من أهم العوامل المحددة لقدرة الدولة على الاستيراد من جهة، وباعتبارها تعكس بشكل قوي طبيعة البنية الاقتصادية للدولة من جهة أخرى، ومن بين هذه المؤشرات ما سنوضحه في الجدول التالي:

الجدول رقم (2-2): مؤشرات التصدير وخصائصها

مؤشرات التصدير	الخصائص
نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الخام للبلد: $= X/PIB$ X: الصادرات، PIB: الناتج المحلي الخام،	كلما كانت نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الخام للبلد مرتفعة، كلما دل هذا المؤشر على مدى قدرة الدولة في توجيه إنتاجها نحو التصدير، أي مدى اعتماد الدولة على الخارج في تسويق منتجاتها،
نسبة تغطية الصادرات للواردات: $M/X=$ X:الصادرات، M: الواردات،	كلما كانت نسبة تغطية الصادرات للواردات كبيرة، كلما دل هذا على مدى قدرة الصادرات على تأمين حاجيات البلد من الواردات، بما يسمح بتجنب الاستدانة من الخارج،
درجة التركيز السلعي للصادرات	يعكس هذا المؤشر الوزن النسبي لسلعة أو مجموعة سلعية من الصادرات الإجمالية، غير أنه يجب أن يكون هناك تنوع في الصادرات لضمان كفاءة أكبر للمؤسسات الاقتصادية للبلد في هذا المجال، وكذا لتحقيق اندماج أحسن لهذا الاقتصاد في التقسيم الدولي للعمل بالتحول من إنتاج السلع النمطية إلى إنتاج وتصدير سلع ذات كثافة تكنولوجية،
التركيز الجغرافي للصادرات	فهذا المؤشر يكشف لنا عن مدى عمق اعتماد البلد في تصريف منتجاتها على عدد قليل أو كثير من البلدان، وعلى التكتلات الاقتصادية،

المصدر: مدوري عبد الرزاق: **تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر**، رسالة ماجستير في الاقتصاد، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير، جامعة وهران، الجزائر، 2012/2011.

ثانيا: استراتيجية التصدير

وهي تعني أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها امام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة، ويمكن إيجاد في هذا المجال نوعين من الاستراتيجيات تتمثل فيما يلي:

1. **استراتيجية النمو المعتمدة على *المنتج:*** في هذه الحالة تسعى المؤسسة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتوج واحد ويتم ذلك عن طريق:
   - ✓ تحديد منتج أساسي للمؤسسة؛
   - ✓ تسويق المنتج في السوق المحلي وتعميمه وطنيا ثم دوليا؛

- ✓ تكييف المنتوج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، وهنا تقوم المؤسسة أو الشركة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول اليه؛
- ✓ تعديل المنتج وتنميته بالطرق التقنية.

2. استراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق: تقوم المؤسسة ضمن هذه الاستراتيجية بمراقبة سوق معينة من حيث المنتوج المعروض فيها، والذي هو من نفس النوع الخاص بالمؤسسة، كذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.[1]

الفرع الثاني: الظروف المؤثرة في عملية التصدير:

تقوم المؤسسة بنشاطها التصديري للأسواق الخارجية في ظل بيئة شديدة وسريعة التقلب، ومن هنا فلا بد لعملية التصدير أن تتأثر بجملة الظروف والمتغيرات التي تصنع هذه البيئة. ونظرا لأن التصدير يرتبط بالظروف الداخلية للاقتصاد المعني كما الظروف الخارجية التي تتحدد تبعًا لمعطيات اقتصاديات الأسواق الخارجية، بالإضافة إلى الاشتراطات المرتبطة بالعلاقات الدولية، فإن هذه الظروف من شأنها أن تؤثر إما إيجابا على حجم صادرات المؤسسة المصدرة. وتتلخص هذه الظروف فيما يلي:[2]

1- الظروف الاقتصادية: وهنا يمكن أن نميز بين ظروف اقتصادية داخلية، وظروف اقتصادية خارجية، توجبان على المؤسسة المصدرة ضرورة التكيف معها:

1-1- الظروف الاقتصادية الداخلية: وتتعلق هذه الظروف بالحالة السائدة في الاقتصاد من ركود أو انتعاش، ففي حال الانتعاش الاقتصادي تزداد حركية التصدير وتزدهر، والعكس يقع في حالة الركود، وهنا على المصدر أن يكون على دراية بجملة الظروف الاقتصادية الداخلية، كحالة التضخم والوضعية المالية للدول المتعامل معها من جوانب عدة كحجم الديون الخارجية والاحتياطي من العملة الصعبة وكفاءة المؤسسات المالية المتوفرة في الاقتصاد...إلخ؛

1-2- الظروف الاقتصادية الدولية: حيث تؤثر هذه الظروف الاقتصادية الدولية على عملية التصدير من عدة جوانب، كوضعية أسعار صرف العملات الخاصة بالدول المستهدف النفاد إلى أسواقها، خاصة وأن هذه الأسواق شديدة التقلب مما يؤثر على حجم التعاملات بين الدول في غالب الأحيان.

2- الظروف المرتبطة بمؤسسات التصدير: حيث تجتمع مجموعة من الظروف التي تعكس واقع المؤسسة في تحديد كمية ونوعية المنتجات المصدرة، وتنقسم هذه الظروف إلى ما يلي:

2-1- ظروف ترتبط بالمنتج المصدر: ويحدث ذلك بالنظر لعدة اعتبارات كنوعية المنتج ومدى الخدمات المرتبطة به كخدمة ما بعد البيع، سعر المنتج...إلخ؛

---

[1] بروك داودي: **دراسة تحليلية وقياسية لتأثير الصادرات على النمو الاقتصادي (حالة الجزائر، الفترة من 1997 إلى 2014)**، أطروحة دكتوراه، شعبة اقتصاد تطبيقي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2018/2017، ص 83.

[2] بن ساحة مصطفى: **معوقات نجاح النشاط التصديري في دفع التنمية الاقتصادية بالدول النامية (دراسة حالة الجزائر)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر،2018/2017، ص ص81-82.

2-2- ظروف ترتبط بالأجهزة المكلفة بالتصدير: ويتعلق الأمر بالمصالح المكلفة بالتصدير بالمؤسسة، وأيضا بعلاقتها مع المصالح والأجهزة المكلفة بالتصدير في فروع المؤسسة القاطنة بالخارج، إضافة إلى مدى نجاعة وكفاءة تسيير الموارد البشرية والكفاءات الموظفة للقيام بمهمة التصدير (انتقاء، توظيف، تكوين، تحفيز...إلخ)؛

2-3- ظروف ترتبط بقنوات التوزيع: وتتحدد هذه الظروف بكيفية تنظيم النشاط التوزيعي بالمؤسسة، وكذا على مدى نجاعة الأساليب المعتمدة لاختراق الأسواق الدولية (خيارات استراتيجية البيع، خيارات قنوات التوزيع)؛

2-4- ظروف ترتبط بسياسة الاتصال بالمؤسسة: ويرتبط الأمر بمدى مسايرة المؤسسة بما يحدث بالعالم من تطور في أساليب التواصل مع الزبائن، وتطور وسائل الإعلام بهذا الأخير، هذا إضافة إلى مدى قدرة المؤسسة المصدرة على استخدام وسائل الاتصال الحديثة، كالتنشيط والمشاركة في المعارض الدولية، استخدام شبكات الاتصال الدولية، الأنترنت...إلخ.

3- **الظروف السياسية:** إن لعمليات التصدير والاستيراد عبر العالم ارتباط شديد بنوعية الأوضاع السياسية القائمة في الدولة المتعامل معها، فكلما كانت الظروف السياسية لدول التبادل مستقرة كلما كان ذلك داعيا لتوسيع العلاقات التجارية أكثر فأكثر، والعكس من ذلك إذا كانت تلك الدول تشهد تشنجا في العلاقات السياسية القائمة بينها، وهنا تنعكس صورة ذلك التأثير السلبي من خلال إلزام المتعاملين على الصعيد الدولي على إبرام صفقات تجارية فيما بينهم أو في أحسن الأحوال طلب ضمانات أكبر مما يعيق أيضا عملية التعامل التجاري عموما؛

إضافة إلى الظروف سابقة هناك ظروف أخرى نوجزها فيما يلي:[1]

4- **الظروف القانونية:** ان اختلاف الانظمة السياسية والاقتصادية بين دول العالم ادى الى تباين الانظمة القانونية، مما اوجب على رجال الاعمال الاطلاع على القوانين المختلفة عن تلك القوانين السائدة في بلادهم، ولتسهيل هذه المعاملات تسعى المنظمات الدولية المهتمة، كالمنظمة العالمية للتجارة ومؤتمر الامم المتحدة للاقتصاد والتجارة والغرفة التجارية الدولية الى توطيد القواعد والقوانين المتعلقة بمختلف انواع المعاملات التجارية؛

5- **الظروف الثقافية:** ويتعلق هذا الجانب خاصة باللغة والعادات والدين والدهنيات في البلد الذي يتم التعامل معه، وذلك للاستفادة من هذه الجوانب بتحديد خصائص ومكونات النشاط والتصدير المناسب له؛

6- **الظروف المرتبطة بالنمو السكاني:** من دون شك ان ظاهرة النمو السريع للسكان والذي يفوق معدلات النمو الاقتصادية له الاثر السلبي على نمو الصادرات، حيث تؤدي هذه الظاهرة الى زيادة امتصاص الموارد الاقتصادية ذلك عن طريق توجيهها نحو اشباع حاجيات السكان المتزايدة من السلع والخدمات، وهذا ما يحول دون تحقيق فائض للتصدير بحيث كلما زاد الاستهلاك المحلي للسلع والخدمات أدى ذلك الى التأثير على معدل نمو الصادرات بالانخفاض والعكس صحيح.

[1] بن لحرش صراح: **تشجيع الصادرات خارج المحروقات دراسة حالة**، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2013/2012، ص 29.

الفرع الثالث: مزايا ومحاذير التصدير

أولا: مزايا التصدير

إن اعتماد المؤسسة على عملية التصدير لاختراق الأسواق الدولية، يساعدها على تحقيق مجموعة من المزايا أهمها:[1]

- ✓ التصدير يجنب المؤسسة تكاليف إنشاء عمليات التصنيع في دولة أجنبية؛
- ✓ يعتبر وسيلة مناسبة للحصول على الخبرة الدولية؛
- ✓ يُمكِّن المؤسسة من تقليل مخاطر التعامل دوليا؛
- ✓ لا تحتاج المؤسسة إلى رأس مال كبير مقارنة بالبدائل الأخرى؛

بالإضافة إلى مزايا أخرى متمثلة في:[2]

- ✓ الوظيفة التمويلية للصادرات: بمعنى الحصول على الاحتياجات القومية من النقد الأجنبي، بما يفي بحاجات خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛
- ✓ تطوير هيكل الصناعات التصديرية بشكل يتفق مع احتياجات المستهلك الأجنبي ورغباته، ولمجاراة المناسبة العالمية؛
- ✓ تطوير هيكل الصناعات غير التصديرية لاعتماد الصناعات التصديرية عليها؛
- ✓ زيادة الدخل القومي؛
- ✓ زيادة فرص العمل والتوظيف؛
- ✓ تحقيق الموازنة أو فائض في ميزان المدفوعات؛
- ✓ دعم مركز العملة الوطنية أو المحلية بين العملات الأجنبية؛
- ✓ التخفيف من حدة أثر التقلبات الاقتصادية الدولية على الاقتصاد القومي وذلك من خلال تنويع الصادرات.

ثانيا: محاذير التصدير

إن التصدير الفعال يتطلب قدرا كبيرا من الكفاءات والمهارات والمرونة للاستجابة للتغيرات التي تحصل في الأسواق الداخلية والخارجية، لذلك لابد من توفير المقومات البشرية والمادية والفنية والمعلوماتية اللازمة لإنجاح أعمال التصدير.

وفي حالة عدم الالتزام بذلك فإن الشركات الوطنية قد تقع في بعض الإشكالات قد تقود إلى الفشل الكلي أو الجزئي، لذلك لابد من تجنب هذا النوع من المحاذير التي تتجلى في:[3]

---

[1] رماس محمد أمين: **دراسة اختراق المؤسسة الجزائرية للأسواق الدولية حالة المؤسسة الوطنية –ALZNC–**، رسالة ماجستير مدرسة الدكتوراه التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص تسويق دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012/2011، ص130.

[2] بيومي محمد عماره: **التسويق الدولي**، مركز التعليم المفتوح، كلية التجارة، جامعة بنها، د ص، www.pdffactory.com

[3] بن عربية مونية: **التسويق الدولي ودوره في تفعيل عملية التصدير خارج قطاع المحروقات (دراسة حالة مؤسسة عمر بن عمر قالمة)**، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر،2015/2014، ص10.

- عدم الاختيار المناسب لمنافد التوزيع وشبكة الوكلاء والعملاء في الأسواق الخارجية الذين لا يعطون النشاط الخاص بالشركة الاهتمام الكافي، مما يؤدي إلى عدم تقديم السلعة بشكل مناسب إلى المستهلكين في السوق المستهدف وقد تضيع الفرصة على الشركة بسبب الإهمال المقصود أو غير المقصود من الوكلاء؛
- بالإضافة إلى عدم الالتزام والتقيد من قبل الشركة بتنفيذ العقود المبرمة مع المستورين الخارجيين من حيث مواعيد التسليم او مواصفات السلع المصدرة يؤدي الى وجود فجوة من الطرفين؛
- كما يجب الأخذ بعين الاعتبار عدم وفاء المورد بتعهده اتجاه تأمين وثائق المنشأة وشهادة الضمان وكتالوجات التصميم والصيانة والارشادات حول طريقة الاستعمال والنقاط التي يمكن العودة اليها للاستفسار او للقيام ببعض الاعمال والإصلاح والصيانة؛
- بالإضافة الى مشكلة عدم القدرة على تلبية المتطلبات الجديدة للمستهلكين الخارجيين من حيث تغيرات الأذواق والتصاميم والشكل وأسلوب التشغيل والصيانة، مما يؤدي الى تحول المستهلك نحو سلعة أخرى، في الوقت الذي يعتبر فيه الاحتفاظ بالمستهلك أهم من استقطاب زبون جديد؛
- كما يمكن حدوث خلل في دراسة المنافسة وعدم تقديم السلعة بالسعر المناسب وغياب البرامج الترويجية المعبرة والجاذبة.

ان معالجة هذه الجوانب سيساعد بكل تأكيد على تفعيل نظام التصدير وتنامي حصة الشركة في الأسواق الخارجية وتحقيق المزيد من العوائد والارباح على مستوى الشركة وعلى المستوى الوطني.

المبحث الثاني: دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الصادرات في الدول المضيفة

لقد أصبحت سياسة التوجه إلى الخارج من خلال الصادرات تحظى في الوقت الحاضر بموقع بارز بين اهتمامات السياسات الاقتصادية لكافة الدول المتقدمة منها والنامية على حد سواء، وقد أصبح تطوير قطاع الصادرات خيارًا استراتيجيا للتنمية في العديد من دول العالم، وتبرز أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كونها المحرك الأساسي لعمليات التصدير، حيث تعتبر العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات قضية هامة بين الاقتصاديين والباحثين الذين يدرسون في مجال الاقتصاد الدولي، وهذا من خلال أن الاستثمار الأجنبي المباشر يجلب منافع عديدة للدول المضيفة من بينها تأثيره الإيجابي على الصادرات ومن خلال هذا المبحث سيتم عرض مطلبين، المطلب الأول بعنوان سياسات تنمية الصادرات وأهم ملامح نجاحها، والمطلب الثاني بعنوان علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالصادرات.

المطلب الأول: سياسات تنمية الصادرات وأهم ملامح نجاحها

إن إتاحة الفرصة أمام الصناعات وتنمية الصادرات من أكثر المكاسب التي تعود على الدولة أو على الدولة التي تمارسها مقارنة مع أمثالها من الدول المتقدمة، كما تحتاج قضية تنمية وتنويع الصادرات إلى حزمة متكاملة من السياسات في مختلف المجالات، ويجب أن تتسم هذه السياسات بالمرونة لتلائم التغيرات في أسواق التصدير، والتي يتم التطرق إليها بالتفصيل إضافة مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات وأهم ملامح نجاحها في تنمية الصادرات.

الفرع الأول: سياسات تنمية الصادرات ومبررات اللجوء إليها

أولا: مبررات اللجوء إلى تنمية الصادرات:

لقد شهد عقد الثمانينات عجزا كبيرا في موازين المدفوعات لمجموعة من الدول، مما أدى إلى ارتفاع الأسعار وزيادة حدة البطالة في نفس الوقت، وبالتالي تدهور مستويات المعيشة، ويرجع هذا العجز إلى مجموعة من الاعتبارات نذكر منها:[1]

1/ النزعة الحمائية: اتجهت الدول الصناعية المتقدمة إلى زيادة النزعة الحمائية أمام واردتها من كافة السلع الأولية والصناعية، نتيجة للازمات المالية التي سادت في عقد الثمانينات، بالإضافة إلى فترات الركود العالمي الذي ساد معظم الدول الصناعية، هذا وقد اتجهت الدول الصناعية غلى تبني القيود الحمائية غير التعريفة على أثر نجاح الجات في تخفيض متوسط التعريفات الجمركية وقد أثرت هذه القيود تأثيرا واضحا منذ منتصف السبعينات على صادرات الدول النامية.

ويرجع الاتجاه المتزايد للنزعة الحمائية من جانب الدول الصناعية المتقدمة إلى الطبيعة الديناميكية للميزة النسبية، فالمعروف أن الدول المتقدمة هي صاحبة السبق في الاختراعات الحديثة، بل هي منبعها، غير أن

[1] وصاف سعيدي: **تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات**، مجلة الباحث، العدد 1، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2002.

هذه الميزة سرعان ما تنتقل إلى دولة أو دول أخرى قد تكون أقل تقدما، حيث يتم إنتاج السلعة فيها وتصديرها للخارج إسنادا إلى وفرة عوامل الإنتاج في تلك الدول، فتبدأ الدولة صاحبة الاختراع في مواجهة منافسة شديدة ليست فقط في الأسواق العالمية بل أيضا في أسواق الدولة صاحبة الاختراع الأمر الذي يدفع بالعديد من هذه الدول إلى البحث عن وسائل جديدة للحماية؛

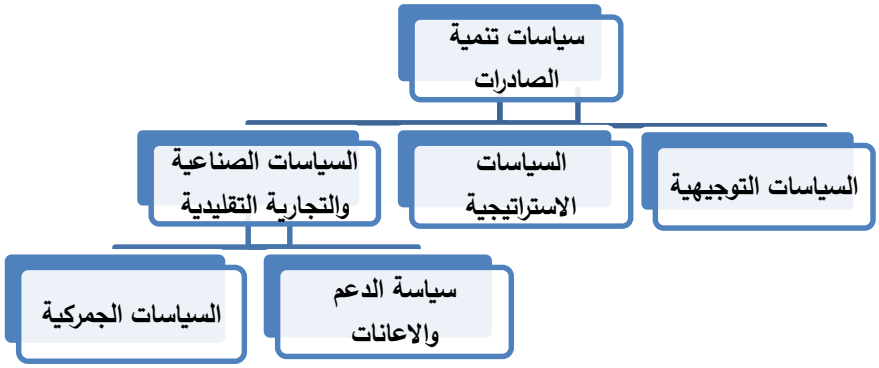
2/ معدل التبادل: شهدت معدلات التبادل الدولية تدهورا في غير صالح الدول النامية، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى اتجاه أسعار السلع الصناعية التي تصدرها الدول المتقدمة الصناعية، إلى الدول النامية، إلى الارتفاع الشديد، مقابل اتجاه أسعار السلع الدولية، باستثناء البترول إلى الانخفاض. ويرجع السبب وراء الانخفاض النسبي في أسعار المواد الأولية إلى تراخي الطلب العلمي والتكنولوجي الذي حققته هذه الدول الصناعية المتقدمة، بما ساعدها على تخفيض نسبة المواد الأولية (المستوردة) المستخدمة لإنتاج الوحدة من السلع الصناعية؛

3/ الدين الخارجي: لقد تزايدت أعباء الديون الخارجية في الفترة الأخيرة، فالديون الخارجية هي نتيجة لتزايد العجز في موازين المدفوعات، فتزايد عجز الحساب الجاري تترتب عليه ضرورة لجوء الدولة إلى الاقتراض الخارجي لتمويل هذا العجز، وتحقيق فائض ميزان العمليات الرأسمالية يترتب عليه زيادة أرقام المديونية الخارجية، وبالتبعية تزداد أرقام المديونية الخارجية مما تترتب عليها التزامات وأعباء واجبة السداد بعد فترة زمنية، الأمر الذي ينعكس في النهاية في زيادة العجز في الحساب الجاري، هذا ويزداد الأمر سواء نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة على هذه القروض. وقد عانت الدول النامية غير البترولية في الآونة الأخيرة من أزمات مالية حادة نتيجة لتراكم الديون الخارجية مما أثر على العجز الجاري في موازين مدفوعات معظم الدول النامية.

ثانيا: سياسات تنمية الصادرات

يمكن التمييز بين ثلاث أنواع من السياسات لتنمية قطاع الصادرات وهي: السياسات الصناعية والتجارية، السياسات التوجيهية والسياسات الاستراتيجية والتي يمكن تلخيصها في الشكل التالي:

الشكل رقم (2-3): سياسات تنمية الصادرات



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على الشرح المقدم لسياسات تنمية الصادرات

1. السياسات الصناعية والتجارية التقليدية: وتتضمن:

1.1. سياسة الدعم والإعانات: بالرغم من البعد الأساسي والهام الذي لعبته سياسات دعم الصادرات في تنمية صادرات العديد من ادول في الماضي، إلا أن استخدامها بدأ يتقلص تدريجيا نتيجة الجهود العالمية لتحرير

التجارة الخارجية وانضمام عدد كبير من دول العالم إلى منظمة التجارة العالمية. أما أهم أشكال الدعم فتتمثل في: الدعم المالي المباشر، الاستثناءات الضريبية كالإعفاء من ضريبة الأرباح، الإعانات الخاصة بالمدخلات الوسيطة وإعفاء مستلزمات الإنتاج المستوردة من الرسوم الجمركية أو إعادتها بعد التصدير، تقديم القروض لتمويل الصادرات بأسعار فائدة رمزية، تعديل سعر الصرف للمصدر، والدعم غير المباشر كدعم خدمات المياه والكهرباء للأنشطة التصديرية؛[1]

2.1. السياسات الجمركية: هناك العديد من الأساليب والأنظمة الجمركية التي تستخدم لتسهيل وتشجيع الأنشطة التصديرية من أشهرها:[2]

- **نظام الدروباك**: وهو نظام رد الرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة بعد التصدير؛
- **نظام السماح المؤقت:** أو الإعفاء التام للرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة؛
- **نظام الإيداع:** ويقصد به إيقاف تحصيل الرسوم الجمركية المقررة على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة لفترة زمنية محددة؛
- **المناطق الحرة:** يهدف إنشاء المناطق الحرة إلى تشجيع إقامة الصناعات التصديرية، ولأجل هذا الغرض تسعى الدول لجعلها جذابة للاستثمارات وذلك بمنح المشاريع الاستثمارية فيها العديد من الحوافز والمزايا والإعفاءات، ولكي تحقق المناطق الحرة التنمية المنشودة لقطاع الصادرات، فإنه يجب مراعاة الآتي في تصميم السياسات والأدوات التحفيزية:

– ألا ينافس إنتاج الصناعات التصديرية في المناطق الحرة إنتاج الصناعات المحلية في الأسواق الخارجية والأسواق المحلية؛

– عدم منح الترخيص لإقامة صناعة تصديرية في المناطق الحرة قبل التأكد من وجود وجاهزية أسواق التصدير للسلع المنتجة؛

– تشجيع الصناعات التي تساهم في تطوير الكوادر الوطنية الإدارية والفنية؛

– تشجيع الصناعات ذات المحتوى التكنولوجي العالي؛

– تشجيع الصناعات التي تتميز باستغلال وفرات الحجم.

إضافة إلى السياسة سابقة الذكر هناك سياسات أخرى نوجزها فيما يلي:[3]

2. السياسات التوجيهية: تتمثل السياسات التوجيهية في الإصلاحات والبرامج التي تهدف إلى خلق البيئة (الملائمة) لتنمية قطاع الصادرات، وتأتي أهمية مثل هذه السياسات من حقيقة أن السياسات التجارية

[1] عيسى محمد الغزالي: **الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات**، مجلة جسر التنمية، العدد الخمسون، الصادر عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت، شباط/ فبراير 2006، السنة الخامسة، ص ص4–6.

[2] سليمان دحو: **التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأدات لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات – دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر – (دراسة ميدانية لواقع تسويق التمور في عينة من المؤسسات المصدرة للتمور بالجنوب الشرقي)**، أطروحة دكتوراه العلوم في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015–2016، ص34–35.

[3] صديقة باقر عبد الله: **الميزان التجاري وتنمية الصادرات غير النفطية**، مركز التدريب والبحوث الإحصائية، جمهورية العراق، د س، ص3.

والصناعية التقليدية لم تعد ملائمة لدعم القدرة التنافسية للصادرات في الأسواق الدولية أمام عولمة الاقتصاد وتحرير التجارة الدولية؛

3. **السياسات الاستراتيجية:** تستخدم السياسات التجارية والصناعية لتحقيق أهداف رفع القدرة التنافسية للقطاعات المحورية وتعزيز الصادرات في إطار الهامش المسموح به في بنود الاتفاقيات التجارية الدولية بما فيها اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، ويتمثل هذا الاستخدام في الربط بين الحوافز المقدمة للصناعات من تخفيضات ضريبية وائتمانية وضمانات مصرفية وخدمات دعم بمعايير الإنجاز في جانب الصادرات من حيث النوعية، الحصص السوقية، المحتوى التقني والقيمة المضافة.

الفرع الثاني: أهم ملامح النجاح في تنمية الصادرات:

قبل ذكرها نبرز أهم عوامل نجاح عملية التصدير والمتمثلة في:[1]

- ✓ توفر الموارد الوطنية الجاهزة والمتاحة لعملية التصدير والتي ترتبط بالمؤسسات التصديرية كإعداد الدراسات والبحوث المتعلقة بالسوق؛
- ✓ طرق ومنهجية التسويق من خلال دراسة أوضاع السوق والتوصل للتحليلات والاستنتاجات الصحيحة؛
- ✓ مدى التزام الإدارة المشرفة على التصدير من خلال وضع المؤسسة للخطط الاستراتيجية وتنفيذها؛
- ✓ متطلبات جودة السلعة التي تتمثل بالمواصفات القياسية التي تتمتع بها السلع الخاضعة للتصدير.

أما ملاح النجاح فهي:[2]

- ➢ مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التطور قدر أكبر من التنوع؛
- ➢ مدى التنويع الفعلي في نطاق الأسواق الخارجية، وبالتالي مدى تقليل الاعتماد على عدد محدود من الأسواق الرئيسية التقليدية مع ما يصاحب هذا الاعتماد من ضغوط اقتصادية وسياسية؛
- ➢ مدى القدرة على تحقيق زيادة مطردة في حصيلة الصادرات من سلع وخدمات تقليدية وجديدة دون أن يترتب على ذلك زيادة في التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبيا؛
- ➢ مدى استقرار وانتظام والتصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق ليساعد على زيادة حصتها منها.

المطلب الثاني: العلاقة النظرية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتصدير

لقد حُظي دور الاستثمار الأجنبي المباشر على أداء صادرات البلدان المضيفة باهتمام بالغ في السنوات الأخيرة ولاسيما في سياق التحرر الاقتصادي وظهور بوادر العولمة، حيث توجد علاقة طردية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ونمو الصادرات فهو يشكل مصدرا رئيسيا للتمويل كما يعتبر وسيلة هامة لتعزيز صادرات

[1] حمدية شاكر مسلم: **أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في حفز الصادرات غير النفطية للعراق على وفق معطيات التجربة التركية**، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، العدد 103، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، 2018، ص337.

[2] حمشة عبد الحميد: **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة (دراسة حالة الجزائر)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013/2012، ص56.

البلدان المضيفة، وفيما يلي سوف نتطرق إلى علاقة الإستثمار الأجنبي المباشر بالصادرات في الفرع الأول، ثم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات في الفرع الثاني.

الفرع الأول: علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالصادرات

هناك رأيان متداولان في أدبيات التنمية الاقتصادية، فيما يخص العلاقة السببية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات.

- **الأول (أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر في الصادرات)** ولقد تم إثبات هذا الرأي بمساهمة الشركات المتعددة الجنسيات، ودورها الكبير في رفع كفاءة قطاع التصدير بالدول النامية، إلى جانب وجود قبول متزايد على الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية التي تتبنى استراتيجية التوجه التصديري، ومن المنافع المتحققة للدول النامية من خلال استضافة هذه الشركات، أن هذه الأخيرة تقوم بتسويق منتجاتها في السوق العالمية.

ومن جهة أخرى في دراسة للبنك الدولي عن الصادرات إشارة واضحة إلى أهمية الصادرات بوصفها عاملا مهما لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، ودعمت بنتائج البحوث التجريبية السابقة كدراسة (JOHN) و (SEN) بحيث توصلا إلى أن التصنيع لغرض التصدير هو من أهم العوامل المؤثرة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. كما تعد الصادرات بشكل عام، والصادرات الصناعية بشكل خاص مُحدد مهم في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير، ولقد ناقشت أغلب الدراسات فيما إذا كانت الصادرات تسبق الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل أم العكس، لتنتهي الدراسة التجريبية لمنظمة الأنكتاد بأن كل الدراسات التي أنجزت، من بينها دراسة **(لايمر عام 1985)** كانت النتيجة وجود علاقة سببية متعاكسة بين نمو الصادرات وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، وأن الصادرات تسبق الاستثمار الأجنبي المباشر في الأقطار التي تتمتع بمعدل عال من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، أما دراسة(Pain) و (Wakelin) كشفت عن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في أقطار الاتحاد الأوربي خلال (1982-1977) وباستخدام طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية (OLS) ، والنتيجة كانت الصادرات تؤثر بشكل إيجابي في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.[1]

- **أما الرأي الثاني (أثر الصادرات في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر)** تعد الصادرات القوة الجديدة المحركة للنمو الاقتصادي في القرن الحادي والعشرين وبشكل أساسي في قطاع التصنيع أو الخدمات، وذلك لأن الاستثمار الأجنبي يتجه إلى القطاع الإنتاجي الذي يكون فيه العائد الحدي أعلى مقارنة بسائر القطاعات الإنتاجية الأخرى.

لقد أوضحت الدراسات التطبيقية في الدول النامية ارتفاع معدلات الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقق النمو الاقتصادي ونمو الصادرات في دول جنوب أسيا بصفة خاصة، وهذا ما يؤهلها للاندماج في عملية العولمة وتقسيم العمل الدولي.

[1] فايزة بلعابد: **محاولة قياس علاقة التكامل المتزامن بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات دراسة حالة الجزائر (1990-2014)**، مجلة دفاتر إقتصادية، العدد 1، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة زيان عاشور، الجلفة، الجزائر، 2017، ص85.

ومن الفوائد التي تعود على التنمية الاقتصادية من جراء زيادة الصادرات، أنه من خلال تنمية الصادرات يمكن للدول النامية أن تزيد من طاقة الاستيراد لديها ويمكن لهذه الدول من الاستفادة من مزايا تقسيم العمل الدولي ورفع كفاءة صناعتها الوطنية وقدرتها على المنافسة في السوق العالمية.

إن تشجيع الصادرات يؤدي إلى الاستفادة من فرص الاستثمار في القطاعات الاقتصادية الأكثر إنتاجية، وبذلك يمكن أن يؤدي تشجيع الصادرات إلى تدعيم التخصص وإلى زيادة الإنتاجية، أيضا فإن تشجيع الصادرات يعمل على فتح أسواق جديدة للمنتجات الوطنية وهذا يؤدي إلى الاستفادة من وفرات الإنتاج الكبير.

إن التوسع في التصدير يؤدي إلى تنشيط الاستهلاك المحلي، لأن ارتفاع دخول المستهلكين يزيد من الطلب على السلع الأجنبية، وبذلك ينشط المنتجون لتقليد المنتجات الأجنبية ومن خلا ل نمو قطاع التصدير تظهر حوافز لاستثمارات جديدة محلية وأجنبية وتتاح الفرص لتوسيع نطاق الصناعات القائمة.

ويمكن لزيادة الصادرات ان تساهم بنشاط وفعالية في تحسين عملية نقل التكنولوجيا وبالطرق المختلفة، سواء عن طريق جلب المعرفة الفنية أو المعدات الرأسمالية.

وتتفاعل جميع العوامل المذكورة بقوة وتحفز على استثمارات إضافية وتشجع التصدير والاستهلاك أيضا، مما يؤدي إلى ارتفاع الناتج القومي الإجمالي.[1]

الفرع الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات

تكمن أهمية الإستثمارات الأجنبية المباشرة أيضا في كونها المحرك الأساسي لعملية التصدير، وتشير بعض الدراسات بأن الشركات المتعدية الجنسية قد لعبت دورا هاما في تنمية الصادرات الصناعية كما في حالة النمور الآسيوية وتقوم تلك الشركات بهذا الدور إما بطريقة مباشرة او غير مباشرة، ولمعرفة تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على التصدير ينبغي التفرقة بين:[2]

1- الأثر المباشر: ويتمثل الأثر المباشر في زيادة صادرات شركات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الأسواق الخارجية، نظرا لما تملكه من تكنولوجيا حديثة، ومعرفتها بخبايا السوق الدولية، ومهاراتها التسويقية العالية التي تمكنها من إبرام عقود التصدير إلى الخارج. وتنعكس المزايا التي تتمتع بها شركات الاستثمار الأجنبي المباشر إيجابا على القطر المضيف، إذ تؤدي إلى انتشار التكنولوجيات الحديثة إلى الهياكل الإنتاجية والمنافسين المحليين، بالإضافة إلى إحلال الواردات، وتعزيز القدرة التصديرية، وسد العجز التمويلي، وتحفيز ودعم النمو الاقتصادي بشكل عام؛[3]

---

[1] دنيا أحمد عمر: **أثر الصادرات على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول عربية مختارة**، مجلة تنمية الرافدين، العدد 86، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، العراق،2007، ص ص 132-133.

[2] ريغي هشام: **التحرير الاقتصادي وأسواق العمل (حالة القطاع الصناعي في الجزائر)**، شعبة إقتصاد تطبيقي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2015/2014، ص178.

[3] شوقي جباري: **أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر)**، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2015/2014، ص145.

2- الأثر غير المباشر: إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة يصاحبه عدة مزايا تقوم الشركات المحلية بالاستفادة منها:[1]

- نقل المهارات الإدارية إلى الدول المضيفة، ونقل التكنولوجيا الحديثة في المجال التصديري إلى الشركات المحلية، وبالشكل الذي يساعد على تحسين وتغيير الخصائص التكنولوجية للمنتجات المحلية وعناصر الإنتاج.
- تقوم الشركات المحلية بالاستفادة من حلقات الاتصال التي تمتلكها الشركات العابرة للقارات في الأسواق الخارجية وهذا في إطار المشروعات المشتركة لأن الشركات المحلية لا تستطيع تحمل التكاليف الكبيرة الخاصة بالتوزيع وتقديم خدمات ما بعد البيع وبالتالي فهي تستفيد من تلك المزايا في ظل تواجد الاستثمار الأجنبي المباشر داخل أراضيها.

[1] رفيق نزاري: **الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي (دراسة حالة تونس، الجزائر، المغرب)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2008/2007، ص 74.

خلاصة الفصل:

لقد تم التطرق في هذا الفصل إلى الصادرات والمفاهيم الأساسية المرتبطة بها، من خلال تحليلنا للإطار النظري للصادرات والذي تناولنا فيه مفهوم الصادرات وأهميتها وكذا أهدافها وأنواعها، حيث تبين لنا أن التصدير هو عملية انتقال السلع والخدمات المنظورة أو غير المنظورة من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية إما بصورة نهائية أو مؤقتة وذلك بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، كما يساهم في حصول الدولة على العملات الأجنبية، فهو يزيد من تنوع الدخل الوطني ويزيد من فرص العمل ويدعم الميزان التجاري، كما له دور في اختراق الأسواق الخارجية.

كما توصلنا إلى أن الإستثمار الأجنبي المباشر له علاقة بالصادرات، وهذا من خلال أنه يجلب منافع عديدة للدول المضيفة من بينها تأثيره الإيجابي على الصادرات.

الفصل الثالث:

الإستثمارات الأجنبية المباشرة والصادرات في الصين

تمهيـــــــد:

يمثل الاقتصاد الصيني ثاني أكبر قوة اقتصادية في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية وأسرع الاقتصاديات الناشئة نموا ولعل أبرز ما يميز الاقتصاد الصيني عن باقي الاقتصاديات الناشئة كونه ينمو بوتيرة متجانسة تشمل جميع هياكل الاقتصاد الوطني الصيني

من بين أهم النجاحات التي حققتها الصين هي قوة صادراتها خلال السنوات الماضية وترافق هذا النجاح مع تدفقات هائلة من الإستثمار الأجنبي المباشر وهو ما يدعو إلى التساؤل حول دور هذا الأخير في تنمية الصادرات في هذا النجاح، وسنحاول في هذا الفصل التعرف على جوانب مهمة عن دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الصادرات الصينية لذا قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين

المبحث الثاني: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الصادرات الصينية

المبحث الأول: الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين

مرورا بالتطور السريع والمستمر لمدة ثلاثين عاما منذ ثورة الإصلاح والانفتاح حقق الاقتصاد الصيني انجازات تلفت الأنظار، حيث تربعت الصين على عرش المركز الثاني عالميا في المجال الاقتصادي، ولتحقيق أهدافها كان لابد من إتباع سياسة الانفتاح على العالم الخارجي ومنذ أن اتبعت الصين هذه الأخيرة أدى ذلك إلى توافد استثمارات أجنبية مباشرة وأصبحت مركز جاذب للاستثمارات الدولية التي تبحث عن فرص أحسن، ومن خلال هذا المبحث سيتم عرض مطلبين هما: المطلب الأول بعنوان نظرة عامة حول الاقتصاد الصيني، أما فيما يخص المطلب الثاني فقد تضمن واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين.

المطلب الأول: نظرة عامة حول الاقتصاد الصيني

عرفت الصين في منتصف القرن التاسع عشر حقبة تميزت بتدهور كبير على المستوى الاجتماعي والاقتصادي، وعند تأسيس جمهورية الصين الشعبية تولى الشيوعيين سنة 1949 الحكم بعدما أعادوا للصين وحدتها السياسية، حيث عرف الاقتصاد الصيني جملة من الإجراءات الإصلاحية الهادفة إلى وضع الصين على مسار النهضة والتقدم، وفي أواخر السبعينات اعتمدت الصين نموذج تنموي إنفتاحي تدريجيا وطبقت ما يسمى باقتصاد السوق الاشتراكي، وفيما يلي سنعرض أهم مراحل الاقتصاد الصيني.

الفرع الأول: الاقتصاد الصيني قبل الإصلاحات (1949-1978)

في الأول من أكتوبر لعام 1949، تم تأسيس جمهورية الصين الشعبية، وأنهت الاضطرابات التي كانت موجودة في المجتمع الصيني على مدار أكثر من مائة عام، وتم تأسيس حكومة قوية فعالة، وقدمت الكثير من الضمانات لتطوير الاقتصاد الصيني، حيث أنه عند الرغبة الحقيقية في النهوض، يجب أولا تطوير الاقتصاد.[1]

1. النموذج الاشتراكي والاقتصاد المركزي 1949-1977:

مع إعلان قيام الجمهورية الصينية الشعبية عام 1949 بدأت الحكومة في بناء النموذج الاشتراكي القائم على الحكم المركزي، فعلى الرغم من إصرار "ماو" على أن هدف الحكومة هو تنظيم الرأسمالية وليس تحطيمها إلا أن الواقع كان مخالفا لتلك التصريحات حيث اختفت الشركات الخاصة وحلت رأسمالية الدولة البيروقراطية محل الرأسمالية الخاصة. قام" ماو" بتطبيق النموذج الاقتصادي السوفيتي بغرض تأسيس نموذج اشتراكي مكثف للنمو الاقتصادي والاجتماعي ومن هنا نشأت فكرة التخطيط متوسط المدى أو الخطط الخمسية* وهو الأسلوب المعتد به في الصين حتى يومنا هذا. تميزت مرحلة البناء الاشتراكي بإعادة تنظيم الفلاحة والتحول نحو اقتصاد زراعي موجه مركزيا، حيث تم تجميع الأراضي الزراعية في

---

[1] وو دي لي سوي فو مين تشنغ لي: **الاقتصاد الصيني**، الذاكرة للنشر والتوزيع، نشر مشترك مع China دار النشر الصينية عبر القارات، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012، ص 16.

***الخطة الخمسية:** هي جزء من أجزاء خطة الاقتصاد الصيني الوطني، وهي أساسا أحد مشروعات البناء الهامة في الدولة، وخطة علاقة التناسب الهامة بين توزيع القوة الإنتاجية والإقتصاد الوطني وغيرها، وي التي تحدد أهداف واتجاهات التطوير البعيد للإقتصاد الوطني. ومنذ قيام جمهورية الصين الشعبية في عام 1949. باستثناء فترة التعديلات في الاقتصاد الوطني ما بين عام 1963حتى عام 1965، فمن عام 1953 حتى عام 2005، تكون الصين قد طبقت "الخطة الخمسية" عشر مرات.

شكل جمعيات تعاونية تتكون كل جمعية من 1200 أسرة ريفية تنعدم لديها الملكية الخاصة تمهيدًا لتأسيس اشتراكية زراعية كاملة.

2. **مرحلة الخطة الخمسية:** كما تم الاعتماد على الصناعات الأساسية والتجهيزية والثقيلة، حيث تركزت الخطة الخمسية الأولى(1957-1953) على استراتيجية الصناعات الثقيلة وخاصة تلك المرتبطة بالدفاع الوطني بهدف تحويل الصين من بلد زراعي متخلف اقتصاديا إلى دولة صناعية، وكان ذلك بدعم تكنولوجي وتقني وتمويلي من الاتحاد السوفيتي ولكن تلك الاستراتيجية كان بها خلل ظهر في انخفاض معدل نمو الناتج المحلي، حيث بلغ معدل النمو في عام 1953 حوالي 15.6% بينما انخفض إلى 5.1% في عام 1957، ويرجع هذا لإنخفاض في معدل النمو إلى عدم ملائمة الاستراتيجية السوفيتية المطبقة للوضع في الصين، حيث تم التركيز على الصناعات الثقيلة كالحديد والصلب وإهمال القطاعي الزراعي والصناعات الخفيفة كمرحلة وسطى من مراحل التطور الصناعي مما أدى إلى إعادة بلورة أسس التنمية الاقتصادية الجديدة في الصين والقائمة على مبدأ الاعتماد على الذات لتحقيق الاشتراكية فتم اعتماد الخطة الخمسية الثانية أو ما سُمي ب"استراتيجية القفزة الكبرى للأمام "في الفترة (1962-1958) ومن أهم أفكارها: تحرير طاقة الجماهير، القضاء على البيروقراطية والاستغناء عن النماذج، وكان الدافع وراءها هو إلغاء اتفاقيات التعاون بين كل من الصين والاتحاد السوفيتي وتوقف المعونات السوفيتية للصين.
3. **مشروع القفزة الكبرى:** قامت استراتيجية القفزة الكبرى على مجموعة من المبادئ أهمها التطوير الشامل بمعنى تطوير جميع القطاعات واعتناق مبدأ اللامركزية الإدارية كتشجيع الوحدات الدنيا على اتخاذ القرارات، كما تم تشكيل كميونات شعبية والتي جاءت نتيجة دمج عدد من الوحدات الاقتصادية الصغيرة لتعطي تعاونيات اشتراكية كبيرة، فهي نظام إداري يجمع بين النشاط الصناعي والزراعي والتعليم والثقافة، ولكن التطبيق الفعلي لهذه الاستراتيجية نجم عنه أزمة كساد كبيرة فقد كان مطلوب من الكميونات أن تسلم حوالي ثلث إنتاجها كضريبة للدولة وترك الباقي كغذاء المجمع السكني لكل كميونة وبالرغم من حدوث جفاف في تلك الفترة إلا أن أنصار"ماو" المقربين كانوا ينقلون أخبار عن زيادة إنتاج الحبوب بأرقام كبيرة وبذلك فقد وصل الأمر لأن يدفع الكميون معظم إنتاجه كضريبة للدولة نتيجة تضخم نسبة الثلث تبعا لأرقام الإنتاج المبالغ فيها، مما أدى انخفاض كبير في القدرة الشرائية وقلة الموارد المتاحة للإنتاج الزراعي وحدوث مجاعة في الوقت الذي كانت مخازن الحبوب في الدولة ممتلئة، قدرت أعداد الوفيات نتيجة الأمراض ونقص التغذية في تلك الفترة حسب الأرقام الرسمية ما يقرب من 30مليون حالة.

عندما أدرك " ماو" أن استراتيجية القفزة الكبرى ليست ناجحة عمليا، تنحى عن رئاسة الجمهورية لصالح ليوشاوتشي أحد قادة التنظيم الشيوعي قبل الثورة، واكتفى بكونه زعيما للحزب الشيوعي الحاكم.

وفي نفس العام توالت الانتقادات للاستراتيجية وسوء إدارتها خاصة من كبار قادة الحزب فقد كان الموقف السياسي متوترا نتيجة سعي الحزب لتخطي فشل تطبيقها، مما أدى لحركة تطهير ضد أعداء "ماو" خاصة من هم داخل الحزب الحاكم.[1]

4. **مرحلة الثورة الثقافية في عام 1966:** ومع اندلاع الثورة الثقافية* في عام 1966توقفت مرة أخرى مسيرة تطوير الاقتصاد الصيني، وأثناء العشر السنوات الطوال التي عاشتها الصين في اضطرابات في أثناء الثورة الثقافية، استكملت الصين بحثها في إصلاح آلية الاقتصاد الصيني، ورغم أن الاقتصاد الوطني في الصين قد تعرض للعديد من الخسائر، إلا أنه مازال يُحرز بعض التقدم، فباستثناء عامي 1967و1968، كان إجمالي قيمة الإنتاج الصناعي والزراعي في ازدياد، كما حافظ إنتاج الحبوب الغذائية على زيادة مستقرة بعض الشيء وحققت مجالات المواصلات الصناعية، والبنية الأساسية والعلم والتكنولوجيا مجموعة من الإنجازات الهامة.[2]

الفرع الثاني: مرحلة الإصلاحات

انطلقت الإصلاحات مع قرار اللجنة المركزية للحزب في ديسمبر 1978 التحول من "النضال الطبقي" إلى "البناء الاقتصادي وتطبيق الانفتاح على الخارج"، ولكن دون الخروج عن الأطر الأساسية للاشتراكية، علما أن رؤية دينغ تؤمن أن نجاح الاشتراكية يكمن في تطوير الإنتاج وتحسين مستوى الشعب المادي والثقافي بالتدريج. لذلك تبنى نموذجا متميزا أسس للاشتراكية ذات الخصائص الصينية، تعتمد أليات اقتصاد السوق وفق منهج براغماتي طموح.

إن خطة الإصلاح في الصين اعتمدت عمليات تحديث في أربعة مجالات وهي ما تعرف بالتحديثات الأربعة: الزراعة، الصناعة، التكنولوجيا والقوات المسلحة. وعرفت مرحلتين رئيسيتين: الأولى في الريف بدءا من عام 1978 إلى 1984 والثانية في المدن بدءا من 1985.

أولا: الإصلاحات في الريف

انطلقت هذه الإصلاحات عام 1978 بإلغاء نظام الكومونات الزراعية واستبداله بنظام "المسؤولية التعاقدية" الذي يتم بموجبه تأجير الأرض للفلاحين عبر مبدأ المقاولة، حيث تحصل كل عائلة غلى قطعة أرض فلاحية وأدوات فلاحية وفق عقود مبرمة مع المقاطعات المحلية، ويستطيع الفلاحون وفق هذا النظام الاحتفاظ بالمنتوج الزائد عن الحصة المتعاقد عليها وبيعه في السوق الحرة، حيث ترافق النظام الجديد بإجراءات إطلاق أسعار السوق لتكون المحدد الرئيسي لنوع المنتج وكميته.

---

[1]. https://abeqtisad.com, reports,‹le 15/05/2019.

[2] وو دي لي سوي فو مين تشنغ لي، مرجع سابق، 24.

***الثورة الثقافية:** هي حركة سياسية ضخمة بدأت في عام 1966 وانتهت في عام 1976. والسنوات العشرة مدة "الثورة الثقافية الكبرى" تعرف الآن بأنها أكثر المراحل اضطرابا وعدم الاستقرار ومليئة بالكوارث مند تأسيس جمهورية الصين الشعبية حتى الآن، ودائما يطلق عليها إسم "عشر سنوات من الإضطراب" أو "عشر سنوات من الكوارث"، والتي حدثت بسبب أخطاء القادة.

لقد هدفت الدولة الصينية إذن بتبنيها لنظام التحول في الزراعة من النشاط الزراعي الجماعي إلى النشاط الفردي إطلاق قدرات المبادرة الفردية من خلال ربط العوائد مباشرة بالإنتاج والكفاءة، وإلغاء التسعير الإداري للمنتجات، وتخفيض أسعار مستلزمات الزراعة من أسمدة وآلات مع المحافظة دائما على تواجد الدولة من خلال تأجير الأراضي بدلا من تمليكها إذ تبقى الملكية للدولة.

أيضا عملت الحكومة على جذب الاستثمارات الأجنبية للقطاع الزراعي بمنحه مزايا مغرية، فأدى كل ذلك إلى ارتفاع نسبة نمو الإنتاج الزراعي السنوي وإلى تحسن دخول الفلاحين، وظهور الأسواق الكبيرة التي يديرها الفلاحون هذا بالإضافة إلى تأسيس العديد من الشركات الصناعية في الريف.[1]

ثانيا: الإصلاح في المناطق الحضرية

أدى نجاح الإصلاح الاقتصادي في المناطق الريفية إلى تشجيع الحكومة الصينية على وضع برنامج تنموي على نطاق واسع للإصلاح في المناطق الحضرية في بداية عام 1984، وكان الهدف الرئيسي من هذا البرنامج هو نقل إدارة المشروعات الحكومية إلى أشخاص أكثر دراية بإدارة المشروعات الاقتصادية مع ضرورة فصل الملكية عن إدارة الإنتاج.[2]

ثالثا: الانفتاح على الخارج

تميزت التجربة الإصلاحية في الاقتصاد الصيني باعتماد أسلوب "الانفتاح الاقتصادي التدريجي"، وذلك باختيار مواقع معينة تكون حقل تجارب للإصلاح والانفتاح على الاقتصاد العالمي، لتعمم التجربة في حال نجاحها إلى مناطق أخرى، ولقد مر الانفتاح على الخارج بثلاث مراحل وهي:[3]

- ففي المرحلة الأولى، وبدءا من عام 1979، أنشئت أربع مناطق خاصة في منطقتي جوانغ دونغ وفوجيان بسبب بعدها عن المناطق السياسية والاقتصادية، ومنح للمستثمرين فيها مزايا تفضيلية، كالتخفيضات في الضرائب والرسوم الجمركية، وإنشاء سوق للأوراق المالية وعدد من البنوك الخاصة.

وكانت نتائج التجربة الأولى مشجعة جدا حيث حققت الصناعات في هذه المناطق الأربع أرباحا طائلة، ونجحت منطقة "جوان دونغ" مثلا في التحول من منطقة زراعية إلى منطقة صناعية تساهم ب 8,5% من إجمالي الناتج الصناعي في الصين، وأصبحت مثل قناة جلب العملات الصعبة إلى الاقتصاد الصيني؛

- أدى هذا النجاح إلى وضع "استراتيجية التنمية الساحلية" في مرحلة ثانية، عام 1984 وأنشأت الدولة الصينية 14 مدينة ساحلية مفتوحة على الخارج، مع إعطاء صلاحيات للسلطات المحلية بتنظيم الاستثمارات الأجنبية دون الحاجة إلى الحصول على موافقة الحكومية المركزية في بكين، ولقد نجحت هذه الاستراتيجية في تحويل 80% من الصناعات الإنتاجية من "هونغ كونغ" إلى جنوب الصين في بضع سنوات؛

---

[1] عبد الرحمان بن سانية: **الانطلاق الاقتصادي بالدول النامية في ظل التجربة الصينية**، أطروحة دكتوراه في العلوم، تخصص اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012-2013، ص 129.

[2] كريمة فرحي: **أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة بين الصين، تركيا، مصر والجزائر**، أطروحة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2012-2013، ص178.

[3] عبد الرحمان بن سانية، مرجع سابق، ص 133.

- وفي المرحلة الثالثة ركزت السياسة الإنفتاحية في الصين بدءا من عام 1990 على تفعيل "مدينة شنغهاي" مركز الصين الاقتصادي والتجاري والتقني، واقامة "بودونغ الجديدة" التي تمنح مزايا مغرية للاستثمار الأجنبي تفوق ما تمنحه المناطق الأخرى.

المطلب الثاني: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين

عرفت الصين منذ أن بدأت تعتمد على سياسة الانفتاح على الخارج وتطبيق السياسات التفضيلية المختلفة نموا في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها حيث تزايدت وتيرة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في التسعينات إلى أن أصبحت الصين أهم الدول النامية جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر، وسنتطرق في هذا المطلب إلى واقع الاستثمارات الأجنبية في الصين، إضافة إلى محددات وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الصيني.

الفرع الأول: تحليل إتجاهات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين

أولا: تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين

تمكنت الصين من جذب كميات هائلة من الاستثمار الأجنبي المباشر منذ اتباعها لسياسة الإصلاح والانفتاح على الخارج، حيث أصبحت أكبر متلقي للاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول النامية، وقد ساعدها للوصول إلى هذه المرتبة موقعها الجغرافي، تقديم الحوافز الضريبية وغيرها من المؤهلات.

الجدول رقم (3-1): تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017

(ملايين الدولارات والنسب المئوية)

السنوات	العالمية	الاقتصاديات النامية	الصين		
			القيمة	من العالمية	من الاقتصاديات النامية
2000	1358613	231581	40715	3.00	17.58
2001	772662	215953	46878	6.07	21.71
2002	589836	166178	52743	8.94	31.74
2003	550633	194862	53505	9.72	27.46
2004	692598	261830	60630	8.75	23.16
2005	948933	331468	72406	7.63	21.84
2006	1403548	403306	72715	5.18	18.03
2007	1893815	522411	83521	4.41	15.99
2008	1485205	577702	108312	7.29	18.75
2009	1179064	461004	95000	8.06	20.61
2010	1371919	628480	114734	8.36	18.26
2011	1567677	663856	123985	7.91	18.68
2012	1574712	651500	121080	7.69	18.58
2013	1425377	648539	123911	8.69	19.11
2014	1338532	685292	128500	9.60	18.75
2015	1921306	744032	135610	7.06	18.23
2016	1867533	670158	133710	7.16	19.95
2017	1429807	670658	136320	9.53	20.33

Source: https://unctadstat.unctad.org (05/04/2019).

النسب المئوية من حساب الباحثين.

يوضح الجدول أعلاه تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017، حيث شهدت هذه التدفقات ارتفاعا مستمرًا خلال نفس الفترة، حيث قُدّرت سنة 2000 قيمة 40715 مليون دولار إلى أن وصلت سنة 2017 قيمة 136320 مليون دولار.

وخلال نفس الفترة ارتفعت حصة الصين من الإستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية من 3% سنة 2000 لتحقق نسبة 9.53% في سنة 2017.

أما حصتها من تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة من الاقتصاديات النامية خلال نفس الفترة فقد إرتفعت بدورها من 17.58% في سنة 2000، لتصل سنة 2017 نسبة 20.33%.

ثانيا: مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017

يوضح الجدول رقم (3-2) مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017، حيث عرف مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين ارتفاعا ملحوظا خلال نفس الفترة، حيث ارتفعت قيمتها سنة 2000 من 193348مليون دولار إلى10353481 مليون دولار سنة 2017.

أما فيما يخص نسبة مساهمة مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين من مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة العالمية خلال نفس الفترة فقد عرفت ارتفاعا، حيث كانت نسبتها 2.62% سنة 2000 لترتفع سنة 2017 بنسبة 4.73%.

كما نلاحظ أن نسبة مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين من مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة للاقتصاديات النامية خلال نفس الفترة إرتفع من 12.51% سنة 2000 إلى 14.40% سنة 2017.

الجدول رقم (3-2): مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الصين خلال الفترة 2000-2017

(ملايين الدولارات والنسب المئوية)

السنوات	العالمية	الاقتصاديات النامية	الصين		
			القيمة	من العالمية	من الاقتصاديات النامية
2000	7380453	1546082	193348	2.62	12.51
2001	7475191	1741364	203142	2.72	11.67
2002	7331895	1683690	216503	2.95	12.86
2003	9141853	1946268	228371	2.50	11.73
2004	10537250	2269910	245467	2.33	10.81
2005	11427729	2653167	272094	2.38	10.26
2006	14079990	3286052	292559	2.08	8.90
2007	17951893	4384622	327087	1.82	7.46
2008	15403580	4062773	378083	2.45	9.31
2009	18301800	4936832	473083	2.58	9.58
2010	20279391	6123095	587817	2.90	9.60
2011	21007274	6450531	711802	3.39	11.03
2012	22877125	7364596	832882	3.64	11.31
2013	24764740	7846914	956793	3.86	12.19
2014	25378774	8452641	1085293	4.28	12.84
2015	25664955	8677872	1220903	4.76	14.07
2016	27663091	9234028	1354613	4.90	14.67
2017	31524356	10353481	1490933	4.73	14.40

Source: https://unctadstat.unctad.org (05/04/2019).

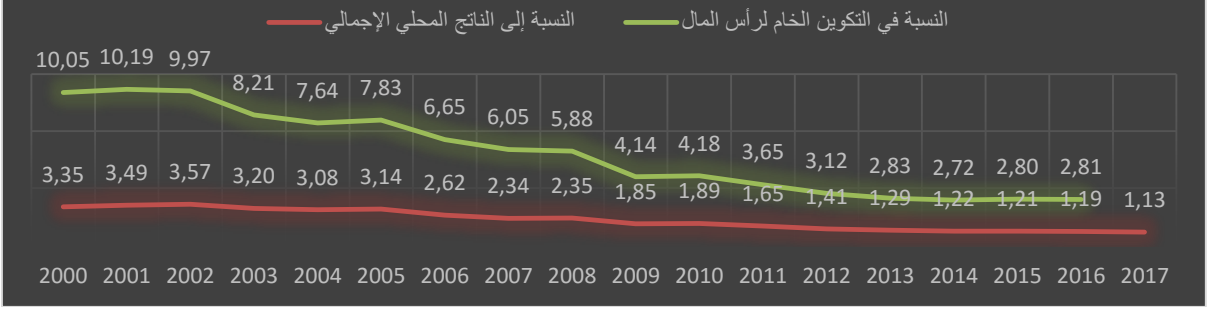
النسب المئوية من حساب الباحثين.

ثالثا: تطور بعض مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال الفترة 2000-2017

يوضح الشكل رقم (3-1) تطور بعض مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال الفترة 2000-2017، فبالنسبة في التكوين الخام لرأس المال نلاحظ أنها إنخفضت من 10.05% سنة 2000 إلى 2.81% سنة 2016.

أما فيما يتعلق بالناتج المحلي الإجمالي فلقد شهد هو بدوره إنخفاضا ضئيلا من 3.35% سنة 2000 إلى 1.13% سنة 2017.

الشكل رقم (3-1): تطور بعض مؤشرات الإستثمار الأجنبي المباشر في الصين خلال الفترة 2000-2017



المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على https:// unctadstat.unctad.org (05/04/2019)

ملاحظة: فيما يخص معطيات النسبة في التكوين الخام لرأس المال في سنة 2017 غير متوفرة من المصدر.

الفرع ثاني: محددات وآثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الصيني

أولا: محددات جذب الاقتصاد الصيني للاستثمار الأجنبي المباشر

يمكن تلخيص محددات جذب الاقتصاد الصيني للإستثمار الأجنبي المباشر فيما يلي:[1]

- السوق الداخلي الكبير المتزايد الطلب مع ارتفاع دخل الفرد الصيني؛
- انخفاض تكلفة اليد العاملة مع مهارتها؛
- انفتاح الصين على الخارج والامتيازات المغرية التي منحتها للمناطق الاقتصادية الخاصة؛
- آثار التجمع السابق للإستثمار الأجنبي المباشر، وهو ما يخلق اقتصاديات السلم وما يرتبط بها من مزايا مرافقة، كنشر المعرفة وتخصص اليد العاملة تنمية البنية التحتية...إلخ؛
- العقبات التمويلية التي تواجهها المؤسسات الخاصة الصينية، فقد أثبتت دراسة حديثة عام 2007 للباحثين Havryechyk et poncet أن ضعف النظام البنكي في توفير التمويل اللازم للمؤسسات الخاصة، مع تدخل الدولة في تسيير المؤسسات العمومية ينتج عنه نتيجتان هما:
  - المؤسسات الخاصة ستكون مدفوعة بقوة إلى البحث عن مستثمر أجنبي للتغلب على العقبة التمويلية المفروضة عليها من النظام البنكي الذي تهيمن عليه الدولة؛
  - المستثمرون الأجانب يتوجهون نحو الأقاليم التي تتميز بتدخل حكومي كبير.

ثانيا: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الصيني:

من الآثار المترتبة عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين هي:[2]

[1] عبد الرحمان بن سانية، مرجع سابق، ص183.

[2]. وسيلة بوراس: **جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (حالة الصين)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2012-2013، ص124.

- حصة الضرائب والرسوم الصناعية والتجارية التي تولدها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين انتقلت من 4,3% سنة 1992 إلى 20,2% سنة 2007 (باستثناء الحقوق الجمركية والرسوم على العقارات التي تدفعها الشركات ذات الرأسمال الأجنبي)؛
- منذ بداية التسعينات من القرن الماضي، تسعى الحكومة الصينية إلى تشجيع الصادرات من المنتجات ذات القيمة المضافة العالية وقد أدت الشركات المختلطة إلى زيادة الصادرات الصينية، خاصة في الصناعات الخفيفة: الألبسة، اللعب، المنتجات البلاستيكية؛
- حصة الشركات ذات الرأسمال الأجنبي في الصادرات الصينية انتقلت من 26,4% سنة 1992 إلى 57,8% سنة 2007، وحصة الواردات من 32,7 إلى 58,6%. حصة الشركات ذات الرأسمال الأجنبي في الإنتاج الصناعي انتقلت من 7,1% سنة 1992 إلى 30,9% سنة 2007؛
- بالإضافة إلى المزايا المقارنة التي كانت تملكها الصين كصناعة النسيج والملابس، طورت في التسعينات مزايا مقارنة جديدة مثل صناعة أجهزة الحاسوب والالكترونيات؛
- تحسين مناخ الأعمال من قبل الحكومة الصينية لجذب الشركات الأجنبية، أدى بالشركات المحلية بنقل أعمالها إلى المناطق الاقتصادية الخاصة ومناطق مفتوحة أخرى لتوفر المناخ المناسب؛
- جلبت الشركات الأجنبية في الصين، بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، الملايين من مناصب الشغل، بالإضافة إلى الخبرات والكفاءات في المجال التقني كما في مجال التسيير؛
- من أهم الآثار الناتجة عن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة هي زيادة التنافسية وبالتالي زيادة فعالية المشروعات الاقتصادية، وقد كانت الشركات الأجنبية في الصين عنصر دافع لزيادة الإنتاجية وتقوية تنافسيتها الدولية؛
- كما كان الاستثمار الأجنبي المباشر عامل مهم في اندماج الاقتصاد الصيني في التقسيم الدولي للعملية الإنتاجية. كذلك استثمارات الشركات الأجنبية التي كانت تتركز في حلقة التركيب من سلسلة الإنتاج توسعت لتشمل البحث والابتكار، التسيير وخدمات البيع؛
- الإنتاج الصناعي عرف تطورا كبيرا في الصين حيث تضاعف بحوالي 5 مرات منذ 1998 إلى 2010، بينما شهدت أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية ركودا في نفس الفترة. ونتج عن نقل الإنتاج الصناعي نحو الصين أن دول أخرى عرفت تخفيض للتصنيع خاصة في فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية.

المبحث الثاني: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الصادرات الصينية

عملت الصين على استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة لتحقيق النمو الاقتصادي وهذا من أجل زيادة صادراتها، حيث تقوم الشركات الأجنبية بالاستيطان في الدول المضيفة ناقلة معها رؤوس الأموال والتكنولوجيا المتطورة وغيرها وهذا من أجل الإنتاج في هذه الدول مما يؤدي إلى زيادة الصادرات الصينية، لذلك قسمنا هذا المبحث إلى مطلبين، المطلب الأول بعنوان واقع الصادرات الصينية، أما المطلب الثاني بعنوان دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الصادرات الصينية.

المطلب الأول: واقع التجارة الخارجية في الصين

يتحقق نمو الصادرات في أي دولة وهذا باتباعها مجموعة من السياسات، فقد نجحت الصين في تحقيق ذلك مند بداية عملية الإصلاح الاقتصادي، واستطاعت تحقيق نجاح بارز وغير مسبوق فيما يتعلق بتطوير صادراتها، وسنتناول في هذا المطلب إلى محددات أداء الصادرات الصينية إضافة إلى تحليل إجمالي قيمة الصادرات والواردات من البضائع الصينية.

الفرع الأول: محددات أداء الصادرات الصينية:

تتأثر الصادرات بالعديد من المتغيرات الاقتصادية وبالتالي يستلزم التأثير على الصادرات العمل على تحقيق تغيرات في تلك المتغيرات لضمان تحقيق الأهداف التصديرية المرغوبة، سنحاول تحديد أهم هذه المتغيرات التي يؤثر بعضها في جانب الطلب على الصادرات والبعض الآخر يؤثر في جانب عرض الصادرات، حيث أن تحسن شروط نفاذ الصادرات إلى الأسواق العالمية وزيادة المنافسة في جانب الطلب على الصادرات في الأسواق العالمية يتطلب في الأساس توافر عوامل محددة في جانب عرض الصادرات تساعد في تعزيز وضع الصادرات في السوق العالمي.

1. محددات أداء الصادرات التي تؤثر في جانب العرض:

حقق الاقتصاد الصيني قفزات هائلة انعكست بشكل ايجابي على التنمية في الصين، وتحقق هذا الانجاز بإتباع الحكومة الصينية لأسلوب خاص بها وهو التحول تدريجيا وبصورة متزايدة ليكون اقتصادها أكثر استجابة لتغيرات السوق والأسعار، كما لعبت التجارة دورا جوهريا في التحول الصيني حيث أن الاقتصاد الصيني استمر في النمو حتى في فترات تباطؤ النمو الاقتصادي العالمي، ويطرح نجاح الصين في الاندماج في الاقتصاد العالمي بهذا الشكل العديد من التساؤلات حول محددات أداء الصادرات الصينية.

ويمكن إجمال محددات أداء الصادرات التي تؤثر على جانب العرض فيما يلي:

- **تكاليف الإنتاج:** تعتبر تكاليف الإنتاج من العوامل المحددة لربحية الصادرات، وعليه تؤثر بشكل جوهري على أداء الصادرات، ومن أهم مكونات تكاليف الإنتاج نجد:

– تكاليف المستلزمات الوسيطة والتي غالبا ما يتم استيرادها من الخارج خاصة بالنسبة للدول النامية، وفي هذا الجانب نجد أن الصين عملت على تحديد أثر التعريفات الجمركية على إنتاج الصادرات،

وغيرها من الحوافز التي تمنح لمشروعات الاستثمار الموجهة لتصدير، حيث انعكس هذا بشكل ايجابي على تكلفة إنتاج الصادرات الصينية وبالتالي على أدائها في الأسواق الخارجية؛

- تكلفة العمالة التي تقاس بنسبة اجر العامل إلى إنتاجيته، وفي هذا الصدد نجد أن العامل الصيني يتميز بانخفاض أجره وارتفاع إنتاجيته، حيث نجد أن الصادرات الصناعية كثيفة الاستخدام لعنصر العمل ساهمت بشكل كبير في تحديد هيكل الصادرات الصينية؛
- تكلفة النقل حيث أن وجود بنية أساسية جيدة لنقل المستلزمات الإنتاجية والمنتجات النهائية إلى مكان الاستخدام يساهم بشكل كبير وإيجابي على انخفاض تكلفة النقل ونسبة الفاقد من السلع المنقولة، الأمر الذي ينعكس على أسعار الصادرات وزيادة قدرتها التنافسية وربحيتها بالنسبة للمصدرين.

- **سعر الصرف:** فيما يتعلق بسعر الصرف فانه يعد محدد هام لعرض الصادرات، حيث أن سعر الصرف الحقيقي يعكس تحركات الأسعار في الدولة بالنسبة لشركائها في التجارة، وسعر الصرف بين عملة الدولة وشركائها في التجارة، وبالتالي فهو يعكس تنافسية صادرات الدولة في السوق العالمي ويعتمد تأثير تغيرات سعر الصرف على عرض الصادرات على عدة عوامل أهمها مرونة العرض المحلي بالنسبة للطلب على الصادرات وهيكل الصادرات؛
- **الاستثمار:** هناك علاقة غير مباشرة تربط الاستثمار والصادرات عن طريق الإنتاج المحلي الذي يمثل القاعدة الأساسية التي يرتكز عليها عرض الصادرات، ونشير هنا إلى أن الاستثمار كأحد محددات عرض الصادرات لا يقصد به فقط حجم الاستثمار وإنما الأهم من ذلك هو جودة الاستثمار ونوعيته، ونجد في هذا الخصوص أن الاستثمار الأجنبي المباشر لعب دورا جوهريا في نمو الصادرات الصينية؛
- **الناتج الوطني الإجمالي:** فيما يتعلق بهذا المحدد يمكن القول أن العلاقة بين الناتج الوطني الإجمالي والصادرات تعد احد أهم الأسس التي يرتكز عليها سياسة التنمية في الدولة، ونجد أن تأثير الناتج على نمو الصادرات يختلف من دولة إلى أخرى حيث يعتبر عنصر ضروري ولكن غير كافي لنمو الصادرات.

2. محددات أداء الصادرات التي تؤثر على جانب الطلب:

يتحدد الطلب وفقا لمبادئ النظرية الاقتصادية بعدة عوامل أهمها: السعر والدخل، ويعتبر الطلب على أحد بنود الإنفاق الكلي من خارج حدود الدولة على السلع والخدمات المنتجة داخل الدولة، وتأخذ دالة الطلب على الصادرات الشكل التالي:

X: الطلب على الصادرات

Y: الدخل العالمي

P: الأسعار النسبية (أسعار صادرات الدولة بالنسبة للأسعار العالمية)

من الناحية النظرية ووفقا لمبادئ نظرية التجارة التقليدية أدى انخفاض الأسعار النسبية للصادرات الصينية بالنسبة لأسعار الصادرات العالمية إلى زيادة الطلب على الصادرات، أي توجد علاقة عكسية بين السعار

النسبية للصادرات والطلب على الصادرات، ومن جهة أخرى يوجد تأثير إيجابي للدخل العالمي على طلب الصادرات الصينية، بالإضافة إلى ذلك نجد ان زيادة سعر الصرف الحقيقي الفعال أدى إلى انخفاض الطلب على الصادرات الصينية.

كل هذا يعكس تزايد الصادرات الصينية في الأسواق العالمية، لأن نشاط التصدير الذي يكون تحت ضغط المنافسة الخارجية يسمح بتنمية القدرات الانتاجية للدولة، ويعد هذا أحد المكاسب الديناميكية لنشاط التصدير.

الفرع الثاني: تحليل إجمالي قيمة الصادرات والواردات من البضائع الصينية خلال الفترة 2000-2017

يوضح الجدول رقم (3-3) إجمالي قيمة الصادرات والواردات من البضائع الصينية خلال الفترة 2000-2017، حيث نلاحظ أنه طيلة فترة الدراسة هناك فائض في الميزان التجاري أي الفرق بين الصادرات والواردات موجب (الصادرات الصينية أكبر من وارداتها)، حيث كانت قيمة الصادرات سنة 2000 أزيد من 249 مليار دولار لتشهد بعد ذلك ارتفاع مستمر بلغ سنة 2017 أزيد من 2263 مليار دولار وهذا ما يعادل حوالي 9 أضعاف مقارنة بسنة 2000.

في حين كانت قيمة واردات الصين سنة 2000 مقدرة بأزيد من 225 مليار دولار وهو ما يعكس وجود فرق موجب بين صادرات الصين ووارداتها، لتشهد هذه الواردات ارتفاع مستمر بلغ سنة2017 أزيد من 1843 مليار دولار.

الجدول رقم (3-3): إجمالي قيمة الصادرات والواردات من البضائع الصينية خلال الفترة 2000-2017 (10آلاف دولار)

السنوات	مجموع الصادرات	مجموع الواردات	الرصيد
2000	24920000	22509000	2411000
2001	26610000	24355000	2255000
2002	32560000	29517000	3043000
2003	43823000	41276000	2547000
2004	59333000	56123000	3210000
2005	76195000	65995000	10200000
2006	96898000	79146000	17752000
2007	122006000	95612000	26394000
2008	143069000	113256000	29813000
2009	120161000	100592000	19569000
2010	157775000	139625000	18150000
2011	189838000	174348000	15490000
2012	204871000	181841000	23030000
2013	220900000	194999000	25901000
2014	234229000	195924000	38305000
2015	227347000	167956000	59391000
2016	209763000	158793000	50970000
2017	226337000	184379000	41958000

Source: China statistical yearbooks 2018, www.stats.gov.cn.

ويرجع نجاح التجربة الصينية في تنمية الصادرات إلى عدم اكتفائها بإصلاح البيئة العامة للتجارة الخارجية من سعر صرف وضرائب وائتمان وإصلاح جمركي، بل ابتكرت سياسة جديدة تسمى سياسة الاستهداف لضمان فاعلية الحوافز المقدمة وسهولة التنفيذ، وتشمل ثلاثة عناصر هي:

أولاً: الاستهداف الجغرافي، ويشمل استهداف مناطق جغرافية معينة تمثلت فيما يلي:

• المناطق الخاصة، وهي عبارة عن مناطق جغرافية تطبق فيها قوانين أكثر انفتاحاً مقارنة بغيرها من المناطق مثل المناطق الاقتصادية الخاصة التي تعتبر مناطق ذات إدارة اقتصادية مستقلة في مجالات العمل والاستثمار، التسعير والضرائب، حرية التعامل مع الاستثمار الأجنبي، موانئ التجارة الدولية. وذلك بهدف الإسراع بتصدير السلع المصنعة وزيادة درجة الاندماج بين قطاعي الصناعة والتجارة. كذلك توجد مناطق التنمية الاقتصادية، وتسمى بالمدن الساحلية، وهي أساس الإنتاج الصناعي الشامل، حيث يوجد بها صناعات صهر المعادن، الكيماويات، الإلكترونيات، صناعة السفن، مواد البناء، المنسوجات

• مناطق التجارة الحرة، وتهدف إلى زيادة درجة الانفتاح على العالم الخارجي وجذب الاستثمارات الأجنبية. وهي عبارة عن مناطق خاصة صغيرة تقدم فيها تسهيلات للوصول إلى الأسواق الخارجية وتشرف على الخدمات الجمركية وتطبق سياسات تعريفية خاصة.

•مناطق تجهيز الصادرات والمناطق الصناعية والموانئ الحرة.

ثانياً: استهداف رأس المال الأجنبي: وذلك بهدف تشجيع الصادرات بربطها بتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات التكنولوجية عالية التقنية، وتشجيع الشركات الأجنبية على إنشاء مقرات إقليمية ومراكز للبحوث والتطوير ومراكز للتدريب في الصين من خلال تقديم عدد من الحوافز تمثلت أهمها في:

1- حق التملك بنسبة 100% وعدم فرض أية قيود على اختيار القطاعات الإنتاجية.

2- حرية تحديد الأسعار داخل الحدود الجغرافية للصين وخارجها.

3- حرية التوظيف وتحديد الأجور والفصل من الخدمة.

4- تبسيط الإجراءات الإدارية المتعلقة ببدء النشاط والعمالة والأجور وسياسات تسعير المشروعات المشتركة.

5- تشجيع نقل خطوط الإنتاج والأنشطة كثيفة العمالة من الدول المتقدمة إلى المناطق ذات الأجور المنخفضة بالصين.

6- توفير القوى البشرية لتطوير الصناعات التصديرية منخفضة الأجر، والتي تركز على استيراد المواد اللازمة للتصنيع من أجل التصدير.

ثالثاً: الاستهداف السلعي: وذلك بهدف زيادة الكفاءة الإنتاجية للمصدرين من خلال ما يلى:

• إنشاء شبكات الإنتاج التصدير بتطبيق مفهوم العناقيد التصديرية، بمعنى ربط الشركات الكبرى العاملة في قطاع معين في إطار عنقودي صناعي، وتقديم الدعم له لتشجيعه على التطوير والابتكار واستيراد التكنولوجيا المتقدمة، بالإضافة إلى التدريب المستمر للمتخصصين لرفع المستوى التكنولوجي مع ضمان إمدادات المواد الخام والطاقة وتوفير الخدمات اللوجيستية.

• إعفاء واردات السلع الوسيطة المخصصة للإنتاج التصديري من الرسوم الجمركية، وتوفير قروض تمويل الصادرات باليوان وبالدولار.

• التوسع في شبكات الجودة لضمان تحقيق أعلى كفاءة إنتاجية ممكنة من خلال التحديث المستمر لمراحل العملية الإنتاجية، بمعنى التحول من تصدير المنتجات الرخيصة والمنخفضة الجودة إلى تطبيق استراتيجية "اكسب السوق عن طريق تحسين جودة المنتجات" لزيادة قدراتها التنافسية في الأسواق الخارجية بالاعتماد على البحوث والتطوير وتطبيق أحدث الأساليب التكنولوجية في الإنتاج، مع وجود نظام لمراقبة الجودة ونظام لتراخيص الجودة للسلع المصدرة للخارج، بالإضافة إلى التوفيق بين الجودة الداخلية والمظهر الخارجي للصادرات السلعية، وفحص السلع بداية من البحث والتطوير والتصميم إلى التصنيع ووسائل النقل والتخزين.

• تنمية الموارد البشرية وزيادة إنتاجيتها باستمرار بواسطة المؤسسات المتخصصة في تدريب رجال الأعمال في مجال التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي مما أدى إلى استيعاب وتطوير التكنولوجيات المختلفة.[1]

المطلب الثاني: علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالصادرات الصينية

بعدما تطرقنا سابقا إلى واقع الصادرات في الصين من خلال معرفة محددات آداء الصادرات الصينية وتحليل إجمالي قيمة البضائع الصينية سنتناول في هذا المطلب استراتيجية تنمية الصادرات في الصين، بالإضافة إلى دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الصادرات الصينية.

الفرع الأول: استراتيجية تنمية الصادرات في الصين

اتبعت الصين استراتيجية مزدوجة لتنمية الصادرات، يتمثل الجزء الأول من هذه الاستراتيجية في الاستفادة من أحد أكبر مواردها الطبيعية وهو عنصر العمل عن طريق تشجيع الصناعات كثيفة الاستخدام لعنصر العمل والتي تؤدي إلى خلق الوظائف وبالتالي يتحقق الاستغلال التام والأمثل لهذا العنصر، ويركز الجزء الثاني منها على دعم هدف تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال إنتاج وتصدير سلع ذات تكنولوجيا عالية، وبالفعل أصبحت الصين في سنة 2004 من أكبر الدول المصدرة لمنتجات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

وارتكزت استراتيجية تنمية الصادرات الصينية على العديد من السياسات، وقد حاولت الصين الاستفادة من تجربة الدول حديثة العهد بالتصنيع في شرق آسيا في هذا المجال، حيث تشابهت السياسات الصينية في تنمية الصادرات مع تلك السياسات التي اتبعتها هذه الدول، وحاولت الصين انشاء العديد من الهياكل المؤسسية المماثلة لتلك الموجودة في هذه الدول، ويمكن القول أن هناك ثلاثة عوامل ساهموا بشكل فعال في نجاح استراتيجية تنمية الصادرات في الصين وهي: تبني الحكومة المركزية استراتيجية واضحة لدعم تنمية الصادرات، المشاركة الفعالة للسلطات المحلية ووجود مستثمرين من هونج كونج وتايوان بحثا عن مصدر العمالة الرخيصة.

[1] صبحي إبراهيم مقار: **التجربة الصينية في التصدير**، الموقع الرسمي لمؤسسة الحوار المتمدن،http://www.ahewar.org

وفي بداية تنفيذ سياسة الانفتاح على العالم الخارجي بدأت السلطات المركزية في الصين تطبيق العديد من السياسات لترويج ما يطلق عليه ثقافة التصدير وتتمثل أهم هذه السياسات في:

1. استهداف المناطق الجغرافية؛
2. استهداف قطاعات في الاقتصاد؛
3. سياسة تحرير الاستثمار الأجنبي.

أولا: سياسة استهداف: المناطق الجغرافية وقطاعات في الاقتصاد

لدى الصين إمكانيات كبيرة جعلتها في مقدمة الدول المصدرة بصفة عامة، والدول المصدرة للمنتجات كثيفة الاستخدام للأيدي العاملة مثل المنسوجات والسلع الاستهلاكية وغيرها من السلع التي تحتاج إلى يد عاملة كثيفة.

1) سياسة استهداف المناطق الجغرافية:

أقامت الصين عددا من المناطق الاقتصادية الخاصة (SEZs) والمناطق المفتوحة التي تمارس فيها الأنشطة الاقتصادية مثل: التصنيع، الأنشطة البنكية، التصدير، الاستيراد والاستثمار الأجنبي في بيئة أكثر حرية من المُتاحة في باقي الاقتصاد الصيني. ساعدت كنقطة ارتكاز للاستثمارات المحلية والأجنبية التي كانت أغلبها في البداية تتدفق من هونج كونج وتايوان، وأتاحت هذه الاستثمارات للصين تنمية روابط مع السوق العالمي.

ومن أهم المميزات التي تميزت بها المناطق الاقتصادية الخاصة ما يلي:

الأولى: الاستقلالية الإدارية في مجال الاستثمار، التسعير، الضرائب، الإسكان، العمالة، سياسة إدارة الأراضي وبالتالي أغلب الاستثمارات الأجنبية يمكن الموافقة عليها بواسطة السلطات المحلية.

الثانية: تعرض المناطق الاقتصادية الخاصة حوافز للمستثمرين غير موجودة في المقاطعات داخل الصين، فعلى سبيل المثال كل المُدخلات المستوردة للمنتجات التي يتم تصديرها أو بيعها في المناطق الاقتصادية الخاصة تكون معفاة من الجمارك، بالإضافة إلى ذلك يوجد في هذه المناطق نظام للإعفاءات الضريبية للمشروعات الأجنبية حسب حجم الاستثمار وطبيعة التكنولوجيا المستخدمة.

2) استهداف قطاعات في الاقتصاد

اتبعت الصين سياسة استهداف قطاعات محددة في الاقتصاد بالتوازي مع سياسة استهداف المناطق الجغرافية، ويتم اختيار القطاعات المستهدفة على المستوى المركزي، وشملت هذه القطاعات منتجات الصناعة الخفيفة المنسوجات الآلات والسلع الالكترونية، ومن أهم أدوات هذه السياسة أداتين:

الأولى: شبكات انتاج الصادرات

الثانية: زيادة حصص استرداد الرف الأجنبي لمشروعات القطاعات المستهدفة

ثانيا: سياسة تحرير الاستثمار الأجنبي

حققت الحكومة الصينية مكاسب عديدة من تنفيذ عدد من سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر في المناطق الاقتصادية الخاصة والمناطق الأخرى في الصين، الأمر الذي جعل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للصين أحد أهم العوامل المؤثرة في أداء الصادرات الصينية.

فمن خلال التجربة الصينية، أسهمت الاستثمارات الأجنبية في زيادة الصادرات الصينية من خلال الاستثمارات في المنتجات كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا المتطورة، مما وفر على الصين أصول تكنولوجية ومعرفة فنية كان من الصعب الحصول عليها بدون هذه الشركات، ولقد كان لنقل هذه التكنولوجيا إلى فروع الشركات الأجنبية الموجودة في الصين أثر كبير في تحفيز ورفع إنتاجية الشركات المحلية، من خلال التعلم والاستفادة من أساليب الإنتاج والتوزيع المتطورة لهذه الشركات.

أيضا سهلت الاستثمارات الأجنبية للصين الدخول إلى أسواق جديدة وكبيرة على المستوى العالمي.

حيث سهلت الفروع الأجنبية الموجودة في الصين الوصول إلى أسواق الشركات الأم التابعة لها هذه الفروع، فضلا عن الوصول إلى الشبكات الداخلية لهذه الشركات، بالإضافة إلى أسواق الدولة الأم لهذه الشركات.

أيضا أسهمت فروع الشركات الأجنبية في توفير التدريب المناسب على استخدام التكنولوجيا بل وإنتاجها، والأساليب الحديثة في الإدارة للقوى العاملة الصينية خاصة في الصناعات المتطورة والمخصصة للتصدير، ولقد أسهمت هذه الفروع في زيادة الصادرات من خلال:

1- تصدير المنتجات بعد معالجتها وتجميعها حيث أصبحت الصين من الدول الرائدة في تصدير هذه المنتجات سواءا كانت كثيفة الاستخدام للأيدي العاملة أو كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا، حيث يتم التصدير من خلال شبكة التوزيع العالمية للشركات الدولية؛

2- من خلال تحويل سياسة إحلال الواردات إلى الإنتاج من أجل التصدير؛

3- تصدير المنتجات الأولية حيث تتمتع الشركات دولية النشاط بميزة تنافسية عن الشركات المحلية حيث تمتلك شبكات توزيع عالمية بالإضافة إلى مهارات تسويقية كبيرة.

وبالتالي فإن أهم ما يمكن للشركات الدولية أن تحققه للدول المضيفة لها هو إسهامها في تنويع صادراتها خاصة الصادرات الغير تقليدية مثل الصادرات من السلع الإلكترونية والبرمجيات وغيرها من السلع للتكنولوجيا ذات القيمة المضافة العالية.

الفرع الثاني: تحليل دور الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017

يمثل الجدول رقم (3-4) مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية خلال الفترة 2000-2017، حيث نلاحظ من خلاله ارتفاع نسبة مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الكلية من البضائع حيث بلغت سنة 2000 أزيد من 1194 مليار دولار أي ما يعادل نسبة 47,93% من صادرات الكلية لتبلغ هذه النسبة ذروتها سنة 2005 ب 58,30% أما في السنوات التالية فنلاحظ ارتفاع مستمر في صادرات الشركات الأجنبية لتبلغ سنة 2017 قيمة تقدر ب 944 مليار دولار اما عن نسبة مساهمتها في الصادرات الكلية فنلاحظ

انها بدأت في الانخفاض من سنة 2007 لتصل سنة 2017 نسبة تقدر ب 43,19%، ومن هنا نستنتج ان الارتفاع في الصادرات الكلية سببه الشركات المحلية وليس الأجنبية .

الجدول رقم (3-4): مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017

(10 آلاف دولار والنسب المئوية)

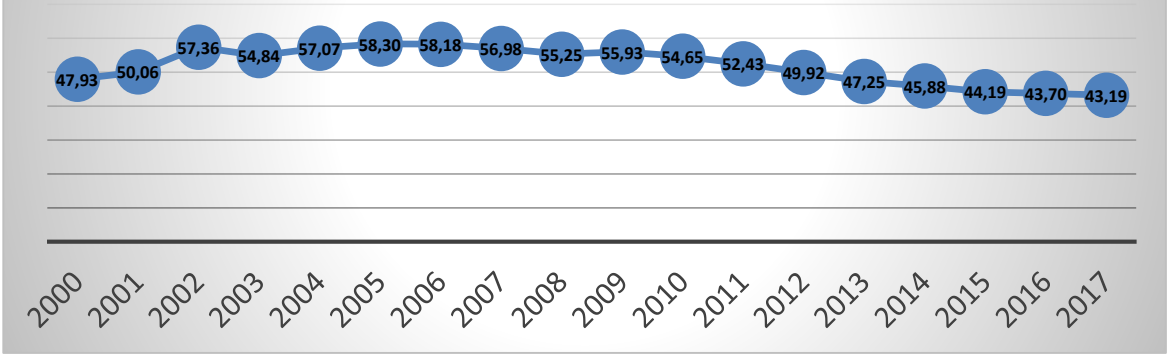
السنوات	الأجنبية الشركات صادرات	الصادرات الكلية	حصة صادرات الشركات الأجنبية في الصادرات الكلية
2000	10011944	24920000	47,93
2001	13323500	26615000	50.06
2002	18677300	32560000	57.36
2003	24030600	43823000	54.84
2004	33860700	59332000	57.07
2005	44418300	76195000	58.30
2006	56377900	96898000	58.18
2007	69537100	122046000	56.98
2008	79049300	143069000	55.25
2009	67207400	120161000	55.93
2010	86222881,97	157775000	54,65
2011	99522703,8	189838000	52,43
2012	102262007,5	204871000	49,92
2013	104372409,8	220900000	47,25
2014	107461992	234229000	45,88
2015	100461441	227347000	44,19
2016	91676690	209763000	43,70
2017	97755948	226337000	43,19

Source: China Statistical Yearbook (2012-2018)

Shanwen Li: HOW DOES FOREIGN DIRECT INVESTMENT(FDI) AFFECT CHINA'S EXPORTS TO OECD COUNTRIES?, Dalhousie University Halifax, Nova Scotia, October 2014.

النسب المئوية من حساب الباحثين

الشكل رقم (3-2): نسبة مساهمة الشركات الأجنبية في الصادرات الصينية من البضائع خلال الفترة 2000-2017 (%)



المصدر: من إعداد الباحثين بالإعتماد على معطيات الجدول رقم (3-4)

خلاصة الفصل

تعد التجربة الصينية من النماذج الدولية المميزة، حيث نجح الاقتصاد الصيني في أن يصبح ثاني اقتصاد عالمي بعد الولايات المتحدة الأمريكية، خاصة بعد تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي سنة1979، حيث انتقل اقتصاد الصين من اقتصاد مغلق يرتكز على الفلاحة والصناعة إلى اقتصاد مفتوح تهيمن عليه التكنولوجيا والكفاءات.

وتعتبر الصين من أكثر البلدان المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر فقد نجحت في جذب ذلك الكم الهائل من هذا الاستثمار مستندة على حجم سوقها الكبير ووفرة الموارد الطبيعية والبشرية، وقد لعب هذا الأخير دورا كبيرا في زيادة الصادرات الصينية.

خاتمة عامة

خاتمة عامة:

لقد استهدفت هذه الدراسة معرفة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الصادرات في الدول المضيفة، وخصصنا بذلك الصين كحالة خلال الفترة 2000-2017، وذلك بسبب النمو السريع لحجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إليها وترافق هذا النمو مع نمو كبير في صادراتها.

إختبار فرضيات الدراسة:

بعد هذا العرض ومحاولة الإحاطة ببعض جوانب الموضوع، يمكننا إجراء إختبار لفرضياته كما يلي:

الفرضية الأولى: تم التأكد من صحتها، فالاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على العديد من الإيجابيات بالنسبة للدول المضيفة من بينها مساهمته في دفع عجلة التنمية الاقتصادية عن طريق جلب رأس المال والتكنولوجيا والتقنيات الحديثة وتخفيض مستوى البطالة من خلال توفير فرص العمل وهذا بإنشاء مشروعات جديدة، بالإضافة إلى أنه ينمي روح المنافسة بين الشركات المحلية إذ يصبح من الضروري على هذه الشركات التركيز على هدف البقاء والتوسع وتطوير منشآتها.

الفرضية الثانية: تم التأكد من صحتها، فالإستثمار الأجنبي المباشر له تأثير إيجابي على الصادرات، حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات بهذا الدور سواء بطريقة مباشرة من خلال تصديرها لمنتجات فروعها في الدول النامية والمتقدمة إلى الخارج أو بطريقة غير مباشرة من خلال انتشار تقنيتها بين الشركات الوطنية في الدول النامية من خلال مساهمة تلك الشركات في رفع مستوى كفاءة إنتاجية الشركات الوطنية مما يجعل منتجات هذه الأخيرة أكثر قدرة على المنافسة في الأسواق الدولية.

الفرضية الثالثة: تم التأكد من صحتها، فالشركات الأجنبية تساهم بصورة هامة في الصادرات الصينية، حيث عرفت هذه الأخيرة ارتفاعا ملحوظا وهذا بفضل تدفقات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الصين، فبالرغم من إنخفاض نسبة هذه المساهمة من 47.93% سنة 2000 إلى 43.19 % سنة2017، إلا أنها تبقى نسبة معتبرة، مع العلم أنه خلال فترة الدراسة وصلت هذه النسبة إلى أقصاها سنة 2005 ب 58.30%.

نتائج الدراسة:

بعد دراسة وتحليل موضوع دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الصادرات للدول المضيفة من خلال حالة الصين توصلنا إلى النتائج التالية:

- أصبحت دول العالم عامة والدول النامية خاصة أكثر اهتماما بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر نظرا لما يتمتع به من خصائص تميزه عن مصادر التمويل الأخرى؛
- يلعب الاستثمار الأجنبي المباشر دورا هاما في تنمية الصادرات في الدول المضيفة؛
- ساهمت عملية الانفتاح الاقتصادي والإصلاح التي اعتمدتها الصين في نهاية السبعينات في تطور حصة الصين من الاستثمار الأجنبي المباشر وبشكل كبير؛
- الصين من أكثر الاقتصاديات جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم؛

- ❖ الإستثمار الأجنبي المباشر لا يمثل إلاّ نسبة ضئيلة جدًّا في الناتج المحلي الإجمالي والتكوين الخام لرأس المال؛
- ❖ رغم القيمة الكبيرة للإستثمارات الأجنبية المباشرة وزيادة مساهمتها في الصادرات الصينية إلا أنها لا تساهم إلا بنسبة ضئيلة وهذا راجع إلى أن الشركات المحلية أحلت محل الشركات الأجنبية.

التوصيات والاقتراحات:

على ضوء ما تم تناوله في هذه الدراسة وعلى ضوء النتائج المتوصل إليها، نقدم الاقتراحات والتوصيات التالية:

- ❖ اعتماد سياسة تشجيع الصادرات للمزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وبالتالي تحقيق تنمية اقتصادية شاملة؛
- ❖ تبني استراتيجية تسعى إلى خلق قاعدة تكنولوجية محلية من قبل الدول؛
- ❖ توفير آليات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لاستقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب للاستفادة من الخبرة والتكنولوجيا لزيادة الإنتاج من أجل التصدير؛
- ❖ على ضوء التجربة الصينية في مجال تنمية الصادرات يجب على الدول النامية عامة والجزائر خاصة إتباع خطى الصين فيما يلي:
  - تقديم المزيد من الدعم للقطاع التصديري في إطار خطة اقتصادية واضحة المعالم؛
  - دعم الصادرات المحلية؛
  - على الجزائر استغلال قدراتها التي تؤهلها لجلب الاستثمار الأجنبي المباشر.

آفاق الدراسة:

- ✓ دور الإستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الصادرات الجزائرية؛
- ✓ مدى مساهمة الإستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الصادرات في الدول العربية.

وفي الأخير، هذه محـــاولتنا، فإن أصـبنا فبـفضل من الله،
وإن أخـطأنا فمن أنفسنا.

قائمة المراجع

أولا: المراجع باللغة العربية

أ. الكتب

1. خالد راغب الخطيب: **التدقيق على الاستثمار في الشركات متعددة الجنسيات في ضوء معايير التدقيق الدولية**، دار البداية ناشرون وموزعون، ط1، عمان، الأردن، 2012.
2. رضوان المحمود العمر: **التسويق الدولي**، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2007.
3. سليمان عمر عبد لهادي: **الاستثمار الأجنبي المباشر وحقوق البيئة في الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي**، الأكاديميون للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2010.
4. شريف علي الصوص: **التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)**، دار أسامة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2012.
5. عبد العزيز النجار: **الإدارة المالية في تمويل الشركات متعددة الجنسيات**، المكتب العربي الحديث للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2007.
6. عثمان أبو حرب: **الاقتصاد الدولي**، دار أسامة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2008.
7. عدنان داود محمد العذاري: **الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية والتنمية المستدامة في بعض الدول الإسلامية**، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2016.
8. علي عباس: **إدارة الأعمال الدولية (الإطار العام)**، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن،2007.
9. علي عبد الفتاح أبو شرار: **الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط1، عمان، الأردن، 2007.
10. فليح حسن خلف: **العولمة الاقتصادية**، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2010.
11. مأمون علي ناصر وآخرون: **التمويل الدولي**، دار الحامد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2016.
12. محسن العبادي: **الاستثمار بالعملات الأجنبية**، دار أمجد للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2015.
13. محمد مدحت غسان: **الشركات متعددة الجنسيات وسيادة الدولة**، دار الراية للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2013.
14. موسى سعيد مطر وآخرون: **التمويل الدولي**، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2008.
15. نزيه عبد المقصود مبروك: **الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية**، دار الفكر الجامعي، ط1، الإسكندرية، مصر، 2007.
16. نعيمة أوعيل: **واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل التغيرات الاقتصادية في الجزائر**، مكتبة الوفاء القانونية، ط1، الإسكندرية، مصر، 2016.
17. هاني حامد الضمور: **التسويق الدولي**، دار وائل للنشر والتوزيع، ط 6، عمان، الأردن، 2011.

18. هاني حامد الضمور: **التسويق الدولي**، دار وائل للنشر والتوزيع، ط4، عمان، الأردن، 2007.
19. وو دي لي سوي فو مين تشنغ لي: **الاقتصاد الصيني**، الذاكرة للنشر والتوزيع، نشر مشترك مع Chinaدار النشر الصينية عبر القارات، الطبعة، الأولى، عمان، الأردن، 2012.

ب. <u>المجلات</u>

1. إبراهيم محمد القعود: **الشركات المتعددة الجنسيات والاستثمار في ليبيا**، مجلة العلوم القانونية والشرعية، العدد الثامن، كلية القانون بجامعة الزاوية، ليبيا.
2. أحمد عبد العزيز وآخرون: **الشركات المتعددة الجنسيات وأثرها على الدول النامية**، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد الخامس والثمانون، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة المستنصرية، العراق، 2010.
3. أيت بن أعمر إلهام: **تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات**، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 32، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2015.
4. بلعيد بعلوج: **الآثار المترتبة عن الاستثمارات المباشرة للشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثالث، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.
5. بن خزناجي أمينة، أوسرير منور: **تطور استثمار الشركات متعددة الجنسيات وعلاقتها بالأمن الغذائي في الجزائر (دراسة تحليلية للفترة 1995-2015)**، مجلة" الإدارة والتنمية للبحوث والدراسات"، العدد الحادي عشر، مخبر تسيير الجماعات ودورها في تحقيق التنمية لويسي علي بجامعة البليدة، الجزائر.
6. جبلي محمد الأمين: **أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المستقبلة له دراسة حالة استغلال المحروقات في الجزائر (نقل التكنولوجيا وحماية البيئة)**، المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، العدد 7، جامعة معسكر، الجزائر، 2016.
7. الجوزي جميلة، دحماني سامية: **دور استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسية في اتخاذ القرار في ظل التطورات العالمية المتسارعة**، المجلة الجزائرية للعولمة والسياسات الاقتصادية، مخبر العولمة والسياسات الاقتصادية (جامعة الجزائر)، العدد 6، 2015.
8. حمدية شاكر مسلم: **أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في حفز الصادرات غير النفطية للعراق على وفق معطيات التجربة التركية**، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، العدد 103، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة بغداد، 2018.
9. دنيا أحمد عمر: **أثر الصادرات على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول عربية مختارة**، مجلة تنمية الرافدين، العدد 86، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، العراق،2007.
10. زغيب شهرزاد: **الاستثمار الأجنبي المباشر، واقع وآفاق**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد الثامن، 2005.

11. صاولي مراد وعبد الرحماني فارس: **ترقية الصادرات خارج المحروقات واستراتيجيات النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية باستعمال نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة ARDL خلال الفترة (1980-2016)**، مجلة الدراسات الاقتصادية المعمقة، العدد 6، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2017.

12. عبد الله بن عبد العزيز التريكي: **أحكام تكوين الشركات متعددة الجنسيات**، دراسة مقارنة في القانون السعودي، مجلة جامعة الناصر، العدد السابع، جامعة النصر، 2016.

13. عيسى محمد الغزالي: **الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات**، مجلة جسر التنمية، العدد الخمسون، الصادر عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت، شباط/ فبراير 2006، السنة الخامسة.

14. فايزة بلعابد: **محاولة قياس علاقة التكامل المتزامن بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات دراسة حالة الجزائر (1990-2014)**، مجلة دفاتر إقتصادية، العدد 1، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة زيان عاشور، الجلفة، الجزائر، 2017.

15. قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي: **آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثاني، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، جوان 2002.

16. لعلاوي عمر ودحية جمال الدين: **دراسة حول العراقيل التي تمنح المؤسسة الجزائرية من الدخول إلى الأسواق الخارجية**، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والإندماج في الاقتصادي العالمي، العدد10، تصدر من طرف مخبر الإصلاحات الاقتصادية، التنمية واستراتيجيات الإندماج في الاقتصاد العالمي (المدرسة العليا للتجارة)، الجزائر، 2010.

17. محمد ساحل: **أهمية اتفاقيات الاستثمار الثنائية الدولية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر مع إشارة خاصة محاولة تحليل لحالة الجزائر**، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد 05، مخبر الاقتصاد الرقمي في الجزائر بجامعة خميس مليانة، الجزائر، 2015.

18. محمد عطا الله عليمات وإبراهيم بطاينة: **أثر الصادرات الصناعية الزراعية على الميزان التجاري الأردني**. Global Journal of economic & Business (GJEB); 2018, Vol. 4 Issue 3, p 363

19. محمد مراس: **قياس علاقة التكامل المتزامن بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومعدلات النمو الاقتصادي في الجزائر**، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، جوان 2015.

20. مرابط محمد: **تحليل محددات قرار توطين الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر على ضوء المتغيرات الاقتصادية المحلية والعالمية الراهنة-دراسة قياسية خلال الفترة (1995-2015)**، مجلة دراسات وأبحاث، المجلة العربية في العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 26، جامعة زيان عاشور، الجلفة، الجزائر، مارس2017، السنة التاسعة.

21. معاوية أحمد حسين: **الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو والتكامل الاقتصادي بمجلس التعاون لدول الخليج العربية**، مجلة الاقتصاد والإدارة، العدد 2، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، السعودية، 2014.

22. وصاف سعيدي: **تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات**، مجلة الباحث، العدد1، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2002.

ت. <u>ملتقيات ومؤتمرات:</u>

1. بوهزة محمد، بن سيدرة عمر: **الاستثمار الأجنبي المباشر كاستراتيجية للتنمية المستدامة: "حالة الجزائر"**، الملتقى الدولي حول التنمية المستدامة والكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، أيام8/7 أفريل 2008.
2. عمر فرحاتي: **الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، يومي 7/6 ديسمبر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، الجزائر، 2017.

ث. <u>أطروحات الدكتوراه ورسائل الماجستير:</u>

<u>أطروحات الدكتوراه:</u>

1. بروك داودي: **دراسة تحليلية وقياسية لتأثير الصادرات على النمو الاقتصادي (حالة الجزائر، الفترة من 1997 إلى 2014)**، أطروحة دكتوراه، شعبة اقتصاد تطبيقي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2018/2017.
2. بن ساحة مصطفى: **معوقات نجاح النشاط التصديري في دفع التنمية الاقتصادية بالدول النامية (دراسة حالة الجزائر)**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر،2018/2017.
3. بن طيرش عطاء الله: **تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2017/2016.
4. بن عربية مونية: **التسويق الدولي ودوره في تفعيل عملية التصدير خارج قطاع المحروقات (دراسة حالة مؤسسة عمر بن عمر قالمة)**، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2015/2014.
5. بيوض محمد العيد: **أثر المحددات الاستثمارية للشركات متعددة الجنسيات على السياسة البيئية للدول المضيفة، دراسة تحليلية لقطاع الطاقة في الجزائر**، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2017.

6. جابر سطحي: **دور الإستثمار الأجنبي المباشر في تحسين المزيج التسويق للمؤسسات الجزائرية (دراسة حالة مؤسسة موبيليس، جازي وأريدو)**، أطروحة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2017-2018.
7. ريغي هشام: **التحرير الاقتصادي وأسواق العمل (حالة القطاع الصناعي في الجزائر)**، أطروحة دكتوراه، شعبة إقتصاد تطبيقي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2015/2014.
8. سليمان دحو: **التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأدات لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات – دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر – (دراسة ميدانية لواقع تسويق التمور في عينة من المؤسسات المصدرة للتمور بالجنوب الشرقي)**، أطروحة دكتوراه العلوم في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015-2016.
9. شاشوة حميد: **دور المناطق الحرة الصناعية للتصدير، في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والرفع من مستوى الصادرات الجزائرية مع دراسة استرشادية بتجربة المناطق الحرة الأردنية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص الإدارة التسويقية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر،2015/2014.
10. شوقي جباري: **أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر)**، أطروحة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2015/2014.
11. عبد الرحمان بن سانية: **الانطلاق الاقتصادي بالدول النامية في ظل التجربة الصينية**، أطروحة دكتوراه في العلوم، تخصص اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012-2013.
12. عبد الكريم بعداش: **الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال فترة 1996-2005**، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص النقود والمالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2017-2018.
13. كريمة فرحي: **أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة بين الصين، تركيا، مصر والجزائر**، أطروحة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2012-2013.

رسائل الماجستير:

1. بلقلة براهيم: **آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2008-2009.
2. بن عباس حمودي: **دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية (دراسة حالة الصين)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011-2012.
3. بن لحرش صراح: **تشجيع الصادرات خارج المحروقات دراسة حالة**، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2013/2012.
4. بهلول مقران: **علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة 1970-2005**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد كمي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2011/2010.
5. بوالعام سميرة: **أثر تطور الصادرات على التنمية الاقتصادية (حالة الجزائر)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع المالية والنقود، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.
6. حمشة عبد الحميد: **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة (دراسة حالة الجزائر)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013/2012.
7. ذمدوري عبد الرزاق: **تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر**، رسالة ماجستير في الاقتصاد، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير، جامعة وهران، الجزائر، 2012/2011.
8. رفيق نزاري: **الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي (دراسة حالة تونس، الجزائر، المغرب)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2008/2007.
9. رماس محمد أمين: **دراسة اختراق المؤسسة الجزائرية للأسواق الدولية حالة المؤسسة الوطنية – ALZNC-**، رسالة ماجستير مدرسة الدكتوراه التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص تسويق دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2012/2011.
10. سحنون فاروق: **قياس بعض المؤشرات الكمية للاقتصاد الكلي على الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر)**، رسالة ماجستير في علوم التسيير، تخصص التقنيات الكمية المطبقة في التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010/2009.

11. عتيق شيخ: **الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر (حالة النفايات)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير، جامعة وهران، الجزائر، 2012/2011.
12. كريمة قويدري: **الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011.
13. لعويطي نصيرة: **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات**، رسالة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2014/2013.
14. لوح حكيم: **دور الصادرات الصناعية كمحفز لزيادة معدلات النمو الاقتصادي خارج قطاع المحروقات (دراسة حالة الجزائر 1990-2013)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة وإدارة أعمال دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، 2017/2016.
15. وسيلة بوراس: **جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر (حالة الصين)**، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات الأعمال والتجارة الدولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2012-2013.

ج. الرسائل والدوريات:

1. حسين الأسرج: **سياسات تنمية الإستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية**، سلسلة رسائل بنك الكويت، رقم 83، 2005.
2. صديقة باقر عبد الله: **الميزان التجاري وتنمية الصادرات غير النفطية**، مركز التدريب والبحوث الإحصائية، جمهورية العراق، د س.

1. التقارير:

1. المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وإئتمان الصادرات: مناخ الإستثمار في الدول العربية، الكويت، 2017.

2. مصادر أخرى من الانترنيت:

1. dimatop.yoo7.com/t2298-topic، تاريخ الإطلاع(2019/03/7)، على الساعة12 :16.
2. بيومي محمد عماره: **التسويق الدولي**، مركز التعليم المفتوح، كلية التجارة، جامعة بنها. www.pdffactory.com
3. https://abeqtisad.com, reports,،le 15/05/2019.
4. https://unctadstat.unctad.org (05/04/2019).
5. China statistical yearbooks 2018, www.stats.gov.cn.

6. عبد العزيز عبد الرحيم سليمان: **مقرر الشركات متعددة الجنسيات،** Open University of Sudan Repository, http://197.251.5.145:8080/xmlui/

7. صبحي إبراهيم مقار: **التجربة الصينية في التصدير**، الموقع الرسمي لمؤسسة الحوار المتمدن، http://www.ahewar.org

ثانيا: المراجع باللغة الاجنبية

1. China Statistical Yearbook (2012-2018)
2. Shanwen Li: HOW DOES FOREIGN DIRECT INVESTMENT(FDI) AFFECT CHINA'S EXPORTS TO OECD COUNTRIES?, Dalhousie University Halifax, Nova Scotia, October 2014.