

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de L'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد خيضر - بسكرة

Université Mohamed Khider-Biskra



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

Faculté des Sciences Economique, Commerciales et des Sciences de Gestion

قسم العلوم الاقتصادية

Département des Sciences économique

الموضوع:

انعكاسات مناخ الاستثمار من خلال المؤشرات الاقتصادية الكلية على
تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر والمغرب
دراسة قياسية مقارنة خلال الفترة (1990-2019)

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث LMD في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

إشراف الأستاذ الدكتور:

علي بوعبد الله

إعداد الطالب:

هشام طلحي

لجنة المناقشة:

اللقب والاسم	الدرجة العلمية	الجامعة الأصلية	الصفة
أ.د / لحسن دردوري	أستاذ التعليم العالي	جامعة بسكرة	رئيسا
أ.د / علي بوعبد الله	أستاذ التعليم العالي	جامعة بسكرة	مشرفا ومقررا
أ.د / شريف بوقصبة	أستاذ التعليم العالي	جامعة الوادي	عضوا مناقشا
أ.د / فريد بن عبيد	أستاذ التعليم العالي	جامعة بسكرة	عضوا مناقشا
د / شهرة عديسة	أستاذ محاضر - أ -	جامعة بسكرة	عضوا مناقشا
د / طارق قدوري	أستاذ محاضر - أ -	جامعة الوادي	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2022/2021

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de L'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد خيضر - بسكرة

Université Mohamed Khider-Biskra



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

Faculté des Sciences Economique, Commerciales et des Sciences de Gestion

قسم العلوم الاقتصادية

Département des Sciences économique

الموضوع:

**انعكاسات مناخ الاستثمار من خلال المؤشرات الاقتصادية الكلية
على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر والمغرب
دراسة قياسية مقارنة خلال الفترة (1990-2019)**

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث LMD في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

إشراف الأستاذ الدكتور:

علي بوعبد الله

إعداد الطالب:

هشام طلحي

لجنة المناقشة:

اللقب والاسم	الدرجة العلمية	الجامعة الأصلية	الصفة
أ.د / لحسن دردوري	أستاذ التعليم العالي	جامعة بسكرة	رئيسا
أ.د / علي بوعبد الله	أستاذ التعليم العالي	جامعة بسكرة	مشرفا ومقررا
أ.د / شريف بوقصبة	أستاذ التعليم العالي	جامعة الوادي	عضوا مناقشا
أ.د / فريد بن عبيد	أستاذ التعليم العالي	جامعة بسكرة	عضوا مناقشا
د / شهرة عديسة	أستاذ محاضر - أ -	جامعة بسكرة	عضوا مناقشا
د / طارق قدوري	أستاذ محاضر - أ -	جامعة الوادي	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2022/2021

الشكر والعرفان

الحمد لله الذي علم بالقلم، علم الإنسان ما لم يعلم ...

الحمد لله الـذي بنعمتكم - الصالحات، فله الحمد كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه

الحمد لله في سري وفي علني... والحمد لله في حزني وفي سعادي...

الحمد لله دائما وأبدا...

لك الحمد ربنا على ما أمننت علينا بنعمة قطرة العلم هذه ويسرت لنا سبله ...

وطوعت لنا من يعيننا على تحصيله وعلمتنا ما لم نكن نعلم ...

لك الحمد ربنا على كل شيء لذا نقول: " الحمد لله دائما وأبدا..."

أتقدم بالشكر الجزيل إلى الذي شجعتني ووقف وراء هذا العمل المتواضع بمجهوداته ونصائحه القيمة التي أنارت

طريقي وسددت خطايا ومساري،

إلى أستاذي الكريم الفاضل الأستاذ الدكتور: "بوعبد الله علي"

كما لن يفوتني أن أقدم خالص شكري وتقديري إلى الأساتذة الكرام أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بقبول

مناقشة هذه الأطروحة، وتوجيهاتهم السديدة وسعة صبرهم

وأتوجه بجزيل الشكر والعرفان لكل من ساهم بالدعم العلمي والعملي والمعنوي وإلى كل من مد لنا يد العون لإتمام

هذا العمل فجزاهم الله خيرا وضاعف لهم الأجر والمثوبة

وأدعو الله أن يوفق الجميع في مواصلة مسيرة العلم والعمل

... إلى كل هؤلاء خالص شكري وعرفاني...

وأخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وآله وصحبه أجمعين.

إهداء

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع:

إلى زوجتي: التي كانت نعم السند والعون بعد الله....

إلى أبنائي: مريم ، أحمد وعبد الرحيم....

إلى عائلتي وعائلة زوجتي....

إلى جميع الأقارب والأصدقاء

وإلى كل من علمني ولو حرفا....

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى تحديد أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب خلال الفترة 1990-2019 وهذا باستخدام نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي (*NARDL*) والذي طوره *Shin et al* في عام 2014، حيث يسمح هذا النوع من النماذج بدراسة علاقات التكامل غير الخطية في الأجلين القصير والطويل. وخلصت الدراسة إلى أنه وفي الأجل القصير وبالنسبة إلى الجزائر، مثلت مؤشرات الصدمات السالبة في كل من فعالية النظام البنكي والنمو الاقتصادي، الصدمات الموجبة في أسعار الصرف الرسمية، الإنفاق الحكومي ودرجة الانفتاح التجاري محددات أساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة. بينما بالنسبة إلى المغرب، أشارت نتائج تقدير الأجل القصير، إلى أن مؤشر حجم الاستثمار المحلي مثل المحدد الأساسي الوحيد لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليه.

وفيما يخص نتائج تقدير الأجل الطويل، وبالنسبة لحالة الجزائر، تأثرت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة بكل من الصدمات السالبة في فعالية النظام البنكي والنمو الاقتصادي وأسعار الصرف الرسمية، الصدمات الموجبة في فعالية النظام البنكي، حجم الاستثمار المحلي، الإنفاق الحكومي، درجة الانفتاح التجاري ومعدلات التضخم، ومنه كانت هذه المؤشرات هي المحددات الأساسية للتدفقات الاستثمارية الأجنبية الواردة. أما بالنسبة لحالة المغرب، فقد أثرت الصدمات السالبة في أسعار الصرف الرسمية وفعالية النظام البنكي، الصدمات الموجبة في النمو الاقتصادي، الإنفاق الحكومي وحجم الاستثمار المحلي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، وبالتالي حددت هذه المؤشرات بشكل أساسي التدفقات الاستثمارية الواردة إلى المغرب.

كما توصلت الدراسة أيضا إلى عدم التماثل *Asymmetry* في تأثير الصدمات السالبة والموجبة في مؤشرات فعالية النظام البنكي، النمو الاقتصادي وأسعار الصرف الرسمية على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب خلال فترة الدراسة.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، مناخ الاستثمار، المؤشرات الاقتصادية الكلية، *NARDL*، الجزائر، المغرب.

AbstrAct:

The objectif of this study was to determine the main macro-economic indicators of the FDI inflows to both Algeria and Morocco during the period 1990-2019, using the Nonlinear Autoregressive Distributed Lag (NARDL) model, developed by Shin and al in 2014. Where this type of model allows to study the nonlinear integration relationships in both short and long term. The study concluded that in the short-term, and for the case of Algeria, the indicators of negative shocks in both banking system effectiveness and economic growth, positive shocks in official exchange rates, government spending and the degree of trade openness were essential determinants of the FDI inflows. While for the case of Morocco, the results of the short-term estimation indicated that the indicator of domestic investment volume represented the only main determinant of the FDI inflows.

In the other side, the results of the long-term estimation, and for the case of Algeria, the FDI inflows were influenced by the negative shocks in banking system effectiveness, economic growth and official exchange rates, positive shocks in banking system effectiveness, domestic investment volume, government spending, the degree of trade openness and the inflation rates. So these indicators were the main determinants of the FDI inflows to Algeria. As for the case of Morocco, the negative shocks in the official exchange rates and banking system effectiveness, the positive shocks in the economic growth, government spending and domestic investment volume raised on the FDI inflows, so these indicators mainly determined the FDI inflows to Morocco.

The study also found an Asymmetric in the impact of negative and positive shocks on the indicators of banking system effectiveness, economic growth and official exchange rates on the FDI inflows to Algeria and Morocco during the study period.

Keywords : *Foreign Direct Investment, Investment Climate, Macro-economic Indicators, NARDL, Algeria, Morocco.*

الفهرس

	شكر وإهداء
	الملخص
VII - I	فهرس المحتويات
XII-VIII	قائمة الأشكال، الجداول والمختصرات
أ- ز	مقدمة
رقم الصفحة	المحتويات
78 - 01	الفصل الأول: التأسيس النظري للاستثمار الأجنبي المباشر
02	تمهيد
03	المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر
03	المطلب الأول: عموميات حول الاستثمار
03	الفرع الأول: مفهوم الاستثمار
05	الفرع الثاني: عناصر الاستثمار
06	الفرع الثالث: أهمية الاستثمار
06	الفرع الرابع: أهداف الاستثمار
07	الفرع الخامس: أنواع - مجالات - الاستثمار
10	المطلب الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر
10	الفرع الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر
13	الفرع الثاني: ضرورة التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر
17	الفرع الثالث: خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر
18	الفرع الرابع: مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر
18	الفرع الخامس: بعض المصطلحات المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر
20	المطلب الثالث: بنية وأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر
21	الفرع الأول: بنية الاستثمار الأجنبي المباشر
22	الفرع الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر المرتبط بملكية الأصول الإنتاجية في البلد المضيف
26	الفرع الثالث: أشكال تدويل الإنتاج أو التعاون الدولي
29	الفرع الرابع: العوامل المؤثرة في اختيار أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر
30	المبحث الثاني: تقييم الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومواقف الدول المضيفة منها
30	المطلب الأول: مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر
30	الفرع الأول: مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر

33	الفرع الثاني: عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر
35	المطلب الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر المحتملة على اقتصاديات الدول المضيفة
35	الفرع الأول: الآثار الإيجابية المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة
48	الفرع الثاني: الآثار السلبية المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة
54	المطلب الثالث: مواقف الدول المضيفة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة
56	الفرع الأول: المواقف المعارضة للاستثمار الأجنبي المباشر
56	الفرع الثاني: المواقف المؤيدة للاستثمار الأجنبي المباشر
58	المبحث الثالث: تقييم حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا وعربيا
58	المطلب الأول: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر
58	الفرع الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر قبل الحرب العالمية الأولى
58	الفرع الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر ما بين الحربين العالميتين (1945-1945)
60	الفرع الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر ما بعد الحرب العالمية الثانية (من 1946 إلى نهاية الثمانينات)
61	المطلب الثاني: تقييم حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا
61	الفرع الأول: التدفقات الإجمالية للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم
63	الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر على الصعيد العالمي
66	الفرع الثالث: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر
69	المطلب الثالث: تقييم حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية
69	الفرع الأول: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر على الصعيد العربي
74	الفرع الثاني: التوزيع القطاعي لاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية
74	الفرع الثالث: الاستثمارات العربية البينية وتوزيعاتها القطاعية
78	خلاصة الفصل الأول
169 - 79	الفصل الثاني: مناخ الاستثمار ومكوناته في النظرية الاقتصادية
80	تمهيد
81	المبحث الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر بين النظرية والواقع
81	المطلب الأول: التفسير النظري للاستثمار الأجنبي المباشر
81	الفرع الأول: النظريات القائمة على هيكل السوق
85	الفرع الثاني: النظريات القائمة على أساس تنظيم المؤسسة
88	الفرع الثالث: النظريات التجميعية أو التركيبية
96	المطلب الثاني: دوافع استيراد وتصدير الاستثمار الأجنبي المباشر
96	الفرع الأول: دوافع استيراد الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الدول المضيفة
98	الفرع الثاني: دوافع تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الشركات متعددة الجنسيات

101	المطلب الثالث: دور المناطق الاقتصادية الخاصة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق التنمية الاقتصادية
101	الفرع الأول: مفهوم المناطق الحرة
102	الفرع الثاني: أنواع المناطق الحرة
105	الفرع الثالث: مزايا المناطق الحرة من وجهة نظر الدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات
106	الفرع الرابع: دور المناطق الاقتصادية الخاصة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق التنمية الاقتصادية
109	المبحث الثاني: مناخ الاستثمار، محدداته ومؤشرات قياسه
109	المطلب الأول: عموميات حول مناخ الاستثمار
109	الفرع الأول: مناخ الاستثمار ومناخ الأعمال
111	الفرع الثاني: المبادئ الأساسية لمناخ الاستثمار
111	الفرع الثالث: أهمية مناخ الاستثمار
114	الفرع الرابع: عناصر مناخ الاستثمار
115	المطلب الثاني: محددات مناخ الاستثمار
115	الفرع الأول: المحددات الاقتصادية، السياسية والاجتماعية للمناخ الاستثمار
127	الفرع الثاني: دور الإطار التشريعي، التنظيمي والتحفيزي في تهيئة المناخ الاستثماري
131	المطلب الثالث: المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار
131	الفرع الأول: المؤشرات العامة لتقييم مناخ الاستثمار
138	الفرع الثاني: مؤشرات تقويم المخاطر القطرية
142	الفرع الثالث: مؤشرات مناخ الاستثمار الإقليمية
148	المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كفاعل أساسي لتدويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة
148	المطلب الأول: مفهوم وخصائص الشركات متعددة الجنسيات
148	الفرع الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات
149	الفرع الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات
155	المطلب الثاني: تطور الشركات متعددة الجنسيات ودوافع ظهورها
155	الفرع الأول: التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات
156	الفرع الثاني: دوافع تدويل الشركات متعددة الجنسيات
158	المطلب الثالث: استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات ودورها في النظام الاقتصادي العالمي الجديد
158	الفرع الأول: استراتيجيات توسع الشركات متعددة الجنسيات
161	الفرع الثاني: العمليات الدولية للشركات متعددة الجنسيات
163	الفرع الثالث: دور الشركات متعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد
169	خلاصة الفصل الثاني

290-170	الفصل الثالث: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر ومناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب
171	تمهيد
172	المبحث الأول: الواقع الاقتصادي، السياسي والاجتماعي في الجزائر والمغرب
172	المطلب الأول: التطورات الاقتصادية والسياسية في الجزائر والمغرب
172	الفرع الأول: تحليل الوضعية الاقتصادية للجزائر والمغرب من خلال البنية القطاعية لاقتصاد الدولتين
174	الفرع الثاني: مسار الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة في الجزائر والمغرب.
187	الفرع الثالث: تقييم الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة في الجزائر مقارنة بالمغرب
195	الفرع الرابع: التطورات السياسية والأمنية في الجزائر والمغرب
199	المطلب الثاني: تحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية للجزائر والمغرب
199	الفرع الأول: الإصلاح الاقتصادي ودرجة الانفتاح على العالم الخارجي
200	الفرع الثاني: القدرة على تحمل الأعباء المفروضة على الاقتصاد الوطني
201	الفرع الثالث: حجم السوق واحتمالات نموه
201	الفرع الرابع: ، قوة الاقتصاد الوطني وتقدمه
203	الفرع الخامس: المحددات الخاصة بالسياسة النقدية
203	المطلب الثالث: الموارد الطبيعية، البشرية والبنية الأساسية في كل من الجزائر والمغرب
204	الفرع الأول: الموارد الطبيعية والبشرية
211	الفرع الثاني: البنية الأساسية والمناطق الحرة
219	المبحث الثاني: السياسات العامة نحو الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب
219	المطلب الأول: التنظيم القانوني والمؤسسي للاستثمار في الجزائر والمغرب
219	الفرع الأول: القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي في الجزائر والمغرب
227	الفرع الثاني: الإطار المؤسسي للاستثمار في الجزائر والمغرب
230	المطلب الثاني: حوافز وامتيازات الاستثمار في كل من الجزائر والمغرب
230	الفرع الأول: الحوافز والامتيازات الجبائية والجمركية للاستثمار في الجزائر والمغرب
235	الفرع الثاني: الحوافز والامتيازات المالية للاستثمار في الجزائر والمغرب
238	المطلب الثالث: العلاقات الإقليمية والدولية
239	الفرع الأول: الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف
241	الفرع الثاني: الترتيبات والاتفاقيات التجارية
244	المبحث الثالث: واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر والمغرب
244	المطلب الأول: تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدولتين خلال الفترة (1990-2019)
244	الفرع الأول: تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (1990-2019)
246	الفرع الثاني: تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المغرب خلال الفترة (1990-2019)

249	الفرع الثالث: تطور الأهمية النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر لكل من الجزائر والمغرب
251	المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي والقطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر والمغرب
251	الفرع الأول: تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدولتين حسب الدول المصدرة للاستثمار
255	الفرع الثاني: تحليل التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدولتين
261	المطلب الثالث: التطورات القطاعية لمشاريع الشركات متعددة الجنسيات واهتماماتها في الجزائر والمغرب
261	الفرع الأول: التطورات القطاعية الجديدة للمشاريع الاستثمارية الأجنبية في كل من الجزائر والمغرب
264	الفرع الثاني: أهم الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر والمغرب
266	المبحث الرابع: وضع الجزائر والمغرب ضمن بعض المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار
266	المطلب الأول: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب وفق المؤشرات العامة لقياس مناخ الاستثمار
266	الفرع الأول: مؤشر حرية الاقتصادية
267	الفرع الثاني: مؤشر التنافسية العالمي
274	الفرع الثالث: مؤشر سهولة أداء الأعمال
278	الفرع الرابع: وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر الشفافية
279	الفرع الخامس: وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر التنمية البشرية
280	الفرع السادس: وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر جاهزية البنية الرقمية
281	المطلب الثاني: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب وفق مؤشرات تقويم المخاطر القطرية
281	الفرع الأول: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب حسب مؤشر الكوفاس (Coface) للمخاطر القطرية
282	الفرع الثاني: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب حسب مؤشر مخاطر الدولة (CRI)
283	الفرع الثالث: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب حسب مؤشر اليوروموني للمخاطر القطرية (ECR)
283	المطلب الثالث: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب وفق المؤشرات الإقليمية لمناخ الاستثمار
283	الفرع الأول: وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار
285	الفرع الثاني: وضع الجزائر والمغرب ضمن المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية
289	خلاصة الفصل الثالث
291 - 350	الفصل الرابع: قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والمغرب
292	تمهيد
293	المبحث الأول: أساسيات منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة ARDL
293	المطلب الأول: مفاهيم أساسية حول التكامل المشترك واستقرارية السلاسل الزمنية
293	الفرع الأول: مفهوم التكامل المشترك وفق منهجية ARDL وأهم اختبارات
295	الفرع الثاني: اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية
295	المطلب الثاني: منهجية نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة ARDL

296	الفرع الأول: مرحلة التعرف على البيانات واختبار اسقرارية المتغيرات
296	الفرع الثاني: مرحلة تقدير نموذج ARDL واختبار الحدود
297	الفرع الثالث: مرحلة اختبار مشاكل القياس
299	المطلب الثالث: نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي NARDL
300	الفرع الأول: تقدير نموذج NARDL
301	الفرع الثاني: اختبار وجود تكامل مشترك بين المتغيرات
301	الفرع الثالث: اختبار عدم التماثل <i>Asymmetric test</i>
302	المبحث الثاني: دراسة إحصائية وصفية للمتغيرات المعتمدة في الدراسة
302	المطلب الأول: الدراسات السابقة ووصف النموذج القياسي للدراسة
302	الفرع الأول: الدراسات السابقة
307	الفرع الثاني: منهجية الدراسة ووصف النموذج القياسي للدراسة
308	المطلب الثاني: وصف المتغيرات المستخدمة في التحليل
308	الفرع الأول: وصف عينة دول الدراسة
309	الفرع الثاني: تحديد متغيرات نموذج الدراسة
312	المطلب الثالث: الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة واختبار استقراريته
312	الفرع الأول: الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة
318	الفرع الثاني: معاملات الارتباط الخطي البسيط بين المتغيرات الدراسة
319	الفرع الثالث: اختبارات استقرارية متغيرات الدراسة (<i>Unit Root Tests</i>)
324	المبحث الثالث: قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والمغرب
324	المطلب الأول: نموذج المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر
324	الفرع الأول: اختبار التكامل المشترك للنموذج الأول (حالة الجزائر)
327	الفرع الثاني: تقدير النموذج القياسي وتحليله الإحصائي (حالة الجزائر)
330	الفرع الثالث: التحليل الاقتصادي لمعادلة تصحيح الخطأ (حالة الجزائر)
334	الفرع الرابع: تحليل أثر الصدمات واختبار العلاقة التناظرية في النموذج الأول (حالة الجزائر)
337	المطلب الثاني: نموذج المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب
337	الفرع الأول: اختبار التكامل المشترك للنموذج الثاني (حالة المغرب)
340	الفرع الثاني: تقدير النموذج القياسي وتحليله الإحصائي (حالة المغرب)
343	الفرع الثالث: التحليل الاقتصادي لمعادلة تصحيح الخطأ (حالة المغرب)
346	الفرع الرابع: تحليل أثر الصدمات واختبار العلاقة التناظرية في النموذج الثاني (حالة المغرب)
350	خلاصة الفصل الرابع
352	الخاتمة

361	الاقتراحات
363	أفاق البحث
365	قائمة المصادر والمرجع
386	الملاحق

أولاً: قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
الفصل الأول		
01	التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر	16
02	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في العالم وحسب المجموعات الاقتصادية خلال الفترة (2008-2019)	64
03	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في العالم حسب المناطق الجغرافية (2018-2019)	65
04	قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود خلال الفترة (2008-2019)	67
05	قيمة المشاريع الجديدة المعلنة لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2008-2019)	78
الفصل الثاني		
01	مراحل دورة حياة المنتج	83
02	مكونات المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية	145
03	تقسيم 100 أفضل شركة متعددة الجنسيات في العالم حسب إنتمائها لسنة 2019	154
الفصل الثالث		
01	المسار التاريخي للقطاع الصناعي في المغرب: محطات رئيسية	193
02	معدلات القيد الإجمالية في مختلف مراحل التعليم في الجزائر والمغرب خلال عام 2018	211
03	تطور عدد المشتركين في شبكة الهاتف الثابت	215
04	تطور المشتركين للهاتف المحمول	215
05	مساهمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة في التكوين الإجمالي للرأس المال الثابت خلال الفترة 1990-2019	249
06	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر والمغرب إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1990-2019	251
07	تطور المشاريع الاستثمارية في الجزائر خلال الفترة (جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019)	262
08	تطور المشاريع الاستثمارية في المغرب خلال الفترة (جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019)	263
09	أداء الجزائر والمغرب ضمن المجموعات الرئيسية لمؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار لعام 2019	284
الفصل الرابع		
01	قيمة معيار (AIC) لأفضل 20 نموذج مقدر (حالة الجزائر)	324
02	اختبار المجموع التراكمي للبواقي	330
03	اختبار المجموع التراكمي لمربعات للبواقي	330
04	الصدمات في أسعار الصرف الرسمية وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة الجزائر)	334
05	الصدمات في النمو الاقتصادي وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة الجزائر)	335
06	الصدمات في فعالية النظام البنكي وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة الجزائر)	336
07	قيمة معيار (AIC) لأفضل 20 نموذج مقدر (حالة المغرب)	337
08	اختبار المجموع التراكمي للبواقي	343
09	اختبار المجموع التراكمي لمربعات للبواقي	343
10	الصدمات في أسعار الصرف الرسمية وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة المغرب)	347
11	الصدمات في النمو الاقتصادي وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة المغرب)	347
12	الصدمات في فعالية النظام البنكي وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة المغرب)	348

ثانياً. قائمة الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
الفصل الأول		
15	عتبة الملكية حسب بعض الدول	01
22	الفروقات بين الاستثمارات الأفقية والعمودية	02
36	نصيب الدول النامية من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي للفترة (2000-2019) بالمليون دولار أمريكي	03
37	تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول (BRICS) من عام 1990 إلى عام 2012	04
39	مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الصادرات الصناعية لبعض الدول المضيفة	05
41	صادرات وواردات المستثمرين الأجانب في عدد من الدول المتقدمة والنامية	06
41	مبيعات الشركات الأجنبية في أسواق الدول المستثمر فيها بالمليون دولار في عام 2005	07
44	مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في مستوى التشغيل في بعض الدول المختارة	08
44	مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في مستوى التشغيل في العالم	09
46	تصنيف آليات نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية	10
59	تطور مراكز الدول في مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر بين عامي 1916 و1938	11
61	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة خلال الفترة (1977-1988)	12
62	مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي لعام 2018 وسنوات أخرى مختارة	13
70	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية خلال الفترة (1990-2018)	14
73	تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية خلال الفترة (2006-2018)	15
76	تطور المشاريع الاستثمارية العربية البينية خلال الفترة (2003-2018)	16
الفصل الثاني		
89	العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمارات الأجنبية	01
92	المزايا الخاصة بالموقع وعناصر "ESP"	02
93	الخيارات بين الاستثمار الأجنبي المباشر، التصدير، الترخيص، حسب OLI	03
95	توافق أو تنافر بين المزايا التنافسية للشركات والمزايا النسبية للبلدان	04
101	دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للمستثمر الأجنبي حسب تصنيف <i>Dunning</i>	05
103	أنواع المناطق الحرة وخصائصها	06
105	التوزيع الجغرافي للمناطق الحرة والمناطق الاقتصادية الخاصة لسنة 2019	07
113	أنواع دراسات الجدوى للاستثمار الأجنبي المباشر	08
133-132	مكونات المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال	09
134	الأعمدة المكونة لمؤشر التنافسية العالمي	10
137	مكونات المؤشرات الفرعية الثلاثة لمؤشر كوف KOF للعوالم	11
139	مكونات المؤشر المركب للمخاطر القطرية	12
140	درجات المؤشر المركب للمخاطر القطرية	13
140	درجات مؤشر اليوروموني <i>Euromoney</i> للمخاطر القطرية	14
141	درجات مؤشر كوفاس <i>Coface</i> للمخاطر القطرية	15
142	أبعاد مؤشر <i>Fitch Solutions</i> لمخاطر الدول	16
143	مكونات المؤشر المركب لمكونات السياسة الاقتصادية	17
144	مكونات المجموعات الفرعية الثلاثة لمؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار	18

قائمة الأشكال، الجداول والمختصرات

146	الرموز المستعملة من قبل أشهر وكالات التصنيف الائتماني العالمية ودالاتها	19
150	بعض المؤشرات الخاصة بأكبر أربع شركات متعددة الجنسيات لعام 2019	20
152	أهم عشرة (10) شركات متعددة الجنسيات في العالم حسب العائد السنوي لسنة 2019	21
154	تقسيم 100 أفضل شركة متعددة الجنسيات في العالم حسب القطاع لسنة 2019	22
162	أكبر عشرة (10) صنفات استحوذ للشركات متعددة الجنسيات في العالم	23
166	مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي لعام 2019 وسنوات أخرى مختارة	24
167	إحصائيات تدويل أكبر 100 شركة متعددة الجنسية غير المالية في جهات مختلفة من العالم	25
الفصل الثالث		
175	الإنفاق العسكري في الجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)	01
176	المساهمة القطاعية في الناتج المحلي الإجمالي للدولتين لسنوات مختارة خلال الفترة (2008-2019)	02
187	المؤشرات الاقتصادية الأساسية للمغرب أثناء وبعد فترة برامج التصحيح الهيكلي المعتمدة	03
192	حصة الجزائر والمغرب في إطار برنامج ميذا 1 وميذا 2 (1995-2006)	04
195	بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية للجزائر والمغرب خلال الفترة (2000-2018)	05
200	حصة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي للجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)	06
202	تطور معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي للجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)	07
203	تطور أسعار الصرف في الجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)	08
205	الاحتياطي والإنتاج لبعض الصناعات الاستخراجية في الجزائر والمغرب حتى عام 2019	09
207	أهم مؤشرات المورد الزراعي في الجزائر والمغرب خلال 2018 و 2019	10
209	بعض مؤشرات العمالة والبطالة في الجزائر والمغرب وفقا لآخر بيانات متوفرة لعام 2018 و 2019	11
211	المؤشرات الصحية في الجزائر والمغرب خلال الفترة 2010-2017	12
215	مؤشرات عدد مشركي شبكة الانترنت الثابت في الجزائر خلال الفترة 2012-2018	13
229-228	هيئات ومؤسسات الاستثمار في الجزائر والمغرب	14
232-231	الحوافز والامتيازات الجبائية والجمركية للاستثمار في الجزائر	15
234-233	الحوافز والامتيازات الجبائية والجمركية للاستثمار في المغرب	16
237-236	الحوافز والامتيازات المالية للاستثمار في الجزائر والمغرب	17
239	الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بتشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي الموقعة من طرف الجزائر والمغرب	18
241	اتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي الموقعة من طرف الجزائر والمغرب	19
243	أهم اتفاقيات الشراكة والتبادل التجاري الحر للجزائر والمغرب	20
244	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة 1990-2019	21
246	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب خلال الفترة 1990-2019	22
252	توزيع تكلفة الاستثمارات الواردة إلى الجزائر والمغرب حسب الأقاليم المستثمرة خلال الفترة (جانفي 2015 - ديسمبر 2019)	23
254	أهم الدول المستثمرة في الجزائر والمغرب (إجمالي الفترة جانفي 2015 - ديسمبر 2019)	24
256	الحصيلة القطاعية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر خلال الفترة 2002-2018	25
258	الحصيلة القطاعية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المغرب خلال الفترة 2007-2019	26
264	أهم 5 شركات أجنبية مستثمرة في الجزائر والمغرب خلال الفترة (جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019)	27
266	وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر الحرية الاقتصادية خلال سنوات مختارة	28
268	وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر التنافسية العالمي خلال سنوات مختارة	29
269	ترتيب الجزائر والمغرب وفق مكونات مؤشر التنافسية العالمي خلال عامي 2018 و 2019	30
274	وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر سهول أداء الأعمال خلال سنوات مختارة	31
276-275	وضع الجزائر والمغرب ضمن المؤشرات الفرعية لمؤشر سهول أداء الأعمال للفترة 2015-2019	32

قائمة الأشكال، الجداول والمختصرات

278	وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر الشفافية خلال سنوات مختارة	33
280	وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر التنمية البشرية خلال سنوات مختارة	34
281	وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر جاهزية البنية الرقمية خلال سنوات مختارة	35
283	وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار خلال سنوات مختارة	36
285	وضعية تنافسية الاقتصاد الجزائري والمغربي في العديدين الثالث والرابع	37
286	ترتيب المؤشرات الفرعية للمؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية لمتوسط الفترة (2016-2019)	38
الفصل الرابع		
307	تقسيم نماذج الدراسة	01
309	متغيرات الدراسة، وحدات قياسها ومصادر بياناتها	02
312	الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة (حالة الجزائر)	03
315	الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة (حالة المغرب)	04
318	معاملات الارتباط الخطي البسيط بين متغيرات الدراسة	05
320	اختبارات الاستقرار لمتغيرات النموذج الأول	06
321	اختبارات الاستقرار لمتغيرات النموذج الثاني	07
323	نتائج اختبارات الاستقرار لنموذجي الدراسة	08
325	اختبار التكامل المشترك للنموذج الأول (حالة الجزائر)	09
326	اختبار الحدود للنموذج الأول (حالة الجزائر)	10
327	تقدير النموذج القياسي لحالة الجزائر وفق منهجية (NARDL)	11
329	ملخص نتائج اختبارات جودة النموذج القياسي لحالة الجزائر	12
338	اختبار التكامل المشترك للنموذج الثاني (حالة المغرب)	13
339	اختبار الحدود للنموذج الثاني (حالة المغرب)	14
340	تقدير النموذج القياسي لحالة المغرب وفق منهجية (NARDL)	15
342	ملخص نتائج اختبارات جودة النموذج القياسي لحالة المغرب	16
349	ملخص نتائج تقدير وجودة النماذج القياسية للدراسة لحالتي الجزائر والمغرب	17

ثالثاً: قائمة المختصرات

المختصر	باللغة الأجنبية	باللغة العربية
FDI- إ أم	• <i>Foreign Direct Investment</i>	• الاستثمار الأجنبي المباشر
OECD	• <i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i>	• منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
IMF	• <i>International monetary Fund</i>	• صندوق النقد الدولي
UNCTAD	• <i>United Nations Conference on Trade and Development</i>	• مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية
WTO	• <i>World Trade Organisation</i>	• المنظمة العالمية للتجارة
BRICS	• <i>Brazil, Russia, India, China, South Africa</i>	• البرازيل، روسيا، الهند، الصين وجنوب إفريقيا
SEZs	• <i>Special Economic Zones</i>	• المناطق الاقتصادية الخاصة
OLI	• <i>Ownership, Localisation, Internationalisation Advantages</i>	• المزايا الخاصة بالشركة، الموقع والتدويل
R&D	• <i>Research and Development</i>	• البحث والتطوير
WEF	• <i>World Economic Forum</i>	• المنتدى الاقتصادي العالمي
CRI	• <i>Country Risk Index</i>	• مؤشر خطر البلد
GATT	• <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>	• الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة
MNCs	• <i>Multinational Corporations</i>	• الشركات متعددة الجنسيات
UNO	• <i>United Nations Organisation</i>	• منظمة الأمم المتحدة
ITO	• <i>Information Technology Outsourcing</i>	• ترحيل خدمات تكنولوجيا الإعلام
BPO	• <i>Business Process Outsourcing</i>	• التعاقد الخارجي بشأن العمليات التجارية
FAO	• <i>Food and Agriculture Organisation</i>	• منظمة الزراعة والتغذية
HUB	• <i>Housing Union Building</i>	• منشأة اتحاد المباني
MENA	• <i>Middle East and North Africa</i>	• الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
ARDL	• <i>Auto Regressive Distributed Lag</i>	• الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة
NARDL	• <i>Nonlinear Auto Regressive Distributed Lag</i>	• الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي

القدمية

1- تمهيد:

عرفت الساحة الاقتصادية العالمية تحولات مست الكثیر من الجوانب المختلفة منذ بداية عقد التسعينات تمثلت أساسا في إرساء بوادر العولمة من خلال فتح الأسواق، إلغاء مختلف القيود والزيادة السريعة في حجم التحركات المالية بما فيها الاستثمار الأجنبي المباشر، والذي أصبح من أبرز معالم أداء الاقتصاد العالمي، إضافة إلى التغيرات التي مست هيكل عوامل الإنتاج نظرا للتقدم التكنولوجي الذي تميزت به الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى مختلف دول العالم، والتي كان لها دور في توسيع الفجوة بين الدول المتقدمة والدول النامية. ولا شك أن المتبع لقضايا ومشكلات العلاقات الاقتصادية الدولية، لا يخفى عليه ما واجهته الدول النامية من مشاكل الحصول على التمويل اللازم لتحقيق برامج التنمية، بعد توجه معظم هذه الدول للاقتراض وما أفرزته أزمة الديون الخارجية من آثار خاصة منذ مطلع السبعينات من القرن العشرين، والتي تنامت ووصلت ذروتها في ثمانينات نفس القرن، وانطلاقا من هذه الوضعية الصعبة بدأت الدول النامية بشكل عام برامجها التنموية لأكثر من خمسة عقود وهي تعول على الاستثمار الأجنبي المباشر آمالا كبيرة وأهمية متزايدة، كمصدر مكمل لتمويل برامج التنمية لديها، خاصة في ظل العقبات الكثيرة التي واجهتها غالبية الدول وفي مقدمتها عدم كفاية المدخرات المحلية لتوفير التمويل اللازم للاستثمار المحلي، حيث تحولت نظرة هذه الدول جذريا نحو هذه الاستثمارات، من كونها أداة للسيطرة والهيمنة واستنزاف الثروات إلى كونها أحد الحلول الممكنة لتجاوز مشكلاتها الداخلية وفي مقدمتها فجوة الادخار-الاستثمار. وبالرغم من الجدل الدائر حول دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر ومن ورائه الشركات متعددة الجنسيات والاختلاف حول الأطراف المستفيدة منه، فلا أحد يمكنه إنكار أهميته سواء بالنسبة للدول المضيفة أو الشركات المستثمرة، فالاستثمارات الأجنبية المباشرة من المفروض أن تكون مصحوبة بجلب رؤوس الأموال والتكنولوجيا المتطورة والخبرات الإدارية والتنظيمية وتسهم في التقليل من نسبة البطالة وتدعم قدرات الدول المضيفة الإنتاجية وزيادة كفاءتها التصديرية ومن ثم تحسن وتنوع مداخيلها، فيما تأتي هذه الاستثمارات في الغالب لخدمة التجارة الخارجية، بدافع اقتناص فرص الربح وتدعيم المركز التنافسي للشركات الأجنبية أو تجاوز القيود المفروضة على المبادلات التجارية الدولية.

وتبعاً لهذه الأهمية، تنافست الدول لاجتذابه من خلال تحسين مناخها الاستثماري وسن قوانين تشجعه وتضمن حمايته واعتماد سياسات اقتصادية واستثمارية متكاملة، خاصة في ظل ما يشهده العالم من حركية ديناميكية في انتقال رؤوس الأموال بحرية وفي ظل تعاظم دور الشركات متعددة الجنسيات وتزايد التكتلات الاقتصادية العالمية والتدويل المتزايد للعلاقات الاقتصادية الدولية، ناهيك عن زيادة التطبيقات الحديثة لتكنولوجيا الإعلام والاتصال وتطور البنية التحتية الرقمية عالمياً.

ولقد أخذت كل من الجزائر والمغرب على عاتقها مهمات إنشاء المناخ الاستثماري الملائم بنية اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك في سياق استكمال برامج الإصلاح الاقتصادي التي باشرتها منذ مدة، ولاندماج أكثر في السوق العالمية التي تتميز بمنافسة شديدة. ورغم الجهود المبذولة، إلا أن الأوضاع الاقتصادية والسياسية غير المستقرة في الجزائر أثرت بشكل كبير على المساعي في هذا الاتجاه، وهو ما أنشأ بيئة استثمارية تتميز بعدم اليقين والذي ينفر المستثمرين الأجانب الذين يستهدفون البيئات الاقتصادية الآمنة والمستقرة دون المغامرة في بيئات غير ذلك. في المقابل، يسجل المغرب نجاحات تدريجية متنامية في مجال استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث ساهمت عدة عوامل في تحسن مناخ الاستثمار في المغرب خلال السنوات الماضية، من ضمنها توفير بنية تحتية

متطورة وإنشاء مناطق اقتصادية للتصدير، تقدم تسهيلات إدارية وإعفاءات ضريبية للمستثمرين الأجانب في إطار تسهيل ممارسة الأعمال، إلى جانب توفير اليد العاملة المؤهلة ومكسب الاستقرار السياسي والأمني في البلاد.

2- إشكالية الدراسة:

يرى كثير من الاقتصاديين أن موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر يطرح معادلة صعبة وهي أن رأس المال الأجنبي يحتاج إلى مناخ يثق فيه ويطمأن في كنفه، فأرأس المال الأجنبي بطبعه جبان ويتحرك ويبحث دائما عن الأمان، ولأجل ذلك كان لزاما على الجزائر والمغرب توفير المناخ الاستثماري الملائم والمستقر والأمن والذي يمثل ضمانا حقيقية لهذه الاستثمارات ويوفر لها العوامل والدوافع التي تدفعها بالتحرك نحوه. ومن هنا يمكن اعتبار مستويات الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة نحو المغرب خاصة في السنوات الأخيرة مبررة بحكم عوامل الاستقرار السياسي، الاقتصادي والقانوني ومستويات البنية التحتية المنحزة ودرجة الاندماج في الاقتصاد العالمي ونظام الحوافر المرصد وغيرها من العوامل التي زادت من ثقة المستثمرين الأجانب نحو الوجهة المغربية. أما بالنسبة لحالة الجزائر، فإن ضعف استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال فترة التسعينات يعود إلى عدم الاستقرار السياسي والانفلات الأمني الذي عاشته الجزائر آنذاك، فيما يمثل بقاء هذا الوضع على ما هو عليه خصوصا مع ما تبذله الجزائر من جهود نحو تحسين مناخ الاستثمار وتطوير بيئة الأعمال وبرامج الإصلاحات الاقتصادية المتعددة وضعا يطرح أكثر من علامة استفهام ويتطلب التمحيص والتدقيق. وعلى ضوء ما سبق تبرز معالم إشكالية الدراسة التي نوجزها في السؤال التالي:

"ما هي أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية المحددة لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة نحو كل من الجزائر والمغرب خلال الفترة 1990 - 2019؟"

- ويتفرع عن هذا السؤال الجوهرى مجموعة من الأسئلة الفرعية الآتية:
- ❖ هل تؤثر مؤشرات درجة الانفتاح التجاري، الإنفاق الحكومي وحجم الاستثمار المحلي إيجابا على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب خلال فترة الدراسة؟.
 - ❖ هل هناك علاقة عكسية بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب والتغيرات الموجبة في معدلات التضخم خلال فترة الدراسة؟.
 - ❖ ما طبيعة العلاقة بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب والصدمات الموجبة في أسعار الصرف الرسمية، معدلات النمو الاقتصادي وفعالية النظام البنكي خلال فترة الدراسة؟.
 - ❖ هل تستجيب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب للصدمات السالبة في أسعار الصرف الرسمية، معدلات النمو الاقتصادي وفعالية النظام البنكي خلال فترة الدراسة؟.

3- فرضيات الدراسة:

وللإجابة على هذه التساؤلات الفرعية، نضع مبدئياً الفرضيات التالية:

للم **الفرضية الأولى:** تؤثر مؤشرات درجة الانفتاح التجاري، الإنفاق الحكومي وحجم الاستثمار المحلي إيجاباً على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب خلال فترة الدراسة.

للم **الفرضية الثانية:** هناك علاقة عكسية بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب والتغيرات الموجبة في معدلات التضخم وهذا خلال فترة الدراسة.

للم **الفرضية الثالثة:** طبيعة العلاقة بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب والصدمات الموجبة في أسعار الصرف الرسمية، معدلات النمو الاقتصادي وفعالية النظام البنكي، هي علاقة معنوية موجبة خلال فترة الدراسة.

للم **الفرضية الرابعة:** لا تستجيب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة للصدمات السالبة في أسعار الصرف الرسمية، معدلات النمو الاقتصادي وفعالية النظام البنكي في الجزائر والمغرب خلال فترة الدراسة.

4- أهمية الدراسة:

يعتبر هذا الموضوع ذو صلة بالوضع الاقتصادي الراهن للجزائر خاصة فيما يتعلق بضرورة الخروج من بوتقة الاقتصاد الريعي متعدد الأخطار وإلزامية تنويع الاقتصاد الجزائري، على اعتبار أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر من أهم الخيارات مقارنة بوسائل التمويل الأخرى والتي تتميز بالتقلب وارتفاع درجة المخاطر. كما يعد الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة مهمة في الحصول على التكنولوجيا المتقدمة وجلب رؤوس الأموال الأجنبية والمساهمة في توفير فرص شغل جديدة وتحسين القدرات الإنتاجية والتصديرية للدول المضيفة، خاصة إذا ما أحسنت هذه الدول استغلاله وتوجيهه. في المقابل يسعى المغرب الشقيق وفق خطوات مدروسة إلى استقطاب وتوطين صناعات جديدة وشعب إستراتيجية من بوابة الاستثمار الأجنبي المباشر. ومن هنا تبرز أهمية هذه الدراسة في محاولة إيجاد أسباب هذه الهوة المتزايدة في معدلات نمو تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة بين كل من المغرب والجزائر، بالتعريض على واقع هذه التدفقات ومناخ الاستثمار السائد بالدولتين، وأي منهما أكثر استفادة من هذه الاستثمارات. وهو الأمر الذي قد يساعد صناع القرار في الجزائر خاصة على فهم أين نجح المغرب وأخفقت الجزائر ومن ثم اتخاذ الإجراءات المناسبة على ضوء ذلك.

5- أهداف الدراسة:

تسعى هذه الدراسة إلى الوصول إلى الأهداف التالية:

للم مقارنة السياسات العامة نحو الاستثمار الأجنبي المباشر بين الجزائر والمغرب (مسار الإصلاحات الاقتصادية، تحليل نتائج أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية، القطاعات الاقتصادية ذات الأولوية، نظام الحوافز وآليات التنظيم والمراقبة).

للم تحليل واقع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب من حيث حجمها وتوزيعها الجغرافي والقطاعي، إضافة إلى تحليل دورها بالنسبة لبعض الجوانب الاقتصادية للدولتين.

استعراض ومقارنة المناخ الاستثماري السائد في كل من الجزائر والمغرب وذلك لتحديد المزايا التي تمنحها البيئة الاستثمارية في الدولتين للمستثمر الأجنبي، وكذا تحديد نقاط الضعف في السياسات الاستثمارية المتبعة من طرف الجزائر بغرض تحسينها من خلال عرض تصنيف الدولتين ضمن المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار.

إعداد نموذج قياسي لتحديد المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب بشكل منفصل، والذي يمكننا من تقديم مجموعة من المقترحات فيما يخص الإجراءات الملائمة بهدف تدارك التأخر المسجل في معدلات نمو تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر.

6- أسباب اختيار الموضوع:

من أهم الأسباب التي دفعت بالباحث إلى اختيار هذا الموضوع:

صلة الموضوع باختصاص الباحث: الاقتصاد الدولي.

الحوار والمناقشات المتعددة في الجزائر حول ضرورة تنوع مصادر دخل الاقتصاد الجزائري وفك الارتباط تدريجيا من التبعية النفطية شديدة التقلب.

تناول هذه الدراسة حالة دولتين عربيتين مغاربتين تتقاربان من حيث الخصائص الجغرافية والديمقراطية والطبيعية والثقافية، ولكن تتباينان من حيث مستوى اندماجهما في الاقتصاد العالمي واستفادتهما من الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إليهما.

الميل الشخصية والرغبة في متابعة مستجدات موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر مستقبلا.

7- حدود الدراسة:

بالنسبة للحدود المكانية للدراسة، فقد اتخذت هذه الدراسة كلا من الجزائر والمغرب حالة تطبيقية وقياسية لتحديد المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدولتين. أما فيما يخص حدود البحث الزمنية، فقد تم تحديدها خلال الفترة (1990-2019)، فبالنسبة إلى الجزائر، عرفت هذه الفترة بداية انفتاح الاقتصاد الجزائري على حركة رؤوس الأموال الأجنبية من خلال قانون النقد والقرض 90-10 والصادر في 14 أفريل عام 1990، كما تضمنت فترة الدراسة أيضا صدور أحدث قانون خاص بالاستثمار في الجزائر وهو القانون رقم 16-09 والصادر في 03 أوت عام 2016، والذي حمل امتيازات وحوافز جديدة لتشجيع الاستثمار في قطاعات ومناطق إقليمية محددة، مع تبسيط الإجراءات من أجل تسهيل ممارسة الأعمال في الجزائر.

أما بالنسبة للمغرب، فقد عرفت هذه الفترة محطات هامة في مسيرة الاستثمار، حيث انتهج المغرب مسار الخصوصية فعليا في عام 1993 وهذا بعد إقرار القانون رقم 89-39 والذي سمح بتحويل منشآت عامة إلى القطاع الخاص في عام 1990، وفي الثامن من نوفمبر عام 1995 تم وضع القانون الإطار رقم 95-18 بمثابة ميثاق للاستثمار في المغرب، والذي قرب التشريع الاستثماري المغربي

من المعايير الدولية، كما عرف عام 2016 وضع وتنفيذ إستراتيجية متكاملة تهدف إلى تنمية الاستثمارات الوطنية والأجنبية وتشجيعها وتنمية صادرات المنتجات والخدمات، خاصة بعد صدور القانون رقم 60.16 والمتعلق باستحداث الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات والصادرات. كما تضمنت هذه الفترة أيضا، القيام بإصلاحات اقتصادية عميقة انتهجتها الدولتان في سبيل تحسين مؤشراتهما الاقتصادية الداخلية والخارجية وبيئتها الاستثمارية.

8- منهج الدراسة:

ومن أجل الوصول إلى الأهداف المنتظرة من هذه الدراسة، اعتمدنا استخدام المنهج التاريخي من أجل تتبع تطور تحركات الاستثمار الأجنبي المباشر والتغيرات التي طرأت عليه على مر الزمن، ومسيرة الإصلاحات الاقتصادية التي عرفها الاقتصاد الجزائري والمغربي، وأهم التطورات التي شهدتها الجانب القانوني المنظم للاستثمار في الدولتين. كما تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي باعتباره أحد أساليب المنهج العلمي، والذي يصف الظاهرة التي نريد دراستها من حصيللة المعارف والمعلومات والبيانات التي تم جمعها كما هي في الواقع، وهذا بالتطرق إلى الجانب النظري لكل من الاستثمار الأجنبي المباشر، مناخ الاستثمار، محدداته ومؤشرات قياسه وواقع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى دولتي الدراسة كما وكيفها. كما استخدمنا المنهج الاستقرائي في التعرف على أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب، من خلال توظيف الأساليب القياسية في قياس العلاقات الأساسية بين متغيرات الدراسة وفي التعرف على معنوية معاملات المتغيرات المفسرة للظاهرة المدروسة، وإجراء الاختبارات الإحصائية والقياسية اللازمة للتأكد من صلاحية النماذج التقديرية لهذه الدراسة.

أما بالنسبة إلى الأدوات التي تم استخدامها في هذه الدراسة فتمثلت في البرنامج الإحصائي *Eviews* في نسخته 12.

9- مصادر وأساليب جمع المعلومات والبيانات:

من أجل إعداد هذه الدراسة تم الاستعانة بمجموعة من المراجع باللغة العربية والأجنبية من كتب وأطروحات دكتوراه ومقالات وملتقيات، إضافة إلى عديد التقارير الصادرة عن جهات محلية، إقليمية ودولية رسمية ومن أهمها: مجموعة البنك الدولي (*World Bank Group*)، المنتدى الاقتصادي العالمي (*WEF*)، *FDI Markets* التابعة لمؤسسة *Financial Times*، *FDI Magazine*، الصادرة عن الموقع العالمي *FDIIntelligence.com*، صندوق النقد العربي، المعهد العربي للتخطيط، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي (المغرب)، الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (*ANDI*). وكذا قواعد بيانات صندوق النقد الدولي (*IMF*)، مجموعة البنك الدولي (*WBG*)، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (*UNCTAD*).

10- هيكل الدراسة:

للإحاطة بكل جوانب الموضوع تم تقسيم الدراسة إلى أربعة فصول والتي جاءت على النحو التالي:

للـ **الفصل الأول:** تضمن هذا الفصل تأصيلا نظريا وفكريا لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، والذي جاء في ثلاثة مباحث، تناول المبحث الأول منه ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث المفهوم، الخصائص، المكونات والبنية والأشكال. وتم التعرض في المبحث الثاني منه إلى مزاياه وآثاره المحتملة على اقتصاديات الدول المضيفة له والشركات متعددة الجنسيات بشقيها الإيجابية والسلبية، وكذا تباين المواقف الدولية بشأنه ما بين مؤيد ومعارض وحجج كل طرف في ذلك. كما قمنا في المبحث الثالث من هذا الفصل بتقييم حجم وتوزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة جغرافيا وقطاعيا عالميا وعربيا مع تحليل واقع الاستثمارات العربية البينية.

للـ **الفصل الثاني:** تطرق الفصل الثاني من هذه الدراسة إلى مناخ الاستثمار ومكوناته في النظرية الاقتصادية وهذا من خلال ثلاثة مباحث، حيث أشار المبحث الأول إلى مساهمة النظرية الاقتصادية في فهم حركة الاستثمار الأجنبي المباشر ودوافع تصديره واستيراده. ثم التعرف على أهم محددات المناخ الاستثماري والمؤشرات الدولية لقياسه وتقييمه وأهمية المناطق الاقتصادية الخاصة في جذبه وتوطينه وهو ما تناوله المبحث الثاني من هذا الفصل. أما المبحث الثالث فتناول موضوع الشركات متعددة الجنسيات باعتبارها مؤثرا وفاعلا أساسيا لتدويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث تم التعرّيج على مفهومها، خصائصها، دوافع تدويلها، استراتيجيات توغلها ودورها في النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

للـ **الفصل الثالث:** جاء هذا الفصل المقارن في أربعة مباحث، حيث تناول المبحث الأول منه الواقع السياسي، الاقتصادي والاجتماعي في الجزائر والمغرب من خلال سرد التطورات السياسية والأمنية، مقارنة البنية القطاعية لاقتصاد الدولتين، مسار الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة ووضع المؤشرات الاقتصادية الكلية. بينما تطرق المبحث الثاني من هذا الفصل، إلى السياسات العامة نحو الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب، من خلال تناول التطور التاريخي لقوانين الاستثمار في الدولتين، الأجهزة المكلفة بتنظيم العملية الاستثمارية، امتيازات الاستثمار والضمانات الممنوحة للمستثمرين ودرجة الاندماج الاقتصادي العالمي للدولتين من خلال الاتفاقيات التجارية الثنائية والمتعددة الموقعة. أما المبحث الثالث منه، فبحث في واقع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب من خلال عرض وتحليل أحجامها وتوزيعها الجغرافي والقطاعي وتطور مشروعاتها. بينما خصص المبحث الرابع من هذا الفصل للإشارة إلى عوامل الجذب والطرْد التي تميز بيئة الأعمال بالجزائر والمغرب وانعكاس ذلك على ترتيب الدولتين وفق المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار.

للـ **الفصل الرابع:** استعرض الفصل الرابع والأخير من هذه الدراسة، تقدير نموذجين منفصلين لتحديد المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب، وهذا من خلال ثلاثة مباحث، حيث تناول المبحث الأول منه أساسيات منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة *ARDL*، من خلال التطرق إلى الجوانب النظرية الخاصة بمفاهيم وأهم اختبارات التكامل المشترك واستقرارية السلاسل الزمنية، ثم المرور إلى كيفية تنفيذ الجوانب النظرية في الممارسات التطبيقية لهذه المنهجية، والتي تعطي لنا صورة واضحة عن جودة نموذج الدراسة واستقراره وخلوه من مشاكل القياس المعروفة، وأخيرا اختبار المنهجية اللاخطية قصيرة وطويلة المدى من خلال تحليل المجموعات الجزئية الموجبة والسالبة للمنحدرات وفق منهجية *NARDL*، والتي تعد امتدادا لمنهجية *ARDL*. بينما تناول المبحث الثاني دراسة إحصائية ووصفية للمتغيرات المعتمدة في نموذج الدولتين، منهجية الدراسة وقبلها أهم الدراسات السابقة التي بحثت في

موضوع محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى نماذج اقتصادية عالمية باستخدام طرق قياسية مختلفة. أما في المبحث الثالث من هذا الفصل، فقمنا فيه بتقدير نموذجين قياسيين مستقلين وفق منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي *NARDL* خلال فترة الدراسة والممتدة من 1990 إلى 2019، ثم تحليل ومقارنة نتائج التقدير المتحصل عليها إحصائيا واقتصاديا في الأجلين القصير والطويل.

11- صعوبات الدراسة:

- ❖ تضارب الإحصائيات فيما بين المراجع المختلفة، والمتعلقة بالبيانات التي تصدرها الهيئات المحلية وتلك الصادرة عن الهيئات الدولية، إضافة إلى تضاربها في بعض الأحيان من نفس المصدر.
- ❖ قلة الإحصائيات والمعلومات في بعض أجزاء الدراسة وعدم تحيينها خاصة بالنسبة لحالة الجزائر.
- ❖ قلة التقارير الاقتصادية التي تناولت موضوع تطور الاقتصاد الجزائري مقارنة بالمغرب.
- ❖ صعوبة الحصول على المعلومات والبيانات من المصادر الرقمية المغربية خاصة بعد نشوب الأزمة السياسية بين الدولتين.

الفصل الأول:

التأصيل النظري للاستثمار

الأجنبي المباشر

تمهيد

إن استحضار التاريخ الاقتصادي، يبين أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان ولازال يشكل محور اهتمام المفكرين ومختلف المدارس الاقتصادية المتعاقبة، وصناع السياسات في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، فهناك توجه واضح لدى الحكومات عبر دول العالم نحو استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إيماناً منها بأنها من أهم السبل لتطبيق البرامج التنموية والدفع بها لتحقيق الأهداف المنوطة بها على نحو واسع، كما يفترض أن تمثل الاستثمارات الأجنبية المباشرة وسيلة تمويلية بديلة تلجأ إليها الكثير من الدول لزيادة مداخيلها وتجنّب مواطنها تحمل تبعات ونتائج السياسات التقشفية في حالة الاستغناء عن هذا المصدر، كما يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل كبير في تحسين وسائل الإنتاج المختلفة، بالإضافة إلى تطوير البنية التحتية الأساسية للدول المضيفة، كما أن الحصول على التقنية من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة يؤدي إلى استفادة المؤسسات المحلية للبلد المضيف من تواجد هذه التقنية وذلك من خلال الأفكار الجديدة في العملية الإنتاجية ونوعية التدريب العملي للعمالة المحلية من قبل الشركات متعددة الجنسيات التي تستثمر في البلد المضيف لدوافع وأهداف تسعى إلى تحقيقها هي الأخرى.

وفي ظل ظاهرة العولمة الاقتصادية واسعة الأبعاد وسيطرت الشركات متعددة الجنسيات على حركة السلع والخدمات والأسواق كان لابد للدول النامية خاصة أن تعمل على جلب أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية في صورة استثمارات أجنبية مباشرة حتى تتمكن من كسب مكانة تنافسية في السوق العالمية، حيث يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مؤشراً على انفتاح اقتصاد الدولة المضيفة، كما أن قدرته دون غيره على التكيف مع المستجدات والأزمات العالمية له شواهد عديدة. لكن بالمقابل غالباً ما تأتي هذه الاستثمارات لخدمة التجارة الخارجية، بدافع اقتناص فرص الربح التي عادة ما تنشئها هذه الأخيرة، وبهذا يصبح دورها كما دور التجارة الخارجية مقتصرًا على تكريس نمط تقسيم العمل الدولي دون تغييره.

ومن أجل الوقوف على الجانب النظري للاستثمار الأجنبي المباشر، تم تقسيم هذا الفصل الأول إلى ثلاثة مباحث وهي:

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: تقييم الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآثارها المحتملة على اقتصاديات الدول المضيفة.

المبحث الثالث: تقييم حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً وعربياً.

المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

يعد موضوع الاستثمار من المواضيع التي حظيت بأهمية خاصة و متميزة في الدراسات الاقتصادية نظرا لما ينطوي عليه هذا المتغير من كونه أحد أبرز محددات الطاقة الإنتاجية للاقتصاد الوطني، فضلا عن كونه واحدا من محددات الطلب الكلي، وتولي دول العالم على اختلاف درجة تقدمها، عناية فائقة لموضوع الاستثمار بوصفه أحد أبرز محركات النمو الاقتصادي، إذ تسعى من خلال سياساتها وتشريعاتها إلى توفير سائر الوسائل للمستثمرين لتنفيذ المشروعات المختلفة على أراضيها، لما لذلك من آثار إيجابية على صعيد التقدم الاقتصادي وتحسين مستوى معيشة مواطنيها.

المطلب الأول: عموميات حول الاستثمار.

قبل تحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر لابد من الإشارة إلى بعض المفاهيم المتعلقة بالاستثمار.

الفرع الأول: مفهوم الاستثمار.

أولا - المفهوم اللغوي:

الاستثمار لغة من الثمر أو ما تحمل الأشجار، إذ يعد نوعا من أنواع المال وهو شيء يتولد عن شيء. ويقال: ثمر أو أثمر الرجل ماله، إذ كثر ماله، وعند الدعاء يقال: "نما الله ماله"، أي أثمره وأكثره، والاستثمار: المال المستخدم بقصد توظيفه، والهدف منه تحقيق الربح من هذا التوظيف في المستقبل البعيد أو القريب، ونماء المال: هو الكثرة أو الزيادة، وهذا يؤخذ من قوله تعالى: ﴿وَكَانَ لَهُ ثَمْرٌ فَقَالَ لِصَاحِبِهِ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَنَا أَكْثَرُ مِنْكَ مَالًا وَأَعَزُّ نَفَرًا﴾ (الجبوري ع، 2017، صفحة 14)

ثانيا - المفهوم الاصطلاحي:

الاستثمار هو ذلك النشاط الإنساني الهادف الذي يعمل على مضاعفة الخيرات المادية والمعنوية عن طريق توظيف الأموال في المشاريع الإنتاجية التي تراعي أولويات المجتمع في إطار قيم وأخلاقيات الأمة. (ثوامرة، 2019، صفحة 3) والبعض الآخر يعرف الاستثمار بأنه التخلي عن استخدام أموال حالية ولفترة زمنية معينة من أجل الحصول على مزيد من التوقعات النقدية في المستقبل تكون بمثابة تعويض عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة. (كاظم و آخرون، 2018، الصفحات 15-16) ويقال بأن الاستثمار هو إنفاق يوجه إلى زيادة أو الإبقاء على رصيد رأس المال أو عبارة عن الإضافة إلى عناصر مكونات رصيد رأس المال وبالتالي تكوين رأس المال العيني الجديد الذي يتمثل في زيادة الطاقة الإنتاجية، أو أنه الزيادة الصافية في رأس المال الحقيقي للمجتمع. (ساطور، 2013، صفحة 22)

كما يمكن اعتبار الاستثمار على أنه التضحية بإشباع رغبة استهلاكية حاضرة (وليس مجرد تأجيلها فقط كما هو الحال بالنسبة للادخار) وذلك أملا في الحصول على إشباع أكبر في المستقبل، لذا مادام المستثمر يقبل بمبدأ التضحية برغبته الاستهلاكية الحاضرة ويكون مستعدا لتحمل درجة معينة من المخاطرة بفقدانها كلها أو بعض منها، كما يمكن أن يتوقع أن يحصل على مكافأة أو عائد ثمنا لمخاطرته. (فريد، 2015، صفحة 26)

يعرف كذلك الاستثمار *Investment* بإنفاق ذلك الجزء من الدخل الذي لا يخصص لشراء السلع والخدمات التي تفي المتطلبات الاستهلاكية مباشرة بل الذي يؤول إلى زيادة وسائل إنتاج تلك السلع والخدمات. (ساطور، 2013، صفحة 22)

كذلك فالاستثمار يعرف بأنه "تحقيق أو الحصول على رأس مال ثابت، وهذا يعني تراكما للعوامل المادية بفعل عمليات الإنتاج والتسويق". (Conso & Hemici, 2002, p. 372)

من التعاريف السالفة الذكر، نجد مفاهيم مختلفة للاستثمار والتي تختلف باختلاف النظرة المتبناة والغرض المراد من التصنيف وعليه يمكن إعطاء تعاريف متكاملة من وجهات نظر اقتصادية، مالية ومحاسبية، كما لا يجب أن نهمّل وجهة النظر القانونية للاستثمار نظرا للدور المهم للقوانين والتشريعات في اتخاذ القرار الاستثماري.

ثالثا - المفهوم الاقتصادي:

الاستثمار من وجهة الاقتصادية هو عبارة عن التخلي عن أموال حالا بهدف الوصول لإيرادات مستقبلا عبر عدد من السنوات المتتالية (تكون أكبر من التكاليف)، وبهذا يحمل الاستثمار مفهوم المخاطرة في المستقبل وبمفهوم الإنتاجية المرتبط بمردودية وفاعلية المشاريع، ويتمثل في إعداد رأس المال الضروري لإنشاء وظيفة الإنتاج كعملية اكتساب رأس مال ثابت، يكون ناتج عن استغلال الوسائل الدائمة للمؤسسة والتي تنتهي صلاحيتها عندما تنتهي منفعتها بالنسبة للمؤسسة. (بن عبد العزيز، 2005، صفحة 113)

وعرف أيضا بأنه تكوين رأس المال واستخدامه بهدف تحقيق الربح في الأجل القريب أو البعيد بشكل مباشر أو غير مباشر، بما يشمل إنشاء نشاط إنتاجي، أو توسيع طاقة إنتاجية قائمة. (دحماني، 2016، صفحة 3)

وعلى الرغم من أننا نفترض أن المستثمر يهتم فقط بالعائد المتوقع من الاستثمار إلا أن المستثمر يسعى أيضا للاستثمار من أجل حماية ثروته من مخاطر الضرائب والتضخم وغيرها من المخاطر، وبالتالي فإنه من المفترض أن يعمل المستثمر على إدارة واستغلال ثروته بأفضل طريقة ممكنة من خلال استثمار أمواله في أصول مختلفة وهو ما يسمى بالحفظة الاستثمارية *Portfolio*. وبناء عليه فإن الاستثمار يهتم بإدارة ثروة المستثمر التي تشمل كل من الدخل الحالي بالإضافة إلى القيمة الحالية للدخل المتوقع في المستقبل. (الحناوي و فريد مصطفى، مبادئ وأساسيات الاستثمار، 2006، صفحة 18)

رابعا - المفهوم المالي:

من الناحية المالية ينظر إلى الاستثمار على أنه التخلي عن أموال يملكها المستثمر في الوقت الحاضر مقابل الانتظار لفترة زمنية مستقبلية بهدف الحصول على تدفقات مالية لاحقة تعوض عن القيمة الحالية لهذه الأموال وكذلك على النقص المتوقع في قيمتها الشرائية بفعل عامل التضخم، إضافة إلى الحصول على عائد مجزي مقابل تحمل الخطر الناجم عن تغير الظروف واحتمالات عدم تحقيق التدفقات الداخلة المتوقع الحصول عليها في المستقبل.

فالمفهوم المالي للاستثمار يقوم على (فرحي، 2013، صفحة 8):

👉 التضحية بقيمة أو مبالغ نقدية حالية.

👉 توقع الحصول على قيم أو مبالغ نقدية أكبر.

👉 عائد مستقبلي غير مؤكد الحدوث.

كما يعبر الاستثمار وفق التصور المالي عن مجموع النفقات التي تولد عبر مدة زمنية طويلة نوعا ما - فكرة الاستثمار بحيث لا يتعلق فقط بالنفقات التي تحولت إلى أصول مادية، وإنما كل النفقات التي لا تدخل مباشرة في استغلال المؤسسة مثل نفقات التكوين

البحث... الخ. (دحماني، 2016، صفحة 3)

خامسا - المفهوم المحاسبي:

الاستثمار من الناحية المحاسبية يتمثل في الأصل الضروري لضمان عملية إنتاج السلع والخدمات (الأصول الثابتة وفق ما يحدده الصنف الثاني في المخطط المحاسبي الوطني)، والذي لا يستعمل خلال دورة استغلالية واحدة بل يتعدى ذلك، ويتمثل في زيادة أصول المؤسسة من خلال الأصول الثابتة أو مجمل الممتلكات، فهو مرتبط بمفهوم المدة كعملية شراء أو إنجاز من أجل استعمال معين، وهو يعبر عن مختلف الممتلكات المنقولة منها وغير المنقولة الملموسة وغير الملموسة، والتعامل بها للحصول على أرباح. بمعنى آخر التخلي عن هذه الممتلكات لفترة زمنية محددة قصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلا تعوض عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة. وبالتالي عملية شراء أو إنجاز من أجل استعمال معين بصفة دائمة لمدة أكبر أو مساوية للدورة المحاسبية وبالإضافة إلى أن البعض من هذه الأصول تكون خاضعة للإهلاك. (بن عبد العزيز، 2005، الصفحات 114-115)

سادسا - المفهوم القانوني:

لقد تفاوتت القوانين الداخلية للدول فيما بينها، كما اختلفت المعاهدات الدولية المتعددة الأطراف والثنائية في تحديدها لتعريف موحد وشامل للاستثمار، فكل مؤسسة أو تنظيم يعرف الاستثمار وفق أهدافه ومجال عمله وهذا ما يحول دون بلورة تعريف قانوني موحد وشامل. وهناك من يرى بأنه مفهوم قد يضيق وقد يتسع حسب ظروف الدولة السياسة والاقتصادية، وذلك حسب نظام الاستثمار المتبع. (دمحاني، 2016، صفحة 3)

من خلال جملة التعاريف السابقة يمكننا أن نستخلص أن الاستثمار هو: كل عملية يتم فيها استغلال جزء من رأس المال المملوك بهدف تكوين رأس مال عيني جديد يتمثل في زيادة الطاقة الإنتاجية للفرد والمؤسسة والاقتصاد ولا يكون الهدف منه تعظيم الأرباح فقط وإنما تحقيق أهداف سياسية اقتصادية واجتماعية مع احتمال التعرض للمخاطر.

الفرع الثاني: عناصر الاستثمار.

تتكون العملية الاستثمارية من أربعة عناصر أساسية وهي (قادري، 2006، الصفحات 11-12):

أولا - المساهمة: يقدم المستثمر "عطاء" أو "مساهمة" نقدا أو عينا، ماديا أو غير مادي، وقد يكون المستثمر إما شخصا طبيعيا وإما شخصا معنويا، خاصا أو عموميا.

ثانيا - نية الحصول على الربح: إن المستثمر يهدف من خلال عملية الاستثمار إلى الحصول على أرباح وفوائد وإلا فلا تعد العملية استثمارا.

ثالثا - المجازفة (المخاطرة): إن نية الحصول على الربح لا تعني بدهاء نية التحقيق الفعلي لذلك الربح، فالمساهمة مخاطر بها (بمجازف بها)، وقد يحقق المستثمر أرباحا كبيرة أو صغيرة، وقد يتحمل قدرا من الخسارة مناسبا لقيمة مساهماته.

رابعا - عامل الزمن (المدة): إن المستثمر ينتظر بطبيعة الحال مدة كي يرى ثمرة استثماره، فهو لا يحقق الربح فورا بشكل عام، ذلك أن مسار الإنتاج الذي ترتبط به القيمة المستحدثة من عملية الاستثمار يستغرق وقتا. ولعل هذا أهم ما يميز عملية الاستثمار عن عملية البيع.

الفرع الثالث: أهمية الاستثمار.

يعتبر الاستثمار عاملاً جوهرياً من عوامل التنمية الاقتصادية لأي دولة، لكن جوهر الأمر يتعلق قدر الإمكان في مدى قدرة الدولة في الحصول على الأموال من أجل تحقيق الهدف أعلاه، ونظراً لاتساع فجوة الادخار لدى العديد من الدول بسبب المدخرات المحلية، أصبح من الضروري البحث عن رأس المال الخارجي من أجل تمويل أنشطة التنمية الاقتصادية، ويمكننا أن نبين أهميته حسب بوسري *Bussery* وشارتوا *Chartois* كما يلي (Bussery & Chartois, 1999, p. 64):

❖ أهم دور للاستثمار يكون على المدى الطويل، فالاستثمار هو المحرك الوحيد والرئيسي للنمو، فهو ذو بعد مستقبلي وله منفعة شبيهة دائمة، وله أهمية في استغلال المصادر الهامة والطاقات والقدرات الجامدة للنشاط.

❖ إضافة إلى ذلك فالاستثمار يشترط صورة لعلامة المؤسسة بالنظر إلى تأثير المحيط الاقتصادي والمالي وبالتالي يزيد في تنوع الإنتاجية، ويفتح باب المنافسة في السوق التجارية، والمؤسسة التي لا تستثمر محكوم عليها بالزوال والتوقف عن النشاط لأنها لا تقوى على المنافسة ومسايرة التطورات التي تشهدها نوعية المنتجات.

❖ يعتبر الاستثمار العامل الرئيسي للتنمية والنمو الاقتصادي في الأجل الطويل، فقد ساهمت الاستثمارات في الوصول إلى مستويات معيشية مرتفعة في الدول المتقدمة، فالاستثمار ينشأ أساسيات التنمية وندرة رأس المال والاستثمار يؤثر إلى التنمية، وكذلك يؤثر على عوامل الإنتاج الأخرى، وللإسراع في التنمية لا بد أن تواكب زيادة في الاستثمارات، واستغلال الطاقات والإمكانات المتاحة للمجتمع أحسن استغلال.

❖ الاستثمار مهم للمؤسسة كوحدة اقتصادية، حيث يعتبر سر وجودها وعامل تطورها واستمرارها، هذا على المستوى الجزئي، كما أنه يعتبر عماد التنمية والنمو الاقتصادي على المستوى الكلي، لذلك نجد أن الدول تسعى جاهداً لجذب وتطوير وترقية الاستثمارات لما لها من تأثير إيجابي على مختلف المجالات والأطراف.

الفرع الرابع: أهداف الاستثمار.

بالعودة إلى مفهوم الاستثمار الذي ذكرناه سابقاً، فإننا نلاحظ أن المستثمر يسعى من خلال هذه العملية إلى تحقيق أهداف تخدمه من جوانب عدة، لعل أهمها:

أولاً - هدف تعظيم الأرباح (تحقيق أقصى العوائد للمؤسسة):

يعتبر محور تحقيق الأهداف محور قرارات الإدارة المالية في المؤسسات الخاصة، وفي اقتصاديات السوق عموماً، حيث تنشأ أهمية هذا الهدف من كون تحقيق الربح والرغبة في تعظيمه يمثل التبرير الاقتصادي لاستمرارية المؤسسة في الحياة الاقتصادية، بالإضافة إلى اعتباره مصدراً من مصادر التمويل الداخلة، أو ما يسمى التمويل الذاتي *Self Financing*، كما يمثل هدف تعظيم الأرباح الهدف الأول للمؤسسات الاقتصادية، فهو من الأهداف الإستراتيجية لهذه المؤسسات، ولهذا فقد ارتبط هذا الهدف مع الملاك ارتباطاً وثيقاً مما يساعد في اعتباره محورياً لجملة قراراتها سواء المتعلقة بالاستثمار أو قرارات التمويل. (معراج وأخرون، 2013، صفحة 21)

ثانياً - المحافظة على رأس المال الأصلي للمشروع (قيمة الموجودات):

وذلك من خلال المفاضلة بين المشاريع والتركيز على أقلها مخاطرة والتنويع في مجالات الاستثمار لكي لا تنخفض قيمة موجوداته (ثرواته) مع مرور الزمن، بحكم ارتفاع الأسعار وتقلبات السوق.

إن ثمة مقولة يتداولها عامة الناس تقول بأن "صاحب المال جبان". بمعنى أن صاحب المال يخاف على أمواله، فهو يريد أن تبقى أمواله بدون نقصان، قد تبدو هذه المقولة إلى درجة من البساطة إلا أن فيها الكثير من المصادقية، فلا شك أن كل مستثمر يهتم بالحفاظ على رأس ماله بالدرجة الأولى من خلال البحث عن المشاريع التي يطمئن فيها على هذا المبلغ ويختار واحداً أو أكثر من المشاريع. (عميش، 2017، صفحة 6)

ثالثاً - استمرارية الحصول على الدخل والعمل على زيادته:

يخطط المستثمر لدخل ثابت ومستمر بوتيرة معينة بعيداً عن تقلبات الأسواق، ويقلل من المخاطرة ليحافظ على استمرارية النشاط الاستثماري. (ثوامرية، 2019، صفحة 5)

رابعاً - تجميع أكبر رصيد نقدي للمؤسسة أو هدف السيولة:

يعتبر هذا الهدف من الأهداف التي رفضت من طرف غالبية علماء الإدارة المالية، وذلك لأن هدف تجميع أكبر رصيد نقدي للمؤسسة يمكن تحقيقه على حساب أهداف أخرى تسعى المؤسسة لتحقيقها، فالسؤال الذي يمكن طرحه هو: كيف يتم تجميع أكبر رصيد نقدي طالما تسعى الشركة أو المؤسسة للاستمرار في حياتها وتوزيع أرباح المساهمين فيها؟ يتحقق هذا الهدف بوحدة من الطريقتين التاليتين وهما:

1- أن تتخلى المؤسسة عن بعض أصولها أو موجوداتها من خلال التصرف بها بالبيع حتى تتمكن من الحصول على الأموال.

2- أن تحجز كامل الأرباح لديها دون توزيعها على المساهمين، وفي هذه الحالة يؤدي ذلك إلى الإضرار بمصالح المساهمين.

(معراج وآخرون، 2013، الصفحات 22-23)

وحتى تتحقق الأهداف التي يسعى المستثمر للوصول إليها، فإن أمامه جملة من المجالات والتي تعرف بأنواع أو مجالات الاستثمار والتي يمكن تعريفها بأنها الأصل الحقيقي أو المالي الذي يحصل عليه المستثمر مقابل ما استثمره من أموال، وهناك عدة أدوات يمكن إبرازها في هذا الخصوص.

الفرع الخامس: أنواع - مجالات - الاستثمار.

يقصد بمجالات الاستثمار أنواع أو وجهات النشاط الاقتصادي الذي سوف توجه إليه الأموال بهدف الحصول على العوائد المرجوة، وبهذا المفهوم فإن مصطلح نوع أو مجال أكثر شمولية وتمثيلاً من مصطلح أداة، فالمستثمر في عملية مفاضلته واتخاذ قراره الاستثماري بين الاستثمار المحلي أو الأجنبي فإنه بصدد تحديد مجال استثماره، في حين أن مفاضلة مستثمر آخر بين العقارات أو الأسهم والسندات فإنه بصدد تحديد أداة استثمارية تناسبه، وعليه وعلى هذا الأساس يمكن النظر إلى الاستثمار إلى أكثر من زاوية وبالتالي يمكن تصنيفه وفقاً لأكثر من معيار.

أولاً - التصنيف وفق معيار الأصل موضوع الاستثمار:

يشمل هذا النوع من التصنيف تقسيم الاستثمار حسب الأصل محل الاستثمار، وتقسّم إلى:

1- الاستثمارات الحقيقية (المادية): وهي تلك الاستثمارات التي ترتبط بالطبيعة والبيئة ولها كيان مادي ملموس أي يترتب عليها زيادة الأصول الحقيقية، ويعتبر الاستثمار حقيقياً إذا ما وفر للمستثمر حقا في حياة أصل حقيقي كالسلع والعقار والذهب... الخ والأصل المادي أو الحقيقي هو ذلك الأصل الذي له قيمة اقتصادية في حد ذاته ويترتب على استخدامه ظهور منفعة اقتصادية على

شكل سلعة أو خدمة فمفهوم الاستثمار الحقيقي نابع من الفكرة القائلة بأن الاستثمار يترتب عليه خلق منافع اقتصادية تزيد من ثروة المستثمر ومن ثم ثروة المجتمع وهذه الزيادة في الثروة تتمثل في القيمة المضافة، ولذلك يسمى بعض الاقتصاديين هذا النوع من الاستثمار باستثمار الأعمال أو المشروعات. (فريد، 2015، صفحة 32)

ويشمل هذا النوع من التصنيف أربعة أقسام (معراج و آخرون، 2013، الصفحات 43-44):

1-1- استثمارات التعويض أو الإحلال: هي استثمارات مادية يتم من خلالها تعويض المعدات والتجهيزات القديمة بأخرى جديدة لها نفس المواصفات والخصائص التقنية من ناحية الطاقة الإنتاجية وكذلك مستوى تكاليف الإنتاج، وتميل درجة المخاطرة فيها إلى النقصان مقارنة بالاستثمارات الأخرى.

2-1- استثمارات التحديث: هي استثمارات مادية أيضا ترمي إلى رفع المستوى التقني للمعدات والتي يكون من شأنها تخفيض التكاليف المتوسطة مع الزيادة في النوعية، وتكون درجة المخاطرة فيها قليلة.

3-1- استثمارات التجديد: تهدف هذه الاستثمارات إلى توسيع الإنتاج عن طريق زيادة حجم الطاقات الإنتاجية أو تحسينها ويكون من شأنها إما تحقيق زيادة كمية المنتجات المعتادة وذلك بتطوير طريقة الإنتاج للمنتجات السابقة أو إدخال نوع جديد من المنتجات إلى السوق، وغالبا ما ترتبط هذه الاستثمارات بعمليات الأبحاث لتطوير نشاط المؤسسة وذلك لبعث منتجات جديدة بعد تصميمها، وتعمل هذه الاستثمارات على تطوير المنتجات وتطويرها مما يعمل على زيادة القدرة التنافسية للمنتجات الجديدة مقارنة بالمنتج السابق وهو ما يؤدي بالمؤسسة إلى ضمان مكانة وحصص أكبر في السوق.

4-1- الاستثمارات الإستراتيجية: هي استثمارات مادية تعكس الاختيارات الكبرى الإستراتيجية للمؤسسة حيث يتم من خلالها تركيز نشاطات المؤسسة في منتجات معينة للحفاظ على حصتها في السوق أو الدخول في تكتلات مع مؤسسات أخرى في سبيل تحقيق تكامل رأسي أو أفقي.

يكون التكامل الأفقي نتيجة اندماج المؤسسات المتكافئة في رأس المال، العمالة، القدرة التنافسية ورقم الأعمال، أما التكامل الرأسي فيعني الاحتواء وذلك عند عدم تكافؤ المؤسسات، حيث تندمج المؤسسات الضعيفة تحت لواء المؤسسات القوية والكبيرة.

2- الاستثمارات المالية (الظاهرية): هو توظيف أصل من الأصول المالية كإجراء حصة في رأس المال (سهم) أو حصة في قرض (سند) أو شهادة إيداع أو إذن خزينة) تعطي مالكة حق المطالبة بالأرباح أو الفوائد وبالحقوق الأخرى التي تضمنها القوانين ذات العلاقة كما أنه استثمار لا تنتج عنه زيادة تفيد في إنتاج السلع والخدمات، وإنما يتم من خلال نقل ملكية وسائل الإنتاج والأموال المستثمرة من مستثمر لآخر مما يعمل على تحقيق إيرادات ووفورات مالية. (مودع، 2019، صفحة 4)

ثانيا - التصنيف وفق معيار المدة:

يمكن التفريق بين أنواع الاستثمارات وفقا لمعيار المدة إلى أربعة أنواع وهي (ساطور، 2013، الصفحات 34-35):

1- الاستثمارات الآنية: هي الاستثمارات التي تؤدي أكلها في بضعة أشهر كنتاج الموسم الزراعي الواحد أو تركيب آلة منتجة من بضع قطع سبق أن تم تصنيعها أو استيراد جهاز يوضع مباشرة في التشغيل الإنتاجي.

2- الاستثمارات قصيرة المدى: هي الاستثمارات التي تقل مدة إنجازها عن سنتين كإشادة بناء أو استصلاح الأراضي أو تأسيس مصانع أو إقامة مرافق، وتكون نتائجها في نهاية الدورة المحددة لها.

3- الاستثمارات متوسطة المدى: هي الاستثمارات التي تقل مدة إنجازها عن خمس سنوات وتزيد عن سنتين، وهي التي تكمل الأهداف الإستراتيجية التي تحددها المؤسسة.

4- الاستثمارات طويلة المدى: هي الاستثمارات التي تتراوح مدتها بين خمس وعشر سنوات وأحيانا أكثر، حيث أن هذه الاستثمارات تؤثر بشكل كبير على المؤسسات بصفة خاصة وعلى المجتمع بصفة عامة وتتطلب رؤوس أموال ضخمة لإنجازها كمشروعات التشجير وإنتاج الأخشاب أو إقامة السدود المائية الضخمة بما في ذلك أعمال البحث العلمي والتصميم وكذا الاستثمارات الصناعية الكبيرة.

ثالثا - التصنيف وفق المعيار القانوني:

يمكن تصنيف الاستثمار وفق هذا المعيار إلى ثلاث أنواع وهي (نصر، 2014، صفحة 15):

1- استثمارات عمومية: وهي استثمارات تقوم بها الدولة من أجل التنمية الشاملة، ولتحقيق حاجيات المصلحة العامة، مثل الاستثمارات المخصصة لحماية البيئة.

2- الاستثمارات الخاصة: يتميز هذا النوع من الاستثمارات بطابع الربح الذي يتوقعه أصحابها من وراء عملية الاستثمار، وهي تنجز من طرف الأفراد والمؤسسات الخاصة.

3- الاستثمارات المختلطة: وتحقق هذه الاستثمارات بدمج القطاع العام والخاص لإقامة المشاريع الكبيرة التي تتطلب رؤوس أموال ضخمة ولها الأهمية القصوى في انتعاش الاقتصاد الوطني، حيث تلجأ الحكومات إلى رؤوس الأموال الخاصة المحلية أو الأجنبية لأنها لا تستطيع تحقيق هذه المشاريع برأسمالها الخاص.

رابعا - التصنيف وفق معيار الجنسية (رأس المال المستخدم):

ونميز بين نوعين من الاستثمارات هما:

1- الاستثمارات الوطنية: وهي الاستثمارات التي لا تنتقل فيها قيم مادية أو معنوية عبر الحدود، فالمستثمر وطني والمشروع الاستثماري وطني ورأس المال وطني ويتم داخل الوطن. (عبد الله، 2008، الصفحات 19-20)

2- الاستثمارات الأجنبية (الخارجية أو الدولية): يمكن تعريفها مثلما جاء عند "جيل برتان" على أنها "كل استخدام يجري في الخارج لموارد مالية يملكها بلد ما من البلدان". (مقلد و زيعور، 1970، صفحة 7)

ويمكن تعريف الاستثمار الأجنبي بأنه الاستثمار الذي يقوم به الأفراد أو الشركات أو الهيئات التي تتمتع بالجنسية الأجنبية، كما أنه أيضا توجيه جانب من أموال المشروع أو خبرته التكنولوجية إلى العمل في مناطق جغرافية خارج حدود دولته الأصلية. (عبد الله، 2008، صفحة 20)

3- الاستثمار المشترك: وهي الاستثمارات التي تجمع بين رؤوس الأموال المحلية ورؤوس الأموال الأجنبية. (عميش، 2017، صفحة 8)

خامسا - التصنيف وفق معيار طبيعة الاستثمار:

يقسم الاستثمار من حيث طبيعته إلى:

1- الاستثمار المباشر: هو الاستثمار في جميع أنواع المشاريع باستثناء المشاريع المتعلقة بالمساعدات والإعانات المالية والفنية والتقنية التي تقدم إلى الدولة، كالاستثمار الخاص أو الأجنبي المباشر.

2- الاستثمار غير المباشر: هو الاستثمار في سوق الأوراق المالية (البورصة) عن طريق شراء بدافع المضاربة للأدوات المالية المتداولة في هذه الأسواق كالأسهم والسندات وغيرها، كما يعبر كذلك عن الأشكال الجديدة للاستثمار غير المباشر من خلال مشروعات تدويل الإنتاج والتعاون الدولي والتي لا يمكن تملكها أو التحكم في قراراتها.

من خلال عملية بلورة تصنيف جديد لأنواع الاستثمار وهذا وفق عملية دمج لمعياري الجنسية والطبيعة معا ولكن بالتركيز على الاستثمارات الأجنبية لأنه يمس جزءا مهما من هذه الأطروحة، فإنه يتولد لدينا نوعان أساسيان هما: الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر، وللتفرقة بين النوعين استوجب على الباحثين والخبراء ضرورة البحث عن العناصر الحقيقية والتي من خلالها يتسنى تحقيق ذلك ومن ثم وضع الحد الفاصل بينهما وتجنب احتمال الوقوع في الخلط بينهما. ولكن بداية وجب علينا تقديم تعريف لكلا الصنفين، حتى يتسنى لنا بعد ذلك وبالاعتماد على هذه التعاريف استنباط أهم الفروقات الجوهرية بينهما.

المطلب الثاني: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر.

يعتبر موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر من أكثر المواضيع إثارة للاهتمام والجدل، وهو بمثابة ظاهرة معقدة الجوانب، بسبب الصعوبة التي واجهت الاقتصاديين والمفكرين والمدارس الاقتصادية في تحديد أبعاده، وهذا راجع إلى التعقيدات الناجمة عن اختلاف المعايير الإحصائية والقانونية، إلا أننا سنتطرق لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر حسب ما ورد على لسان مختلف الهيئات والمنظمات الدولية وكذا المفكرين والاقتصاديين العرب والأجانب، كما سنتطرق أيضا إلى خصائص ومكونات هذه الظاهرة الاقتصادية.

الفرع الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) Foreign Direct Investment.

عند محاولة تحديد مفهوم موحد للاستثمار الأجنبي المباشر تصادفنا مشكلة عند تعريفه، وهي تلك المتعلقة بالتسمية أي تسميته، حيث بمجرد الإطلاع على مختلف الدراسات التي تجسدت في هذا الميدان نكاد ندرك أنها تفتقر في مجملها لتسمية موحدة. فهناك دراسات استخدمت تسمية "الاستثمار المباشر الأجنبي" وأخرى اتفقت على تسمية "الاستثمار المباشر الدولي" فيما توجد دراسات استخدمت كلمة "في الخارج" عوضا عن "الدولي"، أما من جانبنا فإننا سنستخدم التسمية التالية: "الاستثمار الأجنبي المباشر" لتجنب الخلط في التسميات وعدم توحيدها.

لقد تعددت المفاهيم الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الاقتصاديين والمفكرين وكذا المنظمات والهيئات الدولية، والتي نورد أهمها وفق التسلسل التالي:

أولا - تعاريف بعض المنظمات والهيئات الدولية:

1- تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD): تتبنى منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تعريفين للاستثمار الأجنبي المباشر، أما التعريف الأول فالاستثمار الأجنبي المباشر هو نوع من الاستثمارات عبر الوطنية التي يقوم بها مقيم في الاقتصاد (المستثمر المباشر) من أجل تأسيس مصلحة دائمة في الأعمال التجارية (المؤسسة الاستثمارية المباشرة) المقيم في اقتصاد آخر غير اقتصاد المستثمر المباشر، بحيث يحفز المستثمر الرغبة في إقامة علاقة إستراتيجية دائمة مع الشركة من أجل ممارسة تأثير كبير على إدارتها.

(OECD, 2008, p. 17)

أما التعريف الثاني فإنه يقوم على أهداف إحصائية، لأن عملية قياس حركة الاستثمارات المباشرة لا يمكن أن تكون بدون توحيد التعاريف المستعملة من الدول الأصلية والدول المستقبلية له، لذلك اعتمدت عدة إجراءات للوصول إلى وضع تعريف واحد، بأخذ صفة المرجعية بالنسبة للدول الأعضاء، ويتمثل التعريف الثاني في أن كل شخص طبيعي، كل مؤسسة عمومية أو خاصة، كل مجموعة من الأشخاص الطبيعيين الذين لهم علاقة تربطهم ببعضهم البعض، كل مجموعة من المؤسسات التي لديها الشخصية المعنوية والمرتبطة فيما بينها تعتبر مستثمرا أجنبيا إذا كان لديها مؤسسة للاستثمار المباشر، فرعا أو شركة تابعة لها تقوم بعمليات استثمارية في بلد غير بلد إقامة المستثمر الأجنبي. (حروف و فريجة، 2017، صفحة 76)

2- تعريف صندوق النقد الدولي (IMF): أما بالنسبة لصندوق النقد الدولي فإنه يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر ذلك النوع من الاستثمار الدولي الذي يعكس هدف حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل بين المستثمر المباشر والمؤسسة، بالإضافة إلى تمتع المستثمر الأجنبي المباشر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة. (قدي، 2003، صفحة 251)

3- تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD): يعرف الاستثمار الأجنبي المباشر حسب هذه المنظمة على أنه ذلك النوع من الاستثمار الذي ينطوي على علاقة طويلة الأمد تعكس مصالح دائمة ومقدرة على التحكم الإداري بين شركة في البلد الأم (البلد المستثمر) وشركة أو وحدة إنتاجية في بلد آخر هو (البلد المضيف). (الحسن، 2014، صفحة 17)

كما عرف **الأنكثاد** الاستثمار الأجنبي المباشر أيضا على أنه العلاقة طويلة الأجل بين المستثمر في دولة ما ومشروع استثمار في دولة أخرى، والتي تهدف إلى تحقيق تدفق دائم للأرباح، وعلى ألا تقل نسبة المساهمة عن 10% من إجمالي قيمة المشروع، وليس أكثر من 50% من إجمالي قيمة المشروع، وفي حالة تكوين فروع تابعة أن لا تقل النسبة عن 50% من إجمالي قيمة المشروع. (سعد، 2013، صفحة 87)

4- تعريف منظمة التجارة العالمية (WTO): هو الاستثمار الذي يحدث عندما يمتلك مستثمر مقيم في بلد (البلد الأم) أصلا إنتاجيا في بلد آخر (البلد المضيف) بقصد إدارته. (المعموري، 2015، صفحة 31)

5- تعريف المفوضية الأوروبية (CE): هو إنشاء أو حيازة أصول مولدة لمداخيل في بلد أجنبي، بحيث يمكن للمؤسسة المستثمرة حق المراقبة والتسيير. (فريد، 2015، صفحة 43)

6- أما المعهد العربي للتخطيط بالكويت (API) فقد عرفه بأنه قيام شركة أو منشأة ما بالاستثمار في مشروعات تقع خارج حدود الوطن الأم، وذلك بهدف ممارسة قدر من التأثير على عمليات تلك المشروعات. (الخصر، 2004، صفحة 5)

ثانيا - تعاريف بعض الاقتصاديين العرب:

1- حسب فريد النجار " يقصد بالاستثمار الوافد المباشر السماح للمستثمرين من خارج الدولة بتملك أصول ثابتة ومتغيرة بغرض التوظيف الاقتصادي في المشروعات المختلفة، أي تأسيس شركات أو الدخول كشركاء في شركات لتحقيق عدد من الأهداف الاقتصادية المختلفة" (النجار، 2000، صفحة 24)

2- ويرى عبد السلام أبو قحف أن الاستثمار الأجنبي المباشر: "هو الذي ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الاستثمارات في المشروع المعني هذا بالإضافة إلى القيام بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني، في حالة الاستثمار المشترك، أو

سيطرته الكاملة على الإدارة والتنظيم في حالة الملكية المطلقة لمشروع الاستثمار، فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة". (أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، 2003، الصفحات 366-367)

3- فيما يرى **علي عبد الفتاح أبو شرار** بأنه: "يأخذ الاستثمار الأجنبي شكل إقامة شركة أو شراء كلي أو جزئي لشركة قائمة في دولة أجنبية، سواء كان نشاطها إنتاجيا أو تسويقيا أو خدماتيا مع سيطرة نسبية للإدارة والإنتاج والمهارات الأخرى بحسب نسبة الملكية التي تأهله لأن يكون مستثمرا مباشرا من بلد إلى آخر". (أبو شرار، 2007، الصفحات 232-233)

4- ويقول **نزيه عبد المقصود مبروك** على أنه "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 بطابع مزدوج: الأول: وجود نشاط اقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في البلد المضيف، والثاني: ملكيته الكلية أو الجزئية للمشروع". (مبروك، 2007، صفحة 31)

ثالثا - تعاريف بعض الاقتصاديين الأجانب:

1- تعريف **Guy Leopold Kagma Wafo**: يعد الاستثمار الأجنبي المباشر مصطلحا يستخدم للإشارة إلى اقتناء الأصول المادية في الخارج، مثل المصانع والمعدات، مع وجود سيطرة تشغيلية في النهاية مع الشركة الأم في البلد الأم. قد يأخذ عدة أشكال مختلفة بما في ذلك:

✍ تأسيس فرع أو فرع خارجي موجود.

✍ اقتناء مؤسسة أعمال في الخارج أو أصولها. (Kagma Wafo, 1998, p. 10)

2- تعريف **John.H Dunning**: الوضعية الصافية للاستثمار المباشر للدولة هو مجموع الاستثمارات المباشرة من قبل شركائها الخاصة خارج حدودها الوطنية مطروحا منه الاستثمار المباشر للشركات الأجنبية المملوكة داخل حدودها (Dunning, 2002, p. 103)

3- تعريف **Jonathan Jones and Colin Wren**: الاستثمار الأجنبي المباشر هو الاسم الذي يطلق على العملية التي توفر فيها شركة من بلد ما رأس مال لشركة موجودة أو حديثة الإنشاء في بلد آخر. (Jones & Wren, 2006, p. 7)

4- وأيضا عرف **Madura** الاستثمار الأجنبي المباشر بكونه، قيام الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار في الأصول الحقيقية أي أصول الاقتصاد العيني مثل: الآلات والمصانع والأراضي والمباني في الدول الأجنبية، وذلك إما عن طريق الدخول في شراكة مع المقيمين في هذه الدول في مشروعات قائمة، أو إنشاء مشروعات جديدة، أو إقامة فروع تابعة لها. (Madura, 2007, pp. 468-469)

حيث نخلص من وراء هذه التعريفات أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتميز عن غيره من أشكال الاستثمار الآخر بما يلي (برايح، 2016، صفحة 24):

✍ تملك جزئي أو كلي للاستثمارات من طرف مستثمر أجنبي في إقليم بلد مضيف غير البلد الأصلي للمستثمر.

✍ احتمال وجود مستثمر وطني إلى جانب المستثمر الأجنبي حسب نسبة المساهمة المتفق عليها في بداية الاستثمار.

✍ قد يأخذ الاستثمار الأجنبي شكل مشروع مشترك، تملك كلي للمشروع أو فرع لمؤسسة أجنبية.

✍ يتضمن تحركات رأس المال ليس فقط في شكل حصص ملكية وإنما في شكل آلات، تكنولوجيا ومعرفة.

للم يستثمر الأجنبي عادة من وراء انتقاله إلى دولة أخرى تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، السياسية وخاصة البيئية التي يحاول من خلالها المستثمر الأجنبي التخلص من الآثار البيئية السلبية لمختلف أنشطته خاصة ما تعلق منها بالإنتاج.

أما من جانبنا وبناء على جملة التعاريف السابقة الذكر يمكننا صياغة تعريف شامل للاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: "قيام مستثمر ذو جنسية مختلفة عن دولة إقامة المشروع بتحويل رأس المال في شكل نقدي أو في شكل عيني منقول أو تحويل التقنية العالية والتكنولوجيا والخبرة الفنية في مشاريع ذات طبيعة صناعية أو تجارية أو خدمية لفترة طويلة الأجل، مع سيطرته الكاملة على المشروع أو مشاركته لمستثمر وطني (عمومي أو خاص) في مشروع قائم بحصة معينة في رأس مال المشروع، وهذا بغرض تحقيق أهداف متبادلة".

الفرع الثاني: ضرورة التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر.

بعد تطرقنا بشيء من التفصيل لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره يمثل جزءاً أساسياً من هذه الدراسة وبغية تحديد حقيقة الفرق بينه وبين الاستثمار الأجنبي غير المباشر، يتعين علينا أولاً أن نقدم مفهوماً للاستثمار الأجنبي غير المباشر.

أولاً - الاستثمار الأجنبي غير المباشر (FII) Foreign Indirect Investment:

في محاولتنا للإلمام بمفهوم الاستثمار الأجنبي غير المباشر من جميع جوانبه فإنه يتوجب علينا أن ننظر إليه من زاويتين، فإذا كنا ننظر إليه من منظور التحليل الاقتصادي الكلي، فإن النظرة هنا تتجه بنا إلى تحليل الاستثمارات الأجنبية في سوق الأوراق المالية (البورصة) والتي تعرف بالاستثمار المحفظي (FPI) Foreign Portfolio Investment، من خلال مختلف الأدوات المالية المتداولة في هذه الأسواق عبر العالم كالأسهم والسندات والمستقات وأذون الخزانة وغيرها.

أما إذا كنا ننظر إلى الاستثمار الأجنبي غير المباشر من منظور التحليل الاقتصادي الجزئي، فإن الأمر يتعلق هنا بالأشكال الأخرى للاستثمارات الأجنبية التي لا ترتبط بأي نوع من أنواع الملكية ولا تفرض التزاماً طويل الأجل على المستثمر الأجنبي والتي تعرف بأشكال تدويل الإنتاج أو التعاون الدولي، وتمثل أساساً في تقنيات وأدوات أخرى تستعملها الشركات متعددة الجنسيات لاختراق الأسواق الخارجية دونما الحاجة إلى سيطرة كلية أو جزئية على هذه المشاريع والتي سيأتي شرحها لاحقاً من خلال ما يسمى بأشكال تدويل الإنتاج أو التعاون الدولي.

إلا أنه يتعين علينا بداية أن نقدم تعريفاً للاستثمار الأجنبي غير المباشر من وجهة نظر كلية بحتة حتى يتسنى لنا معرفة جوهر الفرق بينه وبين الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يعرف على أنه:

هو الاستثمار في الأصول المالية، والأصول المالية *Financial Assets* هي أوراق مالية تشير إلى حقوق حاملها تجاه مصدر هذه الأوراق المالية (مثل الجهات الحكومية أو مشروعات الأعمال) أي أن الورقة المالية هي دليل الملكية للمستثمر كما أنها تحدد حقوقه القانونية والتي قد تتمثل في حقوق ملكية شائعة في إجمالي أصول الجهة المصدرة للورقة المالية (كما في حالة الأسهم)، أو حقوق دائنيه (كما في حالة السندات). (الحناوي و نغال، 2006، الصفحات 18-19)

ويتعلق بشراء المستثمرين للأسهم والسندات والأوراق المالية بهدف اقتنائها لفترة معينة ثم بيعها عندما يرتفع سعرها في السوق المالي والحصول على أرباح إضافية، أما علاقة هذا الفئة من المستثمرين غير المباشرين مع الشركات التي يشترون أسهمها أو سنداها

فهي علاقة غير مباشرة حيث لا يكون للمستثمر بالضرورة دورا مؤثرا في قرارات الشركة أو سياساتها خاصة إذا كانت الشركة موجودة في بلد آخر، ولكي نفهم بصورة أوضح علاقة المستثمر بالشركة التي اشترى أسهمها أو سنداها فإن هذه العلاقة تتحدد بحسب نوايا المستثمر، فإذا كانت نية المستثمر شراء الأسهم بقصد إعادة بيعها وتحقيق أرباح إضافية فإن علاقة هذا المستثمر بالشركة لا تحظى باهتمامه بالضرورة، أما إذا كانت نية المستثمر شراء الأسهم بقصد السيطرة على الشركة أو المشاركة في إدارتها فإن عملية الشراء في هذه الحالة تصبح استثمارا مباشرا. (عباس، 2007، صفحة 36)

ثانيا - الفرق بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر:

من خلال ما تقدم من تعاريف يتبين لنا أن جوهر التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر في صورته المحفظية، يتمثل في معيارين مرتبطين ببعضهما البعض وهما:

1- الملكية: تتمثل في الاستثمارات التي يملكها ويديرها المستثمر الأجنبي، إما بسبب ملكيته الكاملة لها أو ملكيته لنصيب منها يكفل له حق الإدارة. (جوامع، 2015، صفحة 13)

2- الإشراف والإدارة: يتمثل في قدرة المستثمر الأجنبي على ممارسة الإشراف والإدارة على المشروع الاستثماري واتخاذ القرارات في التسيير وما يرتبط بها، سواء بشكل مطلق في حالة الملكية المطلقة للمشروع الاستثماري، أو بشكل جزئي في حالة الملكية المشتركة للمشروع الاستثماري. (بلقاسم، 2013، الصفحات 102-103)

إلى جانب الرقابة الحقيقية على مختلف الجوانب التي تخص المشروع الاستثماري الذي يقيمه مثل: الرأسمال المستثمر، الأهداف، الإستراتيجية المتبعة، النشاط، العملاء، الموردين،.... الخ).

يعبر معيار الملكية عن نسبة التملك من رأس المال المشروع الاستثماري خارج البلد الأم من طرف المستثمر الأجنبي، والتي تبين بأن الاستثمار الأجنبي يعد مباشرا أو غير مباشر أي أن هذه النسبة هي التي تؤكد حق السيطرة والرقابة أم لا من خلال ما يسمى بعتبة الملكية التي ينبغي على المستثمر الأجنبي مراعاتها في المشروع الاستثماري المراد إقامته إذا ما أراد فعلا إدارته ومراقبته أو المشاركة في ذلك، فإذا كانت نسبة مساهمته تساويها أو تزيد عنها فاستثماره مباشر، وإذا كان العكس فإنه يكون غير مباشر.

إن حدود التفرقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر تكون على أساس معيار الإشراف والإدارة ولكن عبر عتبة الملكية، ذلك أن هناك نشاطات استثمارية استثنائية تجعل من هذا المعيار يفتقد للمصدقية والدقة في التمييز وهذا ما تؤكد من خلال ما أشار إليه جيل برتان والذي يقول: "وهكذا فإن المشتريات المنعزلة لأسهم شركة ما من قبل مؤسسة أخرى والتي هي إذا أخذت على حدة، ذات مظهر توظيفي يمكن أن تؤدي إلى السيطرة الحقيقية على هذه الشركة" (مقلد و زيعور، 1970، صفحة 11).

ويفهم من هذا الكلام أنه يمكن أن تتحول مساهمة المستثمر الأجنبي من استثمار محفظي إلى استثمار مباشر، ويتحقق هذا ميدانيا عن طريق استخدام معياري الملكية والإشراف والإدارة معا.

إن استخدام معيار "الإشراف والإدارة" يدفعا إلى طرح السؤال التالي: ما هي حدود رأس مال المشروع الاستثماري التي يجب أن يمتلكها المستثمر الأجنبي والذي يراد إقامته في الدولة المضيفة حتى يتيقن بأن ذلك المشروع الاستثماري هو استثمار مباشر ومن ثم يحق له الإشراف عليه ويضمن له حرية إدارته وتسييره وذلك بشكل كامل أو بشكل جزئي؟

من المعلوم أن هنالك تبايناً واضحاً بين مختلف الهيئات والدول بخصوص تقدير نسبة رأس المال التي يجب أن يمتلكها المستثمر الأجنبي في أي مشروع استثماري حتى تعطيه حق الإشراف والإدارة، والتي يمكن أن تتغير في البلد الواحد بحسب سياسات الدول وظروفها الاقتصادية واستراتيجياتها ودوافعها.

إن عتبة الملكية، الإشراف والإدارة في حقيقة الأمر، لا تحدد ميدانياً بطريقة عشوائية وهذا ما أشار إليه *Wladimir Andreff*، حيث أكد أن: "عتبة المراقبة لا نستطيع تحديدها عشوائياً" (*Andreff, 1995, p. 7*). الأمر الذي يفهم منه أنه يستوجب وجود أساس معين لذلك، وهذا الأخير يتجلى في السياسة العامة التي تتبعها الدول بشأن ذلك وحتى الهيئات ذاتها، والتي تتباين فيما بينها. هناك من يرى: إقراض بسيط من الشركة الأم لفرع، لا يعد استثماراً مباشراً، وكذلك بنك الأعمال الذي يشتري سلة من الأسهم المعادلة لـ 5% من رأس مال مؤسسة هو توظيف محظي وليس استثماراً مباشراً لأنها لا تكسبه صوتاً حاسماً في تسيير (إدارة) العمل. (*Salle, 1986, p. 224*)

وعلى خلاف ذلك، فإن الهيئات الدولية وعلى رأسها صندوق النقد الدولي (*IMF*) ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (*OECD*) لها رأياً مخالفاً في هذا الخصوص، فالنسبة المئوية التي يعتبر الاستثمار إذا زاد عنها بمثابة استثمار مباشر هي نسبة تتراوح بين 25% وبين 50%. (مقلد و زيعور، 1970، صفحة 11).

والجدول التالي يبين عتبة الملكية حسب بعض الدول والتي تنحصر بين 10% و 100%:

الجدول رقم (01-I): عتبة الملكية حسب بعض الدول					
عتبة الملكية	10%	20%	25%	50%	100%
الدول	- الدانمرك - الولايات المتحدة - الأمريكية	- فنلندا - فرنسا - أسبانيا	- أستراليا - اليابان - بريطانيا - ألمانيا	- النمسا - كندا	- هولندا

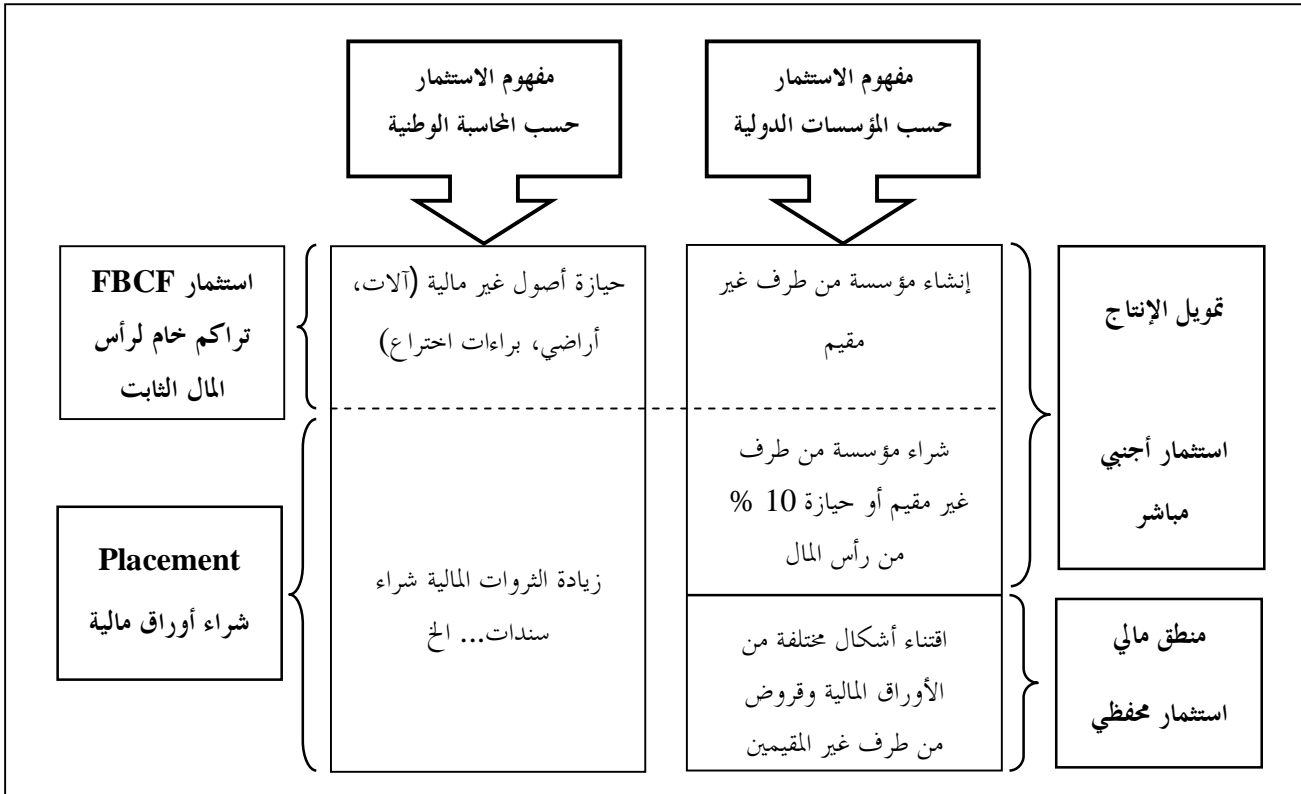
Source: B. hugonnier, "investissements directs coopération internationale et firmes multinationales" édition: Economica, paris, France, 1984, p26.

من خلال بيانات الجدول رقم (01-I) يظهر التباين الواضح بين الدول المذكورة في تحديد عتبة الملكية ومن ثم التقدير الكمي لمعيار الإشراف والمراقبة الذي عندها تتحقق الإدارة والمراقبة واتخاذ القرارات أم لا ميدانياً من طرف المستثمر الأجنبي، وبالتالي يلاحظ أن المساهمة أو الملكية لرأس مال المشروع في حدود أقل من عتبة الملكية لا يعد كافياً حتى يتسنى ممارسة الإشراف والمراقبة واتخاذ القرارات — التصويت لتحقيق ذلك — ولو أن هذه العتبة تتخذ نسب مختلفة تبعاً لاختلاف الدول الرأسمالية، فالمساهمات أو الملكيات التي قيمتها أقل من العتبة لا تعدو أن تكون إلا مجرد استثمار غير مباشر غرضه ينحصر في دائرة تحقيق العوائد ومثل هذا النوع من الاستثمارات لا يعطي للمستثمر من الحقوق إلا بما يتمتع به أي مساهم عادي في شركات المساهمة. (بيبي، 2015، صفحة 131)

على ضوء ما سبق ذكره، يمكن القول أن نقطة التشابه بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحظي، تتمثل في أن كلاهما يشكل حركة لرؤوس الأموال الدولية، أي تحويل رؤوس الأموال الدولية من الدول الأصلية لها أو الدولة الأم إلى الدول المضيفة.

- ويختلفان من خلال بعض الخصائص التي يتمتع بها الاستثمار الأجنبي المباشر دون غيره، وهي (فضيل، 2004، صفحة 18):
- ✍ الاستثمار الأجنبي المباشر هو الذي يتجسد واقعا من خلال سعي القائم به إلى تحقيق التمتع بحق الإشراف والرقابة وليس فقط تحقيق الأرباح مقارنة بالاستثمار المحفظي الذي يسعى المستثمر من وراءه إلى تحقيق الأرباح فقط.
 - ✍ إن القائم بالاستثمار الأجنبي المباشر والذي يتمتع بحق الإشراف والرقابة يتحمل مسؤولية ما يتحقق من نتائج المؤسسة المعنية بذلك سواء كانت أرباح أو خسائر وذلك بشكل جزئي أو كلي تبعا للنسبة من الرأسمال التي ساهم بها في تلك المؤسسة مقارنة بالقائم بالاستثمار المحفظي الذي لا يمكنه تحمل تلك المسؤولية لكونه لا يتمتع بحق الإدارة و اتخاذ القرارات...الخ.
 - ✍ الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن اعتباره وسيلة للتمويل الحديث كونه غير منشئ للمديونية فهو يحقق علاقات دائمة ومتينة مع المؤسسة في البلد المضيف لا تقتصر على مجرد الحصول على الأرباح بل تتعداها إلى الإستراتيجية، والبحث عن نمو المؤسسة واستمراريتها...الخ، وهو بذلك يختلف عن الاستثمار المحفظي الذي يحرص على مجرد امتلاك أوراق مالية من أجل الحصول على دخل مالي سريع يستجيب لمتطلبات التوظيف.
 - ✍ الاستثمار الأجنبي المباشر هو بمثابة رؤوس أموال تم نقلها وتحويلها لغرض تجسيدها في أصول حقيقية خلافا للاستثمار المحفظي البسيط الذي قد يتخذ شكل المشاركة في تكوين رأسمال ثابت للمؤسسة.
 - ✍ يمكن للاستثمار الأجنبي غير المباشر أن يتطور إلى استثمار أجنبي مباشر إذا ما زادت حصة المستثمر الأجنبي من الأسهم المشتراة بالقدر الذي يسمح له بالإشراف وإدارة المشروع الاستثماري والتحكم في قراراته.

الشكل رقم (01-I): التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشرة وغير المباشرة



المصدر: بن عاشور رتيبة، "جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر - دراسة قياسية خلال الفترة 1996-2013"، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2015، ص 7.

بالإضافة إلى هذه الخصائص التي تميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن الاستثمار غير المباشر أو المحفطي، يمكن أن نذكر خصائص أخرى والتي تميزه عن جميع أشكال التمويل الدولي الأخرى.

الفرع الثالث: خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن من أهم خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي تميزه عن الأشكال الأخرى من أدوات التمويل الدولية هي قدرة المستثمر على ممارسة الرقابة على استخدام رؤوس الأموال الموظفة (المستثمرة)، وبعبارة أخرى فمن خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة يستطيع غير المقيمين تسيير أو التأثير في النشاط الإنتاجي للبلد المضيف، وهذه التأثيرات تبرز من عدة مؤشرات اقتصادية: النمو والعمل، حجم ومحتوى التبادلات الخارجية، الهيكلية التنافسية للسوق، تحويل التكنولوجيا، تأهيل اليد العاملة... إلخ، إضافة إلى خصائص أخرى أهمها:

1- يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر من حيث التدفق بالاستقرار إذا ما قورن مع قروض المصارف التجارية وتدفقات المحافظة الأجنبية وهذا راجع إلى طبيعة الاستثمار الأجنبي المباشر في حد ذاته، إذ قد يتطلب توقيف أو انسحاب مشروع استثماري تكاليف ضخمة تقف حاجزا أمام صاحب المشروع، إضافة إلى مختلف العقود المتفق عليها قبل بداية النشاط والتي تعتبر هي الأخرى بمثابة قيد يجبر المستثمر الأجنبي على البقاء إضافة إلى أن عقود بقاء الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيضة تكون دائما عقود طويلة الأجل الهدف منها المحافظة على مناصب الشغل لأبناء البلد المضيف لأطول مدة ممكنة.

2- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة تمويل دولية طويلة المدى، فقد يستطيع أي اقتصاد قومي في المدى القصير أن يعتمد على القروض التي يمنحها له العالم الخارجي، أو على رصيده من العملات الأجنبية، في شراء ما يحتاج إليه من سلع مستوردة، أما في المدى الطويل، فلا بد لهذا الاقتصاد القومي من البيع للخارج لكي يستطيع الشراء من الخارج، ولن تتوفر للدولة قدرة البيع هذه (الصادرات)، إلا بتوليدها عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة. (كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، 2013، الصفحات 32-40)

3- يحقق الاستثمار الأجنبي المباشر للمؤسسة روابط دائمة مع المؤسسة الأم في الخارج، هذه الروابط أو علاقات التشابك التي تربط أنشطة الشركة الأم بأنشطة الشركة المحلية تساهم في زيادة الإنتاجية وكفاءة أداء الشركات الأخرى، كما تساهم في تطوير مؤسسات البيع المحلية، إضافة إلى أنها تعمل على فهم التكنولوجيا المعقدة في صناعات عديدة.

4- يتصف الاستثمار الأجنبي المباشر عن كل من القروض التجارية والمساعدات التنموية الرسمية في أن تحويل الأرباح المترتبة عليه يرتبط بمدى النجاح الذي تحققه المشروعات المحولة عن طريق هذه الاستثمارات، بينما لا يوجد أي ارتباط بين خدمة الديون ومدى نجاح المشروعات التي تستخدم فيها، كما أنه يعد وسيلة أكثر أمانا من مصادر التمويل الخارجي الأخرى والتي تلعب فيها التيارات السياسية والعلاقات الدولية دورا هاما في إمكانية الحصول عليها. (مودع، 2019، صفحة 8)

5- لا يقتصر الاستثمار الأجنبي المباشر على تدفقات رؤوس الأموال فحسب، وإنما هو تدفق يضم حزمة من المكونات: رأس المال والتكنولوجيا والمعارف الإدارية والتنظيمية فضلا عن القدرات التسويقية.

6- يتميز عن غيره من صور التدفقات العالمية بأنه عبارة عن مشروعات يتم من خلالها نقل التكنولوجيا وتدفق رؤوس الأموال للدخل وخلق فرص عمل جديدة، كما يفترض أن يترتب على تواجده زيادة في توظيف الموارد الاقتصادية وتحسين القدرات التنافسية للمنتجات الوطنية، ومضاعفة القدرات التصديرية وتحفيز الشركات المحلية. (حفيظ، 2017، الصفحات 12-13)

وهناك خصائص أخرى نوردتها كالتالي (بوقليح، 2019، الصفحات 16-17):

لـ ارتفاع درجة المخاطر في حالة تغيير الظروف السياسية والاجتماعية والاقتصادية والقوانين الضريبية، وارتفاع معدلات التضخم وتغيير العملة.

لـ الاستثمار الأجنبي المباشر بطبيعته استثمار منتج، فهو بالضرورة استغلال أمثل لما يستعمله من موارد، حيث لا يقدم المستثمر الأجنبي على استثمار أمواله وخبرته في الدول المضيفة إلا بعد دراسات معمقة عن الجدوى الاقتصادية للمشروع، وكافة بدائله التكتيكية والفنية المتاحة.

لـ استخدام تكنولوجيا المعلومات، ووسائل الاتصال الحديثة بشكل موسع يساعد على اتخاذ القرار، وتحديد الاستثمار المناسب.

الفرع الرابع: مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر.

لابد لنا من معرفة المكونات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر لتمييزه عن غيره من الاستثمارات الأجنبية، والتي تمثل الأساس التمويلي له وهي (الجبوري ع.، 2014، صفحة 35):

1- رأس المال المساهم به *Equity Capital*: وهو قيام المستثمر الأجنبي بشراء حصة من مشروع معين في بلد آخر (البلد المضيف) غير بلده الأصلي (البلد الأم)، ويتضمن رأس المال المساهم به بناء أصول جديدة أو شراء أصول قائمة بالإضافة إلى الحيازة والاندماج، وجدير بالذكر أن حجم رأس المال المساهم كمكون من مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر يهيمن على المستوى العالمي.

2- الأرباح المعاد استثمارها *Reinvested Earnings*: وتمثل في حصة المستثمر الأجنبي غير الموزعة كأرباح الأسهم والأرباح غير المعادة إلى المستثمر الأجنبي، فمثل هذه الأرباح المحتجزة من الشركات المساهمة يفترض إعادة استثمارها في اقتصاد البلد المضيف.

3- القروض داخل الشركة *Intra-Company Loans*: تتمثل معاملات الدين داخل الشركة، بالقروض بين الشركة الأصلية (الأم) وفروعها، وتشير إلى القروض الطويلة أو القصيرة الأجل من الدول والشركات في غير البلد المضيف، إضافة إلى اقتراض رؤوس الأموال بين المستثمرين المباشرين.

الفرع الخامس: بعض المصطلحات المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر.

هناك العديد من المصطلحات الاقتصادية المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر والتي وجب الإلمام بها ولعل من أهمها:

أولاً - المستثمر الأجنبي المباشر *Foreign Direct Investor*:

قد يكون المستثمر الأجنبي المباشر فرداً أو مؤسسة خاصة أو عامة مساهمة أو غير مساهمة، أو مجموعة أفراد أو مؤسسات تتصرف كوحدة واحدة، أو حكومات أو وكالات حكومية، أو مؤسسات لإدارة أموال الشركات، أو مؤسسات استثمار استثماني أو غيرها من المنظمات التي تحوز جزءاً من ملكية مؤسسات استثمار مباشر في دولة خلاف دولة إقامة المستثمر المباشر.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن المجموعة المرتبطة سواء كانت تتألف من أفراد أو شركات، تتمتع بنفوذ في مؤسسة الاستثمار المباشر يتناسب مع نسبة ملكيتها التي لا تقل عن 10%، ويعد هذا النفوذ في حكم نفوذ المستثمر المباشر الفرد الذي يتمتع بنفس نسبة الملكية. (ديش، 2011، صفحة 245)

ثانياً - مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر:

تعرف مؤسسة الاستثمار الأجنبي المباشر بأنها مؤسسة مساهمة أو غير مساهمة يملك فيها المستثمر المباشر المقيم في اقتصاد آخر نسبة 10% أو أكثر من الأسهم العادية أو القوة التصويتية (في حالة المؤسسة المساهمة) أو ما يعادل ذلك (في حالة المؤسسة غير المساهمة). (ديغش، 2018، الصفحات 82-83)

وتشمل مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر ثلاثة أنواع وهي (سعد، 2013، الصفحات 96-97):

1- الشركات التابعة أو المنتسبة *The Affiliates*: هي مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تكون تابعة في كافة أنشطتها، سواء الإدارية أو الإنتاجية إلى شركات أجنبية، ومن أهم المحددات الاقتصادية المميزة للمؤسسات التابعة والتي عندها يمكن أن نعتبر أن مشروع الاستثمار الأجنبي في الدولة المضيفة، يمثل شركة تابعة لأحد الشركات الأجنبية هي كالتالي:

✎ يتوافر للشركة الأم الحق في تعيين، أو فصل أحد، أو كل أعضاء مجلس الإدارة أو الإدارة العليا للمشروع الأجنبي.

✎ تمتلك الشركة الأجنبية ما لا يقل عن 51% من إجمالي أسهم، أو قيمة المشروع الأجنبي، أي 51% من القوة التصويتية على قرارات مجلس الإدارة، والتي تعطيها الحق في التحكم الكامل في كافة أنشطة المشروع.

ويكون المشروع الأجنبي في الدولة المضيفة تابعاً، وفق المحددات سابقة الذكر لأحد الشركات التابعة للشركة الأجنبية.

(سعد، 2013، صفحة 96)

2- الشركات المرتبطة أو الزميلة *The Associated Companies*: هي مشروعات الاستثمار الأجنبي، والتي ترتبط بأحد الشركات الأجنبية، ومن ثم نصف بأن المشروع الأجنبي هو أحد الشركات المرتبطة بشركة أجنبية عند توافر المحددات التالية:

✎ تمتلك الشركة الأجنبية ما لا يقل عن 10% من إجمالي أسهم، أو قيمة مشروع الاستثمار الأجنبي، وأقل من 50% من أسهم الشركة، وتلك النسبة التي تعبر عن القوة التصويتية للشريك الأجنبي للقرارات الخاصة بأنشطة الشركة المرتبطة أو المدججة.

✎ يتحقق للشركة الأجنبية هدفاً أو فائدة من الأنشطة الاستثمارية لمشروع الاستثمار الأجنبي في الدولة المضيفة.

3- فروع الشركات الأجنبية *The Foreign Branches*: يشير مصطلح فروع الشركات الأجنبية إلى المؤسسات التي أنشأها شركات أخرى والتي تتمتع ببعض الاستقلالية عن الشركة التي أنشأها دون أن تنفصل عنها من الناحية القانونية. ومن أهم المحددات الاقتصادية لهذا النوع:

✎ أن يكون الفرع دائماً وليس خلال فترة مؤقتة.

✎ أن لا تتواجد أي شراكة ما بين الفروع وأي أطراف أخرى.

✎ أن تكون ملكية الأصول الثابتة غير المنقولة، مثل: الأراضي، والمواد الأخرى من قبل المستثمر الأجنبي.

✎ في حالة الأصول المتداولة لا بد من أن تستكمل مدة سنة كاملة داخل الدولة المضيفة.

ثالثا - الدولة الأم والدولة المضييفة *The Home Country and The Host Country*:

الدولة الأم والدولة المضييفة عبارة عن مفاهيم لها معاني متعاكسة، ففي النشاط التجاري، يشير مصطلح البلد الأم إلى البلد الذي يتواجد فيه المقر الرئيسي للشركة، بينما يشير البلد المضيف إلى الدول الأجنبية التي تستثمر فيها الشركة الأم وتنقل إليها أنشطتها عن طريق فروعها.

رابعا - الشركات متعددة الجنسيات *Multinational Corporations*:

عبارة عن 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. (برقوق و يوسف، 2016، صفحة 266)

المطلب الثالث: بنية وأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

في الواقع لا يوجد اتفاق حول أشكال محددة للاستثمار الأجنبي المباشر، إذ تختلف هذه الأشكال باختلاف ظروف المستثمر الأجنبي، طبيعة السوق الذي يهيمه، القدرات والعراقيل، الإستراتيجية التي حددتها الشركات متعددة الجنسيات، وكذلك حسب وجهة نظر أطراف الاستثمار الأجنبي المباشر ومن أهم التصنيفات نجد:

تصنيف *Behrman* الذي يقضي بتقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع:

الاستثمار الأجنبي المباشر من النوع الاستعماري أو الكولونيالي والذي ينحصر هدفه في استخراج المواد الخام واستخدامها في بلد منشأ رأس المال، الاستثمار الأجنبي المباشر القاضي بإقامة طاقات إنتاجية والذي يهدف إلى إنتاج سلع وخدمات مخصصة للبيع في سوق مغلقة في نطاق البلد المضيف فقط، وأخيرا استثمار الشركات متعددة الجنسيات والتي تخدم السوق العالمية من خلال توريد المنتجات التي تنتجها الفروع.

تصنيف أبو قحف عبد السلام، حيث قسم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع:

الاستثمار المشترك والذي يتجسد من خلال مساهمة طرفان أو أكثر (سواء كان قطاعا عاما أو خاصا)، في رأس المال أو الإدارة أو الخبرة أو براءة الاختراع أو جميعها، الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي والذي ينطوي على التملك المطلق لأصول استثمارية من طرف الأجنبي في البلدان المضييفة ضمن مشروعات إنتاجية أو تسويقية، والاستثمار الأجنبي من قبل الشركات متعددة الجنسيات. (أحروف و فريجة، 2017، الصفحات 78-79)

تصنيف *Charles Oman* وآخرون والذي يقسم الاستثمار الأجنبي المباشر إضافة إلى المؤسسات المشتركة والتي تتفق في مضمونها ومعناها مع الاستثمار المشترك المذكور سلفا، مختلف العقود والاتفاقيات الدولية الخاصة بالإنتاج والتوزيع والإدارة والمناولة والتي تشترك في كونها تمثل استثمارات أجنبية مباشرة لا ترتبط بأي نوع من أنواع الملكية.

ويرى فريد النجار، باسم حمادي الحسن وآخرون أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتخذ الصيغ البديلة:

إما الشركات متعددة الجنسيات، الشركات المشتركة، الاستثمار في إنشاء فرع للشركة الدولية، الاستثمار في الفروع الفرانشايز الاستثمار في عمليات تسليم المفتاح، التعاقد من الباطن، عقود التراخيص، عقود التسويق والإدارة.

ما يأخذ على هذين التصنيفين الأخيرين، أنهما أدجما في حقيقة الأمر بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي غير المباشر (أشكال تدويل الإنتاج أو التعاون الدولي)، إذ مثلا لا يمكن اعتبار أن عقود التراخيص أو عمليات تسليم المفتاح هي بمثابة الأشكال التي تمكن المستثمر الأجنبي من حق الإشراف والإدارة بصيغة تامة أو جزئية كما أشرنا إليه سالفًا والذي يمثل المعيار الحقيقي للفصل بين النوعين.

تصنيف *Georgio Barba Navaretti* و *Anthony J. Venables* ويتعلق بأشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات، حيث يقسمان الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الاستثمارات الأفقية والاستثمارات العمودية، والتي سيأتي شرحها من خلال بنية الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الأول: بنية الاستثمار الأجنبي المباشر.

يميل توسع الشركة وغزوها لأسواق الدول المضيفة إلى تنوع الاستثمار، ففي البداية تركز نشاطها على منتج معين، ثم تميل إلى صناعة منتجات أخرى إضافة إلى نشاطها الرئيسي، ونجد أن تقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر وفق هذه الأشكال هو الشائع والأكثر استخدامًا لدى العديد من الاقتصاديين والمختصين الأجانب.

أولا - الاستثمار الأفقي (تحقق نفس المنتجات) *Horizontal FDI*:

فلاستثمار الأفقي تكون فيه فروع الشركات الأجنبية مستقلة عن الشركة الأم، وتنحصر العلاقة فقط في عنصر الملكية لأدوات الإنتاج، التمويل، النقل التكنولوجي وغيرها، ويكون بين الدول المتماثلة من حيث مستويات النمو، بحيث تركز الشركة عملياتها على خط إنتاج محدد، وهذا الشكل يجمع شركتين إما لأهمهما يصنعان نفس المنتج أو لأهمهما تتبعان نفس طريقة الإنتاج، ويسمح هذا الشكل بتحقيق اقتصاديات الحجم وزيادة القدرة التفاوضية أمام الأطراف الخارجية (كتخفيض الأسعار التي يطلبها الموردون) وكمثال على ذلك ما تقوم به شركات صناعة السيارات اليابانية من فتح فروع لها بالولايات المتحدة الأمريكية جراء السياسة الحمائية لهذه الأخيرة وصناعة المنتجات الغذائية الأمريكية للعلامة التجارية "*Kellogs*" في بريطانيا، ويعرف أيضا هذا الشكل من الاستثمارات بأنه الاستثمار الباحث عن الأسواق.

ثانيا - الاستثمار العمودي أو الرأسي (تحقق منتجات متكاملة) *Vertical FDI*:

تقوم الشركة بإدخال عدة مراحل على عملية الإنتاج أو التسويق الموزعة في العديد من البلدان، وهذا الشكل يجمع بين الشركات التي تكون في نفس المجال التكميلي للإنتاج. (نصير، 2014، صفحة 20)

وكمثال نجد توطن صانعي التلفاز من اليابان *Mitsubishi, Electric, Sony* في الولايات المتحدة الأمريكية أين تم تجميع مختلف المكونات-التي تستورد من اليابان-وقد تم تحقيق هذا التوطن قصد التخفيف من حدة الاحتجاجات المعارضة لاستيراد التلفاز الملون.

ويمكن تصنيف هذا الشكل إلى: (سعد، 2013، صفحة 93):

1- الاستثمار الأجنبي المباشر الرأسي الخلفي *Backward FDI*: وفيه عندما يقوم المشروع الخارجي بإمداد الشركة الأم بالمصادر الأولية للإنتاج، أو مدخلات العملية الإنتاجية.

2- الاستثمار الأجنبي المباشر الرأسي الأمامي *Forward FDI*: ويحدث عندما يقوم المشروع الأجنبي بالعمليات التسويقية لمخرجات العملية الإنتاجية للشركة الأم، على الجانب الآخر يعد هذا من أنواع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الباحثة عن الكفاءة.

3- الشكل التكتلي (تحقق منتجات مختلفة تماما) *Conglomerate FDI*: ويحدث عندما لا يكون هناك أي ارتباط أو تشابه بالاتجاه الإنتاجي للشركة وفروعها، ويخص الشركات التي تمارس نشاطات مختلفة تماما بهدف تنويع التوظيفات المالية، وعليه يمكن لأرباح بعض النشاطات أن تعوض خسائر البعض الآخر لنفس الشركة، وكمثال على ذلك شركة *I.T.T* الأمريكية المتخصصة في صناعة وتركيب المعدات الهاتفية والتي توسع نشاطها ليشمل مجالات الإلكترونيك، الكيمياء، التأمين، التغذية وإدارة الفنادق من خلال مساهمتها في رأسمال المجموع الفندقية العالمية شيراتون *Sheraton*.

والجدول التالي يلخص لنا الفروقات الأساسية بين الاستثمارات الأجنبية الأفقية والعمودية:

الجدول رقم (I-02): الفروقات بين الاستثمارات الأفقية والعمودية		
العناصر	الاستثمار الأفقي	الاستثمار العمودي
أهم دوافع	أسواق الدول المضيفة	موارد الدول المضيفة
المكاسب	الولوج إلى الأسواق، المستهلكين، تجنب الحواجز أمام التجارة	مدخلات أرخص أو أكثر وفرة
التكاليف	اقتصاديات الحجم	اقتصاديات الوفرة
المواقع المفضلة	الدول ذات الكثافة السكانية المرتفعة	الدول ذات تكلفة عناصر الإنتاج المنخفضة
القطاعات والقطاعات الفرعية	الصناعة، حيث البضائع النهائية لها تكاليف نقل عالية أو خدمة تتطلب اتصال مباشر	الصناعة، حيث التكاليف التجارية منخفضة

Source : Magdolna Sass & Martina Fifekova (2011): " *Offshoring and Outsourcing Business Services to Central and Eastern Europe: Some Empirical and Conceptual Considerations, European Planning Studies*" P 1599, on the link : <http://dx.doi.org/10.1080/09654313.2011.586196>, View Date: 08/08/2020, At : 21:00.

ونظرا لطبيعة الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتواجدة على مستوى الدولتين محل الدراسة ووفق ما تسمح به قوانين البلدين، ارتأينا أن نتبنى في الفرع الموالي المتعلق بأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر، تصنيفا يشمل الأشكال الأساسية الأكثر انتشارا في العالم والأشكال غير التقليدية للاستثمارات الأجنبية أو ما يطلق عليها بأشكال تدويل الإنتاج أو التعاون الدولي.

الفرع الثاني: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر المرتبط بملكية الأصول الإنتاجية في البلد المضيف.

وتمنح هذه الأشكال من الاستثمار الأجنبي المباشر نفوذا مباشرا لصاحبه من خلال الملكية الكاملة أو بنصيب معين يكفل له السيطرة أو المشاركة على إدارة المشروع ومن أهم هذه الأشكال:

أولاً - الاستثمار المشترك أو الشراكة *Joint-Venture*:

يعرفه تيربسترا *Terpstra* على أنه ذلك النوع من الاستثمار الذي ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية بحيث يكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقاً كافياً في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه. (سعيد، 2015، صفحة 77)

وهو الاستثمار الذي يقوم على مبدأ الشراكة بين طرفين أو أكثر من بلدين أو أكثر عن طريق شركة دولية النشاط، ويحدث ذلك في شكل مشروعات اقتصادية تدرج فيها عمليات إنتاجية وتسويقية ومالية، ولا تقتصر عملية المشاركة على المساهمة في رأس المال بل تمتد إلى اتخاذ القرارات والإدارة وبراءات الاختراع والعلامات التجارية. (الجبوري ع.، 2014، صفحة 41)

وعليه يتضح بأن الاستثمار المشترك ينطوي على الجوانب الآتية (دواح، 2010، صفحة 15):

✍ اتفاق طويل الأجل بين مستثمرين أحدهم أجنبي والآخر وطني لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف.

✍ الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع الخاص أو العام.

✍ أن قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركة وطنية قائمة يؤدي إلى تحويل هذه الشركة إلى استثمار مشترك.

✍ ليس بالضرورة أن يقدم المستثمر/الطرف الأجنبي أو الوطني حصة في رأس المال بمعنى: إن المشاركة في مشروع الاستثمار قد يكون من خلال تقديم طرف لرأس المال أو حصة منه، وعلى الطرف الآخر تقديم التكنولوجيا والخبرة والمعرفة أو تقديم المعلومات التسويقية.

في جميع الحالات السابقة لا بد أن يكون للطرف الأجنبي أحقية الإدارة والرقابة على المشروع، وهذا هو العنصر الحاسم في التفرة بين مشروعات الاستثمار المشترك وعقود الإدارة واتفاقيات التصنيع أو مشروعات تسليم المفتاح والتي سيأتي ذكرها في الفرع الثاني. وقد يأخذ الاستثمار المشترك أحد الأشكال الآتية:

1- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني العام (الحكومي): وترجع النشأة التاريخية لهذا النوع من المشروعات الاستثمارية المشتركة إلى عمليات التأميم التي قامت بها كثير من حكومات الدول النامية التي حصلت على استقلالها حديثاً، والتي أدت إلى مشاركة القطاع العام بما في ملكية المشروعات المؤممة، لذا نجد أن هذا النوع من المشروعات المشتركة بدأ في شركات التعدين والبتروكيمياويات نظراً لارتباط عمليات التأميم الجزئي في البلدان النامية بهذه الأنشطة.

2- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني الخاص: وترجع النشأة التاريخية لهذا النوع من المشروعات المشتركة نتيجة لإلزام الشركات الأجنبية ببيع جانب من أسهمها في السوق الوطنية ليشتريها القطاع الخاص الوطني.

3- شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني العام ورأس المال الوطني الخاص: وقد ينشأ هذا النوع من المشروعات نتيجة التأميم الجزئي مع بيع جزء من حصة القطاع العام الوطني إلى القطاع الخاص الوطني.

إن هذا النوع من الاستثمار يساعد كل طرف على الاستفادة من المميزات النسبية للطرف الآخر، فالطرف المحلي تكون له المعرفة التامة بمحجم سوقه المحلي، وبالتشريعات والقوانين والإجراءات، وبسوق عمالته المحلية فضلاً عن عوامل جذب هذه الاستثمارات، أما الطرف الآخر فبإمكانه سد الفجوة التكنولوجية والاستثمارية وفجوة النقد الأجنبي للطرف المحلي بالشكل الذي يحقق تنميته الاقتصادية

المرجوة، ما يمكنهما في النهاية من تحقيق مزايا متعددة لكليهما والدخول في علاقة تشاركية حقيقية أساسها رابح رابح، كما أن المشاركة في مشروع استثماري جديد تساعد الطرفين على تقليل رأس المال المطلوب وتحمله تشاركيا.

ثانيا - الاستثمار الأجنبي المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي *Wholly-Owned Foreign Investment*:

يتمثل هذا النوع من الاستثمار في قيام المستثمر الأجنبي بإنشاء فرع للإنتاج أو التسويق أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي أو الخدمي بالدولة المضيفة، ويحتفظ المستثمر الأجنبي بحق ملكية المشروع الاستثماري وبحق إدارته والتحكم في كل عملياته. (قشي، 2016، صفحة 33)

في هذا النوع من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر تكون ملكية رأس المال أي المشروع المقام في الدولة المضيفة ملكية كاملة ومطلقة للمستثمر الأجنبي، بدءا بالمشروع ذاته إلى الإدارة والتسيير، دون تدخل من الدولة المضيفة، "وتقوم هذه الطريقة في الأصل بناء على عملية نقل للمؤسسة بأكملها إلى سوق دولي معين أو بعبارة أخرى نقل مهاراتها الإدارية والفنية والتسويقية والتمويلية ومهارات أخرى إلى بلد مستهدف في شكل مؤسسة تحت سيطرتها الكاملة، حتى تستطيع المؤسسة استغلال خبرتها التنافسية بالكامل"، إذ تتخوف كثيرا الدول المضيفة من هذا النوع من الاستثمارات، كونه يجلب معه التبعية الاقتصادية، والهيمنة على القرار السياسي للبلاد. وتحصل الشركات المتعددة الجنسية على الملكية الكاملة للمشروع في البلد المضيف بأحد الطرق التالية:

1- بناء مشروع جديد تماما *Greenfield Investment*.

2- شراء مشروع قائم بالفعل *Brownfield Investment*.

3- شراء شركة توزيع في البلد المضيف لتستحوذ على شبكة التوزيع التي تملكها الشركة الوطنية بالكامل، ويجري ذلك إذا كانت الشركة الدولية تملك مشروعا إنتاجيا في هذا البلد. (كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، 2013، الصفحات 26-27)

والمؤكد أن لهذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي أفضلية عن باقي الأشكال الأخرى بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات، ولكننا نجد في المقابل ترددا للدول المضيفة وبخاصة الدول النامية في قبوله بل وترفضه في الغالب نظرا للمخاطر المرتبطة بالتبعية الاقتصادية واحتكار الأسواق وما يترتب عليهما من تبعات سياسية على الصعيدين المحلي والدولي. ولكن بالرغم من ذلك نجد أن بعض الدول النامية مثل البرازيل والمكسيك وسنغافورة وغيرها أخذت بالتصريح للشركات متعددة الجنسية بالتملك المطلق لمشروعات الاستثمار فيها كوسيلة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية في كثير من مجالات النشاط الاقتصادي، في ظل الخطوات الواسعة للعولمة الاقتصادية وطمعا في سد فجوات عديدة تعاني منها اقتصادياتها.

ثالثا - الاستثمار في مشروعات أو عمليات التجميع *Assembly Operations*:

ويتمثل في اتفاقيات مبرمة بين طرف أجنبي وطرف وطني (عام أو خاص)، يتم بموجبها قيام الطرف الأول (الأجنبي) بتزويد الطرف الثاني (الوطني) بمكونات منتج معين (سيارة أو تلفزيون مثلا) لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا، ويلجأ المستثمر الأجنبي إلى هذا النوع من الاستثمار بدوافع كثيرة منها كبر حجم السوق أو انخفاض تكلفة عناصر الإنتاج كالعالة أو المواد الخام، أو التخفيف من وطأة الضرائب والرسوم المفروضة في البلد الأم، وفي معظم الأحيان ولاسيما في الدول النامية يقدم الطرف الأجنبي الخبرة والمعرفة والآلات والمعدات والتقنيات اللازمة والخاصة بتصميم المصنع وطرائق التخزين والصيانة وغيرها، وهذه المشاريع قد تكون استثمارا أجنبيا مشتركا أو مملوكا بالكامل للطرف الأجنبي. (الحسن، 2014، صفحة 29)

ونميز نموذجين شائعين في الدول النامية المضيفة لهذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:

1- النموذج الأول: التجميع في وسط الحلقات الإنتاجية: يكون في شكل أجزاء ومكونات حسبما تقتضي الاعتبارات الإستراتيجية

الكلية للشركات متعددة الجنسيات من حيث الربحية، الأمان، التقسيم الدولي للعمل فيما بين دول العالم الثالث.

2- النموذج الثاني: التجميع في آخر العلاقات الإنتاجية: ذلك مثل إقامة مصانع تجميع السيارات والأجهزة الإلكترونية.

(أقسام، 2012، صفحة 6)

نجحت العديد من الدول النامية في الانتقال من مرحلة التجميع إلى مرحلة التصنيع الفعلي ومن ثم التصدير ومثال ذلك المغرب الشقيق والذي انطلقا من موقعه ومؤهلاته عمد إلى رسم إستراتيجية لتوطين واحدة من أكثر الصناعات تركيزا في العالم ألا وهي صناعة السيارات، حيث يوجد اليوم أكثر من 170 مصنع للسيارات في المغرب، مما يجعله أكبر منصة لتصدير السيارات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

حيث اختارت مجموعات عالمية عديدة متخصصة في صناعة السيارات على غرار مجموعات رينو، بيجو، يازاكي، تاتا، فاليو وديلفي وآخرون المغرب بناء على موقعه المتميز وبيئته الجذابة والأمنة والديناميكية ومجموعة كبيرة من الموارد البشرية المؤهلة.

رابعا - الاستثمار من خلال عقود البنية الأساسية الخولة (عقود الامتياز):

تعد عقود الامتياز الصورة التقليدية لعقود البترول، ويمقتضاها تمنح الدولة لشركة أجنبية حقا خالصا وقاصرا عليها في البحث والتنقيب عن المواد البترولية في إقليمها، واستخدام الناتج البترولي واستثماره خلال مدة زمنية محددة، ولعل الدراسات تشير إلى أن بدايات اكتشاف البترول في الدول المنتجة تعود في أواخر القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين إلى الدول المستهلكة والتي هي في الأعم الغالب قد جمعت في يدها العلم والقوة في آن واحد، إذ كانت معظم الدول المنتجة للبترول ترضخ تحت سيطرة الدول الاستعمارية وهذا أعطى سمة احتلال التوازن العقدي للامتياز لصالح شركات التنقيب والاستغلال، إذ تضمنت تفصيلاتها الكثير من الإجحاف بحقوق ومصالح الدول المتعاقدة بوجه عام، ومن السمات الأخرى التي تلاحظ على مثل هذه العقود في تلك المدة هو طولها غير العادي، والذي يمنح شركات التنقيب دون غيرها الحق في ملكية المواد المستخرجة وما ينجم عن حق الملكية من مكنة التصرف فيها دون قيود، فلقد نصت مثلا المادة الأولى من عقد امتياز البترول المبرم بين شاه إيران والمليونير البريطاني *Willaim Kont Darcy* على منح الطرف الأجنبي المذكور الحق في البحث عن البترول ومشتقاته واستغلاله وتسويقه ونقله وبيعه لمدة ستين عاما.

إلا انه مع نهاية الحرب العالمية الثانية وتغير الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية للدول المنتجة للبترول فإن هذه الأوضاع ما كان لها أن تستمر بين كل من الدول والشركات الأجنبية المتعاقدة عليها، فاتجهت حكومات الدول المنتجة إلى مراجعة عقودها مع الشركات الأجنبية على نحو يحقق مصالح جميع الأطراف المتعاقدة، ولكن مع استمرار حاجة البلاد المنتجة للنفط إلى خبرة وتقنية الدول المستهلكة التي اتسعت وتطورت كثيرا، فقد ظهرت ملامح جديدة للعلاقات التعاقدية بين الطرفين، تمثلت في عقود المشاركة وعقود المقاول.

1- عقود المشاركة (تقاسم المنتج): يقصد بعقود المشاركة قيام الدولة المنتجة للنفط بالاشتراك بجزء من رأسمال الشركة التي تقوم

باستثمار البترول، ويمقتضى عقود المشاركة تتحمل الشركة الأجنبية مسؤولية الكشف عن البترول وتمويل هذه العمليات إلى أن يكتشف البترول بكميات تصلح للاستغلال التجاري، فإذا لم يكتشف البترول فإن الخسارة تقع على الشركة الأجنبية فقط دون أي

التزام على الطرف الثاني المتمثل في بالدولة، أما إذا اكتشف البترول فإن الدولة تشترك مع الشركة الأجنبية في إعداد الحقل المكتشف للإنتاج فيساهم الطرفان في تمويل المشروع وعندما يبدأ الإنتاج، يحصل كل من الطرفين الوطني والأجنبي على نصيبه من الإنتاج تبعاً لمساهمته، ولكن حصول الدولة على هذا النصيب لا يتعارض مع حصولها على الضرائب والرسوم.

وتحقق عقود المشاركة العديد من المزايا للطرفين فهي تسمح للدول المضيفة بالسيطرة على مصادر ثرواتها الوطنية عن طريق ما تمارسه من رقابة داخلية على المشروع، وكذلك اكتساب الخبرات الفنية في مجال البترول كما تسهل عمليات التسويق الخارجية، كما تحقق للشركات الأجنبية نوعاً من الاستقرار والاطمئنان في علاقاتها مع الدول المنتجة وذلك باعتبار أنها أصبحت شريكا وليست مجرد صاحب امتياز أجنبي. (المعموري، 2015، الصفحات 42-44)

2- عقود المقاول: هو استعانة الدولة أو الشركة الوطنية المشرفة على قطاع البترول بمقاول أجنبي توكل إليه جميع عمليات الكشف والتنقيب وإنتاج البترول مع تحمله لكل التكاليف والمخاطر طيلة العملية إلى أن يصبح المشروع مورداً للدخل، مقابل نصيب معين من الأرباح أو الإنتاج أو الحق في شراء نسبة معينة من الإنتاج بأسعار خاصة تفضيلية، وهذا حسب ما تم الاتفاق عليه في العقد، على أن يستمر في الحصول على هذا النصيب لمدة تتراوح بين 20 و 30 سنة بموجب عقد المقاول أيضاً.

ومن مزايا هذه العقود للدولة المنتجة للبترول أن ملكية الامتياز والبترول الناتج عن هذه المشاريع تعود إليها وحدها، إضافة إلى أنها لا تتحمل أية خسارة في حالة لم يتم اكتشاف البترول، في حين يعتبر هذا النوع من العقود مهماً للمقاول الأجنبي إذ يتيح له تعويض خسائره وتحقيق أرباح معتبرة من خلال الأسعار الخاصة التي يحصل بها على البترول أو نصيبه من الإنتاج بعد بيعه، إضافة إلى إمكانية تكليفه بتسويق البترول المملوك للشركة الوطنية مقابل عمولة خاصة.

وقد تنوعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مثل هذه العقود، خاصة مع تزايد الاتجاه نحو العولمة الاقتصادية وعدم مقدرة الدول النامية على سد فجوة الموارد المحلية، إذ لم تعد مقتصرة على البترول، بل توسعت لتشمل مجال البنية التحتية مثل المطارات ومحطات توليد الطاقة الكهربائية والطرق السريعة وغيرها، واستغلالها لمدة معينة بناءً على عقد امتياز بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة على أن يعود المشروع بعد مدة الامتياز إلى الحكومة، وتمثل مثل هذه العقود أهمية كبيرة للعديد من الدول النامية خاصة في تسريع وتيرة تنميتها الاقتصادية في غياب وقصور مواردها ومدخراتها المحلية.

خامساً - الاستثمار في المناطق الحرة والاستثمار عن طريق الشركات متعددة الجنسيات:

نظراً لزيادة أهمية المناطق الحرة في العالم لقدراتها الكبيرة في استقطاب وتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر وكذا الدور الرئيسي الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات باعتبارها الرافد الأساسي للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ارتأينا أن نذكرهما بشيء من التفصيل وهذا ضمن الفصل الثاني من هذه الأطروحة.

الفرع الثالث: أشكال تدويل الإنتاج أو التعاون الدولي.

وهي تعبر عن الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة والتي لا ترتبط بملكية الأصول الإنتاجية في البلد المضيف، وتشمل الأشكال التي يجري من خلالها الاستثمار الأجنبي غير المباشر بصرف النظر عن استثمار المحفظة، والتي تعرف دولياً بأشكال تدويل الإنتاج، أو أشكال التعاون الدولي، والتي تنوعت وانتشرت في بداية السبعينات واستهدفت بالخصوص دول العالم الثالث نظراً لتردد الشركات

الأجنبية في الاستثمار بصفة مباشرة في دول تعيش تدهورا اقتصاديا معتبرا، دين ثقيل واضطرابات سياسية، ويعبر عن الرابطة التي تجمع بين شركتين في هذه الأشكال بـ "العقد".

ولعل من أهم أسباب التطرق إلى هذه الأشكال:

❖ **السبب الأول:** لبلورة الأشكال الرئيسية لتدويل الإنتاج وكذلك التعاون الدولي.

❖ **السبب الثاني:** لإزالة الخلط، خاصة وأن هناك من يعتبر أن هذه الأشكال هي الأشكال الجديدة للاستثمار الأجنبي وهذا بالطبع غير صحيح.

ومن الأشكال التي تعتبر الأكثر شيوعا من حيث التجسيد من طرف المستثمر الأجنبي نجد:

أولا - عقود التعاون الصناعي:

يعتبر التعاون الصناعي صورة خاصة للتعاون الاقتصادي الدولي، الهدف منه تضييق الفجوة العلمية العميقة في التقدم الاقتصادي

والصناعي والفني بين الدول المتقدمة من جانب والدول الأقل تقدما من جانب آخر، ولعقود التعاون الصناعي صور متعددة أهمها:

1- عقود التراخيص (امتيازات الإنتاج) Licensing Contracts: وهي إحدى الأساليب التي يمكن للشركة متعددة الجنسيات أن تنقل إنتاجها من النطاق المحلي إلى الأسواق الدولية دون الحاجة إلى إنفاق استثماري، وتراخيص الإنتاج عبارة عن اتفاق أو عقد بمقتضاه تقوم الشركة المتعددة الجنسيات بالتصريح لمستثمر وطني أو أكثر (قطاع عام أو خاص)، في الدولة المضيفة لاستخدام العلامة التجارية أو براءة الاختراع أو الخبرة الفنية ونتائج الأبحاث الإدارية والهندسية مقابل عائد مادي معين.

(الحسن، 2014، الصفحات 31-32)

2- عقود التصنيع والإنتاج الدولي من الباطن Subcontracts: هي عقود امتياز أو إنتاج أو عملية تصنيع من الباطن على نطاق

دولي، وهنا يتم الاتفاق بين وحدتين إنتاجيتين (شركتين أو فرعهما مثلا) على أن يقوم أحد الأطراف (مقاول الباطن) بإنتاج وتوريد أو تصدير المنتجات أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة للطرف الأول، الذي يستخدمها في إنتاج منتجاتها النهائية، وبعلامته التجارية، وقد يقوم الطرف الأول (الأصيل) بتزويد المقاول من الباطن ببعض احتياجاته اللازمة لتصنيع السلع النهائية، ثم يقوم بعد ذلك بتوريدها للأصيل. (الجبوري ع، 2014، صفحة 48)

ومن أمثلة هذه العقود نجد شركة إيرباص Airbus الأوروبية المتخصصة في صناعة الطائرات الخاصة بنقل المسافرين والشحن الجوي والتي تنتج أجزاء من طائراتها في العديد من الدول حول العالم ومن بينها المغرب الشقيق.

وتأخذ عقود التصنيع والإنتاج الدولي من الباطن أربعة أشكال (أقسام، 2012، الصفحات 7-8):

1-2- الشكل الأول: يتمثل في اتفاقية بين طرفي الاستثمار، يتمتعان بالاستقلال، يقعان في بلدين مختلفين أحدهما دولة متقدمة والأخرى دولة نامية.

2-2- الشكل الثاني: يتمثل في اتفاقية بين أحد فروع الشركات متعددة الجنسيات وبين الشركة في الدولة المضيفة، حيث تقوم هذه الأخيرة بتصنيع مكونات السلعة وتوريدها إلى الفرع الذي يقوم بدوره إما بتصديرها إلى الخارج أو بيعها في السوق المالي أو بتصديرها للدولة والشركة الأم.

2-3- الشكل الثالث: يتمثل في اتفاق بين فرعين من الفروع التابعة لشركتين متعددتين الجنسية يقعان في بلد واحد مضيف مع الاستعانة بمقاول من الباطن لبيع السلع وتصديرها للخارج.

2-4- الشكل الرابع: يتمثل في اتفاقية بين الشركة الأم وفرع أو أكثر من فروعها الأجنبية على تصنيع وتوريد السلع أو أجزاء منها مع استبعاد الشركات المحلية (مقتول الباطن) من هذه العملية.

ثانيا - عقود الأشغال العامة الدولية:

تعتبر عقود الأشغال العامة الدولية عن إبرام اتفاق بين شخص معنوي عام ومقاول أجنبي بهدف إنجاز أعمال ذات طبيعة عقارية لصالح الطرف الأول كإنشاء محطات للكهرباء وشبكات الاتصالات ومياه الشرب وقنوات الصرف الصحي وكذلك إقامة المستشفيات والمطارات والطرق والجسور وغيرها من الإنشاءات، وتمثل هذه العقود أهمية قصوى في مجال المعاملات الاقتصادية الدولية إذ تمكن من تطوير البنية الأساسية للدولة وتحافظ على ما هو موجود لديها من أرصدة أجنبية، إضافة إلى الدافع الفني المتمثل في التخصص الدقيق في الإنشاءات المعينة، ولعقود الأشغال العامة الدولية عدة صور أهمها:

1- عمليات تسليم المفتاح Turnkey Contracts: عبارة عن اتفاق أو عقد يتم بين الطرف الوطني والطرف الأجنبي حيث يقوم الطرف الثاني بإنشاء مشروع استثماري وإكماله حتى بداية التشغيل، بعد ذلك يتم تسليم المشروع إلى الطرف الأول، ويتميز هذا النوع من الاستثمار بأن البلد المضيف يتحمل تكاليف الطرف الأجنبي مقابل تقديمه للتصميمات الخاصة بالمشروع وطرق تشغيله وإدارته وصيانته. (الجبوري ع،، 2014، صفحة 48)

وما تجدر الإشارة إليه في هذه العمليات أن صلاحيات الشركات الأجنبية المكلفة بالإنجاز تتفاوت بحسب بنود العقود المبرمة، فقد تتوقف عند انطلاق عملية الاستغلال (عقود تسليم المفتاح)، كما يمكن أن تستمر إلى غاية الوصول إلى نسبة معينة من الإنتاج، وفي هذه الحالة الثانية يظهر لنا نوع جديد من العقود وهو ما يطلق عليه بعقد منتج في اليد *Product in Hand Contracts*.

2- عقود البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T) Building Operate Transfer: يقصد بعقود "البوت" المشاريع التي تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتمويلها بشرط أن تظل ملكية الحكومة أو إحدى هيئاتها للمشروع قائمة، حيث تبرم الجهة الحكومية عقدا مع المستثمر الأجنبي لتمويل وتشيد مرفق من مرافق البنية الأساسية مثل إنشاء مطار أو محطة توليد للطاقة الكهربائية أو محطة لتحلية مياه البحر، على أن يكون لهذا المستثمر الحق في تشغيل المرفق على أساس تجاري وتحصيل أرباح التشغيل لحسابه لمدة معينة تنتقل فيها بعد ذلك أصول المرفق ومسؤولية إدارته إلى السلطة المتعاقدة.

وتلجأ الحكومة إلى تمويل مشروعاتها العامة عن طريق اتفاقات البوت في مجالات عديدة أهمها:

✍️ مشروعات البنية الأساسية المتعلقة بالمرافق العامة الأساسية مثل: مشروعات الطرق والجسور والمطارات.

✍️ تنمية واستغلال الأراضي المملوكة للدولة ملكية خاصة مثل مشروعات استصلاح الأراضي البور أو الأراضي الصحراوية.

وتساهم هذه العقود في تحقيق تنمية اقتصادية واسعة للدولة كبناء مرافق اقتصادية تحتاج إليها دون تحميل ميزانية الدولة أعباء مالية مباشرة، ودون التجاء الدولة إلى الاقتراض من مؤسسات التمويل التجارية وغيرها وهو ما يساعد الدولة على مواصلة بناء مرافق اقتصادية جديدة وتوجيه موارد الخزنة بشكل أكبر إلى القطاعات الاجتماعية التي ليس لها مردود اقتصادي وأرباح مباشرة مثل قطاع التعليم والصحة وذلك دون إحداث عجز في الموازنة. (المعموري، 2015، الصفحات 53-54)

ثالثا - عقود الإدارة والتسويق:

1- عقود الإدارة Management Contracts: هي اتفاقات أو مجموعة من الترتيبات القانونية التي يتم بمقتضاها قيام الشركة متعددة الجنسيات بإدارة كل أو جزء من العمليات والأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري معين في الدولة المضيفة لقاء عائد مادي معين أو مقابل مشاركة الأرباح، ومثال ذلك سلسلة فنادق هيلتون في العالم. (الحسن، 2014، صفحة 31)

2- عقود الوكالة (التسويق) Agency Contracts: تتمثل في اتفاقية بين طرفين تقوم بمقتضاها الشركة متعددة الجنسيات (الأصيل) بتكليف الشركة الوطنية (الوكيل) والتي يمكن أن تكون شركة صغيرة أو كبيرة، عمومية أو خاصة، بالترويج وبيع سلعها ومنتوجاتها إلى المستهلك النهائي في السوق المضيف، وتتميز عقود الوكالة بدور الوساطة الذي يلعبه الوكيل حيث يعتبر حلقة وصل بين المنتج الأجنبي والمستهلك الوطني بحيث يتقاضى عمولة وفقا لذلك دون أن يكون له الحق في ملكية المنتوجات التي يتوسط لها ويسوقها، كما تتميز بمحافظه المنتج على علامته التجارية على منتوجاته.

الفرع الرابع: العوامل المؤثرة في اختيار أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

تتباين أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتتعدد على حسب أهميتها النسبية ومزايا كل شكل من أشكال هذا الاستثمار، وهذا التنوع في الأشكال ينجم عنه تباين في الاختيارات والتفضيلات بالنسبة للدول المضيفة من جهة والشركات متعددة الجنسيات من جهة ثانية حول اختيار شكل محدد من هذه الأشكال، وهذا يعود إلى عدة عوامل لعل أهمها (الحسن، 2014، صفحة 32):

✎ اختلاف درجة التقدم الاقتصادي والاجتماعي للدول المضيفة، إضافة إلى البعد الأمني ودرجت الاستقرار السياسي والقانوني والأهداف التي تسعى حكومة البلد المضيف إلى تحقيقها من وراء استيرادها للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

✎ الاختلاف في نوعية وخصائص الشركات متعددة الجنسيات من حيث حجم وانتشار وعالمية الشركة، عدد الأسواق المستهدفة لديها، درجة المنافسة في السوق والخدمات التي باستطاعتها تقديمها.

✎ عوامل مرتبطة بالتكاليف المتوقعة، المتطلبات التمويلية للاستثمار، الأرباح المرجوة والمخاطر التي من الممكن أن تواجهها.

✎ عوامل متعلقة بطبيعة النشاط الذي تمارسه الشركات متعددة الجنسيات والقطاع الذي تنوي الاستثمار فيه في هذه الدولة ودرجة المنافسة في السوق المستهدف.

✎ عوامل متعلقة بنوع العلاقة التي تربط بين الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة، وذلك من خلال نوع التعاقدات المبرمة وطبيعتها؛ هل هي مبنية على علاقات اقتصادية بحتة وبالتالي فقوة التفاوض لكل طرف من أطراف العلاقة في سبيل تحقيق الأهداف المنشودة هي التي تحدد استفادة كل طرف، أم هي مبنية على مصالح وأجندات سياسية.

المبحث الثاني: تقييم الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومواقف الدول المضيفة منها.

قد يترتب عن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة مزايا وعيوب، كما أنه قد تحصد الدول المضيفة على ما كانت ترجوه من هذه الاستثمارات مع احتمال حدوث آثار عكسية قد تنجر من وراءها، وعليه سنحاول من خلال هذا المبحث التطرق إلى مزايا وعيوب أهم أشكال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، بالإضافة إلى إبراز مختلف الآثار الإيجابية والسلبية المحتملة على اقتصاديات الدول المضيفة والمواقف الدولية المتباينة بخصوص الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: مزايا وعيوب الاستثمار الأجنبي المباشر.

للاستثمار الأجنبي المباشر مزايا وعيوب تخص الدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات على حد سواء، وهي تمثل الأهداف التي تسعى أطراف الاستثمار الأجنبي المباشر لتحقيقها والمخاوف التي لا يرغب كلاهما في حدوثها.

الفرع الأول: مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر.

تستفيد الدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات من عديد المزايا من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وفي ما يلي أهم هذه المزايا:

أولاً - مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدول المضيفة:

تختلف مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدول المضيفة بحسب اختلاف الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر التي ترغب الدول في جذبها.

1- مزايا الاستثمار المشترك من وجهة نظر الدول المضيفة: يمكن تلخيص مزايا الاستثمار المشترك من حيث وجهة نظر الدول المضيفة كالاتي (أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، 2003، صفحة 483):

- للـ المساهمة في زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية.
- للـ مستوى التنمية التكنولوجية وجذب المزيد من التقنيات الحديثة.
- للـ خلق فرص جديدة للعمل وما يرتبط بها من منافع أخرى وبالتالي التخفيض من مستويات البطالة في البلد المضيف.
- للـ تحسين ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير والحد من الاستيراد.
- للـ تنمية قدرات المديرين الوطنيين وخلق علاقات تكامل اقتصادية رأسيّة أمامية وخلفية مع النشاطات الاقتصادية والخدمات المختلفة بالدول المضيفة.

للـ الرفع من مستويات المنافسة فيما بين الشركات الناشطة في نفس مجال نشاط الشركات المستثمرة بالبلد المضيف.

2- مزايا الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الدول المضيفة: يمكن أن نوجز هذه المزايا على النحو التالي:

للـ إن زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدولة المضيفة من شأنه أن يؤدي إلى كبر حجم المشروع الاستثماري وبالتالي إشباع الطلب المحلي من السلع والخدمات والتحول إلى تصدير الفوائض السلعية، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى تحسن وضعية ميزان مدفوعات الدولة المضيفة.

لعل سعي الشركات متعددة الجنسيات إلى توسعة نشاطاتها وحجم مشروعاتها يدفع بها إلى ضرورة التحديث التكنولوجي المستمر بالشكل الذي يحقق لها النتائج المرجوة ويحقق للدول المضيفة مساهمة بناءة في طريق تنميتها الاقتصادية والاجتماعية.

3- مزايا التراخيص بالنسبة للدولة المضيفة:

لعل المحافظة على الاستقلال السياسي والاقتصادي للدولة المضيفة من خلال عدم تمكين الطرف صاحب الامتياز من أي تحكم في سوقها أو في إدارة أنشطتها الإنتاجية محل الترخيص.

لعل تتمكن الشركات الوطنية عن طريق نظام التراخيص من تنمية تكنولوجيتها الوطنية الشيء الذي يمكن من إنتاج سلع متطورة.

4- مزايا عقود التصنيع والإنتاج الدولي من الباطن بالنسبة للدولة المضيفة:

لعل تتجنب الدول المضيفة وفق هذه العقود الكثير من الآثار السلبية السياسية والاقتصادية والاجتماعية للاستثمار الأجنبي المباشر.

لعل إنشاء العديد من فرص العمالة الجديدة وزيادة تدفق النقد الأجنبي الناجم عن التصدير، كما تساهم في زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة وبخاصة في حالة نجاح التجارب الأولى للشركات المستثمرة.

5- مزايا عمليات تسليم المفتاح بالنسبة للدولة المضيفة:

لعل انخفاض الآثار السياسية والاقتصادية السلبية المحتملة نظرا للطابع المؤقت للوجود الأجنبي.

لعل يوفر فرصة الحصول على مستوى متقدم من التكنولوجيا الجديدة.

لعل وجود فوائد طويلة الأجل وبخاصة إذا كان المشروع سوق رئيسي للإنتاج والتصدير.

ثانيا - مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات:

تختلف المزايا والأهداف التي تسعى إليها الشركات متعددة الجنسيات بحسب الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر التي اتخذ قرار دخول أسواق الدول المضيفة من خلالها.

1- مزايا الاستثمار المشترك من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات: تختلف وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات في تحديد مزايا الاستثمار المشترك والتي تتمثل في ما يلي (أبو قحف، الإقتصاديات والاستثمارات الدولية، 2012، الصفحات 329-330):

لعل يعتبر الاستثمار المشترك من أكثر أشكال الاستثمار تفضيلا لدى الشركة في حالة عدم سماح الحكومة المضيفة لهذه الشركة بالتملك المطلق لمشروع الاستثمار خاصة في بعض أنواع ومجالات النشاط الاقتصادي كالزراعة أو البترول أو صناعة الكهرباء أو التعدين.

لعل يفضل الاستثمار المشترك في حالة عدم توافر الموارد المالية والبشرية والمعرفة التسويقية الخاصة بالسوق الأجنبي لدى الشركة متعددة الجنسيات اللازمة للاستغلال الكامل للسوق الأجنبي المعين.

لعل الاستثمار المشترك يساعد في تخفيض الأخطار التي تحيط بمشروع الاستثمار خاصة الأخطار غير التجارية مثل التأميم والمصادرة، فضلا عن تخفيض حجم الخسائر الناجمة من التعرض لأي خطر تجاري.

لعل الاستثمار المشترك يساعد في تدليل الكثير من الصعوبات والمشاكل البيروقراطية أمام الطرف الأجنبي خاصة إذا كان الطرف الوطني هو الحكومة أو إحدى الشخصيات المعنوية العامة (شركة تابعة للقطاع العام أو بنك حكومي).

للإستثمار المشترك وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية المفروضة بالدول المضيفة وبالتالي تسهيل عملية دخول أسواقها من خلال الإنتاج المباشر بدلا من التصدير أو الوكلاء.

للإستثمار المشترك يساعد في تسهيل مهمة الطرف الأجنبي على الحصول على القروض المحلية والحصول على المواد الخام والأولية اللازمة للشركة الأم.

2- مزايا الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات:

للشركات متعددة الجنسيات بالحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي وسياسات الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه نشاط الشركة (الإنتاجية والتسويقية والمالية وسياسة تسيير الموارد البشرية).

للإستثمار انخفاض تكلفة مدخلات الإنتاج والمتمثلة أساسا في الموارد الطبيعية للدول النامية وتكلفة العمالة يؤدي إلى كبر حجم الأرباح المتوقع الحصول عليها.

للإستثمار التملك المطلق لمشروع الإستثمار يساهم في التغلب على مشكلات الأشكال الأخرى للإستثمار الأجنبي مثل التراخيص وعقود الإدارة وغيرها، إضافة إلى التغلب على القيود التجارية والجمركية التي تفرضها الدول المضيفة على الواردات.

3- مزايا التراخيص بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات:

للشركات تراخيص وسيلة سريعة وغير مكلفة لاختراق الأسواق الخارجية.

للشركات تؤدي إلى زيادة التعريف والترويج للعلامة التجارية ومنتجاتها عبر الأسواق الجديدة.

للشركات تساعد في التقليل من مخاطر السرقة الفكرية والتقليد والتجسس الصناعي وخاصة فيما يتعلق ببراءة الاختراع الجديدة والتكنولوجيات الحديثة.

للشركات تعتبر طريقة وخطة بديلة لغزو الأسواق التي تنتهج سياسات تجارية حمائية باستخدام أدوات كالتراخيص الجمركية المرتفعة ونظام الحصص وتحديد قائمة السلع الممنوعة من الاستيراد وغيرها، والتي تحول بينها وبين هذه الأسواق.

للشركات تعتبر التراخيص وسيلة للحصول على عائد مادي معتبر للشركات المتعددة الجنسيات مقابل التراخيص بعلامتها التجارية، كما تمكن الشركات المانحة التي لا تستطيع تجسيد مشروعها لعدم توفر السيولة الكافية من الحصول على دخل ملائم.

4- مزايا عقود التصنيع والإنتاج الدولي من الباطن بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات:

للشركات عدم التعرض للأخطار السياسية.

للشركات انخفاض تكاليف الإنتاج والتسويق خاصة في حالة تسويق هذه المنتجات محليا.

للشركات تعتبر وسيلة لتجاوز الكثير من معوقات التصدير للدول المضيفة.

للشركات تعتبر هذه العقود مجالا ملائما للشركات التي تتوفر لديها مزايا تنافسية في المجالات الفنية والهندسية مقارنة بنظيرتها الإنتاجية.

5- مزايا عمليات تسليم المفتاح بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات:

للشركات الحصول على عوائد مادية معتبرة في شكل أتعاب أو أرباح من جراء بيع مستلزمات الإنتاج والتجهيزات الضرورية للتشغيل والصيانة اللاحقة.

تبدد الأخطار السياسية والتجارية نظرا لطبيعة الطرف الوطني المتعامل معه والذي يكون في الغالب هيئة عمومية أو جهة حكومية تحمل جميعها الطابع الرسمي.

يتلاءم هذا النوع من العمليات مع الشركات متعددة الجنسيات صغيرة الحجم لأنه لا يحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة أو مشاركة في رأس المال، وبخاصة تلك الشركات التي تتميز بكفاءتها في مجالات البحوث والتطوير.

الفرع الثاني: عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر.

في مقابل المزايا العديدة للاستثمار الأجنبي المباشر، نجد عدد من العيوب في عملية الاستثمار الأجنبي المباشر لكل من الدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات، والتي يمكن أن نلخصها في ما يلي:

أولا - عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدول المضيفة:

من أهم عيوب أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة نجد:

1- عيوب الاستثمار المشترك من وجهة نظر الدول المضيفة: ينطوي الاستثمار المشترك على عدد من العيوب بالنسبة للدول المضيفة أهمها (أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، 2003، صفحة 483):

صعوبة التعامل مع المستثمر الأجنبي فيما يتعلق برفضه لمشاركة المشروع مع أي طرف وطني وعليه انخفاض فرص استفادة البلد المضيف من مزايا الاستثمار.

تقليص فرص تحقيق الدول المضيفة لأهدافها المنتظرة من الاستثمار الأجنبي بتوفير العملات الأجنبية وتحسين ميزان المدفوعات وغيرها مقارنة بالاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي.

صغر حجم المشروع بسبب انخفاض القدرة المالية للمستثمر المحلي وبالتالي نقص إسهامات المشروع في توفير فرص التوظيف والتحديث التكنولوجي وإشباع حاجات السوق المحلي.

2- عيوب الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الدول المضيفة: تمكن الشركات متعددة الجنسيات من احتكار أسواق الدول المضيفة والسيطرة على اقتصادياتها وتوجيهها بما يخدم مصالحها من شأنه أن يشكل خطرا حقيقيا عليها فيما لو تضاربت مصالح الطرفين تحت أي ظرف من الظروف.

3- عيوب التراخيص بالنسبة للدولة المضيفة:

إمكانية حرمان الدول المضيفة من بعض التكنولوجيا الجديدة والمتقدمة والتي لا يقبل الطرف الأجنبي منحها أو الشراكة فيها إلا من خلال مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر.

ارتفاع الحصول على التراخيص وامتيازات الإنتاج في أحيان كثيرة وخاصة للعلامات التجارية المعروفة.

4- عيوب عقود التصنيع والإنتاج الدولي من الباطن بالنسبة للدولة المضيفة:

يمكن أن يخلق تحكم الطرف الأجنبي في كل أو جزء من عمليات هذه المشروعات تعارضا في المصالح بينه وبين الطرف الوطني.

تعتبر إسهامات هذا النوع من العقود في مجال التشغيل وإنشاء فرص عمل وتدفق النقد الأجنبي مقارنة بالأشكال الأخرى للاستثمارات الأجنبية محدودة جدا.

5- عيوب عمليات تسليم المفتاح بالنسبة للدولة المضيفة:

- ✎ الآثار المرجوة من هذا النوع من الاستثمارات من خلال تحقيق التقدم التكنولوجي للدولة المضيفة وكذلك إنشاء فرص عمل وتحسن وضعية ميزان المدفوعات يتوقف إلى حد كبير على حجم وطبيعة نشاط هذه المشروعات.
- ✎ حجم التدفقات النقدية الداخلة وحركة رؤوس الأموال الأجنبية نحو الداخل محدودو وتكاد تكون معدومة خاصة إذا ما قورنت بأنواع أخرى من الاستثمارات المباشرة.
- ✎ يمكن أن تظهر مشكلة التبعية والاعتماد في التزود بقطع الغيار أو المواد الأولية أو حتى الصيانة المستمرة الداخلة في عملية التشغيل والتي تهدد المشروع بالتوقف مستقبلا.

ثانيا - عيوب الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات:

1- عيوب الاستثمار المشترك من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات: من أهم العيوب نجد (أبو قحف، الإقتصاديات والاستثمارات الدولية، 2012، الصفحات 331-332):

- ✎ احتمال وجود تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار (الطرف الوطني والطرف الأجنبي)، خاصة في حالة إصرار الطرف الوطني على نسبة معينة في المساهمة برأس المال في مشروع الاستثمار، وهذه النسبة لا تتفق وأهداف الطرف الأجنبي، خاصة تلك المرتبطة بالرقابة على النشاط وإدارته.
- ✎ قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية معينة إلى إقصاء الطرف الأجنبي من مشروع الاستثمار وهذا يعني ارتفاع درجة الخطر غير التجاري، وهو ما يتناقى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء والنمو والاستقرار في السوق المعين.
- ✎ إن انخفاض قدرات المستثمر الفنية والمالية للمستثمر الوطني قد يؤثر سلبيا على فعالية مشروع الاستثمار في تحقيق أهداف طويلة الأجل وقصير الأجل.
- ✎ عندما يكون الطرف الوطني ممثلا في الحكومة فمن المحتمل جدا أن تضع شروطا أو قيودا صارمة على التوظيف والتصدير وتحويل الأرباح الخاصة بالطرف الأجنبي إلى الدولة الأم.
- ✎ يحتاج إلى رأس مال كبير نسبيا.

2- عيوب الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات: تعتبر الأخطار غير التجارية مثل التأميم والمصادرة والتصفية الجبرية أو التدمير الناجم عن عدم الاستقرار السياسي والأمني من أكثر العوامل إثارة للقلق للشركات متعددة الجنسيات.

3- عيوب التراخيص بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات: وتتمثل هذه العيوب في ما يلي (أبو قحف، الإقتصاديات والاستثمارات

الدولية، 2012، صفحة 345)

- ✎ فقدان السيطرة على العمليات والجودة والسوق.
- ✎ احتمال فقدان الأسواق المجاورة للدولة التي حصلت على الترخيص.
- ✎ انخفاض العائد أو الربح بالمقارنة بالاستثمار المباشر.

4- عيوب عقود التصنيع والإنتاج الدولي من الباطن بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات:

تتوقف فعالية وحدوى هذه العقود على مدى توافر وكفاءة مقاولي الباطن بالدولة المضيفة والتي تستطيع تحقيق أهداف الشركة متعددة الجنسيات.

ظهر منافسين في السوق كنتيجة لإبرام عقود التصنيع الدولي من الباطن يعتبر هاجسا يثير مخاوف ويهدد مصالح الشركات متعددة الجنسيات في هذه السوق.

5- عيوب عمليات تسليم المفتاح بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات: فضلا عن انخفاض الربحية مقارنة بالأشكال الأخرى للاستثمارات الأجنبية، نجد أن هذه العمليات لا تمكن الشركات متعددة الجنسيات من القيام بالدور الرقابي على العمليات أو السوق أو الجودة ومن ثم يصبح أي خلل قد يصدر من الطرف الوطني في هذه النواحي قد يسيء إلى سمعة ومكانة هذه الشركة في هذه السوق والأسواق العالمية الأخرى.

المطلب الثاني: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر المحتملة على اقتصاديات الدول المضيفة.

كان الاستثمار الأجنبي المباشر موضوع جدل واسع بين مؤيد ومعارض وجدواه في درجة وإمكانية تحقيق الأهداف التي تسعى الدول المضيفة لتحقيقها من خلاله، ورغم المواقف المتباينة بشأنه إلا أنه لا يمكن تعميم رأي أي طرف، فمساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع عجلة التنمية في بعض الدول المضيفة لا تعني تحقيقه لنفس النتائج في دول مضيفة أخرى، فالأمر يتوقف على عوامل أخرى ترجع إلى الدولة المضيفة نفسها وخصائصها وأهدافها، وسنحاول من خلال هذا المطلب إبراز أهم الآثار التي يحدثها الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المضيفة له والمخاطر التي يمكن أن يشكّلها.

الفرع الأول: الآثار الإيجابية المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة.

تعتمد نظرية الشركات متعددة الجنسيات على أن قرار تدويل الشركة لنشاطها وجعلها شركة متعددة الجنسيات، راجع بالأساس إلى المزايا التي تتمتع بها مقارنة بالشركات المحلية، لما تتمتع به من تكنولوجيا عالية ويد عاملة مؤهلة ودراية كافية بأحوال الأسواق العالمية وضخامة رؤوس الأموال المتوفرة، ويمكن توضيح ذلك بأكثر من التفصيل فيما يلي:

أولا - زيادة معدل التكوين الرأسمالي:

تعد زيادة معدل التكوين الرأسمالي من أهم الآثار الإيجابية التي يمكن أن تحدث للدول المضيفة، حيث أنه لا يخفى على أحد معاناة الدول المضيفة من نقص رؤوس الأموال اللازمة لتحقيق التنمية، وهذا بسبب ضعف الادخار المحلي وعدم كفايته، حيث أنه لا سبيل لتغطية هذا النقص إلا من خلال القروض الأجنبية ذات التكاليف العالية والتي لا تحمد عواقبها على الاقتصاد في المدى القصير والطويل، أو اللجوء إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتظهر أهمية هذه الاستثمارات في زيادة معدل التكوين الرأسمالي إذا كان حجم التدفقات الداخلة لرأس المال أكبر من حجم التدفقات الخارجة لرأس المال، فتدفقات رأس المال الداخلة تضم كلا من أسهم رأس المال العادية التي جلبها المستثمرون الأجنبيون إلى الدول المضيفة والأرباح الناتجة عن عمليات تصدير المنتجات التي تنتجها الشركات متعددة الجنسيات بالدول المضيفة وكذا عمليات الإنتاج التي تقوم بها هذه الشركات أيضا والتي توفر النقد الأجنبي، كما أن تواجد الشركات متعددة الجنسيات بالدول المضيفة يشجع الشركة الأم والمؤسسات المالية الدولية على تمويل عمليات هذه الشركات.

في حين تتكون تدفقات رأس المال الخارجة من واردات المستثمر الأجنبي من السلع الرأسمالية، المواد الأولية، التقنية والمهارات الأجنبية بالإضافة إلى الأرباح المحولة من الشركات متعددة الجنسيات إلى الشركة الأم.

حيث يتبين من خلال الجدول رقم (03-I) بأن نصيب البلدان النامية من التدفقات العالمية الوافدة للاستثمار الأجنبي المباشر يبقى ضئيلاً ولا يناسب طموحات واحتياجات هذه البلدان من هذه الاستثمارات للمساهمة في تنفيذ خطط التنمية فيها، إلا أنه يلاحظ بأن حجم هذه التدفقات شهدت تحسناً واضحاً وزيادة مستمرة باستثناء سنوات 2009 والتي انخفضت فيها هذه التدفقات كنتيجة لتبعات الأزمة المالية العالمية لعام 2008، كما كان لتهايوي أسعار النفط العالمية ابتداء من النصف الثاني من عام 2014 تأثير واضح كذلك على هذه التدفقات في سنوات 2016 و 2017، فيما عادت هذه التدفقات لتحسن من جديد ابتداء من عام 2018 نتيجة تعافي الاقتصاد العالمي وتحسن مؤشرات أدائه، كما أشار تقرير الاستثمار العالمي (الأونكتاد) لعام 2019 أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الباحثة عن الموارد الأولية مثلت الجزء الأكبر من هذه التدفقات:

الجدول رقم (03-I): نصيب الدول النامية من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي للفترة (2000-2019) (الوحدة: مليون دولار أمريكي)			
السنة	إجمالي التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر	إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية	إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لإفريقيا
2000	1392957	246057	8489
2001	823825	209431	18769
2002	651188	162145	10998
2003	632599	166337	18005
2004	648146	233227	18090
2005	958697	316444	29459
2006	1411018	412990	45754
2007	1833324	499747	52982
2008	1818834	668758	59276
2009	1221840	532580	56043
2010	1422255	648208	47034
2011	1700082	724840	48021
2012	1330273	729449	55180
2013	1431164	652551	50075
2014	1403865	677340	53908
2015	2041770	729889	57564
2016	1983478	651979	46023
2017	1700468	700636	41535
2018	1495223	699306	50577
2019	1539880	684723	45368

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقارير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" (UNCTAD)، للأعوام: 2003 (ص 249)، 2005 (ص 303)، 2008 (ص 280)، 2014 (ص 205) و 2020 (ص 238).

وعليه تبرز أهمية تدفقات الاستثمارات الأجنبية الوافدة إذا ما تم توجيهها بصورة صحيحة، إذ سوف تمثل إضافة إلى التكوين الرأسمالي في هذه البلدان، لأنها قد تؤدي إلى زيادة في الدخل المحلي والذي سيخصص جزء منه في شكل ادخار تمول من خلاله الاستثمارات المحلية، وهذا ما يرفع من معدل التكوين الرأسمالي، وهذا ما يوضحه الجدول التالي الذي يبين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول BRICS:

الجدول رقم (I-04): تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول (BRICS) من عام 1990 إلى عام 2012			
الدولة	1990	2000	2012
البرازيل	989	32779	65272
روسيا	-	2714	51416
الهند	237	3588	25543
الصين	3487	10715	123985
جنوب إفريقيا	-	887	4572

المصدر: فريد عمر، 2015، "تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي كآلية لتفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ص 143.

يظهر من خلال الجدول رقم (I-04) أن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى دول (BRICS) في زيادة مستمرة حيث تعتبر هذه الدول من المواقع الأكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة لما لها من مؤشرات جذب تدفع بالشركات متعددة الجنسيات إلى التوطن بها، فدرجة انفتاح أسواقها وحجمها ومعدلات نمو اقتصادياتها فضلا عن موقعها القريب من أهم منافذ التجارة العالمية، كلها وأخرى عوامل ساعدتها لأن تكون وجهة مفضلة لرؤوس الأموال الأجنبية في صورتها المباشرة.

ثانيا - الأثر على النقد الأجنبي:

يرى الاقتصاديون وخاصة رواد المدرسة الحديثة أن قرار الاستثمار خارج حدود الدولة الأم من طرف الشركات متعددة الجنسيات سيؤدي إلى دخول النقد الأجنبي وهو ما يؤدي بدوره إلى نمو كتلة الدولة المضيفة من هذا النقد، حيث تعتبر هذه الكتلة وسيلة تمويل دولية تستخدم لسد الفجوة الموجودة بين احتياجات الدولة اللازمة لتمويل عملية التنمية وبين الأموال والادخارات الموجودة محليا، كما أن هذه الأموال المضخمة تعود على العمالة في شكل أجور وتؤدي في النهاية إلى تنشيط الدورة الاقتصادية عن طريق الإنفاق الاستهلاكي، إلا أن مساهمة النقد الأجنبي هذه تتوقف على عناصر أهمها:

- 1- نية المستثمر الأجنبي: فيما إذا كانت له النية الجادة بالاستثمار فإنه سيجلب رؤوس أموال ضخمة والعكس صحيح.
- 2- درجة تحويل عوائد (فوائد) الاستثمارات إلى الخارج: وهنا وجب الاتفاق مع الشركات متعددة الجنسيات على إعادة استثمار جزء معتبر من الأرباح المحققة داخل البلد المضيف لكي تعزز كتلة النقد الأجنبي حقيقة، وعلى العكس فيما لو قام بتحويل أرباحه المحققة إلى الخارج.

3- استعمال إمكانات البلد المضيف المالية والمتمثلة في الاقتراض: وهنا نبحت عن مصادر التمويل الذي يلجأ إليها المستثمر الأجنبي، ففي حالة لجوء المستثمر الأجنبي إلى الاقتراض من بنوك ومؤسسات مالية دولية أو من شركته الأم فإنه يجلب النقد الأجنبي إلى البلد المضيف، أما إذا قام بالاقتراض من البنوك المحلية لتمويل مشروعاته فإن التأثير يكون عكسياً.

4- ملكية المشروع: إذا أخذ الاستثمار الأجنبي المباشر أحد الأشكال التقليدية كالاستثمار المشترك أو المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي فإنه سيكون مصدراً من مصادر تدفق النقد الأجنبي للبلد، أما إذا كان الاستثمار الأجنبي في شكل من أشكال تدويل الإنتاج فإنه لا يجلب معه أي نقد أجنبي.

ثالثاً - الأثر على الاستثمار المحلي:

تؤثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة إيجاباً على الاستثمار المحلي إذا كانت الدول المضيفة تمتلك تكنولوجيا متقدمة بواسطة شركاتها المحلية، وأن هذه الشركات لها قدرة على إحلال التكنولوجيا الحديثة محل القديمة، وأن الاستثمار الأجنبي يتم تمويله من خلال رؤوس أموال أجنبية فهنا ينشأ الأثر التكاملي والذي من شأنه تحفيز معدل النمو الاقتصادي في الدول المضيفة.

هناك بعض الدراسات التي حاولت اختبار الأثر الإحلائي أو التكاملي لنشاط الشركات متعددة الجنسيات على الاستثمار المحلي في الدول المضيفة، من بين هذه الدراسات يمكننا الإشارة إلى أهمها على النحو الآتي:

🔍 دراسة *Bayoumi and Lipworth* لعام 1997، حيث قامت الدراسة باختبار العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي في اليابان، وانتهت إلى أن هناك علاقة تكاملية، حيث ترتب على نشاط الشركات الأجنبية امتصاص وتوظيف الموارد العاطلة، ولذلك اعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر بمثابة عنصر إضافة إلى رصيد الاستثمار المحلي.

🔍 دراسة *Pradeep Agrawal* لعام 2002، حيث أجريت الدراسة على مجموعة من دول جنوب آسيا خلال الفترة 1980-1996، وأوضحت أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة سمحت في العديد من الحالات بزيادة حجم الاستثمار المحلي، بما يؤكد وجود أثر تكاملي بين الاستثمار الأجنبي والاستثمار المحلي. (خروف و فريجة، 2017، الصفحات 159-160)

إلا أن هذه الصورة قد تنعكس في حالة توسع الاستثمارات المحلية والذي قد يؤدي إلى تقليص حجم الاستثمارات الأجنبية بسبب عدم اتساع السوق أو في حالة انتهاج حكومات الدول المضيفة سياسات اقتصادية حمائية لصالح شركاتها الوطنية.

رابعاً - الأثر على تنافسية الصادرات:

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بوضعية أفضل لتأسيس عمليات التصدير، حيث يمكن أن يستفيد البلد المضيف من الاندماج بسهولة في شبكة التجارة العالمية، فمن مميزات هذه الشركات العالمية معرفتها بأوضاع السوق الدولية وإمكانية الوصول إلى شبكات التسويق والترويج الدوليتين، علاوة على أن الشركات متعددة الجنسيات أكبر من الشركات المحلية ولها القدرة على تحمل التكاليف المرتفعة الخاصة بالتطوير والنقل والاتصالات والخدمات اللوجيستية والتمويلات الضخمة لمشاريعها المتعلقة بعمليات التصدير، واختبار تأثير الاستثمار الأجنبي على التصدير، ينبغي التفرقة بين مسألتين (خروف و فريجة، 2017، الصفحات 155-156):

1- الأثر المباشر: حيث يتمثل في زيادة القدرات التصديرية لفروع الشركات متعددة الجنسيات إلى الأسواق الخارجية، نظراً لما تتمتع به من إمكانات تؤهلها لإجراء العمليات التصنيعية على المواد الخام، وإبرام عقود التصدير للخارج، بالإضافة إلى مهاراتها التسويقية وبالتالي تغيير إستراتيجية التصنيع لترقية الصادرات.

- 2- الأثر غير المباشر: والذي ينشأ تبعاً لمجموعة من المزايا المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للشركات المحلية، ومن أهمها:
- 🔹 نقل التكنولوجيا في مجال الإنتاج التصديري إلى الشركات المحلية، وبالشكل الذي يؤدي إلى تغيير الخصائص التكنولوجية للمنتجات المحلية وعناصر الإنتاج.
 - 🔹 نقل المهارات الإدارية إلى الدول المضيفة.
 - 🔹 استفادة الشركات المحلية (خاصة في إطار المشروعات المشتركة) من حلقات الاتصال التي تملكها الشركات متعددة الجنسيات في الأسواق الخارجية.
- وفي هذا السياق أثبتت العديد من الشواهد التطبيقية نجاعة نشاط الشركات متعددة الجنسيات في الرفع من القدرات التصديرية للدول المضيفة، والجدول الموالي يوضح مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الصادرات الصناعية لبعض الدول المضيفة:

الجدول رقم (I-05): مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية الصادرات الصناعية لبعض الدول المضيفة					
النسبة %	السنة	دول نامية	النسبة %	السنة	دول متقدمة
29	2000	الأرجنتين	23	1993	النمسا
			26	1999	
21	2000	البرازيل	27	1990	السويد
			39	1993	
18	1990	الصين	19	1985	و.م.أ
50	2000		15	1999	
15	1995	المكسيك	44	1992	هولندا
31	2000				
18	1985	الهند	46	1994	كندا
16	1994		44	1995	

المصدر: مودع إيمان، 2019، "أهمية المؤشرات الاقتصادية الكلية الخارجية وتأثيرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1991-2014"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ص 67.

من خلال الجدول رقم (I-05) يظهر جلياً مقدار المساهمة التي تقدمها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الرفع من حصة الصادرات الصناعية للدول المضيفة، فنجد أن الصين مثلاً انتقلت نسبة صادراتها من 18% سنة 1990 إلى 50% سنة 2000، وفي المكسيك ارتفعت بأكثر من 15% خلال خمس سنوات فقط، وهذا ما يثبت جدية التنافس الدولي لاستقطاب وتوطين هذه الاستثمارات وأنها مصدر مهم لبلوغ الأهداف التصديرية والتنموية لهذه للاقتصاديات.

إن تحسين القدرة التنافسية التصديرية ليس غاية في ذاته بل هو وسيلة لبلوغ غاية ألى وهي تعزيز التنمية الاقتصادية، وبالرغم من الآثار الإيجابية المترتبة على تحسين القدرة التنافسية التصديرية إلا أنه ليس أمراً مسلماً به فقد تساعد الشركات متعددة الجنسيات على زيادة حصة صادرات الدول المضيفة لكنها في نفس الوقت تستورد مستلزمات الإنتاج من الخارج خصوصاً من الدولة الأم، وقد تكون حصة النقد الأجنبي الصافي صغيرة في بعض الحالات، الأمر الذي يحتم على الدول النامية المضيفة معرفة كيفية الاستفادة

القصوى من الأصول التي تتحكم بها هذه الشركات، ويعتمد الأمر إلى حد كبير على الإستراتيجيات التي تتبعها هذه الشركات من جهة، وعلى ما يقابلها من قدرات وسياسات في البلد المضيف من جهة أخرى. (مودع، 2019، صفحة 67)

وخلاصة القول أنه ينبغي لكي تتمكن الدول المضيفة من اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالقدر الذي تطمح إليه والاستفادة منه في الرفع من حجم صادراتها لابد لها من تطوير قدراتها المحلية، والواقع أن التفاوت المسجل بين الدول من حيث تعزيز القدرة التنافسية في مجال التصدير والتحكم بالاستثمار مرده إلى إتباع الدول التي نجحت في هذا المسعى لنهج ثنائي يركز على تنمية القدرات المحلية مع استهداف الموارد والأصول الأجنبية في الوقت نفسه.

ويمكن أن تشمل العناصر الهامة لهذا النهج ما يلي (فريد، 2015، صفحة 147):

❖ التأكد من أن ما هو مستهدف في تشجيع الاستثمار يتلاءم مع الاستراتيجيات التنموية والصناعية الأوسع نطاقا للدولة المعنية.

❖ توفير مجموعة من الحوافز بطريقة مركزة لتشجيع الشركات الأجنبية على الاستثمار في الأنشطة الإستراتيجية (مع مراعاة قواعد منظمة التجارة العالمية بشأن التصدير).

❖ إشراك الشركات الأجنبية في تطوير مستوى التنمية البشرية.

❖ إيجاد بيئة أساسية رفيعة المستوى من قبيل الموانئ والمطارات.

خامسا - الأثر على ميزان المدفوعات:

يعد ميزان المدفوعات النافذة التي يطل بها الاقتصاد الوطني على الاقتصاد العالمي والعكس، ويعرف على أنه "عبارة عن حساب سنوي لكافة المعاملات الاقتصادية التي تمت خلال فترة معينة بين الأشخاص المقيمين في بلد معين والأشخاص المقيمين في بلدان أخرى".

وللحكم على الأثر الذي يمكن للاستثمارات الأجنبية المباشرة أن تحدثه على ميزان المدفوعات لابد من دراسة شاملة لأثرها على كل مكوناته.

1- آثاره على الحساب الجاري:

1-1- الميزان التجاري: يمكن أن يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في تحسين وضعية الميزان التجاري وبالتالي وضعية ميزان المدفوعات ككل، حيث يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في توسيع حجم الصادرات إلى دول العالم أو إعادة التصدير إلى الدولة الأم والأرجح أن تحقق الشركات الأجنبية التي تدخل أسواق التصدير النجاح، لأن لها سمعة راسخة من ناحية الجودة والموثوقية في التوريد، كما تتوفر لها المعرفة بالأسواق الخارجية.

وعلى العموم ففي البداية ترتفع واردات السلع الرأسمالية التي تحتاج إليها الشركات الأجنبية، وحين تبدأ هذه الشركات في الإنتاج فإن المنتجات النهائية والسلع الأخرى التي كانت تستورد من قبل الدولة المضيفة ستميل إلى الانخفاض بصورة تدريجية، حيث تقوم الشركات الأجنبية بإنتاج سلع لسد جزء من حاجة السوق الوطنية. (كاكي، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية، 2013، الصفحات 94-95).

والجدول الموالي يعطي مثالا عن هذا الأثر لعدد من الدول، حيث إن الأثر الصافي للاستثمارات الأجنبية المباشر على الميزان التجاري للدول المضيفة يتمثل في الفرق بين صادراتها و وارداتها. إذ يتبين لنا من خلال الجدول رقم (I-06) أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة لعبت دور هاماً في دعم الميزان التجاري للعديد من الدول النامية ومن بينها ماليزيا:

الجدول رقم (I-06): صادرات و واردات المستثمرين الأجانب في عدد من الدول المتقدمة والنامية				
الدول	السنوات	إجمالي الصادرات	إجمالي الواردات	الرصيد
النمسا	1996	23061	27059	- 3998
اليابان	1995	23917	42383	- 18466
الولايات المتحدة الأمريكية	1996	136588	252588	- 116402
الصين	1997	74900	77721	- 2821
البرازيل	1997	21745	19371	2374
ماليزيا	1994	28874	17584	11290
المكسيك	1993	11174	18081	- 6907

المصدر: عميروش محمد شلغوم، "دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية"، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2012، ص 66.

وهنا نشير إلى التجربة الآسيوية التي نجحت في التخصص الدولي في ثمان دول (هونغ كونغ، سنغافورة، كوريا الجنوبية، تايوان، ماليزيا، تايلاند، الفيليبين وأندونيسيا) وقد عرفت صادرات هذه الدول نمواً واسعاً إذ تضاعفت 16 مرة ما بين 1977 و 1995 وارتفع نصيبها في السوق العالمي من 6% إلى 16%، وهذا بفضل سياسة ترقية الصادرات، الانفتاح التجاري واستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر. (بن عاشور، 2015، صفحة 161)

ومن الآثار المهمة كذلك والتي يمارسها الاستثمار الأجنبي المباشر على الميزان التجاري للدول المضيفة مقدار مساهمته في تخفيض إجمالي وارداتها من خلال تمويله لأسواقها المحلية بالسلع والخدمات، ويظهر من خلال الجدول رقم (I-07) أن مبيعات الشركات الأجنبية المستثمرة في أسواق الدول المستثمر فيها في عام 2005 تعد هائلة، حيث وصلت في الـم.أ، ألمانيا، اليابان وهونغ كونغ إلى 2755.9، 805، 317.1 و 266.8 مليار دولار على التوالي، نتيجة اتساع حجم أسواقها بفعل ارتفاع دخل الفرد فيها ووصلت في الهند وسلوفينيا إلى 41.2، و 14.9 مليار دولار على التوالي:

الجدول رقم (I-07): مبيعات الشركات الأجنبية في أسواق الدول المستثمر فيها بالمليون دولار في عام 2005						
الدول	و.م.أ	ألمانيا	اليابان	هونغ كونغ	الهند	سلوفينيا
2005	2755941	805005	317192	266827	41237	14954

المصدر: عميروش محمد شلغوم، "دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية"، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2012، ص 66.

1-2- حساب الخدمات والمداخيل: تحتاج الشركات الأجنبية إلى مجموعة من الخدمات كالنقل، والتأمين، والخدمات المصرفية وغيرها، وبالتالي فلجوء الشركات متعددة الجنسيات في توفير هذه الخدمات بالاعتماد على الشركات المحلية من شأنه أن يسجل أثرا منعدما على حساب الخدمات والمداخيل ولكنه والأهم من هذا لا يؤثر سلبيا على هذا الحساب وبالتالي على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة.

2- حساب رأس المال: يظهر أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على حساب رأس المال للدول المضيفة بقيمة تدفقاته الواردة إليها منه، ويمدى قدرتها في الحفاظ على هذه التدفقات موجبة ومتزايدة، وهذا باستقطاب تدفقات جديدة أو بنجاحها في إقناع المستثمرين الأجانب بإعادة استثمار الأرباح المحققة عن الاستثمارات السابقة، وهذا من شأنه تدعيم رصيد حساب رأس المال.

إضافة إلى أن مؤهلات الدول المضيفة ومناخ الاستثمار فيها والذي يتجلى من خلال وجود المناطق الحرة، السياسات الضريبية والجمركية والتحفيزية، معدلات التضخم ودرجة الانفتاح الاقتصادية ومعدلات نمو اقتصاديات الدول المضيفة وغيرها من المحددات والمؤشرات العالمية من شأنها أن تعزز ثقة الشركات متعددة الجنسيات في هذه الأسواق للبقاء فيها ورفع مستويات الاستثمار الأجنبي فيها. وعليه نقول أنه يمكن الاستفادة من الأثر الإيجابي للاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات الدولية المضيفة من خلال:

❖ قيام الشركة متعددة الجنسيات بتصدير معظم إنتاجها نحو الخارج والعمل على تخفيض واردات الدولة المضيفة من خلال سياسة الإحلال.

❖ العمل على إعادة استثمار الأرباح التي تحققتها مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر في توسعة مشاريعها الحالية أو إنشاء مشاريع جديدة من مجال تخصصها أو في مجالات أخرى تناسب طموحات الدول المضيفة التنموية.

❖ تشجيع المستثمرين الأجانب على الحصول على أصول وخدمات محلية بدلا من استيرادها من الخارج وهذا قدر الإمكان.

سادسا - الأثر على التشغيل والتنمية الإدارية:

أضحت مشكلة البطالة عائقا يقف أمام تنمية الكثير من الدول النامية، مما يهدد استقرار العديد من الأنظمة والحكومات في ظل المعدلات المتزايدة للنمو السكاني الذي بدأ يظهر بجدّة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. ووفقا لتعريف منظمة العمل الدولية فإن البطالة هي حالة الفرد القادر على العمل ويرغب فيه ويبحث عن فرصة عمل لم يجدها وليس له مورد رزق.

والحديث عن البطالة يستدعي تلقائيا حقا من حقوق الإنسان وهو الحق في العمل، وهو الحق الذي تضمنه العهد الدولي للحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية لعام 1992 الذي أقرته بموجبه الدول الأطراف، وفقا للقسم الثالث من المادة 02 بالحق في العمل والذي يتضمن نصه ما يلي:

"حق كل فرد في أن تكون أمامه فرصة كسب معيشته عن طريق العمل الذي يختاره ويقبله بجرية"، كما التزمت الدول الموقعة باتخاذ الخطوات المناسبة لتأمين هذا الحق. (برايح، 2016، صفحة 124)

ونظرا للآثار الإيجابية التي تحدثها الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التشغيل من جهة، وحدة مشكلة البطالة التي تعانيها الدول النامية من جهة أخرى، تتنافس الدول فيما بينها على استقطاب وتوطين هذا النوع من الاستثمارات، بتقديمها لتحفيزات وتسهيلات

حرصا منها على إنشاء فرص جديدة للتشغيل. وتساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التشغيل وتخفيض معدلات البطالة بصورة مباشرة وغير مباشرة وهذا من خلال ثلاثة أشكال:

1- الشكل الأول: يكون هدف المستثمر الأجنبي في هذه الحالة إقامة وحدات إنتاجية كاملة وإنشاء مشروعات جديدة تماما في الدول المضيفة أو إنشاء مشروعات مشتركة مع شركات محلية عمومية كانت أو خاصة وهذا بحسب نسب تفرها قوانين الدولة المضيفة، أو قيام الدول المتقدمة بنقل مصانعها إلى الدول المضيفة للاستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج في هذه الدول، وفي هذه الحالة فإنه يساهم مساهمة مباشرة في القضاء على البطالة والتوظيف يكون بإعداد كبيرة ومن فئات مختلفة من عمالة البلد المضيف بحسب اختلاف قطاع الشركة متعددة الجنسيات ومجال تخصصها وبحسب طبيعة المشروع المستثمر فيه، خدماتيا، تجاريا أو صناعيا.

2- الشكل الثاني: وهو شكل آخر تتبناه الشركات متعددة الجنسيات، ويتمثل في الدخول إلى البلد المضيف وفق ما يسمى بالاندماج أو التملك على شركات وطنية قائمة أعلن عن عجزها وإفلاسها وأصدرت في شأنها قرارات لخصصتها، وهنا تقوم الشركات متعددة الجنسيات بالمساهمة فيها أو شرائها، وفي هذه الحالة فإنه:

✎ إما انه تقوم هذه الشركات المملوكة أو المشتركة بالمحافظة على نفس العمالة ويتم فقط تأهيلها والرفع من قدراتها، والرفع من أجورها تبعا لذلك وهو ما يعود بالفائدة على العمالة والاقتصاد الوطني.

✎ أو يتم بالإضافة إلى التأهيل والتكوين، زيادة عدد العمال في المشروع أي القيام بتوظيفات جديدة وبالتالي المساهمة في القضاء على البطالة.

✎ وقد يتم في حالات أخرى تقليص عدد العمال خاصة في حالة وجود حالة من التشبع التي لا تخدم مصالح هذه الشركات.

3- الشكل الثالث: كذلك فالاستثمارات الأجنبية المباشرة تساهم بطريقة غير مباشرة من زيادة التشغيل وهذا من خلال (برامج، 2016، صفحة 125):

✎ يؤدي وجود الشركات متعددة الجنسيات إلى خلق علاقات تكامل رئيسية أمامية وخلفية بين أوجه النشاط الاقتصادي المختلفة في الدول المضيفة، من خلال تشجيع المواطنين على إنشاء مشروعات دعم الشركات الأجنبية (المنالولة)، مما يؤدي إلى زيادة عدد المشروعات الوطنية الجديدة، ومن ثم خلق فرص جديدة للتشغيل.

✎ إن دفع المستثمر الأجنبي للضرائب المستحقة على الأرباح التي يجنيها يؤدي إلى زيادة عوائد الدولة ومع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فإن هذه الزيادة في العوائد سوف تمكن الدولة من التوسع في إنشاء مشاريع استثمارية صناعية، وخدمية... الخ، جديدة وبالتالي خلق فرص جديدة للتشغيل.

✎ إنشاء فرص عمل جديدة في المناطق الجغرافية التي تشهد انتشارا وتوسعا لأنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر.

والجدول الموالي يبين مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في مستوى التشغيل في بعض الدول المضيفة خلال فترات مختارة:

الجدول رقم (I-08): مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في مستوى التشغيل في بعض الدول المختارة						
الدول	إجمالي العمالة في المشاريع الأجنبية بالآلاف		إجمالي العمالة بالآلاف		نسبة مساهمة المستثمرين الأجانب في إجمالي التشغيل %	
	الصناعات المصنعة	كل الصناعات	الصناعات المصنعة	كل الصناعات	الصناعات المصنعة	كل الصناعات
البرازيل 1995	952.3	1447.4	7108	40800	13.4	3.5
اندونيسيا 1996	505.2	758.1	10773	85701.8	4.7	0.9
المكسيك 1993	906.6	1097.9	5078	32833	17.9	3.3
سيريلانكا 1996	197.6	240.2	363.3	1089	54.4	22.1

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" (UNCTAD) لعام 1999، ص ص 408 و 409.

إن الملاحظ من خلال الجدول رقم (I-08) أن هناك أثرا إيجابيا في العديد من الدول المضيفة، ونقطة الخلاف تكمن في حجم مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في التشغيل في الدول المضيفة، ويتضح من خلال هذا الجدول أن البرازيل كانت المستفيد الأكبر من عدد المناصب المستحدثة من خلال مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ قارب إجمالي العمالة في المشاريع الأجنبية المليون منصب في الصناعات المصنعة و قرابة المليون ونصف منصب في كل الصناعات، وهذا كان نتيجة إتباع البرازيل للنظام الاقتصادي الحر وفتح المجال واسعا أمام رؤوس الأموال الأجنبية منذ بداية تسعينيات القرن الماضي في ظل ضآلة وضعف الشركات البرازيلية وأزمة المديونية الحادة التي عانى منها الاقتصاد البرازيلي منذ الثمانينات، ما دفع بالبرازيل إلى حوصصة شركاتها لصالح الشركات الأمريكية، الأوروبية واليابانية، ما نتج عنه تماطل وهجرة جماعية لرؤوس الأموال الأجنبية نحو ما عرف بجنة الاستثمارات الأجنبية في ذلك الوقت:

الجدول رقم (I-09): مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في مستوى التشغيل في العالم					
السنوات	1990	متوسط ما قبل الأزمة 2007-2005	2017	2018	2019
التشغيل عن طريق الشركات الأجنبية (بالآلاف)	27729	58838	77543	80028	82360

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" (UNCTAD) لعام 2020، ص 22.

ما يلاحظ من خلال الجدول رقم (I-09) أن مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مستويات التشغيل العالمية كبيرة جدا وفي تزايد ملحوظ وهذا بفضل تزايد الاهتمام بهذا النوع من الاستثمار من طرف الدول المضيفة الباحثة عن سبل تحقيق تنميتها وبفضل إفرازات العولمة الاقتصادية من خلال تزايد انتشار الشركات متعددة الجنسيات عبر العالم وتكريس مبدأ التقسيم الدولي للعمل. وبالإضافة إلى مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في خلق فرص عمل جديدة فإنها تساهم أيضا في تنمية وتدريب الموارد البشرية، حيث تشير دراسات عديدة بأن معظم الدول النامية تعاني من مشكلة نقص الإطارات الإدارية سواء من ناحية الكم أو الكيف والتي تعتبر من أسباب تخلف هذه الدول عن ركب التقدم، ولقد أثبتت هذه الدراسات بأن الاستثمار الأجنبي يعتبر من أحسن الوسائل لنقل المهارات الإدارية من بلد إلى بلد خاصة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية. وبالتالي ليس من الغريب أن يزداد طلب

الدول النامية على خدمات ومساعدات الشركات متعددة الجنسيات من أجل سد النقص في المهارات والإطارات الإدارية في مختلف المستويات التنظيمية والأنشطة الوظيفية في المنظمات العاملة. (سعيد، 2015، صفحة 188)

وأما هذا النقص الذي تعاني منه الدول النامية في مجالات التسيير وافتقارها لأساليب حديثة في فن الإدارة ولنقص في برامج التكوين والتدريب للعمال، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر قد يكون أحد الوسائل التي تخلف آثارا إيجابية في تنمية وتدريب الموارد البشرية لهذه الدول، والتي تساهم بها الشركات متعددة الجنسيات من خلال (بن عاشور، 2015، صفحة 159):

لـ تنفيذ برامج التدريب والتنمية الإدارية في الداخل وفي الدولة الأم.

لـ تقديم وإدخال أساليب حديثة ومتطورة.

لـ خلق طبقة جديدة من رجال الأعمال وتنمية قدرات الطبقة المتواجدة.

لـ استفادة الشركات الوطنية من نظيرتها الأجنبية في مجال الإدارة الحديثة من خلال التقليد والمحاكاة.

لـ إثارة حماس الشركات المحلية في تنمية مهاراتها الإدارية، حتى تستطيع الصمود أمام منافسة الشركات متعددة الجنسيات.

سابعا - الأثر على الوضع التكنولوجي للدول المضيفة:

تعرف التكنولوجيا بأنها فن الإنتاج، أي مختلف الأساليب والوسائل المستخدمة في عملية الإنتاج، أو هي مجموعة المعارف والمهارات اللازمة لصنع منتج معين، وبالتالي امتلاك الآلية اللازمة لإنتاجه، أو هي مزيج الموجودات المادية والموارد البشرية، والقدرة التنظيمية اللازمة لتوليد التكنولوجيا ذاتها واستخدامها بكفاءة في إنتاج السلع والخدمات وتطويرها تماشيا مع الاحتياجات والمتطلبات الاقتصادية والاجتماعية المتنامية. (شلغوم، 2012، صفحة 70)

كما تعرف أيضا على أنها عملية يتم بواسطتها نقل رأس مال المعرفة المكتسبة من طرف (مثل الجامعة) إلى طرف آخر (مثل شركة) للتطبيق والاستغلال التجاري، و يعتمد على العديد من الأدوات، كلها مرتبطة بشكل أو بآخر بالتعاون بين مجال العلوم و مجال الصناعة، ويتطور هذا التعاون إلى أن يصبح أولوية للسياسات الوطنية للتنمية الصناعية. (Khelifaoui, 2015)

فالتكنولوجيا بصرف النظر عن مختلف التعاريف السابقة وغيرها تعبر عن الكم الهائل من المعارف العلمية والتقنية، مواد تجهيزية، يد عاملة مؤهلة ومتخصصة، الخبرات المتراكمة، البحوث والتطوير، الاختراعات والابتكارات، والتي تجسد لدولة ما القوة العلمية والتقنية. لهذا يعتبر موضوع التكنولوجيا ذو أهمية بالغة سواء للدول المتقدمة وشركاتها التي عززت به من سيطرتها على الأسواق العالمية ومحددا هاما لاستمرارية تنافسيتها مستقبلا في هذه الأسواق، أما الدول النامية ففي ظل فجوة التكنولوجيا بينها وبين الدول المتقدمة أدركت أن استيراد هذا العامل واستيعابه يعني إمكانية بناء قاعدة تكنولوجية ذاتية تكون أداة هامة وفاعلة في نجاح سياساتها التنموية. وقد تزايدت الأهمية التي تنطوي عليها عمليات نقل هذه التكنولوجيا بهدف اكتسابها وتوطينها، ويقدر اختلاف تجدد مضامين التكنولوجيا بقدر ما تتعدد الأساليب والآليات التي تنتقل من خلالها هذه التكنولوجيا من دول الاختراع إلى الدول النامية، والجدول الموالي يبين أهم آليات نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية:

الجدول رقم (10-I): تصنيف آليات نقل التكنولوجيا من الدول المتقدمة إلى الدول النامية	
الفئة 1: آليات نقل التكنولوجيا التعاقدية	الفئة 2: آليات نقل التكنولوجيا الغير تعاقدية
- الرخصة القانونية.	- المؤتمرات والندوات وورش العمل.
- منح الامتياز.	- منتديات، معارض، صالونات.
- تكوين المتربصين الجدد.	- المؤتمرات الشعبية.
- الاستشارات / الخبرة.	- أيام مفتوحة.
- عقود البحث والتطوير.	- المنشورات العلمية.
- التطوير المشترك للتكنولوجيا من خلال العقود البحثية الرسمية.	- تنقل الأشخاص.
- التعاون في مجال البحث.	- اتحادات البحث والتطوير.
- التدريب المستمر من أجل التصنيع.	- التعاون ضمن مجموعة القدرة التنافسية.
- المشاركة في الإشراف على الرسائل العلمية.	- روابط بين الشركات، شبكة العلاقات غير الرسمية.
- المشاريع المشتركة.	
- المختبرات المختلطة.	
- اقتناء منتجات أو عمليات جديدة.	
- التعاقد من الباطن.	
- الحاضنات.	

Source: Hanen Kooli-Chaabane, "le transfert de technologie vu comme une dynamique des compétences technologiques, application à des projets d'innovation basés sur des substitutions technologiques par le brasage métallique", thèse Présentée pour l'obtention du grade de Docteur de l'inpl (discipline: génie des systèmes industriels), institut national polytechnique de lorraine école doctorale : rp2e, Nancy, France, 2010, p39.

ويمكننا التمييز بين ثلاث أنواع من التكنولوجيا وهي (كوراد، 2019، الصفحات 69-70):

- 1- تكنولوجيا مادية: (*Hard Ware*) وهذا النوع من النقل للتكنولوجيا يكون عن طريق الأجهزة والمعدات والأدوات المختلفة.
 - 2- المعلومات: (*Informations*) وهي متمثلة بالمعرفة المسجلة أو المسموعة والمواصفات والأساليب بتطوير التكنولوجيا واستعمالها وتشغيلها وإدارتها والتدريب عليها وصيانتها.
 - 3- الخبرة الفنية: (*Know-How*) وهي متمثلة في الاستخدام السليم للمعلومات والاتصالات الشخصية اللازمة لتشخيص المشكلات وتقديم الحلول المناسبة لها.
- ويمكننا اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم قنوات نقل التكنولوجيا إلى الدول المضيفة، وهذا للأسباب التالية (خروف و فريجة، 2017، صفحة 151):

لإن التكنولوجيا الجديدة قد لا تكون متاحة تجارياً، إذ تفرض الشركات صاحبة الاختراع احتكاراً على معارفها، وقد لا تسمح باستخدامها عن طريق اتفاقيات التراخيص، كما أن التكنولوجيا المنقولة بواسطة الفروع تكون أكثر حداثة من تلك المباعة عن طريق الاتفاقيات.

لإن يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر على إيجاد منافسة بين فروع الشركات المتعددة الجنسيات والشركات المحلية، وتعتبر هذه المنافسة ضرورية لانتشار التكنولوجيا.

لإن تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تدريب العمالة، إذ لا يمكن للشركات المحلية في الدول النامية، تحقيق ذلك بكفاءة عالية بسبب فجوتها التكنولوجية.

تتفق الآراء المؤيدة لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر كقناة فعالة لانتقال التكنولوجيا إلى الدول المضيفة، إذ تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة بفعالية في تدعيم وتطوير قدراتها التكنولوجية، فالاستثمارات المشتركة تسمح بخلق احتكاك بين شركات الدول المضيفة والشركات الأجنبية مما يسمح باستيعاب واستخدام التقنيات الحديثة، وبالتالي تطوير مهارات الدول المضيفة وتوليد معارف تكنولوجية ذاتية، كما يساعد الاستثمار الأجنبي المباشر على خلق منافسة بين فروع الشركات المتعددة الجنسيات والشركات المحلية مما يشجع هذه الأخيرة على زيادة أنشطة البحث والتطوير الخاصة بها، واستخدام التكنولوجيا القائمة بأكثر كفاءة الأمر الذي يؤدي إلى تحسين جودة المنتجات القائمة وإنتاج منتجات جديدة لحماية نصيبها وأرباحها في السوق المحلي. (شلغوم، 2012، صفحة 71)

كما أن للشركات متعددة الجنسيات دور في زيادة كفاءة استخدام التكنولوجيا المتوافرة وتكييفها مع الظروف المحلية، معتمدة على الخبرات التي حصلت عليها من تجاربها في بلدان نامية أخرى، وفي حالات معينة تلجأ هذه الشركات إلى فتح مراكز محلية للبحث والتطوير، وتطوير تقنياتها بما يتلاءم ونمط الاستهلاك السائد. (الجبوري ع،، 2014، صفحة 80)

إن أنشطة البحث والتطوير المصاحبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة من شأنها أن تحرك المنافسة داخل الدول المضيفة، الشيء الذي يدفع بالشركات المحلية إلى إنشاء أنشطة خاصة بالبحث والتطوير تحت حتمية تنافسية منتجاتها وبقائها، وزيادة أنشطة البحوث والتطوير بالنسبة للشركات المحلية التي سبق وباشرت هذه الأنشطة، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة حجم المعرفة الجديدة، ويترتب على ذلك تحسين جودة المنتجات القائمة وإنتاج منتجات جديدة من جهة وزيادة إنتاجية عوامل الإنتاج من جهة أخرى، وهو ما يؤدي في النهاية إلى تحقيق الدولة المضيفة لمعدلات نمو مرتفعة.

وهذا ما تؤكدته العديد من الدراسات التي أكدت على أن الاستثمار الأجنبي المباشر لعب دوراً في تحويل التكنولوجيا إلى بعض الدول المضيفة، فوفقاً لدراسة شملت 56 شركة أمريكية وأوروبية ويابانية مستثمرة في الهند، البرازيل، جنوب إفريقيا، مصر، تايوان وهونج كونج، فإن أغلب هذه الشركات تمارس أنشطة البحث والتطوير خارج الدولة الأم ويغلب على هذه البحوث الطابع التطبيقي، بالإضافة إلى إشراكها لمهارات الدول المضيفة بنسبة عالية، واستفادتهم من برامج تدريبية وتطبيقية، كما قامت بتنمية مهارات الموردين للمواد الخام والنصف جاهزة من خلال عقد دورات تدريبية في الطرق الحديثة في النقل والتوزيع والتخزين، كما قامت بتدعيم العديد من جامعات الدول المضيفة مادياً وتكنولوجياً، كل هذا انعكس إيجاباً في أن استطاعت العديد من شركات هذه الدول تطوير منتجاتها وأساليب إدارتها على النحو المطبق تقريباً في نظيراتها الأجنبية، وهذا ما ظهر في تايوان وهونج كونج وكوريا الجنوبية. (شلغوم، 2012، صفحة 73)

ثامنا - الأثر على التقسيم الدولي للعمل:

لم يعد مصطلح التقسيم الدولي للعمل يقوم كما كان الشأن سابقا على المواجهة بين الصناعة والزراعة، بل أصبح يتم بين مستويات العمل داخل الشركة متعددة الجنسيات نفسها، حيث يتم بين رأس المال والعمل وبين الإدارة وأعمال الإنتاج، ومما ساعد على ظهور الوجه الجديد للتقسيم الدولي للعمل منجزات الثورة العلمية والتكنولوجية الهائلة.

لقد أصبحت الشركات متعددة الجنسيات في ظل العولمة الراهنة تعمل على تجزئة مراحل إنتاج السلعة الواحدة عبر دول مختلفة، حيث يتم تجميعها في بعض الدول، وتسوق في دول أخرى، فالسلعة الواحدة أصبحت تشارك في إنتاجها شعوب مختلفة بحسب ما تضيفه إلى إنتاج السلعة، وهكذا نكون قد أصبحنا أمام مزايا نسبية مختلفة لبلدان متعددة لإنتاج سلعة واحدة، وأصبحت هناك تقسيمات مختلفة للعمل لبلدان متعددة لإنتاج السلعة نفسها، وفي ضوء ذلك يمكن الحديث عن تكامل إنتاج دولي.

(سعيد، 2015، صفحة 190)

ويحقق التقسيم الدولي الجديد للعمل عديد المزايا للشركات متعددة الجنسيات الباحثة عن الموارد الأولية والأسواق والفعالية ويمكنها من تجسيد استراتيجياتها بما يتلاءم ومصالحها وأهدافها من جهة، ومن جهة أخرى تحقق الدول المضيفة جراء هذا التقسيم ما تطمح إليه من تحسين مؤشرات نموها من خلال تأثيره الإيجابي على تنويع صادراتها والذي ينعكس بالتأكيد على موازين مدفوعاتها وعمالها وتنافسية مؤسساتها بغض النظر عن مستويات هذه الاستفادة.

الفرع الثاني: الآثار السلبية المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة.

بالرغم من ما يحدثه الاستثمار الأجنبي المباشر من آثار إيجابية تنعكس على اقتصاديات الدول المضيفة، فإن لديه من جهة أخرى آثارا سلبية محتملة قد تمس بجوانب عدة في هذه الدول، ويمكن أن نذكر أهمها:

أولا - الأثر على النقد الأجنبي:

حسب الكلاسيك فإن توطن الشركات متعددة الجنسيات بالدول المضيفة، يؤدي بها إلى احتكار النشاط الإنتاجي في البلاد، في ظل ضعف تنافسية المؤسسات المحلية، مما يعظم عوائدها التي تحول في شكل أرباح نحو شركاتها الأم، وهو ما من شأنه أن يؤدي إلى زيادة معدل تدفق النقد الأجنبي إلى الخارج مقارنة بالتدفقات الداخلة التي جلبتها هذه الشركات، إضافة إلى ضخامة الأموال المحولة إلى الخارج في شكل أجور للموظفين الأجانب وهو استنزاف آخر للنقد الأجنبي.

ويرجع هذا من وجهة نظرهم إلى عدد من الأسباب أهمها:

👉 كبير حجم الأرباح المحولة إلى الخارج.

👉 استثمارية تحويل أجزاء من رأس المال إلى الدولة الأم وكذلك الحال بالنسبة للمرتبات الخاصة بالعاملين الأجانب.

👉 صغر حجم الأموال التي تجلبها هذه الشركات عند بداية المشروع الاستثماري.

👉 فضلا عن ذلك ما قد تمارسه من تصرفات من شأنها المغالاة في تحديد أسعار التحويل ومستلزمات الإنتاج المستوردة...إلخ.

(أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، 2003، الصفحات 440-441)

وبعد التطرق إلى الآثار الايجابية والسلبية المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر على النقد الأجنبي، نستطيع أن نقول أن الأثر يكون إيجابيا إذا كانت تدفقات النقد الأجنبي الداخلة إلى البلد المضيف أكبر من التدفقات النقدية الخارجة والعكس صحيح، وعلى الدولة المضيفة إذا ما أرادت أن تستفيد من هذا الأثر الإيجابي أن تراعي ما يلي:

✍ الاتفاق مع الشركات متعددة الجنسيات على إعادة استثمار جزء معتبر من الأرباح المحققة ولا يتأتى هذا إلا من خلال القوة التفاوضية للدولة المضيفة وفق ما تختص به من دوافع وحوافز تسيل لعاب المستثمرين الأجانب.

✍ العمل وفق استراتيجيات وخطط والأهم من كل هذا وفق إرادة سياسية حقيقية من أجل جذب أكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة ذات الكثافة الرأسمالية.

✍ العمل على جذب الاستثمارات الأجنبية ذات الملكية المشتركة بدلا من الاستثمارات الأجنبية ذات الملكية المطلقة للمستثمر الأجنبي.

ثانيا - الأثر على الاستثمار المحلي:

سبقت الإشارة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر له تأثير إيجابي على الاستثمار المحلي في الدولة المضيفة، إلا أنه قد يؤدي في بعض الأحيان إلى تناقص الاستثمار المحلي بدلا من تشجيعه، وبالشكل الذي يحد من تأثيره على النمو الاقتصادي في الدولة المضيفة. ويرجع ذلك إلى سببين:

1- تمويل جزء أو كل من متطلبات الاستثمار الأجنبي المباشر من السوق المحلي والتي من المفترض أن تمول بواسطة رؤوس أموال أجنبية، وبالتالي فإن جزءا من المدخرات المحلية يتم توجيهه إلى الشركات الأجنبية، الأمر الذي يترتب عليه حرمان المستثمرين المحليين من إمكانية الحصول على التمويلات اللازمة لمشاريعهم.

2- ضعف الاستثمارات المحلية من ناحية التكنولوجيا المستخدمة وعدم صمودها أمام المنافسة مع فروع الشركات متعددة الجنسيات ذات التكنولوجيا المتقدمة والمهارات الكبيرة وقنوات التسويق الدولية، مما يترتب عليه خروج العديد من المشروعات المحلية من دائرة النشاط الاقتصادي وهو ما يؤدي إلى انخفاض حجم الاستثمارات المحلية وبالتالي إبطاء النمو الاقتصادي للدولة المضيفة وغياب لمظاهر التكامل الاستثماري بين الاستثمارات المحلية والاستثمارات الأجنبية، وهذا ما يسمى بـ "أثر المزاحمة"، حيث بينت نتائج العديد من الدراسات هذا الأثر، ومن هذه الدراسات:

✍ دراسة *Agosin and Mayer* لعام 2000، حيث قامت بتحليل أثر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على تحفيز أو مزاحمة الاستثمار المحلي في عينة من الدول النامية، في إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية خلال الفترة 1970-1996.

وقد توصلت الدراسة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر له أثر تحفيزي في الدول الآسيوية، وله أثر مزاحمة في دول أمريكا اللاتينية، وله أثر محايد في إفريقيا.

✍ دراسة *إيمان عطية ناصف* لعام 2003، حيث أجريت الدراسة على الاقتصاد المصري خلال الفترة 1980-2000، وبعد اختبار وتقدير البيانات أوضحت النتائج عن وجود أثر مزاحمة للاستثمار المحلي من جانب الاستثمار الأجنبي المباشر في نفس الفترة، حيث أن الزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 1% تؤدي إلى انخفاض الاستثمار المحلي بنسبة 0.23% خلال

نفس الفترة. (حروف و فريجة، 2017، الصفحات 159-160)

ثالثا - الأثر على ميزان المدفوعات:

إن آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان مدفوعات البلد المضيف لا تكون ايجابية دائما، ولكن تظهر أيضا احتمالات لآثار سلبية من خلال مجالات رئيسية تمثل القلق الحقيقي من هذه الاستثمارات الأجنبية ومن أمثلتها:

✎ يتأثر ميزان مدفوعات الدولة المضيفة سلبيا من خلال تحويلات الأرباح المحققة وإتاوات استخدامات التكنولوجيا إلى الشركة الأم، إضافة إلى تحويل الرواتب من قبل الموظفين الأجانب ونتيجة لذلك فإن هذه التدفقات الخارجة هي في الحقيقة تعتبر كخصم على حساب رأس المال.

✎ ويظهر مصدر قلق آخر للدولة المضيفة عندما تقوم فروع الشركات متعددة الجنسيات باستيراد عدد كبير من مدخلات العملية الاستثمارية من الخارج مما يؤدي إلى عجز في الحساب الجاري لميزان مدفوعات البلد المضيف، ومثال ذلك استثمارات شركة نيسان *Nissan* للسيارات في بريطانيا والتهم التي وجهت إليها مما دفع بها إلى تبديد هذه المخاوف من خلال التعهد بزيادة نسبة المدخلات المحلية إلى 60% ثم رفعها إلى أكثر من 80%.

✎ قد تقوم الشركات متعددة الجنسيات في بعض الأحيان بالحد من صادرات فروعها في الدولة المضيفة، حيث تقوم الشركة الأم بحظر القيام بعمليات التصدير إلى أسواق معينة وفقا لما يسمى بالشروط التقييدية، وقد يرجع ذلك إلى رغبة الشركة الأم في حماية أسواقها أو أسواق الفروع الأخرى التابعة لها، وهو ما ينعكس سلبيا على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة.

✎ تساهم العمليات الغير قانونية والاحتياطية التي تقوم بها بعض الشركات متعددة الجنسيات من أجل تهريب أرباحها نحو الخارج بتضخيم فواتير استيراد مدخلات العمليات الأولية للمشاريع الاستثمارية بالدولة المضيفة، كما قد تقوم أيضا بإنشاء شركات خارج الدولة المضيفة تحت مسميات جديدة ومغايرة لأسمائها التجارية ولكنها في الحقيقة تابعة لها بغرض التعامل الحصري معها في استيراد المواد الأولية ومستلزمات المشروع الاستثماري، وهو ما يؤثر سلبا على حساب رأس المال.

✎ يزداد تأثير ميزان مدفوعات الدولة المضيفة سوءا عندما تلجأ الشركات متعددة الجنسيات إلى تمويل عملياتها الاستثمارية بالاعتماد على المدخرات المحلية للدولة المضيفة وهي التي يفترض أن من خصائصها قدراتها التمويلية الكبيرة.

وبصفة عامة نستطيع القول بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يكون له تأثير إيجابي أو سلبى على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة، وهو ما يلزم هذه الأخيرة بتوجيهه نحو المجالات الاقتصادية التي تهتم بالتنمية، وتعمل على زيادة صادراتها وتنويعها والتقليل من وارداتها وإحلالها.

رابعا - الأثر على التشغيل:

رغم الآثار الايجابية المباشرة وغير المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر على العمالة والتشغيل والتي يدافع عنها البعض بحجج زيادة فرص جديدة ومتزايدة للتوظيف والتقليل من البطالة التي تعاني منها الدول المضيفة، إلا أن هناك من يرى عكس ذلك، إذ يعتبرون أن زيادة التشغيل هي في حقيقة الأمر زيادة وهمية نتيجة عدم فتح فرص للعمل لأن الشركات متعددة الجنسيات تستخدم تكنولوجيا كثيفة رأس المال أساسا، مما يؤدي إلى خلق فرص قليلة للعمل، بالإضافة إلى تفضيل هذه الشركات لاستخدام العمالة الأجنبية، وأخيرا فإن العمالة المحلية المستخدمة من طرف الشركات متعددة الجنسيات، إما أن تكون عمالة غير ماهرة، وبالتالي تكون أجورهم متدنية، أو أنها كانت متواحدة في القطاع المحلي قبل مجيء هذه الشركات. (سعيدى، 2015، صفحة 187)

إضافة إلى ذلك، فقد تسحب الشركات المحلية من السوق نتيجة عدم قدرتها على المنافسة مما يعني فقدان مناصب عمل، ومن الأمثلة الواقعية على ذلك ما حدث في البرازيل بين سنتي 1970 و1975، إذ خرج من السوق ما يزيد عن 300 شركة وطنية تعمل في مجال صناعة الأغذية نتيجة المنافسة التي فرضتها الشركات الأجنبية. (شلغوم، 2012، صفحة 62)

كما أن الأجور المرتفعة التي تعرضها الشركات متعددة الجنسيات عبر الشركة الأم أو عبر فروعها تجعلها تستقطب العمالة المحلية وخاصة الماهرة والمؤهلة منها، الأمر الذي لا يمكن من معرفة قيمة العمالة الإضافية الصافية، ومثال ذلك عمليات استثمار شركات تصنيع السيارات اليابانية في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث يرى البعض بأن الوظائف التي تم إنشائها بواسطة الاستثمارات اليابانية قد قابلها في المقابل فقدان الوظائف داخل شركات تصنيع السيارات الأمريكية.

خامسا - الأثر على النقل التكنولوجي:

عكس الصور الإيجابية للتكنولوجيا الأجنبية التي ذكرناها سابقا، يرى الكثير من الاقتصاديين والخبراء أن عملية استيراد التكنولوجيا من طرف الدول المضيفة تخضع إلى استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات التي ترغب في استمرار تدعيم مركزها الاحتكاري، فعامل التكنولوجيا هو سر تفوقها وتنافسيتها، لذلك فمن غير المعقول أن تسمح هذه الشركات للدول المضيفة من الاستفادة من التكنولوجيا بهذه السهولة، بل والأكثر من هذا، يمكن أن تتخذ خطوات تحول دون استفادة هذه الأخيرة من هذا العامل، ومن أمثلة هذه الممارسات:

❖ تحويل تكنولوجيا جد متطورة لا تتناسب مع خصائص العديد من الدول المضيفة التي تتميز بغياب الخبرات والمعارف، والكفاءات التي تستوعبها.

❖ الاحتفاظ بسرية التكنولوجيا بقدر الإمكان وهذا من خلال عدم سماح الشركات متعددة الجنسيات لفروعها بممارسة نشاط كبير في مجال البحوث والتطوير، مع الحد من إقامة علاقات وثيقة بينها وبين مراكز ومعاهد البحث في الدولة المضيفة، وتركيز نشاطات البحث والتطوير في مقرات الشركة الأم في الدول المتقدمة.

❖ اعتماد فروع الشركات متعددة الجنسيات في عملية تزويد أنشطتها والحصول على مستلزمات الإنتاج على الاستيراد من الخارج بدلا من السوق المحلي والشركات المحلية وهذا ما يلغي الآثار الإيجابية للاحتكاك مع الشركات المحلية والتي سبق التكلم عليها.

❖ قد تتضمن بعض مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر تحويلا لتكنولوجيا متقدمة أو ملوثة للبيئة لم يعد يسمح بإقامتها بالدول المتقدمة، وهذا ما يجعل من الدول المضيفة مفرزة لهذه الاستثمارات.

❖ عدم توجيه الشركات متعددة الجنسيات استثماراتها إلى القطاعات الاقتصادية بشكل يساهم في معالجة الخلل الهيكلي لاقتصاديات الدول المضيفة بواسطة استخدامها للتكنولوجيا المتطورة، مما يولد حالة من عدم التوازن التكنولوجي بين قطاعات اقتصادية متقدمة نسبيا من الناحية التقنية والإدارية متمثلة في فروع الشركات متعددة الجنسيات وقطاعات أخرى متخلفة تكنولوجيا متمثلة في الشركات المحلية، مما ينتج عنه ضعف قدرتها التنافسية وتبعات ذلك كحالات الإفلاس والغلق والخروج من الواجهة الاقتصادية للدولة المضيفة.

من خلال كل هذه الصور يمكننا القول بأن استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من طرف الدول المضيفة بهدف الاستفادة من الانتقال التكنولوجي يبقى محدودا جدا في ظل غياب حسن النوايا من قبل الشركات متعددة الجنسيات، ولكي تعظم الدول المضيفة منافعتها من التكنولوجيا المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر، ينبغي توافر جملة من الشروط (حروف و فريجة، 2017، صفحة 152):

✎ إعطاء أهمية للتخطيط العلمي والتكنولوجي، ووضع الخطط التي تحدد نوع التكنولوجيا، وطرق وأساليب نقلها، واعتماد المنهجيات العلمية لتحديد الأولويات.

✎ دعم مؤسسات البحث العلمي وأجهزة البحث والتطوير، وخلق الأجواء الملائمة للعاملين فيها، وتوفير مستلزمات عملهم، وتوسيع التبادل العلمي مع المؤسسات المشابهة في الخارج في شكل عقود لتبادل الخبرة.

✎ تشجيع تأسيس بيوت الخبرة والاستشارة، وتسهيل توفير المعلومات العلمية والتكنولوجية باستخدام قواعد المعلومات الحديثة.

✎ تطوير أساليب تكوين الإطارات بما يعزز قدرتها على استيعاب وتوظيف وتطوير التكنولوجيات الحديثة.

✎ وضع التشريعات الخاصة بنقل التكنولوجيا من خلال تنفيذ عقود الشراكة مع الشركات الأجنبية.

ولكن لا بد أن تكون هذه السياسات مرتبطة بجهود تحسين المناخ الاستثماري ككل، وأن لا يكون الاعتماد على التكنولوجيا الأجنبية على حساب تطوير القدرات التكنولوجية المحلية، إذ لا بد من التفكير في إنشاء تكنولوجيا محلية مستقلة ذاتية ومن ثم الاعتناء بها وتطويرها.

سادسا - الأثر على ارتفاع معدلات التضخم:

تؤدي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المضيفة أحيانا إلى حدوث موجات تضخمية في اقتصاديات هذه البلدان، ويظهر ذلك كالتالي (برابح، 2016، صفحة 137):

✎ تحتاج مشروعات الاستثمار الأجنبي إلى فترة إنشاء معينة قبل أن يصبح الناتج منها قابلا للاستهلاك، ومن ثم فإنه خلال هذه الفترة يصاحب عملية التوسع في الاستثمار احتلال في التوازن بين قوى العرض وقوى الطلب، وينعكس أثره مباشرة في شكل ارتفاع المستوى العام للأسعار، وتزداد حدة هذا الاحتلال إذا كانت فترة إنشاء المشروعات طويلة.

✎ إن استمر تزايد أعباء خدمة التمويل الخارجي يؤدي بالدولة إلى زيادة توجهها لإنتاج المزيد من السلع والخدمات قصد تصديرها كإجراء لمواجهة تآكل النقد الأجنبي، وفي حالة ما إذا كانت تلك الصادرات الإضافية من تلك السلع والخدمات التي تستهلك محليا، فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض عرضها وبالتالي ارتفاع أسعارها.

✎ إن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان النامية لإقامة مشروعات معينة يتطلب تنفيذ جزءا من الإنفاق الاستثماري عليها عن طريق التمويل المحلي كعامل على توفير البنية الأساسية مثل الطرق المعبدة، ووسائل النقل والمواصلات وخطوط الاتصالات السلكية واللاسلكية وغيرها، فإن هذا الأمر يترتب عليه زيادة القوة الشرائية داخل البلدان المضيفة، خاصة في المراحل الأولى لتنفيذ المشروعات، وفي غياب الموارد الحقيقية بالداخل فإن الدولة ستلجأ إلى التمويل التضخمي، أي بزيادة حجم الائتمان من الجهاز المصرفي فإنها تعمل على زيادة كمية النقود المتداولة، وبالتالي زيادة حدة الضغط التضخمي، حيث تميل الأسعار إلى الارتفاع.

سابعاً - الأثر على الأنماط الاستهلاكية في الدول المضيفة:

تؤثر مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر على الأنماط الاستهلاكية في الدول المضيفة، على اعتبار أن هدف هذه المؤسسات في الغالب هو تحويل أفراد الدولة المضيفة إلى مجرد مستهلكين للسلع والخدمات التي تنتجها وتروجها على نطاق عالمي، ويمكن ملاحظة ذلك من أن "البيتزا" و"الهamburger" و"دجاج كنتاكي" وغيرها أصبحت من المنتجات المنتشرة في كل الدول، والتي كان من وراء نشرها الشركات متعددة الجنسيات. (سطحي، 2018، صفحة 25)

كما أن ما تقوم به الشركات الاستثمارية الأجنبية من ممارسات وأنشطة تسويقية من شأنها ترويج أفكار جديدة وأنماط جديدة للاستهلاك وزيادة رغبة أفراد المجتمع وخاصة القادرين منهم على التغيير وإنتاج سلع استهلاكية بدلا من الإنتاجية، ولا شك أن ارتفاع معدلات أو الميل الحدي للاستهلاك تؤدي إلى انخفاض المكون الرأسمالي أو الميل الحدي للاستهلاك. (برايح، 2016، صفحة 141)

كذلك فإن الصناعات التي تنقل للدول المضيفة هي صناعات تريد الدول الصناعية التخلي عنها، نظرا لتكاليفها الباهظة من تكلفة اليد العاملة ومشكلة تلوث البيئة، وأهم الصناعات التي لا تمنع الدول المتقدمة على نقلها إلى الدول المضيفة، هي الصناعات الثانوية كصناعات "قطع الغيار، مكونات السيارات والتلفزيون أو الصناعات الملوثة للبيئة". (مفتي، 2015، الصفحات 40-41)

ثامناً - الأثر على الموارد المالية والموازنة العامة:

لعل من أهم الآليات غير المشروعة التي تتخذها الشركات متعددة الجنسيات هي آلية الأسعار القابلة للنقل أو القابلة للتحويل أو ما يسميها البعض بآلية تسعير المبادلات.

إن تسعير المبادلات وسيلة تلجأ إليها الشركات متعددة الجنسيات لحجز أرباح ضخمة بوسائل غير مشروعة، وبمقتضى هذه الآلية تباع الشركة الأم المواد لأحد فروعها في بلد آخر بسعر مبالغ فيه، ثم تدخل هذه المواد في العملية الإنتاجية، كما أن اضطراب هذا الفرع يدفع هذه الأسعار المرتفعة يقلل من أرباحه وبذلك تدفع ضرائب أقل للبلد الذي ينشط فيه هذا الفرع، إذ يجرم من عوائد الضرائب والذي يمثل خسارة معتبرة لبلد نام عاجز عن تدير الموارد. (حفيظ، 2017، صفحة 103)

كما تعمل الشركات متعددة الجنسيات على تضخيم فواتير وارداتها وتخفيض فواتير صادراتها، ويترتب على ذلك انخفاض إيرادات الدولة المضيفة مما يؤثر سلبا على موازنتها العامة في ظل زيادة أعباء الدولة متمثلة بالأساس في كل من الإنفاق الاستثماري والامتيازات والحوافز الضريبية التي تمنحها الدول المضيفة للشركات متعددة الجنسيات بهدف استقطابها وتوفير المناخ المحفز لجذبها والتي تعتبر خسارة لخزينة الدول فيما لو تم تحصيلها.

تاسعاً - التبعية الاقتصادية والسيادة الوطنية:

إن ما تمتلكه مشروعات الاستثمار الأجنبي المباشر من قوى احتكارية وقدرات مالية وتنظيمية يمكنها من السيطرة على اقتصاديات الدول المضيفة النامية وإخضاعها لشروطها بما يتفق ومصالحها كمؤسسات تعمل فقط من أجل تعظيم الربح، وقد تتحول هذه السيطرة الاقتصادية إلى سيطرة سياسية تؤثر على حرية الدولة في اتخاذ القرارات الاقتصادية والسياسية، فقد تحل الشركات متعددة الجنسيات محل الشركات المحلية وتصبح المنتج أو المسيطر على السوق المحلي، وعندما ينتشر عدد كبير من هذه الشركات فمعنى ذلك أن تركز القرارات التي تؤثر على الملايين من البشر في أنحاء العالم في أيدي قلة من هذه الشركات العملاقة، كما يترتب على نشاط هذا النوع من الشركات خلق طبقة من المنتفعين في الدول المضيفة ترتبط مصالحها بمصالح تلك الشركات ويتوقف استمرار إرضاء

تلك الطبقة وتحقيقها لمكاسب كبيرة على ارتباطها بتلك الشركات داخل بلادهم، وتشتمل هذه الطبقة على مجموعة من الوكلاء والموردين والسامسة وغيرهم من الذين يعملون مع تلك الشركات أو لحسابهم، حيث يشكل هؤلاء مجموعة ضغط للدفاع عن تلك الشركات ووجودها في بلادهم، كل هذا يؤدي إلى تعريض سيادة الدول المضيفة للخطر، ففي سبيل تعظيم أرباحها تتجاهل الشركات متعددة الجنسيات والأقليات المالية القوية ما تحدثه من تفاقم في حجم البطالة، ومن إلغاء لمكتسبات العمال والطبقة الوسطى والشعوب، ومن تنكر لمصالح الأغلبية متوسطة ومحدودة الدخل دون أن يكون هؤلاء الخاسرين آليات فاعلة تسمح لهم بالدفاع عن مصالحهم، كما تعمل هذه الشركات المهيمنة عالمياً على إخضاع مجمل العملية السياسية إلى آليات السوق مما يؤدي إلى سيادة الفساد السياسي وتغلب المصالح الرأسمالية على مصالح العمال، كما يتم ترجيح التراكم الرأسمالي على مبدأ إعادة توزيع الدخل، وفي هذا الإطار تسود دكتاتوريات السوق دون أن تكون هناك مؤسسات ديمقراطية قوية موازية. (مودع، 2019، صفحة 74)

عاشرا - الأثر على البيئة:

تعتبر الاستثمارات الأجنبية أحد أهم الأسباب التي تلوث البيئة، من خلال المشاريع الصناعية، وما تخلفه من مخلفات ضارة بالبيئة تصل إلى حد عدم السيطرة عليها، مما يسبب في إعادة صرف مبالغ طائلة لتلافي تفاقم هذه المخاطر، مثل: الصناعات الإستخراجية النفطية، من الاستخراج إلى التعدين، والغاز الطبيعي، والصناعة البتروكيمياوية، ومصانع الاسمنت، والأسمدة، مخاطر المفاعلات النووية وتأثيرها على المياه والهواء والتربة، لذا نرى أنه يجب تصنيف هذه الاستثمارات الأجنبية ضمن معايير دولية وأساسية توضع ضمن بنود العقد الدولي أو الاتفاقية الدولية، فوضع قواعد أساسية لحماية البيئة بعد ما نتج عن ما خلفته التنافسات الاستثمارية والتجارية، التي أصبحت تهدد المجتمع البشري الحالي، وما نتج عنها من آثار مباشرة في الوسط البيئي، وخاصة من خلال النشاط الصناعي الذي يعتمد في بقاءه وديمومته على المواد الأولية، ومصادر الطاقة، حيث يمثل الاستغلال السيئ لتلك الموارد إساءة حتمية للبيئة بشكل خاص وأضراراً مباشرة، تظهر نتائجها في الحاضر والمستقبل. (الجبوري ع،، 2017، صفحة 143)

المطلب الثالث: مواقف الدول المضيفة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

يتوقف عمل الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة على المصالح الاقتصادية والسياسية للشركات متعددة الجنسيات وكذلك على الحاجات الملحة لهذه الدول والظروف التاريخية الملموسة لتطورها الاجتماعي والاقتصادي والسياسي.

وقد بينت العديد من الدراسات والأبحاث التي جرت في هذا الميدان أن هناك اتجاهان مختلفان في مواقف هذه الدول من الرأسمال الأجنبي، من خلال وجهات نظر معارضة له وأخرى تؤيده.

الفرع الأول: المواقف المعارضة للاستثمار الأجنبي المباشر.

تتلخص المواقف المعارضة في الاهتمام بحجم المخاطر المحتملة مما يلزم الدول النامية بفرض رقابة شديدة على الشركات متعددة الجنسيات وإخضاع نشاطاتها لمهمات ومصالح التنمية الوطنية.

أولاً - مبررات المواقف المعارضة:

يرى بعض الاقتصاديين أن النمو هو الذي يجلب الاستثمارات الأجنبية وليس العكس، إذ أن هذه الاستثمارات شأنها في ذلك شأن القروض الخارجية، فهي تتوجه إلى الدول التي تبحث بالفعل في رفع معدل النمو أكثر دون توجيهها إلى الدول التي تحتاج إليها لرفع هذا المعدل. (أقاسم، 2012، صفحة 38)

ويقول الاقتصادي فرانك Frank أن كل العلاقات التي ينشئها المستثمر الأجنبي قائمة على عنصر الاستغلال للثروات الطبيعية والمالية والبشرية للدول المضيفة، حيث تركز الشركات متعددة الجنسيات أنشطتها على العمليات الاستخراجية بالدرجة الأولى، ولا تساعد على إيجاد علاقات حقيقية لبنية الاستثمارات الأجنبية الأفقية والرأسية مع باقي الأنشطة الاقتصادية للدول المضيفة، كما تعتمد هذه الاستثمارات إلى استخراج المواد الأولية الخام بأسعار زهيدة على أن تعيد بيعها مرة أخرى إلى الدول المضيفة بأسعار مرتفعة وهذا بعد تكريرها واستخراج المنتجات الفرعية منها، وبالتالي حصولها على عوائد جد مرتفعة.

إلى جانب ذلك أكد الباحث أدريانو بينايون في كتابه "العولمة نقيض التنمية": أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي العنصر الأساس للعولمة، وأنها تعمل على إجهاض التنمية في البلدان النامية عن طريق ميلها نحو احتلال مواقع مهمة وكبيرة في أسواق هذه البلدان. إلى جانب ذلك أشار إلى دور الشركات عبر الوطنية في تمهيش البلدان النامية من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة. (فضيل، 2004، صفحة 90)

إلى جانب كل هذا يرى أصحاب هذا الرأي كذلك بأن الشركات متعددة الجنسيات ذات استراتيجيات متباينة وهذا نتيجة ازدياد اهتمام البلدان النامية بالتوظيفات الأجنبية المباشرة، بحيث تتعامل هذه الشركات وفق سلوكيات معينة بحسب الدولة المضيفة وخاصة الدول التي تمتلك أسواق تصريف واسعة وموارد طبيعية كبيرة، فيما تسعى في الوقت نفسه إلى الحصول على تنازلات جديدة من جانب الدول المضيفة الأخرى، كما تسعى من خلال حكوماتها أن تحول جزء من ديونها مع هذه البلدان إلى توظيفات مباشرة، فهذه السلوكيات تسبب للدول المضيفة خللاً اقتصادياً ونمو مشوهاً، وذلك لأن دورها في التنمية غير متوازن، فقد ينمو قطاع على حساب قطاع آخر فهي لا تهتم بالأمن الغذائي للبلد وبالبيئة سواء أصابها التلوث أو احتلال التوازن، فالهدف هو تحقيق أقصى الأرباح بأقل التكاليف الممكنة.

إضافة إلى المضار الأخرى للاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تتعدى المضار الاقتصادية إلى المضار الاجتماعية والثقافية وهذا حسب وجهة نظر معارضيهما، ومن هذه المضار (مفتي، 2015، الصفحات 27-28):

❖ تعتمد هذه الشركات إلى خلق أنماط استهلاكية لا تتلاءم مع خصائص الدول المضيفة، فمثلاً فإن مداخل الكثير من الأفراد في الدول النامية ينفق جزء كبير منها على قطاع الاتصالات وبالأخص الاتصالات الخلوية التي تعتبر كمالية، وبالتالي يتحول جزء كبير من المداخل إلى الاستهلاك وليس إلى الادخار الذي يوجه بدوره إلى استثمار.

❖ إن لهذه الشركات دور كبير في تشويه ثقافة البلدان التي تعمل فيها، إذ غالباً ما تنتج منتجات غير مناسبة فقد تحتاجه طبقة معينة، وهذا يؤدي إلى نشوء أنماط استهلاكية غريبة عن ثقافة البلد وعاداته، وهذا ما يزيد من تعميق الفجوة بين الغني والفقير، والريف والمدينة.

كما نجد أنه في كثير من الأحيان يلجأ المستثمرون الأجانب إلى كل أشكال التهرب الضريبي وتضخيم فواتير الاستيراد وتقديم الرشاوى للمسؤولين السامين للدولة والوزراء وكل الممارسات الغير أخلاقية والغير قانونية التي يراد منها بسط السيطرة والنفوذ على المشاريع الكبرى للبلدان المضيفة.

ثانيا - الانتقادات الموجهة للمواقف المعارضة:

رغم الآراء المعارضة للاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تدور كلها حول الآثار السلبية ومخاطر هذه التدفقات على اقتصاديات الدول المضيفة إذا لم يحسن مراقبتها وتوجيهها، إلا أنه لا يمكن تجاهل ما حققته هذه الاستثمارات من تنمية اقتصادية للعديد من الدول، فلقد تمكنت العديد من الدول المضيفة من تعزيز مواقفها الاقتصادية في العديد من القطاعات الهامة، ونظرا لهذا بدأت العديد من الدول الأخرى العمل على تهيئة مناخ ملائم لاستقطاب هذه الاستثمارات، حيث حدث انعطاف كبير في مواقف هذه الدول من الرأسمال الأجنبي وانتقلت أكثر فأكثر من سياسة الانغلاق والتقييد إلى سياسة أكثر انفتاحا وتساهلا وتشجيعا للتوظيفات الأجنبية المباشرة.

ويرتبط هذا الانعطاف في مواقف الآراء المعارضة للاستثمارات الأجنبية المباشرة بما حققته هذه الأخيرة من تنمية اقتصادية واجتماعية للكثير من الدول التي تبنتها وفتحت الأبواب أمامها من جهة، ومن جهة ثانية للصعوبات الموضوعية التي واجهت الدول المضيفة، ومنها ارتفاع الديون وخدمتها وتفاقم أزمتها إلى جانب النقص الكبير للعملة الصعبة اللازمة لتأمين الاستيراد وضمان التطوير اللاحق للصناعة وتحديث فروع الاقتصاد الأخرى.

الفرع الثاني: المواقف المؤيدة للاستثمار الأجنبي المباشر.

وتتمحور آراء هذا الاتجاه في أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تؤدي دورا هاما في عملية تدويل الإنتاج، والذي يمثل فرصة حقيقية لتحقيق التنمية الاقتصادية المرجوة، إضافة إلى الآثار الإيجابية الأخرى التي تجلبها هذه الاستثمارات للدول المضيفة لها.

أولا - مبررات المواقف المؤيدة:

يرى أصحاب هذه المواقف عكس أصحاب المواقف المعارضة تماما، بأن القيام بالاستثمار الأجنبي واستقباله يعني بكل بساطة أن هذا الأخير يحكم ما يتمتع به من مزايا، فهي تعود على طرفيه حتما بآثار إيجابية، بمعنى آخر أنه لا يوجد مباراة من طرف واحد، ولكنها مباراة ذات طابع خاص يحصل كل طرف فيها على الكثير من العوائد، غير أن حجم وعدد ونوع هذه العوائد تتوقف على حد كبير على سياسات وإستراتيجيات وممارسات الطرف الآخر بشأن الاستثمار الذي يمثل أساس وجوهر العلاقة بينهما، والتي فضلا عن دورها الفعال في إحداث التنمية الاقتصادية فهي تجلب مزايا وخاصة للدول المضيفة من أهمها (مفتي، 2015، صفحة 27):

تعتبر هذه الاستثمارات وسيلة لتغطية الفجوات التمويلية في الدول النامية، والمتمثلة بشكل رئيسي في الفجوات الادخارية، الفجوة التكنولوجية وفجوة النقد الأجنبي من خلال العمل على زيادة الاحتياطي من العملات الأجنبية وبالتالي تساعد في دفع عملية التنمية.

تزيد هذه الاستثمارات من إيرادات الدولة المحلية من خلال الضرائب التي تحصل عليها الدولة والتي تساعد في التخفيف من فجوة الإيرادات العامة والنفقات العامة.

تعمل على زيادة حجم الاستغلال من خلال قيامها بتشغيل العمالة الوطنية في مشاريعها الاستثمارية وزيادة تدريب هذه القوى العاملة المشغلة.

تعتبر مصدر جيد لنقل التكنولوجيا الحديثة، وأساليب الإدارة والتنظيم المتطورة إلى البلدان النامية، كما أنها تزيد من حدة المنافسة مما يدفع بالشركات الوطنية إلى تحسين نوعية إنتاجها وزيادة تنافسيتها.

المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات في الدولة، مما يساعد على تحقيق التكامل الاقتصادي بها.

تنمية العلاقات الاقتصادية مع الدول الأخرى عن طريق عمليات التبادل الدولي.

بالإضافة إلى الآثار الإيجابية الأخرى للاستثمار الأجنبي المباشر على هيكل صادرات الدول المضيفة، وخاصة الدول ذات مصادر الدخل الوحيدة والتي تنعكس تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إليها على وضعية ميزان المدفوعات، التقسيم الدولي للعمل، دون إغفال الآثار الاجتماعية على توزيع الدخل ومستوى رفاهية معيشة أفراد المجتمع.

ثانياً - الانتقادات الموجهة للمواقف المؤيدة:

إلى جانب الفرص التي يمنحها الاستثمار الأجنبي المباشر، تشير بعض الدراسات إلى أن هناك بعض المخاطر المحتملة والتي قد تنشأ من وجود حصة كبيرة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث يعتبر وجود هذه الحصة الكبيرة علامة على ضعف الدولة المضيفة وليس علامة على قوتها، فعند اتخاذ القرار الاستثماري من طرف الشركات متعددة الجنسيات في البلد المضيف يكون عنصر المخاطرة وحالة عدم التأكد من النتائج عاليتين بالنسبة للشركة، ولتخفيف حدة تأثير المخاطرة وعدم التأكد تتطلع الشركة إلى الحصول على حوافز كبيرة ومغرية من الدولة المضيفة وأهم هذه الحوافز هو الحصول على نسبة عوائد مرتفعة إذا حقق المشروع الاستثماري نجاحاً مؤكداً، ولا خيار أمام الدولة المضيفة إلا التوقيع على عقد الاستثمار والحصول على عوائد قليلة ومتواضعة، وقرارات الدول المضيفة غالباً ما تكون في قرار التوقيع وهذا ما ينتج عنه عدم تحقيق النتائج المرجوة من هذه الاستثمارات والسبب الذي استقطبت من أجله بل بالعكس يؤدي إلى استنزاف موارد البلد المضيف الطبيعية والمالية.

وهناك شواهد عديدة تدل على أن حصة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة تكون كبيرة في الدول التي تكون فيها جودة المؤسسات أكثر انخفاضاً، مما يشكل فرصة سانحة وسهلة لغزو هذه الدول حيث لا يكون هناك مجال للتنافس مع هذه الشركات ذات المميزات والخصائص العالمية، كما سمحت العديد من الشركات متعددة الجنسيات لنفسها بأن تتدخل حتى في الشأن الداخلي للدولة المضيفة متجاوزة عقد الاستثمار الاقتصادي مستغلة قوة نفوذها ودرجة توغلها في الدولة المضيفة.

وخلاصة القول أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يمكن أن تترتب عليه آثار إيجابية أو آثار سلبية بحتة، بل كما أنه قد تنتج عنه منافع عديدة، قد يتسبب في حدوث مضر متعددة، ولذلك على الدول المضيفة له أن تعرف كيفية التعامل مع هذه الاستثمارات بالشكل الذي توازن من خلاله بين منفعه ومضاره، وهو ما يتوقف على قدرتها التفاوضية مع الشركة الأجنبية، ولا يتأتى ذلك إلا من خلال ما توفره هذه الدول من مناخ ملائم لهذه الاستثمارات وما تمتلكه من موارد وأسواق وكفاءات وكل ما يمكن أن يمثل دافعاً لتحرك الشركات متعددة الجنسيات باتجاهها، وتوجيه هذه الاستثمارات وفق ما تتطلبه تنمية اقتصادها ووفق المصلحة المشتركة للطرفين.

المبحث الثالث: تقييم حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا وعربيا.

لقد مر الاستثمار الأجنبي المباشر بمراحل تاريخية مختلفة ومتباينة في ظروفها السياسية والاقتصادية مما أثر على حجمه وهيكله وتوجهاته، حيث كان ظهوره من خلال عمليات استثمارية بسيطة ولكن مع مرور الزمن وصل مفهومه إلى العالمية وأصبح أداة تمويلية دولية بالغة الأهمية للشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة له على حد سواء، وعليه سنتعرف في هذا المبحث على مسار الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تطورها وتحولها من الصفة العادية إلى الصفة العالمية ومن ثم نعرض على حجمه وتوجهاته عالميا وعربيا.

المطلب الأول: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر.

نحاول من خلال هذا المطلب تتبع التطور التاريخي لتحركات الاستثمار الأجنبي المباشر والتغيرات التي طرأت عليه على مر الزمن، وذلك بالتطرق إلى ثلاث مراحل وهي: الاستثمار الأجنبي المباشر قبل الحرب العالمية الأولى، الاستثمار الأجنبي المباشر ما بين الحربين العالميتين (1914-1945) والاستثمار الأجنبي المباشر بعد الحرب العالمية الثانية (من 1946 إلى نهاية الثمانينات).

الفرع الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر قبل الحرب العالمية الأولى.

ظهر الاستثمار الأجنبي المباشر في مهده الأولى على يد الفينيقيين الذين فكروا في إقامة نشاطات استثمارية في أماكن بعيدة عن محل إقامتهم، ومع الاكتشافات الجغرافية والتوسع الأوروبي في أواخر القرنين 15 و16 ميلادي برزت قوة رأس المال التجاري وهيمته، فظهرت استثمارات خارج أوروبا عن طريق شركاتها الاستثمارية. (بجاوي، 1980، صفحة 42)

وقبل الحرب العالمي الأولى تركزت الحركات الدولية لرؤوس الأموال في عدد صغير من الدول (بريطانيا وفرنسا وألمانيا)، فبريطانيا عرفت قيام الثورة الصناعية وتمكنت من تعظيم حصتها من التجارة والاستثمارات الدولية، أما فرنسا فقد استثمرت أموالها في الخارج وقامت بإقراض كل من روسيا والإمبراطورية العثمانية، كما وجهت ألمانيا استثماراتها نحو أمريكا الجنوبية وبلغت حصة هذه الدول من الاستثمارات الأجنبية في عام 1990 كما يلي: بريطانيا 11.1 مليار دولار، فرنسا 5.6 مليار دولار وألمانيا 3.5 مليار دولار. (Bonnin, 1984, pp. 40-41)

وفي الواقع تمثل هذه المرحلة مرحلة ازدهار للاستثمارات الأجنبية المباشرة، فقد سادت ظروف سياسة واقتصادية مناسبة بشكل كبير لتدفق هذا النوع من الاستثمارات منها: ثبات قيمة العملات بالنسبة للذهب وسهولة تحويلها مما سهل التجارة وحركة رؤوس الأموال، وانتشار الأفكار الرأسمالية التي شجعت المبادرة الفردية وكرست الربح والفائدة والخضوع لقرارات السوق، كما أدت الثورة الصناعية إلى منح الشركات الأوروبية المستوى والقدرات اللازمة للاستثمار في الخارج، لذلك ظهرت السياسات التوسعية الاستثمارية الأوروبية لاستغلال المواد الأولية والفرص الاستثمارية في المستعمرات، وهذا ما انعكس ولمدة طويلة في سيادة الشك والتخوف من الاستثمار الأجنبي المباشر واعتباره وسيلة للنهب وتكريس التبعية. (شلغوم، 2012، صفحة 28)

الفرع الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر ما بين الحربين العالميتين (1914-1945).

أدى قيام الحرب العلمية الأولى إلى تراجع حركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة نظرا لتراجع النشاط الاستثماري الخارجي لأوروبا، فقد فقدت الكثير من الدول المصدره لرأس المال مثل بريطانيا وفرنسا وألمانيا جزءا كبيرا من استثماراتها في الخارج سواء كان

ذلك بالبيع لمواجهة نفقات الحرب أو التدمير المادي أو المصادرة، واضطرت لتجنيد إمكاناتها لإعادة بناء ما دمرته الحرب العالمية الأولى، لذلك قامت بتصفية العديد من استثماراتها الخارجية مع الإبقاء على مساهمتها في الشركات البترولية ومناجم الذهب، وقد جاءت الأزمة العالمية لسنة 1929 لتدعم هذا التوجه نتيجة ظروف الكساد وانكماش التجارة الخارجية في ذلك الوقت. كل هذه الأحداث دفعت بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى التقهقر والتراجع لتصل قيمته التراكمية إلى حوالي 1 مليار دولار سنة 1938. (مودع، 2019، صفحة 76).

إضافة إلى إعادة تموضع مراكز تصدير الاستثمارات المباشرة وهو ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (11-I): تطور مراكز الدول في مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر بين عامي 1916 و 1938					
الدول المصدرة %	1916	الدول المضيفة %	1938	1916	1938
الدول المتقدمة، منها:	100	الدول المتقدمة، منها:	100	37.2	34.3
و.م.أ	18.5	و.م.أ	27.7	10.3	7.6
كندا	1.1	كندا	2.7	5.7	9.6
بريطانيا	45.5	بريطانيا	39.8	1.6	2.9
فرنسا	12.2	الإتحاد السوفياتي	9.5	7.1	-
ألمانيا	10.5	أستراليا	1.3	3.2	8
الإتحاد السوفياتي	2.1	اليابان	1.7	0.2	0.6
اليابان	0.1	الدول النامية، منها:	14.5	62.8	65.7
أخرى	10	أمريكا اللاتينية	14.5	32.7	30.8
الدول النامية	00	إفريقيا	00	6.4	7.4
		آسيا		20.9	25

المصدر: شلغوم عمروش محمد، "دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية"، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان، 2012، ص 29.

من خلال الجدول رقم (11-I) نلاحظ تمركز مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة في الدول المتقدمة المستعمرة، إذ استطاعت بريطانيا أن تحافظ على مركز الريادة من خلال تسجيل مساهمتها في حجم المخزون العالمي بـ 45.5% عام 1916 و 39.8% عام 1938، في حين تقهقرت مكانة فرنسا وخصوصاً ألمانيا لصالح الولايات المتحدة الأمريكية التي احتلت المرتبة الثانية من خلال تسجيل معدل 18.5% عام 1916 ليرتفع إلى 27.7% عام 1938. أما من جانب مخزون الاستثمارات الأجنبية الواردة فقد تركّز في الأقاليم الأساسية المشكلة للدول النامية المستعمرة (أمريكا اللاتينية، آسيا وإفريقيا) بنسبة 62.8% و 65.7% بين عامي 1916 و 1938 على التوالي، إضافة إلى دول متقدمة أخرى خصوصاً الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأستراليا.

ولقد استمرت الولايات المتحدة الأمريكية في تدعيم مكانتها كمصدر للاستثمارات الأجنبية المباشرة على حساب الدول الأوروبية التي تدهورت أوضاعها المالية والاقتصادية جراء الحرب العالمية الثانية، ففي عام 1945 بلغت استثماراتها الخارجية نسبة 59.1% من إجمالي الاستثمارات العالمية، تليها بريطانيا وفرنسا وألمانيا بـ 24.5%، و 4.7% و 1.1% على التوالي، والباقي لدول العالم الأخرى، وقد انصب اهتمام الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه المرحلة على استغلال المواد الأولية وبناء السكك الحديدية. (شلفوم، 2012، الصفحات 29-30)

الفرع الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر ما بعد الحرب العالمية الثانية (من 1946 إلى نهاية الثمانينات).

استفادت الولايات المتحدة الأمريكية من حالة الدول الأوروبية التي خرجت من الحرب العالمية الثانية منهارة وضعيفة وعاجزة عن تجسيد استثمارات خارجية، فبدأت في تجسيد إستراتيجية لتدعيم المبادئ الرأسمالية في العالم لمواجهة توسع المعسكر الشرقي، وكان ذلك بعدة وسائل منها: تأسيس نظام اقتصادي دولي بعد قرارات مؤتمر "بريتن وودز" عام 1944، إضافة إلى المساعدات المقدمة للدول الأوروبية في إطار مشروع "مارشال" لإدماجها في صفها وإيقاف المد الشيوعي ومختلف مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر التي فتحت العديد من الأسواق الخارجية أمام شركاتها لضمان الإمدادات بالمواد الأولية وتصريف منتجاتها، كل هذه العوامل ساهمت في تنشيط حركة رؤوس الأموال الدولية والنشاطات التوسعية مع بداية هذه الفترة.

لكن مع نهاية الخمسينات وبداية الستينات وكنتيجة لإتباع العديد من الدول النامية بعد حصولها على استقلالها السياسي لاستراتيجيات تنموية مستندة إلى الاقتصاد الموجه، وبتركيزها على تنمية صناعاتها المحلية فقد ساد التخوف من الآثار السلبية المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر كخلق التبعية الاقتصادية والتدخل السياسي وإضعاف شركات القطاع العام. (حضر، 2004، صفحة 3)

وما يؤكد ذلك هو قيام العديد من الدول حديثة الاستقلال بتصفية وتأميم العديد من الشركات الأجنبية التي كانت متواجدة على أراضيها.

وفي منتصف السبعينات احتلت القروض الخارجية مكانة بارزة في هيكل التمويل الدولي، فقد أدى ارتفاع أسعار النفط سنة 1973 إلى تراكم العوائد النفطية لدى الدول المصدرة للنفط وأخذت هذه العوائد طريقها للإيداع في المصارف الأجنبية، الأمر الذي دفع هذه المصارف إلى توسيع قروضها للدول النامية وأصبحت هذه الأخيرة أقل اهتماما بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وقد استمر هذا التراجع حتى نهاية النصف الأول من الثمانينات. (مودع، 2019، صفحة 78)

وانطلاقاً من النصف الثاني من الثمانينات عرفت أغلب الدول الصناعية نمواً كبيراً لهذه الظاهرة وتعود هذه الأهمية التي اكتسبها الاستثمار الأجنبي المباشر إلى عدد من العوامل هي (Yves & Lautier, 2005, p. 780):

❖ تبني أغلب الدول النامية برامج الإصلاح الاقتصادي والتي تضمنت تحرير حركة التجارة ورأس المال وتبني برامج الخصخصة، كما ساعد التقدم التكنولوجي خاصة في مجال الاتصالات على سرعة انتقال المعلومات والإحصاءات، وبالتالي سرعة اتخاذ القرارات المتعلقة بالاستثمار في مختلف الدول، فضلاً على أن هذا التقدم التكنولوجي سهل من عملية انتقال الأموال من بلد لآخر وقلل من تكلفة نقلها.

❖ تفكك الاتحاد السوفياتي والتحول الاقتصادي الذي اعتمده دول أوروبا الشرقية وما ترتب عن ذلك من زيادة في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إليها.

الزيادة الكبيرة في حاجة الدول إلى التمويل الخارجي في وقت تناقص فيه معدل الادخار على المستوى العالمي وتناقصت فيه أيضا مصادر التمويل الأخرى بالنسبة لكثير من الدول النامية، إضافة إلى انحسار حركة الإقراض الدولية بسبب أزمة المديونية في عام 1982 وتوقف العديد من الدول النامية عن دفع أعباء ديونها واتجاهها مثل (الأرجنتين والبرازيل والفيليبين والمكسيك) إلى عملية بيع ديونها للمستثمرين بأسعار مشجعة.

زيادة عدد المعاهدات الثنائية الموقعة والمتعلقة بتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وحمايته.

التوسع الهائل الذي شهدته الشركات متعددة الجنسيات والتي لعبت الدور الرئيسي في زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ لم تعد تنشط فقط في استغلال الموارد الطبيعية بل توسعت نحو قطاع الخدمات، فبعد أن كان هذا القطاع يستحوذ على 25% من إجمالي الاستثمارات خلال السبعينات و 20% خلال الستينات، وصل إلى 43% من الإجمالي خلال الثمانينات وقد تركز في القطاع المالي والنقل والسياحة والفندقة.

وقد أدت هذه العوامل مجتمعة إلى زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويتضح ذلك جليا من الجدول الموالي:

الجدول رقم (I-12): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة خلال الفترة (1977-1988)												
(الوحدة: مليون دولار أمريكي)												
السنوات	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
الوارد الإجمالي	27 044	34 244	41 895	54 396	69 580	58 222	50 393	56 161	55 831	86 695	136 866	164 228
الاقتصاديات المقدمة	20 138	25 368	33 779	46 976	45 734	31 754	32 692	39 196	41 746	70 893	115 096	133 647
الاقتصاديات المنحولة	-	-	-	-	-	-	-	-	-
الاقتصاديات النامية	6 906	8 876	8 116	7 396	23 834	26 468	17 683	16 972	14 070	15 832	21 763	30 558
الصادر الإجمالي	28 687	39 313	62 752	52 085	52 159	27 292	37 705	50 513	62 104	96 777	142 005	181 987
الاقتصاديات المقدمة	28 124	38 578	62 454	49 357	50 824	25 241	35 686	47 997	58 378	91 929	135 623	170 386
الاقتصاديات المنحولة
الاقتصاديات النامية	563	735	298	2 728	1 335	2 051	2 019	2 515	3 726	4 849	6 382	11 601

Source : unctadstat, (1977-1988), on the link : <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, View Date:24/03/2020, At : 23:53.

المطلب الثاني: تقييم حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا.

للاطلاع على تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة (1990-2019)، خصص هذا المطلب والذي سنتطرق من خلاله إلى تحليل تطور هذه التدفقات، التوزيع الجغرافي الوارد والصادر لهذه الاستثمارات ومن ثم توزيعها القطاعي.

الفرع الأول: التدفقات الإجمالية للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم.

تزايدت الأهمية النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد العالمي، حيث ارتفعت قيمة التدفقات الواردة منه من 205 مليار دولار في عام 1990 إلى 1414 مليار دولار في المتوسط خلال الفترة (2005-2007)، إلا أن الأزمة المالية التي شهدتها العالم منذ منتصف عام 2008 (أزمة الرهن العقاري) والتي أثرت بشدة على الاقتصاديات الرأسمالية خاصة، أدت إلى تراجع التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2009-2011) إلى 1343 مليار دولار في المتوسط، واستمر الانخفاض حتى

عام 2014 بتسجيل تدفقات واردة بقيمة 1324 مليار دولار ويعود سبب استمرار هذا التراجع إلى الحذر الزائد من طرف المستثمرين بالنظر إلى هشاشة الاقتصاد العالمي في تلك الفترة (أهتبار أسعار النفط)، والتوجهات غير الواضحة لبعض الدول، إضافة إلى قيام عدد كبير من الشركات متعددة الجنسيات بتقليص حجم استثماراتها في الخارج وتغيير المواقع بالنسبة للبعض الآخر. ولكن سرعان ما شهدت هذه التدفقات ارتفاعا ملحوظا ابتداء من عام 2015 بتسجيلها ما قيمته 2034 مليار دولار. (مودع، 2019، الصفحات 80-81)

وشهدت هذه التدفقات تراجعا طفيفا عام 2016 بنسبة 6% لتصل إلى 1919 مليار دولار بالرغم من ارتفاع عمليات الاندماج والاستحواذ للشركات متعددة الجنسيات إلى 887 مليار دولار، وواصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي انخفاضها في عام 2018، حيث انخفضت بنسبة تزيد عن 15% بالمقارنة مع عام 2017 حيث وصلت إلى 1297 مليار دولار، وترجع أسباب هذا الانخفاض الثالث على التوالي بشكل أساسي، إلى العمليات الكبيرة لتحويل الأرباح المتراكمة في الخارج من قبل الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية في النصف الأول من عام 2018 وهذا بعد الإصلاحات الضريبية والضمانات التي اتخذتها الإدارة الأمريكية في نهاية عام 2017.

تم تعويض الانخفاض المسجل في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في النصف الأول من عام 2018 (40% مقارنة بالفترة نفسها من عام 2017) بزيادة في عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود بنسبة 18% والتي انتقلت من 694 مليار دولار في عام 2017 إلى 816 مليار دولار في عام 2018، حيث استخدمت الشركات متعددة الجنسيات الأمريكية السيولة النقدية الناتجة عن الامتيازات الضريبية الممنوحة من طرف الدول المضيفة لفروعها. (UNCTAD, 2019, pp. 2-3)

الجدول رقم (I-13): مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي لعام 2018 وسنوات أخرى مختارة (القيمة بالأسعار الحالية؛ مليار دولار أمريكي)						
المؤشرات	1990	2005-2007 (معدل ما قبل الأزمة)	2015	2016	2017	2018
تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة	205	1414	2034	1919	1497	1297
تدفقات الاستثمار الأجنبي الصادرة	244	1451	1683	1550	1425	1014
أرصدة الاستثمار الأجنبي الواردة	2196	14475	26313	28243	32624	32272
أرصدة الاستثمار الأجنبي الصادرة	2255	15182	26260	27621	32383	30975
عمليات الاندماج والاستحواذ الصافية عبر الحدود	98	729	735	887	694	816
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" (UNCTAD) لعام 2019، ص 18.						

وقد رصد تقرير اتجاهات الاستثمار العالمية الصادر عن برنامج الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في جانفي 2020 بأن التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر لعام 2019 ظلت ثابتة تقريبا عند مستويات 1390 مليار دولار أمريكي، أي بانخفاض قدره 1% عن 1410 مليار دولار المعدلة في عام 2018، حيث لا يزال الاتجاه الأساسي للاستثمار الأجنبي المباشر ضعيفا بسبب ضعف الأداء

الاقتصادي الكلي وحالة عدم اليقين في السياسات والتوجهات بالنسبة للمستثمرين بفعل مخاطر التوترات التجارية الجديدة خاصة بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين. (UNCTAD, 2020, p. 1)

الفرع الثاني: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر على الصعيد العالمي.

أولا - التدفقات الواردة:

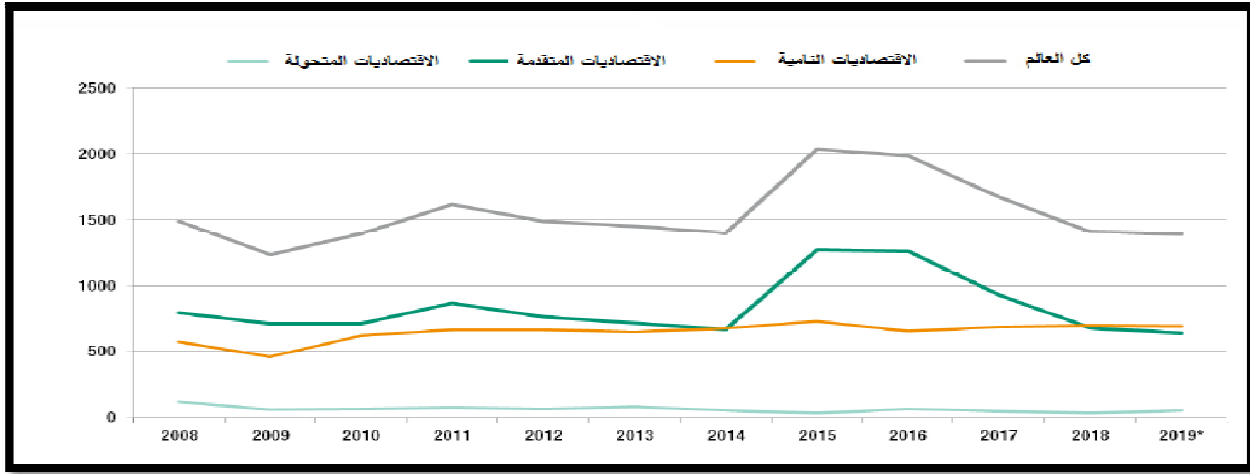
هيمنة مجموعة الدول المتقدمة على النصيب الأكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة عام 1990 بقيمة 170 مليار دولار أي ما يعادل نسبة 83% من إجمالي التدفقات العالمية الواردة، واستمرت حصتها في التزايد إلى غاية عام 2000 أين حققت طفرة في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر بلغت قيمتها 1119.10 مليار دولار أي ما يعادل نسبة 82.4% من إجمالي التدفقات العالمية الواردة، إلا أن هذه التدفقات شهدت تراجعاً بدءاً من عام 2001 وحتى عام 2004 حيث بلغت في المتوسط 425.3 مليار دولار، لتعاود الارتفاع بعدها في عام 2005 إلى غاية عام 2006 بسبب تزايد أهمية صناديق الاستثمار والتي شاركت في عام 2006 في عمليات اندماج واستحواذ عبر الحدود بلغت قيمتها 158 مليار دولار.

ويعود تزايد عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود إلى نمو أرباح الشركات وتوافر الظروف التمويلية المواتية وارتفاع معدلات النمو في البلدان المتقدمة، وكذا إلى الأداء الاقتصادي القوي للاقتصادات النامية، وظلت الحالة الجيدة التي يمر بها الاستثمار الأجنبي المباشر سائدة خلال عام 2007 رغم هواجس الأزمة المالية وكان هذا بفضل زيادة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود وعائدات الشركات متعددة الجنسيات المعاد استثمارها أين حققت رقماً قياسياً جديداً عن الرقم المحقق في عام 2000 والذي بلغ 1281.8 مليار دولار نتيجة تنامي الاقتصاد الهندي والصيني على وجه الخصوص، إلا أن آثار الأزمة المالية العالمية لعام 2008 بدت واضحة من خلال التراجع الحاد لهذه التدفقات إلى حدود 784 مليار دولار، واستمر هذا الانخفاض إلى غاية عام 2010 أين بلغ 679 مليار دولار، لتظهر أولى بوادر التحسن عام 2011 بقيمة 816 مليار دولار، وهذا راجع أساساً إلى تعافي الاقتصاد العالمي من هزات الأزمة العالمية، حيث وصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ذروتها محققة 1268.59 مليار دولار في عام 2015، ولكن آثار انهيار الأسعار العالمية للبتروول بدءاً من النصف الثاني لعام 2014 نتيجة تشبع الطلب العالمي من النفط أثرت كثيراً على هذه التدفقات أين تماوت في عام 2017 لتبلغ 759.25 مليار دولار. (UNCTADSTAT, 2021)

كما عرفت أعوام 2018 و 2019 انخفاضات أخرى متتالية في التدفقات الواردة إلى الدول المتقدمة لتبلغ 683 مليار دولار و 643 مليار دولار على التوالي أي بانخفاضات قدرها 10% و 6%، وكان من أهم أسباب هذه الانخفاضات في الثلاث سنوات الأخيرة هو عدم وضوح وضبابية الرؤية الاستثمارية بفعل هواجس الحرب التجارية المعلنة من طرف الإدارة الأمريكية على عدد من الدول والتكتلات وأبرزها المنافس التجاري الصيني. (UNCTAD, 2020, p. 3)

والشكل الموالي يبين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في العالم خلال الفترة (2008-2019):

الشكل رقم (I-02): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في العالم وحسب المجموعات الاقتصادية خلال الفترة (2008-2019) (الوحدة: مليار دولار أمريكي)



Source : UNCTAD, "Investment Trends Monitor", New York and Geneva, 2020, p 1.

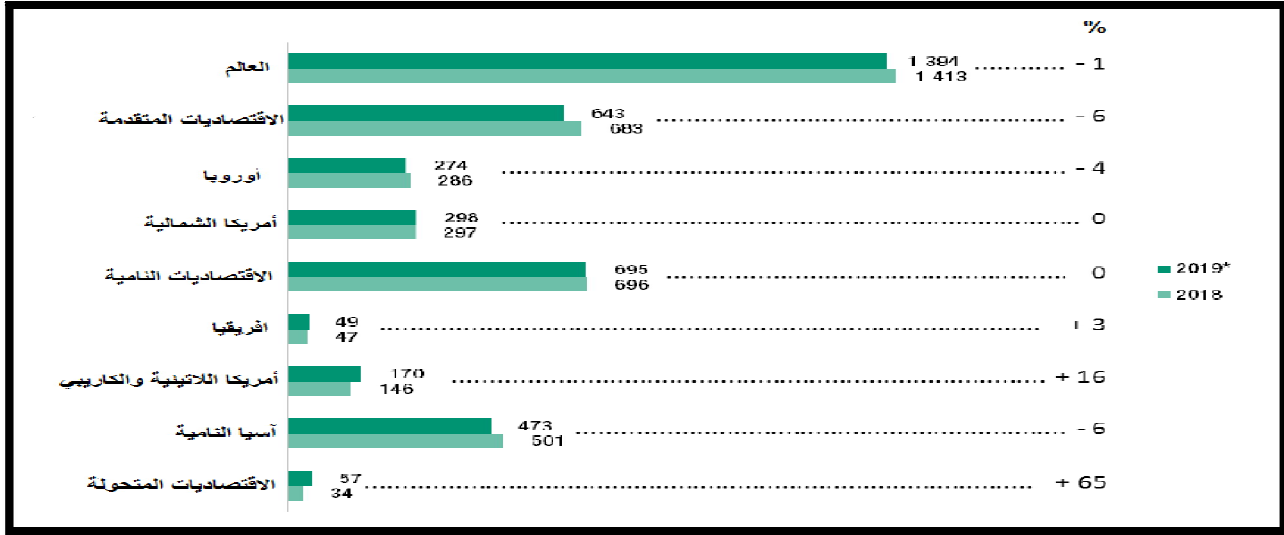
لأول مرة تصدرت الدول النامية قائمة الدول المتلقية للاستثمارات الأجنبية المباشرة إذ ورغم استقرار نمو هذه التدفقات عند مستوى 2%، إلا أنها تجاوزت الدول المتقدمة واستحوذت على ما قيمته 696 مليار دولار عام 2018 بحصة بلغت حوالي 54% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية واستقرت عند نفس المستوى تقريبا في عام 2019 بحوالي 695 مليار دولار، وكانت للدول الآسيوية النامية منها حصة الأسد حيث استقطبت لوحدها 501 مليار دولار أي بزيادة قاربت 4% عن عام 2017، وهذا نتيجة الانخفاض غير الطبيعي الذي شهدته البلدان المتقدمة من حيث حجم تدفقات الاستثمار المباشر وهي التي حافظت لسنوات على الحصة الأكبر من هذه التدفقات حيث كانت الدول الآسيوية النامية الوجهة البديلة لهذه الاستثمارات، بالإضافة إلى الديناميكية التي تعرفها الاقتصادات النامية، إلا أنها شهدت انخفاضا بـ 6% في عام 2019 إلى 473 مليار دولار. وكانت الصين ثاني أكبر وجهة في العالم لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2019 باستقطابها لـ 140 مليار دولار. وفي إفريقيا وعلى الرغم من الانخفاض الذي شهدته العديد من البلدان المتلقية الكبيرة، إلا أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ارتفعت بنسبة 11% لتصل إلى 47 مليار دولار عام 2018 و49 مليار دولار عام 2019، وقد كان لزيادة الاستثمارات في قطاع الموارد الطبيعية من خلال الاستثمارات المتنوعة وانتعاش الاقتصاد الجنوب إفريقي بعد عدة سنوات من التدفقات المنخفضة دور بارز في بلوغ هذا المستوى. أما بالنسبة للبلدان المتقدمة فقد وصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أدنى مستوى لها منذ عام 2004، حيث انخفضت بنسبة 27%، وانخفضت التدفقات الواردة إلى دول الاتحاد الأوروبي من 556.11 مليار دولار عام 2016 إلى 286 مليار دولار عام 2018 أي بنسبة قاربت 50%، ثم شهدت انخفاضا آخر بـ 4% عند 274 مليار دولار عام 2019 وهذا رغم التحسن الملحوظ الذي سجلته كل من ألمانيا وفرنسا بنسبة نمو عن عام 2018 بلغت 232% و 40% على التوالي. (UNCTAD, 2020, pp. 2-3).

وكان لحزمة الإجراءات الضريبية التحفيزية الجديدة التي أعلنتها إدارة الرئيس الأمريكي "دونالد ترامب" في عام 2017 الأثر البارز في تفضيل العديد من رؤوس الأموال الأمريكية المتراكمة بالخارج العودة إلى الولايات المتحدة الأمريكية على إعادة الاستثمار

وخاصة في دول الاتحاد الأوروبي، وبذلك حافظت الولايات المتحدة الأمريكية على مركز الصدارة كأول وجهة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة باستقطابها لـ 251 مليار دولار عام 2019 وبانخفاض طفيف عن عام 2018:

الشكل رقم (I-03): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في العالم حسب المناطق الجغرافية (2018-2019)

(الوحدة: مليار دولار أمريكي و %)



Source: UNCTAD, "Investment Trends Monitor", New York and Geneva, 2020, p 2.

ثانيا - التدفقات الصادرة:

تحتل مجموعة الدول المتقدمة مركز الصدارة من حيث تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة، حيث ارتفعت مساهمتها من 87% في المتوسط خلال الفترة (1990-1995) إلى حوالي 92% في المتوسط خلال الفترة (1998-2003). (مودع، 2019، صفحة 84)

وقد وصلت إلى ذروتها عام 2007 بحوالي 1843 مليار دولار، لتشهد بعد ذلك انخفاضات متتالية طيلة السنوات الثلاث اللاحقة لتصل عام 2010 إلى 965 مليار دولار جراء تداعيات الأزمة المالية العالمية 2008، ولكن سرعان ما حققت التدفقات الصادرة من الدول المتقدمة تحسنا ملحوظا محققة ما قيمته 1128 مليار دولار عام 2011، عاودت هذه التدفقات إلى حالة التذبذب وعدم الاستقرار إلى غاية عام 2015 حيث حققت رقما جديدا قارب 1244 مليار دولار. (UNCTADSTAT, 2021) وشهد عام 2018 تخفيض الشركات متعددة الجنسيات من البلدان المتقدمة استثماراتها في الخارج بنسبة 40% إلى 558 مليار دولار، ونتيجة لذلك انخفض نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي الصادر إلى 55% وهو أدنى مستوى تم تسجيله على الإطلاق.

وتصدر دول الاتحاد الأوروبي مجتمعة قائمة الدول المتقدمة المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث استحوذت على ما قيمته 418 مليار دولار عام 2018، مستفيدة من التحسن الملحوظ الذي سجلته الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من فرنسا، هولندا وسويسرا. ولكن الشركات متعددة الجنسيات اليابانية أصبحت عام 2018 أكبر المستثمرين في العالم، على الرغم من انخفاض الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من اليابان بنسبة 11% إلى 143 مليار دولار.

وبالنسبة للبلدان النامية فتصدر دول شرق آسيا وجنوب شرق آسيا قائمة الدول النامية المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر باستحواذها على 414 مليار دولار و69 مليار دولار على التوالي لعام 2018، وجاءت الصين ثانياً كأكبر مستثمر في العالم بعد اليابان. كما وصل الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من دول غرب آسيا إلى ارتفاع تاريخي بلغ 49 مليار دولار في عام 2018، حيث كانت الشركات متعددة الجنسيات من المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة وتركيا من المساهمين الرئيسيين في هذه الزيادة. (UNCTAD, 2019, pp. 5-6)

وسجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة لعام 2019 تموايا واضحا، حيث انخفضت قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود من 816 مليار دولار عام 2018 إلى 490 مليار دولار أي بنسبة انخفاض قدره 40%، ولم يختلف الوضع كثيرا بالنسبة لعمليات المشروعات الجديدة التي انخفضت قيمتها هي الأخرى من 999 مليار دولار عام 2018 إلى 784 مليار دولار عام 2018 أي بنسبة انخفاض بلغت 22%. حيث كان للأحداث التي شهدتها الساحة الاقتصادية العالمية دور بارز في هذا الانخفاض بما في ذلك ارتفاع تراكم الديون بين الاقتصاديات الناشئة والنامية، والمخاطر الجيوسياسية والمخاوف بشأن المزيد من التحول نحو السياسات الحمائية التي زادت من حدة التوتر بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين، إضافة إلى تداعيات خروج بريطانيا من الإتحاد الأوروبي (BREXIT). (UNCTAD, 2020, pp. 6-7)

الفرع الثالث: التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر.

عرف عام 2018 زيادة في صافي قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود وكذا المشاريع الجديدة المعلنة للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث ارتفعت صافي قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود بنسبة 18% إلى 816 مليار دولار عما كانت عليه في عام 2017، وكانت هذه الزيادة مدفوعة بقيمة الصفقات الكبيرة الموقعة، خاصة في صناعة الكيماويات وقطاع الخدمات بالرغم من انخفاض عدد هذه الصفقات في الواقع، وارتفعت قيمة المشاريع الجديدة المعلنة بنسبة 41% حيث وصلت قيمتها إلى 981 مليار دولار، وتركزت أهم مكاسب هذه العمليات من حيث قيمتها في قطاع الصناعة الاستخراجية، الصناعة التجهيزية وقطاع البناء. (UNCTAD, 2019, p. 7)

وكانت حصة صافي عمليات الاندماج والاستحواذ العالمية كنسبة مئوية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر هي 62%، وهو أعلى مستوى لها منذ ذروة ثورة الإنترنت (الدوت كوم) في عام 2000.

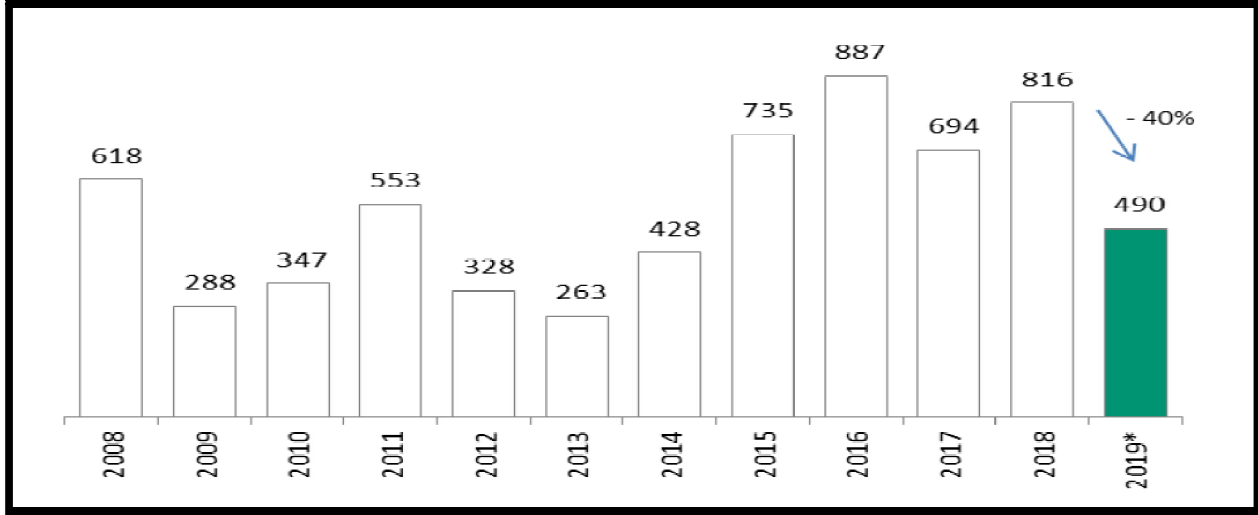
وفيما يخص التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر لهذه العمليات فقد بلغت قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ في القطاع الأولي 39 مليار دولار بزيادة قدرها 60% عن عام 2017، وكانت أكبر صفقة هي استحواذ شركة **Total** (فرنسا) على شركة النفط والغاز **Maersk Olie og Gas** (الدانمارك) مقابل 7.4 مليار دولار كجزء من إعادة الهيكلة المستمرة في هذا القطاع. أما في القطاع الصناعي فشهد انخفاضا طفيفا وظل صافي مبيعات عمليات الاندماج والاستحواذ على المستوى العالمي قريبا من مستوى عام 2017، حيث انخفضت قيمة صفقات صناعة الأدوية للعام الثالث على التوالي والتي بلغت 113 مليار دولار في عام 2015 إلى 28 مليار دولار عام 2018، في حين حقق قطاع الخدمات صافي عمليات اندماج واستحواذ بأكثر من الثلث عن عام 2017 إلى 469 مليار دولار، وكان المحرك الرئيسي هو زيادة قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ في الصناعة المالية والتي تضاعفت تقريبا إلى 108 مليار دولار. وبشكل منفصل، بلغ صافي عمليات الاندماج والاستحواذ في الأنشطة العقارية (جزء من الأنشطة التجارية قيمة

57 مليار دولار في عام 2018) وبذلك فقد شكلت الاستثمارات المتعلقة بالعقارات جزءا كبيرا من عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود في عام 2018. (UNCTAD, 2019, p. 8).

والشكل الموالي يبين قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود خلال الفترة (2008-2019):

الشكل رقم (I-04): قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود خلال الفترة (2008-2019)

(الوحدة: مليار دولار أمريكي)



Source: UNCTAD, "Investment Trends Monitor", New York and Geneva, 2020, p 6.

انخفضت قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود في عام 2019 إلى حدود 490 مليار دولار أمريكي، وكان هذا بسبب التأخير في الموافقة التنظيمية على هذه العمليات والتي تم الإعلان عنها من قبل، حيث سادت مخاوف من احتمال إلغاء بعض أكبر عمليات الاندماج والاستحواذ في العالم، بما في ذلك الاستحواذ على *Delivroo* (المملكة المتحدة) عن طريق *Amazon* (الولايات المتحدة الأمريكية)، واستحواذ *Embraer* (البرازيل) عن طريق *Boeing* (الولايات المتحدة الأمريكية)، وكان الانخفاض أعمق في قطاع الخدمات (56% إلى 207 مليار دولار)، يليه قطاع الصناعة (19% إلى 249 مليار دولار) ثم القطاع الأولي (14% إلى 34 مليار دولار). (UNCTAD, 2020, p. 5).

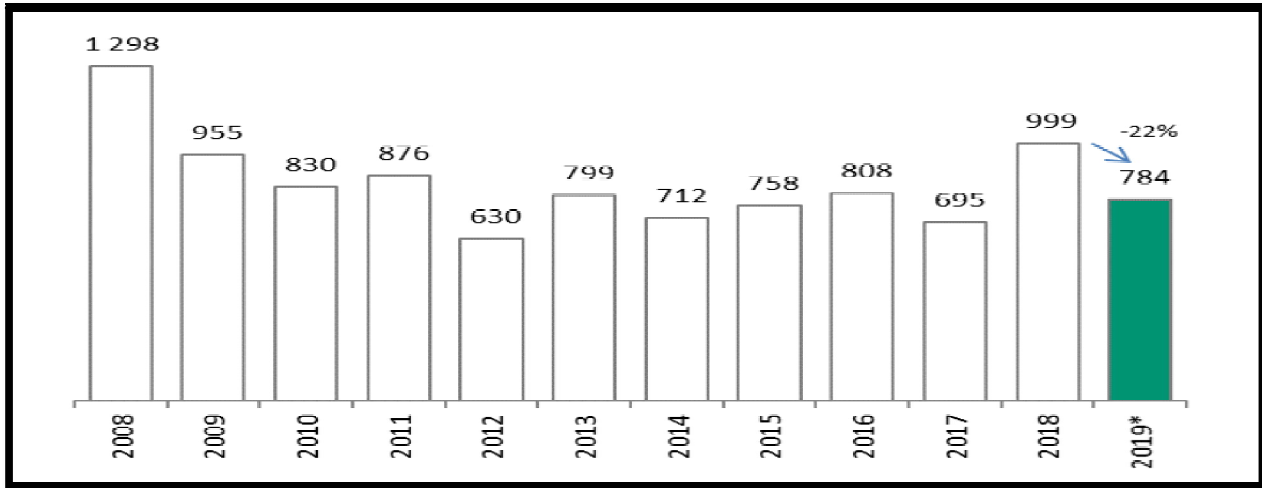
أما فيما يخص المشاريع الجديدة المعلنة للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم لعام 2018 فقد بلغت 17567 مشروعاً بقيمة إجمالية بلغت 981 مليار دولار بنسبة نمو عن عام 2017 بـ 41% ففي القطاع الأولي تضاعفت القيمة الإجمالية العالمية للمشاريع الجديدة المعلنة إلى 41 مليار دولار، ويرجع ذلك في الغالب إلى مشاريع التعدين التي تضاعفت قيمتها إلى 20 مليار دولار في 2018، وهو أعلى مستوى لها منذ عام 2011. أما بالنسبة للقطاع الصناعي فقد زادت المشاريع المعلنة بنسبة 35% عن عام 2017 لتصل إلى 466 مليار دولار، وعلى النقيض من الصناعات ذات المهارات العالية والموارد الطبيعية، كان الاتجاه في المشاريع المعلنة في الصناعات ذات المهارات المنخفضة باهتا بشكل عام. وارتفع الإجمالي العالمي للمشاريع الجديدة المعلنة في قطاع الخدمات بنسبة 43% إلى 473 مليار دولار، حيث كانت هناك زيادات كبيرة في كل من مجالي البناء وتوليد الطاقة، وارتفعت مشاريع البناء بنسبة 84% إلى 113 مليار دولار وهذا بعد انخفاضها الحاد على إثر الأزمة المالية العالمية 2008 ولكنها سرعان ما تحسنت وازداد

عددها بدءاً من منتصف عام 2010، وتتعلق مشاريع البناء الجديدة بالأساس ببناء المناطق الاقتصادية الخاصة (SEZs) حول العالم ومن أمثلة ذلك، تطوير منطقة "داوي" الاقتصادية الخاصة في ميانمار عام 2015، بناء مناطق لوجيستية في فيتنام عام 2016 بقيمة 2.5 مليار دولار وإنشاء منطقة صناعية للمنسوجات بالمنطقة الاقتصادية لقناة السويس في مصر عام 2018 بقيمة 830 مليون دولار. أما بالنسبة للمشاريع الجديدة في مجال الطاقات المتجددة فقد سجل عام 2018 ارتفاعاً بنسبة 23% أين وصلت إلى 110 مليار دولار وهذا ما يبرز التوجهات الجديدة للاستثمار الدولي من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر الجديد والذي يركز بشكل أساسي على الطاقة المتجددة حيث تشهد كل عام المشاريع الجديدة في الكهرباء المتجددة تزايداً ملحوظاً مقارنة بالمشاريع التي تعتمد على الوقود الأحفوري في توليد الكهرباء. (UNCTAD, 2019, pp. 9-11)

والشكل الموالي يبين قيمة المشاريع الجديدة المعلنة لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الفترة (2008-2019):

الشكل رقم (I-05): قيمة المشاريع الجديدة المعلنة لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (2008-2019)

(الوحدة: مليار دولار أمريكي)



Source: UNCTAD, "Investment Trends Monitor", New York and Geneva, 2020, p 7.

تراجعت قيمة المشاريع الجديدة المعلنة لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر في عام 2019 إلى 784 مليار دولار بما نسبته 22% عن عام 2018، حيث تم تجميد الإعلان عن العديد من المشاريع الجديدة بسبب المخاوف التي لا تزال سائدة على صعيد الاقتصاد العالمي والتي تؤثر على قرارات الاستثمار، حيث انخفضت القيمة الإجمالية للمشاريع الجديدة المعلنة في القطاع الأولي إلى النصف إلى 21 مليار دولار، ويرجع ذلك في الغالب إلى انخفاض مشروعات التعدين واستغلال المحاجر، كما انخفضت كذلك المشاريع الجديدة المعلنة في قطاع التصنيع بنسبة 14% لتصل إلى 402 مليار دولار. وعلى الرغم من تراجع الصناعات الاستخراجية، فلقد ارتفعت الاستثمارات المعلنة في تصنيع فحم الكوك والمنتجات البترولية المكررة بنسبة 12% لتصل إلى 94 مليار دولار.

ومن أفضل الصفقات الجديدة التي تم الإعلان عنها في عام 2019 هو قيام مجلس الاستثمار المملوك للدولة في سريلانكا بإبرام صفقة بقيمة 24 مليار دولار مع *Hambantota Oil Refinery*، وهي شركة تابعة لشركة *Sugih Energy* (سنغافورة) لتشغيل مصفاة نفط في ميناء *Magapura Mahinda Rajapakse*. (UNCTAD, 2020, p. 15)

المطلب الثالث: تقييم حجم وجغرافية الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية.

أعطت الدول العربية اهتماما ملحوظا بالعمل على جذب أكبر قدر ممكن من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نظرا للدور البارز لهذا الأخير في تحقيق التنمية المنشودة في كثير من دول العالم والنامية منها بصفة خاصة، فعملت جاهدة على توفير مناخ استثماري محفز للمستثمرين الأجانب من خلال إقرار وسن قوانين وتشريعات تعطي ضمانات وتحفزات لهذه الاستثمارات، حيث سنحاول من خلال هذا المطلب الوقوف على واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية مع تحديد حجم الاستثمارات البينية بينها وهذا خلال الفترة (1990-2019).

الفرع الأول: التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر على الصعيد العربي.

نتناول في هذا الفرع نصيب الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وأيضا التدفقات الصادرة من الدول العربية من هذه التدفقات وتوزيعاتها الجغرافية.

أولا - نصيب الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

لا يزال نصيب الدول العربية من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة على المستوى العالمي وعلى مستوى الدول النامية ضعيفا على الرغم من تطور تدفقاته الواردة بداية من النصف الثاني لعقد التسعينات، حيث ارتفع من 1319 مليون دولار عام 1990 إلى 5798 مليون دولار عام 2000 ليحقق رقما قياسيا عام 2008 بقيمة 88501.6 مليون دولار، حيث ارتفعت بذلك حصة الدول العربية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة على المستوى العالمي من 0.64% عام 1990 إلى ما يقارب 6% عام 2008، ويعود ذلك بالأساس إلى قيام الدول العربية وخاصة النفطية منها بتعديل قوانين الاستثمار فيها من أجل إنشاء مناخ استثماري ملائم يساعد في تحقيق التنمية الاقتصادية لهذه الدول العربية، إلا أنه وانطلاقا من عام 2011 إلى غاية عام 2015 شهدت تدفقات الواردة إلى الدول العربية انخفاضات متتالية حيث سجلت 44967.1 مليون دولار عام 2011، ثم شهدت تحسنت طفيفا بتحقيقها 33975.2 مليون دولار عام 2016.

واصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية تراجعها ولكن بنسبة طفيفة بلغت 0.34% من 31.3 مليار دولار عام 2017 إلى 31.2 مليار دولار عام 2018، وكان من أسباب هذه الانخفاضات هو استمرار حالة عدم الاستقرار السياسي والأمني للعديد من الدول العربية والهبوط الحاد في الأسعار العالمية للنفط بدءا من النصف الثاني من عام 2014، ومثلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول العربية ما نسبته 2.4% من إجمالي التدفقات العالمية الواردة. (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واتمان الصادرات، 2019، صفحة 7)

والجدول الموالي يوضح تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية خلال الفترة (1990-2018):

الجدول رقم (I - 14): تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية خلال الفترة (1990-2018)

(الوحدة: مليون دولار أمريكي)

الدولة	1990	2000	2006	2008	2011	2016	2017	2018
الإمارات	-116.0	-506.0	12,806.0	5,063.0	7,152.1	9,604.8	10,354.2	10,385.3
مصر	734.0	1,235.0	10,042.8	9,494.6	-483.0	8,106.8	7,408.7	6,797.6
سلطنة عمان	142.0	83.0	1,597.0	2,952.0	1,752.9	2,265.3	2,918.1	4,190.5
المغرب	165.0	422.0	2,449.4	2,487.1	2,568.4	2,157.1	2,686.0	3,640.4
السعودية	312.0	183.0	18,293.0	39,456.0	16,308.0	7,453.0	1,419.0	3,208.8
لبنان	6.0	964.0	3,131.7	4,002.1	3,137.1	2,568.5	2,522.4	2,879.8
البحرين	-183.0	364.0	2,914.9	2,638.3	98.4	243.4	1,426.1	1,515.2
الجزائر	40.0	280.0	1,888.2	2,631.7	2,580.4	1,637.0	1,232.3	1,506.3
السودان	-31.0	392.0	1,841.8	1,653.1	1,734.4	1,063.8	1,065.3	1,135.8
تونس	89.0	779.0	3,308.0	2,758.6	1,147.9	885.0	880.8	1,035.9
الأردن	38.0	815.0	3,544.0	2,826.3	1,485.9	1,553.0	2,029.7	949.9
الصومال	6.0	0.0	96.0	87.0	102.0	334.0	384.0	409.0
الكويت	6.0	16.0	121.3	-6.0	3,259.1	418.7	348.1	345.5
جيبوتي	0.0	3.0	108.3	228.9	79.0	160.0	165.0	265.0
فلسطين	0.0	62.0	18.6	51.5	349.3	296.7	203.2	226.0
موريتانيا	7.0	40.0	154.6	342.8	588.7	271.2	587.2	70.8
ليبيا	159.0	141.0	2,064.0	3,180.0	0.0	0.0	0.0	0.0
سورية	71.0	270.0	659.0	1,465.6	804.2	0.0	0.0	0.0
اليمن	-131.0	6.0	1,121.0	1,554.6	-518.4	-561.0	-269.9	-282.1
قطر	5.0	252.0	3,500.0	3,778.6	938.5	773.9	986.0	-2,186.3
العراق	0.0	-3.0	383.0	1,855.7	1,882.3	-6,255.9	-5,032.4	-4,885.1
الإجمالي العربي	1,319.0	5,798.0	70,042.6	88,501.6	44,967.1	32,975.2	31,313.9	31,208.3
حصة الدول العربية من إجمالي الاقتصاديات النامية والاقتصاديات الانتقالية %	3.70	2.40	15.14	12.72	6.03	4.57	4.24	4.21
حصة الدول العربية من إجمالي العالمي %	0.64	0.42	4.99	5.98	2.88	1.71	2.09	2.40

Source: Unctadstat, on the link : <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, View Date : 28/03/2020, At : 18:00.

أما خلال عام 2019، وبحسب بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) فقد تحسنت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المنطقة العربية، أين سجلت 34.7 مليار دولار، بزيادة في عدد المشاريع الاستثمارية عن عام 2018 قدرها 24% إلى 1092 مشروع جديد تم تجسيدها من طرف 815 شركة متعدد الجنسية. (DHAMAN, 2020, p. 6)

وقد تواصل خلال عام 2019 تركيز هذه التدفقات في عدد محدود من الدول العربية، حيث استحوذت كل من الإمارات العربية المتحدة، مصر، المملكة العربية السعودية وسلطنة عمان على نحو 91% من إجمالي التدفقات الواردة إلى المنطقة العربية، وتصدرت القائمة الإمارات العربية المتحدة بنحو 13.8 مليار دولار وبحصة 41.2%، تلتها مصر في المركز الثاني بقيمة 9.01 مليار دولار وبحصة 26.9%، وجاءت المملكة العربية السعودية في المرتبة الثالثة بقيمة 4.6 مليار دولار وبنسبة 13.6% من إجمالي التدفقات. (DHAMAN, 2020, pp. 35-38)

وعرف عام 2019 تنامي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المملكة العربية السعودية بنسبة 9% إلى ما يقدر بنحو 4.6 مليار دولار مع بعض الصفقات خارج قطاع المحروقات. (UNCTAD, 2020, p. 4)، وهو ما يرشحها لأن تكون الوجهة العربية الأولى لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية وهذا بعد سلسلة الإصلاحات التي اعتمدها الحكومة السعودية من حيث التشريعات أو من ناحية المناخ العام للاستثمار ضمن الخطة الاستراتيجية للمملكة (رؤية 2030).

أما بالنسبة لمنطقة شمال إفريقيا، وباستثناء مصر، فقد عرفت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة تراجعاً بـ 11% بما قيمته 13.7 مليار دولار. وبالرغم من ترتيب المغرب كسادس دولة عربية من حيث استقطاب هذه التدفقات، إلا أنه عرف في عام 2019 تراجعاً تجاوز 55% بما قيمته 1.6 مليار دولار مقارنة بعام 2018، فيما جاءت الجزائر سابعا باستقبالها لاستثمارات أجنبية مباشرة بقيمة 1.4 مليار دولار ما مثل نسبة 4.1% من التدفقات الواردة إلى الدول العربية. (DHAMAN, 2020, pp. 35-38)

وانطلاقاً من تحليل قاعدة بيانات أسواق الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI Markets) التي أعدها مؤسسة الفايانانشيال تايمز (Financial Times) والتي تعد أحد قواعد البيانات الأكثر شمولاً لتغطية مجمل المشاريع الاستثمارية الأجنبية المباشرة الجديدة في جميع أنحاء العالم وفي كل القطاعات انطلاقاً من عام 2003 وحتى نهاية عام 2019، يمكن استخلاص مجموعة من المؤشرات المهمة أبرزها ما يلي (DHAMAN, 2020, pp. 6-8):

📈 تاريخياً ارتفع عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية من 452 مشروعاً عام 2003 إلى 1296 مشروعاً عام 2008 ثم شهد اتجاهها عاماً للهبوط مع ظهور تداعيات الأزمة المالية العالمية اعتباراً من 2009 حتى بلغ 770 مشروعاً عام 2015، وابتداءً من عام 2015 عرف عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية تزايداً سنوياً مستمراً بلغ 1092 مشروعاً في نهاية عام 2019.

📈 تصدرت الإمارات العربية المتحدة قائمة الدول العربية من حيث عدد المشاريع الأجنبية الواردة في عام 2019 بـ 445 مشروعاً بتكلفة قدرها 13557 مليون دولار، ثم مصر بـ 140 مشروعاً بتكلفة قدرها 13715 مليون دولار وحلت المملكة العربية السعودية ثالثاً بـ 134 مشروعاً بتكلفة قدرها 12527 مليون دولار.

📈 استثمرت الشركات الأجنبية العاملة في الدول العربية وخلال الفترة ما بين جانفي عام 2003 وحتى ديسمبر عام 2019 في نحو 14816 مشروعاً في المنطقة العربية ما مثل نحو 5% من إجمالي عدد المشاريع الأجنبية القائمة في العالم وبتكلفة إجمالية بلغت 1243 مليار دولار.

📈 بلغ إجمالي فرص العمل التي وفرتها مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية طيلة هذه الفترة بما يزيد عن مليوني فرصة عمل بنسبة 5% من الإجمالي العالمي البالغ 40.2 مليون فرصة عمل، أما في عام 2019 فقد بلغت فرص العمل الموفرة 115837 فرصة عمل.

ثانيا - تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية:

تتباين المعلومات والتفديرات بشأن حجم الأموال العربية المهاجرة بسبب عدم الاهتمام في بناء وتكوين قواعد بيانات أو إحصائيات دقيقة في البلدان العربية، ولا توجد حتى الآن دراسة جدية من أية جهة مالية أو بحثية عربية لرصد ومتابعة الأموال العربية المهاجرة على أسس علمية على الرغم من ازدياد أهمية الموضوع، إذ تعتمد أغلب المنظمات والهيئات العربية التي تعنى بهذا الموضوع على ما توفره قواعد البيانات العالمية المختلفة.

ووفقا لتقارير المصارف الدولية فإن الأموال العربية المهاجرة تتركز في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، ففي أوروبا تحتل سويسرا وبريطانيا وفرنسا المركز الأول، والسبب يعود إلى السرية التي تتمتع بها هذه الدول وخصوصا سويسرا وهو ما يلي طموح المستثمرين العرب، كما توجد أموال عربية مهاجرة في كل من ماليزيا وسنغافورة، وبحسب التقرير الصادر عن مركز دراسات الخليج في عام 2001 قدرت الأموال الخليجية المهاجرة وحدها في دول الاتحاد الأوروبي فقط بحوالي 365 مليار دولار و 365 مليار دولار أخرى في بقية أنحاء العالم.

وعلى الرغم من ضخامة حجم الأموال العربية المهاجرة، إلا أنه يلاحظ انخفاض نسبة مساهمة البلدان العربية في إجمالي التدفقات الصادرة العالمية، فلقد شهدت الاستثمارات العربية الصادرة تحسنا واضحا بدءا من منتصف التسعينات أين ارتفعت إلى 2027 مليون دولار عام 1996 بعد أن كانت إحصائياتها سلبية قبل هذا التاريخ وهو ما يمثل 3.43% و 0.53% بالنسبة للبلدان النامية والعالم على التوالي، ثم شهدت هذه التدفقات تذبذبات وعدم استقرار إلى عام 2000 عندما بلغت 2565 مليون دولار وهو أعلى مستوى لها منذ عام 1996، ويرجع هذا الارتفاع إلى زيادة الاستثمارات الخليجية في هذا العام، وتوزعها على مختلف الاستثمارات في السندات والأسهم والعقارات والاستثمار المباشر في الشركات الصناعية والتجارية، وانتشرت جغرافيا بواقع ثلث في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية، وثلث آخر في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) والثلث الأخير توزع على البلدان النامية والمؤسسات الاقتصادية الدولية كصندوق النقد العربي، وبعد أحداث 11 سبتمبر 2001 والتي أتم العرب بها، تعرضت الاستثمارات العربية في الخارج لانتكاسة فصدورت بعض الاستثمارات العربية لجرد الاشتباه بها، وتعرضت استثمارات أخرى إلى هزات عنيفة في الأسواق المالية العالمية مما أدى إلى انخفاضها إلى أدنى مستوياتها في عام 2003 عند 3991- مليون دولار ونسبة مئوية سالبة بلغت (13.754%). (الجيوري ع.، 2014، الصفحات 120-125)

بلغت الاستثمارات العربية الصادرة ذروتها عام 2008 محققة 44196 مليون دولار ثم شهدت انخفاضا عام 2011 بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية أين انخفضت إلى 29802.8 مليون دولار، لتشهد تحسنا ملحوظا سنة 2013 محققة 42589.3 مليون دولار ما يمثل 3.09% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة في العالم وكان هذا نتيجة الفوائض المالية المحققة للدول العربية وخاصة النفطية منها بسبب الطلب العالمي المتزايد وخاصة من طرف الاقتصاديات المتنامية كالصين والهند منذ 2012، وشهد عام 2014 انخفاضا حادا في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية جراء تهاموي الأسعار العالمية للنفط بدءا من النصف الثاني من عام 2014 وحالة عدم الاستقرار الأمني التي سادت في كثير من الدول العربية أو ما أطلق عليه بالربيع العربي، وبلغ هذا الانخفاض أكثر من 61% أين استقر عند 16563.2 مليون دولار، فيما شهدت سنوات من 2015 وإلى غاية 2018 تحسنا مستمرا في هذه التدفقات أين بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول العربية 47789 مليون دولار عام 2018

الفصل الأول _____ التأسيس النظري للاستثمار الأجنبي المباشر

وهو ما يمثل نسبة 4.71% من إجمالي التدفقات العالمية الصادرة ونسبة 10.48% من إجمالي التدفقات الصادرة للاقتصاديات النامية والمتحولة (الانتقالية) معا.

والجدول الموالي يوضح تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية خلال الفترة (2006-2018):

الجدول رقم (I - 15): تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من الدول العربية خلال الفترة (2006-2018) (الوحدة: مليون دولار أمريكي)								
الدولة	2006	2008	2011	2013	2014	2015	2016	2018
السعودية	-39.0	3,498.0	3,430.0	4,943.0	5,396.0	5,390.0	8,936.0	21,219.2
الإمارات	10,891.8	15,820.3	2,178.0	8,828.3	11,735.9	16,691.6	15,711.4	15,079.3
الكويت	8,210.5	9,090.6	10,772.9	16,648.0	-10,468.1	5,367.2	4,527.9	3,751.0
قطر	127.4	3,657.8	10,108.5	8,021.4	6,748.4	4,023.4	7,901.9	3,522.8
لبنان	874.7	986.6	936.6	1,975.7	1,240.7	660.2	1,004.7	1,058.4
الجزائر	34.0	318.0	533.5	-268.3	-18.3	103.2	46.5	879.7
المغرب	444.9	485.2	179.0	332.0	436.3	653.3	579.7	665.8
سلطنة عمان	276.0	585.0	1,222.4	933.7	1,357.6	335.5	356.3	566.5
مصر	148.4	1,920.2	625.5	301.0	252.7	181.7	206.6	323.5
ليبيا	474.0	5,888.2	131.0	6.0	77.0	394.8	440.0	314.9
العراق	305.0	33.6	366.0	227.1	241.5	147.7	304.3	188.4
البحرين	980.1	1,620.5	-920.2	531.9	-393.6	3,191.0	-880.1	111.2
فلسطين	-129.4	4.3	128.1	48.3	-187.5	-73.3	44.8	74.7
تونس	33.1	42.2	21.3	21.5	21.8	31.1	241.6	34.0
موريتانيا	0.1	3.0	1.5	18.6	27.7	0.2	1.0	3.6
اليمن	9.3	229.9	57.8	5.4	11.6	4.4	0.8	3.6
الأردن	-138.1	12.8	30.8	15.6	83.4	1.0	3.2	-7.6
الإجمالي العربي	22,502.5	44,196.0	29,802.8	42,589.3	16,563.2	37,102.9	39,426.7	47,789.0
حصة الدول العربية من إجمالي الاقتصاديات النامية والاقتصاديات الانتقالية %	9.75	13.21	6.83	8.79	3.18	8.45	8.85	10.48
حصة الدول العربية من الإجمالي العالمي %	1.66	2.59	1.90	3.09	1.27	2.20	2.54	4.71

Source: Unctadstat, on the link : <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>,
View Date : 29/03/2020, At :13:00.

وفي عام 2019 تصدرت الإمارات العربية المتحدة قائمة الدول المصدرة للاستثمارات العربية بواقع 15901 مليون دولار، فيما حلت المملكة العربية السعودية ثانيا بتدفقات صادرة قدرها 13185 مليون دولار، فيما جاءت دولة قطر ثالثا أين بلغت قيمة استثماراتها الصادرة 4450 مليون دولار، وهو ما يؤكد سيطرة الدول الخليجية على الحصة الأكبر من هذه التدفقات. (UNCTADSTAT, 2021)

إذ ورغم التراجع الحاد في العوائد النفطية للدول العربية بفعل تماهي الأسعار العالمية، لا تزال الصناديق السيادية للاستثمار التي تمتلكها حكومات الدول الخليجية بخاصة تساهم في تطبيق خطط استثمارية ناجحة أسهمت في نمو أصولها وكان لها دور كبير في دعم اقتصادياتها المحلية والتي توجهت إلى الاستثمار في التكنولوجيا بعد هبوط أسعار النفط، وذلك لتوفر فرص استثمارية بتلك القطاعات الناشئة وارتفاع عوائدها على الرغم من المخاطر الكبيرة.

الفرع الثاني: التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية.

يختلف التوزيع القطاعي للتدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من دولة عربية إلى أخرى، حيث تشير بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" أن قطاع الفحم والغاز والنفط يعتبر أول قطاع جاذب للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية في عام 2018 بواقع 24.3 مليار دولار.

وفي عام 2019، تراجع قطاع الغاز والنفط فاسحا المجال أمام قطاع العقارات الذي حل أولا بتدفقات استثمارية أجنبية بلغت تكلفتها الإجمالية 9 مليار دولار من خلال 44 مشروعا، حيث تركزت هذه المشروعات في كل من مصر، المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، وتم استثمار ما قيمته 8.8 مليار دولار في قطاع الطاقات المتجددة والطاقات النظيفة، أما قطاع الكيماويات فقد استقطب تدفقات بقيمة 7.6 مليار دولار ما جعلته في الصف الثالث، متقدما على قطاع الفحم والغاز والنفط الذي تراجع بنسبة قدرها 68.5% إلى 7.3 مليار دولار حيث جاء رابعا، أما نصيب قطاع السياحة والفندقة من هذه التدفقات فكان 6.2 مليار دولار من خلال 55 مشروع بزيادة قدرها 49% في عدد المشاريع و 40% في التكلفة الاستثمارية الإجمالية.

وتنامت المشاريع الاستثمارية الجديدة في قطاعا الطاقات المتجددة بشكل لافت في عام 2019، حيث استقبلت كل من مصر وتونس لوحدهما 11 مشروعا لكل منهما، ما مثل أكثر من نصف عدد المشاريع في المنطقة العربية والمقدر بـ 42 مشروعا، بتكلفة استثمارية بلغت 2.33 مليار دولار بالنسبة إلى مصر و 1.9 مليار دولار بالنسبة إلى تونس. (UNCTAD, 2020, p. 14)

وعرفه الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع المكونات الالكترونية طفرة في عام 2019، أين ارتفع عدد المشاريع الجديدة بأكثر من 121.4% كما ارتفعت التكلفة الاستثمارية الإجمالية هي الأخرى بحوالي 971.4%. (UNCTAD, 2020, p. 13)

أما بالنسبة إلى الأنشطة التجارية، وخلال عام 2019، فقد كانت الحصة الأكبر من هذه التدفقات من نصيب نشاط التصنيع بواقع 18 مليار دولار كتكلفة استثمارية إجمالية مع زيادة في عدد المشاريع بلغت 10%، تلتها أنشطة البناء والأشغال العمومية بتكلفة إجمالية بلغت 15.7 مليار دولار ثم أنشطة الأشغال الكهربائية بتكلفة قدرها 11.1 مليار دولار.

(UNCTAD, 2020, p. 11)

مثلت المملكة العربية السعودية الوجهة الأولى لمشاريع التصنيع الأجنبية الجديدة في المنطقة العربية مع 23 مشروعا جديدا في عام 2019، بتكلفة استثمارية إجمالية بلغت 7.7 مليار دولار، مدعومة بالخطط الاستثمارية للشركة السويسرية Ineos لبناء ثلاثة مصانع كيميائية جديدة في المملكة بتكلفة استثمارية إجمالية قدرها 2 مليار دولار. (UNCTAD, 2020, p. 12)

الفرع الثالث: الاستثمارات العربية البيئية وتوزيعاتها القطاعية.

تعاني معظم البلدان العربية من مشاكل اقتصادية متعددة تعوق عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ولكن الأكثر خطورة اقتصاديا هو أن بعضها يعاني من توفر الفوائض المالية غير المستغلة بصورة جيدة وخصوصا البلدان النفطية، وهو ما يدفعها للخروج إلى

الأسواق العالمية لعدم توفر المناخ الاستثماري الملائم، وأصبح من الضروري تضافر جهود جميع الدول العربية من أجل تحسين مناخ جاذبيتها للاستثمارات الأجنبية والعربية بالخصوص من أجل تحقيق تنميتها الاقتصادية والاجتماعية وتكاملها العربي.

أولاً - تطور حجم الاستثمارات العربية البينية:

بالنسبة لتطور حجم الاستثمارات العربية البينية فتشير الإحصائيات إلى أنها شهدت قيما متذبذبة تراوحت بين الارتفاع تارة والانخفاض تارة أخرى منذ فترة السبعينات (بالضبط سنة 1975 وهي ذات السنة التي تم فيها إنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمار) إلى غاية الآن، ارتبطت أساسا بمستوى الجباية النفطية في الدول العربية المصدرة للنفط، والأوضاع السياسية السائدة وتداعيات الأزمة المالية العالمية (سنة 2008) على اقتصاديات بعض الدول العربية، ولكن الحدير بالذكر أن حجم هذه الاستثمارات قد سجل أعلى مستوياته سنة 2005 منذ بداية رصده بسبب زيادة الاستثمارات العربية الواردة إلى المملكة العربية السعودية التي استقطبتها "مدينة عبد الله الاقتصادية". (مودع، 2019، صفحة 90)

واستنادا إلى بيانات أسواق الاستثمار الأجنبي المباشر *FDI Markets* وبناء على ما توفر من معلومات، يمكن استخلاص ما يلي (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واثمان الصادرات، 2019، صفحة 18):

👉 شهد عام 2018 قيام 103 شركة عربية بإنشاء 173 مشروعاً جديداً في المنطقة خارج حدود دولها، قدرت التكلفة الاستثمارية لتلك المشاريع بنحو 26.4 مليار دولار حيث وفرت 32196 فرصة عمل جديدة.

👉 حسب الدول المستقبلية لتدفقات الاستثمارات العربية البينية خلال عام 2018، تصدرت سلطنة عمان قائمة الدول العربية باستحواذها على 58.4% من إجمالي الاستثمارات تليها مصر بحصة 16.3% ثم السعودية بحصة 10.9%.

👉 حسب الدول المصدرة لتدفقات الاستثمارات العربية البينية خلال عام 2018 تصدرت الإمارات بحصة 10.2% ثم السعودية بـ 10%.

👉 قدرت التكاليف الإجمالية لمشاريع الاستثمارات العربية البينية خلال الفترة ما بين عام 2003 وعام 2018 بنحو 361.7 مليار دولار وبارتفاع بلغ 26.4 مليار دولار وبنسبة 7.9% مقارنة مع 335.3 مليار دولار بنهاية 2017.

👉 حسب الدول المستقبلية لتدفقات الاستثمارات العربية البينية خلال الفترة ما بين عام 2003 وعام 2018 تصدرت مصر قائمة الدول العربية باستحواذها على مشاريع بقيمة 90.9 مليار دولار وبحصة 25.2% من إجمالي الاستثمارات خلال الفترة، تلتها السعودية بقيمة 34.8 مليار دولار وبنسبة 9.6% من الإجمالي ثم سلطنة عمان في المرتبة الثالثة بقيمة 29.9 مليار دولار وبحصة 8.3%.

👉 حسب الدول المصدرة لتدفقات الاستثمارات العربية البينية خلال الفترة ما بين عام 2003 وعام 2018 تصدرت الإمارات بقيمة 183.6 مليار دولار وبنسبة 50.8% من الإجمالي، تلتها الكويت في المرتبة الثانية بقيمة 43 مليار دولار وبحصة 11.9%، وحلت البحرين في المرتبة الثالثة بقيمة 38.7 مليار دولار وبحصة 10.7%.

والجدول الموالي يبين تطور المشاريع الاستثمارية العربية البينية خلال الفترة (2003-2018):

الجدول رقم (I-16): تطور المشاريع الاستثمارية العربية البينية خلال الفترة (2003-2018)

عدد الشركات	عدد الوظائف	التكلفة (مليون دولار)	عدد المشروعات	السنوات
53	8.971	4.183	69	2003
51	8.569	1.975	63	2004
81	51.269	32.039	118	2005
137	91.487	56.270	221	2006
87	26.872	17.831	108	2007
165	98.896	64.721	257	2008
146	48.400	33.938	191	2009
139	39.829	17.199	212	2010
143	29.237	14.244	258	2011
158	46.781	20.543	353	2012
136	32.420	13.715	241	2013
95	33.868	11.390	162	2014
104	20.870	13.916	157	2015
91	26.585	22.164	142	2016
92	29.400	12.082	172	2017
103	32.196	26.370	173	2018
1231	625650	362581	2897	الإجمالي

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "مناخ الاستثمار في الدول العربية مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار"، الكويت، للأعوام: 2017 (ص 125)، 2018 (ص 19) و 2019 (ص 20).

ثانيا - التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمارات العربية البينية:

فيما يخص الاستثمارات العربية البينية، فيعد قطاع العقارات الأهم في استقطابه للمشاريع العربية البينية من حيث التكلفة لعام 2018 حيث حظي باستثمارات بلغت قيمتها 16.9 مليار دولار وبحصة تبلغ نحو 63.6% من إجمالي تكلفة المشاريع تلاه قطاع الفحم والنفط والغاز بقيمة 3.3 مليارات دولار وبحصة 12.6% ثم قطاع الغذاء والتبغ بقيمة 2.5 مليار دولار وبحصة 9.3% ثم قطاع الطاقة البديلة في المرتبة الرابعة بقيمة 591 مليون دولار وبحصة 2.2%.

وشهد التوزيع القطاعي للمشاريع الاستثمارية البينية العربية تغييرات ما بين عامي 2008 و2018، حيث استقرت الأهمية النسبية لقطاع العقارات بصورة كبيرة حول 64% وقطاع الفحم والنفط والغاز حوالي 13% مقابل تراجع كبير للأهمية النسبية لقطاع الفنادق والسياحة من 6% إلى أقل من 1%.

أما من حيث عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر فإن قطاع الخدمات المالية يعد الأهم في استقطابه للمشاريع العربية البينية لعام 2018 بنسبة 15.6% من عدد المشروعات فيما جاء قطاع المنسوجات في المرتبة الثانية بحصة تبلغ نحو 13.9% من إجمالي عدد المشاريع، تلاه قطاع منتجات المستهلك بحصة 13.3%.

وشهد التوزيع القطاعي للمشاريع العربية البينية حسب عدد المشروعات تغيرات أيضا ما بين عامي 2008 و2018، إذ يلاحظ الارتفاع الواضح للأهمية النسبية لقطاع المنسوجات من صفر % إلى نحو 13.9% ليصبح القطاع الثاني من حيث الأهمية في مقابل تراجع كبير لقطاع الخدمات المالية من 25.4% إلى 15.6%. (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، 2019، الصفحات 18-20)

ثالثا - معوقات تنمية الاستثمارات العربية البينية:

تكتنف تنمية الاستثمارات العربية البينية وتعزيز دورها في تحقيق التكامل الاقتصادي العربي جملة من المعوقات والتي ساهمت أيضا في هجرة رؤوس الأموال العربية إلى الخارج إلى حد كبير، ويمكن حصر هذه المعوقات إجمالا فيما يلي (شلغوم، 2012، الصفحات 204-207):

- ❖ استمرار سيناريو التذبذب بين الارتفاع والانخفاض والسالب والموجب لنمو الاستثمارات العربية البينية والذي يعتمد على التحسن أو التراجع في أسعار النفط والذي ينعكس في ارتفاع أو انخفاض الإيرادات المالية للدول النفطية المصدرة للاستثمارات البينية.
- ❖ ضعف البيئة الاستثمارية في الدول العربية من تعقيد الإجراءات القانونية والإدارية نظرا لغياب الالتزام والتطبيق العملي للإصلاحات المنتهجة في هذا المجال.
- ❖ تخلف القطاع الخاص الذي لا يزال لا يملك الشرعية السياسية في العديد من الدول العربية، والتي تضمن له العمل في بيئة بدون معيقات تساعد في تعزيز ربحيته.
- ❖ غياب تنسيق السياسات الاستثمارية بين الدول العربية عن طريق توحيد تشريعات الاستثمار، وتفعيل دور المؤسسة العربية لضمان الاستثمار كمؤسسة محورية لتشجيع انتقال رؤوس الأموال بين الدول العربية.
- ❖ إضافة إلى ما سبق يمكن إضافة عراقيل أخرى تحول دون تطور الاستثمارات العربية البينية (مودع، 2019، صفحة 92):
- ❖ عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي، وتغليب ما هو ذاتي "الخلافات السياسية" على ما هو موضوعي "المصالح الاقتصادية".
- ❖ اتجاه الكثير من الدول العربية نحو الدخول في شراكات اقتصادية بشكل منفرد مع دول وتكتلات إقليمية من خارج المنطقة العربية، مما أضعف علاقتها مع بعضها البعض.
- ❖ ضعف الاستراتيجيات الوطنية والقومية اللازمة لاستيعاب الفوائض المالية العربية واستخدامها في تطوير البنية الهيكلية الاقتصادية والاجتماعية.
- ❖ عدم وجود أسواق مالية كفؤة بقدر كاف في أغلب الدول العربية لجذب المستثمرين الأجانب لاستثمار أموالهم في الدول العربية.
- ❖ عدم ملائمة السياسات النقدية في العديد من الدول العربية والتي تحتاج إلى إعادة النظر خاصة فيما يتعلق بارتفاع أسعار الفائدة، ذلك أن ارتفاع هذه الأخيرة يساهم في تحويل الاستثمارات المباشرة إلى استثمارات غير مباشرة، كما يساهم في تحويل الاستثمارات غير المباشرة إلى استثمارات قصيرة الأجل مما يرفع من درجة المخاطرة بالنسبة للاقتصاد القومي إذا تم الاعتماد عليها كليا.

خلاصة

تناول هذا الفصل عديد النقاط المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر من حيث المفهوم، الخصائص والمكونات، البنية والأشكال، كما تم التعرض إلى مزاياه وآثاره المحتملة على اقتصاديات الدول المضيفة له والشركات متعددة الجنسيات والانتقادات الموجهة له، كما قمنا بتقييم حجم وتوزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة جغرافيا وقطاعيا بالنسبة إلى العالم والعالم العربي.

ونخلص من دراستنا في هذا الفصل بأن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي قد مرت بمراحل تاريخية متفاوتة في ظروفها الاقتصادية والسياسية مما أثر على حجمه وطبيعته وشكله، فلقد تغيرت النظرة المريبة التي كانت تنظر بها الدول المضيفة إلى هذه الاستثمارات وتحولت معاملته بالكلية من الحظر التام إلى الاعتماد التام عليه، ومع بداية السبعينات بدأت تظهر أساليب جديدة لتدويل الإنتاج أو التعاون الدولي مكنت الشركات متعددة الجنسيات من ممارسة أنشطتها بالتنسيق مع الدول المضيفة من خلال مشروعات البنية التحتية والتسويق والإدارة وغيرها دون الحاجة إلى تملك نصيب من رأسمال الشركات الوطنية لهذه الدول.

في ضوء ما تم عرضه في هذا الفصل فقد تبين أن المستثمر الأجنبي لا يتخذ قرار الاستثمار دون أن يضع صوب عينيه العائد المادي الذي سوف يحققه ومدى توفر الظروف الحماية القانونية والضمانات المواتية لنجاحه والتي توفرها الدول المضيفة في إطار علاقة رابح رابح. وأما في ما يخص الجدل القائم حول دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تنمية الاقتصاديات الوطنية، فنجد أن هناك اتجاهان متناقضان لكل واحد منهما مبرراته التي يدافع عنها، وهذا يعني أن موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر ومميزاته والآثار المترتبة عليه يعد من الموضوعات التي تحكمها الاتجاهات الفكرية والتجارب العملية.

إن ما تم معالجته من خلال المبحث الثالث لهذا الفصل يعبر عن الطفرة التي عرفتها نسب الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة عالميا وعربيا، وهو مؤشر هام على زيادة دور العولمة الاقتصادية والتكامل أو الاندماج الاقتصادي العالمي. إلا أن المستجدات التي ظهرت على الساحة العالمية في نهاية عام 2019 متمثلة في جائحة كوفيد 19 ستؤثر لا محالة على النشاط الاقتصادي العالمي الذي من المتوقع أن ينكمش وتزداد حدة انكماشه بالنسبة للدول العربية النفطية خاصة بسبب انهيار الطلب العالمي على النفط، كما أصبح من المؤكد أن حركة الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم وفي المنطقة العربية ستتأثر هي الأخرى، خصوصا وأن دول المنطقة العربية تجمعها روابط اقتصادية مهمة مع الدول الرئيسية المصدرة للاستثمار وفي مقدمتها الاتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة، الصين واليابان.

وبعد الذي تم استعراضه في هذا الفصل النظري حول الاستثمار الأجنبي المباشر. فإن الخطوة التالية ستكون في موضوع دوافع تحرك هذه الاستثمارات خارج حدودها بين النظريات المفسرة والواقع، وما هي الظروف الاقتصادية، القانونية والاجتماعية وغيرها والتي تشجع وتحفز هذا التحرك وهو ما يعرف بمناخ الاستثمار، مع التعرّيج على فاعل ومحرك رئيسي لتدويل هذه الاستثمارات من خلال الشركات متعددة الجنسيات.

الفصل الثاني:

مناخ الاستثمار ومكوناته

في النظرية الاقتصادية

تمهيد

أصبحت الرهانات الاقتصادية العالمية اليوم قائمة على كيفية جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي تعد محورا رئيسيا في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية وبناء قاعدة اقتصادية تكسبها مكانة تنافسية في السوق العالمية، ولتحقيق ذلك انتهجت معظم الدول النامية والسائرة في طريق النمو، استراتيجيات اقتصادية موجهة بغية تحسين المناخ الاستثماري الذي يعمل بدوره على زيادة الاستثمارات الأجنبية والوطنية على حد سواء.

ويعبر مناخ الاستثمار عن جملة الأوضاع المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية وتأثير تلك الأوضاع سلبا أو إيجابا على فرص نجاح المشروعات الاستثمارية الأجنبية، وتمثل هذه الأوضاع في السياسات الاقتصادية والأنظمة القانونية والإجراءات الحمائية والتحفيزية وغيرها من التدابير التي تؤثر في ثقة المستثمر الأجنبي وتحدد مسار ووجهة استثماراته وتفضيلاته الاستثمارية.

إلا انه لا يمكن تصميم إطار لهذه الأوضاع لأي دولة بهدف جذب وتحفيز رؤوس الأموال دوليا ومحليا دون النظر إلى بيئة الاستثمار العالمية والحوافز السائدة فيها في ظل منافسة الدول في جذب وتحفيز الاستثمار، ومن ثم أصبح تهيئة مناخ استثماري محفز ملائم وآمن ضرورة ملحة ومن العوامل المؤثرة والفعالة في جذب الاستثمارات الأجنبية والاحتفاظ وتدعيم الاستثمارات المحلية.

وأصبح من المسلم به أن الشركات متعددة الجنسيات تمثل أحد الركائز الأساسية للنظام الاقتصادي العالمي الجديد، والتي تلعب دورا رئيسيا في ربط اقتصاديات الدول المختلفة، بسبب تنوع أنشطتها التي تمتد لتغطي معظم الأنشطة الاقتصادية، وانتشار فروعها واستثماراتها الخارجية. وكما أن للاستثمار الأجنبي المباشر آثارا إيجابية محتملة على اقتصاديات الدول المضيفة وهي ما تسعى هذه الدول لتوفير ملاذ استثماري مناسب لتحقيقها، كذلك فإن للشركات متعددة الجنسيات دوافع وأسباب تدعوها للاستثمار خارج حدودها ومن ثم توطنها، وهنا يتعين على هذه الدول أن تعتمد الخطة والأسلوب المناسب للتعامل الحتمي مع هذه الكيانات في إطار علاقة رابح-رابح.

ومن أجل الإلمام بموضوع مناخ الاستثمار ومكوناته، وأدوات تحرك رؤوس الأموال الأجنبية في صورتها المباشرة، ارتأينا التطرق في هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث وهي:

المبحث الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر بين النظرية والواقع.المبحث الثاني: مناخ الاستثمار، محدداته ومؤشرات قياسه.المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كفاعل أساسي لتدويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

المبحث الأول: دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر والنظرية والواقع

لقد تنوعت تبيرات تحرك الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج حدود دولها الأصلية بين النظريات المفسرة لذلك والواقع الذي برز من خلال دوافع وأهداف الشركات متعددة الجنسيات، كما أصبحت ظاهرة المناطق الاقتصادية الخاصة ميزة لكثير من الدول وعاملا مهما في توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر. لذا ومن خلال هذا المبحث سنحاول الإجابة على التساؤلات التالية:

❖ ما هي أبرز النظريات التي فسرت ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر؟

❖ ما هي الدوافع والأهداف التي تسعى أطراف الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحقيقها؟

❖ ما هو محل المناطق الاقتصادية الخاصة من معادلة الاستثمار الأجنبي المباشر؟

للإجابة على هذه التساؤلات، سنتطرق في هذا المبحث إلى أهم النظريات المفسرة لحركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، دوافع تصدير واستيراد هذه الاستثمارات ودور المناطق الاقتصادية الخاصة كعامل مفسر جديد لقرار الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: التفسير النظري للاستثمار الأجنبي المباشر.

صاحب انتقال الاقتصاد العالمي من صورته التقليدية إلى سياسة اقتصاد السوق العديد من التغيرات السياسية والاقتصادية أدت إلى ظهور العولمة وظهور أجيال جديدة من التكنولوجيا المتطورة، ودخل الاستثمار الأجنبي المباشر مرحلة جديدة زادت من أهميته في الاقتصاد العالمي ودفع بالكثير من الاقتصاديين والخبراء نحو تطوير نظرية علمية لشرح تلك الظاهرة.

لقد قدمت في هذا الشأن العديد من النماذج و المناهج، وعلى هذا الأساس نحاول عرض أهم النظريات التي فسرت ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر ثم تقييمها وذلك على النحو التالي:

الفرع الأول: النظريات القائمة على هيكل السوق.

يعرف هيكل السوق على أنه مجموعة من الخصائص السوقية التي تعرف ثباتا نسبيا ويؤثر على سلوك المؤسسات التي تعمل فيه وتمثل جزءا منه، ويقرر رواد هذا الطرح من أمثال **Vernon, Caves, Kindelberger** أن قدرة الشركات متعددة الجنسيات على الاستثمار في الخارج يتوقف على مدى تمتعها بميزات احتكارية تمكنها من منافسة المشاريع في البلد المضيف، وتعوضها عن خروجها من البلد الأم.

ومن النظريات التي تناولت دوافع الشركات متعددة الجنسيات من زاوية هيكل السوق:

أولا - نظرية عدم كمال الأسواق *Imperfect Market Theory*:

1- مضمون النظرية: صدرت من طرف الاقتصادي الكندي **Stephen Hymer** في عام 1960، تقوم هذه النظرية على افتراض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول المضيفة بالإضافة إلى نقص العرض من السلع فيها، كما أن الشركات الوطنية في الدول المضيفة لا تستطيع منافسة الشركات الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية الإنتاجية المختلفة أو حتى فيما يختص بمتطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال، أي أن توافر بعض القدرات أو جوانب القوة لدى الشركة التي تقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر (توافر الموارد المالية، التكنولوجيا، المهارات الإدارية... إلخ)، بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات نحو الاستثمارات الأجنبية، أو بمعنى آخر أن إيمان هذه الشركات بعدم قدرة الشركات الوطنية

بالدول المضيفة على منافستها تكنولوجيا أو إنتاجيا أو ماليا أو إداريا سيمثل أحد المحفزات الأساسية التي تكمن وراء قرار هذه الشركات الخاص بالاستثمار أو ممارسة أي أنشطة إنتاجية أو تسويقية في الدول المضيفة. (أقاسم، 2012، صفحة 12)

ولهذا يمكن اعتبار هروب الشركات المنافسة من المنافسة الكاملة في الأسواق الوطنية بالدول الأم واتجاهها للاستثمار أو نقل بعض أنشطتها لأسواق الدول المضيفة يمكن أن يحدث في كل أو بعض الحالات الآتية على سبيل المثال (مخلوف، 2015، صفحة 38):

- ✍ تفوق الشركات متعددة الجنسيات في مجال التكنولوجيا.

- ✍ توافر المهارات الإدارية والتسويقية والإنتاجية في الشركات متعددة الجنسيات بدرجة أكثر كفاءة من مثيلاتها في الشركات الوطنية.

- ✍ اعتماد الشركات متعددة الجنسيات على وفورات الإنتاج بحجم كبير.

- ✍ وجود اختلافات جوهرية بين منتجات الشركات متعددة الجنسيات ومنتجات الشركات الوطنية.

- ✍ وجود تسهيلات وامتيازات جمركية وضريبية ومالية ممنوحة من طرف حكومات الدول المضيفة لجذب تلك الاستثمارات.

- ✍ ارتفاع الرسوم الجمركية التي تفرضها الدول المضيفة مما يقف عائقا أمام تصدير منتجات تلك الشركات في الدولة المضيفة للدولة الأم عبر التجارة الدولية.

- ✍ تميز الشركات متعددة الجنسيات بالعديد من الخصائص التي تجعلها أكثر تفوقا.

2- تقييم النظرية: لقد وجهت لنظرية عدم كمال الأسواق عدة انتقادات نلخصها فيما يلي (أقاسم، 2012، صفحة 13):

- ✍ تفترض هذه النظرية أن الدافع الأول للاستثمار الأجنبي هو الهروب من المنافسة الكاملة في الأسواق المحلية، وهو افتراض غير واقعي يتناقض مع حالة الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتقاطعة أو المتشابكة في نفس الصناعة.

- ✍ إن اشتراط توافر الميزات الاحتكارية لانسياب الاستثمار الأجنبي المباشر من الدول المتقدمة إلى الدول النامية والمتخلفة غير ضروري، إذ غالبا ما لا توجد منافسة محلية قوية في أسواق هذه الأخيرة (الدول النامية والمتخلفة) تستدعي امتلاك المستثمر الأجنبي لميزات تمكنه من مواجهة منافسيه المحليين في البلد المضيف.

- ✍ أغفلت هذه النظرية أهمية الميزات المكانية للدول المضيفة للاستثمار كسبب رئيسي في انتقال المستثمر خارج وطنه، خاصة بعض الصناعات الاستخراجية كالبتترول و المعادن المنجمية... الخ.

ثانيا - نظرية تدويل الإنتاج Internationalisation Production Theory:

1- مضمون النظرية: فهذه النظرية تركز على فكرة مفادها أن الشركات تأمل في تطوير أسواقها الداخلية وذلك عندما يكون هناك انتقال يمكن إنجازه بتكلفة أقل داخل إطار الشركة، وفكرة تدويل الإنتاج كانت قد قدمت أولا من خلال "كايدور (1934)"، ثم تم تطويرها بشكل كامل على يد "كواس (1937)"، وفي وقت لاحق طورها "بينرسون (1961)"، وفي محاولة منظمة تم تطوير تلك الفكرة إلى نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر على يد "باكلي و كاسن (1976)".

تؤكد هذه النظرية على أنه من الأفضل بالنسبة للشركة إنشاء فرع كامل بالخارج بدلا من تكاليف الأذرع الطويلة، وذلك عندما تتصف السوق الدولية بعدم كمال غير ملحوظ فهذه النظرية تبين رؤية أخرى لدور عدم كمال السوق في علاقته بالاستثمار الأجنبي

المباشر. فالأمر - حماية ملكيتها الفكرية من أي عدوان - يكون شاقا على الشركة طالما كان ذلك بعيدا عن سيطرتها فقيام الشركة بإنشاء فرعا في الدولة المضيفة يمكنها من إحكام سيطرتها على ممتلكاتها المادية والفكرية والتقنية. (بيبي، 2015، صفحة 132)

2- تقييم النظرية: لقد وجهت إلى نظرية تدويل الإنتاج عدة انتقادات نلخص أهمها فيما يلي (أقسام، 2012، صفحة 14):

❖ رغم إشارة هذه النظرية إلى وجود أربعة عوامل خاصة تحكم عملية تدويل نشاط الشركات المتعددة الجنسية إلا أنها ركزت على عامل المعرفة أكثر من غيرهن كما أولت اهتماما محدودا بجوانب التكلفة والعائد المرتبطة بالمجموعات الثلاثة الأخرى كالتكلفة السياسية المصاحبة لقرار استغلال الميزة الاحتكارية الخاصة ذاتيا، والتي قد تصل في مرحلة معينة إلى حد الحيلولة دون قيام الاستثمار المباشر فيما لو طبقت حكومات الدول المضيفة سياسات تمييزية ضد الشركات متعددة الجنسيات.

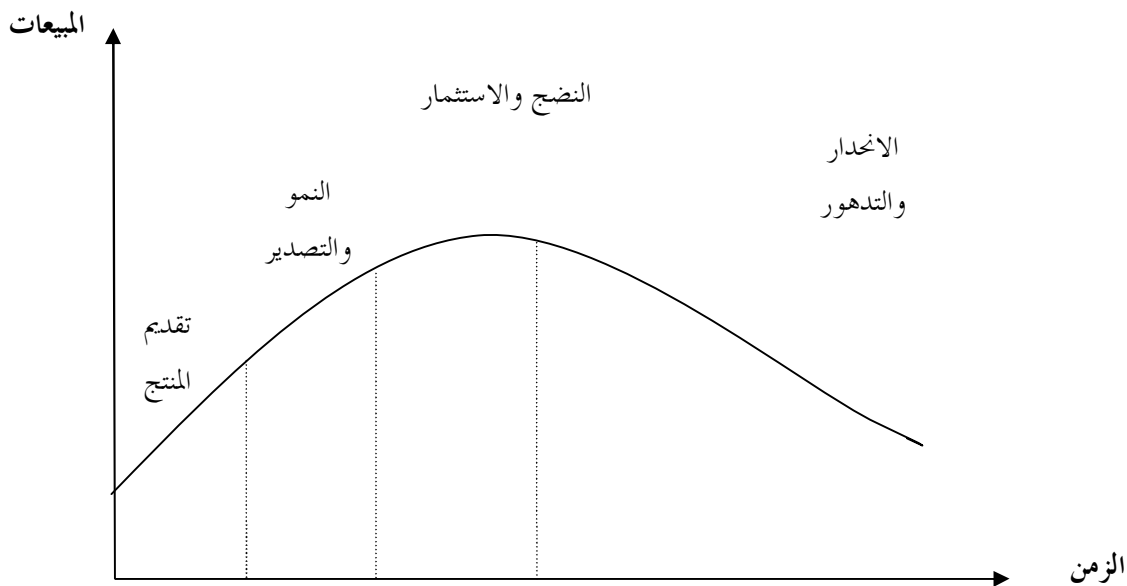
❖ ما يعيب هذه النظرية أنها لم تهتم بتدويل نشاط قطاع الخدمات، كما اكتفت في تفسيراتها بتدويل النشاط الاقتصادي على الشركات متعددة الجنسيات دون الشركات الأخرى التي لا تتصف بتعدد الجنسيات.

ثالثا - نظرية دورة حياة المنتج *Product Life Cycle Theory*:

1- مضمون النظرية: لقد تم توضيح التفسير الديناميكي لنشأة الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال نموذج دورة حياة المنتج لصاحبه "ريموند فرنون *Raymond Vernon*" عام 1966 والذي افترض أن الميزة النسبية التي تتمتع بها إحدى الدول في إنتاج منتجات معينة يمكن أن تنتقل من دولة إلى أخرى. بمضي الزمن وذلك لكون هذه المنتجات تمر بدورة حياة، حيث تبدأ وتولد في بلد متقدم وتنتهي في بلد متخلف أين يتم التصدير بعد ذلك إلى البلد الأم المتقدم. (مودع، 2019، صفحة 25)

وقد قدم "فرنون" هذا النموذج في أربعة مراحل أساسية مع التطبيق على الشركات الصناعية للولايات المتحدة الأمريكية على النحو الذي يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (II-01): مراحل دورة حياة المنتج



المصدر: مودع إيمان، "أهمية المؤشرات الاقتصادية الكلية الخارجية وتأثيرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1991-2014"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2019، ص 25.

1-1- المرحلة الأولى: تقديم المنتج (الإيداع والإنتاج والبيع في بلد المنشأ): عادة ما تأتي السلعة الجديدة استجابة لحاجة السوق المحلي لكونه أقرب إلى الملاحظة والدراسة حيث تكون معرفة الشركة بجاراته أكبر وأفضل، وعادة ما تكون تكلفة إنتاج هذه السلعة مرتفعة نظرا لإنفاق الشركة المنتجة للسلعة الكثير على عمليات البحث والتطوير، ويتم ذلك غالبا في الدول المتقدمة التي تتوفر لديها الموارد المالية اللازمة لإجراء البحوث، كما أن لديها عدد كبير من المستهلكين ذوي الدخول المرتفعة والأذواق العالية مما يسمح باختبار السلعة الجديدة في الدولة الأم، إلا أن عرض هذه السلعة يظل محدودا لفترة حتى تتجمع لدى الشركة المنتجة جميع ردود الفعل من المستهلكين الأوائل، فإذا لاحظت الشركة أن الطلب على السلعة يتزايد في السوق المحلي فإنها تبدأ بالتفكير في وضع خطط للاستفادة من مزايا عملية الإنتاج الكبير الذي يفوق قدرة السوق المحلي، حيث يتم تصدير نسبة بسيطة إلى الدول المتقدمة الأخرى ذات ظروف الطلب المشابهة، كما تكون أساليب الإنتاج في هذه المرحلة عرضة للتغيير طبقا لرد فعل السوق وملاحظات الزبائن ويستخدم في الإنتاج عمالة ماهرة ومدربة. (أحمد، 2001، صفحة 85)

1-2- المرحلة الثانية: مرحلة النمو والتصدير: في هذه المرحلة يزيد الطلب على السلعة بصورة كبيرة، ويقبل الناس على شرائها في السوق المحلي، وتبدأ الشركة المنتجة باستغلال ميزة امتلاك السلعة بصورة سريعة قبل أن تفقد قدرتها على المنافسة، حيث تبدأ بتصدير السلعة إلى الخارج مبتدئة بالأسواق المجاورة للاستفادة من تقارب الأذواق والعادات والتقاليد، وفي بداية عهد هذه الأسواق بهذه السلعة يزيد الطلب من المستهلكين في الأسواق الخارجية حين تعمل الشركة بكل حريتها على الاستفادة من الفرصة فتواصل الإنتاج وتواصل تحسين السلعة، وتعمل الإيرادات والأرباح التي تجنيها الشركة على إطالة هذه المرحلة من دورة حياة السلعة فتشتري الشركة الآلات الحديثة لتصنيع السلعة بطرق نمطية حديثة بهدف مضاعفة كميات الإنتاج للاستجابة لطلبات السوق المحلي والدولي، وفي نهاية هذه المرحلة تشدد الشركة من حملتها الترويجية نحو المستهلكين وتجار الجملة والتجزئة مركزة في حملتها على جودة السلعة وفوائدها. (عباس، 2007، صفحة 166)

1-3- المرحلة الثالثة: النضج والاستثمار في الخارج: في هذه المرحلة تستخدم المنافسة بشكل كبير وتصبح التكنولوجيا أكثر نمطية، كما تصبح اعتبارات التكلفة بمثابة العنصر الأساسي في تقرير مواقع الإنتاج، فيصبح وضع الشركة المنتجة مهددا في الأسواق الخارجية التي كانت تصدر إليها نتيجة ظهور منافسين جدد، ونتيجة فرض الدول المستوردة رسوما جمركية على واردات تلك السلعة نسبة لزيادة قيمة مستورداتها منها، كما يكون لتكاليف النقل والشحن وما تحمله من تبعات تأثير على وضع الشركة المنتجة في الأسواق الخارجية وهو ما يدعو الشركة المنتجة إلى إقامة وحدات إنتاج في البلد المستورد لتموين السوق من الداخل وتقطع الطريق أمام المنافسين المحتملين. (مودع، 2019، الصفحات 26-27)

1-4- المرحلة الرابعة: مرحلة المنتج النمطي (الانحدار والتدهور): تتميز هذه المرحلة بتشبع كل من السوق المحلي والسوق الخارجي حيث يصبح من غير الممكن تمييز المنتج عن غيره من المنتجات سواء بالدولة الأم أو بالدول المتقدمة التي تم الانتقال إليها، وأن التمييز بينهما يتم من خلال السعر، ويصبح العرض أكبر من الطلب فتتخفف الأسعار أكثر فأكثر نظرا للمنافسة الشديدة التي تواجه الشركة المنتجة، فيصبح البحث عن أقل تكلفة إنتاج هدفا أساسيا للشركة مما يجبرها على توطين فروعها في الدول الأقل نموا حيث تكلفه العمل منخفضة، وبالتالي ينتقل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية وبعد مرور فترة معينة من الزمن تكون هناك عملية رد فعل إذ تبدأ هذه الشركات بتمرير المنتج نحو دول المنشأ. (خلف، 2004، صفحة 183)

2- تقييم النظرية: على الرغم من بساطة ووضوح أفكار هذه النظرية، إلا أنها هي الأخرى لم تسلم من الانتقادات والتي كان أهمها: لقد قدمت دورة حياة المنتج تفسير للسلوك الاحتكاري للشركة واتجاهها إلى الإنتاج في دول أجنبية للاستفادة من فروق تكاليف الإنتاج أو كسر حدة إجراءات الحماية الجمركية التي تفرضها هذه الدول على الاستيراد. وبالرغم من أن الواقع العملي وممارسات كثير من الشركات متعددة الجنسيات والتي تؤيد الافتراضات التي تقوم عليها هذه النظرية فإنها لم تستطع تقديم تفسير واضح لأسباب قيام الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار المباشر بدلا من عقود التراخيص في الدول المضيفة مثلا. (أبو فحف، الإقتصاديات والاستثمارات الدولية، 2012، صفحة 77)

أما أهم عيوبها الفنية فإننا سنوردها كالاتي (عباس، 2007، صفحة 169):

❖ ليس من الضروري أن تمر جميع أنواع السلع بنفس المراحل التي ذكرت في دورة حياة السلعة، فبعض السلع لا تتعدى دورها مراحل حياتية معينة.

❖ ركزت هذه النظرية في تفسيرها لسلوك التسويق الدولي على أنواع معينة من السلع وبالأخص السلع ذات التقنية الفنية العالية.

❖ لم تقدم هذه النظرية تفسيراً للاستثمار في الخدمات كالبنوك، كما لم تقدم تفسيراً للاستثمار في صناعة استخراج المعادن. (أحمد، 2001، صفحة 87)

الفرع الثاني: النظريات القائمة على أساس تنظيم المؤسسة.

برزت اتجاهات أخرى أعطت أهمية كبيرة لتفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وأرجعت ذلك لأسباب تنظيمية تتبع من داخل المؤسسة ذاتها وليس لأسباب هيكلية ترجع لخصائص السوق، وقد نظر هؤلاء للمؤسسة باعتبارها نظاما مستقلا له القدرة على التنظيم الذاتي واتخاذ القرارات وبالتالي فسلوك المؤسسة لا يرجع لظروف خارجية أو هيكل الصناعة وإنما ينبع من هيكل تنظيمية ذاتية وبذلك يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر اختيارا تقوم به المؤسسة وفقا لأهدافها وطريقة تنظيمها وسلوكها.

أولا - الطرح القائم على تسيير المؤسسة:

1- مضمون النظرية: تأتي هذه النظرية ضمن نظريات الاقتصاد الصناعي، الذي انتقد المنهج الكلاسيكي والذي يركز على السوق بينما تركز هذه النظرية على الصناعة والظروف الحقيقية للإنتاج، إذ أن المؤسسة من هذا المنظور لم تعد تلك العلبة السوداء، التي تكتفي بالتفاعل مع إشارات السوق، بل تتعدى إلى التفاعل مع المجال الخارجي التنافسي، وتهتم بالعلاقات ما بين المؤسسات أكثر من اهتمامها بعملياتها الداخلية، وقد ساهمت أفكار *Baumel 1989* بإشارته لأعمال *Means & Berles* فيما يخص تطور نظرية المنشأة فقد ميز بين "الملكية والرقابة" في المؤسسة، أي بين المساهمين والمديرين فعادة ما يحدث تعارض بين مصالح أصحاب المؤسسة ومديرها حيث يكون هدف المجموعة الأولى زيادة الربح، في الأجل القصير، بينما يكون الهدف بالنسبة للمجموعة الثانية، تعظيم دالة المنفعة الخاصة بهم في فترة أطول، فالمؤسسة الحديثة حسبهم تتميز بمجموعة من الأهداف المالية (المبيعات مثلا) وغير المالية (كالمسئولة، الشهرة... إلخ) وعليها أن تنظم وتحكم تلك الأهداف وتظهر أهمية قرارات المديرين في الاستثمار الأجنبي المباشر عند اختيارهم للتكنولوجيا المستخدمة، وتحديد مستويات الأداء والإنتاج، وتقييم هذه الاختيارات بمدى تقديرهم للمخاطر ونمو الأسواق

الخارجية، فالاستثمار في خارج الحدود يحتاج إلى مديرين لديهم عنصر المخاطرة، ولديهم أيضا القدرة على الإنتاج والتنظيم بصورة مكثفة. (بن عاشور، 2015، الصفحات 34-35)

2- تقييم هذا الطرح: من أهم الانتقادات التي وجهت إلى هذه النظرية أنها غير قابلة للتعميم ذلك أن قرار الاستثمار الأجنبي المباشر من عدمه مرتبط بالمديرين ومدى قدرتهم على تقبل المخاطر، كما أن توفر عنصر الإدارة المتفوقة هو ما يستند عليه في اختيار الشركات متعددة الجنسيات للأسواق المضيفة وهذا لا ينطبق في تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتشابهة بين الدول المتقدمة والتي تتشابه قدراتها الإدارية كما ونوعا. (فويدري، 2005، صفحة 70)

ثانيا - الطرح القائم على إستراتيجية المؤسسة:

1- مضمون هذا الطرح: يطلق على هذا الطرح أيضا بنظرية "أهاروني *Aharouni*" فقد حاول أن يفسر تخوف المستثمرين الأجانب من الاستثمار الأجنبي المباشر في الأسواق الأجنبية بسبب قدرتهم المحدودة في جمع المعلومات الخاصة بالسوق الأجنبي ومعالجتها، وقد قام أهاروني (1996) بدراسة قياسية شملت 38 شركة أمريكية لا ترغب في الاستثمار الأجنبي المباشر في بلدان أقل نموا واستطاع أن يحدد أربع مراحل تميز عملية اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر وهذه المراحل تخص الشركات التي لا تتوفر على خبرة دولية كافية وتريد الاستثمار للمرة الأولى في بلد أجنبي. (Geppert, 2009, p. 45)

وبالتالي فإن قرار الاستثمار خارج الحدود الأصلية للشركة متعددة الجنسية، متعلق بانتهاء إستراتيجية شاملة تمر بمراحل أربع نوردها كما يلي (بن عاشور، 2015، الصفحات 36-37):

1-1- مرحلة التطلع للاستثمار: تعتبر هذه المرحلة أهم المراحل وهي حاسمة في اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي من عدمه حيث تؤثر فيها دوافع عديدة، كميل أحد المستثمرين للاستثمار الأجنبي المباشر، أو مواجهة المنافسة الشديدة داخل السوق المحلي، أو دوافع خاصة مثل الدفاع عن أحد الأسواق الخارجية التي يمكن فقدها.

1-2- مرحلة الدراسة والتحري: بعد مرحلة التطلع للاستثمار واتخاذ قرار الاستثمار، تأتي هذه المرحلة لتوضح بدقة الفرص المتاحة في السوق المراد الاستثمار فيها، فتجمع البيانات والمعلومات العامة الخاصة بمختلف المخاطر التي يمكن أن يواجهها المشروع الاستثماري، وطبيعة السوق وحجمه، التكاليف والأرباح المتوقعة، وتشكل هذه القوائم المجمع من معايير اقتصادية، سياسية واجتماعية، الأساس الذي يوضح مدى ملائمة مناخ البلد المضيف للمشروع المراد القيام به، ويبقى القرار الأخير في يد المسير الأول للشركة الأم أو بيد مجلس إدارتها.

1-3- مرحلة اتخاذ القرار الاستثماري: يتم إبرام عقد الاستثمار الأجنبي المباشر بعد سلسلة من الأبحاث والاستشارات ودراسات الجدوى ويبدأ التعاقد مع الأطراف الخارجية (بنوك، حكومات الدول المضيفة... إلخ).

1-4- مرحلة إعادة تجربة الاستثمار وتطوير التنظيم الهيكلي للمؤسسة: يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على المؤسسة ويسمح لها بأن تطور تنظيمها الداخلي وتبنى استراتيجيات دولية بما يتلاءم وأهدافها ومحيطها الدولي.

2- تقييم هذا الطرح: يمكن اعتبار هذا الطرح ناجحا من حيث تفسيره للمنظور الاستراتيجي للشركات متعددة الجنسيات، ويعتبر قاعدة لفهم مرحلة من مراحل القرار ولكنه انتقد من حيث أنه لم يوضح طرق تنظيم واتخاذ القرار وسرعة الانتقال من مرحلة إلى أخرى، كما أنه لا يعطي تفسيرات لكيفية زيادة الفائدة من الاستثمار المباشر، كما لا يسمح لأي شخص أن يتوصل إلى استنتاجات

صحيحة عالمياً بشأن العواقب من عملية اتخاذ قرارات الاستثمار، ولا يشرح هذا الطرح سلوكيات الشركات التي لها تجربة وبيع في الاستثمار في الخارج بل يهتم فقط بالقرارات الاستثمارية في بدايتها. (Geppert, 2009, pp. 46-47)

ثالثاً - النظرية اليابانية:

1- مضمون النظرية: لقد تميزت النظرية اليابانية بمزج أدوات التحليل الاقتصادية الكلية والجزئية واعتمدت على الدروس المستفادة من التجربة اليابانية منذ 1945 ومن بين رواد هذه المدرسة نذكر *Ozawa, Kojima* (1978)، و *Tsurami* (1985). لقد استعان *Kojima* في نظريته على الفكر النيوكلاسيكي القائم على التكاليف النسبية واهتم بالإطار الماكرو اقتصادي في تفسيره للاستثمار الأجنبي المباشر، وأرجح نشأة هذا الأخير إلى المزايا النسبية التي يتمتع بها قطاع إنتاجي ما في أي دولة مضيضة، ولا تتوفر عليها الدولة المستثمرة، ويؤكد أن الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتبادل الدولي لا يتحقق إلا في محيط تنافسي ينتج ويسوق سلعا نمطية، وأن أهم معيار في الاستثمار الأجنبي المباشر يجب أن يأخذ في الاعتبار النمط الحالي والمحتمل للمزايا النسبية بين الاستثمار والبلدان المضيفة.

إن هذا التحليل يدل على أن نظرية **كوجيما** ما هي إلا امتداد للنظرية النيوكلاسيكية مع إضافة التكنولوجيا والمهارات الإدارية (بدلاً من عنصر العمل ورأس المال كما في نموذج **هكشر وأولين**) لقد أثبتت *Kojima* أن الاختلافات في معدلات الأرباح المقارنة مرتبطة بالاختلافات في التكاليف المقارنة وبالتالي فإن التبادل الدولي يتبع الاتجاه الذي يشير إليه معدل الربحية وفي هذا السياق يتم شرح التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر في إطار نفس المبدأ على المستوى الدولي، التقسيم الدولي للعمل من خلال المقارنة بين التكاليف والأرباح في الدولة الأم والدول المضيفة لهذه الاستثمارات.

ويقول *Ozawa* أن **ريكاردو** فشل في فهم منطق الاستثمار الأجنبي المباشر المؤيد للتجارة وهو تطبيق موسع لمبدأ الميزة النسبية على تدفقات الاستثمار بالإضافة إلى التدفقات التجارية.

واقترح *Ozawa* على أن النموذج الثابت للتجارة الخارجية لريكاردو يمكن تحويله إلى نموذج هيكلية ديناميكية. بمجرد دمج دور الشركات متعددة الجنسيات كعوامل مسببة للتحويل الصناعي بشكل صريح في الدول المضيفة إضافة إلى دورها في التجارة الخارجية. (Saadi, 2010, pp. 98-100)

أما نظرية *Y.Tsurami* فهي تفسر فعالية المؤسسات اليابانية نظراً لتنظيمها الجيد والدور الذي تقوم به غرف التجارة اليابانية ويقارن عملية أخذ القرارات الإستراتيجية في المؤسسة اليابانية التي تشرك إطارها المتوسطة والسامية فيها، بالمؤسسة الأمريكية التي تنفرد إطارها المسيرة بتحديد الأهداف وأخذ القرارات الإستراتيجية، كما يرجح التسيير الجيد والفعال للمؤسسات اليابانية للعلاقة الوطيدة التي تربطها بالموردين بالمعلومات المكثفة والمتطورة التي تسمح بالرد السريع على الطلب الأجنبي.

(بن عاشور، 2015، صفحة 41)

2- تقييم النظرية: بينت النظرية اليابانية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل وسيلة هامة لتطوير اقتصاديات دول أخرى بحيث تستفيد هذه الدول من التحويلات التكنولوجية، فالاستثمارات اليابانية وخاصة عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فترة الستينات والسبعينات في دول آسيوية مثل **إندونيسيا، ماليزيا، وتايلاند**، ساهمت حقيقة في تطور ونمو هذه الاقتصاديات، إلا أن الاستثمارات اليابانية في فترة التسعينات في كل من **أوروبا، كندا والولايات المتحدة الأمريكية** كانت بمهدف الإنتاج بتكاليف تنافسية ولم تكن

بدافع الانتقال التكنولوجي، حيث ساعد ضعف الدولار الأمريكي والذي انتقل من (160 ين في 1990 إلى 98 ين في 1995) على توطن العديد من الشركات اليابانية العملاقة مثل *Toyota* في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث بدأ واضحا أن الاستثمارات اليابانية في الخارج لم تعد تقتصر على الشركات الصغيرة والمتوسطة فقط. (مرباح، 2019، صفحة 55)

الفرع الثالث: النظريات التجميعية أو التركيبية.

سميت هذه النظريات بالتجميعية أو التركيبية لأنها تجمع وتركب العديد من العناصر ذات الصلة المباشرة وغير المباشرة بقيام الاستثمار الأجنبي المباشر، وهي نظريات تبدو أكثر شمولية من سابقتها، خصوصا النظرية الإنتقائية التي جاء بها الاقتصادي *Dunning*، ومن أهم هذه النظريات:

أولا - نظرية الموقع (التوطن) *Location Theory*:

1- مضمون النظرية: يتأثر قرار الاستثمار في الخارج بعدة عوامل منها ما يتعلق بالمستثمر ذاته وبلده الأصلي ومنها ما يتعلق بالبلد المضيف، وتسمى العوامل الخاصة بالبلد المضيف للاستثمار بعوامل توطن الاستثمار الأجنبي والتي تشكل في مجموعها نظرية الموقع أو نظرية التوطن، وعليه تركز هذه الأخيرة على المحددات والعوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات استثمار الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيضة وبالتالي على الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية والبحوث والتطوير ونظم الإدارة وغيرها وهو ما وضحه الاقتصادي *Dunning*. (مودع، 2019، صفحة 28)

وفي ما يلي عرض مختصر لأهم العوامل التي تؤثر في توطن الاستثمار الأجنبي المباشر (أقسام، 2012، الصفحات 17-18):

1-1- حجم السوق ومعدل سوق الدولة المضيضة: إذا كان حجم سوق البلد المضيف للاستثمار كبير ومعدل نموه مستقبلا مرتفع فإنه يسمح للمستثمر باستغلال اقتصاديات الحجم ويشجعه على الإنتاج داخل السوق، خصوصا عندما يكون الاستثمار الأجنبي المباشر موجهها أساسا لتلبية الطلب الداخلي في سوق الدولة المضيضة.

وعند قياس حجم السوق ومعدل نموه يجب الأخذ بعين الاعتبار وجود أو عدم وجود اتحادات جمركية بين مجموعة من الدول التي يقع في أحدها الاستثمار ومدى احتمال توسع هذا الاتحاد الجمركي ليشمل دولا أخرى تنمي السوق أو تقلصه.

1-2- العوامل المرتبطة بالتكاليف: نذكر منها مدى توافر اليد العاملة، انخفاض تكلفة العمالة، مدى انخفاض تكاليف النقل والمواد الخام والسلع الوسيطة والتسهيلات الإنتاجية الأخرى، فكل عامل يحدث اقتصاد في التكاليف يدفع المستثمر إلى الإنتاج في الخارج والعكس.

1-3- الإجراءات الحمائية: المتمثلة أساسا في التعريف الجمركية ومختلف القيود المفروضة على الاستيراد والتصدير كنظام الحصص للواردات المطبقة في الدول المضيضة للاستثمار والتي تحد من التصدير إليها وبالتالي تدفع بالمستثمر إلى الإنتاج داخل هذه الدول.

1-4- السياسات الاقتصادية للدولة المضيضة: يخضع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى طبيعة النظام الاقتصادي والقوانين التي تنظم النشاط الاقتصادي في البلد المضيف له، فإذا كانت قوانين هذا الأخير لا تسمح بدخول الرأسمال الأجنبي، أو تحدده في مستويات دنيا وتخضعه لعدة شروط فلا يمكن للمستثمرين الأجانب الاستثمار في هذا البلد والعكس إذا كانت السياسات الاقتصادية مشجعة له.

ثانيا - نظرية الموقع المعدلة:

- 1- مضمون النظرية:** المصطلح الأصلي لهذه النظرية هو (*Geobusiness*) وهو اختصار للعبارة (*Geography-Business*) وهي تعني: "النشاط الجغرافي" أي النشاط الذي له علاقة بالموقع (موقع الدولة المضيفة)، وتعتبر هذه النظرية امتداد لنظرية الموقع السالف ذكرها، حيث تحتوي على العديد من المحددات الإضافية التي تؤثر على الاستثمارات الأجنبية، ويعود الفضل في تطوير هذه النظرية إلى الباحثين الاقتصاديين "روبوك و سيموندس" (*S.H.Robock and K.Simmonds*)، والذين تمحورت أفكارهم في أن الأعمال والنشاطات الدولية تتأثر بمجموعة من العوامل وهي (مرباح، 2019، صفحة 59):
- 1-1 عوامل شرطية:** متمثلة في خصائص المنتج والدولة المضيفة وعلاقتها بالدول الأخرى.
- 2-1 عوامل دافعة:** متمثلة في الخصائص المميزة للشركة والمركز التنافسي.
- 3-1 عوامل حاكمة (ضابطة):** وتمثل في الخصائص التنظيمية للدولة المضيفة والعوامل الدولية والخصائص المميزة للدولة الأم للشركة، والجدول الموالي يلخص مضمون هذه العوامل:

الجدول رقم (01-II): العوامل الشرطية والدافعة والحاكمة للاستثمارات الأجنبية		
العوامل	أنواعها	أمثلة
العوامل الشرطية	خصائص المنتج / السلعة (PRODUCT-SPECIFIC)	نوع السلعة، استخدامات السلعة، درجة حداثة/حدة السلعة متطلبات الإنتاج للسلعة (الفنية والمالية والبشرية)، خصائص العملية الإنتاجية وغيرها.
	الخصائص المميزة للدولة المضيفة (COUNTRY-SPECIFIC)	طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، مدى التقدم الحضاري (TECH-CULTURAL)، خصائص البيئة السياسية والاقتصادية.
	العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى.	نظم النقل، والاتصالات بين الدول المضيفة والدول الأخرى الاتفاقات الاقتصادية والسياسية التي تساعد على حرية انتقال رؤوس الأموال والمعلومات والبضائع والأفراد والتجارة الدولية... الخ.
العوامل الدافعة	الخصائص المميزة للشركة (FIRM-SPECIFIC)	مدى توافر الموارد المالية والبشرية والفنية أو التكنولوجية، حجم الشركة.
	المركز التنافسي	المقدرة النسبية للشركة على المنافسة ومواجهة التهديدات والأخطار التجارية وغيرها.
العوامل الحاكمة	الخصائص المميزة للدولة المضيفة	القوانين واللوائح الإدارية ونظم الإدارة والتوظيف والسياسات والحوافز الخاصة بالاستثمارات الأجنبية وغير ذلك.
	الخصائص المميزة للدولة الأم	القوانين واللوائح والسياسات الخاصة بتشجيع تصدير رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية، المنافسة وارتفاع تكاليف الإنتاج.
	العوامل الدولية	الاتفاقات المبرمة بين الدول المضيفة والدولة الأم، والمبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

المصدر: عبد السلام أبو قحف، "نظريات التدويل و جدوى الاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2001، ص ص 69 و 70.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (II-01) أن اختلاف دوافع الاستثمار بالنسبة للدولة الأم وكذا الدول المضيفة يؤثر على قرار الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار في الخارج، وبالتالي يؤثر على مدى نجاحها واستمراريتها في سوق معين، كذلك فإن تباين العوامل الجاذبة للاستثمارات الأجنبية من دولة إلى أخرى يؤثر على مستوى الأرباح المحققة، فتحقيق الشركة لمستوى من النجاح في الخارج في سوق معينة لا يعني أنها تتمكن من تحقيق نفس النجاح في سوق آخر في بلد آخر.

2- تقييم النظرية: وجهت بعض الانتقادات إلى هذه النظرية كغيرها سواء في شكلها الأول (نظرية الموقع) أو في شكلها المعدل (نظرية الموقع المعدلة) نلخص أهمها فيما يلي (أقسام، 2012، صفحة 20):

لم تأخذ هذه النظرية في الاعتبار المزايا الاحتكارية التي تحوزها الشركات متعددة النشاط وبالأخص المزايا المعرفية لما لها من خصائص مشابهة لخصائص السلع الاجتماعية في جانب العرض من حيث أنه يمكن للشركة الأم نقلها إلى وحداتها التابعة في مختلف دول العالم لاستغلالها دون أن تحمل نفقة حدية تذكر، ذلك على الرغم من أن حيازة المزايا الاحتكارية تشكل الشرط الضروري لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر.

أغفلت هذه النظرية رغبة الشركات العملاقة في السيطرة على الأسواق الدولية والتحكم فيها ومن ثم توجيهها وفق مصالحها. وهو الأمر الذي يجعل هذه الشركات تنجز استثمارات في مناطق جغرافية متعددة من العالم قصد الوصول إلى أهدافها المسطرة بصرف النظر عن التوفر الكلي أو الجزئي للعوامل التي وضعتها هذه النظرية.

لا شك أنه من خلال ما تم عرضه من مضمون للتفسيرات النظرية المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر، وجد أنها لم توفق في تفسيرها له من كل جوانبه، وبالتالي أهملت جوانب أساسية متعلقة به، الأمر الذي جعلها لا تخلو من العيوب، وتتمثل تلك الجوانب التي لم يتم تفسيرها فيما يلي:

الاستثمارات المباشرة المتقاطعة.

الاستثمارات المباشرة المجددة من طرف بعض الدول الصناعية الحديثة.

الأشكال الجديدة التي يتخذها التعاون الدولي.

إن عجزها على الأقل إلى التطرق لتلك الجوانب جعل منها مسائل معقدة وغامضة بقيت مطروحة إلى غاية بروز دراسات جديدة والتي اندفعت نحو تحديدها على أنها إشكالية بحثها وراحت تبحث انطلاقاً منها على حلول لمعالجتها، وكانت من أبرز هذه الدراسات النظرية الإلكتيكية، بزعامة داينينغ *J.H.Dunning* والنظرية السنيتيكية لـ *J.I.Muccheilli*.

ثالثاً - النظرية الإلكتيكية *J.H.Dunning*

1- مضمون النظرية: هي نظرية معاصرة تبين مختلف العوامل المفسرة لهذا الاختيار، من خلال التوجه لاختراق السوق الخارجي (الأجنبي)، التكامل بين ظواهر التبادل وأن الاستثمار هو مفتاح النجاح لهؤلاء الذين يبحثون عن صياغة نظرية للإنتاج الدولي.

ومن بين أهم روادها *J.H.Dunning* ذلك الاقتصادي الذي ينتمي إلى نفس الجامعة التي ينتمي إليها رواد نظرية تدويل الأسواق الوسطية وهي جامعة "Reading"، والذي انطلق في تحليله بداية من انتقاده لنظرية هيرش *S.Hirsch*، عبر طرحه لعدة تساؤلات في هذا الشأن:

لماذا تدويل الإنتاج؟ أين يتم تدويل الإنتاج؟ وكيف يتم ذلك؟

تلك التساؤلات التي أثارها حفيظة داينينغ *Dunning* دفعت به إلى توجيه أبحاثه لأجل إيجاد إجابات واضحة وشافية، عبر توضيح عملية اتخاذ قرار التدويل من جهة، ومن جهة أخرى إيجاد الأسباب الكامنة وراء تفضيل المؤسسة لنمط الاستثمار المباشر الأجنبي عوضاً عن نمط التصدير أو التنازل عن الرخص.

ولقد كانت البداية عندما أكد على أن توجه المؤسسة للقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر هو بمثابة وظيفة ذات ثلاث شروط تستدعي من المؤسسة ضرورة مراعاتها، وتمثل في:

❖ **الشرط الأول:** ويكمن في ضرورة أن تتمتع المؤسسة بإمكانيات خاصة تميزها عن باقي المؤسسات المنافسة الأخرى.

❖ **الشرط الثاني:** يتمثل في ضرورة أن تعتمد المؤسسة على الاستخدام الأمثل والعقلاني للإمكانات الخاصة بها بالإضافة إلى الإمكانات المتوفرة لدى الدول المضيفة، ومن ثم توظيفها عن طريق قيامها بالإنتاج بنفسها.

❖ **الشرط الثالث:** أن يكون الاستخدام لتلك الإمكانات في الخارج مرتبطاً أساساً ببعض العوامل الأخرى التي يجب أن تكون متوفرة مثل الموارد الطبيعية المختلف، اليد العاملة الرخيصة... الخ، حتى تتمكن هذه المؤسسة من المفاضلة (الاختيار) بين مجموعة من الخيارات وذلك حسب المزايا المقارنة للدول والتخصص.

وأشار أيضاً في تفسيره، بأن توافر تلك الشروط الأساسية المذكورة آنفاً، سيمكن المؤسسة من تعظيم أرباحها والتي ستحققها إلى جانب تحقيق فعالية كبيرة لاستثمارها في الخارج، إلى جانب هذا ذكر أيضاً بأن محددات الاستثمار المباشر الأجنبي هي مرتبطة أساساً بثلاثة أنماط من الميزات، حيث في هذا السياق ركز تحليله على نموذج *OLI* ليعين مختلف الإمكانات التي إن توافرت لدى المؤسسة فإنها تمكنها من التوطن في الخارج، إلى جانب تحقيقها لأرباح كبيرة. (بيبي، 2015، الصفحات 133-134)

وبالنظر إلى هذا النموذج إذن، نجد أنه يؤكد على ثلاثة أنماط كبيرة من المزايا، وسمي هذا النموذج بنموذج *OLI*، والتي تعني ما يلي:

الجزء O: المزايا الخاصة بالشركة (*Ownership Advantages*).

الجزء L: المزايا الخاصة بالموقع (الدولة) (*Localisation Advantages*).

الجزء I: مزايا التدويل (*Internationalisation Advantages*).

وهذا ما يسميه "داينينغ" القوات الثلاثة التي تحدد وجود الشركات متعددة الجنسيات وتفسر سلوكها وفيما يلي سوف نقوم بشرح مكونات هذا النموذج:

1-1- الجزء O: المزايا الخاصة بالشركة (*Ownership Advantages*)

هذا الجزء من *OLI* يجب على السؤال لماذا تقوم الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار في الخارج؟ وكان جواب "داينينغ" أن الشركات تمتلك مزايا خاصة تضمن تجاوز تكاليف التدويل أو الانتقال إلى الخارج، لأن القيام بنشاط استثماري مباشر خارج الدولة الأم محفوف بالمخاطر والتكاليف منها ما يتعلق بالقوانين والمؤسسات واللغة والعادات والتقاليد وكذلك المعلومات المتعلقة بالسوق.

زيادة على هذا فإن الشركة حين تقرر الانتقال إلى بلد آخر عليها أن تأخذ في الحسبان التكاليف المرتبطة بالمسافة بين البلدين (البلد الأم والبلد موضوع التوطن) لذلك يجب أن تكون المنافع المحصلة من التدويل تفوق التكاليف التي تواجهها الشركة، وهو ما

يصطلح عليه بالعائق الأجنبي (*Handicap de L'étranger*). (كاسحي، 2016، صفحة 59)

ويمكن حصر المزايا الخاصة بالشركة (*O*) في ثلاثة عناصر رئيسية وكل عنصر يتفرغ عنه مزايا كالاتي (9, 2003, p. *Jasmin*):

- لل معارف المتخصصة: تتضمن التجهيزات، مستوى التقدم التكنولوجي، ومهارات العمال.
- ل اقتصاديات الحجم: وتتضمن اقتصاد السلم، اقتصاد النموذج، البحث عن رأس مال يسمح بتخفيض تكلفة الوحدة الواحدة للمنتجات.
- ل المزايا الاحتكارية: وتمثل المزايا الاحتكارية في أن تكون الشركة هي الأولى في السوق أو امتلاك علامة معترف بها في السوق الدولية.

1-2- الجزء L: المزايا الخاصة بالموقع (Localisation Advantages)

هذا الجزء يجيب على السؤال أين يجب أن تتوطن الشركة ويجيب "داينينغ" على هذا السؤال بأن تتوطن الشركة في الموقع الذي تعظم فيه مزاياها الخاصة، وقبل أن تقدم الشركة على القيام بالاستثمار عليها أن تقوم بعملية مقارنة فيما بين المواقع المحتملة للاستثمار والتوطن وتحديد الموقع الذي يمكنها من تعظيم استفادتها، وقد قام "داينينغ" بتوسعة نظريته واقترح نموذج منحج آخر جديد إلى جانب منهج *OLI* ويسمى منهج *ESP*، حيث (كاسحي، 2016، صفحة 60):

الجزء E: البيئة (*Environnement*).

الجزء S: النظام (*System*).

الجزء P: السياسات (*Politics*).

وتشكل هذه العناصر الثلاثة التنافسية الخاصة بالدول في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، إذ يتضمن كل عنصر من عناصر المزايا الخاصة بالموقع عناصر فرعية تضمن جاذبية الموقع للاستثمار الأجنبي المباشر، والجدول التالي يوضح مكونات منهج *ESP*:

الجدول رقم (02-II): المزايا الخاصة بالموقع وعناصر "ESP"		
E: البيئة	S: النظام	P: السياسات
وفرة ونوعية عوامل الإنتاج المتاحة	مكونات النظام الاجتماعي	السياسات الحكومية
- الموارد البشرية - الموارد الطبيعية - مستوى التنمية الاقتصادية - الخلفية التاريخية والثقافية - النقل - البنى التحتية للمواصلات - شبكات التوزيع	- حرية المؤسسات - النظام الاجتماعي - التحالفات مع البلدان الأخرى - المواقف اتجاه الأجانب - اللغة - الثقافة	- الاقتصاد الكلي (الضريبة، النقد، سعر الصرف) - الاقتصاد الجزئي (القطاعات الصناعية، المبادلات، المنافسة) - السياسات العامة (التعليم، حماية المستهلك)
المصدر: كاسحي موسى، "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الوطن العربي - حالة الجزائر ومصر والخليج العربي"، أطروحة دكتوراه، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة، الجزائر، 2016، ص 60.		

3-1- الجزء I: مزايا التدويل (*Internationalisation Advantages*)

ويتعلق هذا الجزء من *OLI* بمعنى آخر هي ميزات مرتبطة بتوطين النشاطات وعمليات الاستثمار أين يتطلب التكامل فيما بينها بغية التقليل أو التخفيض قدر الإمكان من تكاليف الصفقات المبرمة، وتتضمن هذه الميزات مراقبة فعالة لقنوات التوزيع على سبيل المثال. (بيبي، 2015، صفحة 135)

ويمكن عرض الخيارات الخاصة بالمؤسسة بين أن تقوم بالاستثمار أو التصدير أو أن تتنازل على الترخيص، وفق الجدول التالي:

الجدول رقم (03-II): الخيارات بين الاستثمار الأجنبي المباشر، التصدير، الترخيص، حسب <i>OLI</i>			
الاختيار بين الاستثمار الأجنبي المباشر، أو التصدير أو الترخيص			
مزاي الموقع	مزاي التدويل	مزاي الشركة	طرق دخول الأسواق
نعم	نعم	نعم	الاستثمار الأجنبي المباشر
لا	نعم	نعم	التصدير
لا	لا	نعم	الترخيص

Source : John Dunning, "International Production and Multinational Enterprise", London, UK 1981, p 32.

هذه الخيارات تتباين من حيث الإمكانيات التي يجب على المؤسسة أن تتوافر لديها، وهي كما يلي (بيبي، 2015، صفحة 136):

الخيار الأول: يتمثل في حالة جمع المؤسسة لثلاثة مجموعات من الإمكانيات أي (*O*)، (*L*)، (*I*) بمعنى (*OLI*) فإنها حالة بلا شك تؤهلها للتوجه نحو إقرار خيار الاستثمار المباشر الأجنبي كأسلوب لذلك.

الخيار الثاني: في حالة عجز تحقيق الحالة الآنفة بالكامل، وتستطيع الجمع بين إمكانيات (*O*)، و (*I*) ومن ثم غياب إمكانيات (*L*)، فإنها تندفع لا محالة لاختيار التصدير كأسلوب لاختراق الأسواق الدولية.

الخيار الثالث: يقتصر على استخدام أسلوب التنازل عن الرخص لكون أن المؤسسة تتوفر لديها فقط إمكانيات خاصة بما أي (*O*) مع تسجيل عدم توافر لديها لمجموعتين (*L*) و (*I*) وهذا الأسلوب يسمح للمؤسسة المحلية في الدول المضيفة لاستغلاله لصالحها.

لم يتوقف تحليل *J.H.Dunning* عند هذا الحد بل توسع إلى تناوله لمسألة التعاون الدولي، حيث أنه في هذا الشأن، ذكر أن ثمة تطورات حديثة في إطار الاقتصاد الدولي للميزات المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات مقارنة بالشركات المحلية، وتتجلى هذه التطورات من خلال:

تكاثر و بروز عدد الدول الأصلية وذلك من خلال الشركات الأوروبية واليابانية إلى جانب بروز الشركات متعددة الجنسيات التابعة للدول النامية، وفي هذا الصدد فإن الشركات متعددة الجنسيات التابعة للدول النامية بالرغم من عدم امتلاكها للميزة الاحتكارية فيما يخص الرأس المال أو التكنولوجيا (الهيمنة المطلقة)، إلا أنها تستطيع التكيف الفعال مع عمليات الإنتاج وأنماط التكنولوجيا والتنظيم... إلخ.

لإن الشركات متعددة الجنسيات العملاقة تندفع إلى عولة العمليات والأنشطة الدولية المختلفة بحكم الخصوصيات التي تتمتع بها، مما يؤدي إلى انتشار المعارف والتكنولوجيا ومهارة التسيير، وهذا ما يسمح حتما بتحسين تجربة الشركات المحلية للدول المضيفة في مختلف الأنشطة التي تهيمن عليها أساسا الشركات متعددة الجنسيات.

2- تقييم النظرية: لقد أحاب *Dunning* على أسئلة هامة، وفسر لماذا تقوم الشركات الأجنبية بالاستثمار في الخارج، حيث أحاب بأن: "لأنها تمتلك مزايا تنافسية تسمح لها بتجاوز تكاليف الاستثمار في المدى الطويل" وعلى السؤال أين تستثمر الشركة؟ أحاب: "في البلد الذي يوفر أكبر قدر من المزايا الخاصة" وعلى السؤال وكيف تستثمر الشركة؟ أحاب: "على الشركة أن تنشأ سوقها الداخلي الخاص بها وتستخدم مزاياها الاحتكارية داخليا ثم تختار الطريقة التنظيمية الأنجع". (بن عاشور، 2015، صفحة 45)

إن هذه النظرية لاقت قبولا واسعا من طرف الاقتصاديين لأنها أدمجت ثلاث مستويات من التحليل، ولكن ورغم الإضافات التي أتاحتها لتفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر إلا أنها تعرضت لانتقادات خصوصا من طرف *Kojima* و *Mucchielli*:

لتميز نظرية *Dunning* بالتحليل الجزئي فقط بربطها ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر بمفهوم التوطن إذ أهملت الدوافع الاحتكارية للشركات العملاقة ورغبتها في السيطرة والتحكم في السوق العالمي.

ليرى *Dunning* أنه كلما زاد النمو الاقتصادي في بلد ما تناقصت المزايا الاحتكارية للشركة الأجنبية المستثمرة، مما ينقص تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الداخل وهذا ما يفنعه الواقع مع الحركة المتزايدة للاستثمار الأجنبي المباشر.

رابعا - النظرية الستيتيكية *J.I.Mucchielli*

1- مضمون النظرية: تختلف النظرية التجميعية *Mucchielli* (1985) عن النظرية الانتقائية بأنها تفسر قرار الاستثمار في الخارج بظهور فجوة بين المزايا النسبية للبلد المضيف والمزايا التنافسية للشركة الأجنبية المستثمرة، ويتعلق الأمر بالأساس حسب *Mucchielli* باتخاذ القرار الاستثماري أكثر مما يتعلق بتطور ونمو الشركات متعددة الجنسيات وسيرورة عملها. (Tremblay, 1993, p. 281)

حيث اعتمد في تفسيره لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر على ثلاثة مستويات (بيبي، 2015، صفحة 136):

للمستوى الاقتصادي الكلي (الميزة النسبية للدولة الأصلية)

للمستوى الاقتصادي الجزئي (الميزة التنافسية للمؤسسة)

للمستوى هيكل القطاع

حيث تتكون هذه المستويات من المحددات التي يرى *Mucchielli* بأنها أساس دخول الأسواق من عدمه ومن أهمها: التباين في التكنولوجيا، اختلاف الأذواق، اختلاف الوفرة النسبية، وفرات اقتصاديات الحجم، اختلاف راجع لعدم توفر شروط المنافسة التامة في سوق السلع، حيث وتعتبر هذه المحددات السبب وراء اختلاف نفقات الإنتاج والأسعار المتعلقة بالسلع بين البلدان فهي التي تحفز الشركات إلى التبادل، والحصول على السلع من الخارج بأقل تكلفة نسبيا مما لو أنتجته على أرض أوطانها، وتعتبر إذا الدافع لقيام استثمارات أجنبية مباشرة، واستنتج *Mucchielli* أن علاقة عدم التطابق بين الميزة التنافسية للشركة والميزة النسبية للبلد هي التي تحدد الاتجاه نحو التبادل السلعي أو الاستثمار الأجنبي المباشر. (بن عاشور، 2015، صفحة 46)

ووضع *Mucchielli* العلاقات بين مختلف محددات نموذجه بإبراز الحالات التي تكون فيها الشركات متنافسة تماما (+ و+) أو غير متنافسة تماما (- و-) وذلك عبر ثمان حالات:

الجدول رقم (04-II): توافق أو تنافر بين المزايا التنافسية للشركات والمزايا النسبية للبلدان				
مزايا نسبية للبلد		مزايا تنافسية للشركة		طريقة ولوج السوق
طلب منتجات	عرض عوامل الإنتاج	عرض منتجات	طلب عوامل الإنتاج	
+	+	+	+	إنتاج وطني - مبيعات وطنية
-	-	+	+	إ.أ.م. خارج البلد
+	-	+	+	إ.أ.م. خارج البلد - إعادة استيراد
-	+	+	+	تصدير
+	+	-	-	إ.أ.م. داخل البلد
-	-	-	-	استيراد
-	+	-	-	إ.أ.م. إعادة التصدير
-	-	-	-	إنتاج أجنبي، مبيعات أجنبية

المصدر: بن عاشور رتيبة، "جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة قياسية خلال الفترة 1996 - 2013"، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2015، ص 48.

يلخص الجدول رقم (04-II) مدى توافق أو عدم توافق المزايا التنافسية للشركات مع المزايا النسبية للدول وما مدى استعداد الشركات للتصدير أو للاستثمار الأجنبي المباشر ويميز *Mucchielli* ما بين الثماني حالات كما يلي (بن عاشور، 2015، الصفحات 48-49):

1-1- الحالة الأولى: تكون فيها الشركة الوطنية تنافسية تماما (++) .

1-2- الحالة الثانية: تستثمر الشركة الوطنية في الخارج طالما تجد عوامل إنتاج أقل تكلفة ومجال أوسع لتصريف منتجاتها.

1-3- الحالة الثالثة: تبحث الشركة الوطنية على عوامل إنتاج في الخارج لتستعيد استغلالها في سوقها المحلي.

1-4- الحالة الرابعة والسادسة: تمثلان حالي التجارة الخارجية من تصدير واستيراد.

1-5- الحالة الخامسة (عكس الحالة الأولى): هناك حالة عدم توافق بين المزايا النسبية للدولة والمزايا التنافسية للشركة (هناك مجالاً للشركة الأجنبية لإقامة استثمار أجنبي مباشر).

1-6- الحالة السابعة: تقوم الشركة الأجنبية بالاستثمار الأجنبي المباشر بهدف تصدير إنتاجها لسوقها المحلي.

1-7- الحالة الثامنة: ليس هناك مجال لتصدير الإنتاج أو للتوطن خارج البلد الأصلي، المنتجات تصنع وتصرف في بلدها الأصلي.

ومن خلال هذا التحليل، تكون هذه النظرية قد عقدت العلاقة بين البلد، القطاع أو الصناعة والشركة وحددت الحالات التي يكون فيها الاستثمار الأجنبي ملائماً حسب توافق المزايا المذكورة، والحالات التي يكون فيها التعاون المباشر أو التصدير حلاً أقل تكلفة ومخاطرة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

2- تقييم النظرية: رغم أن النظرية التجميعية تقترح إطاراً نظرياً يبدأ من الشركة متعددة الجنسيات إلى القطاع ثم إلى البلد المضيف، إلا أن حدوده تتجلى في أن علاقة عدم التوافق بين المزايا النسبية البلد والمزايا التنافسية أو الاحتكارية للشركة متعددة الجنسيات، لا توجد بالضرورة خلال كل فترة من فترات عملية الإنتاج، فإنتاج سلعا ذات تكنولوجيا عالية أو سلعا تتطلب تركيباً معقداً (مثل سيارة تحتوي على 5000 قطعة غيار) لا تحتاج إلى نفس الكميات من عنصر العمل المتخصص في كل مرحلة من مراحل الإنتاج، وهذا ما تداركته نظريات أخرى كنظرية التفكيك الدولي للعملية الإنتاجية (*Décomposition Internationale du (DIPP)* و *Processus de Production* والتي تبين أن توزيع النشاط الإنتاجي للشركات متعددة الجنسيات عبر العالم، يكون عن طريق تجزئة عملية الإنتاج حسب جغرافية التكلفة وتكلفة المهارات المتاحة بحيث تنتج الأجزاء المختلفة للمنتج النهائي في دول مختلفة لاعتبارات خاصة بتكلفة ومهارة العنصر البشري على أن يتم تجميعها لاحقاً، كما أنه لم تستطع تفسير توطن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع الخدمات. (بن عاشور، 2015، صفحة 49)

المطلب الثاني: دوافع استيراد وتصدير الاستثمار الأجنبي المباشر.

نسعى من خلال هذا المطلب إلى توضيح الأسباب التي تدفع الشركات متعددة الجنسيات بالخصوص للاستثمار خارج أوطانها لأنها تمثل الإدارة الأكثر رواجاً في تجسيد ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، باحثين في هذه الدوافع من زاوية الدول المضيفة التي تسعى إلى استقطاب هذا النوع من الاستثمارات لآثاره العديدة، ومن زاوية اختيار الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف البلد الأصلي كوسيلة لتوسيع نشاطاته الاقتصادية.

الفرع الأول: دوافع استيراد الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الدول المضيفة.

إن اتساع الفجوات ما بين الدول المتقدمة والدول النامية تلح على هذه الأخيرة تبني النظام الاقتصادي الدولي الجديد، ويعد الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم الأدوات التي تؤدي إلى عولمة الاقتصاد ولذلك تسعى كثير من البلدان لاحتذابه وهذا للدوافع التالية:

أولاً - سد فجوة الادخار - الاستثمار:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم الأدوات التي تلجأ إليها الدول بخاصة في حالات عدم كفاية المدخرات المحلية وعجزها في توفير التمويل الكافي للاستثمار الوطني، في ظل قلة الخيارات التمويلية البديلة التي تمتاز بصعوبة الحصول عليها وغير محمودة العواقب فضلاً عن تكلفتها المرتفعة وخير مثال على ذلك القروض الأجنبية والتي تخضع في كثير من الأحيان إلى اعتبارات سياسية، وعليه يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر مكملاً للادخار المحلي بحيث يعملان معاً على تمويل الخطط التنموية التي ترسمها الحكومات.

ثانياً - تقليص الفجوة بين الإيرادات العامة والنفقات العامة:

تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في سد أو تقليص حجم الفجوة بين الإيرادات العامة والنفقات العامة، حيث تؤدي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى حصول الدولة المضيفة على إيرادات جديدة، في صورة ضرائب جمركية وضرائب على الأرباح، تزيد من إمكاناتها على الإنفاق، ومن ثم في سد فجوة الإيرادات التي تعاني منها.

ثالثاً - تحسين وضعية ميزان المدفوعات:

تسعى الدول وراء الاستثمار الأجنبي المباشر لمعالجة العجز في موازين مدفوعاتها وتفضله عن غيره لعدة أسباب أهمها:

لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر بدافع إحلال الإنتاج المحلي للدولة المضيفة محل الواردات يساهم في تقليص مدفوعاتها الخارجية هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في بناء اقتصاد تصديري قوي يسمح بتنمية تجارتها الخارجية.

لا يلزم الاستثمار الأجنبي المباشر للدولة المضيفة بمدفوعات مالية خارجية في حال تحقيق مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر لأرباح بخلاف القروض التي يجب أن تسدد مع فوائدها بغض النظر عن نيتها سواء كانت إيجابية أو سلبية.

رابعا - زيادة التراكم في رأس المال الثابت والإنتاج الوطني:

تؤدي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الرفع من الطاقة الإنتاجية للاقتصاد المضيف لهذه الاستثمارات مما يؤدي إلى ارتفاع معدلات الناتج المحلي الإجمالي، كما يساهم في تنوع مجالات الإنتاج لتشمل قطاعات خدماتية جديدة كالتأمين والمصارف والسياحة.

خامسا - تخفيض مستوى البطالة:

يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في إيجاد حلول ممكنة لمعالجة مشكلة البطالة التي تتخبط فيها الدول المضيفة، أو لتقليصها وذلك من خلال إقامة مشاريع استثمارية تكون قادرة على خلق مناصب شغل جديدة، وخاصة المشاريع التي تتميز بالاستخدام المكثف لليد العاملة بدلا من الكثافة الرأسمالية.

سادسا - الاستغلال الأمثل للموارد المالية الأجنبية:

يكتسي الاستثمار الأجنبي المباشر أهمية بالغة كمصدر هام لتمويل الخارجي، حيث تستخدم تدفقاته في النشاط الإنتاجي في الدول المضيفة بطريقة مباشرة بهدف الربح في الأجل الطويلة، على عكس القروض التي تستخدم في مشروعات أقل مردودية في الأجل القصيرة وتكون عرضة لمخاطر تقلبات معدلات الفائدة.

سابعا - الاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية:

تمتلك بعض الدول موارد طبيعية بكميات كبيرة كالثروات الطاقوية والمعادن والأراضي الزراعية الشاسعة واحتياطيات المياه الجوفية الوفيرة...إلخ.

غير أن الطاقات والقدرات الإنتاجية لهذه الدول لا تستطيع وحدها استغلال كل هذه الموارد أو بعضها، إضافة إلى افتقادها إلى عامل التقنية والتجربة في استغلال هذه الموارد، الأمر الذي يجعل من الاستثمار الأجنبي المباشر عنصرا مكملا لهذه الطاقات الإنتاجية ومن ثم استغلال أكبر قدر ممكن من هذه الموارد بما يحقق احتياجات الدولة المختلفة.

ثامنا - التخفيف من فجوة التكنولوجيا:

من أهم دوافع الدول المضيفة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر هو الحصول على مستوى معين من التكنولوجيا في صورة أساليب إنتاجية حديثة، طرق تقنية مبتكرة وحديثة، نظم إدارة متقدمة ومهارات مالية وتسويقية وإدارية وتقنيات البحث والتطوير بغية الاستفادة منها لخلق تكنولوجيا ذاتية من جهة و من جهة أخرى لتحقيق تقدم اقتصادي مستمر، إضافة إلى أن اكتساب المهارات والمعارف التكنولوجية قد يؤدي حتما إلى تحسين الوضع التنافسي لهذه الدول مقارنة بالدولة الأم، علاوة على مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تكوين العمال والمسيرين من خلال توظيف هؤلاء في مشاريعه بالدول المضيفة أو من خلال تمكين خريجي الجامعة ومراكز التكوين المهني في التخصصات المطلوبة من تكوينات في البلد الأم بهدف إدماجهم مباشرة في مشروعات هذه الشركات.

تاسعا - إحلال الواردات وتنويع الصادرات:

تسعى الدول المضيفة إلى جانب تلك الدوافع السابقة الذكر، إلى اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات هذا من جهة، ومن جهة أخرى بناء اقتصاد تصديري قوي يسمح بتنمية تجارتها الخارجية، والأهم من كل هذا تنويع صادرات الدول المضيفة من خلال استغلال الطاقات الاقتصادية النائمة والغير مستغلة مثل السياحة، الزراعة، الطاقات المتجددة المصارف والتأمين، والتي تمتلك فيها الدول المضيفة مؤهلات كبيرة، في وقت أصبحت فيه مسألة تنويع مصادر دخل الدولة ضرورة ملحة وخاصة بالنسبة للدول التي تعتمد على الربيع النفطي في ضل المخاطر التي باتت تهدد اقتصاديات هذه الدول بفعل التقلبات والهزات المتتالية لأسعاره العالمية.

الفرع الثاني: دوافع تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الشركات متعددة الجنسيات.

إلى جانب ما ذهب إليه التنظير في تفسيره لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن للشركات متعددة الجنسيات دوافع حقيقية تدفعها للتوسع خارج بلدانها الأصلية، وهي الأهداف التي تسعى هذه الشركات لبلوغها، ومن أهم هذه الدوافع نجد:

أولاً - البحث عن الموارد *Resources Seeking*:

يهدف هذا النوع من الاستثمار إلى استغلال الميزة النسبية للدول المضيفة وخاصة تلك الغنية بالموارد الطبيعية الأولية كالنفط والغاز، وتاريخياً يعتبر استغلال الموارد الطبيعية من أهم دوافع الشركات متعددة الجنسيات للمركز في البلدان خاصة النامية، ففي القرن التاسع عشر كانت حل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات الأمريكية واليابانية والأوروبية مدفوعة بالبحث عن الموارد الطبيعية لدعم عملية التصنيع في بلدانها. (حمزة، 2017، صفحة 41)

وقد شرح الباحثان *Zaheer* و *Nachum* في عام 2002 إستراتيجية الشركات الباحثة عن الموارد بأنها تسعى لاستغلال هذه الموارد لأنها غير قابلة للتنقل نسبياً، ولو أتاحت لها فرصة نقلها بتكاليف أقل من تكلفة إنتاجها في البلدان المضيفة لاختارت صيغة الاستيراد بدلا من الاستثمار الأجنبي المباشر. (بن عاشور، 2015، صفحة 13)

زيادة على السعي للاستفادة من الموارد الطبيعية، تسعى الشركات متعددة الجنسيات للاستفادة من المزايا النسبية للدول خاصة توفر اليد العاملة المدربة والمؤهلة وانخفاض تكلفتها، وهذا ما يدفع الشركات متعددة الجنسيات بتوجيه نشاطاتها نحو المناطق التي تتوفر على اليد العاملة فضلا عن مهاراتها وتكلفتها المتدنية مقارنة باليد العاملة في البلد الأم للشركة فيما لو انتقلت مع الشركة متعددة الجنسيات، وتقاس درجة توفر اليد العاملة في بلد مضيف ما بالمقارنة بين معدل التشغيل ومعدل البطالة في هذا البلد، إلا أن ما يتوصل إليه لا يشرح وجود كفاءات أم لا وهذا ما يستدعي التعمق في الإحصاءات الخاصة بالتشغيل والتكوين والتدريب.

كما يمكن أن تكون الموارد تكنولوجية من خلال توفر مراكز البحث والتطوير والمخابر أو تمويلية من خلال إمكانية الحصول على التمويلات اللازمة والقروض الميسرة في البلد المضيف.

ثانياً - البحث عن الأسواق *Markets Seeking*:

إن حاجة الشركات متعددة الجنسيات إلى النمو والتوسع وإلى استمرار قدرتها على المنافسة تدفعها للتوجه إلى الخارج والولوج إلى أسواق جديدة، ولعل أهم ما يدفعها أيضا لاتخاذ هذه الخطوات ما يلي:

1- تؤخذ قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر من طرف الشركات متعددة الجنسيات بدافع البحث عن الأسواق عندما تتأكد هذه الشركات من أهمية إنتاج السلع والخدمات للزبون الأجنبي عن طريق تواجدها محلياً، وذلك للاقتراب منه أكثر وللتعرف عن كثر على أذواقه وحاجياته وبالتالي التكيف بسرعة لتلبيةها عبر تغيير آليات التسويق (من توزيع، إشهار، شكل المنتج وشعاره... إلخ).

(بن عاشور، 2015، صفحة 12)

فمثلاً تراعي الشركات متعددة الجنسيات معتقدات المستهلكين فلا تقوم بتسويق لحوم الخنازير بالدول الإسلامية أو لحوم البقر في بعض المناطق بالهند، كما تراعي عاداتهم أيضاً فالمستهلك في المغرب العربي عموماً يستهلك القهوة بكثرة مقارنة بالشاي، وتعتبر الشركات التي تنشط في قطاعات أخرى أن التقرب من الزبون له أهمية كبيرة فشركات الأدوية العالمية مثلاً تقوم بإنشاء مراكز ومخابر للبحث والتطوير في الدول المضيفة للتعرف أكثر على المشاكل الحقيقية للمرضى هناك حتى تتمكن من تكيف منتجاتها في هذه الدول.

2- وجود بعض العوائق التي تدخل ضمن السياسات التجارية الحمائية التي تنتهجها بعض الدول لحماية إقتصادياتها ومنتجاتها المحلية تدفع بالشركات متعددة الجنسيات للاستثمار مباشرة داخل الدول المضيفة وخاصة بالنسبة للدول التي لم ترم اتفاقيات مع منظمة التجارة العالمية *WTO* والتي من شأنها أن تخفف من الرسوم الجمركية والحواجز غير الجمركية كحصص الاستيراد وتحديد قائمة السلع المسموح باستيرادها.

3- تسعى بعض الشركات لتعزيز علاقتها بالزبائن بصورة مباشرة خصوصاً بالنسبة لتلك السلع التي تنتج حسب رغبات معينة، أو تلك التي تختار في آخر لحظة (كالألوان مثلاً)، فباهتمام الشركة بالزبائن غير العاديين تهدف إلى التنبؤ بأشكال المنتجات المستقبلية وتستغل المعلومات التي تنتجها من الزبائن لاختيار منتجاتها، وكمثال على هذا استطاعت مراكز البحث والتطوير التابعة لشركة *Nokia* في كالفورنيا واليابان أن تدرس الحاجة للتلفون المحمول على استعماله كإكسسوار للموضة، فهي الآن تنتج عدة نماذج عدة مرات في السنة. (بن عاشور، 2015، صفحة 13)

4- إن البحث عن الأسواق يهيم بشكل أكبر شركات الإنتاج السلعي والخدمي كالمنتجات الاستهلاكية الأساسية والكمالية والدوائية والبنوك التي تسعى وراء وفوراتها كمتوسط دخل الفرد ونموه وحجم السوق وكذلك روابط البلد بالبلدان المجاورة وتواجد المناطق الحرة.

ثالثاً - البحث عن الكفاءة والفعالية *Efficiency Seeking*:

يهدف البحث عن الكفاءة تقوم الشركة متعددة الجنسيات بتركيز جزء من أنشطتها في الدول المضيفة التي تحقق لها أرباحاً أكبر فيما لو بقيت أنشطتها في الدولة الأم، فهي تسعى إلى تخفيض التكاليف وتعظيم الأرباح، فتستغل التكاليف المتدنية لعناصر الإنتاج في هذه البلدان وتغتنم فرصة تقديم هذه البلدان تحفيزات جبائية لتشجيع نشاط ما، فقد دفع ارتفاع مستويات الأجور في الدول الصناعية بعض الشركات متعددة الجنسيات إلى للاستثمار في البلدان النامية خاصة منها حديثة التصنيع، ومثال ذلك نجد أن كبرى شركات الملابس الرياضية الأمريكية *Nike* والتي ركزت نشاط إنتاج الأحذية الرياضية وجزء كبير من إنتاج المعدات والملابس الرياضية في دول محددة والتي من بينها الصين وفيتنام وتايلاند وماليزيا والمكسيك وغيرها وهذا بالأساس لانخفاض تكاليف العمالة فيها متمثلة في الأجور وتكاليف التأمين والرعاية الصحية وغيرها.

رابعا - البحث عن الأصول الإستراتيجية *Assets Seeking*:

تلجأ الشركات متعددة الجنسيات إلى لاستثمار الأجنبي المباشر، عندما تبحث عن أصول تسمح لها بأن تكون تنافسية، وتمثل هذه الأصول في الاستثمار في مجال البحث والتطوير أو في مجال الموارد البشرية، وغالبا ما تكون البلدان النامية جاذبة لهذا النوع من الاستثمار، حيث شهدت بعض البلدان الآسيوية تدفقا معتبرا من استثمارات الشركات متعددة الجنسيات في مجال البحث والتطوير (*R&D*) ونشاطات تطوير برامج الكمبيوتر. (بن عاشور، 2015، صفحة 15)

خامسا - البحث عن المعرفة والتكنولوجيا المتقدمة *Technology Seeking*:

وفي هذا الشأن تكون سمة اتجاهات تحركات رؤوس الأموال عن طريق مشروعات الاستثمار الأجنبي بأنواعها السابق ذكرها تجاه الدول التكنولوجية عن طريق الشراء، أو الدمج في شركاتها المحلية، وأفضل مثال على ذلك هي الاستثمارات الأمريكية والألمانية داخل المؤسسات اليابانية، وذلك للاستفادة من التكنولوجيا المتقدمة ورأس المال البشري هناك. (سعد، 2013، صفحة 98)

إضافة إلى عمليات الاندماج فهناك عمليات الشراء أو الاستحواذ، وخير مثال على ذلك ما تقوم به شركات *Google* و *مايكروسوفت Microsoft* من استحواذها على العديد من الشركات الصغيرة ومن خلالها الاستحواذ على برامج هذه الشركات وتطبيقاتها التي حققت أرباحا كبيرة وانتشارا واسعا.

سادسا - توزيع المخاطر *Risk Distribution*:

من بين الأهداف التي تسعى الشركات متعددة الجنسيات إلى تدويل إنتاجها من أجله، توزيع المخاطر التي قد تتعرض لها مشاريعها الاستثمارية في الخارج والتي يمكن جمعها تحت مسمى "خطر البلد" (*Country Risk*)، والذي يعبر عن مجمل الاختلافات والتغيرات الحاصلة في ربحية الاستثمارات بسبب الأوضاع الاجتماعية، الاقتصادية والسياسية غير المتوقعة بالبلدان المعنية بالاستثمار، ويمكن أن ينتج هذا الضرر عن تجميد أو الاستيلاء على أصول المؤسسة في الخارج أو فقدان أسواق خارجية لأسباب غير اقتصادية أو حتى المساس بسلامة وأمن الأشخاص. (برباش، 2016، صفحة 65)

ومن أمثلة مخاطر البلد، الهجوم الإرهابي الذي تعرضت له منصة استغلال الغاز الطبيعي المسال بمنطقة "تقنتورين" بولاية إن صالح بالجزائر في عام 2013، والمستغل بالشراكة بين "BP" البريطانية "Statoil" النرويجية وشركة "سوناطراك" الجزائرية، والذي انتهى بمقتل منفذي الهجوم و23 رهينة عاملة بالمنصة من جنسيات مختلفة. (Aljazeera, 2016)

سابعا - البحث عن الاستقرار السياسي *Political Stability Seeking*:

يشير مصطلح الاستقرار السياسي إلى عدم تدخل الجهات الحكومية في عمل المشروعات الاستثمارية الأجنبية، بجانب مجموعة من العوامل الأخرى مثل: الشفافية، والديمقراطية، والبيروقراطية، والحوكمة، والتي تندرج تحت المحددات السياسية للاستثمارات الأجنبية المباشرة. (سعد، 2013، صفحة 99)

وخلاصة القول أن لقرارات تصدير الاستثمارات الأجنبية المباشرة من طرف الشركات متعددة الجنسيات تحده دوافع تخفيض المخاطر أو دوافع زيادة العوائد أو الدافعين معا، أما استيراده فله دوافع عديدة ومتنوعة تختلف باختلاف مؤهلات وقدرات الدولة المضيفة ومناخ الاستثمار فيها والأهداف المرجوة منه لتحقيقها.

ومن خلال الجدول الموالي، يمكن أن نعطي نظرة وافية ودقيقة لعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بمركبات الاستثمار الأجنبي المباشر (الملكية، التوطن، والاستخدام الداخلي) التي افترضها **Dunning** في نموذجه النظري الخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر ومحدداته:

الجدول رقم (II-05): دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للمستثمر الأجنبي حسب تصنيف Dunning			
أنواع الإنتاج الدولي	مزايا الملكية	مزايا التوطن	مزايا الاستخدام الداخلي
البحث عن الموارد	رأس المال، تكنولوجيا، منافذ السوق، حجم وقوة المفاوضات.	امتلاك ثروات طبيعية، البنية التحتية النقل والاتصالات، حوافز ضريبية.	السيطرة على السوق لضمان استقرار العرض بالسعر المناسب.
البحث عن الأسواق	رأس المال، تكنولوجيا المعلومات، المهارات الإدارة والتنظيم/ قدرات في مجال البحث والتطوير، اقتصاديات الحجم.	تكلفة اليد العاملة، حجم السوق ومميزاته السياسة الحكومية.	محاولة الوصول إلى تخفيض تكاليف المعلومات والمعاملات، جهل المستهلك أو عدم تأكده، حماية حقوق الملكية
البحث عن الفعالية: - بالنسبة للمنتجات - بالنسبة للعمليات	مثلما سجل أعلاه بالإضافة إلى السوق، التنوع الجغرافي والبشري، مصادر دولية للمدخلات.	أ- عمليات تخصص وتمركز في الإنتاج. ب- تكاليف دنيا ليد العاملة، حوافز حكومية من طرف البلد المضيف لتوفير مناخ العمل المناسب	أ- مثل النوع الثاني بالإضافة إلى الانتفاع باقتصاديات ذات حوكمة موحدة. ب- تنوع الاقتصاد ذو التكامل الأفقي والرأسي.
البحث عن الأصول الإستراتيجية	أي من الثلاثة أنواع المذكورة أعلاه التي تتلاءم مع الأصول القائمة.	أي من الثلاثة أنواع المذكورة أعلاه التي توفر التكنولوجيا، التنظيم أو الأصول الإستراتيجية التي تحتاجها الشركة.	مزايا إستراتيجية التقليل من المخاطر الشائعة.

Source : Dunning (2008), cité in Aanciu Amiela, " *Paterns of foreign Direct Investment in Romania*" 7th international conference on applied statisics, Economics & Finances 10, Bucharest, Romania, 2014, p 277.

المطلب الثالث: دور المناطق الاقتصادية الخاصة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق التنمية الاقتصادية.

عرف العالم على مر العصور أساليب مختلفة لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تقوم على إنشاء مراكز ومناطق للتجارة والصناعات المختلفة، تعددت أشكال ومسميات هذه المناطق وتنوعت الحوافز التي تمنحها للمشروعات التي تقام بها، إلا أنها تشترك في هدف واحد ألا وهو تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر والإسراع بعملية التنمية الاقتصادية.

الفرع الأول: مفهوم المناطق الحرة.

تطور مفهوم المناطق الحرة تطوراً كبيراً وتطورت طبيعة عملها، حيث تحولت من مجرد منطقة تمنح فيها المشروعات التجارية بعض الامتيازات بغرض تنشيط التجارة العابرة وهو حال أول منطقة حرة في العالم وهي منطقة شانون (**Shannon**) بإيرلندا والتي أنشأت

سنة 1959، إلى مناطق تمارس فيها عمليات مختلفة من التخزين والتصنيع البسيط إلى التصنيع الثقيل فضلا عن الخدمات، وأمام هذا التباين في المصطلحات ظهر مصطلح المناطق الاقتصادية الخاصة والذي احتوى كل المفاهيم السابقة.

أولا - المناطق الاقتصادية الخاصة SEZs:

اقترح الأونكتاد تسمية "المناطق الاقتصادية الخاصة" كمصطلح جديد لتعيين جميع أنواع المناطق المفتوحة للمستثمرين المحليين والأجانب، والذي يكون أكثر شمولاً من "المناطق الحرة"، التي لم تعد تعكس التنوع الكبير في المناطق الجديدة، خاصة تلك الموجهة نحو تكنولوجيات وخدمات جديدة محددة مثل الصحة، السياحة، الأمن والتكنولوجيا، وأمام فوضى المصطلحات المستخدمة في مختلف البلدان الأمر الذي يجعل من الصعب على المستثمرين المحتملين (المحليين والأجانب بشكل خاص) فهم طبيعة المناطق أو مقارنة البلدان. وتشمل المناطق الاقتصادية الخاصة: الحدائق عالية التكنولوجيا والتقنية، وحدائق العلوم، ومناطق العلوم والتكنولوجيا، والمناطق الحرة، ومناطق تنمية السياحة، والمناطق الخضراء والمناطق الآمنة وغيرها.

فاستخدام مصطلح المناطق الاقتصادية الخاصة ينقل مصطلح "المناطق الحرة" إلى نوع فرعي مع خاصية محددة تتمثل في كونها أقاليم جمركية منفصلة توفر لمستخدميها رسوماً جمركية مخفضة أو معدومة على البضائع المصنعة أو المجمعة أو التي هي في حالة عبور. واستخدمت الصين هذا المصطلح منذ بداية سنة 2010 لتحديد المناطق الحرة الشاسعة التي تبنيها وتديرها في العديد من البلدان النامية وخاصة في أفريقيا، فيما تستخدم 35 دولة فقط مصطلح "المناطق الاقتصادية الخاصة" في العالم في سنة 2019.

ثانياً - المناطق الحرة Free Zones:

أصبحت المناطق الحرة ظاهرة عالمية بامتياز، حيث قدر عددها حتى عام 2019 بـ 2296 منطقة حرة حول العالم، وتبني أغلب الدول المتحولة من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر المناطق الحرة كآليات اقتصادية للانتقال التدريجي والمنظم، واعتبارها مخابر تجارب لآليات اقتصاد السوق.

حيث عرفها محمد علي عوض الخوازي في تعريف شمولي على أنها "مساحة جغرافية من إقليم الدولة المضيفة، تخضع لسيادتها الكاملة ويتم تحديدها على المنافذ البرية أو البحرية أو الجوية للدولة أو بجوارها أو في أي أقاليم أخرى من الدولة، وتعزل عن بقية أجزائها ويجري تنظيم الأنشطة الاستثمارية فيها بقواعد قانونية واقتصادية وإجرائية خاصة، تهدف لجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية إليها وتحقيق أهداف أخرى للدولة المضيفة." (لطرش، 2016، صفحة 55)

الفرع الثاني: أنواع المناطق الحرة.

تصنف المناطق الحرة وفق عدة معايير، ولكن أشهر تصنيف لها هو ما يكون حسب نوعية النشاط الممارس فيها:

أولا - المناطق الحرة التجارية (FTZ):

Free Trade Zones هي عبارة عن مساحة محددة تقع غالباً قرب الموانئ، وتسمح بالتجارة غير المحدودة مع باقي دول العالم للبضائع من خلال حرية الدخول والخروج من وإلى المنطقة خارج القيود الجمركية، وتخزن هذه البضائع لفترات متغيرة حسب القوانين المعمول بها في كل منطقة بحيث تستطيع المكوث من 15 يوماً إلى عام بدون فرض ضرائب إلى حين إعادة تصديرها أو دخول نسبة منها إلى السوق المحلية للبلد المضيف. وتأخذ المناطق التجارية الحرة عدة أشكال وهي: الميناء الحر *Free Ports*، المخازن الحرة *Free Stores*، المحلات خارج الجمركة *Shops Outside Customs* (شاشوة، 2015، الصفحات 33-35)

والجدول الموالي يوضح تفاصيل أكثر لتقسيمات المناطق الحرة وخصائصها:

الجدول رقم (II-06): أنواع المناطق الحرة وخصائصها				
المتعاملون	القيود	الأنشطة	الشكل	الصنف
تجارة، مصدرين وكلاء لدى الجمارك موزعون	السوق المحلية بضائع محظورة من طرف قانون الجمارك	تجارة وعبور	منطقة جغرافية	المنطقة الحرة التجارية
		البيع	محل	محلات حرة
		الشحن والتخزين	ميناء وضواحيه	ميناء حر
		تخزين، تحويل، تحسين	مستودعات	مخزن شحن
صناعيين	سوق محلي وقطاعات غير مسموحة	صناعة تحويلية	منطقة جغرافية وإدارية	المنطقة الحرة الصناعية
		أنشطة صناعية تحويلية	مصانع أو مركبات صناعية	المنطقة الصناعية للتصدير منطقة المؤسسات منطقة التشغيل
	قلة أو عدم خلق مناطق للشغل			
		تقديم الخدمات	منطقة جغرافية أو إدارية	المنطقة الحرة الخدمية
بنك	المقيمين، العملة المحلية	نشاط بنكي	بلد أو مدينة	منطقة حرة خدمية
تأمينات	قطاع مقيد	تأمينات		منطقة حرة تأمينية
أشخاص طبيعيين و/أو معنويين	الإقامة	تحصيل		منطقة حرة جبائية

المصدر: شاشوة حميد، "دور المناطق الحرة الصناعية للتصدير في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والرفع من مستوى الصادرات الجزائرية مع دراسة استرشادية بتجربة المناطق الحرة في الأردن"، أطروحة دكتوراه، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2015، ص 39.

ثانيا - المناطق الحرة الخدمية:

إن مفهوم المناطق الحرة لا يقتصر على النشاطات الصناعية والتجارية بل يتعدى تلك الخدمات التي تستفيد من العديد من المزايا الضريبية والإدارية ويمكن أن تصنف هذه المناطق إلى صنفين وهما:

للـ المناطق الحرة المالية والتي تضم نوعين وهما المناطق الحرة البنكية والمناطق الحرة التأمينية.

للـ المناطق الجبائية أو الجنات الضريبية.

ثالثا - المناطق الحرة الصناعية:

هي عبارة عن قاعدة لقيام الوحدات الصناعية الوطنية والخارجية، لها الحق في استيراد مواد الاستثمار من معدات ومواد أولية ضرورية لعملية الإنتاج، ويمكن أن تأخذ المناطق الحرة الصناعية عدة صور أهمها:

1- المناطق الحرة للصناعات التصديرية (EPZ) Export Processing Zones: ويطلق عليها أيضا بمناطق تجهيز الصادرات وهي من أهم أنواع المناطق الحرة في العالم، ويتم في هذه المناطق تصنيع المنسوجات والملابس والأحذية والسلع الرياضية والسيارات والإلكترونيات الاستهلاكية والمكونات الصناعية وغيرها، مع توفرها على كل الخدمات التي يمكن الحصول عليها عن بعد عبر الشبكات الرقمية (معالجة البيانات الرقمية، مراكز الاتصال، الخدمات المالية، وما إلى ذلك). وتختص هذه المناطق في تصدير كل أو جزء من إنتاجها نحو الخارج، وفقا لقواعد دقيقة للغاية يحددها قانون الاستثمار في بلد المنشأ (عادة ما يتراوح بين 80% و 100% من إنتاجهم). وفي حالات يمكن نقل المنتجات المصنعة من مناطق تجهيز الصادرات إلى السوق المحلية شريطة أن تدفع الشركات رسوم جمركية تعادل تلك التي كان يتعين عليها دفعها إذا كانت قد استوردت هذه المنتجات، لتجنب تشويه المنافسة، ومن أفضل الأمثلة المعروفة على مناطق تجهيز الصادرات نجد مناطق: شانون (أيرلندا منذ عام 1959)؛ كاوشيونغ (تايبوان منذ عام 1966)، ماناوس (البرازيل منذ عام 1967)، لارومانا (جمهورية الدومينيكان منذ عام 1968)، ماسان (كوريا الجنوبية منذ 1970)، بايان ليباس (ماليزيا منذ عام 1972)، باتام (إندونيسيا منذ عام 1978). (Bost, 2019, p. 146).

2- المناطق الحرة للمؤسسات أو مناطق التشغيل وعمل المؤسسات: وهي المناطق التي لا يوجه إنتاجها نحو الخارج بل تركز على قدرات السوق المحلية، والغرض منها إنعاش وبعث الاقتصاد الوطني وترقية الشغل.

وفي مجال الاستثمار الأجنبي المباشر، نجحت المناطق الحرة للصناعات التصديرية نجاحا كبيرا وكان لها دور كبير في اجتذاب العديد من المستثمرين الأجانب والمحليين ومثال ذلك عالميا الولايات المتحدة الأمريكية، الهند، الصين وبولندا، وعربيا المغرب، الإمارات العربية المتحدة، وكانت بمثابة نماذج لنشر مفهوم المناطق والخدمات الصناعية الحرة في جميع أنحاء العالم.

وهو ما تؤكده بيانات الجدول رقم (II-07)، حيث لا تزال المناطق الحرة هي أكثر المجموعات الفرعية انتشارا ضمن المجموعة الواسعة من المناطق الاقتصادية الخاصة بـ 2296 منطقة حرة أي بنسبة 42.6% من إجمالي المناطق الاقتصادية الخاصة في العالم في سنة 2019، وتتركز أغلب المناطق الحرة في الاقتصاديات السائرة في طريق النمو بمجموع 1869 منطقة حرة، وهذا ما يعكس التنافس الدولي بين هذه الدول من أجل إنشاء منصات لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لما لها من آثار إيجابية على تطوير الصناعات والخدمات والتشغيل والتنويع الاقتصادي مما يعكس على النمو الاقتصادي والتنمية، حيث جاءت الفيليبين في المرتبة الأولى عالميا بـ 385 منطقة حرة وهو ما يعكس التطور الذي يحققه الاقتصاد 36 عالميا من حيث الناتج المحلي الإجمالي وفقا لتقديرات صندوق النقد الدولي لسنة 2019 والذي يتوقع أن يكون الاقتصاد رقم 16 في العالم بحلول سنة 2050 حسب تقديرات مؤسسة برايس ووتر هاوس كوبرز رابع أكبر شبكة للتدقيق والاستشارات في العالم (PWC)، والتحول الاقتصادي الذي تمر به الفيليبين من اقتصاد يعتمد على الزراعة إلى اقتصاد يعتمد أكثر على الخدمات والتصنيع، فيما بقيت دولة الإمارات العربية المتحدة في صدارة الدول العربية بـ 47 منطقة حرة وهذا راجع إلى تجربة إنشاء المناطق الحرة بالدولة (منطقة جبل علي 1980)، وبالإضافة إلى ما أسهمت به المناطق الحرة من تقدم ملموس على صعيد تنويع القاعدة الاقتصادية وزيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدولة من 9.6 مليار دولار عام 2012 إلى 23.1 مليار دولار في عام 2017:

الجدول رقم (07-II): التوزيع الجغرافي للمناطق الحرة والمناطق الاقتصادية الخاصة لسنة 2019				
المنطقة	عدد المناطق الحرة	%	عدد المناطق الاقتصادية الخاصة	%
الإجمالي	2296	100	5383	100
الاقتصاديات المتقدمة	295	12.9	374	7
الولايات المتحدة الأمريكية	191	8.30	262	4.70
أوروبا	85	3.70	105	2
الاقتصاديات السائرة في طريق النمو	1869	81.40	4772	88.60
إفريقيا	215	9.40	237	4.40
آسيا	1196	52	4046	75
الفيليبين	385	16.80	528	9.80
الصين	135	5.90	2543	47.20
ماليزيا	45	2	45	0.83
الهند	231	10	373	7
الإمارات العربية المتحدة	47	2	47	0.90
أقيانوسيا	1	0.04	3	0.05
أمريكا اللاتينية والكاريبي	457	19.90	486	9
كولومبيا	101	4.40	101	
جمهورية الدومينيكان	71	3.10	73	1.30
الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية	132	5.70	237	4.40
روسيا	39	1.70	130	2.40

Source : Francois Bost, "Special economie zones, methodological issues and definition, transnational corporation", Geneva, Switzeland, 2019, p 144.

الفرع الثالث: مزايا المناطق الحرة من وجهة نظر الدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات.

تحقق المناطق الحرة عديد المزايا للدول المضيفة والشركات متعددة الجنسيات لعل أهمها:

أولا - بالنسبة للدول المضيفة:

تسهم المناطق الحرة في تسريع عملية النمو الاقتصادي في الدولة المضيفة، ويمكن الاستدلال في ذلك بالنهضة الاقتصادية التي

شهدتها الصين من خلال الاستثمارات الأجنبية في مناطقها الحرة.

- 👉 تهدف الدولة المضيفة إلى استخدام هذه المناطق كأداة تساعد على إدماج اقتصادها في منظومة الاقتصاد العالمي، بحيث تتمكن هذه الدول من مواكبة التطورات المتسارعة التي تطرأ على الاقتصاد والتأقلم معها.
- 👉 المساهمة في تخفيف العجز في ميزان المدفوعات الذي تعاني منه الدولة المضيفة من خلال زيادة الموارد غير المباشرة الناتجة في هذه المناطق والمتمثلة في زيادة دخلها من رسوم الملاحاة والمرور والتأمين..إلخ.
- 👉 نقل التكنولوجيا المتقدمة والمهارات الفنية للعمالة المحلية. بما يسهم في مواكبة التطورات في مجال التكنولوجيا الصناعية، الأمر الذي يسهم في الارتقاء بمستوى الصناعات الوطنية.
- 👉 تسهم هذه المناطق في زيادة مداخيل الدولة من العملات الصعبة وكذا في توفير فرص عمل جديدة وبالتالي المساعدة في تخفيف حجم البطالة في الدولة المضيفة.
- 👉 تعزيز الروابط الأمامية والخلفية للاقتصاد الوطني، حيث تقوم هذه المناطق بتعزيز الروابط الأمامية للاقتصاد الوطني من خلال إقامة صناعات تصديرية، كما تعزز هذه المناطق من الروابط الخلفية من استخدام مستلزمات الإنتاج، بالإضافة إلى تنشيط قطاعات أخرى لها علاقة بالصناعات المقامة في هذه المناطق مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج المحلي والتوظيف والدخل.

(قريد، 2015، الصفحات 53-54)

ثانيا - بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات:

- 👉 الإعفاءات من الرسوم والضرائب والإجراءات الجمركية.
 - 👉 النص في القانون على عدم جواز تأميم المشروعات في المناطق الحرة.
 - 👉 تبسيط الإجراءات الإدارية وتقديم الخدمات وتوفير الطاقة بأسعار مخفضة.
 - 👉 حرية تحويل الأرباح المتحققة من المشاريع المقامة في المنطقة الحرة إلى الخارج. (الحسن، 2014، صفحة 28)
 - 👉 الاستفادة من الأراضي والبنى الأساسية التي تقوم بها الدولة لهذه المشاريع بأسعار مناسبة.
 - 👉 الاستفادة من العمالة الرخيصة و المنافذ البحرية والجوية والبرية للتجارة الدولية.
- وعلى الرغم من المزايا السابقة فإن المناطق الحرة تعمل على تكوين مناطق متطورة مقارنة مع المناطق الأخرى في البلدان النامية وبذلك تكون سببا في تفاوت مستويات التنمية بين هذه المناطق داخل الدولة الواحدة، فهي أداة فعالة لزيادة مستويات الدخل والتشغيل في هذه المناطق ولكنها في المقابل تتسبب في مشكلات البطالة وتراجع مستويات التنمية بصورة غير مباشرة في مناطق أخرى إضافة إلى إمكانية أن تكون هذه المناطق معبرا لتهرب رؤوس الأموال نحو الخارج.

الفرع الرابع: دور المناطق الاقتصادية الخاصة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وتحقيق التنمية الاقتصادية.

تعتبر المناطق الاقتصادية الخاصة أداة أساسية لتشجيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا لتواجدها في مواقع عالمية جذابة خاصة للمستثمرين الأجانب، بالإضافة إلى ما توفره هذه المناطق من حوافز وبنية تحتية وتسهيلات للنشاط الاقتصادي والتي تسد الفجوات التي تعيق النشاط الاستثماري الأجنبي، كما يمكن للمناطق الاقتصادية الخاصة أن تؤدي إلى إنشاء فرص عمل بصورة مباشرة وغير مباشرة، تعزيز الصادرات، تحديث الصناعة والتنويع الاقتصادي.

أولا - استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

تعتبر المناطق الاقتصادية الخاصة أداة رئيسية لترويج الاستثمار وتلعب دورا مهما في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكنه من الصعب في الواقع العملي قياس تأثير هذه المناطق على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وهذا لندرة البيانات وعدم إتباع الدول ومؤسسات الاستثمار الدولية لبيانات الاستثمار في هذه المناطق بمعزل عن تدفقاته الإجمالية للدول، ولا تقوم المناطق الاقتصادية الخاصة نفسها في الغالب بتسجيل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل منفصل.

ومع ذلك فقد أظهرت الأبحاث التي أجريت على الصين مثلا أن المناطق الاقتصادية الخاصة يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي قوي على الاستثمار الأجنبي المباشر، بما في ذلك الاستثمارات الجديدة، والأهم من ذلك فإن أثر المزاخمة تجاه الاستثمارات المحلية متواجد أيضا، كما أظهرت الأبحاث أيضا أن حصة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الموجهة إلى المناطق الاقتصادية الخاصة في الفيليبين ارتفعت من 30% في عام 1997 إلى أكثر من 81% في عام 2000، وفي ماليزيا ما يقارب من 90% من إجمالي الاستثمار متواجد في المناطق الاقتصادية الخاصة.

أما في البلدان الأخرى منخفضة الدخل في المنطقة، فتجذب المناطق الاقتصادية الخاصة بشكل حصري تقريبا الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من كمبوديا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية، ويمثل المستثمرون الأجانب في بنغلاديش 72% من مستأجري المنطقة. ولكن من جانب آخر نجد أنه في كولومبيا على سبيل المثال، فشلت هذه المناطق في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لصالح الاستثمارات المحلية، حيث أدى مخطط "النقاط الحرة" إلى حصول العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية (SMEs) على حصة الأسد في المنطقة. (UNCTAD, 2019, pp. 179-180)

ثانيا - إنشاء فرص العمل:

يعتبر إنشاء فرص العمل المباشرة وغير المباشرة واحدة من المبررات الرئيسية لتطوير المناطق الاقتصادية الخاصة، إذ تعتبر المناطق بشكل عام أداة فعالة لتوليد الوظائف، خاصة بالنسبة للنساء اللواتي يدخلن سوق العمل.

يشير تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) لعام 2019 (wir 2019) إلى أنه في جميع أنحاء العالم، يعمل ما بين 90 و 100 مليون شخص بشكل مباشر في المناطق الاقتصادية الخاصة، بالإضافة إلى عمليات إنجاز المناطق الحرة الجديدة والتي يكون تأثيرها على عمليات التوظيف غير المباشر كبيرا أيضا، إذ يتراوح عدد الوظائف غير المباشرة للمناطق الاقتصادية الخاصة على مستوى العالم من 50 مليون إلى 200 مليون وظيفة.

بلغ متوسط إنشاء فرص العمل في مشاريع إنجاز المناطق التجارية الحرة (FTZ) للولايات المتحدة منذ عام 2013 أكثر من 7% سنويا، مقارنة بأقل من 2% قبل هذا العام للاقتصاد الأكبر في العالم، وتمت العمالة في المناطق الاقتصادية الخاصة التونسية من 8% من القوة العاملة في 2008 إلى 8.7% في 2018، كما تمكنت إثيوبيا من توفير ما يقرب من 50000 وظيفة في غضون بضع سنوات من خلال المناطق الاقتصادية الخاصة، مع نسبة عالية من الوظائف الجارية للنساء، بينما في كينيا تشغل مناطق تجهيز الصادرات (EPZ) ما يقرب من 60000 وظيفة، أما في كولومبيا، فقد أنشأت المناطق التجارية الحرة أكثر من 65000 وظيفة مباشرة و 155000 وظيفة غير مباشرة. وبالمثل في جمهورية الدومينيكان التي ينسب فيها إلى أن المناطق الاقتصادية الخاصة قد أنشأت 166000 وظيفة.

بالمقابل وعلى الرغم من أن المناطق الاقتصادية الخاصة يمكن أن تكون أدوات فعالة لتعزيز التوظيف، إلا أن الوظائف في هذه المناطق يمكن أن تكون غير آمنة نسبياً، كما يمكن أن يؤثر الانتقال المرن للعمالة إلى هذه المناطق إلى تقلبات في مستويات التوظيف مع التحولات التي قد يعرفها قطاع التصنيع. (UNCTAD, 2019, p. 184)

ثالثاً - زيادة الصادرات وتنويعها:

تعتبر زيادة الصادرات وتنويعها من الأهداف الرئيسية الأخرى للمناطق الاقتصادية الخاصة، حيث تزداد أهميته خاصة بالنسبة للبلدان النامية التي تعتمد على تصدير السلع وتهدف إلى إضافة قيمة لهذه الصادرات، وفي العديد من البلدان تمثل صادرات هذه المناطق الحصة الأكبر من الصادرات الإجمالية.

في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، تساهم المناطق الاقتصادية الخاصة بأكثر من 50% من إجمالي الصادرات في كوستاريكا وجمهورية الدومينيكان ونيكاراغوا، 31% في المكسيك و 13% في كولومبيا.

في آسيا، تنسب إلى المناطق الاقتصادية الخاصة أكثر من 60% من صادرات الفيليبين وما يقرب من 10% من صادرات الهند و 20% من صادرات السلع في بنغلاديش.

في غرب آسيا وشمال أفريقيا، يعتمد عدد من البلدان بشكل كبير على صادرات النفط والغاز، وتشكل المناطق الاقتصادية الخاصة حوالي 60% من صافي الصادرات غير النفطية في المغرب، و 25% في مصر و 40% في الإمارات العربية المتحدة.

وحتى في منطقة جنوب الصحراء الكبرى في أفريقيا، حيث تمثل نسبة السلع المصنعة في إجمالي الصادرات إلى الانخفاض، تمثل المناطق الاقتصادية الخاصة ما يقرب من 10% من الصادرات في كينيا وغانا معاً. (UNCTAD, 2019, p. 180)

رابعاً - التأثير على النمو الاقتصادي:

من خلال دراسة حديثة أجريت على عينة من 346 منطقة اقتصادية خاصة متواجدة بعدد من الدول النامية خلال الفترة 2007-2012، توصلت إلى أن متوسط معدل النمو الاقتصادي في جميع المناطق الاقتصادية الخاصة كان أكثر من 14.7% مع تباين كبير في معدلات النمو الاقتصادي المحققة بين المناطق، وبالنظر إلى أداء المناطق الاقتصادية الخاصة مقارنة بأداء الاقتصاد الكلي الذي تتواجد فيه، كان المتوسط أقل من 2% إلى 5% من نمو الناتج المحلي الإجمالي (GDP) لاقتصاد الدولة، حتى بالنسبة إلى الدول التي كان النمو الاقتصادي المحقق في المناطق الاقتصادية الخاصة فيها مرتفعاً نسبياً، مثل كينيا وتركيا وغانا، فقد ظل أقل من الناتج المحلي الإجمالي.

بالمقابل، فقد خلصت دراسة حول المناطق الاقتصادية الخاصة في الهند استناداً إلى بيانات وأبحاث مماثلة التي أجريت على العينة الأولى، إلى أن لهذه المناطق تأثيراً إيجابياً ومستمرًا بشكل عام على النشاط الاقتصادي الذي يتجاوز تأثيره الحدود الجغرافية للدولة.

على الرغم من الآثار الإيجابية عموماً للمناطق الاقتصادية الخاصة على اقتصاديات الدول المتواجدة بها، إلا أن لها آثاراً سلبية غير مقصودة في الغالب، فقد كشفت الدراسة أيضاً أن حافز نمو المناطق الاقتصادية الخاصة قد استفادت منه فئة من العمال دون غيرهم فالعمال من أصحاب الأجور المنخفضة والمستوى التعليمي المتدني لم يستفيدوا بشكل كبير، وهذا مثال على الآثار السلبية المحتملة غير المقصودة لهذه المناطق، حتى في الحالات التي تتجاوز فيها مستويات نمو هذه المناطق مستويات نمو الاقتصاد ككل.

(UNCTAD, 2019, pp. 184-185)

المبحث الثاني: مناخ الاستثمار، محدداته ومؤشرات قياسه.

يعتبر مناخ الاستثمار من المفاهيم المركبة لأنه يتعلق بجوانب متعددة وقد تطور مفهومه بحسب التغيرات السياسية والاقتصادية والتنظيمية، التي تسعى من خلالها الجهات الوصية إلى الترويج للقطر وللفرص الاستثمارية، ونظرا لأهمية مناخ الاستثمار، سنفتح هذا المبحث بالتطرق إلى عموميات حول مناخ الاستثمار والذي يتضمن مفهومًا لمختلف المصطلحات المتعلقة به، ثم نعرض أهم محدداته ونختتمه بعرض لأهم المؤشرات المستخدمة في قياس مستوى المناخ موضوع الدراسة.

المطلب الأول: عموميات حول مناخ الاستثمار.

يعتبر مناخ الاستثمار نتاج تفاعل العوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تؤثر على ثقة المستثمر وتعمل على تشجيعه وتخفيفه من أجل اتخاذ قرار الاستثمار في الدولة المضيفة، إلا أن نصيب أي دولة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة يعتمد على جودة مناخ الاستثمار فيها ومدى توفرها على شروط نجاح هذه الاستثمارات.

الفرع الأول: مناخ الاستثمار ومناخ الأعمال.

يشير هذا الفرع إلى توضيح مفاهيم كل من مناخ الاستثمار ومناخ الأعمال، وما هو جوهر الفرق بين هذين المصطلحين من أجل إزالة اللبس الذي يقع فيه كثير من الباحثين.

أولا - مفهوم مناخ الاستثمار:

لقد تطور مناخ الاستثمار تدريجيا إلى أن أصبح يشتمل على توليفة مركبة من العوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تسعى من خلالها الجهات الوصية إلى ترويج للبلد وللفرص الاستثمارية، فهذا المفهوم المركب هو مفهوم ديناميكي دائم التطور لملاحقة التغيرات السياسية والتكنولوجية والتنظيمية.

عرفت اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا والتابعة لمنظمة الأمم المتحدة مناخ الاستثمار على أنه: "مجموع الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية، وتتأثر تلك الأوضاع بالظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية والقانونية والإدارية، ويكون تأثيرها سلبيا أو إيجابيا في فرص نجاح المشاريع الاستثمارية". (لفته، 2005، صفحة 384)

يربط هذا التعريف مناخ الاستثمار بمجموع الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والقانونية التي تؤثر في توجهات رأس المال الأجنبي واتخاذ قرار الاستثمار من عدمه.

كما يعبر مناخ الاستثمار أيضا عن مجموعة الظروف والسياسات والمؤسسات الاقتصادية والسياسية التي تؤثر في ثقة المستثمر وتقنعه بتوجيه استثماراته إلى بلد دون آخر، وهذه مسألة تتفاعل فيها العوامل الموضوعية مع العوامل النفسية، كما أن عناصر مناخ الاستثمار تتفاوت من بلد إلى آخر، والتي تتمثل أهمها في سياسات الاقتصاد الكلي (التضخم، سعر الفائدة، سعر الصرف.... الخ) والأنظمة والقوانين ذات العلاقة بالقرار الاستثماري والنظام الضريبي، قوانين العمل والنظام القضائي وفعاليتيه في حسم النزاعات التي قد تواجه المستثمر. (النجار س،، 1991، صفحة 126)

يضيف هذا التعريف إلى المكونات الأساسية لمناخ الاستثمار (الاقتصادية، السياسية والقانونية) عامل الثقة الذي يؤثر في توجيه الاستثمارات إلى بلد معين.

مناخ الاستثمار أيضا هو مناخ عام ومستمر يضمن نشاط المنشآت الاقتصادية على نحو ديناميكي دائم يجتذب الاستثمارات فالمنافس الجيد للاستثمار لا يحتاج لتشريعات خاصة أو استثنائية لجذب بعض الاستثمارات، بل تكون مجمل تشريعاته مشجعة للاستثمار، وهو يشمل جميع جوانب نشاط الشركة ومحيطها الذي تنشط فيه منذ إعداد دراسة الجدوى الاقتصادية وتأمين الموافقات والتراخيص وتأمين التمويل ومستلزمات التشغيل، وتسويق الإنتاج في الداخل والخارج، والتعامل النقدي والمالي والضريبي، بل وحتى مجمل الجوانب الاقتصادية والاجتماعية العامة التي تنشط الشركة فيها فتؤثر عليها سلبا وإيجابا. (بن طراد، 2015، صفحة 81)

يعطي هذا التعريف لمناخ الاستثمار بعدا جديدا متعلقا بالمتغيرات المحيطة بالشركة من إمكانيات ومعلومات.

وهناك من يرى بأن مناخ الاستثمار هو سياسة الاستثمار بالمعنى الواسع، والتي تعني مجموعة السياسات التي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على القرارات الاستثمارية. بما فيها سياسات الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي، حيث ترتبط هذه القرارات ارتباطا وثيقا بالسياسات النقدية والمالية والتجارية، إضافة إلى الأنظمة القانونية والقضائية وقوانين الضرائب والعمل والإطار التنظيمي العام أما المعنى الضيق لمناخ الاستثمار فتعني به السياسات التي تستهدف تقوية حوافز الاستثمار وإزالة العقبات التي تعيقه، ويدخل في ذلك منح الإعفاءات الضريبية والامتيازات والضمانات وإنشاء المناطق الحرة لتشجيع الاستثمار. (عبو، 2016، صفحة 72)

وعليه ليس من الضروري التمييز بين المعنى الضيق والواسع لسياسة الاستثمار حتى نحدد ماهية مناخ الاستثمار، لأن هذا الأخير هو مناخ شامل لكافة السياسات المذكورة أعلاه، وبالتالي يمكن القول أن مفهوم مناخ الاستثمار أوسع من الحوافز والتسهيلات والامتيازات والضمانات وغيرها، الممنوحة بغرض تشجيع الاستثمارات.

وبناء على ما سبق يمكن القول بأن مناخ الاستثمار هو مجمل الظروف والأوضاع السياسية ودرجة استقرارها، والاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية وما تتميز به من فاعلية وكفاءة، والقانونية والإجرائية بالإضافة إلى ما يتمتع به البلد المضيف من موارد طبيعية وبشرية وجغرافية وبنية تحتية، والتي يمكن أن تؤثر على فرص نجاح المشروع الاستثماري في الدولة في وجود عوامل ثقة وضمانات للمستثمر الأجنبي.

ثانيا - أوجه العلاقة بين مناخ الاستثمار ومناخ الأعمال:

يركز مفهوم مناخ الاستثمار في العادة على كيفية خفض المخاطر التي تواجه الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاديات النامية وهو يختلف بذلك عن مفهوم مناخ الأعمال الذي يركز في العادة على كيفية خفض تكلفة الإنتاج. (بلعدي، 2018، صفحة 183)

إن أسبقية ظهور مناخ الاستثمار على مناخ الأعمال وكذا ضيق مفهوم مناخ الاستثمار واتساع مفهوم مناخ الأعمال توضح لنا طبيعة العلاقة نوعا ما.

1- أسبقية ظهور مناخ الاستثمار على مناخ الأعمال: إن مفهوم مناخ الاستثمار أقدم من حيث الاستعمال بخلاف نظيره مناخ الأعمال والذي يعتبر أكثر حداثة عنه، فمنافس الاستثمار فتح المجال أمام القطاع الخاص نظرا لكونه مكمل ضروري وفعال للتنمية فقد اهتم بالدرجة الأولى على توفير الأدوات اللازمة لاجتذاب المستثمرين عن طريق قوانين الاستثمار الملائمة لكونها حجر الزاوية لتجسيد مبدأ حرية الاستثمار، كما أنه يشكل الخطاب الأول والرسمي لأي دولة من أجل استقطاب رؤوس الأموال ولتشجيع المستثمرين على توظيف أموالهم في مختلف الأنشطة الاقتصادية، غير أنه ونظرا لتعقيد عملية الاستثمار وتطويرها واتساعها إضافة إلى

الإشكالات التي تفرضها ممارسة الأعمال الناجحة عنها استدعت الضرورة للانتقال لمفهوم أكثر شمولية وإحاطة بالمتطلبات الحالية والتمثل في مناخ الأعمال والذي ساعدت على صياغته وبلورته تقارير أداء الأعمال.

2- مناخ الاستثمار جزء من مناخ الأعمال: إن مناخ الأعمال أشمل من مناخ الاستثمار لكونه يشكل الإطار العام الذي يجمع مناخ الاستثمار وقضايا أخرى، فمناخ الاستثمار يشمل فقط الظروف المحيطة بعملية تقديم وتوظيف رأس المال أي أنه ينحصر فقط في عملية تمويل الاستثمارات، في حين أن مناخ الأعمال يجمع إضافة إلى هذه الأخيرة كل الشروط المسهلة والمعقدة الذي يمارسه المستثمر فهو يضم كل ما يدخل بشكل مباشر أو غير مباشر في عملية الاستثمار بدءا من إنشاء مشروع الاستثمار مروراً بالأنشطة الممارسة من خلاله وصولاً لتصفيته.

وفي الأخير يتضح لنا بأن مناخ الاستثمار هو جزء لا يتجزأ من مناخ الأعمال وأن أهم الدوافع التي أدت ظهور مناخ الأعمال هو ضيق مفهوم مناخ الاستثمار والذي يتركز على المعطيات التقليدية، وبالتالي ونظراً للتطور الاقتصادي والذي أدى إلى ظهور معطيات جديدة استدعت الضرورة لوجود مصطلح أوسع، فظهر مصطلح أكثر حداثة منه وهو مناخ الأعمال، هذا الأخير يعتبر مناخ الاستثمار جزء منه، وهذا الجزء مرتبط به ارتباطاً وثيقاً. (مناس، 2019، الصفحات 15-16)

الفرع الثاني: المبادئ الأساسية لمناخ الاستثمار.

لقد حدد الخبراء على مستوى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (*OECD*) القواعد الأساسية التي يجب أن تعمل الدول النامية والبلدان التي تمر بالمرحلة الانتقالية على تحقيقها من أجل تحسين مناخها الاستثماري، حيث تتمثل في الشروط التالية (بن طراد، 2015، الصفحات 82-84):

أولاً - شرط الشفافية والتناسق وقانون الاستثمار: تسمح الشفافية في إنشاء مناخ تسوده الثقة بين المستثمرين والسلطات العمومية للدولة المضيفة، بحيث تكون المعلومات المتعلقة بالاستثمار متوفرة ومنتظمة وبدون تمييز أو تضارب ويمكن لكل المهتمين الحصول عليها سواء كانوا مقيمين أو غير مقيمين، إضافة إلى تجسيد مبدأي حرية الاستثمار وعدم التمييز باعتبارهما عنصراً أساسياً لشرط التناسق.

ثانياً - شرط الحركية: ويتعلق أساساً بحرية تحويل رؤوس الأموال والعوائد والأرباح المتأتية من الاستثمارات الأجنبية إلى البلد الأم إضافة إلى حرية الدخول إلى سوق العملات الصعبة.

ثالثاً - شرط الاستقرار: لهذا الشرط دور بارز في هبة العلاقات الاقتصادية والسياسية لبلد ما مع العالم الخارجي، بمعنى ضمان الاستقرار السياسي والاقتصادي والقانوني ودوام الضمانات الممنوحة للمستثمرين.

الفرع الثالث: أهمية مناخ الاستثمار.

يأتي الاهتمام بمناخ الاستثمار لاعتباره عنصراً أساسياً لنجاح سياسات التنمية فهو البيئة التي تتوفر فيها مستلزمات الاستثمار والتي تتيح للمستثمرين ورجال الأعمال إمكانية أو فرصة استثمار أموالهم في أفضل فرصة استثمارية، وعليه تبرز أهمية مناخ الاستثمار من خلال النقاط التالية (سعيح و شعبان، 2018، صفحة 224):

يعتبر مناخ الاستثمار المتوفر على محددات أو مقومات معينة تسمح للبلد المعني بدخول التنافسية الدولية في جذب الاستثمارات، المدخل الحقيقي لجذب الاستثمارات الأجنبية وتوفير تمويل المشاريع الإنتاجية والخدمية بهدف امتصاص البطالة وزيادة الدخل ومحاربة الفقر.

للم توفير مناخ استثماري ملائم يتيح الحصول على نشاط استثماري واسع ضروري لأنه يشكل البيئة التي تنمو فيها الاستثمارات، ولا يمكن تصور حدوث إقبال من الاستثمار المحلي والأجنبي على بلد من البلدان في غيابها.

يكتسي مناخ الاستثمار أهمية بالغة في تحفيز التدفقات الاستثمارية لأي دولة، إلا أنه ومن أجل اتخاذ القرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات من عدمه، تجرى العديد من الدراسات التحليلية المالية والاقتصادية للبيئة الاستثمارية والفرص الاستثمارية المتاحة بهدف توفير المعلومات الاستثمارية الكافية والتي ينبغي أن تخصص لها الأموال اللازمة والجهد الكبير والوقت الكافي والاهتمام المتزايد حتى بالتفاصيل الصغيرة وذلك بغية الوصول إلى تحقيق القرار النهائي والصائب بشأن الاستثمار. ويمر المشروع الاستثماري بأربعة مراحل وهو ما يعرف بمراحل دورة حياة قرار الاستثمار.

أولاً - دورة حياة المشروع "دورة حياة قرار الاستثمار":

تتطلب عملية انجاز مشروع استثماري على أرض الواقع عدة مراحل تسمى بدورة حياة المشروع وهناك من يعرفها بدورة حياة قرار الاستثمار لاعتبار أن إقامة مشروع استثماري معين يرتبط بالدرجة الأولى بالقرار الاستثماري، وتكون تلك المراحل متسلسلة مع افتراض وجود مستمر عقلائي لأنه إذا توقف هذا الأخير في مرحلة معينة فلا يمكنه أن ينتقل إلى المرحلة الموالية لاعتبار أن تلك المراحل مترابطة ومتلاحقة، فمثلاً إذا كانت الدراسة التمهيديّة للمشروع لم تبرز جودة فكرة المشروع فالأمر يتوقف هنا ولا داعي للانتقال إلى المرحلة التي تليها وهي الدراسة التفصيلية التي تحدد طريقة إقامة المشروع باعتبار أن ذلك لا يجدي نفعاً.

وتتمثل مراحل دورة حياة قرار الاستثمار في أربع مراحل وهي: "مرحلة دراسة الجدوى"، "مرحلة دراسة المشروع"، "مرحلة إنشاء المشروع"، ثم مرحلة "تشغيل المشروع"، وتعد المرحلة الأولى "دراسة الجدوى" من أصعب وأهم المراحل فهي تعد ضمان لجودة القرار الذي يتخذه المستثمر وجعله يبتعد عن القرارات غير الصائبة وغير المدروسة، وتمثل دراسة الجدوى في مجموعة من الدراسات المتخصصة التي تعتمد أسساً علمية في تجميع البيانات مع دراستها وتحليلها بغرض تقييم مدى صلاحية المشروع الاستثماري ومدى تحقيقه للأهداف المرجوة منه.

وتنطلق مرحلة دراسة الجدوى بالتفكير في المشروع، من خلال تحديد الأفكار التي تكون إما جديدة أو موجودة لكنها تتعلق بمجالات غير مشبعة تماماً بأقل كفاءة ومحاولة بلورتها وجعلها قابلة للتحقيق، وهنا يكتشف المستثمر مختلف الأفكار والفرص الاستثمارية، وذلك من خلال:

للم تحليل خطط وبرامج التنمية المطبقة واتجاهاته، ودراسة هيكل الصناعات الموجودة فعلياً.

للم وضعية ميزان المدفوعات والتجارة الخارجية، ومدى توافر الموارد الطبيعية والإمكانات البشرية المتاحة في البلد.

للم التطور والابتكار التكنولوجي، والإطلاع على تجارب الدول الأخرى.

وبعد مرحلة دراسة الجدوى وتبلور الفكرة الاستثماري، يتم من خلالها إجراء الدراسة الابتدائية أو الاستطلاعية للفرص الاستثمارية ليتم الوصول بعدها إلى الدراسة التفصيلية وهنا يتم تشخيص مناخ الاستثمار السائد بمختلف مكوناته الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والثقافية والقانونية والبيئية والتكنولوجية وذلك بأدق التفاصيل وبغية معرفة مدى ملائمة إقامة المشروع ودرجة تقبل المجتمع لهذا الأخير، كما تشمل الدراسة التفصيلية على دراسة السوق من خلال تحليل الطلب والأسعار وتقدير حصة المشروع من السوق المستهدف، إلى جانب دراسة فنية شاملة لتقدير حجم المشروع وحاجاته من المعدات والمستلزمات وطاقته

الإنتاجية والموقع الذي سيقام عليه، تليها دراسة مالية وذلك لمعرفة تكاليف تشغيل المشروع والتدفقات المالية المتوقعة منه ووصولاً إلى الدراسة الاقتصادية التي تكون شاملة لكافة الجوانب، ليتم اتخاذ القرار النهائي إذا ما صدر تقرير إيجابي عن دراسة الجدوى وعليه يتم إقامة المشروع على أرض الواقع وبداية تشغيله فمتابعته. (دحماني، 2016، الصفحات 103-104)

ثانياً - علاقة دراسات جدوى الاستثمار الأجنبي المباشر بمناخ الاستثمار:

إن علاقة دراسات الجدوى بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر بمناخ الاستثمار هي علاقة وثيقة جداً ولا يمكننا أن نتصور دراسة مناخ الاستثمار لأي بلد مضيف دون القيام بدراسات جدوى تمهيدية وتفصيلية للمشروع الاستثماري:

الجدول رقم (II-08): أنواع دراسات الجدوى للاستثمار الأجنبي المباشر		
المراحل	نوعية الدراسة	
<ul style="list-style-type: none"> - البحث في جانب الطلب من أجل معرفة إمكانية إقامة مشروعات جديدة. - البحث في جانب العرض من حيث دراسة الموارد المالية والبشرية والطبيعية التي تتوفر بدرجة كبيرة وبأقل تكلفة. - البحث في علاقات الترابط: بمعنى قد تكون مدخلات مشروع معين منتجات لمشروع آخر وهذا ما يساهم في إنشاء فكرة مشروع جديد. - البحث في التداخل الصناعي: قد يؤدي نمو إحدى الصناعات إلى إنشاء فرص جديدة لصناعة أخرى. - القيام بدراسات خاصة بصناعات معينة وذلك بإعادة النظر في مدى توافر موارد وإمكانيات يمكن استخدامها في إنتاج سلع وخدمات جديدة، وذلك بأخذ بعين الاعتبار ما يستجد من التغيرات التكنولوجية. 	<ul style="list-style-type: none"> التعرف على المشروع الاستثماري اعتماداً على مصادر وأطراف لاكتشاف الفرص الاستثمارية الممكنة 	دراسة الجدوى التمهيدية
<ul style="list-style-type: none"> - إعداد التكاليف التقديرية لكل مرحلة من مراحل المشروع. - تحديد الطاقة الإنتاجية. 	<ul style="list-style-type: none"> - مدى إمكانية تنفيذ المشروع وتحديد البديل الملائم. - تحديد طاقات المشروع. 	<ul style="list-style-type: none"> الدراسة الفنية والهندسية
<ul style="list-style-type: none"> - تحديد مصادر تمويل المشروع وحجم التدفقات النقدية الداخلية والخارجية، مع تقييم ربحية المشروع. 	<ul style="list-style-type: none"> - تحديد الإيرادات المتوقعة (التقديرية) والتكاليف المتوقعة (الثابتة والمتغيرة). - تحديد الميزانية العامة وتقدير النسب المالية وتقييم الاقتراحات الاستثمارية. 	<ul style="list-style-type: none"> الدراسة المالية
<ul style="list-style-type: none"> - التركيز السكاني، إعداد خطط التسويق، تقدير التكاليف والإيرادات السنوية. 	<ul style="list-style-type: none"> - حجم السوق المحلي وإمكانياته، وحجم الطلب السلعة/الخدمة، ومعدل نمو المنافسة المحتمل مواجهتها. 	<ul style="list-style-type: none"> الدراسة التسويقية
<ul style="list-style-type: none"> - نظم الرقابة على الأفراد. - التدريب. 	<ul style="list-style-type: none"> - تحديد عدد شاغلي الوظائف. - تقدير الأجور. 	<ul style="list-style-type: none"> دراسة الربحية الاجتماعية
<ul style="list-style-type: none"> - الأثر على العمالة وعلى النقد الأجنبي، ومدى المساهمة في تنمية بعض المناطق الجغرافية، مع تحديد الطبقات الاجتماعية المستهدفة. 	<ul style="list-style-type: none"> - الفائدة من وجهة نظر الاقتصاد الوطني. - القيمة المضافة للمشروع، وعدد فرص التوظيف للمشروع. 	<ul style="list-style-type: none"> الدراسة التنظيمية والأفراد
<p>المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: أبو قحف عبد السلام، "اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي"، مكتبة الإشعاع، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2001، ص 395 و 396.</p> <p>و: أبو قحف عبد السلام، "الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 38 و 39.</p>		

فأثناء قيام الشركات متعددة الجنسيات بدراسة مناخ الاستثمار للبلد المضيف المستهدف، فإنها تقوم بدراسة جدوى الاستثمار والتي يقصد بها مقارنة عوائد وتكاليف المشروع الاستثماري المحتملة، وبالتالي فهي تختبر صلاحية المشروع وجدواه من عدمه.

الفرع الرابع: عناصر مناخ الاستثمار.

لمناخ الاستثمار مجموعة من العناصر والتي يمكن إيضاحها فيما يلي (حليفة، 2019، الصفحات 83-85):

أولاً - التكاليف:

قرار الاستثمار هو في نهاية الأمر موازنة بين التكاليف والعوائد، ومن الطبيعي أن يسيطر المستثمر بقدر كبير على عناصر التكلفة داخل مشروع، فهو يختار التكنولوجيا المناسبة وأفضل الآلات والأجهزة اللازمة للإنتاجية، وهو يصمم مشروعه بما يكفل ضبط التكاليف وتوفير عناصر الأمان، وهو يختار أجهزته الإدارية والعمالية ويوفر لهم التأهيل المناسب والحوافز اللازمة، وهو يضع النظم المحاسبية وأساليب الإنتاج والتسويق وغير ذلك مما يضمن له ضبط التكاليف الإنتاجية ويزيد من قدرته على زيادة التوزيع والانتشار، وهذه مسؤولية المستثمر عن مشروعه، ولكن المشروع ليس كيانا مكملا بذاته بل إنه يعتمد على الخارج ويواجه تكاليف أخرى ليس له سيطرة عليها وتتوقف على البيئة التي يعمل فيها، فالمشروع يحصل على العديد من الخدمات كالكهرباء والمياه والاتصالات ونقل وغيرها من الوسط المحيط به، والمشكلة هنا ليست فقط في توفرها بأسعار معقولة وإنما أيضا في ضرورة انتظامها واستقرار تزويدها، والمشروع يتعامل كذلك مع الجهات الحكومية من ضرائب وجمارك وإدارات رقابة وإشراف، ولكل ذلك فإن تكلفة الإنتاج لا تتوقف فقط على مدى كفاءة المشروع بل تتوقف إلى حد بعيد، على الوسط الذي يعمل فيه، وتتعدد المجالات التي يمكن أن ترفع من تكلفة المشروع لهذه الاعتبارات الخارجة عن المشروع نفسه، ولكن عناصر التكلفة خارج المشروع لا تقتصر على تأثرها بعناصر البنية الأساسية المادية أو البشرية أو المؤسسية، بل إن المشروع يتحمل العديد من التكاليف في سبيل إجراء المعاملات المختلفة، وخاصة المعاملات مع أجهزة الحكومة، ولذلك فقد أصبح بند تكاليف المعاملات من أهم عناصر التكلفة التي يتعرض لها المشروع نتيجة معاملاته مع العالم الخارجي فالمشروع يحتاج إلى معاملات متعددة مع الإدارات الحكومية للحصول مع تصاريح أو تراخيص (إدارات الجمارك، مصلحة الضرائب، وزارات العمل، التأمينات الاجتماعية...إلخ)، كما يتقدم إلى مختلف المناقصات والمزايدات، وفي كل هذا يواجه المشروع أحيانا بعدم وضوح في القواعد وأحيانا تضاربها، وكثيرا ما يعاني من التأخير والإبطاء، ولا يعلم إن كان سيواجه أشكالا للتمييز والفساد.

ثانياً - المخاطر:

لما كانت قرارات الاستثمار تستشرف دائما المستقبل، فإن تقديرات المؤسسات بشأن المستقبل تعتبر حاسمة الأهمية فالعديد من المخاطر يعتبر بالنسبة للمؤسسات جزءا عاديا من الاستثمار، وينبغي عليها أن تتحمله، بما في ذلك غموض الاستجابات من جانب العملاء والمنافسين، بيد أن الحكومات يجب أن تلعب دورا هاما في إيجاد بيئة آمنة ومستقرة بما في ذلك حماية حقوق الملكية فغموض السياسات الحكومية وأسلوب تنفيذها وعدم استقرار الاقتصاد الكلي، واللوائح التنظيمية العشوائية، أمور يمكن أن تؤدي جميعا إلى حجب الفرص وتضييع الحوافز الدافعة للاستثمار وخلق فرص عمل جديدة.

ثالثا - العوائق أمام المنافسة:

تفضل المؤسسات عادة عدم الدخول في سباقات المنافسة الشديدة، لكن العوائق أمام المنافسة والتي تعود بالفائدة على بعض المؤسسات، تحرم مؤسسات أخرى من الاستفادة من الفرص، وترفع التكاليف التي تتكبدها الشركات الأخرى والمستهلكون، كما أن العوائق قد تقلل من حوافز المؤسسات التي تتمتع بالحماية على الابتكار وزيادة معدلات إنتاجية، والتي تعتبر عاملا أساسيا في تحقيق النمو القابل للاستمرار. وتنتج بعض العوائق من سمات طبيعية، مثل اعتبارات المسافة، ووفورات الحجم المرتبطة بتكنولوجيات معينة، ويمكن أن تشكل التكاليف العالية والمخاطر عوائق أمام دخول المؤسسات إلى السوق، كما أن الحكومات تؤثر بشكل مباشر على العوائق وذلك عن طريق تنظيمها لدخول المؤسسات إلى السوق والخروج منه، وكذلك من خلال موقفها من السلوكيات المناوئة للمنافسة ومن الاقتصاد غير الرسمي.

المطلب الثاني: محددات مناخ الاستثمار.

تنطوي هذه المحددات على العديد من العوامل التي تخص الدول المضيفة بحيث يمكن تطويعها لجذب أكبر قدر ممكن من الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي يتمثل أهمها في المزايا المكانية المتوفرة في الدول المضيفة، بالإضافة إلى التشريعات والنظم الاقتصادية المختلفة والضريبية، والأنظمة المصرفية والسياسات الاقتصادية الكلية...إلخ. ومن الملاحظ أن هناك العديد من تلك المحددات والتي تتراوح ما بين سياسية وقانونية واقتصادية واجتماعية، وفي هذا الإطار سوف يقتصر التحليل في هذا المطلب على تناول أهم المحددات التي تؤثر في اختيار مواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة.

الفرع الأول: المحددات الاقتصادية، السياسية والاجتماعية لمناخ الاستثمار.

سنتعرف في هذا الفرع الأول على المحددات القانونية والسياسية للمناخ الاستثماري مع التطرق بشيء من التفصيل لأهم المحددات الاقتصادية وهذا نظرا لأهميتها الكبيرة في تحديد الوجهة الاستثمارية بشكل كبير بالإضافة إلى أنها تمثل محورا هاما في هذه الدراسة.

أولا - المحددات الاقتصادية:

تحتل المحددات الاقتصادية أهمية كبيرة في اختيار موقع الاستثمار الأجنبي المباشرة، حيث تلعب دورها بالكامل. بمجرد أن يوجد إطار عام لسياسات استثمارية يمكنها من ذلك، وتجدر الإشارة إلى أن المحددات الاقتصادية تشمل العديد من المؤشرات الاقتصادية الدالة على مستوى أداء الاقتصاد الوطني للدولة المضيفة، وسوف يتمركز الشرح على أهم المحددات الاقتصادية التي تقوم بدور مؤثر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وفقا لما يلي:

1- الإصلاح الاقتصادي ودرجة الانفتاح على العالم الخارجي: يعرف الانفتاح الاقتصادي على أنه إزالة القيود القائمة في وجه رؤوس الأموال الأجنبية وفي وجه الاستثمارات المحلية الخاصة المدفوعة بدافع الربح وحده، والتخلي التدريجي عن الطاقات الإنتاجية من كل المعوقات، وتحرير القطاع الخاص من كل المخاوف أو العقبات وفتح الباب للاستثمارات الأجنبية، والالتحاق بسرعة بأحدث تكنولوجيا إنتاجية ممكنة. (جابر، 2016، صفحة 80).

ومن أجل تعظيم أرباحهم من العملية الاستثمارية يفضل المستثمرون الأجانب وخاصة الباحثون عن الموارد الطبيعية الاقتصادية المفتوحة. (Hang Bich, 2016, p. 4)، والتي تتميز بعدم وجود أية قيود على حركة التبادل التجاري أو عناصر الإنتاج بما يضمن

حسن الكفاءة الاقتصادية في توجيهها، وعدم وجود أية إختلالات في الأسواق. بمعنى أنه كلما كانت درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي كبيرة كلما كان الاقتصاد القومي جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر. (قبلان، 2008، صفحة 23).

ويستدل على درجة الانفتاح الاقتصادي لأي دولة من خلال قياس النسب التالية:

1-1- نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي: يتمثل أول المؤشرات التي يمكن من خلالها تقييم انفتاح التجارة هو حصة الصادرات السلعية من ناتجها المحلي الإجمالي، حيث أن نمو حصة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي لدى اقتصاد ما يعتبر مؤشرا على تعاظم أهمية التجارة الخارجية في ذلك الاقتصاد، وكلما كانت نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي كبيرة دلت على جاذبية الاقتصاد القومي والعكس صحيح.

1-2- نسبة الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي: تمثل حصة التجارة الخارجية من الصادرات والواردات السلعية في الناتج المحلي الإجمالي لدى أي بلد مؤشرا مناسباً لتحليل مدى انفتاح تجارته، ويشير ذلك إلى حجم التبادل الخارجي للبلد مع العالم الخارجي، أو مدى انعكاس انفتاحه التجاري على إنتاجه السنوي. (بجياوي، 2017، صفحة 58)، وكلما ارتفعت النسبة دلت على ارتفاع درجة الانفتاح التجاري. (قبلان، 2008، صفحة 23)، مما يؤدي إلى رفع القدرة التنافسية للدولة. (صاوي، 2013، صفحة 78)

2- القوة التنافسية للاقتصادية الوطني: تمثل القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني أحد أهم المحددات الاقتصادية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فكلما كان المركز التنافسي في تحسن كلما ساعد أكثر على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. (بن لكحل، 2017، صفحة 73)، وتعرف منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD) القدرة التنافسية على أنها: "الدرجة التي يمكن وفقها وفي شروط سوق حرة وعادلة إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية، وفي الوقت الذي تحافظ فيه على وتوسع الدخل الحقيقي للشعب في الأجل الطويل. (المعهد العربي للتخطيط، 2003، صفحة 5).

ويمكن الاستدلال على القدرة التنافسية للاقتصاد من خلال عدة مؤشرات أهمها (زغاش، 2016، صفحة 46):

1-2- معدل نمو الصادرات، فكلما ارتفع هذا المعدل كلما دل على زيادة القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني.
2-2- الرقم القياسي لأسعار الصادرات فكلما اتجه إلى الانخفاض كلما دل ذلك على قوة المركز التنافسي للاقتصاد القومي في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. (قبلان، 2008، صفحة 25)

3- مدى القدرة على تحمل الأعباء المفروضة على الاقتصاد الوطني: فانتقالات الاستثمارات الأجنبية واستمرار تدفقها مرهون بحسن إدارة الاقتصاد الوطني والقدرة على مواجهة الظروف الاقتصادية المتغيرة، وما تنتهجه الإدارة الاقتصادية من سياسات لمواجهة هذه الظروف، ومن أهم المؤشرات التي يمكن من خلالها التعرف على قدرة الإدارة الاقتصادية على إدارة الاقتصاد الوطني، قيام الإدارة الاقتصادية بالاحتفاظ بمجموعة من الاحتياطات، ومدى ثباتها واستقرارها، وجهود الدولة للمحافظة عليها تعتبر من المؤشرات القوية على إدارة الاقتصاد الوطني، الأمر الذي من شأنه تشجيع المزيد من الاستثمارات الأجنبية.

(مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، 2007، صفحة 89)

ويمكن أيضا الاستدلال على مدى القدرة على تحمل الأعباء المفروضة على الاقتصاد القومي بانخفاض نسبة الدين الخارجي وخدمته إلى الناتج المحلي الإجمالي، إضافة إلى معدل تغطية حصيلة الصادرات للواردات فكلما كان عدد شهور تغطية الواردات كبير كلما دل ذلك على كفاءة الاقتصاد القومي وازدياد قدرته على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. (عوض الله ص.، 2004، صفحة 1778)

4- حجم السوق واحتمالات نموه: يعتبر حجم السوق في الدول المضيفة للاستثمار من المتغيرات المهمة التي تؤثر في تحديد حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك لأنه يحدد مدى تحقيق المشروع لاقتصاديات الحجم. (قدوري، 2018، صفحة 29)، حيث بينت دراسات سابقة عديدة أن هناك عدة عوامل وراء تفضيل المستثمرين الأجنب للأسواق الأسرع نمواً، ومن بين أهم هذه العوامل نجد حجم السوق. (Mfinanga, 2018, p. 11)، إذ تشير معدلات النمو المرتفعة إلى حجم الطلب المحلي ومنه حجم السوق المحتملة والتي يمكن توسيعها في المستقبل، وهذا ما يحفز الشركات الأجنبية على التخطيط لمشروع جديدة وهو ما من شأنه أن يعطي وعداً بتنمية هذه الأسواق وتحقيق أرباح متزايدة. (Doucouiagos & Iamisiraroj, 2015, p. 6)

ويتم قياس حجم السوق الداخلي بمتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي أي الطلب الجاري، أما احتمالات نمو السوق في المستقبل فتقاس بعدد السكان، فالدولة التي تتميز بارتفاع متوسط نصيب الفرد من جهة وارتفاع عدد سكانها من جهة أخرى تعد محفزة لجذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر. (زمال و بقة، 2018، صفحة 249)

5- قوة الاقتصاد الوطني وتقدمه: تتفاوت اقتصاديات الدول في قوتها واحتمالات تقدمها، فالاستثمارات الأجنبية تتجه نحو الاقتصاديات القوية، وتبتعد عن الاقتصاديات الضعيفة، ويمكن التعرف على قوة الاقتصاد لأي دولة من خلال مجموعة من المؤشرات أهمها:

1-5- معد نمو الناتج المحلي الإجمالي: يعبر الناتج المحلي الإجمالي عن قيمة السلع والخدمات النهائية المنتجة داخل الرقعة الجغرافية للبلد خلال مدة زمنية معينة (عادة ما تكون سنة واحدة)، وذلك بعد استبعاد القيمة المضافة لجميع الوحدات العاملة في فروع الإنتاج المختلفة في اقتصاد ما. (بوعبد الله و بوقصبة، 2018، صفحة 124). ويعتبر معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي من العوامل المحفزة للاستثمار الأجنبي المباشر الباحث عن الأسواق، فارتفاع معدلات النمو تعني ارتفاع فرص التقدم والتحسين في اقتصاد البلد المضيف، حيث تؤثر تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة بدورها على زيادة الناتج المحلي الإجمالي للدولة، لدوره في تنشيط الاستثمار المحلي والانتقال من إستراتيجية التصنيع للإحلال محل الواردات إلى إستراتيجية التصنيع لتشجيع الصادرات، حيث أكدت دراسات عديدة هذه العلاقة الطردية الموجبة بين المتغيرين. إلا أنه يمكن للعملة أن تؤثر في شكل وهدف الاستثمار الأجنبي المباشر، فالتصنيع المنتشر جغرافياً وتكامل الأسواق والمواد من خلال الاستثمار والتجارة أصبح جزءاً مهماً من الاقتصاد العالمي، لذلك انخفضت أهمية الناتج المحلي الإجمالي كأحد المحددات التقليدية للاستثمار الأجنبي المباشر. (بن لكحل، 2017، صفحة 76)

2-5- معدلات التضخم: إن معدلات التضخم المرتفعة تعد مؤشراً على عدم استقرار الأسعار وبالتالي عدم استقرار الاقتصاد الكلي وعن عجز الحكومة في التحكم في السياسة الاقتصادية الكلية، وهذا بدوره ينشأ مناخاً غير مشجع على الاستثمار، وينتج عن معدلات التضخم المرتفعة ما يلي (قليل، 2018، الصفحات 26-27):

تؤدي معدلات التضخم المرتفعة إلى تآكل القيم النقدية، وتعمل على تشويه الحقائق والبيانات الاقتصادية، ما يعقد في النهاية عملية التنبؤ الاقتصادي، وبالتالي صعوبة إدارة العمليات والأنشطة الاستثمارية.

تؤثر معدلات التضخم المرتفعة على سياسات التسعير وعلى تكاليف الإنتاج وربحية السوق.

تساهم معدلات التضخم المرتفعة في تشويه هيكل الاقتصاد، إذا توجه المستثمرون إلى الأنشطة ذات الربحية السريعة (كالمناجحة في العملات والعقارات)، والتخلي عن الأنشطة الإنتاجية الطويلة الأجل.

ويقصد بالمعدلات العالية للتضخم ما تجاوز نسبة 10% سنويا، وإذا حدث ذلك تكون منطقة الخطر سواء للاستثمارات المحلية أو الأجنبية. (بن لكحل، 2017، صفحة 77)

ويعتبر التضخم المعتدل مؤشرا على استقرار الاقتصاد الكلي حيث يتوقع أن يكون تأثيره إيجابيا على الاستثمار الأجنبي المباشر وتعتبر الأسعار النهائية للسلع الاستهلاكية من أهم المؤشرات المعمول بها للدلالة على مستويات معدلات التضخم داخل الدولة. (Sharma, 2017, p. 144)

3-5- معدل نمو الاستهلاك: إن انخفاض معدل نمو الاستهلاك وخاصة الاستهلاك الجاري الحكومي والأسري في أي دولة يعكس مدى التحسن في قدرة الدولة على إدارة اقتصادها القومي (من خلال ضبط الإنفاق وتوجيهه نحو الأولويات الاقتصادية المختلفة) وينعكس انخفاض ذلك المعدل إيجابيا على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. (قبان، 2008، صفحة 31)

ومن وجهة نظر أخرى، قد تعتمد الاستثمارات الأجنبية المباشر على هذا المؤشر للدلالة على حجم السوق في الدولة المضيفة وخاصة الباحثة عن الأسواق منها، لذلك فإن ارتفاع معدلات هذا المؤشر بالنسبة إليها من شأنه أن يزيد من توجيه تدفقاتها الاستثمارية إلى هذه الدول.

4-5- معدل تغطية الصادرات للواردات: إن ارتفاع هذا المعدل يعني المزيد من قدرة الدولة على مواجهة وارداتها بأقل صادرات ممكنة، وبذلك فإن اتجاه هذا المعدل نحو الارتفاع ذو أهمية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. (بجايوي، 2017، صفحة 59)

6- تكلفة عوامل الإنتاج ووفرة الموارد الطبيعية: تسعى الاستثمارات الأجنبية إلى تخفيض التكلفة الإجمالية انطلاقا من تخفيض تكلفة عوامل الإنتاج. (قدوري، 2018، صفحة 30)، خاصة فيما يتعلق باليد العاملة والتي ترتبط تكلفتها بطبيعة سوق العمل ومدى مرونته، وحجم القيود التشريعية المؤثرة أو المحددة للأجور الدنيا ومستوى تطور النقابات وقدرتها على التأثير، ومتوسط الأجور ومعدل نموها. (فدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري، 2002، صفحة 5)

لذلك فإن سياسة التدريب والتعليم والتأهيل وتوفير قوة العمل الفنية المدربة والماهرة والقابلة للتعليم تؤثر تأثيرا قويا على مناخ الاستثمار، وتعتبر من العوامل الرئيسية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وعدم توفير العمالة الماهرة والكوادر الإدارية المدربة تدريباً عاليا يعد من العناصر المعوقة للاستثمار. (قليل، 2018، صفحة 27)

وكذلك الأمر بالنسبة إلى عنصر رأس المال، والذي يعتبر عنصرا أساسيا للنمو الاقتصادي ويساعد على تحقيق التقدم التقني، وعلى توسيع الإنتاج بواسطة الاستثمارات المختلفة المحققة، حيث نجد أن عنصر التقدم التقني يسمح بالاستخدام الأكثر فعالية والأمثل للموارد المتاحة والتي توظف بطريقة أكثر كفاءة، أو بطريقة جديدة في العملية الإنتاجية، الأمر الذي سيؤدي حتما إلى زيادة الإنتاج وتحقيق النمو الاقتصادي المطلوب. (سطحي، 2018، الصفحات 81-82)

وكذلك الأمر بالنسبة للموارد الطبيعية حيث تعتبر وفرة الموارد الطبيعية أحد أهم الدوافع لزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة للدول الغنية بهذه الثروات، ومن ناحية أخرى تمثل وفرة مصادر الطاقة مثل البترول والغاز والثروات المعدنية الأخرى فرصة للدول للتغلب على إشكالية نقص الموارد المالية حيث يعتمد تحسن الوضع الاقتصادي للدولة على الاستخدام الأمثل لهذه الموارد ولا يتأتى ذلك إلا من خلال جذب الشركات الأجنبية المتخصصة للقيام بعمليات الاستكشاف والاستخراج وبناء قطاع للصناعة الاستخراجية في ظل الافتقار إلى عاملي التقنية والمهارة.

7- المحددات الخاصة بالسياسات الاقتصادية الكلية: تشكل السياسة الاقتصادية الكلية من كل من السياسة النقدية، المالية

والتجارية، والشفافية في المعاملات المالية، التشريع الخاص بشروط العمل والتأمين وغيرها، والتي سيأتي تفصيلها كما يلي:

7-1- استقرار ووضوح السياسات الاقتصادية: تعرف السياسة الاقتصادية بأنها: "مجموعة من القواعد والوسائل والأساليب

والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة وتحكم قراراتها نحو تحقيق الأهداف الاقتصادية للاقتصاد الوطني خلال فترة زمنية محددة".

(عبد المطلب، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي، تحليل كلي، 2003، صفحة 5)

فوجود مناخ وبيئة اقتصادية كلية مرحة بالاستثمار تتمتع بالاستقرار والثبات من العناصر الأساسية في تشجيع الاستثمار بصفة عامة، والاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة، لأنها إشارات سلبية لكل من المستثمر المحلي والأجنبي فضلا عن اهتمامها بتحرير الاقتصاد والانفتاح على العالم الخارجي والتي تعد متطلبات أساسية لتدفق الاستثمار، ويتم الوصول إلى هذه البيئة من خلال تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي التي تعمل على التحكم في التضخم وعجز الموازنة، وتقليل العجز التجاري. ولا يتحقق هذا إلا بوجود قوانين واضحة ومحفزة على الاستثمار وجاذبة له، أما إذا تم تغيير القوانين عشوائيا وبدون مبرر فإنه يعتبر مؤشرا على عدم استقرار النظام الاقتصادي. (بن طراد، 2015، صفحة 121).

7-2- السياسة المالية: للسياسة المالية مكانة رئيسية مقارنة بالسياسات الأخرى فيما يتعلق بالدور المنوط بها في عملية التأثير على

الاستثمار عن طريق المساهمة في مدى جاذبية مناخ الاستثمار، طالما يمكنها أن تعتمد على السياسة الضريبية وسياسة الإنفاق العام في تحقيق تلك الأهداف، وهذا ما تتبعه العديد من الدول في تحسين جاذبية مناخ الاستثمار، على اعتبار أن هاتين الأداتين يمكنهما التأثير على مجمل النواحي والمتغيرات المشكلة لمناخ الاستثمار. (مادي، 2014، صفحة 37)

ويمكن تبيان تأثير هاتين الأداتين على الاستثمار من خلال:

أ- أثر السياسة الضريبية على الاستثمار: تعتبر الضرائب من أهم العناصر المؤثرة في اتجاه الاستثمارات سواء كانت تلك الضرائب

مباشرة أو غير مباشرة، باعتبارها تستقطع قدرا من الأرباح والعائد على الاستثمار، ولما كانت السياسة الضريبية المثلى هي تلك السياسة التي ينجم عنها تحقيق أهداف المجتمع، كانت الدراسة المتعمقة للضرائب من أهم ما يعين الخبير الضريبي في الحكم على نجاح السياسة الضريبية القائمة أو في رسم سياسة ضريبية جديدة تحقق ما فشلت السياسة القائمة في تحقيقه. (مادي، 2014، صفحة 38)

وفيما يتعلق باستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، يعتبر العامل الجبائي ذو أهمية بالغة بسبب قدرته إلى المساس بعوائد الاستثمار الأجنبي المباشر وفي هذا الإطار تطرح إشكاليتين وهما:

❖ إلى أي حد يمكن منح التحفيزات الجبائية من أجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

❖ ما هي السياسة الجبائية الواجب تطبيقها في حالة عدم استفادتها من التحفيزات الجبائية؟

للإجابة عن السؤال الأول نشير إلى أن دراسة قامت بها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (DHAMAN) قد خلصت إلى النتائج التالية (شلغوم، 2012، صفحة 88):

❖ يبحث المستثمر عن الربح بشرط أن لا يتحمل في الدولة المضيفة عبئا ضريبيا زائدا عما هو مسموح بحضمه من ضرائب في دولته الأم.

❖ لا تهم المستثمر القوي الإعفاءات بقدر ما تهمه معقولية النظام الضريبي وحتى البنك الدولي غير راض عن سياسة الإعفاءات الضريبية ولا يرى فيها الوسيلة الأنجع لتشجيع الاستثمارات.

❖ يأتي ارتفاع الرسوم والضرائب ضمن المجموعة الأولى من بين العوامل المعيقة للاستثمار، وتأتي الإعفاءات الضريبية ضمن المجموعة الأخيرة من بين العوامل المحفزة للاستثمار.

والواقع يشهد بأن سياسة الإعفاءات الضريبية غير المدروسة في العديد من الدول النامية قد أدت إلى زيادة عجز الموازنة العامة واللجوء إلى تغطيته بالإصدار النقدي، مما أدى إلى ارتفاع معدلات التضخم وتهديد الاستقرار الاقتصادي الكلي.

وعليه ومن أجل استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وجب على الدول المضيفة أن تطبق نظاما ضريبيا عصريا يتصف بالوضوح والشفافية والمرونة والعدالة في التكاليف والفعالية، كما ينبغي ترشيد الإعفاءات الضريبية وربطها بالأولويات الاقتصادية للدولة المضيفة وإلغاء غير المرر منها بالقدر الذي لا يؤثر سلبيا على الاقتصاد الوطني وتوازناته.

وبالتطرق إلى السؤال الثاني، فإن ظاهرة الإغراق الجبائي *Dumping Fiscal* أصبحت ترتبط كثيرا بالاستثمار الأجنبي لكونه عاملا ضروريا لتوسيع الأساس الإنتاجي في البلدان النامية من خلال إمكانية استيراد التجهيزات والمعدات، بالإضافة إلى التكنولوجيا الضرورية لتطوير الصناعة الوطنية وتحسين أدائها، وبالنسبة للعديد من البلدان فإن الصناعات الاستخراجية وصادراتها تمثل أحسن وسيلة لتحقيق الفائض الاقتصادي الضروري لعملية التنمية، ولعل غالبية الدول النامية تعترف بضرورة تحفيز النشاط الاستخراجي من جانب الإنتاج والتحويل أيضا، كما تعترف بأن الموارد المالية والتجربة المهنية تأتي حتما من الشركات الأجنبية، غير أنه بالنسبة لعدد معتبر من الموارد الباطنية فإن حجم الاستثمارات الأجنبية يتوقف على اعتبارات ترتبط باحتياجات السوق العالمية، وعليه فإن المنافسة الجبائية بين البلدان بمنح الامتيازات لا جدوى منها وليس من شأنها رفع حجم الاستثمارات الأجنبية بالضرورة.

فإذا أقدم بلد ما على منح تحفيزات جبائية خاصة من أجل الحصول على تدفقات أكبر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، قد تكون النتائج مرضية، وبمجرد قيام الدول الأخرى المنافسة بتطبيق نفس التحفيزات، فإن من شأن هذا الوضع أن يؤدي إلى إبطال متبادل لفعاليتها، وبذلك عدم استفادة البلدان المعنية، وهنا نشير إلى أن نفس الظاهرة تطبق على قطاعات أخرى غير قطاع الصناعات الاستخراجية، لكن هذا الطرح لا ينطبق بالنسبة للتحفيزات الجبائية المقدمة للمؤسسات الأجنبية في إطار تنمية الصناعة الوطنية التي تغذي السوق الداخلية، بحيث أن التنازلات الجبائية تسمح في هذه الحالة بزيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة خاصة إذا كانت السوق الوطنية مزدهرة وذات أهمية معتبرة.

إن اختيار أحسن طريقة للإحضاع الجبائي للاستثمارات الأجنبية المباشرة يعتبر مسألة في غاية التعقيد، فالإقتطاع الجبائي على عملية التصدير هو شكل فعال للإقتطاع، لكنه قد يؤدي إلى إعاقة التنمية إذا تجاوز حدودا معينة، كذلك فإن هناك وسيلة أقل تشبيطا

بالنسبة للمستثمر الأجنبي وتمثل في الاقتطاع الجبائي على الأرباح، نظرا لأن الإخضاع لهذا الأخير يتوقف على مدى نجاح عمليات الاستثمار، لكن الصعوبة بالنسبة لبلد التحصيل تتمثل في كيفية تحديد الأرباح الحقيقية للشركة الأجنبية.

فالمعروف أن الشركة الأجنبية التي تعتمد في نشاطها على سلسلة من الفروع تتواجد في بلدان مختلفة، تستطيع تحويل أرباحها بكل سهولة من مكان لآخر بمجرد تغيير الأسعار المتعامل بها بين الفروع، وهو ما يعتبر شكلا من أشكال التهرب الجبائي، غير أن عملية تحويل الأرباح لا تحبذ إذا كانت الأرباح المحققة خاضعة للاقتطاع الجبائي وكانت نسب الاقتطاع هي نفسها تقريبا في البلدان المعنية في حين انتعشت العملية مع ظهور الجنان الجبائية "*Les paradis fiscaux*" حيث يمكن للشركات الأجنبية تجاوز الاقتطاعات الجبائية بالبلدان التي تمارس فيها نشاطها وحتى في البلد أين يوجد مقرها.

ولعل أحسن طريقة لمعالجة هذا المشكل المرتبط بالاقتطاع الجبائي من أرباح الشركات الأجنبية وكذا المشكل المرتبط بالامتيازات الجبائية هو التعاون الجبائي الدولي فيما بين البلدان المتخلفة اقتصاديا من جهة وبينها وبين الدول المتطورة من جهة أخرى وهو ما يتجسد عن طريق الاتفاقيات الجبائية الثنائية أو الاتفاقيات الجبائية المتعددة الأطراف، بحيث يتم توحيد الامتيازات الجبائية الممنوحة للاستثمارات الأجنبية، بالإضافة إلى تحديد الإطار القانوني لإخضاع الأرباح في نفس الوقت، وذلك بإلزام الشركات الأجنبية التي تنشط على مستوى إقليمها في المساهمة بصفة ملائمة ومنظمة في مداخل الدولة المعنية. (داودي، 2012، الصفحات 94-96)

ب- أثر الإنفاق العام على الاستثمار: يعتبر الإنفاق العام وسيلة في يد الدولة لتحقيق أهدافها وتنفيذ برامجها وهو يعكس دور الدولة في النشاط الاقتصادي ومقدار الحاجات التي تقوم بإشباعها، ولقد أدى تطور الدولة في النشاط الاقتصادي إلى وجود ظاهرة تزايد الإنفاق العام في جميع الدول على اختلاف نظمها الاقتصادية ودرجة تقدمها، وهذا ما أثبتته الألمان: "فانجر" في دراسته لتطور الإنفاق العام في الدول الأوروبية خلال القرن التاسع عشر، والذي انتهى إلى وجود اتجاه عام نحو زيادة النشاط المالي للدولة مع التطور الاقتصادي الذي يحدث بها، وقد صاغ هذا الاستنتاج في صورة قانون يعرف باسم: "قانون فانجر" الذي يشير إلى أنه كلما حقق معدلا معيناً من النمو الاقتصادي فإن ذلك سيستتبع اتساع نشاط الدولة ومن ثم زيادة الإنفاق العام بنسبة أكبر من نسبة زيادة متوسط نصيب الفرد من الناتج القومي، ويؤثر الإنفاق العام على النشاط الاقتصادي في المجتمع ككل في إطار استخدامه لجزء من الموارد الاقتصادية والذي يعكس على المتغيرات الاقتصادية من مستوى الناتج القومي والاستثمار والادخار والاستهلاك... إلخ.

وذلك بصورة مباشرة أو غير مباشرة، حيث تؤدي زيادة النفقات العامة إلى ارتفاع مستوى الناتج القومي ومعدل النمو الاقتصادي وذلك من خلال زيادة القدرة الإنتاجية أو الطاقات الإنتاجية في شكل إنفاق استثماري، كما يؤدي إلى زيادة الطلب الفعال من خلال كم ونوع الإنفاق كما يمكن أن تكون النفقات الجارية سببا في زيادة إنتاجية عناصر الإنتاج مما يزيد من الناتج القومي وهذا ما يؤثر بصورة مباشرة أو غير مباشرة على المناخ الاستثماري. (بن سمين، 2013، صفحة 171)

3-7- السياسة النقدية: تعرف السياسة النقدية على أنها: "الإجراءات التي يستخدمها البنك المركزي للتحكم في العرض النقدي كأداة لتحقيق أهداف السياسة الاقتصادية العامة للدولة، مثل تحقيق معدل مرتفع للنمو الاقتصادي، الاستقرار في المستوى العام للأسعار، تحقيق مستوى مرتفع من العمالة، الاستقرار في سعر الفائدة، استقرار الأسواق المالية وأسعار صرف العملات الأجنبية".

(شعبان، 2013، صفحة 101)

وتعتبر أسعار الفائدة الدائنة ومعدلات الصرف من أهم المحددات النقدية التي ينظر إليها في عملية اتخاذ القرار الاستثماري الأجنبي من عدمه، والتي سنوضح تأثيرها كما يلي:

أ- **أسعار الفائدة الدائنة:** يرتبط الاستثمار كما هو معلوم بأسعار الفائدة الحقيقية، فارتفاع هذه الأخيرة يرفع التكلفة الحقيقية لرأس المال، حيث تم التوصل من خلال دراسة أعدتها خبراء في صندوق النقد الدولي ضمت عينة من 23 بلدا ناميا، بأن الآثار السلبية لأسعار الفائدة المرتفعة على تكلفة رأس المال كانت أكبر من الآثار الايجابية لأسعار الفائدة المرتفعة على تعبئة المدخرات المحلية لتمويل الاستثمارات. (سعيد، 2015، الصفحات 138-139)

والأدب الاقتصادي يزخر بالعديد من النماذج التي اهتمت بتحديد محددات الاستثمار، وأكثر هذه النماذج شيوعا هما النموذج الكيتري والنموذج النيوكلاسيكي، واللذان توصلا في دراستهما إلى نتيجة واحدة وهي أن المستثمر قبل أن يقدم على القيام بالاستثمار، فإنه يقوم بالموازنة بين العائد الذي يتوقع أن يجلبه هذا الاستثمار خلال فترة حياته وبين تكلفة هذا الاستثمار، فإذا كان العائد أكبر من التكلفة فهذا معناه أن الإيرادات المتوقعة تكون كافية لتغطية تكلفة الاستثمار، وهذا يعني أن الاستثمار سوف يحقق أرباحا وهنا يتخذ المستثمر الأجنبي قراره بالاستثمار والعكس صحيح.

أذن من خلال ما سبق، يظهر لنا أنه كلما ارتفع سعر الفائدة انخفض الاقتراض بغرض الاستثمار والعكس صحيح، غير أن هذه العلاقة هي علاقة نسبية تختلف من وقت لآخر، كما أنها تختلف من مشروع لآخر ويمكن توضيح هذا في ما يلي (ناصف، 2014، الصفحات 60-62):

للم أثر سعر الفائدة الدائن على الاستثمار وفقا لحالة الاقتصاد:

في فترات الكساد التي يمر بها الاقتصاد تسود حالة من التشاؤم لدى رجال الأعمال، والتي تزيد لديهم احتمالات تحقيق الخسائر وبالتالي لا يرغب المستثمر في الاقتراض بالرغم من انخفاض سعر الفائدة، وعلى العكس من ذلك نجد أنه في فترات الرواج التي يمر بها الاقتصاد تسود حالة من التفاؤل لدى رجال الأعمال حيث تزداد لديهم احتمالات تحقيق أرباح نتيجة لارتفاع الأسعار، الأمر الذي يجعلهم يقبلون على الاقتراض بغرض الاستثمار بالرغم من ارتفاع سعر الفائدة.

وبالتالي نجد أن تأثير سعر الفائدة على الاستثمار في هذه الحالة ليس هو العامل الأساسي للاقتراض بغرض الاستثمار، وإنما العامل الأساسي هنا هو الحالة الاقتصادية، وكذلك العامل النفسي لدى رجال الأعمال.

للم أثر سعر الفائدة الدائن على الاستثمار وفقا لتقدم وتخلف المؤسسات المالية للدول:

تتميز الدول المتخلفة بعدم تنظيم المؤسسات المالية الرسمية، حيث يسود الاقتراض من الأسواق غير المالية كالمرايين وخلافه، ومن ثم فإنه مهما انخفض سعر الفائدة الرسمي في تلك الدول فلن يكون له تأثير على الاستثمار، كون أن سعر الفائدة في المؤسسات المالية مرتفع عن نظيره في الأسواق غير الرسمية.

للم أثر سعر الفائدة الدائن على الاستثمار وفقا لدرجة الاستقرار السياسي والاقتصادي:

يتوقف مدى تأثير سعر الفائدة في الاستثمار أيضا على درجة الاستقرار السياسي والاقتصادي في البلد، حيث أنه مهما كانت الأرباح المتوقعة من الاستثمار كبيرة ومهما كان الانخفاض في سعر الفائدة، إلا أنه لن يكون هناك استثمار في تلك البلاد نظرا لكون رأس المال يعتبر جباناً، فهو يهرب إلى الدول المستقرة سياسيا واقتصاديا.

إذن ومن خلال ما رأيناه سابقا يظهر لنا أن تأثير سعر الفائدة في الاستثمار في حد ذاته هو عبارة عن متغير تابع لمجموعة من العوامل، أهمها العائد ومدى الاستقرار السياسي والاقتصادي، وكذلك العامل النفسي لرجال الأعمال، ولكن مع افتراض ثبات هذه العوامل، فإنه يمكن القول أن هناك علاقة عكسية بين سعر الفائدة والاستثمار، إذ كلما ارتفع سعر الفائدة كلما ارتفعت تكلفة الاستثمار، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض حجم الاستثمار، والعكس صحيح.

والاستثمار الأجنبي المباشرة يتأثر أيضا بسعر الفائدة المحلي إضافة إلى مجموعة من العوامل الأخرى، والآلية التي يؤثر بها سعر الفائدة المحلي في الاستثمار الأجنبي المباشر هي نفس الآلية التي تؤثر بها في الاستثمار المحلي المباشر، فكما هو معروف فإن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دولة معينة ليس معناه أنه لا يمكن الاستثمار في بلد المستثمر الأجنبي، وإنما هناك عدة أسباب أهمها أن العائد الذي سيحققه المستثمر الأجنبي من البلد المضيف سيكون أعلى مما سيحققه لو استثمر في بلده، كما أن انخفاض أسعار الفائدة في دول أخرى مقارنة ببلده يدفعه أيضا إلى الاستثمار في الخارج بسبب انخفاض تكلفة الاقتراض وبالتالي باختلاف أسعار الفائدة بين الدول له أثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشرة فيما بين هذه الدول.

ب- سياسات سعر الصرف: تعبر أسعار الصرف الاسمية عن الأسعار المعلنة من قبل الجهاز المصرفي للدولة بشكل يومي، وبالتالي فهو يعبر عن الوجه النقدي لسعر الصرف ويمثل مقياسا لقيمة العملة التي يمكن مبادلتها بقيمة عملة بلد آخر. (عبد المطلب، 2016، صفحة 20)

وأوضحت أحد الدراسات التطبيقية أن الشركات متعددة الجنسيات تتعامل برودود فعل عكسية مع تقلبات أسعار الصرف، بحيث يؤثر سعر الصرف على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة من ناحيتين هما:

الأولى: تتعلق بانخفاض في قيمة العملة المحلية بالنسبة للعملة الأجنبية في الدول المضيفة، مما يترتب عليه انخفاض القيمة الحقيقية لتكاليف المشروع، وهذا يحفز المستثمر الأجنبي على زيادة استثماراته المباشرة في الدول المضيفة. (قبلان، 2008، صفحة 48)، حيث يؤثر انخفاض أسعار الصرف في سلوك الاستثمار الأجنبي المباشر إيجابا لأنه يقلل من تكاليف الاستثمار وعوامل الإنتاج والتمويل المحلي ويزيد في عوائده المقومة بالعملة الوطنية مما يجعله أكثر ربحية. وقد أيدت الدراسة التي قام بها كل من *Bayoumi and Lipworth* عام 1997 أن تخفيض قيمة العملة يؤدي إلى جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، بحيث أن تخفيض قيمة العملة بمعدل 6% يؤدي إلى زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر بمعدل 10% للدولة المضيفة، كما يشجع ذلك الشركة المستثمرة على إعادة استثمار أرباحها بدلا من إعادة تحويلها للخارج. (قبلان، 2008، صفحة 48)

الثانية: تتمثل في مدى استقرار أسعار الصرف في الدول المضيفة، فالتقلبات غير المتوقعة في أسعار الصرف للعملة الوطنية تؤدي إلى إحجام الاستثمار الأجنبي باعتباره مؤشرا على عدم الاستقرار الاقتصادي. (مودع، 2019، صفحة 171). بحيث يولد حالة من عدم الثقة وعدم الأمان بالنسبة للمستثمرين الأجانب خوفا من تغير الأسعار الحقيقية لأصولهم المالية المقدرة بالعملة الأجنبية، حيث تساهم في انخفاض أو ارتفاع ما يحققه المستثمر الأجنبي من أرباح، فإذا كان هدفه تمويل سوق الدولة المضيفة بالسلع والخدمات فإن العائد يكون بالعملة المحلية وبالتالي فإن التقلبات فيها تنعكس في تقلبات مباشرة في هامش الربح بالعملة الأجنبية، وإذا كان هدفه التصدير فإن تقلبات سعر صرف الدولة المضيفة تؤدي إلى زيادة أو انخفاض

تنافسية منتجها، وبالتالي التأثير إيجاباً أو سلباً على النشاط الاستثماري فيها، بالإضافة إلى إمكانية استيراد مستلزمات الإنتاج من الخارج وبالتالي تتأثر تكاليف الإنتاج بتقلبات سعر الصرف. (شلغوم، 2012، صفحة 86)، في حين يمثل استقرار أسعار الصرف ضماناً لأصول المستثمرين الأجانب المقومة بالعملة الأجنبية ويجعل من السهل القيام بدراسات جدوى تفضي إلى اتخاذ قرار الاستثمار من عدمه.

وقد أيدت نتائج الدراسة التي قام بها *Murtala Zakari* في عام 2017 والتي حلت تأثير تقلبات أسعار الصرف على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في نيجيريا خلال فترة الدراسة (1990-2015) هذا التأثير، حيث أشارت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية قوية بين الاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف في نيجيريا، وهذا مرده حسب الدراسة إلى استقرار أسعار الصرف في نيجيريا خلال فترة الدراسة. (Murtala, 2017, p. 169)

4-7- السياسة التجارية: تساهم السياسة التجارية في تحسين مناخ الاستثمار عندما تكون محفزة للصادرات ومشجعة للاستثمارات الموجهة للتصدير وتعمل على إزالة أو التخفيف من القيود التي تعرقل التجارة الدولية، متميزة بتعريفه جمركية مرنة ومنخفضة وشفافة، قليلة الإجراءات وسهولة التنفيذ بعيدة عن التعقيدات البيروقراطية. وتنعكس آثار هذه السياسة إيجاباً أو سلباً في الحساب الجاري من ميزان مدفوعات البلد المعني حيث يحقق الحساب المذكور فائضاً إذا كانت سياسة التجارة الخارجية جيدة وسليمة وبالتالي تجلب مستثمرين جدد، أو عجزاً في الحالة المعاكسة وتكون منفرة للمستثمرين. (بعداش، 2008، صفحة 61)

8- محددات اقتصادية أخرى: إلى جانب المحددات الاقتصادية السالفة الذكر، هناك محددات أخرى تعتبر مكملة لهذه المحددات ومنها:

1-8- حجم الاستثمار المحلي: إن وجود حجم معتبر من الاستثمار المحلي يعبر عن وجود بيئة أعمال قد لا تكون في بعض الحالات مناسبة للأجانب، لكن الاستثمار المحلي عموماً يعتبر مؤشراً على وجود فرص ومناخ استثماري محفز لما يتبعه من قوانين، ولهذا فإن وجود الاستثمار المحلي يعتبر حافزاً للأجانب. (بن طراد، 2015، صفحة 122)

2-8- البنية التحتية الجيدة: تعتبر البنية التحتية الجيدة من بين أهم متطلبات مناخ الاستثمار الجيد، على اعتبار أن توفرها متمثلة في الهياكل القاعدية (التي تضمن توفر الخدمات الأساسية من شبكة طرق ومواصلات، واتصالات سلكية ولاسلكية موانئ ومطارات، الطاقة والمياه،... إلخ) يساهم في تقليل التكاليف الأولية للاستثمار ويجعل المستثمر ينشط بكل حرية وبدون قلق في مكان الاستثمار. والواقع أن وضعية وحالة البنية الأساسية تؤثر تأثيراً كبيراً على قرار الاستثمار لدى العديد من المستثمرين، حيث تلعب الدولة دوراً هاماً في توفير وتحسين نوعية البنية الأساسية وزيادة اتساقها مع المعايير والمواصفات الدولية على اعتبار أن سوء نوعية وضعف كفاءة البنية الأساسية سيؤثر في تكاليف الإنتاج وقدرة المؤسسات على المنافسة، ومن جهة أخرى فإن التجهيز مكلف جداً وله أهمية إستراتيجية.

وفي هذا الصدد بينت العديد من التحليلات التي ربطت بين النمو السريع في الناتج المحلي الإجمالي لدول شرق آسيا وبين مستويات الاستثمار في البنية الأساسية، فالبلد النامي المتوسط يستثمر حوالي 4% من الناتج المحلي الإجمالي سنوياً في البنية الأساسية. وبالمقابل فإن اقتصاديات شرق آسيا ذات الأداء المرتفع استثمرت في ذلك ما بين 6% و 8%، ولهذا يعتبر توفير البنية التحتية ذات النوعية الجيدة شرط مسبق لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، بل إنه يعتبر أحد الشروط المسبقة الرئيسية لتمكين البلدان النامية من التعجيل بوتيرة تنميتها والحفاظ عليها. (خليفة، 2019، صفحة 87)

8-3- تطورات الاقتصاد الجديد (المعلوماتية): تزايدت أهمية الاقتصاد الجديد الذي يستند إلى المعلوماتية من خلال استيعاب منتجات ثورة الاتصالات المعلوماتية كشرط أساسي للتقدم والنمو، وتحقيق الاندماج في الاقتصاد العالمي، ومن مقاييس قدرة البلد على استقبال رؤوس الأموال الأجنبية، مدى تقدمه في استخدام وسائل الاتصالات الجديدة وترابط البلد في شبكة المعلومات الدولية وعدد المستخدمين للهاتف النقال والانترنت وعدد أجهزة الحاسوب بالنسبة لعدد السكان، كل هذه المؤشرات مهمة في تطوير المناخ الجاذب للاستثمار. (فريد، 2015، صفحة 133)

8-4- التعاون الاقتصادي الإقليمي والجهوي والدولي: إن التكتلات الإقليمية والجهوية خاصة بالنسبة للدول النامية تعزز قدرة هذه الدول على تعبئة مواردها وترقية التبادلات البينية، مما يعزز فرص الاستثمارات البينية، التي تؤدي إلى دفع التنمية الاقتصادية بهذه البلدان، وأيضاً إلى تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها، طبعاً في رحاب السوق المشتركة بينها، وطلباً للفرص المتاحة فيها. (نصير، 2014، صفحة 60)

8-5- القيم المختلفة: استعملت عبارة القيم المختلفة (*Les actifs créés*) من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية للدلالة على مجموعة الأصول غير المادية المتراكمة في بلد ما عبر الزمن، فهي أصول مختلفة بفضل الجهد البشري، وهي أصول غير مالية تتكون من المعارف التي تضم المهارات العلمية والتسييرية، ومستوى المعرفة التكنولوجية والقدرة على الإبداع وصيد الملكية الفكرية ومستوى العلاقة بين الجامعة والحكومة والجامعة والمؤسسات الاقتصادية. ففي الكثير من الصناعات أصبحت هذه الأصول أكثر أهمية من الموارد الطبيعية والأيدي العاملة الرخيصة، فكثير من الدول التي تفتقر للموارد الأولية نجدها في صدارة الدول المستقطبة للاستثمارات الأجنبية، بفضل الرصيد الهائل لهذه الأصول المختلفة، فنجد مثلاً دول جنوب شرق آسيا فقيرة بالموارد الأولية ولكنها غنية بالأيدي العاملة الماهرة المتحكمة في التكنولوجيا، والتي تعتبر محددات أساسية في القرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسيات التي تبحث دوماً عن تحسين قدراتها التنافسية على الساحة الدولية. (فريد، 2015، صفحة 133)

ثانياً - المحددات السياسية:

تعتبر الظروف السياسية والأمنية التي تسود بلداً ما من أهم المحددات التي تحسم قرار المستثمر في ولوج سوق معين أو اجتنابه، إذ تعد العوامل السياسية في الغالب إحدى أهم العوامل الرئيسية التي تؤثر على قرار المستثمر المحلي والأهم من ذلك الأجنبي. من أهم المحددات السياسية نجد الاستقرار السياسي، فالدولة التي تعاني من اضطرابات سياسية واقتصادية غالباً ما يترتب عليها بعض الممارسات السلبية كفرض القيود والإجراءات المعقدة على عملية تحويل رؤوس الأموال وأرباح المشروع الاستثماري، وهذه الإجراءات تشكل عائقاً أمام المستثمر الأجنبي وتكون عوامل طاردة للاستثمارات الأجنبية والمحلية على حد سواء والتي تبحث دائماً عن الأسواق التي تتمتع بمناخ استثماري أكثر ملائمة واستقرار وأقل مخاطرة بما يضمن لهم الاستمرارية والنجاح. (قليل، 2018، صفحة 23)، لذلك فالاستقرار السياسي هو ضمان الحفاظ على رأس مال المستثمر الأجنبي وعدم تعرضه إلى مختلف المخاطر السياسية كالتأميم والمصادرة ونزع الملكية، ويتعدى الاستقرار السياسي إلى غياب مظاهر المنازعات الإقليمية التي تزيد احتمالات قيام الحروب وغياب الانقلابات العسكرية والاعتيالات السياسية. (شلفوم، 2012، صفحة 83)

ومن بين مظاهر عدم الاستقرار السياسي أيضاً، التعاقب السريع للحكومات مما ينعكس سلباً في عدم استقرار السياسات الاقتصادية وبالتالي عدم وضوح الخطوط العريضة لاقتصاديات الدول المضيفة. (قليل، 2018، صفحة 24)

ويرتبط الاستقرار السياسي كذلك بالاستقرار الأمني، فكلما كان النظام الأمني مسيطرا على الأمن ويوفر الظروف المناسبة للاستقرار السياسي من جهة ويحمي الأفراد والممتلكات من أخطار الفوضى والجريمة بكل صورها من جهة أخرى، كلما كان جاذبا للاستثمار والعكس صحيح. (عبد المطلب، السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي، تحليل كلي، 2003، صفحة 192)

ومن المحددات السياسية المهمة نجد طبيعة النظام السياسي، فالنظام السياسي الذي تنتجه الدولة يلعب دورا هاما في التأثير على اتجاه الاستثمارات الأجنبية فكلما كان النظام السياسي ديمقراطيا كلما كان جاذبا للاستثمار. (زغاش، 2016، صفحة 48)، حيث تتجسد من خلاله مفاهيم المشاركة، والشفافية، والمساءلة وسيادة القانون ومحاربة الفساد والبيروقراطية، واحترام حقوق الإنسان وتدعيم استقلال جهاز القضاء، مما ينعكس إيجابا في اطمئنان المستثمر الأجنبي. (شلغوم، 2012، صفحة 83)، و كلما كان ديكتاتوريا كلما كان طاردا له، وذلك لأن الأنظمة الدكتاتورية تتميز بالانفراد بالقرار السياسي، عدم احترام القانون والدستور وهذا قد يعرض النشاط الاستثماري ورأس المال للخطر السياسي، ومن ذلك يمكن القول أن هناك علاقة عكسية بين تدفق الاستثمارات ودرجة المخاطر السياسية في الدولة، لذلك فإن الدولة التي تتميز بانخفاض درجة المخاطر السياسية تشجع تدفق الاستثمارات إليها. (المغربي، 2012، صفحة 363)

أما فيما يخص المحددات السياسية الأخرى والخاصة بالعلاقات الدولية وأثرها على حجم التدفقات الاستثمارية، فإن التجارب تؤكد أن طبيعة العلاقات السياسية الدولية أصبحت تمثل في الوقت الراهن محورا رئيسا في تنظيم وإنشاء العلاقات الاقتصادية الدولية وما يترتب عليها من عقد ميثاق واتفاقيات اقتصادية ثنائية بين الدول المختلفة بما يساهم وبشكل كبير في جذب الاستثمارات الأجنبية، وفي المقابل يمكن أن يؤدي الاختلاف السياسي الذي يشوب العلاقات السياسية بين الدول إلى التأثير سلبا على حجم وجود الاستثمارات الأجنبية فيما بين الدول المختلفة سياسيا. (قليل، 2018، صفحة 24)

ثالثا - المحددات الاجتماعية والثقافية:

تعد الظروف الاجتماعية ونمط معيشة أفراد المجتمع كالعادات والتقاليد السائدة، بالإضافة إلى التجانس الديني أو اللغوي بين فئات المجتمع ومدى اهتمام الدولة المضيئة للاستثمار الأجنبي خاصة بالخدمات الصحية والتعليمية لأفراد مجتمعها من العوامل المؤثرة والتي يأخذها المستثمر الأجنبي بالحسبان قبل أن يتخذ قراره الاستثماري. إذ أن الدين والعقيدة داخل الدولة المضيئة يؤثران على شكل الاستثمارات الأجنبية مما قد يؤدي إلى توجيه المشاريع الاستثمارية نحو إنتاج سلع معينة أو حظر إنتاج سلع أخرى، فعلى سبيل المثال لو قام مستثمر أجنبي بإنشاء مشاريع استثمارية في دولة إسلامية تمنع الربا أو لحم الخنزير وتعاطي الكحول وغيرها من المحرمات فهذا المستثمر سيجد صعوبة وممانعة من قبل المجتمع في إنشاء مثل هكذا مشاريع، بالإضافة إلى أن هناك من العوامل والمتغيرات الاجتماعية التي تؤثر بشكل أو بآخر على سلوك المستثمر الأجنبي أو على ممارسة الأنشطة المستثمرة وتقاليد الدولة المضيئة وعاداتها واختلاف اللغة وارتفاع نسبة الأمية وما يترتب عليها من انخفاض قدرة الشركات الأجنبية على القيام بالكثير من الحملات الإعلانية أو التسويقية والترويجية، لذلك نجد أغلب الدول التي نجحت في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية قد عملت على نشر الثقافة الاستثمارية من خلال توعية مواطنيها بأهمية الاستثمار وضرورته في تقدم البلد ورفاهيته، كما عملت على إيجاد بيئة صديقة للمستثمرين المحليين والأجانب، وحثت مواطنيها المتعاملين مع المستثمرين على تقديم التسهيلات والتعاون معهم، كما يمكن للدول المضيئة الاعتماد على ما يفضله جمهور المستهلكين من خلال ميلهم إلى استهلاك السلع المنتجة محليا، حيث يعد هذا عاملا

مهما في استقطاب الشركات الأجنبية للقيام بمشاريع تصنيع تلك السلع والمنتجات داخل الدولة المضيفة، كما أن مسألة انضباط المجتمع بصفة عامة أمر ضروري في جذب المستثمرين، فالمستثمر الأجنبي الذي يأتي إلى بلد ما يريد أن يجد هذا البلد منضبطاً في كل شيء في نظام المواصلات من وإلى المطار، في تعريفه التاكسي، في استخدام الطريق، في احترام إشارات المرور، في الانصياع إلى القوانين، في احترام المواعيد، في تنفيذ التعهدات، في الالتزام بالاتفاقيات، في تنفيذ الأحكام، في حماية البيئة وفي كل شيء، ويتحقق هذا الانضباط من خلال تربية المجتمعات على احترام القوانين وكذلك الحزم في مواجهة المخالفين.

إضافة إلى ضرورة اهتمام الدول المضيفة بالبرامج الصحية ورفع مستوى التعليم من خلال اهتمامها بالبحوث والعمل على تطوير قدرات المجتمع بشكل عام وهيئة عمالة مدربة، ماهرة وبأحور تنافسية، أي استخدام الأيدي العاملة على أفضل وجه مستطاع من أجل الحصول على أرفع مستوى من الإنتاج و بأقل جهد يبذل، و بأدنى تكلفة ممكنة وفي أقصر وقت ممكن.

(قليل، 2018، الصفحات 31-32)

الفرع الثاني: دور الإطار التشريعي، التنظيمي والتحفيزي في تقييم المناخ الاستثماري.

إذا كانت للمحددات السابقة أهمية بالغة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، فإن العوامل القانونية والتنظيمية والتحفيزية تلعب دوراً مكملًا لها ولا تقل أهمية عنها لإنشاء جاذبية أفضل واستقطاب استثمارات أكبر، ففي الجانب التنظيمي وجبت ضرورة السعي إلى إنشاء هيئة أو جهاز يشرف على توجيه والترويج للاستثمار داخل الدولة وتحسين صورتها، أما فيما يخص الجانب التحفيزي فهو قيام الدول المضيفة بتقديم حزمة من الحوافز الضريبية والجمركية والمالية، والتي تساهم في زيادة معدلات أرباح المستثمرين الأجانب وكذلك الدور بالنسبة للجانب التشريعي الذي يعمل على حماية الاستثمارات من خلال الضمانات المقدمة.

أولاً - دور الإطار التشريعي في تقييم المناخ الاستثماري:

تتطلب عملية الاستثمار إعداد تنظيم قانوني متكامل قدر الإمكان يعامل المستثمر الأجنبي على أسس ثابتة وواضحة ولا يقتصر على تحديد المزايا التي يتمتع بها فقط، بل يجب أن يتسع هذا التنظيم ليشمل مختلف جوانب الاستثمار الأجنبي بدءاً بطرق جذبه وتشجيعه، وقانون ملكية الأجانب، وقواعد عمل الشركات في المناطق الحرة، وقوانين منع تقديم الرشاوى، أنظمة الإفصاح المالي والمحاسبي، قوانين منع الاستثمار في مجالات حيوية معينة، وبالتالي يجب على المستثمر الأجنبي أن يلم جيداً بطبيعة الإطار التشريعي في البلد المضيف، ولبلوغ ذلك لابد أن تشمل البيئة التشريعية عدة متطلبات أهمها:

❖ وجود قانون موحد للاستثمار يتسم بالوضوح والاستقرار والشفافية، وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى ذات الارتباط، وأن يكون متوافقاً مع القواعد والتنظيمات الدولية الصادرة لحكم وحماية المستثمر، ووجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر مثل التأميم، المصادرة، فرض الحراسة، نزع الملكية، تكفل له حرية تحويل الأرباح للخارج وحرية دخول رأس المال وخروجه، فضلاً عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية.

(قليل، 2018، صفحة 29)

❖ أن يتجه قانون الاستثمار إلى تحرير الاستثمار في المناطق الحرة من كل القيود ويعمل على تسهيل إدارة تلك المناطق وبهذا يكون جاذباً للاستثمار، بالإضافة إلى وجود تشريعات قوية لمواجهة الفساد الإداري، الأمر الذي يخفف من تكاليف

الاستثمار. (بن طراد، 2015، صفحة 129)

🔸 وجب أن تتصف كل الإجراءات الإدارية بالشفافية والتي يقصد بها الإفصاح والوضوح التام بالنسبة لعملية اتخاذ القرار الاستثماري، وعدم التمييز بين المتعاملين الاقتصاديين في منح المزايا والتحفيزات، وتوفير المعلومات والمعطيات الصحيحة والتي تمكن المستثمر من معرفة الوضع الراهن، والتنبؤ بالمستقبل. مما يمكن المستثمرين من توفير تكاليف إضافية قد يتحملها من أجل الحصول على تلك المعلومات في حال غياب الشفافية. (قليل، 2018، الصفحات 31-32)

🔸 كذلك التأكيد على تبسيط الإجراءات الإدارية الخاصة بالاستثمار الأجنبي والتي يجب أن لا تقتصر على فترة الترخيص والتسجيل بل يجب أن ترافق المستثمر وتشخص كل العوائق والمشاكل التي يمكن أن تواجه المستثمر الأجنبي في مختلف المستويات ومحاولة إيجاد الحلول المناسبة لها. (زغاش، 2016، صفحة 53)

🔸 ومن العوامل الأخرى المشجعة للاستثمار في البيئة التشريعية نجد الاتفاقيات الدولية الخاصة بتشجيع الاستثمار الأجنبي وحمايته، إذ ينبغي على الدول المضيفة الانضمام إليها لتدعيم الضمانات والتشريعات المحلية بالضمانات التي تنص عليها هذه الاتفاقيات، كما تقر أحكاماً تحدد الجهة المختصة في الفصل في منازعات الاستثمار الأجنبي المباشر، سواء كانت هذه الجهة قضاء الدولة المضيفة أو جهة قضائية دولية أو هيئة تحكيم متفق عليها، وتضمن الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف المرتبطة بترقية وحماية الاستثمار إعطاء مصداقية أكبر للتشريعات المحلية. (قليل، 2018، صفحة 29)

إلا أنه وفي المقابل ورغم ما يجب أن تحتويه قوانين الاستثمار في البلد المضيف من نصوص وإجراءات تشجع على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وتمنح له الضمانات الكافية لذلك، ينبغي للدولة المضيفة أن تنبهه إلى أمور في غاية الأهمية، لعل أهمها:

🔸 يجب أن لا تغفل التشريعات والقوانين المنظمة للعملية الاستثمارية النص على كيفية ممارسة الدولة لحقها في الرقابة على الاستثمار الأجنبي الوافد إليها لأن تشجيع الاستثمار لا يعني إطلاق الحرية له بغير حدود، وإنما يجب أن يتم هذا التشجيع في حدود معينة وبهدف الوصول إلى نتائج محددة، إذ أن استعانة الدول النامية بالاستثمارات الأجنبية في تمويل تنميتها الاقتصادية غالباً ما يكون مصحوباً بالآثار الاقتصادية والسياسية السلبية. (قليل، 2018، صفحة 30)

🔸 كذلك يجب أن تراعي التشريعات القانونية السابقة الذكر متطلبات الدول المضيفة من الحفاظ على البيئة والتنمية المستدامة وعلى أمن وسلامة اقتصادها بتحقيق أهدافها المختلفة كزيادة الصادرات وتخفيض البطالة، وتحويل التكنولوجيا، وتكوين العمال وكذلك مراقبة المستثمرين الأجانب للتأكد من تنفيذهم لكل الالتزامات المتفق عليها. (زغاش، 2016، صفحة 54)

🔸 قيام الدولة المضيفة بتهيئة المناخ الملائم ومنح الامتيازات اللازمة للمستثمرين الأجانب لإعادة استثمار أرباحهم المحققة وعدم تحويلها للخارج بما يؤدي إلى توسيع الاستثمارات الأجنبية في الدولة المضيفة، وفي حالة عدم نجاعة هذه الإجراءات في بلوغ هدفها ينبغي على الدولة المضيفة أن تمارس مهامها الخاصة بمراقبة الصرف وتقنين عمليات تحويل الأرباح إلى الخارج بما يضمن استقرار توازنها المالية والنقدية.

ثانياً - دور الإطار التنظيمي في تهيئة المناخ الاستثماري:

تقوم أغلب البلدان منها المتقدمة والنامية على حد سواء والتي تعتبر دول مضيفة للاستثمار على إنشاء هيئة أو جهاز يقدم الخدمات للمستثمرين المحليين والأجانب وذلك من خلال التعريف بفرص الاستثمار في البلد وتقديم العون والمساعدة وترقية الاستثمار، والمساهمة في تحسين صورة البلد لزيادة الجذب عن طريق إقامة محاضرات وندوات والترويج المرئي والمسموع، وقيام

رؤساء الدول والحكومات والتمثيلات الدبلوماسية للدولة في الخارج بملتقيات مع رجال أعمال أجنبى داخل وخارج الوطن من أجل تحفيزهم وتعريفهم بفرص الاستثمار في الدولة.

ولعل من مهام الهيئة التي تشرف على تخطيط وتوجيه الاستثمار، ما يلي (شلغوم، 2012، صفحة 97):

- ✎ تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية في المجالات الاقتصادية المختلفة.
- ✎ منح الموافقات الخاصة بمشروعات الإيجار بعد دراستها.
- ✎ متابعة ومراقبة إنجازات المستثمرين الأجانب ومدى تطبيقهم للالتزامات المتفق عليها.
- ✎ تقديم المساعدات اللازمة لإجراء دراسات الجدوى التمهيديّة و حل المشكلات التي تواجه المستثمر الأجنبي.
- ✎ الترويج لفرص الاستثمار داخليا وخارجا من خلال توفير المعلومات والبيانات المختلفة.
- ✎ وضع القوائم التي تحدد ترتيب الأولويات للمجالات الاستثمارية التي يحتاج إليها الاقتصاد وتركيز جهود جذب الاستثمار في المجالات ذات الأولوية.

كما أن الحملات الترويجية والتي تهدف إلى إعطاء صورة عن مناخ الاستثمار السائد في الدولة المضيفة يجب أن يشمل جميع المصالح ذات الصلة كوسائل الإعلام والمكاتب التجارية في الخارج والسفارات وغيرها، وذلك بتوفير قاعدة بيانات فعلية وشاملة عن فرص الاستثمار المعروضة، بالإضافة إلى مختلف المزايا والحوافز والخدمات الحكومية المتوفرة لخدمة هذه الفرص، مع الاستدلال بالمشاريع الأجنبية التي حققت نجاحا لتكون بمثابة حافز لتشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

يتعين كذلك وجوبا إنشاء هيئة مشرفة على عمليات تشجيع الاستثمار وترقيته ومتابعته، بحيث تكون معالمها واضحة خاصة من حيث تكوينها ومهامها واعتماداتها المالية، وتعتبر الأداء الرئيسية لتعريف بفرص الاستثمار من خلال تنظيمها للملتقيات والندوات والمعارض، حيث تشكل هذه الهيئة على ما يعرف بالشباك الوحيد (النافذة الواحدة) *One Stop Shop*، تتكون من ممثلين من كل الدوائر المعنية بعملية الاستثمار. (شلغوم، 2012، الصفحات 94-95)

ومن مهام هذه الهيئة أيضا ترقية الاستثمار بشمل أربعة محاور أساسية، في بناء صورة تحفيزية للاستثمار في الدولة، خدمة المستثمرين الأجانب، حصر المستثمرين المحتملين وتقديم الحوافز المالية. (زغاش، 2016، صفحة 51)

ثالثا - دور الإطار التحفيزي في تهيئة المناخ الاستثماري:

قصد دعم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، تقوم العديد من الدول المضيفة بتقديم حزمة من الحوافز، هذه الأخيرة تساهم في زيادة معدلات أرباح المستثمرين الأجانب، ويمكن تلخيصها في:

1- الحوافز الجبائية: يبعث استهداف الربح المستثمر إلى البحث عن أحسن معاملة في الميدان الجبائي، وذلك أن الضرائب بأنواعها تمثل اقتطاعا من العوائد المحصل عليها، وهنا تأتي الحوافز الجبائية لتخفيف العبء الضريبي عن المستثمر الأجنبي، وتشتمل هذه الحوافز بشكل رئيسي على (عوض الله ز.، 2004، صفحة 176):

- ✎ إعفاءات وتخفيضات ضريبية عند بدء النشاط الإنتاجي لفترة مؤقتة أو طول حياة المشروع الاستثماري، وتمس هذه المزايا الضرائب والرسوم المفروضة على المشروعات المماثلة محليا.
- ✎ وضع تعريفات جمركية حمائية للمنتجات التي تقوم بإنتاجها المشروعات الأجنبية في الداخل.

✍️ إعفاء الواردات من الأجهزة والمعدات والسلع الرأسمالية والمواد الخام ومستلزمات الإنتاج، من الرسوم والضرائب الجمركية سواء عند بداية أو في مرحلة التوسع فضلا عن التسهيلات الجمركية المرتبطة بها.

2- الحوافز التمويلية: يتضمن هذا النوع من الحوافز توفير الأموال للمنشآت بشكل مباشر أو غير مباشر، بهدف تمويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة الجديدة أو القائمة مسبقا ويشتمل على مزايا متعددة، نذكر منها (قدوري، 2018، الصفحات 41-42):

✍️ إعانات حكومية مباشرة تمنح لتغطية جزء من تكلفة رأس المال أو الإنتاج أو التسويق المرتبطة بالمشروع الاستثماري.

✍️ مشاركة الحكومة برأس المال العام في ملكية أسهم المشروعات الاستثمارية التي تتضمن مخاطر تجارية مرتفعة.

✍️ تسهيلات في الحصول على قروض من البنوك الوطنية (قروض مدعومة، ضمانات القروض،... الخ).

✍️ تأمين حكومي بمعدلات تفضيلية لتغطية أنواع معينة من المخاطر، مثل مخطر سعر الصرف أو المخاطر غير التجارية مثل التأمين والمصادرة، وهذا النوع من التأمين يقدم عادة عن طريق وكالات عالمية.

3- حوافز أخرى: تشمل المعاملة التفضيلية للاستثمار الأجنبي المباشر في مجالات الصرف الأجنبي، مثل ضمان تحويل رأس المال والأرباح إلى الخارج، وتشمل أيضا تزويد المستثمر بالخدمات الأساسية مثل تنفيذ وإدارة المشروعات، تزويد المستثمر بمعلومات عن السوق، توفير المادة الخام، تقديم النصح بخصوص عمليات الإنتاج، المساعدة في التدريب، توفر شبكة من المؤسسات المحلية الناجحة تضمن المناولة وتزويد المستثمر بالبنية الأساسية من أراض ومباني ومرافق عامة بأسعار تقل عن الأسعار التجارية، وتسهم هذه الحوافز في تخفيض تكاليف إنشاء المشروعات بشكل غير مباشر وبالتالي إمكانية تحقيق عائد مرتفع. (فليل، 2018، صفحة 35)

ويعتبر دعم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بالحوافز السابقة الذكر عبئا تتحمله الدول المضيفة لذلك يجب أن يكون العائد النهائي من هذا الدعم أكبر من العبء وإلا فلا داعي لتقديمها باعتبارها ليست من العناصر المشكلة للقرار الحاسم في الاستثمار من جهة، كما أنها لا يمكن أن تؤدي أي دور مهم في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل غياب المقومات الأساسية لمناخ الاستثمار من الاستقرار السياسي والاقتصادي ووضوح القوانين والتشريعات، لذلك وجب توجيه هذه الاستثمارات لخدمة متطلبات التنمية وهذا من خلال (شلغوم، 2012، الصفحات 99-100):

✍️ أن تتجه الحوافز الواجب تقديمها إلى نوعية الاستثمار المراد جذبها طبقا للهدف المعلن ولا تقدم لتحقيق أهداف عامة فقط.

✍️ يجب أن تكون سياسة دعم الاستثمار الأجنبي المباشر مكملة لسياسة دعم الاستثمار المحلي، وليست متناقضة معها، وهذا يتطلب عدم التمييز بين الاستثمار الأجنبي والمحلي من حيث الحوافز.

✍️ إتباع سياسة تراعي نوعية الاستثمار المراد جذبها وليست فقط كمية الاستثمار الأجنبي المباشر لتحقيق أقصى قدر من الأثر الإيجابي على اقتصاد الدولة المضيفة.

✍️ أن لا تكون الحوافز المقدمة محاولة لتعويض العناصر الأساسية لمناخ الاستثمار، كما يجب على الدول المضيفة أن تربط سياسة الحوافز بتحقيق بعض الأهداف الاقتصادية كزيادة التصدير ومستويات التشغيل وتطوير المناطق النائية وتحويل التكنولوجيا.

بالإضافة إلى ضرورة وضع الأسس الصحيحة من قبل الدولة المضيفة للاستثمار للتعامل مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال (شلغوم، 2012، صفحة 101):

للقيام بدراسات الجدوى الاقتصادية في الدول المضيفة قبل دخول أي استثمار أجنبي من أجل تحديد أنواع الاستثمارات الواجب جذبها.

وضع ضوابط تلتزم على أساسها الشركات الأجنبية بالمساهمة بنقل التكنولوجيا وتدريب العمالة وغيرها من الإسهامات الضرورية.

عدم السماح للمستثمر الأجنبي بالسيطرة على القطاعات الإستراتيجية في الأفطار النامية كالطاقة النووية والبتروول والشركات الكبرى كونها ترتبط بالأمن القومي للدولة المضيفة.

توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو إقامة مشاريع استثمارية غير تقليدية ولا تؤثر سلبا على المشاريع المحلية القائمة مما يزيد من جدوى هذا الاستثمار وتفعيل دوره الاقتصادي.

تفعيل الدور الرقابي للجهات المسؤولة عن الاستثمار في الدول المضيفة للتأكد من تطبيق المستثمر لكل الالتزامات المتفق عليها معه والتي منها حماية البيئة.

مما سبق نستنتج أنه ولتهيئة المناخ الاستثماري المناسب في الدولة المضيفة يجب التركيز على الجانب التشريعي والاقتصادي وبدرجة أقل الجانب التحفيزي مما يعمل على تزايد دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تمويل عملية التنمية الاقتصادية، وكلها عوامل تؤدي في النهاية إلى ملائمة المناخ الاستثماري للدولة المضيفة ومن ثم نجاحه في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المرجوة.

المطلب الثالث: المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار.

إن معرفة درجة جاذبية مناخ الاستثمار من أهم العوامل الحاسمة في اتخاذ قرار الاستثمار، ومن أجل تقييم مناخ الاستثمار في الدول، تم وضع عدة مؤشرات عامة، إقليمية وأخرى خاصة بالمخاطر القطرية من أجل أن تعطي صورة أوضح وأكثر دقة للمستثمر الأجنبي، وتساعد في اتخاذ قراراته الاستثمارية، وبالتالي فإنها سوف تؤثر في حركة الاستثمارات الدولية واتجاهاتها، ومن خلال هذا المطلب سنعرض أهم هذه المؤشرات.

الفرع الأول: المؤشرات العامة لتقييم مناخ الاستثمار.

وضعت عدة مؤشرات من قبل مؤسسات وهيئات دولية من أجل قياس وتقييم مناخ الاستثمار لمختلف الدول، وفي هذا الفرع سنتطرق إلى أهم المؤشرات الدولية العامة لمناخ الاستثمار.

أولا - المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال:

1- المؤشر: يصدر المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال سنويا عن البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، حيث يقوم البنك الدولي منذ عام 2004 بنشر تقرير (*Doing Business*)، وهو أهم تقري يهتم بمناخ الأعمال في العالم، ويعتمد على دراسات وقاعدة معطيات دقيقة، بالإضافة إلى تحقيقات يقوم بها حوالي 8200 خبير محلي متعاون من كل الاختصاصات: القانونية، المالية، النظم الجمركية... الخ، ويتم التأكد من المعلومات والمعطيات والتحقق منها ميدانيا من خلال الاتصال بأصحاب الشأن محليا أو من خلال الزيارات الميدانية. (عرقوب و بوشة، 2018، صفحة 164)

يقيس التقرير السنوي مؤشرات سهولة أداء الأعمال في 190 دولة حول العالم من بينها 22 دولة عربية، يبحث الإجراءات الحكومية التي تعزز وتسهل أنشطة الأعمال وتلك التي تعيقها، ويتم استخدام عدد من المؤشرات الفرعية لقياس سهولة أداء الأعمال في بلد ما، ويمكن تقديم هذه المؤشرات الفرعية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (II-09): مكونات المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال	
المؤشر الفرعي	طريقة القياس
بدء المشروع	<ul style="list-style-type: none"> - عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل الشركة. - الفترة الزمنية اللازمة لإنجاز هذه الإجراءات. - تكلفة إنجاز هذه الإجراءات كنسبة من نصيب الفرد من الدخل الوطني. - الحد الأدنى من رأس المال القانوني لتأسيس الشركة كنسبة من نصيب الفرد من الدخل الوطني.
استخراج التراخيص	<ul style="list-style-type: none"> - عدد الإجراءات اللازمة لاستخراج التراخيص. - الفترة الزمنية اللازمة لاستصدار التراخيص. - التكلفة الرسمية لاستخراج التراخيص كنسبة من نصيب الفرد من الدخل الوطني.
تسجيل الممتلكات	<ul style="list-style-type: none"> - عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل أو نقل ملكية الأصل العقاري. - الفترة الزمنية لإنجاز إجراءات التسجيل. - التكلفة الرسمية لإنجاز تسجيل أو نقل ملكية أصل عقاري كنسبة من قيمة الأصل العقاري.
الحصول على الائتمان	<ul style="list-style-type: none"> - قوة الحقوق القانونية (0 - 10). - مدى عمق المعلومات الائتمانية (0 - 6). - تغطية المكاتب العامة للمعلومات الائتمانية (% من عدد السكان الراشدين). - تغطية المكاتب الخاصة للمعلومات الائتمانية (% من عدد السكان الراشدين).
حماية المستثمر	<ul style="list-style-type: none"> - مؤشر نطاق الإفصاح. - مؤشر نطاق مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة. - مؤشر سيولة لجوء المساهمين إلى القضاء. - مؤشر قوة حماية المستثمرين.
دفع الضرائب	<ul style="list-style-type: none"> - مؤشر عدد مدفوعات الضرائب سنويا. - مؤشر الوقت المستغرق لمعامل مع السلطات الضريبية في مجال إعداد ملف المحاسبة الضريبية. - مؤشر نسبة إجمالي الضرائب والاشتراكات الإلزامية المستحقة الدفع.
التجارة عبر الحدود	<ul style="list-style-type: none"> - المستندات المطلوبة في مرحلة ما قبل تحميل الشحنة على وسيلة النقل. - الإجراءات المطلوبة أثناء فترة وصول وسيلة النقل إلى الميناء. - المرور عبر المنفذ الجمركي وإجراءات الفحص الفني. - النقل الداخلي داخل دولة المصدر أو المستورد من وإلى المخازن.

.../...

<p>إنفاذ العقود</p>	<p>- عدد الإجراءات اللازمة لإنفاذ العقود التجارية. - الفترة اللازمة للفصل في القضية وإصدار الحكم النهائي. - التكلفة الرسمية كنسبة من قيمة المطالبة.</p>
<p>توصيل الكهرباء</p>	<p>- عدد الإجراءات اللازمة لتسجيل وتنظيم عمليات التوصيل. - الوقت المستغرق لتوصيل التيار الكهربائي. - تكلفة توصيل التيار الكهربائي كنسبة من نصيب الفرد من الدخل الوطني.</p>
<p>توظيف العاملين</p>	<p>- صعوبة توظيف العمالة الجديدة. - جمود ساعات العمل اليومية العادية (الإجبارية) والإضافية المسموح بها. - صعوبة الاستغناء عن العمالة. - جمود تشريعات العمل. - تكلفة الاستغناء عن العمالة.</p>
<p>إغلاق المشروع</p>	<p>- معدل استرداد الدائنين. يختلف أنواعهم لديونهم ومستحقاقهم القائمة اتجاه الشركة. - الفترة الزمنية اللازمة لإعلان الإفلاس وتصفية النشاط وإغلاق الأعمال. - تكلفة إعلان الإفلاس وإغلاق الأعمال المعبر عنها بنسبة من قيمة الشركة.</p>
<p>المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "مؤشرات بيئة أداء الأعمال وتحسين مناخ الاستثمار في الدول العربية، نشرة ضمان الاستثمار" العدد الفصلي الرابع لعام 2011، الكويت، 2011. و: مودع إيمان، "اهمية المؤشرات الاقتصادية الكلية وتأثيرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة (1991-2014)"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2019، ص 56.</p>	

2- دليل المؤشر: يتضمن احتساب درجة سهولة أداء الأعمال لأي اقتصاد، خطوتين رئيسيتين:

تتمثل الخطوة الأولى في تحديد أفضل أداء لكل مؤشر فرعي من المؤشرات المكونة للمؤشر العام لسهولة أداء الأعمال على حدا وهذا بمقارنة أداء الاقتصاديات 190 التي يشملها المؤشر، ويتم تحديد كل من أفضل أداء تنظيمي وأساء أداء تنظيمي كل خمسة (05) سنوات، بغض النظر عن أي تغيير قد يطرأ على البيانات في السنوات المؤقتة. وبالتالي قد يصنف اقتصاد ما كأفضل أداء تنظيمي في أحد المؤشرات الفرعية بالرغم من أنه قد لا يكون لديه أعلى درجة في السنة اللاحقة، وعلى العكس قد يسجل الاقتصاد أحسن من أفضل أداء تنظيمي إذا ما تم القيام بإصلاحات اقتصادية بعد تحديد أفضل أداء تنظيمي.

وكمثال لتوضيح الصورة، تم تحديد أفضل أداء تنظيمي لوقت الحصول على الكهرباء بـ 18 يوما، حيث يستغرق الأمر في كوريا الجنوبية 13 يوما للحصول على الكهرباء وفي الإمارات العربية المتحدة يستغرق الأمر 7 أيام فقط، فعلى الرغم من اختلاف الدولتين من حيث الوقت اللازم للحصول على الكهرباء إلا أن كليهما يتحصل على 100 درجة كرصيد ضمن هذا المؤشر الفرعي لأنهما لم يتجاوزا عتبة 18 يوما، وهكذا بالنسبة لبقية المؤشرات الفرعية الأخرى. فيما تتمثل الخطوة الثانية في جمع الأرصد التي تحصل عليها الاقتصاد ضمن كل المؤشرات الفرعية. (World Bank Group, 2020, p. 78)

ثانيا - مؤشر التنافسية العالمي:

1- المؤشر: يصدر هذا المؤشر عن المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) منذ عام 1979، ويقوم المنتدى بدراسة وقياس العوامل التي تعزز القدرة التنافسية لاقتصاديات للدول على أساس الاقتصاد الجزئي والكلّي، حيث يعتمد في القياس على إثني عشر عاملا اقتصاديا أطلق عليها "الأعمدة الإثني عشر للتنافسية"، وقدم المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشر التنافسية العالمي الجديد 4.0 في العام 2018 كبوصلة جديدة لقياس محركات التنافسية لكل اقتصاد، حيث حافظ المؤشر على مؤشرات الفرعية الإثني عشر ولكن بمفاهيم جديدة تواكب العولمة والثورة الصناعية الرابعة، والجدول الموالي يوضح مكونات مؤشر التنافسية العالمي:

الجدول رقم (10-II): الأعمدة المكونة لمؤشر التنافسية العالمي	
الأعمدة المكونة للمؤشر	
العمود الأول: المؤسسات.	العمود السابع: سوق السلع.
العمود الثاني: البنية التحتية.	العمود الثامن: سوق العمل.
العمود الثالث: اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.	العمود التاسع: النظام المالي.
العمود الرابع: استقرار الاقتصاد الكلي.	العمود العاشر: حجم السوق.
العمود الخامس: الصحة.	العمود الحادي عشر: ديناميكية الأعمال.
العمود السادس: المهارات.	العمود الثاني عشر: القدرة على الابتكار.

Source : The World Economic Forum (WEF), "The global competitiveness Report", Geneva, Switzeland, 2018, p p 60 and 61.

2- دليل المؤشر: ترتب الدول وفق هذا المؤشر إلى دول ذات تنافسية عالية، أو ذات تنافسية متوسطة، أو ذات تنافسية متدنية ويعتمد المؤشر في تقييمه للدول على مقياس يتراوح من 1 إلى 7 درجات بحيث كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط فهي على مستوى أعلى من التنافسية. (مودع، 2019، صفحة 47)

ثالثا - مؤشر الحرية الاقتصادية:

1- المؤشر: يصدر هذا المؤشر سنويا منذ 1995 عن معهد "هيرتاج فاونديشن" *Heritage fondation* وصحيفة "وول ستريت جورنال" *Wall Street Journal*، وهو أداة فعالة في أيدي صانعي السياسة الاقتصادية ومسؤولي الاستثمار ورجال الأعمال ويستقطب اهتماما متزايدا من الدول العربية. (زيدان، 2014، صفحة 198)

ويتم قياس الحرية الاقتصادية لكل دولة بناء على 12 عاملا كيميا ونوعيا، مجمعة في أربع فئات أو أربعة أعمدة تمثل ركائزا للحرية

الاقتصادية (The Heritage Foundation, 2021):

👉 سيادة القانون (حقوق الملكية، نزاهة الحكومة، فعالية القضاء).

👉 حجم الحكومة (الإنفاق الحكومي، العبء الضريبي، الصحة الجبائية).

👉 الكفاءة التنظيمية (حرية الأعمال، حرية العمل، الحرية النقدية).

للأسواق المفتوحة (حرية التجارة، حرية الاستثمار، الحرية المالية).

2- دليل المؤشر: يتم تصنيف كل من الحريات الاقتصادية الاثني عشر ضمن هذه الفئات على مقياس من 0 إلى 100، ثم يتم اشتقاق الدرجة الإجمالية (**Overall Score**) لأي بلد من خلال حساب متوسط هذه الحريات الاقتصادية الاثني عشر مع إعطاء وزن متساوي لكل منها، ويتم توصيف درجات مؤشر الحرية الاقتصادية كما يلي (*The Heritage Foundation, 2021*):

للـ 80-100 حرية اقتصادية تامة.

للـ 70-79.9 توجد حرية اقتصادية على العموم.

للـ 60-69.9 حرية اقتصادية محدودة.

للـ 50-59.9 في الغالب لا توجد حرية اقتصادية.

للـ 0-49.9 حرية اقتصادية معدومة.

رابعا - مؤشر الشفافية (مدركات الفساد):

1- المؤشر: تعرف منظمة الشفافية العالمية وهي منظمة غير حكومية الفساد على أنه "إساءة استخدام السلطة الموكلة لتحقيق مكاسب خاصة". وحسبها أيضا يمكن تصنيف الفساد على أنه كبير وصغير وسياسي وهذا اعتمادا على حجم الأموال المفقودة والقطاع الذي يحدث فيه، ويتعلق مصطلح الشفافية بإلقاء الضوء على القواعد والخطط والعمليات والإجراءات التي تضمن الشفافية والتي تمكن الموظفين العموميين والمدراء وأعضاء مجلس الإدارة ورجال الأعمال من التصرف بشكل واضح ومفهوم من خلال التقارير الخاصة عن أنشطتهم، والتي تمكن من محاسبتهم، وبالتالي تعالج مشكلة الفساد وتأثيرها على قرار المستثمر وجاذبية الدولة كموقع استثماري. (*Transparency International, 2020*)

ولقد بدأ العمل بهذا المؤشر في عام 1995 وهو عبارة عن مسح لآراء المستثمرين المحليين والأجانب والمتعاملين مع الإدارات الحكومية المعنية والخبراء والمحللين حول الإجراءات المتبعة ودرجة المعاناة في تنفيذها. (مودع، 2019، صفحة 46)

2- دليل المؤشر: كان المؤشر يقيم الدول على مقياس من 0 إلى 10 نقاط، فالدولة التي تحصل على 10 نقاط هي الدولة التي تتمتع بالشفافية الكاملة، أما الدولة التي تحصل على أقل من نقطة واحدة فهي دولة ذات مستوى مرتفع من الفساد ومعدلات الشفافية فيها منخفضة بشكل كبير وتكاد تنعدم، وانطلاقا من سنة 2012 اعتمدت مؤسسة الشفافية الدولية طريقة جديدة لحساب مدركات الفساد باعتبار التقييم من أصل 100 نقطة، بمعنى أن الدولة التي تحصل على 100 نقطة تكون خالية من الفساد، وكلما اقتربت الدولة من الصفر ارتفع الفساد فيها. (مودع، 2019، الصفحات 46-47)

خامسا - مؤشر الأداء ومؤشر إمكانات القطر في جذب الاستثمار:

1- المؤشر: يرصد مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (*UNCTAD*) مؤشرين هامين لمقارنة أوضاع الاستثمار الأجنبي المباشر في كافة الدول، حيث يقيس مؤشر أداء القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، الوضع القائم في البلد من حيث حصته الفعلية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا منسوبة إلى حصة البلد من الناتج الإجمالي للعالم، ويحسب متوسط ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية. (براهيمي و بن قايد، 2018، صفحة 337)

أما مؤشر إمكانات القطر، فيركز على إمكانات الدولة الفعلية والتي تمكنها من جذب المزيد من الاستثمارات، ويستند إلى مجموعة من العوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية بالدولة المضيفة والتي أجملها التقرير العالمي للاستثمار في المحددات التالية (مودع، 2019، صفحة 48):

الإطار السياسي للاستثمار: ويشمل الاستقرار السياسي والاقتصادي، القوانين والتشريعات المنظمة للاستثمار، التعامل مع الأجانب، سياسات المنافسة والاندماج والتملك، سياسة الخصخصة.

تسهيل الأعمال: مثل الترويج للاستثمار والكفاءة الإدارية، خدمات ما بعد الاستثمار، تسهيلات تحويل الأرباح، الاستقرار التشريعي... الخ.

محددات اقتصادية: وتتوقف على الإستراتيجية الاستثمارية للشركة، فالمحددات الاقتصادية للشركات الباحثة عن الكفاءة تتقدمها عناصر مثل المهارة وتكلفة العمل في الدولة المضيفة، أما بالنسبة للشركات الدولية التي تبحث عن سوق لتخدمه فتركز محددها في كبر حجم وارتفاع معدل النمو الاقتصادي ونصيب الأفراد من الناتج القومي، توفر بنية تحتية قوية وقضاء مستقل... الخ.

2- دليل المؤشر:

1-2- وفق مؤشر الأداء: إن حصول الدولة في هذا المؤشر على معدل 1 فما فوق يفسر بانسجام قوتها الاقتصادية مع قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر وما دون ذلك يعني أن وضعها ضعيف من حيث قدرتها على جذب الاستثمار المباشر ويحسب هذا المؤشر كما يلي (براهيمي و بن فايد، 2018، صفحة 337):

الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى القطر / على الناتج المحلي العالمي

الناتج المحلي الإجمالي للقطر / على الناتج المحلي العالمي

2-2- وفق مؤشر إمكانات القطر: يقيس مؤشر إمكانات القطر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، قدرة الدولة على جذب الاستثمار الأجنبي من خلال 12 مكونا: معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، انتشار شبكة خطوط الهاتف، حجم استهلاك الطاقة، نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير إلى الناتج المحلي الإجمالي، نسبة المتحقيين بالدراسات العليا إلى إجمالي السكان، التصنيف السيادي للقطر، نسبة القطر من صادرات الموارد الطبيعية للعالم، نسبة استيراد قطع غيار الأجهزة الكهربائية والسيارات في العالم، نسبة صادرات القطر من الخدمات للعالم، نسبة القطر من الرصيد التراكمي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للعالم، ويتراوح رصيد الدولة وفقا لهذا المؤشر بين 0 و 1، ويحتسب من قسمة أدنى قيمة للمتغير في القطر على الفرق بين أعلى قيمة وأدنى قيمة لنفس المتغير.

وبناء على تقاطع هذين المؤشرين يمكن المقارنة بين أداء الدولة وإمكاناتها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مصفوفة الأداء والإمكانات، وبناء على تفاعل كلا المؤشرين تم تصنيف الدول إلى أربعة مجموعات (شلغوم، 2012، صفحة 111):

مجموعه الدول السبابة: هي الدول التي تحظى بمؤشر أداء مرتفع ومؤشر إمكانات مرتفع.

مجموعه الدول المتجاوزة لإمكاناتها: وهي التي تحظى بمؤشر أداء مرتفع ومؤشر إمكانات منخفض.

مجموعه الدول ما دون إمكانات: وهي الدول التي تحظى بمؤشر أداء منخفض ومؤشر إمكانات مرتفع.

للمجموعة الدول متدنية الأداء: وهي الدول التي تحظى بمؤشر أداء منخفض ومؤشر إمكانات منخفض.

سادسا - مؤشر كوف KOF للعولمة:

1- المؤشر: مؤشر "كوف" للعولمة هو مؤشر يصدر عن معهد كوف السويسري المتخصص في الدورات الاقتصادية، وهو مؤشر يعنى بالعولمة، حيث يغطي 122 دولة حول العالم، وصدر أول تقرير لهذا المعهد عام 2002 حيث شملت فترة الدراسة من عام 1970 إلى عام 2002، فيما شهدت سنتا 2017 و 2018 صدور تقريرين جديدين عن هذا المعهد. (Wikipedia, 2020)

ويتم احتساب المؤشر الكلي للعولمة من خلال ثلاثة مؤشرات فرعية تقيس الأبعاد الثلاثة: العولمة الاقتصادية، العولمة الاجتماعية والعولمة السياسية، وتتكون العناصر هذه الأبعاد الثلاثة من العناصر الموضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (11-II): مكونات المؤشرات الفرعية الثلاثة لمؤشر كوف KOF للعولمة	
عناصر المؤشر	المؤشر
حصة التجارة للنتاج المحلي الإجمالي - الاستثمار الأجنبي المباشر للنتاج المحلي الإجمالي - حصة الاستثمار المحلي للنتاج المحلي الإجمالي - دخول الرعايا الأجانب - عوائق على الإيرادات - معدل التعريف الجمركية - نسبة الضرائب على التجارة الدولية للإيرادات الجارية - قيود على الحساب المالي.	مكونات المؤشر الفرعي للعولمة الاقتصادية (8 عناصر) الوزن النسبي 34%
حجم المكالمات مع العالم الخارجي - نسبة التحويلات للنتاج الإجمالي - الحصة من السياحة الدولية - كلفة المكالمات الدولية - نسبة الأجانب من إجمالي السكان - عدد خطوط الهاتف الثابت - عدد مزودي خدمة الانترنت - عدد مستخدمي الانترنت - عدد مشتركى خدمة الكابل - عدد الصحف اليومية - نسبة الاستماع للإذاعة.	مكونات المؤشر الفرعي للعولمة الاجتماعية (11 عنصر) الوزن النسبي 37%
عدد السفارات في البلد - عضوية المنظمات الدولية - المشاركة في بعثات مجلس الأمن الدولي.	مكونات المؤشر الفرعي للعولمة السياسية (3 عناصر) الوزن النسبي 28%
المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "نشرة ضمان الاستثمار 2006"، العدد الفصلي الأول، الكويت، 2006، ص 16.	

2- دليل المؤشر: كونت التغيرات التي تم قياسها تدرجا قياسيا من الصفر إلى عشرة، حيث عشرة (10) هي القيمة الأعلى، وصفر (0) هي القيمة الأدنى، وتدل القيم الأعلى على درجة عولمة أكبر. (بن لكحل، 2017، صفحة 104)

سابعا - مؤشر التنمية البشرية:

1- المؤشر: لم يعد النظر لمناخ الاستثمار يقتصر فقط على الاهتمام بمراقبة مؤشرات أداء الاقتصاد الكلي، بل يمتد ليشمل المؤشرات الاجتماعية، وأهمها مؤشر التنمية البشرية الذي يصدر منذ عام 1990 عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ويعتبر أداة هامة لقياس

توجهات التنمية البشرية في العالم، وهو مؤشر مركب يقيس متوسط ما تم تحقيقه في الدولة لجهة تعزيز التنمية البشرية (الصحة والتعليم ومعدل دخل الفرد). (زيدان، 2014، صفحة 206)

ويتم احتساب مؤشر التنمية البشرية على أساس متوسط ثلاث مكونات هي (شلغوم، 2012، صفحة 107):

✎ طول العمر (يقاس بمتوسط العمر المتوقع عند الولادة، ويتراوح في حديه الأدنى والأقصى ما بين 25 سنة و 85 سنة).

✎ المعرفة (تقاس بمعدل الأمية ويتراوح ما بين 0% و 100%).

✎ مستوى المعيشة (ويقاس بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ويتراوح ما بين 100 دولار و 40000 دولار).

2- دليل المؤشر: كلما ارتفع دليل المؤشر كلما دل ذلك على زيادة الاهتمام بالتنمية البشرية، فإذا كانت قيمته "0.80" فأكثر فإن ذلك يدل على أن مستوى التنمية البشرية مرتفع، أما إذا كانت قيمته محصورة ما بين "0.50" و "0.79" فإن ذلك يدل على أن مستوى التنمية البشرية متوسط، ويكون مستوى التنمية البشرية منخفض إذا سجل قيمة أقل من "0.50".

(شلغوم، 2012، صفحة 108)

ثامنا - مؤشر جاهزية البنية الرقمية:

يصدر مؤشر جاهزية البنية الرقمية ضمن التقرير الدولي لتقنية المعلومات، ويقاس مدى جاهزية الدولة للمساهمة وللإستفادة من التطورات المستمرة في قطاع المعلومات والاتصالات من خلال 71 مؤشرا فرعيا منها 32 مؤشرا (45%) بيانات كمية، وباقي المؤشرات نوعية تعتمد على مسح لآراء الخبراء في الدول التي شملها التقرير. (زيدان، 2014، صفحة 201).

ويتكون مؤشر جاهزية البنية الرقمية من ثلاث مؤشرات فرعية، بحيث يحتوي كل مؤشر فرعي على ثلاث أعمدة تتمثل في

(زيدان، 2014، الصفحات 201-202):

✎ بيئة تقنية المعلومات والاتصالات: وتشمل بيئة السوق، البيئة السياسية والإطار التنظيمي وبيئة البنية التحتية.

✎ مدى جاهزية الشرائح الرئيسية لتقنيات المعلومات والاتصالات: وتشمل جاهزية الأفراد، جاهزية رجال الأعمال وجاهزية الحكومة.

✎ مدى استخدام الشرائح الرئيسية لتقنيات المعلومات والاتصالات: وتشمل استخدام الأفراد، استخدام رجال الأعمال واستخدام الحكومة.

✎ محور الأثر الاقتصادي والاجتماعي، يشمل قياس أثر انتشار واستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على كل من الاقتصاد والمجتمع، على الرغم من أن قياس أثر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات هي عملية معقدة، إلا أن هذا المحور تم تصميمه ليشتمل على أكبر قدر ممكن من الآثار الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

الفرع الثاني: مؤشرات تقويم المخاطر القطرية.

تعبر المخاطر القطرية عن الخسائر المحتملة والناجمة عن عدم قدرة الدولة على الوفاء بالتزاماتها اتجاه الغير نتيجة مخاطر وأحداث اقتصادية، سياسية، وأخرى تشغيلية متعلقة أساسا ببيئة الأعمال، وتصدر هذه المؤشرات عن عدة جهات ومؤسسات متخصصة ومتعارف عليها، ومن أهم هذه المؤشرات:

أولاً - المؤشر المركب للمخاطر القطرية:

1- المؤشر: يصدر المؤشر شهرياً عن مجموعة خدمات المخاطر السياسية (PRS) من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية (ICRG) منذ عام 1980 لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار أو التعامل مع القطر وقدراته على مقابلة التزاماته المالية وسداده. ويتكون المؤشر من ثلاثة مؤشرات فرعية تشمل مؤشر تقويم المخاطر السياسية (يشكل نسبة 50% من المؤشر المركب) ومؤشر تقويم المخاطر الاقتصادية (25%) ومؤشر تقويم المخاطر المالية (25%). (كجاز، ساطور، وفكارشة، 2018، الصفحات 240-241):

الجدول رقم (II-12): مكونات المؤشر المركب للمخاطر القطرية			المكونات
النقاط	المكون	التسلسل	
12	درجة استقرار الحكومة	1	مكونات المؤشر الفرعي لتقويم المخاطر السياسية
12	الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية	2	
12	خريطة الاستثمار	3	
12	وجود نزاعات داخلية	4	
12	وجود نزاعات خارجية	5	
06	الفساد	6	
06	دور الجيش في السياسة	7	
06	دور الدين في السياسة	8	
06	سيادة القانون والنظام	9	
06	الاضطرابات العرقية	10	
06	مصادقية الممارسات الديمقراطية	11	
04	نوعية الديمقراطية	12	
05	معدل دخل الفرد	1	مكونات المؤشر الفرعي لتقويم المخاطر الاقتصادية
10	معدل النمو الاقتصادي	2	
10	معدل التضخم	3	
15	نسبة رصيد الميزانية الحكومية إلى الناتج المحلي الإجمالي	4	
10	نسبة رصيد ميزان الحساب الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي	5	
10	نسبة الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي	1	مكونات المؤشر الفرعي لتقويم المخاطر المالية
10	نسبة خدمة الدين الخارجي إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات	2	
15	نسبة رصيد ميزان الحساب الجاري إلى إجمالي صادرات السلع والخدمات	3	
05	عدد الأشهر من الواردات التي تغطيها الاحتياطات الرسمية للدولة	4	
10	استقرار سعر الصرف	5	

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001"، الكويت، 2001، ص ص 126 و 127.

2- دليل المؤشر: يقسم المؤشر المركب للمخاطر القطرية الدول إلى خمس مجموعات حسب درجة المخاطرة، بحيث كلما ارتفعت درجة المؤشر انخفضت درجة المخاطرة، كما يوضح الجدول التالي:

الجدول رقم (II-13): درجات المؤشر المركب للمخاطر القطرية	
التوصيف	درجة المؤشر (نقطة مئوية)
درجة مخاطرة مرتفعة جدا	من صفر إلى 49.5
درجة مخاطرة مرتفعة	من 50 إلى 59.5
درجة مخاطرة معتدلة	من 60 إلى 69.5
درجة مخاطرة منخفضة	من 70 إلى 79.5
درجة مخاطرة منخفضة جدا	من 80 إلى 100

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005"، الكويت، 2005، ص 64.

ثانيا - مؤشر اليوروموني *Euromoney* للمخاطر القطرية:

1- المؤشر: عبارة عن تنقيط سلمي يقدم في وقت واحد من طرف نشطاء عبر شبكة الإنترنت مكونين أساسا من خبراء اقتصاديين وسياسيين، ويتعلق تقييمهم بالمخاطر الاقتصادية والهيكلية والسياسية للدولة، حيث يقوم المؤشر بتقييم مخاطر الاستثمار في بلد ما، مثل مخاطر التخلف عن سداد ديون السندات، المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والمخاطر على العلاقات التجارية العالمية وما إلى ذلك، ويسعى للحصول على رأي الخبراء حول متغيرات هذه المخاطر داخل البلد، ويصدر عن مجلة "اليوروموني" بشكل ربع سنوي، ويتكون المؤشر من تسعة مؤشرات فرعية ذات أوزان مختلفة، وهو يغطي 186 دولة حول العالم.

(*Euromoney Country Risk, 2020*)، ويستند المؤشر إلى تسعة مؤشرات فرعية ذات أوزان مختلفة وهي:

الجدول رقم (II-14): درجات مؤشر اليوروموني <i>Euromoney</i> للمخاطر القطرية	
النسبة المئوية (%)	المكون
25	المخاطر السياسية
25	الأداء الاقتصادي
10	مؤشرات المديونية
10	وضع الديون المتعثرة
10	التقييم الائتماني للقطر
05	توافر التمويل من القطاع المصرفي الطويل
05	توافر التمويل قصير المدى
05	توافر الأسواق الرأسمالية
05	معدل الخصم عند التنازل
100	المجموع

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "مناخ الاستثمار في الدول العربية 2001"، الكويت، 2001، ص 130.

2- دليل المؤشر: يشير مؤشر اليوروموني *Euromoney* للمخاطر القطرية، أنه كلما ارتفعت النسبة المسجلة لمجموع النسب الخاصة بالمؤشرات الفرعية للمؤشر، دل ذلك على انخفاض مخاطر عدم السداد والإيفاء بالالتزامات. (مودع، 2019، صفحة 50)

ثالثا - مؤشر كوفاس (*COFACE*) للمخاطر القطرية:

1- المؤشر: يقيس المؤشر مخاطر قدرة الدول على السداد في 159 دولة حول العالم، ويبرز مدى تأثر الالتزامات المالية للشركات بالاقتصاد المحلي وبالأوضاع السياسية والاقتصادية بالاستناد إلى مؤشرات فرعية تستخدم في تقييم العوامل السياسية، مخاطر نقص العملة الصعبة، قدرة الدولة على الوفاء بالتزاماتها المالية الخارجية، مخاطر انخفاض قيمة العملة المفاجئ الذي يعقب سحبات رأسمالية ضخمة، مخاطر الأزمات في القطاع المصرفي، المخاطر الدورية وسلوك السداد في العمليات قصيرة المدى. (بعداش، 2008، صفحة 76)

وتصنف الدول إلى مجموعتين رئيسيتين وفق هذا المؤشر وهما كالتالي:

❖ مجموعة الدرجة الاستثمارية (A): والتي بدورها تنفرع إلى أربعة فروع من A1 إلى A4.

❖ مجموعة درجة المضاربة: ويشار إليها بالأحرف B, C, D.

2- دليل المؤشر: والجدول التالي يوضح درجات وتوصيفات هذا المؤشر:

الجدول رقم (II-15): درجات مؤشر كوفاس <i>COFACE</i> للمخاطر القطرية		
درجات المؤشر	المستويات	التوصيف
أعلى درجات الاستثمار	A ₁	البيئة السياسية والاقتصادية مستقرة وسجل السداد جيد جدا، وأن إمكانية بروز مخاطر عدم القدرة على السداد ضعيفة جدا.
درجات الاستثمار	A ₂	احتمال عدم السداد يبقى ضعيف جدا حتى في وجود بيئة سياسية واقتصادية أقل استقرارا أو بروز سجل مدفوعات دولة ما بدرجة تقل نسبيا عن الدولة المصنفة ضمن A ₁ .
	A ₃	بروز بعض الظروف السياسية والاقتصادية غير الملائمة قد تؤدي بسجل المدفوعات المنخفض أصلا لأن يصبح أكثر انخفاضا من الفئات السابقة رغم استمرار إمكانية عدم القدرة على السداد.
	A ₄	سجل المدفوعات المتقطع قد يصبح أسوأ من تدهور الأوضاع السياسية والاقتصادية ورغم ذلك فإن إمكانية عدم السداد تبقى مقبولة.
درجات المضاربة	B	يرجح أن يكون للبيئة السياسية والاقتصادية غير المستقرة تأثيرا أكبر على سجل السداد السيئ أصلا.
	C	قد تؤدي البيئة السياسية شديدة التقلب إلى تدهور أكبر في سجل السداد السيئ أصلا.
	D	ستؤدي درجة المخاطر العالية للبيئة السياسية والاقتصادية في دولة ما إلى جعل السداد السيئ جدا أكثر سوءا.

المصدر: بعداش عبد الكريم، "الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2008، ص 77.

رابعا - مؤشر *Fitch Solutions* لمخاطر الدول:

يقيس مؤشر حلول فيتش *Fitch Solutions* لمخاطر الدول (*CRI*) القوة النسبية لأساسيات الدولة وقدرتها على تحمل الصدمات بطريقة كمية عبر نطاق رقمي، لأكثر من 200 اقتصاد حول العالم، وهذا باعتماد أوزان ترجيحية بنسبة 33.33% لكل بعد من أبعاد المؤشر الثلاثة:

الجدول رقم (16-II): أبعاد مؤشر <i>Fitch Solutions</i> لمخاطر الدول		
أبعاد المؤشر	آجال المؤشر	التوصيف
مؤشر المخاطر الاقتصادية	المدى القصير	تحديد نقاط الضعف الحالية وتقييم نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، التضخم، البطالة، أسعار الصرف، تحركات ميزان المدفوعات، الديون الحكومية والخارجية، وهذا للمستتين المقبلتين واعتبار السنة الحالية هي سنة الأساس.
	المدى الطويل	المحددات الهيكلية للنمو الاقتصادي، سوق العمل، استقرار الأسعار، استقرار سعر الصرف، استدامة ميزان المدفوعات، توقعات الديون الحكومية والخارجية، وهذا من خلال مقارنة نتائج الخمس سنوات الماضية والتوقعات للخمس سنوات المقبلة.
مؤشر المخاطر السياسية	المدى القصير	تقييم المخاطر السياسية ذات الصلة باستقرار مناخ الاستثمار على مدى فترة زمنية تصل إلى 24 شهرا ومدى قدرة الحكومة على تنفيذ أجندتها دون مواجهة اضطرابات مدنية أو صعوبات في صنع السياسات أو تهديدات خارجية.
	المدى الطويل	الخصائص السياسية الهيكلية للدولة بناء على افتراض أن الدول الليبرالية والديمقراطية التي ليس لها توترات طائفية وبها تقارب في الدخول على نطاق واسع تمتلك أقوى الخصائص لدعم الاستقرار السياسي.
مؤشر المخاطر التشغيلية		يركز المؤشر على أربعة مجالات رئيسية للمخاطر: سوق العمل، التجارة والاستثمار، الخدمات اللوجستية والجريمة والأمن. ويسجل المؤشر قيم كل دولة على مقياس 0-100 (قيمة 100 تعني أقل خطر أي الأفضل).
المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، "تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية"، الكويت، 2020، الصفحات 27-29.		

الفرع الثالث: مؤشرات مناخ الاستثمار الإقليمية.

بالإضافة إلى المؤشرات العامة ومؤشرات المخاطر القطرية لقياس مناخ الاستثمار، هناك مؤشرات إقليمية لمناخ الاستثمار والمعدة من قبل هيئات ومؤسسات إقليمية، وسنعرض أهم هذه المؤشرات فيما يلي:

أولاً - المؤشر المركب لمكونات السياسة الاقتصادية لمناخ الاستثمار:

1- المؤشر: قامت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في محاولة منها لقياس أداء الاقتصاديات العربية وتوصيف مناخ الاستثمار في عام 1996 بتأسيس مؤشر مركب يقيس درجة التحسن أو التراجع في مناخ الاستثمار، وقد شمل المؤشر ثلاث مجموعات رئيسية، هي السياسة المالية، السياسة النقدية، وسياسة المعاملات الخارجية. (شلغوم، 2012، صفحة 102) وتتكون هذه المجموعات الثلاثة من المؤشرات الفرعية التالية (شريط ع، 2016، صفحة 205):

الجدول رقم (II-17): مكونات المؤشر المركب لمكونات السياسة الاقتصادية		
المؤشرات الفرعية للمجموعات	التوصيف	المجموعات الرئيسية للمؤشر
انخفاض العجز أكثر من 3.5 نقطة مئوية: 3 انخفاض العجز من 2.5 إلى 3.5 نقطة مئوية: 2 انخفاض العجز من 1 إلى 2.5 نقطة مئوية: 1 انخفاض العجز أقل من 1 إلى ارتفاع حتى 1 نقطة مئوية: 0 ارتفاع العجز أكثر من 1 إلى أقل من 5 نقاط مئوية: 1 - ارتفاع العجز بأكثر من 5 إلى أقل من 10 نقاط مئوية: 2 - ارتفاع العجز بأكثر من 10 نقاط مئوية: 3 -	ويستخدم لتلخيص تطورات السياسة المالية بهدف تأسيس التوازن الداخلي للاقتصاد	مؤشر سياسة التوازن الداخلي (العجز أو الفائض في الميزانية العامة للدولة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي)
انخفاض العجز بأكثر من 4 نقاط مئوية: 3 انخفاض العجز من 2 إلى أقل من 4 نقاط مئوية: 2 انخفاض العجز من 1 إلى 2 نقطة مئوية: 1 انخفاض العجز أقل من 1 إلى ارتفاع حتى 2 نقطة مئوية: 0 ارتفاع العجز من 2.5 إلى أقل من 5 نقاط مئوية: 1 - ارتفاع العجز من 5 إلى أقل من 10 نقاط مئوية: 2 - ارتفاع العجز بأكثر من 10 نقاط مئوية: 3 -	ويستخدم لتلخيص تطورات سياسة سعر الصرف في سعيها نحو تأسيس التوازن الخارجي للاقتصاد	مؤشر سياسة التوازن الخارجي (العجز أو الفائض في الحساب الجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي)
انخفاض معدل التضخم أقل من 1 إلى ارتفاع أكثر من 7 نقاط مئوية: 0 انخفاض معدل التضخم من 1 إلى أقل من 5 نقاط مئوية: 1 انخفاض معدل التضخم من 5 إلى أقل من 25 نقطة مئوية: 2 انخفاض معدل التضخم بأكثر من 25 نقطة مئوية: 3	ويستخدم لتلخيص تطورات السياسة النقدية في سعيها نحو تدعيم استقرار التوازن الداخلي للاقتصاد	مؤشر السياسة النقدية (معدل التضخم)
المصدر: شريط عابد، "آليات هئية مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، الرقم 73-72 خريف 2015 وشتاء 2016، القاهرة، مصر، 2016، ص 205.		

2- دليل المؤشر: ويتم قياس التطورات في مناخ الاستثمار بعد حساب المؤشر المركب، وهو متوسط متوسطات المؤشرات الثلاثة السابقة، وعليه يكون (شلغوم، 2012، صفحة 104):

☞ أقل من 1: عدم تحسن مناخ الاستثمار.

☞ من 1 إلى 2: تحسن في مناخ الاستثمار.

☞ من 2 إلى 3: تحسن كبير في مناخ الاستثمار.

ثانيا - مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار:

يهدف مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار إلى التشخيص الدقيق لمكامن قوة وضعف جاذبية الاقتصاديات عموما والعربية على وجه الخصوص للاستثمار الخارجي، من أجل توفير قاعدة معرفية دقيقة وشاملة، تقود إلى اقتراح حلول عملية وفعالة قادرة على استغلال أمثل لعناصر القوة ومعالجة كافية لعناصر الضعف. (حنفري و بورنيسة، 2018، صفحة 140).

ويصدر المؤشر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات منذ عام 2013، ويرصد هذا المؤشر أداء 110 دولة من بينها 33 دولة من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية و 17 دولة عربية و 14 دولة من أمريكا اللاتينية، ويتكون مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار من 3 مجموعات رئيسية يندرج تحتها 10 مكونات أساسية (مؤشرات فرعية) تنفرع بدورها إلى 114 متغير كمي نذكرها كما يلي:

الجدول رقم (II-18): مكونات المجموعات الفرعية الثلاثة لمؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار		
المكونات الأساسية للمجموعات	المحددات	المجموعات
مؤشر الاستقرار الاقتصادي الكلي	تمثل الشروط المسبقة اللازم توافرها من أجل جذب الاستثمار الأجنبي والتي لا يمكن في حال عدم توافرها توقع قدوم المستثمرين وطنيين كانوا أم أجنبى وتضم أربع (04) مؤشرات فرعية.	مجموعة المتطلبات الأساسية أو المسبقة
مؤشر الوساطة المالية والقدرات التمويلية		
مؤشر البيئة المؤسسية		
مؤشر بيئة أداء الأعمال		
مؤشر حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه	وتتمثل بالأساس في المعايير المعتمدة من قبل الشركات متعددة الجنسيات لاختيار الموقع الملائم لتنفيذ الاستثمار وتتضمن بدورها أربع (04) مكونات أساسية	مجموعة العوامل الكامنة
مؤشر الموارد الطبيعية والبشرية		
مؤشر عناصر التكلفة		
مؤشر البنى التحتية		
مؤشر اقتصاديات التكتل	تمثل مختلف العوامل التي ترصد الاختلافات فيما بين الدول على صعيد عوامل التميز والتقدم التكنولوجي وطبيعة العلاقات الخارجية في المجال الاقتصادي، والتي من بينها عدد الاتفاقيات الثنائية والمتعددة المبرمة.	مجموعة العوامل الخارجية الايجابية
مؤشر عوامل التميز والتقدم التكنولوجي		

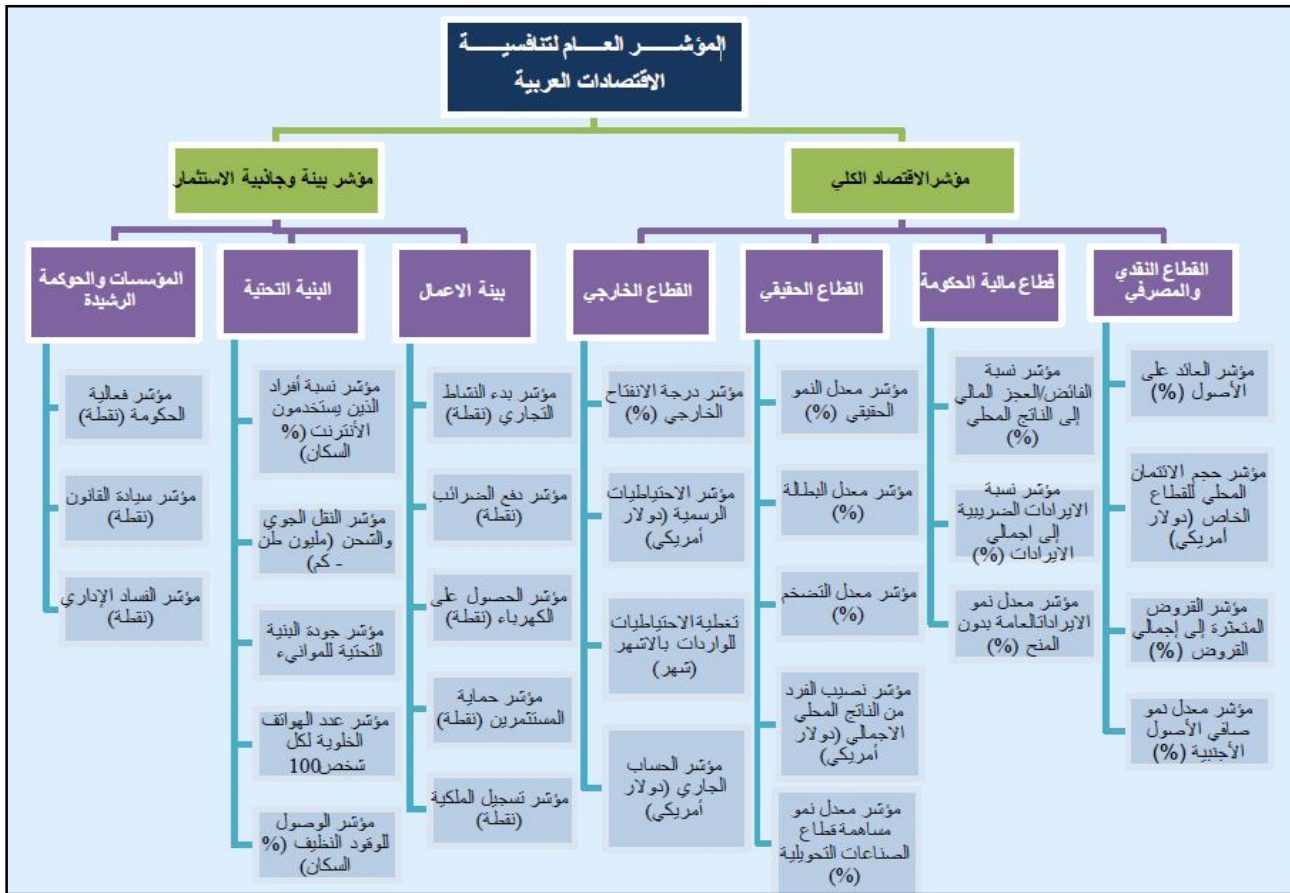
المصدر: بن لكحل محمد أمين، "تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية - دراسة مقارنة بين الجزائر الأردن والسعودية"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد ومالية دولية، جامعة د.بيجي فارس: المدينة، الجزائر، الصفحات 107-110.

ثالثا - المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية:

أصدر صندوق النقد العربي العدد الأول عن تنافسية الاقتصادات العربية في جانفي عام 2016، حيث خصص هذا العدد لدراسة تنافسية الاقتصادات العربية ومقارنتها مع عدة دول مرجعية من أقاليم مختلفة خلال الفترة 2010-2013. ويتكون المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية من مؤشرين رئيسيين هما مؤشر الاقتصاد الكلي ومؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار، يعكس مؤشر الاقتصاد الكلي مدى قدرة الحكومات على تحقيق أسس الاستقرار الاقتصادي الداعمة للإنتاجية والتنافسية، فيما يعكس مؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار، السياسات المختلفة التي يتم تبنيها لتحسين مناخ الأعمال بهدف جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية.

(صندوق النقد العربي، 2020، صفحة 3)، والشكل الموالي يوضح مكونات المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية:

الشكل رقم (II-02): مكونات المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية



المصدر: صندوق النقد العربي، "تقرير تنافسية الاقتصادات العربية"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2020، ص 4.

رابعا - مؤشرات الجدارة الائتمانية السيادية (التصنيف الائتماني):

تعتبر مؤشرات الجدارة الائتمانية مؤشرات سيادية عندما تطبق مقاييسها على الالتزامات المالية الحكومية وتعرف مؤشرات الجدارة الائتمانية السيادية بأنها: "مقاييس لتقييم احتمالات خطر عدم سداد المقرض لقيمة القرض المستحق عليه، ويتم بناءا عليها تصنيف المقرضين سواء كانوا من القطاع العام أم الخاص". (قرساس، 2016، صفحة 74)

ويعطي لنا الجدول الموالي رموز تصنيف الجدارة الائتمانية السيادية للوكالات الثلاثة الأشهر في العالم:

الجدول رقم (19-II): الرموز المستعملة من قبل أشهر وكالات التصنيف الائتماني العالمية ودلالاتها					
توضيح الرموز المستعملة من قبل وكالات التصنيف الائتماني العالمية					مستوى المخاطر الائتمانية
معدلات الخسارة عند كل درجة	<i>Standard & poor's</i>	<i>Fitch Rating's</i>	<i>Moody's</i>	الوصف	
%0.0016	AAA	AAA	Aaa	الأكثر أمانا	درجة الاستثمار
%0.0171	AA +	AA+	Aa1	جدارة ائتمانية عالية	
%0.0374	AA	AA	Aa2		
%0.0781	AA-	AA-	Aa3		
%0.1436	A+	A+	A1	جدارة ائتمانية متوسطة إلى عالية	
%0.2569	A	A	A2		
%0.4015	A-	A-	A3		
%0.6050	BBB+	BBB+	Baa1	جدارة ائتمانية متوسطة إلى أقل من متوسطة	
%0.8690	BBB	BBB	Baa2		
%1.6775	BBB-	BBB-	Baa3		
%2.9040	BB+	BB+	Ba1	غير استثمارية	درجة المضاربة
%4.6265	BB	BB	Ba2		
%6.5230	BB-	BB-	Ba3		
%8.8660	B+	B+	B1	مخاطرة	
%11.3905	B	B	B2		
%14.8775	B-	B-	B3		
%19.9726	CCC	CCC+	Caa1	مخاطرة عالية	
%26.8125		CCC	Caa2		
%38.4017		CCC-	Caa3		
%55.0000			CA		
%100.0000			C	متعثرة	
	DDD				
	DD				
	D	D			

المصدر: مداني أحمد، "دور وكالات التصنيف الائتماني في صناعة الأزمات في الأسواق المالية ومتطلبات إصلاحها"، المجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية، العدد 10، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، جوان 2013، ص 55.

وتصدر هذه التصنيفات من طرف وكالات تصنيف ائتماني عالمية، تتصدرها ثلاثة وكالات أمريكية المنشأ يطلق عليها (الشركات الثلاث الكبرى) وهي ستاندر أند بورز (*Standar & Poor's*) وموديز (*Moody's*) وفيتش (*Fitch*)، حيث تسيطر كل من "ستاندر أند بورز" و "موديز" على تصنيف أكثر من 80% من إصدارات الدين حول العالم سواء للشركات أو الحكومات المحلية فيما تعد "فيتش" أقلها سمعة مقارنة بالشركتين السابقتين. (قرساس، 2016، صفحة 71)

وتستخدم وكالات التصنيف الائتماني العالمية رموزا في شكل حروف أبجدية للدلالة على جودة الائتمان والتي تدرج ضمن نوعين من مستوى المخاطر الائتمانية، وهي (مداني، 2013، صفحة 54):

➤ **درجة الاستثمار:** وهي مؤشر لانخفاض درجة المخاطر الائتمانية.

➤ **درجة المضاربة:** وهي مؤشر لارتفاع درجة المخاطر الائتمانية.

المبحث الثالث: الشركات متعددة الجنسيات كفاعل أساسي لتدويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة

عرفت الفترة ما بين الحربين العالميتين ظهور الشركات متعددة الجنسيات، والتي استعملت كوسيلة للسيطرة على الموارد والثروات في أراضي المستعمرات، وبعد الحرب العالمية الثانية توسعت هذه الشركات في الأسواق التصديرية الأوروبية خاصة. وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات اليوم من أهم رموز الاقتصاد العالمي، حيث توسعت وشهدت انتشارا دوليا كبيرا وهذا انطلاقا من خصائصها المتعددة، وقد ازداد دورها هذا مع تعاظم الثورة التكنولوجية المعاصرة، ذلك أن تطور مجال المعلومات قد سهل حركة كل من الاستثمار والصناعة إلى حد كبير، بحيث صار بإمكان أية شركة كبيرة أن تمارس وتراقب عدة نشاطات في أجزاء عديدة من العالم.

وكان أول من استخدم مفهوم الشركات متعددة الجنسيات هو شركة (IBM) الأمريكية التي احتكرت في ذلك الوقت صناعة الإلكترونيات والكمبيوتر على المستوى العالمي.

المطلب الأول: مفهوم وخصائص الشركات متعددة الجنسيات.

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات القوة المؤثرة الأولى في صنع الأحداث والتحويلات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في العالم وبالتالي أصبحت هذه الشركات القوة المتحكمة والسيطرة على أهم النشاطات الاقتصادية في مختلف أنحاء العالم، وهذه الصفة تعتبر من أبرز سمات هذه الشركات، ذلك أنها تعمل وفق نظام اقتصادي مهم وهو تدويل عناصر الإنتاج وخاصة العمل ورأس المال، كما وتعد هذه الشركات القوة الدافعة الرئيسية لظاهرة العولمة التي تعد المحدد الأساسي لعملية التنمية الاقتصادية في أغلب دول العالم.

الفرع الأول: مفهوم الشركات متعددة الجنسيات.

من خلال هذا الفرع نستعرض التعاريف المختلفة للشركات متعددة الجنسيات وكذا مميزاتها.

أولا - تعريفها:

كثرت تعريفات الاقتصاديين للشركات متعددة الجنسيات واختلفت كاختلافهم في تحديد تسمية لها:

(شركات متعددة الجنسيات - شركات عبر الوطنية - الشركات عبر القومية - الشركات العالمية - المشروع المتعدد الجنسيات - المؤسسة المتعددة الجنسيات... إلخ)، وقد رأت لجنة العشرين التي شكلتها اللجنة الاقتصادية والاجتماعية في تقريرها الخاص المتعلق بنشاط هذه الشركات أن يتم استخدام كلمة (TRANSNATIONAL) بدلا من كلمة (MULTINATIONAL) وكلمة (CORPORATION) بدلا من كلمة (ENTREPRISE). (برقوق و يوسف، 2016، صفحة 26)

يعرفها بول روبنسون الاختصاصي في ميدان الإدارة على أنها: "الشركات متعددة الجنسيات كمؤسسة تكون فعاليتها الاقتصادية في الخارج معادلة سواء من حيث الهيكل أم من حيث العمليات لنشاطها في بلد المنشأ، وتسعى قيادة المؤسسة في هذه الحالة لتوزيع موارد المؤسسة بغض النظر عن الحدود الوطنية، وذلك من أجل تأمين تنفيذ الأهداف التي تنشدها المؤسسة فقط، غير أن اتخاذ القرارات يتم لصالح بلد واحد، لأن إدارة المقر الرئيسي للمؤسسة وملكية أصولها تظنان مختلفتين بصفتهما القومية.

(كساب، 2015، صفحة 38)

ويذهب البعض الآخر إلى تعريف الشركات متعددة الجنسيات وفق ثلاثة معايير:

1- معيار حجم الشركة: يمكن تعريف الشركات متعددة الجنسيات وفقا لهذا المعيار، إذا بلغ حجم نشاطها حدا معيناً، غير أن الاقتصاديين لم يتفقوا على الحد الأدنى الذي بتوافره يمكن أن يضمنى على نشاط شركة ما بأنها شركة متعددة الجنسيات، فهناك من اعتبر أن الشركة تكون متعددة الجنسيات إذا مارست نشاطها الرئيس في دولتين على الأقل، وهناك من اعتبر أن امتداد نشاط الشركة في أربعة دول على الأقل.

2- معيار مركز الإدارة والتنظيم: يبحث هذا المعيار لإعطاء التعريف الاقتصادي للشركة متعددة الجنسيات في مرجعية القرارات التي تتخذ على صعيد الشركة ككل، فمركزة القرارات في الشركة الأم وتبعية الشركات التابعة والفرعية لها فيما يخص الإدارة والتنظيم هي التي تميز الشركة متعددة الجنسيات عن غيرها.

3- معيار إستراتيجية الشركة: لا يمكن أن ينظر إلى هذا المعيار في تعريف الشركات متعددة الجنسيات تعريفا اقتصاديا بمعزل عن المعيارين السابقين فضلا عن توافرها أي ضخامة حجم الشركة ومركزية الإدارة، فلا بد للشركة متعددة الجنسيات أن تتبنى إستراتيجية موحدة في ممارسة نشاطاتها. (عاشوري، 2018، الصفحات 108-112)

ومن النتائج التي تتمخض عن إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات هو تمييز الأخيرة بالمرونة وبقدرتها على التكيف وفقا لتغير الظروف الاقتصادية والسياسية والقانونية، ذلك أن مجال اتساع نشاطها على المستوى الدولي يؤهلها للاستفادة من المزايا التي تحققها الاختلافات القائمة بين الدول والمناطق الاقتصادية والنقدية المتعددة، وبين التنظيمات القانونية والضريبية المتنوعة على المستوى الدولي.

ثانيا - مميزاتهما:

كما يبدو لنا أن هذه الشركات تتمتع بميزتين هما (برقوق و يوسف، 2016، صفحة 268):

1- ميزة الوحدة: والتي تتمثل في وحدة اتخاذ القرار ووحدة التصرف والإستراتيجية والموارد الإنسانية والمادية والفنية، فكلا من الشركة الأم وفروعها ومنشآتها التابعة لها تكون مجموعا واحدا متكاملا، ولذلك يمكن النظر للشركة متعددة الجنسية على أنها نظام من العلاقات المركبة بين جميع عناصرها ومكوناتها، فهي عبارة عن مجموعة تدرجية وتسلسلية حيث العلاقة بين فروعها ووحداها علاقة رأسية وعمودية، كما أنها علاقة تبعية.

2- 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.

الفرع الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات.

تميز الشركات متعددة الجنسيات بعدة خصائص نوجزها فيما يلي:

أولاً - ضخامة الحجم:

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بالكبر من حيث حجم مبيعاتها التي تجاوزت بلايين الدولارات بالنسبة للعديد منها، كما تجاوز حجم المبيعات السنوية لبعض الشركات الكبرى الناتج القومي للعديد من الدول النامية، وتمتلك الشركات متعددة الجنسيات قدراً كبيراً من الأصول المالية السائلة بعمولات مختلفة، وتعتبر من المشاركين ذوي الأهمية في الأسواق المالية الدولية، فضلاً عن أنها المسؤولة عن الغالبية العظمى من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الخارج، ويعتبر حجم المبيعات من أهم المؤشرات المعبرة عن ضخامة حجم هذه الشركات، حيث ارتفع من (55.3) مليار دولار عام (1990) إلى (13564) مليار دولار عام (1999) ووصل إلى (18500) مليار دولار عام (2001). (زغبة، 2015، صفحة 158)

ويتركز نشاط الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار في الصناعات التي تتطلب درجة عالية من التكثيف الرأسمالي والتكنولوجيا المتقدمة مثل صناعات البترول والبتروكيماويات والسيارات والإلكترونيات وغيرها.

والجدول الموالي يوضح ترتيب الشركات الأربعة الكبرى في العالم لعام (2019) بحسب تصنيف موقع فورتين (*Fortune*) الخاص بالترتيب السنوي لأكثر (500) شركة متعددة الجنسيات حول العالم *Global 500*، وفق مؤشرات رقم الأعمال، الأرباح المحققة قيمة الأصول و عدد العاملين في هذه الشركات.

الجدول رقم (II-20): بعض المؤشرات الخاصة بأربع شركات متعددة الجنسيات لعام 2019 (الوحدة: مليار دولار أمريكي/موظف)						
الترتيب	الشركة	الدولة الأم	العائد السنوي	الأرباح	الأصول	عدد العاملين
1	<i>walmart</i>	الولايات المتحدة	514,40	6,67	219,29	2200000
2	<i>Sinopec Group</i>	الصين	414,64	5,84	329,18	619151
3	<i>Royal Dutch Shell</i>	هولندا وبريطانيا	396,55	23,35	399,19	81000
4	<i>China National Petroleum</i>	الصين	392,97	2,27	601,89	1382401

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.fortune.com تم الإطلاع عليه يوم: 2020/03/17 على الساعة 11:00، على الرابط: <https://fortune.com/global500/2019/>

يتبين من خلال الجدول رقم (II-20) أن القيمة السوقية لأحسن 100 شركة متعددة الجنسيات حول العالم حوالي 21,1 تريليون دولار إلى غاية شهر مارس 2019 وبلغت قيمة مبيعات شركة "وول مارت" الأمريكية المتخصصة في البيع بالتجزئة وإدارة الأسواق الكبرى والمتاجر وشبكات التوزيع في عام 2019 حوالي 514.40 مليار دولار، كما تمثل أصول شركة "روايال دوتش

شال" البريطانية الهولندية المتخصصة في الصناعات البترولية ما قيمته 399.19 مليار دولار، إضافة إلى حجم العمالة الموظفة على مستوى الشركات متعددة الجنسيات وفروعها المنتشرة في الدول المضيفة حول العالم وغيرها، كل هذه المؤشرات والأرقام الفلكية تظهر بوضوح حجم وضخامة المؤشرات الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات وأهميتها في تنشيط حركية الاقتصاد العالمي.

ثانيا - مركزية الإدارة في الدولة الأم:

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بوحدة القرار من قبل الشركة الأم على أنشطة فروعها في دول كثيرة، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى التطور التقني والتكنولوجي المستخدم والذي مكن هذه الشركات من تسيير وإدارة كل عملياتها في الخارج من خلال جمع وتصنيف المعلومات ومعالجتها بالأساليب الحديثة.

وفي ما يلي أهم أسباب مركزية الإدارة في الشركات متعددة الجنسيات (شريط، 2014، الصفحات 15-16):

1- التكامل الرأسي: وهو ما يتم بين الشركة الأم وفروعها في الدول المضيفة أو بين الفروع بعضها البعض، ويترتب على هذا التكامل زيادة معدل تبادل السلع الوسيطة والنهائية بين الشركات داخل المجموعة الواحدة، الأمر الذي يتحتم معه ضرورة التنسيق بين نشاط هذه الشركات المنتشرة في الدول المضيفة في إطار خطة إنتاجية شاملة للمشروع كله ومحددة مسبقا.

2- المحافظة على الأسرار العلمية والتكنولوجية: وهو عامل أساسي في مركزية الإدارة للشركات متعددة الجنسيات، حيث تحافظ هذه الشركات على الأسرار العلمية والتكنولوجية ومنع تسربها إلى الشركات المنافسة ويتضح ذلك في القطاعات الصناعية المتقدمة تكنولوجيا، والتي تعتمد بشكل رئيسي في إنتاجها على الأبحاث العلمية.

3- الإستراتيجية الإنتاجية العالمية: وهي أحد الأسباب الفعالة لوجود مركزية الإدارة للشركات متعددة الجنسيات، وذلك حتى تتمكن الشركة الأم من السيطرة الفعالة على فروعها الموجودة في الدول المضيفة لتحقيق هدف أساسي هو زيادة معدلات أرباح الشركات الأم.

4- القرارات الإستراتيجية: وهي عنصر أساسي في مركزية الإدارة للشركات متعددة الجنسيات، فالشركة الأم تحتكر القرارات الهامة، وتترك غيرها من القرارات عادة إلى شركائها الفرعية.

ثالثا - الانتشار الجغرافي وتنوع الأسواق:

تتميز الشركات متعددة الجنسيات بكونها مساحات السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي خارج الدولة الأم، بما لها من إمكانيات هائلة في السوق، وفروع وشركات تابعة في أنحاء العالم، لقد ساعدها على هذا الانتشار التقدم التكنولوجي الهائل ولا سيما في مجال المعلومات والاتصالات والإنترنت وخطوط الهاتف، حيث أصبح ما يسمى بالإنتاج عن بعد (*Téléportation*)، بحيث توجد الإدارة العليا وأقسام البحث والتطوير وإدارة التسويق في بلد معين، وتصدر أوامر بالإنتاج في بلد أخرى، وتكفي الإشارة إلى أن الشركة السويسرية المتخصصة في تقنيات الطاقة والآليات (*ABB Asea Brown Boveri*)، تسيطر على أكثر من 1300 شركة تابعة منتشرة في معظم أنحاء العالم، مع العلم أن السوق السويسرية لا تستوعب إلا نسبة بسيطة للغاية من إجمالي مبيعات الشركة.

(زغبة، 2015، صفحة 159)

وفي ما يلي جدول توضيحي لتوسع أنشطة أهم 10 شركات متعددة الجنسيات في الأسواق العالمية لعام 2019.

الجدول رقم (II-21): أهم عشرة 10 شركات متعددة الجنسيات في العالم حسب العائد السنوي لعام 2019 (الوحدة: مليار دولار أمريكي/موظف)					
الترتيب	الشركة	المجال	المقر	العائد السنوي	ملاحظات
1	<i>walmart</i>	تجارة تجزئة	أمريكا	514,40	عدد موظفي "ول مارت" يبلغ 2,2 مليون شخص. يبلغ عدد سكان سلوفينيا 2.08 مليون نسمة.
2	<i>Sinopec Group</i>	نفط وغاز	الصين	414,64	تأسست في عام 1998 وهي شركة عمومية صينية وتحوز الشركة على أكبر عدد من محطات تكرير البترول في العالم.
3	<i>Royal Dutch Shell</i>	النفط والمواد الكيميائية	هولندا	396,55	تأسست في عام 1907 وتمارس أنشطة الاستكشاف في أكثر من 80 دولة بـ 30 مصفاة للبترول وأكثر من 43000 محطة خدمات حول العالم.
4	<i>China National Petroleum</i>	النفط والغاز	الصين	392,97	تأسست في عام 1988 وهي شركة عمومية صينية تمارس مهامها الدولية منذ 1997 في دول كروسيا وفنزويلا والبيرو والسودان.
5	<i>State Grid</i>	الطاقة الكهربائية	الصين	387,05	أنشأت في عام 2002، وتمتلك الشركة اليوم 5 شركات ربط و24 شركة كهرباء حول العالم وتمارس أنشطتها في الفلبين والبرازيل وغيرهما.
6	<i>Aramco</i>	النفط والغاز	السعودية	355,90	يقدر رأسمالها المتداول في البورصة في سنة 2018 بـ 111.1 مليار دولار وهو يمثل ضعف ما تحققه شركة "أبل" الأمريكية.
7	<i>BP</i>	النفط والغاز	بريطانيا	303,73	أطلقت BP حملات "المدينة النظيفة" في جميع أنحاء أوروبا، وأطلقت برنامجاً لبيع بدلات انبعاث غازات الاحتباس الحراري وتطوير إنتاج الطاقة الشمسية.
8	<i>Exxon Mobil</i>	النفط والغاز	أمريكا	290,21	هي رائدة في صناعة النفط والغاز في جميع مجالات الطاقة والبتروكيماويات، وتدير الشركة مرافق الإنتاج وتروج للمنتجات في جميع أنحاء العالم وتستكشف النفط والغاز الطبيعي في خمس قارات.
9	<i>Volkswagen</i>	السيارات	ألمانيا	278,34	تمتلك مجموعة فولكسفاغن 48 مصنعا في 15 دولة أوروبية و6 دول من أمريكا وآسيا وأفريقيا، وتبيع وتقدم خدمات ما بعد البيع في أكثر من 150 دولة حول العالم.
10	<i>Toyota</i>	السيارات	اليابان	272,61	بدأت شركة تويوتا اليابانية أعمالها في عام 1924، بلغت مبيعات السيارات السنوية 272 مليار دولار في عام 2019 وفي ذلك الوقت، انخفضت مبيعات السيارات في اليابان بشكل حاد، مما يعكس نشاط الشركة في السوق العالمي.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.fxssi.com، تم الإطلاع عليه يوم: 2020/03/17 على الساعة 17:00، على الرابط: <https://fr.fxssi.com/top-10-des-entreprises-les-plus-rentables-au-monde>

ما يلاحظ من خلال الجدول رقم (II-21) أن نشاطات الشركات متعددة الجنسيات تمتاز بالتنوع بين قطاعات النفط، تجارة التجزئة الطاقة الكهربائية، السيارات وغيرها، وكذا النشاطات الأخرى المرتبة بالنشاطات الرئيسية لهذه الشركات، إضافة إلى الانتشار الواسع لنشاط الشركات متعددة الجنسيات في أسواق القارات الخمسة وفق استراتيجيات التكامل الرأسي والأفقي.

رابعا - النفوق التكنولوجي:

تعد الشركات متعددة الجنسيات مصدرا أساسيا لنقل المعرفة الفنية والإدارية والتنظيمية، وذلك من خلال التدريب وتوفير العمالة المتخصصة، الأمر الذي يسهم في تضيق الفجوة التكنولوجية والتنظيمية بين الدول المتقدمة والدول النامية. وفي ميدان الثورة العلمية والتكنولوجية فإن الشركات متعددة الجنسيات لا تهتم فقط على أحدث المعدات التكنولوجية بل أيضا على أحدث الميادين التي من المؤمل أن تتطور فيها التكنولوجيا عن طريق استثماراتها في أنشطة البحث العلمي والتطور التكنولوجي فهذه الشركات تسيطر على أحدث ميادين التقدم التكنولوجي مثل الصناعات الالكترونية والنوية والكيميائية والعسكرية. إن السيطرة على عمليات البحث والتطوير تعد من أهم الوسائل التي تدفع الشركات إلى السعي للبحث عن الإنجازات العلمية والتكنولوجية، مما ينجم عنها من تقلص التكاليف وتطوير المنتجات وزيادة الفرص التجارية وخلق مصادر دخل إضافية، بحيث أصبحت المعرفة وليس السلعة هي المورد الحاسم في مجال التنافسية بين الشركات للسيطرة على الأسواق العالمية. (حفيظ، 2017، الصفحات 83-84)

خامسا - التنوع في المنتجات والأنشطة:

من أهم خصائص الشركات متعددة الجنسيات التنوع في المنتجات والأنشطة، ففي دراسة لجامعة هارفارد على 187 شركة أمريكية من الشركات متعددة الجنسيات، أظهرت أن كل شركة تنتج 22 منتجا في المتوسط، فمثلا نجد أن الشركة الأمريكية **(General Electric)** تنتج أنواعا ومنتجات مختلفة من الأدوات الكهربائية وقطع الغيار ونظم وخدمات لكافة المجالات الصناعية التجارية والزراعية، وهنا نلاحظ أن الشركات متعددة الجنسيات لم تعد تركز على إنتاج سلعة رئيسية معينة، بل تخطت هذا الخط التقليدي إلى الكثير من الأنشطة الاقتصادية المختلفة التي لا توجد بينها أدنى علاقة فنية. (شريط، 2014، صفحة 16)

إن الهدف الأساسي من اختيار الشركات متعددة الجنسيات لهذا التوجه هو توزيع المخاطر فإذا حدث وأن تعرض منتج معين أو الفرع الذي ينتجه لأي أزمة كانت فإن هذا الاحتلال لا يؤثر على بقية منتجات الشركة أو فروعها، وبالتالي فإن المركز المالي للشركة الأم لا يتأثر بهذا الخطر وإن حدث وتأثر فعلا فإن تأثيره يكون محدودا.

ونلاحظ من خلال الجدول رقم (II-22) التنوع القطاعي للشركات متعددة الجنسيات حول العالم، إذ يتصدر قطاع التكنولوجيا الترتيب ضمن أحسن 100 شركة بقيمة سوقية تجاوزت 5 آلاف مليار دولار، وتمثل الشركات الأمريكية مثل مايكروسوفت وآبل وألفابيت وغيرها أهم هذه الشركات، وللعام الثالث على التوالي أي منذ عام 2017 ظل قطاع التكنولوجيا هو القطاع الأكبر من حيث القيمة السوقية، ولكن من حيث الزيادات المعبر عنها بالنسب المئوية فإن قطاعات الرعاية الصحية، الاتصالات وخدمات المستهلكين نمت بنسبة 15% لكل قطاع مقابل 6% لقطاع التكنولوجيا، فيما كان القطاع المالي الأسوأ أداء مع انخفاض بنسبة 3% في القيمة السوقية، على الرغم من أن الشركات المالية المدرجة في قائمة أفضل 100 شركة عالمية تمكنت من تحقيق أداء أفضل من بقية القطاعات.

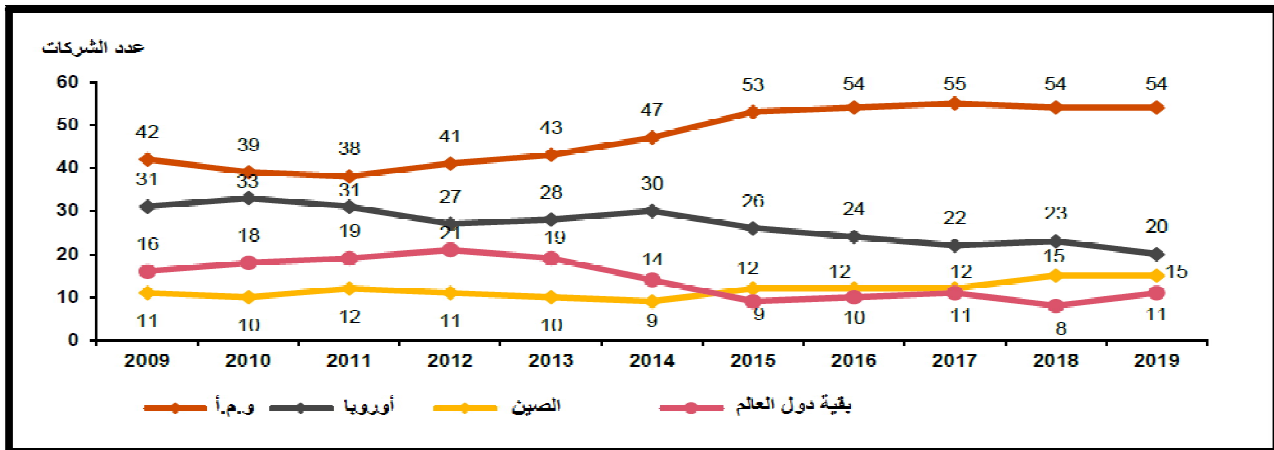
الجدول رقم (II-22): تقسيم 100 أفضل شركة متعددة الجنسيات في العالم حسب القطاع لعام 2019			
الترتيب	القطاع	القيمة السوقية (مليار دولار)	عدد الشركات ضمن 100 أحسن شركة في العالم
1	التكنولوجيا	5691	19
2	المالية	3796	18
3	الرعاية الصحية	2729	16
4	خدمات المستهلكين	2626	9
5	السلع الاستهلاكية	2326	13
6	النفط والغاز	1650	9
7	الصناعة	1020	8
8	الاتصالات	788	4
9	المواد الأساسية	451	4

Source : PWC, " global top100 companies by market capitalisation report 2019", London, UK, 2019, p 35.

سادسا - الانتماء إلى الاقتصاديات المتقدمة صناعيا:

المركز الرئيسي لهذه الشركات يكون منتما إلى الدول الرأسمالية المتقدمة صناعيا، مثل الولايات المتحدة وبريطانيا واليابان وألمانيا وفرنسا، حيث تسيطر هذه الدول على (77%) من إجمالي التدفقات الناتجة عن هذه الشركات، وتشير الإحصاءات إلى أن الولايات المتحدة وألمانيا وفرنسا يسيطرون على حوالي (75%) من مجموع الفروع الخارجية لتلك الشركات، ويشار إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية وحدها تسيطر على ثلث مجموع هذه الفروع، فضلا على انتماء ثمانية من أكبر عشرة شركات على مستوى العالم إليها، كما تسيطر هذه الدول الخمس على (570) شركة من أصل (650) تخضع لسيطرة (25) دولة، وتمتلك الولايات المتحدة وفرنسا وبريطانيا فيما بينها (75%) من الاستثمارات المباشرة لفروع هذه الشركات. (زغبة، 2015، صفحة 159)

الشكل رقم (II-03): تقسيم 100 أفضل شركة متعددة الجنسيات في العالم حسب إنتمائها لسنة 2019



Source : PWC, " global top100 companies by market capitalisation report 2019", London, UK, 2019, p 10.

من خلال الشكل رقم (II-03) يتبين لنا هيمنة الدول الصناعية المتقدمة على أفضل الشركات متعددة الجنسيات وفق معيار القيمة السوقية ضمن 100 أحسن شركة لعام 2019، وتصدر الولايات المتحدة الأمريكية القائمة بـ 54 شركة عام 2019 بعدما كانت تملك 42 شركة إلى غاية سنة 2009، حيث واصلت الولايات المتحدة الأمريكية نموًا مثيرًا للإعجاب في حصتها من أكبر الشركات من حيث القيمة على مدى السنوات العشر الماضية. وارتفعت حصة الولايات المتحدة من القيمة السوقية لأفضل 100 شركة عالمية من 45% في مارس 2009 إلى 63% في 2019، أما بالنسبة للدول النامية فنجد أن الصين احتلت المرتبة الثانية عالميًا بامتلاكها لـ 15 شركة سنة 2019 بعدما كانت تملك 11 شركة إلى غاية سنة 2009 متفوقة على بريطانيا التي حلت ثالثًا بـ 6 شركات ثم فرنسا بـ 5 شركات.

سابعًا - العمل في أسواق احتكار القلة:

تتميز الأسواق التي تباشر فيها الشركات متعددة الجنسيات نشاطاتها بأنها أسواق احتكار قلة، وذلك لأنها تحتوي على عدد قليل من المنتجين، ويرجع ذلك إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تحتكر الصناعات التكنولوجية المتقدمة، والمهارات الفنية والإدارية والتنظيمية ذات الكفاءة المرتفعة، وقدرتها المالية المرتفعة للإنفاق على البحث والتجديد العلمي، كما تتوفر لهذه الشركات قدرة خاصة على تمييز منتجاتها وبالتالي تحقق أرباحًا احتكارية معتمدة على تلك القدرة. (برقوق و يوسف، 2016، صفحة 274)

المطلب الثاني: تطور الشركات متعددة الجنسيات ودوافع ظهورها.

إن الشركات متعددة الجنسيات ليست بالظاهرة الجديدة أو الدخيلة على الاقتصاد، بل هي قديمة قدم الفكر الرأسمالي في حد ذاته لكنها لم تول كل هذا الاهتمام إلا بعد الحرب العالمية الثانية، كما وتتعدد دوافع ظهور الشركات متعددة الجنسية بتعدد أنواعها، ولكن يبقى هدف تحقيق أعلى الأرباح بأقل التكاليف هو الدافع الأساسي لنمو هذه الشركات.

الفرع الأول: التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات.

يرجع الخبراء والمتخصصون بداية ظهور الشركات إلى بداية الحقب الاستعمارية التي تعاقبت على خلفية الاكتشافات الجغرافية وتعود ظاهرة التدويل من حيث جذورها الأولى إلى بداية نشأة الرأسمالية التجارية، فقد تطورت هذه الظاهرة في فترة ما قبل الحرب العالمية الأولى حيث توسعت عدة شركات خارج بلدانها الأم مثل شركة (Singer) الأمريكية لصناعة ماكينات الخياطة والتي أقامت أول مصنع لها في بريطانيا في عام (1867)، وتبعها بعد ذلك العديد من الشركات مثل شركة جنرال موتورز وفورد وجنرال إلكتريك (General Electric)، ويلاحظ أن الخمسين عامًا التي سبقت الحرب العالمية الأولى شهدت انتعاشًا كبيرًا للتجارة العالمية، ولكن لم تنمو الشركات متعددة الجنسية إلا نموًا محدودًا، وذلك لعدم قدرتها على بلوغ درجة معينة من التركيز الذي يمكنها من دخول الأسواق الخارجية والانتشار فيها.

بعد الحرب العالمية الثانية بدأت موجة هائلة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وزاد دور الشركات متعددة الجنسيات في مجال الإنتاج العالمي، ولقد ساعدها في ذلك التقدم الهائل في استخدام الحاسب الآلي، فضلًا عن زيادة تحرير التجارة، وزيادة التبادل التجاري العالمي، وأصبحت الولايات المتحدة الأمريكية الدولة القوية والمهيمنة على الاستثمارات الدولية، حيث كثفت من استثماراتها الخارجية

في كل من كندا وأوروبا لإعادة بنائها اقتصاديا، حيث بلغت قيمتها (7200) مليون دولار عام (1946) منها (1000) مليون دولار لأوروبا الغربية ووصلت إلى (70763) مليون دولار في عام (1969).

أما في فترة الستينات والسبعينات فقد عرفت الشركات متعددة الجنسيات انطلاقة ديناميكية بظهور شركات أوروبية ويابانية عملت على توزيع أنشطتها (الإنتاج، التسويق، التجميع) في مختلف مناطق العالم، كما تنام نشاط الشركات متعددة الجنسيات في هذه الفترة في مجال التمويل (بنوك متعددة الجنسية). (زغبة، 2015، صفحة 160)

ومن العوامل الموضوعية التي ساعدت على نمو الشركات متعددة الجنسيات، ظهور بوادر زوال الحماية الجمركية بين الدول الأوروبية، وهذا بعد التوقيع على اتفاقية تأسيس السوق الأوروبية المشتركة والتي عرفت لاحقا باتفاقية روما في عام 1958. كما يعد إبرام الاتفاقية العامة للرسوم الجمركية والتجارة (GATT) منعطفا حاسما في تطور هذه الشركات، حيث بموجب هذه الاتفاقية تم وضع الأسس والمبادئ العامة لتنظيم التبادل التجاري الدولي، فأزاحت بذلك واحدة من أهم العوائق التي تعترض سبيل الشركات متعددة الجنسيات وتحد من حركتها، حيث يؤكد أحد الباحثين في جامعة هارفارد بأن المستفيد الأول من الاتفاقية ليس الدول الموقعة عليها وإنما هي الشركات متعددة الجنسيات بما تمنحه هذه الاتفاقية من امتيازات لها خاصة فيما يتعلق بالسياسة الجمركية.

أما في بداية الثمانينات وتبني العديد من الدول النامية والبلدان الاشتراكية سابقا ما يسمى ببرنامح الخصخصة والانفتاح الاقتصادي تحت ضغط المؤسسات المالية الدولية، حيث ساهمت عمليات الخصخصة في فتح المجال واسعا أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك بقيام الشركات متعددة الجنسيات بشراء ما هو معروض للبيع من منشآت. (فريد، 2015، صفحة 81)

وتشير إحصائيات عام 2017 إلى تواجد أكثر من 60 ألف شركة متعددة الجنسية حول العالم تدير أكثر من 500 ألف فرع في دول مضيفة في القارات الخمسة، وهي مسؤولة عن 50% من المبادلات التجارية العالمية وبخاصة عمليات الاستيراد فيما بين فروع نفس الشركة الأم، وهو ما يبين حليا الوزن الاقتصادي والمالي لهذه الشركات وقدراتها في التأثير على السياسات الجبائية والاجتماعية للدول، وتمثل رساميل أول 2000 شركة متعددة الجنسية في العالم ما نسبته 65% من الرأسمال المتداول في البورصات العالمية.

وفيما يلي سنحاول إيضاح أهم العوامل التي تؤدي بالشركات متعددة الجنسيات إلى تدويل نشاطاتها:

الفرع الثاني: دوافع تدويل الشركات متعددة الجنسيات.

بالإضافة إلى العوامل التاريخية السابقة التي أدت إلى ظهور وتطور الشركات متعددة الجنسيات، فإن هذه الأخيرة قد أعطت أهمية كبيرة لتوسعها وانتشارها خاصة بالدول النامية وفق دوافع تقليدية وأخرى حديثة كان للحرية التجارية والعملة الاقتصادية مساهمة كبيرة فيها ومن أهم هذه الدوافع:

أولا - تعظيم الأرباح:

يعتبر الدافع الأساسي للشركات متعدد الجنسيات من وراء الاستثمار في الخارج هو تحقيق أقصى ربح ممكن، وهذا هو شأن الشركات الأجنبية بصفة عامة، ولا يتأتى هذا إلا بتوسيع نطاق الأسواق في الخارج من أجل الحفاظ على حصة متزايدة في السوق الخارجي والبحث عن أسواق جديدة والذي يعتبر دافعا قويا لدى هذه الشركات في أحيان كثيرة، وخاصة في حالة ارتفاع نسبة تكاليف النقل إلى إجمالي التكاليف، ولحاولة تلاشي القيود المفروضة على تلك الأسواق، بالإضافة إلى تأمين الحصول على المواد الخام

والتي تعد من الأسباب الرئيسية التي تدفع هذه الشركات إلى الاستثمار في الخارج في محاولة لتأمين الحصول على المواد الأولية من الدول النامية بصفة خاصة، كما تمثل الإعفاءات الضريبية والتسهيلات المالية والتكاليف المنخفضة دافعا آخر لمضاعفة أرباح هذه الشركات. (برقوق و يوسف، 2016، صفحة 277)

ثانيا - مرونة سوق العمل:

حيث يعتبر هذا العامل من الأسباب التقليدية لتوطن الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية وذلك بمحاولة الاستفادة من المزايا النسبية للعمل أي انخفاض الأجور وخاصة بعد ارتفاع الأجور في الدول المتقدمة وما تحتويه من أعباء الضمان والتأمين الاجتماعي وكذا تزايد الحقوق العالمية خاصة حق الإضراب وتزايد نفوذ النقابات العمالية. (عوض الله ز، 2007، صفحة 384)

حيث أن هذه الأعباء تكون في أحيان كثيرة قليلة أو معدومة في الدول النامية، فالمطالبة بزيادة الأجور وتحسين ظروف العمل والإضرابات وغيرها من المشاكل التي تواجهها هذه الشركات في الدول المتقدمة سوف لن تجدها في البلدان النامية أو تكون أقل حدة، كما تعمل حكومات الدول المضيفة في أحيان كثيرة على إخماد هذا النوع من التحركات والمطالبات العمالية والتي تتعارض مع مصالحها الاقتصادية والتنموية، فضلا عن تدي أجور العمالة في الدول المضيفة بنسب كبيرة جدا عن ما هو سائد في الدول المتقدمة حيث أنه لا مجال للمقارنة في ذلك خاصة إذا ما تم تقدير هذه الأجور بعملات الدولة الأم.

وبالتالي نستنتج أن الخطاب الذي كان سائدا في الدول النامية والذي مفاده حقوق الدول وواجبات الشركات متعددة الجنسيات قد تحول إلى حقوق الشركات متعددة الجنسيات وواجبات الدول المضيفة. (قريد، 2015، صفحة 83)

ثالثا - ردود الأفعال الاحتكارية وتدويل الشركات:

يرى كنيكربوكر "*Knickbocker*" أنه في الأسواق المتميزة باحتكار القلة، إذا قامت الشركة الرائدة (*Leader*) بتوطين إنتاجها في الخارج فهي تهدف إلى تغيير بنية السوق لصالحها، في حين أن الشركات المنافسة المقلدة (*Suiveuse*) والتي لم تدول إنتاجها بعد ترى من جهتها أن نصيبها من الأسواق ككل أصبح مهددا، لذلك تحذو حذوها وترد بنقل نشاطها إلى الخارج حتى ترجح السوق، وتعيدها إلى ما كانت عليه سابقا، وهكذا يصبح التدويل وكأنه سياسة الهروب إلى الأمام حيث تقوم كل شركة بالتدويل لأن المنافس قام بذلك، ومنه يفسر تدويل الشركات على أنه رد فعل في مواجهة قرار تدويل الشركات المنافسة، فتوطن شركة "بيجو" في الصين كان بسبب توطن "فولكس فاكن"، كذلك الأمر بالنسبة لبويق تلكوم *Bouygues* والتي توطنت في الـ (و.م.أ) بسبب استثمارات منافسها المباشر *Spie Batibolles*، كذلك توطن شركة "هوندا" اليابانية كان سبب في توطن الشركات اليابانية الأخرى المنافسة لها. (دمدم، 2013، صفحة 137)

رابعا - عدم قدرة المؤسسات المحلية على منافسة الشركات المتعددة الجنسيات:

حيث أن الشركات المحلية في الدول النامية لا تستطيع منافسة الشركات متعددة الجنسيات في مختلف الأنشطة الاقتصادية، سواء تعلق الأمر بالإنتاج أو التسويق، وذلك نظرا لما تتمتع به هذه الأخيرة من قدرات فنية ومالية وتكنولوجية عالية، كالتفتقر إليها الشركات المحلية، حيث أن إيمان الشركات متعددة الجنسيات بعدم قدرة الشركات المحلية بالدول النامية على منافستها تكنولوجيا وإنتاجيا وماليا وإداريا يمثل أحد المحفزات الأساسية التي تكون وراء قرار هذه الشركات الخاص بالاستثمار في هذه الدول.

(أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، 1998، صفحة 38)

خامسا - الاستثمارات الدولية وتبادل التهديدات:

ينظر للاستثمار في الخارج على أنه استجابة الشركات المحلية لهجوم الشركة الأجنبية في وطنها الأصلي، وبالتالي فهي تقوم بالاستثمار في وطن الشركة المهاجمة أي في مركز تكون أرباحها يهدف إضعافها، ويمكن النظر لهذه الظاهرة على أنها تهديدات متبادلة فمثلا "ميشلان" ردت على استثمار "فريستون" *Fristone* في فرنسا بتوسيع استثماراتها في الولايات المتحدة الأمريكية بشرائها أونيرويال *Uniroyal*. فإذا تمكنت الشركة التي ردت الهجوم (ميشلان) من زحزحة الشركة المهاجمة في عقر دارها فإنها تضعف من طموحاتها في فرنسا، وهكذا فإن الاستثمارات من وجهة النظر هذه هي ذات طابع استراتيجي أكثر منها استثمارات مقلدة (*Suiveuses*) ناتجة من تتبع خطى الشركات الرائدة. (دمدوم، 2013، صفحة 137)

سادسا - تحسين مستوى التنافسية:

تؤكد العديد من التقارير الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية *UNCTAD* على أن تحسين التنافسية أصبح هدفا أساسيا تسعى إليه الشركات متعددة الجنسيات من خلال عمليات تدويل إنتاجها، ويتم تحسين التنافسية باستغلال الشركات متعددة الجنسيات لأصولها الملموسة وغير ملموسة كرؤوس الأموال، الابتكارات، التكنولوجيا وغيرها، فالأنشطة والصناعات التي أصبحت مهددة في الداخل لا بد على الشركات متعددة الجنسيات تحويلها ونقلها إلى الخارج، فالضغوط التنافسية تدفع الشركات إلى التوسع في الخارج، وينظر إلى المنافسة على أنها الدافع القوي وراء التوسع الكبير لنشاط الشركات متعددة الجنسيات ومنه فزيادة التنافسية هي أول الفوائد التي يمكن أن تعود على هذه الشركات.

المطلب الثالث: استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات ودورها في النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

بعد التطرق إلى تطور الشركات متعددة الجنسيات ودوافع تدويلها، من المهم البحث عن الاستراتيجيات التي تتبعها هذه الشركات بغية الحفاظ على الديمومة والاستقرار في محيط يتسم بالتقلب والتنافسية الشديدة، وبالتالي أصبح بقاء واستمرارية أية شركة مرهون بنموها وفعالية أدائها، ومن ثم سنبين دور الشركات متعددة الجنسيات في التقسيم الدولي للعمل بواسطة أداة الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الأول: استراتيجيات توسع الشركات متعددة الجنسيات.

تعرف الإستراتيجية على أنها تحليل البيئة واختيار البدائل الاقتصادية التي توفق بين موارد المنظمة وأهدافها عند مستوى خطورة الربح وإمكانية تحقيق الربح. وتستهدف الشركات متعددة الجنسيات من خلال صياغتها للإستراتيجية تحقيق مركزا سوقيا رائدا يفوق منافسيها، أو أن تكون على مستواهم في إشباع احتياجات ورغبات السوق أو الأسواق المضيفة التي يعملون بها، وفي ما يلي نعرض أهم هذه الاستراتيجيات والتي تندرج ضمن ما يسمى باستراتيجيات النمو الخارجي:

أولا - إستراتيجية التكامل الأفقي *Horizontally Intergated Strategy*:

تعني هذه الإستراتيجية قيام الشركة بإضافة وحدات أعمال إستراتيجية لإنتاج نفس المنتجات أو الخدمات أو تصنيع منتجات متشابهة أو مكملات لمنتجاتها وخدماتها الأساسية، تطبق إستراتيجية التكامل الأفقي عندما تقوم المنظمة بشراء شركات صناعية في نفس

القطاع الصناعي أو عندما تقوم بإنشاء منشآت أو وحدات أعمال إستراتيجية جديدة وذلك لغرض تلبية الاحتياجات المتزايدة للمستهلكين أو العملاء أو المشترين الصناعيين أو بسبب ظهور فرص استثمارية جديدة للمنظمة. (عباس، 2007، صفحة 220)

فبالتالي يمكن لهذه الإستراتيجية أن تمكن الشركة التي تنتهجها من (Pellicelli, 2002, pp. 282-283):

- ❖ تنمية السوق الذي تتعامل فيه وتوسيع عدد الدول المضيفة التي تتعامل معها في ظل المنتجات الحالية التي تقوم بإنتاجها.
- ❖ تنمية وتطوير المنتج الرئيسي الذي تقوم بإنتاجه أو إضافة منتج مكمل يمكن لها بيعه في الدول المضيفة الحالية التي تتعامل معها.

وأحسن مثال يمكن الاستدلال به هو ما قامت به شركتي فولفو *Volvo* و رينو *Renault* حيث اعتمدتا على إستراتيجية التركيز الأولي بتركيزها على قطاع السيارات الصناعية والثانية بالتركيز على قطاع السيارات النفعية وكتاهما على إستراتيجية التكامل الأفقي، حيث قامت شركة فولفو بشراء كل نشاطات شركة رينو المتعلقة بإنتاج السيارات الصناعية وبهذا وصلت إلى الاستحواذ على 27% من السوق الأوروبية و24% من السوق الأمريكية وهذا ما جعل منها أول مصنع للسيارات الصناعية على المستوى الأوروبي والثانية على المستوى العالمي في هذا المجال من الصناعات، كما مكنتها هذه الإستراتيجية من تحسين موقعها السوقي في شمال القارة الأوروبية والولايات المتحدة، بالإضافة بلوغها اقتصاديات الحجم، وتطوير منتجاتها لبلوغ المواصفات الأوروبية والأمريكية.

أما شركة رينو فقامت بشراء 70% من أصول الشركة الكورية سامسونغ موتورز *Samsung Motors*، واتبعتها باتفاق شراكة آخر مع شركة نيسان *Nissan* ثم قامت بشراء الشركة الرومانية داسيا *Dacia* والتي تعمل في نفس مجال صناعتها، وباتجاه هذه الإستراتيجية عززت موقعها في أسواق السيارات النفعية وخاصة السوق الأوروبية الجنوبية والشمال إفريقية.

(Pellicelli, 2002, p. 315)

ثانيا - إستراتيجية التكامل العمودي *Vertically Integrated Strategy*:

لتجاوز القيود والحوجز المترتب عن حالة سوق المنافسة الاحتكارية أو تلك المفروضة من طرف الدول على الواردات تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتحويل مراكز إنتاجها نحو المناطق القريبة من سوق منتجاتها، أي الاستمرار في التصدير بطريقة أخرى، أي بعبارة أخرى تتجه عدة شركات كبرى وتحت ضغط المنافسة الدولية إلى نقل أنشطتها الإنتاجية نحو البلدان التي يتواجد بها الموردون للمواد الأولية أو نصف المصنعة، وتأخذ العلاقة الإنتاجية شكل (فروع/ورشات)، ويتمثل الهدف من هذه الإستراتيجية في تقليل تكاليف الإنتاج، والإنتاج عادة ما يوجه نحو التصدير وليس للسوق المحلي، فهدف المنشأة هو تحسين وضعيتها التنافسية ويتم توزيع الفروع حسب المزايا المتوفرة في كل دولة مضيفة.

ولاتباع هذه الإستراتيجية يستلزم الدخول باستثمارات جديدة بهدف تحقيق التكامل الأمامي أو التكامل الخلفي أو اختيار تنفيذ كليهما في نفس الوقت، الأول هو التكامل الأمامي حيث يكون الاتجاه نحو السوق أو خدمة المستهلك، وذلك من خلال توسيع الأعمال المساندة لمخرجات النظام الإنتاجي من سلع وخدمات، كإنشاء المصانع والقيام بالإنتاج وإنشاء متاجر بيع الجملة، أو إنشاء شركات متخصصة بالنقل والتوزيع وذلك من أجل رفع نسبة الأرباح وتحقيق مرونة أكبر من قنوات التوزيع والنقل والمحافظة على سلامة ونوعية المنتج النهائي، أما الثاني فهو التكامل الخلفي ويكون في اتجاه المواد الخام لضمان توافرها باستمرار، والذي يتحقق في هذه الحالة عندما تقوم الشركة بتوسيع الأعمال التي تدعم عناصر المدخلات في النظام الإنتاجي من مواد أولية أو سلع شبه مصنعة.

كما أن استخدام هذه الإستراتيجية يؤدي إلى إنشاء سوق داخلي بين الشركات التي تعمل في نفس المجال كمحلات صناعة التعدين ومواد البناء والآلات، بالإضافة إلى ما سبق فإن التكامل يؤدي إلى ازدياد حجم التبادل التجاري بين الشركات ومشروعاتها التابعة أو فروعها المختلفة، وهي تجارة ضخمة تتدفق داخل إطار هذه الشركات، ويظهر ذلك من خلال أن المنتج النهائي للشركة المتعددة الجنسية يمثل مجموعة مكونات أجزاء من إنتاج شركات أخرى. (عباس، 2007، صفحة 220)

وإذا كانت إستراتيجية التكامل العمودي تتم من خلال إضافة أنشطة وعمليات جديدة قد تتصف بالترابط أو عدم الترابط فإن نجاح هذه الإستراتيجية يتطلب التأكيد من توافر الموارد المالية والتقنية والبشرية اللازمة لتنفيذها بنجاح، وعادة ما تكون البلدان المضيفة مختلفة المستوى عن البلدان مصدر الاستثمار (الأمم)، فالشركات متعددة الجنسيات تبحث عن تقليل التكاليف (يد عاملة رخيصة)، وهي تتجه للاستثمار في القطاعات التقليدية كثيفة العمالة كالنسيج والجلود، أو تتجه كذلك لقطاع الخدمات والتكنولوجيات العالية كما هو الشأن في الهند وبعض بلدان جنوب شرق آسيا. (زغبة، 2015، صفحة 165)

ثالثاً - إستراتيجية التنوع *Diversified Integrated Strategy*:

تحدث إستراتيجية التنوع عندما تدخل الشركة في ميادين أعمال جديدة تختلف عن تلك التي تمارسها بالفعل في الوقت الحالي فبدلاً من الاعتماد على منتج أو عدد قليل من المنتجات تختار الشركات متعددة الجنسيات التنوع الإنتاجي، أما الأسباب التي تكمن وراء إتباع إستراتيجيات التنوع فهي تتصف بالتعدد والتنوع والاختلاف من شركة لأخرى بل وعلى مستوى الشركة الواحدة من وقت لآخر، فبعض الشركات تلجأ إلى هذا النوع من الإستراتيجيات كوسيلة لتوزيع الأخطار مثلاً، أما البعض الآخر فقد يكون الهدف هو التوسع أو النمو أو جاذبية ميدان الأعمال الجديد من حيث الربحية واتساع السوق وتعدد الفرص أو توافر مقومات الإنتاج أو مواجهة التقلبات في الطلب على المنتجات الحالية وغيرها من الأسباب الأخرى، أما بخصوص مجالات التنوع فقد تشمل تنوع المنتجات أو الخدمات أو الأسواق أو الزبائن...إلخ.

ويمكن بصفة أساسية تقسيم إستراتيجيات التنوع إلى نوعين أساسيين الأولى إستراتيجية التنوع المترابط، وتتحقق عندما تقوم الشركة بالدخول في ميادين أعمال أو إنتاج سلع جديدة ترتبط بالميدان الحالي أو المنتجات الحالية وإن كانت مختلفة عنها، من خلال وجود سمات مشتركة بين واحد أو أكثر من مكونات النشاط، كما تتيح لها إنتاج وتسويق منتجات في الدول المضيفة تختلف عن تلك الموجودة في الدولة الأم، ومن أمثلة التنوع المترابط دخول شركة *Coca Cola* في ميدان إنتاج عصير البرتقال من خلال شرائها لشركة *(Minute Maid)* وهذا على الرغم من أن إنتاج العصير يختلف عن إنتاج مشروبات الكوكا كولا لكنهما يرتبطان بسوق واحد هو سوق المشروبات الغازية، كما تعد عمليات التنوع التي قامت بها شركة *(Philip Morris)* من أجل تقليل الاعتماد على الأرباح الناتجة عن السجائر من أبرز الأمثلة وهذا بدخولها نشاط صناعة المشروبات وكذلك مجال تصنيع الأغذية وتملكها لشركة *(Miller Praying)*. (عباس، 2007، صفحة 221)

أما الإستراتيجية الثانية فهي تتمثل في قيام الشركة بالدخول في ميادين إنتاج أو أعمال لا ترتبط إطلاقاً بالميدان أو المنتجات الحالية، أي تقوم بإنتاج وتسويق منتجات في الدول المضيفة التي تعمل بها ولكنها لا ترتبط بتلك المنتجات الحالية التي تقوم بإنتاجها وتسويقها في دولتها الأم، وبهذه الإستراتيجية تتمكن الشركة المتعددة الجنسية من الجمع بين أكثر من نشاط في آن واحد، وعادة ما يكون أحد الأسباب الرئيسية التي تكمن وراء تبني المنظمة لهذه الإستراتيجية هو ربحية ميدان الإنتاج أو النشاط الجديد، ومن بين

الأمثلة على ذلك هو امتلاك الشركة الدولية للتغراف تقريبا لكامل شبكة فنادق شيراتون المنتشرة في العالم، وكذلك شركة ليون لمياه الشرب تمتلك عددا من الصحف، كما أن آخر المعطيات تشير إلى أن شركة (Roy Iheon) لها أحد عشر مجالا للنشاط تمتد من صناعة الطاقة النووية والتكنولوجيا الحيوية إلى الغذاء والسلع الاستهلاكية المختلفة، ومن خطوط المترو إلى الخدمات البيئية المختلفة. (عبد المطلب، 2006، صفحة 163)

الفرع الثاني: العمليات الدولية للشركات متعددة الجنسيات.

ويتم تنفيذ الاستراتيجيات السابقة للشركات متعددة الجنسيات عن طريق العمليات الدولية التالية:

أولا - عمليات *Greenfield* و *Brownfield*:

يشير مصطلح *Greenfield* أو مشاريع الإنشاء الجديدة، إلى قيام الشركات متعددة الجنسيات ببناء وإنشاء مشاريع جديدة بالكلية من الألف إلى الياء، لا سيما في المناطق التي تنعدم فيها المرافق الضرورية، وتشمل مشاريع البناء الجديدة أكثر من مجرد منشأة إنتاج، إذ تتطلب أحيانا استكمال إنشاء وبناء مكاتب موظفي الشركة وإدارتها فضلا عن مراكز التوزيع وغيرها. فيما يشير مصطلح *Brownfield* إلى قيام الشركة متعددة الجنسيات بشراء أو استئجار مبنى أو منشأة قائمة لبدء مشروع جديد، إذ تعتبر الشركات هذه العملية موفرة للوقت ومن شأنها كذلك تقليل تكاليف انطلاق المشروع، حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات باستكشاف المباني المتاحة في البلد المضيف والتي تتوافق مع نماذج أعمالها وأنشطتها (Investopedia, 2021).

ثانيا - عمليات الاندماج *Merger Operations*:

يعني اندماج شركتين عملية اتحاد والتحام شركتين متعددي الجنسيات أو أكثر من شركة، أو شركة متعددة الجنسيات وشركة محلية أو أكثر في شركة واحدة جديدة تتوحد فيها العمليات لتنتج بذلك شركة جديدة تأخذ اسم إحدى الشركات أو كليهما أو اسما جديدا وتلغى الشركات المندمجة وهذا ما يسمح بوجود سوق أوسع للشركة متعددة الجنسيات، ومن أمثلة عمليات الاندماج:

🔗 اتفاق الاندماج بين شركة *CMC LTD Commercial Metals Company* إلى شركة *TCS Tata*

Consultancy Services في عام 2015، حيث كان الهدف من اندماج الشركتين الهنديتين، هو تمكين *TCS* من دمج

عمليات *CMC* في شركة واحدة بميكمل رشيد، وقوة مالية ومرونة أكبر، بالإضافة إلى أن عملية الاندماج ستساعد في تحقيق

وفورات الحجم وزيادة تركيز الجهود التشغيلية وتوحيد وتبسيط العمليات التجارية وتحسين الإنتاجية.

(Pristine, 2015)

🔗 كذلك ما تم في عام 2018، حين أعلنت كل من شركة *Amazon* للتجارة الإلكترونية وشركة *Berkshire*

Hathaway للاستثمار والأنشطة المتعددة وشركة *JP Morgan Chase* للبنوك والخدمات المالية، أنها ستنشأ مجتمعة

فرعا جديدا خاصا بالرعاية الصحية لتقدم الخدمات لموظفيها في الولايات المتحدة الأمريكية.

ثالثا - عمليات الاستحواذ أو الابتلاع *Acquisition Operations*:

تعتبر عمليات الاستحواذ أو الابتلاع أو الامتصاص من أكبر العمليات التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات في العالم من

خلال الأرقام الفلكية التي تتم بها هذه الصفقات، حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات بشراء كل أصول وخطوط إنتاج شركات

أخرى داخلية أو شركات في الدول المضيفة عمومية كانت أو خاصة والتي تعمل بها بغرض إيجاد ضمانات للعمليات الدولية التي تقوم بها وهذا ما يمكنها من ضم منتج أو منتجات أخرى وأسواق أخرى جديدة والتخلص من المنافسين في حالات أخرى كثيرة.

وبينت إحصائيات موقع *Thomson Reuters* المتخصص أن عام 2018 كان عاما قويا آخر لعمليات الاندماج والاستحواذ حيث بلغ إجمالي حجم الصفقات المعلنة ما يقرب من 4.2 تريليون دولار على مستوى العالم، وهو أعلى من الرقم المحقق في عام 2017 والمقدر بـ 3.7 تريليون دولار، ولكنه لا يزال أقل من الرقم القياسي الذي تجاوز 5 تريليون دولار في عام 2015.

فيما شهد عام 2019 أضخم صفقة استحواذ على الإطلاق حيث وافقت شركة *Bristol-Myers Squibb* على الاستحواذ على شركة *Celgene* في صفقة (نقد ومخزون) بقيمة 79.4 مليار دولار، وهذا في واحدة من أكبر عمليات استحواذ شركات الأدوية الأمريكية على الإطلاق.

وفي ما يلي أبرز عمليات الاستحواذ في العالم منذ عام 1999:

الجدول رقم (23-II): أكبر عشرة (10) صفقات استحواذ للشركات متعددة الجنسيات في العالم (الوحدة: مليار دولار أمريكي)				
الرقم	السنة	الشركة المستحوذة	الشركة المستهدفة	قيمة الصفقة
1	1999	Vodafone airtouch PLC (UK)	Mannesmann AG (GER)	202,7
2	1999	Pfizer inc (USA)	Warner-Lambert Co (USA)	89,6
3	2000	America Online inc (USA)	Time Warner (USA)	164,7
4	2007	Shareholders (Spin Out)	Phillip Morris int inc (SWISS)	107,6
5	2007	RFS Holding BV (SCOTLAND)	ABN-Amro Holding NV (PAYS-BAS)	98,2
6	2013	Verizon Communications inc (USA)	Verizon Wireless inc (USA)	130,2
7	2015	Anheuser-Busch inbev SA/NV (BELG-BRAZ)	SABMiller PLC (UK)	101,5
8	2016	AT&T inc (USA)	Time Warner INC (USA)	79,4
9	2017	Walt Disney co (USA)	21st Century Fox inc (USA)	84,2
10	2019	Bristol-Myers Squibb co (USA)	Celgene corp (USA)	79,4

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.imma-institute.org ، تم الإطلاع عليه يوم: 2020/03/21 على الساعة 12:00، على الرابط: Imma-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics

ما يمكن استنتاجه من الجدول رقم (23-II) هو هيمنة الشركات الأمريكية على عمليات الاستحواذ والابتلاع في العالم وضمخامة الصفقات الخاصة بهذه العمليات، ففي الوقت الذي انخفضت فيه عمليات الاستحواذ عبر الحدود في عام 2019 إلى أدنى مستوى لها منذ عام 2013، أبرمت الشركات الأمريكية صفقات استحواذ داخلية كبيرة، شكلت 15 من أكبر 20 صفقة خلال العام، وهذا ما يبرز بوضوح التزعة الاحتكارية للشركات متعددة الجنسيات وقدراتها التمويلية الكبيرة.

وشملت عمليات الاستحواذ في القطاع الصيدلاني شراء "بريستول مايرز سكويب" لشركة الأدوية المنافسة "سيلجين" مقابل 79,4 مليار دولار، كما شهد كذلك عام 2019 أكبر عملية استحواذ نفطية في عشرة أعوام، وذلك عندما أتمت "أوكتيدنتال بتروليم" شراؤها للشركة المنافسة "أناداركو" مقابل 54 مليار دولار.

الفرع الثالث: دور الشركات متعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد.

تزايد الاهتمام نحو تدويل أنشطة الأعمال الدولية منذ الحرب التجارية الثانية، وكان هدف الشركات متعددة الجنسيات من تدويل نشاطاتها هو الحفاظ على ميزتها التنافسية، الأمر الذي أثر تأثيراً بالغاً على مظاهر النظام الاقتصادي العالمي، وفي هذا الإطار سنحاول إظهار آثار هذا التدويل على المنظومة الاقتصادية العالمية وكذا إبراز علاقة الشركات متعددة الجنسيات بالاستثمار الأجنبي المباشر.

أولاً - دور الشركات متعددة الجنسيات في تكريس العولمة الاقتصادية:

يجمع أغلب الباحثين على أن نمو حجم التجارة الدولية وانتقال رؤوس الأموال عبد الحدود ونشاط الشركات متعددة الجنسيات من أهم مظاهر العولمة الاقتصادية، إذ تعتبر عملية إزالة الحدود والقيود أمام انتقال السلع والخدمات وعناصر الإنتاج، وتبني آليات النظام الاقتصادي الحر وتقليص دور الدولة في الاقتصاد من الأسس التي تبني عليها العولمة الاقتصادية، حيث نتج عن اندماج الاقتصاديات الوطنية بالاقتصاد العالمي تأثر القرار الاقتصادي الوطني بالحدود العالمية وتأثر الخيارات الاقتصادية الوطنية والشركات الوطنية باستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات، والسؤال المطروح هو: من المستفيد من كل ما سبق؟ الإجابة بلا شك هي الشركات متعددة الجنسيات التي عرفت كيف تتغلب على كل ما يعيقها في مختلف مراحل نشاطها فلا غرابة أن تكون هذه الشركات وراء اتفاقية الـ *GATT* والمنظمة العالمية للتجارة الـ *WTO*، فمن يقتحم الأسواق العالمية لا يريد أن يعيقه حدود اقتصادية حتى مع بقاء الحدود السياسية. (فريد، 2015، صفحة 91)

أما بخصوص مفهوم العولمة الذي كتب عنه الكثير خاصة في العقدين السابقين حيث أصبح هذا المفهوم مرجعاً لتحليل العلاقات الاقتصادية والسياسية والثقافية، فإن تعاريف هذا المصطلح قد تعددت، فمن وجهة النظر الاقتصادية فإن العولمة كما يروج لها في الوقت الحالي في الدول النامية بأنها مرحلة متقدمة تدير فيها الشركات أعمالها بدون اعتبارات للحدود الجغرافية أو السيادة، وهي بذلك أوسع من مفهوم "التدويل" حيث يصبح فيه السوق العالمي وحدة واحدة مفتوحة تتنافس فيها الدول المتقدمة والشركات الكبرى التابعة لها بدون أية عوائق سيادية من جانب الدول الصغيرة أو الضعيفة في العالم الثالث.

وقد تنبأ كندلبرغر *Kindel Berger* في وقت مبكر بالتغير في العلاقة بين الاقتصاد والجغرافيا السياسية والوحدات السياسية (الدولة الوطنية)، وفسر حتمية هذا التغير بالقول أن أراضي الدولة الوطنية لم تعد كافية لتعمل كأسواق ولو بالحد الأدنى من الكفاءة أو الكفاية، وأن الدولة الوطنية كوحدة اقتصادية أصبحت على وشك الزوال، وفي سياق المنافسة بين الدول والشركات فقد أصبح معروفاً أن الميزة التنافسية لن تحقق النتائج المخطط لها بدون منظور عالمي، ويقصد بالمنظور العالمي للأعمال وجود إستراتيجية عالمية للشركة الدولية توضع في مقابل الإستراتيجية المحلية.

إن الاندفاع المتزايد للشركات الدولية للعمل في ما وراء الحدود الوطنية في وقتنا الحاضر يمكن إرجاعه لسببين رئيسيين هما:

التغير التكنولوجي السريع في مجالات النقل والاتصالات، مما جعل من الاستثمارات العالمية أكثر جدوى من الناحية الفنية والاقتصادية.

لقد أدى التغير التكنولوجي السريع إلى تزايد الضغوط التنافسية مما دفع الكثير من الدول والشركات التابعة لها إلى تكثيف عمليات التنسيق والتكامل التكنولوجي في مجالات الصناعة، ومن السهل مشاهدة سلعة واحدة وقد اشترك في صناعة أجزائها أكثر من دولة أو شركة. (عباس، 2007، الصفحات 26-27)

من كل ما سبق ذكره يتضح بأن الشركات متعددة الجنسيات تؤدي دورا رئيسيا في إطار العولمة الاقتصادية من خلال أداة الاستثمار الأجنبي المباشر، وتفكيك العملية الإنتاجية وتكاملها دوليا، وتنميط الثقافة الاستهلاكية العالمية بحيث تكون على النحو الذي تفرض به هذه الشركات منطقتها وتحقق به أهدافها.

ثانيا - الشركات متعددة الجنسيات والتقسيم الدولي للعمل:

يقوم الاقتصاد العالمي، الذي يركز أساسا على نشاط الشركات متعددة الجنسيات، على مبدأ التفكيك الدولي للعملية الإنتاجية *Division Internationale du Processus De Production (DIPP)* فتقسم هذه الشركات إنتاجها إلى أجزاء موزعة جغرافيا، على البلدان التي تحقق لها مزايا تنافسية، وهذا المنهج يعزز التجارة داخل نفس الشركة *Intra-Firme*، كما يساهم في تطوير التخصص *Spécialisation* في البلدان المعنية بالاستثمار. إن مبدأ التخصص الدولي للعمل تحول مفهومه وأصبح وسيلة لتطور البلدان الفقيرة لتصبح دولا ناشئة عن طريق اندماجها في الاقتصاد العالمي، باستغلال مزاياها التنافسية. (بن عاشور، 2015، صفحة 74)

إن إستراتيجية الاندماج في التقسيم الدولي للعمل هي نفسها إستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات للاستثمار الدولي خارج أوطانها، ذلك أن عولمة الإنتاج والتجارة مرتبطة بجزية تنقل السلع ورؤوس الأموال، انخفاض تكاليف النقل وتطور شبكة الاتصال، إن هذه الشركات تسعى لتنظيم عمليات التسيير والابتكار والإنتاج على المستوى العالمي، وبالتالي أصبحت كل الدول في وضع منافسة لأن تكون محل التوطن.

لكن التقسيم الدولي الجديد للعمل لم يعد يتم كما في السابق بين الشركة الأم وفروعها المنتشرة عالميا، بل تحول توجه الشركات متعددة الجنسيات إلى التخلي على العديد من أنشطتها إلى شركات مستقلة عنها وأقدم منها وأكثر تخصصا منها في إنتاج هذه الأجزاء والمكونات التي تدخل في إنتاج المنتج النهائي للشركة الأم، نظرا لما تتمتع به هذه الشركات من تميز من حيث الجودة والسمعة والابتكار المتجدد والتكلفة أحيانا، بالشكل الذي يسمح للشركة متعددة الجنسية من أن تطلب إنتاج هذا المكون أو الجزء بالمواصفات التي تحددها من الشركة المتخصصة أو تشتريه جاهزا من أن تقوم هي بإنتاجه بنفسها.

ومن أمثلة ذلك وفي ظل المنافسة على تطوير السيارات ذاتية القيادة بين شركات السيارات العملاقة، والذي يعتبر خيارا مستقبليا لا بد منه، كشفت شركتنا "Volvo" للسيارات و"لومينار" المتخصصة في مجال تطوير تكنولوجيا الاستشعار الأساسية للمركبات الذاتية القيادة في ديسمبر 2018، عن مستشعر "ليدار" (LIDAR) الذي يعتبر لغاية الآن الأكثر تقدما لصالح فولفو.

ثالثا - الشركات متعددة الجنسيات وعلاقتها بالاستثمار الأجنبي المباشر:

تعد الشركات متعددة الجنسيات *Multinational Corporations (MNCs)*، أو الشركات عبر الأوطان أو عبر الوطنية *Transnational Corporations (TNCs)*، النواة الرئيسية للاقتصاد العالمي، والقوة المحركة له، وأصبحت أساس تطور النظام الاقتصادي العالمي، لميمنتها على جل النشاط الدولي، كما تعد من أهم تطبيقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وأساس التخصص وتقسيم العمل الدولي. إذ أصبحت الصانع للأحداث والتحويلات والتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، كما أصبحت تسيطر وتهيمن

على مصادر الموارد الطبيعية في العالم، بالإضافة إلى بسط نفوذها على أهم المؤسسات المالية والمصرفية الدولية، وغزوها واختراقها لكل الأسواق العالمية، ومنه أصبحت الشركات متعددة الجنسيات أو عبر الوطنية راعية للعولمة الاقتصادية عالمياً. (كاكي، علاقة التكامل الاقتصادي بالاستثمارات الأجنبية المباشرة: تطبيق نموذج الجاذبية على الاتفاقيات الأورو - متوسطة، 2017، صفحة 65)

وذكر تقرير الاستثمار العالمي لعام 2002 الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) أن عدد الشركات متعددة الجنسيات بلغ عام 2001 حوالي 65 ألف شركة تضم نحو 850 ألف شركة أجنبية تابعة لها في شتى أنحاء العالم. كما أن حجم مبيعات الشركات متعددة الجنسيات ازداد من 5503 مليار دولار عام 1990 إلى 13564 مليار دولار عام 1999 وإلى 18500 مليار دولار عام 2001، وبلغت قيمة المبيعات لأكثر 100 شركة متعددة الجنسية 2509 مليار دولار ممثلة ما نسبته 16% من إجمالي مبيعات كل الشركات المنتسبة للاقتصاد العالمي عام 2000.

والشركات متعددة الجنسيات تستطيع بما لديها من موارد مالية ضخمة سد الفجوة بين احتياجات الدول النامية من رؤوس الأموال اللازمة لتمويل المشروعات التنموية، وبين حجم المدخرات أو الأموال المتاحة محلياً. لقد انسابت للدول النامية خلال السبعينات والثمانينات من القرن الماضي رؤوس أموال بلغت أكثر من 62 بليون دولار ووصل مجموع الأرباح التي حولتها تلك الاستثمارات إلى 139.7 بليون دولار خلال الفترة نفسها، وهذا يعني أن كل دولار استثمرته هذه الشركات قد أعطى 2.3 دولار أرقام تؤكد العلاقة الوثيقة بين الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر، مما أدى بالشركات متعددة الجنسيات إلى تحقيق تكامل الإنتاج الدولي ودمج الأسواق العالمية ببعضها البعض، واختراق الأسواق المحلية من الخارج ومن الداخل، وهي عوامل التي ساعدت على تمركزها وانتشارها. (كاكي، علاقة التكامل الاقتصادي بالاستثمارات الأجنبية المباشرة: تطبيق نموذج الجاذبية على الاتفاقيات الأورو - متوسطة، 2017، الصفحات 65-66)

ويشير تقرير الاستثمار العالمي (Wir 2020) لعام 2020 عن استمرار الإنتاج الدولي في التوسع، حيث ارتفعت القيم المقدرة للمبيعات والقيمة الإنتاجية المضافة للشركات الأجنبية التابعة للشركات متعددة الجنسيات في عام 2019 بنسبة 1.9% و 7.4% على التوالي، فيما بلغت نسبة توظيف الشركات الأجنبية المنتسبة (الفروع) 82 مليون موظف بزيادة نمو سنوية بلغت 3% عن عام 2018، فيما واصلت معدلات العائد على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الشركات التابعة الأجنبية في البلد المضيف انخفاضها المعتدل إلى 6.7% في عام 2019 بالمقارنة مع 7% في 2018. (UNCTAD, 2020, p. 22).

ويلاحظ كذلك من بيانات التقرير، أن قيمة صافي عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود لعام 2019 قد تراجعت بنسبة 40% عن عام 2018 لتصل إلى 491 مليار دولار، وهي أدنى مستوى في السنوات الخمس الماضية وهذا راجع بشكل أساسي إلى عدم إبرام صفقات كبيرة في هذا العام، بالرغم من الانخفاض الطفيف في عدد الصفقات بنسبة 4% فقط. كما انخفضت قيمة المشاريع الجديدة Greenfield بنسبة 14% إلى 846 مليار دولار. (UNCTAD, 2020, p. 15).

وتم تسجيل إنشاء 82360 ألف منصب عمل من طرف فروع الشركات متعددة الجنسيات، مكونة بذلك ناتجاً محلياً إجمالياً قدره 87127 مليار دولار، وتكوين رأس مال ثابت إجمالي بـ 21992 مليار دولار، وهو ما يفصله الجدول التالي:

الجدول رقم (II-24): مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي لعام 2019 وسنوات أخرى مختارة (القيمة بالأسعار الحالية) (مليار دولار)					
2019	2018	2017	2007-2005 (معدل ما قبل الأزمة)	1990	المؤشرات
1953	1946	1747	1027	82	الدخل من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد
6.7	7.0	6.8	9.0	5.3	معدل العائد على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد
1841	1872	1711	1102	128	الدخل من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر
6.2	6.4	6.2	9.6	8.3	معدل العائد على الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر
483	816	694	729	98	عمليات الاندماج والاستحواذ الصافية عبر الحدود
31288	30690	29844	24610	6929	مبيعات الفروع الأجنبية
8000	7365	7086	5308	1297	القيمة المضافة للفروع الأجنبية (منتوجاتها)
112111	104367	101249	55267	6022	مجموع أصول الفروع الأجنبية
82360	80028	77543	58838	27729	مناصب العمل التي تشتملها الفروع الأجنبية (بالآلاف)
87127	85583	80606	52428	23522	الناتج المحلي الإجمالي
21992	21659	20087	12456	5793	تكوين رأس المال الثابت الإجمالي
391	397	369	172	31	عوائد ورسوم محصلة
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" (UNCTAD) لعام 2020، ص 22.					

يتبين من الجدول رقم (II-24) أن معدل العائد على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الشركات الأجنبية المنتسبة (الفروع) في الاقتصاديات المضيفة انخفض إلى 6.7% في عام 2019، كما أن قيمة المنتوجات الإضافية للفروع الأجنبية والمقدرة بـ 8000 مليار دولار عام 2019 قد ساهمت في زيادة مبيعات هذه الفروع، وارتقت تبعاً لذلك صادرات الدول النامية إلى الدول المتقدمة الصناعية من 24610 مليار دولار كمتوسط خلال الفترة 2007-2005 إلى 29844 مليار دولار عام 2017 لتصل إلى 31288 مليار دولار في عام 2019، وهذا بفضل استراتيجيات التكامل الأفقي والرأسي للشركات متعددة الجنسيات.

وتبين أرقام مداخيل الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة والصادرة والبالغة 1953 و 1841 مليار دولار على التوالي عام 2019 أهميته الإستراتيجية بالنسبة للدول المستوردة والمصدرة له على السواء، وبلغت قيمة المبيعات لأكثر 100 شركة متعددة الجنسية غير مالية من الاقتصاديات المتقدمة 9666 مليار دولار في عام 2019 بانخفاض قدره 170 مليار دولار عن مبيعات عام 2018 والتي سجلت فيها مبيعات بقيمة 9836 مليار دولار. (UNCTAD, 2020, pp. 22-25)

وكان نصيب الشركات متعددة الجنسيات من الدول النامية والدول ذات الاقتصاديات المتحولة فيها في عام 2018 ما قيمته 5311 مليار دولار، حيث سجلت فيها زيادة بنسبة 10.6% مقارنة بعام 2017.

والجدول الموالي يوضح إحصائيات تدويل أكبر 100 شركة متعددة الجنسية غير المالية في العالم:

الجدول رقم (II-25): إحصائيات تدويل أكبر 100 شركة متعددة الجنسية غير المالية في جهات مختلفة من العالم (الوحدة: مليار دولار، وآلاف العمال، وبالنسبة المئوية)								
أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات من الاقتصادات النامية والاقتصادات المتحولة			أكبر 100 شركة متعددة الجنسيات، الإجمالي					المتغيرات
التغير %	2018	2017	2019-2018 التغير بـ %	2019	2018-2017 التغير بـ %	2018	2017	
								الأصول
6.1	2581	2434	2.1	9535	2.1	9335	9139	أجنبية
- 5.2	5430	5726	1.6	6819	1.3	6710	6625	محلية
- 1.8	8011	8160	1.9	16354	1.8	16045	15763	المجموع
2.4	32	30	0.2	58	0.2	58	58	الأجنبية كـ % من المجموع
								المبيعات
15.1	2559	2224	- 2.0	5796	10.3	5916	5366	أجنبية
6.8	2751	2576	- 1.3	3870	10.8	3919	3539	محلية
10.6	5311	4800	- 1.7	9666	10.5	9836	8904	المجموع
1.9	46	46	- 0.3	60	- 0.1	60	60	الأجنبية كـ % من المجموع
								التوظيف (العمالة)
5.8	4693	4691	- 1.4	9466	- 1.5	9604	9750	أجنبية
1.4	9248	9118	5.9	9049	- 10.4	8548	9536	محلية
2.9	14211	13808	2.0	18515	- 5.9	18152	19286	المجموع
1.0	35	34	- 3.4	51	2.4	53	51	الأجنبية كـ % من المجموع

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" (UNCTAD) لعام 2020، ص 25.

تؤكد بيانات الجدول رقم (II-25) ما ورد في تقرير الاستثمار العالمي لعام 2020، إلى استمرار الاتجاه نحو دور أقوى للشركات التقنية والرقمية ضمن قائمة أفضل 100 شركة متعددة الجنسية في العالم، كما يلاحظ تنامي دور الشركات متعددة الجنسيات من الاقتصادات النامية والاقتصادات المتحولة، والتي ارتفعت قيمة أصولها في الخارج بنسبة 6.1% بين عامي 2017 و 2018، وكان لها التأثير الواضح في زيادة القدرات التسويقية والتصديرية لهذه الشركات والاقتصادات المستضيفة لها، حيث ساعدت مساهمات خمسة شركات من الأسواق الناشئة؛ *Hon Hai* (مقاطعة تايوان الصينية)، *Samsung* (كوريا الجنوبية) *Tencent* (الصين)، *Huawei* (الصين)، و *Legend Holding* (الصين) إلى ارتفاع المبيعات الإجمالية للشركات متعددة الجنسيات بنسبة 10.5% خلال نفس الفترة، وكان أداء الشركات الصينية الجديدة ضمن القائمة من بين أسرع الشركات لتدويل عملياتها ما دفع متوسط الصناعة إلى مستويات أعلى، بالرغم من خفض عملاق التكنولوجيا *Apple* (الولايات المتحدة الأمريكية) لأصوله غير المتداولة في الصين بأكثر من 30%، وكان هذا بسبب التوترات التجارية ولكن أيضا إلى عوامل هيكلية عديدة مثل انخفاض الطلب المحلي وارتفاع تكاليف العمالة وخطر المركزية المفرطة للإنتاج في بلد واحد.

من ما سبق توضيحه، ندرك بأن العلاقة بين الشركات متعددة الجنسيات والاستثمار الأجنبي المباشر، هي علاقة تبادلية وثيقة، إذ أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر مولدة ومحفزة للاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي، في حين يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة الشركات متعددة الجنسيات للنمو والانتشار والإستراتيجية التي تستعملها هذه الشركات لاختراق اقتصاديات الدول المضيفة، وبالتالي التمرکز فيها ثم الانتشار، ويظهر لنا من خلال مؤشرات الاستثمار الأجنبي المباشر والإنتاج الدولي، مدى انتشار وسيطرة وهيمنة الشركات متعددة الجنسيات على القرار الاقتصادي وحتى القرار السياسي للدول المصدرة والمستوردة لمشروعات هذه الشركات وتنامي نفوذها على المستوى العالمي، وهو الواقع الذي لا يستطيع أحد إنكاره أو إخفائه.

خلاصة

يتبين من خلال دراسة ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، وجود العديد من العوامل التي تؤثر على هذه الظاهرة، وهو الأمر الذي جعل عديد من الباحثين يركزون اهتمامهم حول تطوير نظريات من شأنها تفسير أسباب تحرك رؤوس الأموال الدولية في صورتها المباشرة، وهو ما تم التطرق إليه في هذا الفصل، في أن هناك اختلافا واضحا بين الاقتصاديين والباحثين في هذا الخصوص، ولم يعد يقتصر الاختلاف في توحيد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، بل تعداه ليشمل دوافعه وأسباب قيامه ومحدداته، فكل التفسيرات التي نظر بها الباحثون والمختصون ودافعوا عنها، انطلقت من آرائهم وحججهم، الأمر الذي أدى إلى بروز عدة نظريات اختلفت تبريراتها بشأن ذلك، فقد أوجدت نظريات ارتكزت في تحليلها على هيكل السوق، وأخرى بنت تفسيرها على أساس تنظيم المؤسسة، وهناك نظريات وصفت بالحديثة فسرت قيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة على أساس الإنتاج الدولي والتقسيم الدولي للعمل. وكان القاسم المشترك بينها جميعا أنها فسرت قرار الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر الدولة الأم أو الشركات متعددة الجنسيات وأغفلت الدوافع التي تسعى إليها الدول المضيفة من خلال تبنيتها لهذا النوع من الاستثمارات، فلكل طرف أهدافه ودوافعه التي يسعى إلى تحقيقها. ومن الدوافع التي برزت بشكل لافت ومثلت عنصر جذب لكثير من مشاريع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، أنشأت مناطق ومراكز للتجارة والصناعات المختلفة، وتعددت أشكالها ومسمياتها وتنوعت المزايا والحوافز التي تمنحها للمشروعات المقامة بها واشتركت في كونها مثلت أدوات تسعى الدول المضيفة من خلالها إلى جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

من ناحية ثانية وعلى ضوء النظريات السابقة والعوامل التي فسرت من خلالها اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر من عدمه، فقد تم التطرق بشيء من التفصيل إلى محددات الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تنوعت تلك المحددات بين ما هو اقتصادي، سياسي، قانوني واجتماعي وثقافي، واختلفت من دولة إلى أخرى، فبالرغم من الأهمية الكبيرة للمحددات الاقتصادية كاتساع حجم السوق واحتمالات نموه، معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي، استقرار سعر الصرف والتحكم في معدلات التضخم، درجة الانفتاح التجاري وغيرها من المحددات الاقتصادية الأخرى، إلا أنه لا يمكن إنكار دور المحددات السياسية والقانونية، بما تتطلبه من توفير للاستقرار الأمني والسياسي ووضع إطار تشريعي وتنظيمي وتحفيزي ملائم.

إلا أن ما تطرقنا إليه في هذا الفصل يبين بأن مناخ الاستثمار لا يقف عند حدود المحددات التقليدية المتعارف عليها والتي تم تبيينها بل يتعداها إلى مجموعة من المؤشرات العالمية والإقليمية والتي تصدرها هيئات وجهات مختصة تقوم على تقييم مناخ الاستثمار في الدولة المضيفة وتحض باهتمام بالغ ومتابعة مستمرة من طرف الشركات متعددة الجنسيات والمهتمين بنشاط الاستثمار في الخارج.

ومع اتساع رقعة العولمة الاقتصادية، برز دور الشركات متعددة الجنسيات كقوة دافعة رئيسية لهذه الظاهرة، هذا الكيان القديم الجديد الذي عمل على تدويل عناصر الإنتاج وسعى جادا إلى التحكم الاقتصادي في الأسواق العالمية من خلال استراتيجيات وعمليات دولية متنوعة، ومن خلال خصائصه العديدة، لا يزال يثير الكثير من الشكوك في نواياه ودوافعه، ففي الوقت الذي تحاول العديد من الدول المضيفة إسالة لعاب هذه الشركات من خلال ما تقدمه من حوافز وتسهيلات وضمانات، توجه أصابع الاتهام إليه في التسبب في حدوث كثير من الأزمات الاقتصادية والسياسية للدول، وهو ما يتعين أن يتعامل معه من خلاله، في إطار حذر مطلوب وعلاقة رابع-رابع.

الفصل الثالث:

واقع الاستثمار الأجنبي المباشر

ومناخ الاستثمار

في الجزائر والمغرب

تمهيد

يعتبر استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من السياسات الاقتصادية ذات الأهمية البالغة بالنسبة لمعظم الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، بالنظر لمساهمته في سد العديد من الفجوات التي تعاني منها هذه الاقتصاديات، كما أنه يعتبر قوة دافعة لرفع معدلات النمو الاقتصادي، ولهذا الغرض فإن كل الدول تحاول توفير العديد من الحوافز والتسهيلات الضريبية والجمركية والمؤسسية وتقديم حزمة من الضمانات والتطمينات والتي تندرج جميعا في محاولة إيجاد بيئة ملائمة لتشجيع تدفق هذه الاستثمارات.

وتعتبر الجزائر والمغرب من الدول النامية التي سعت إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال مباشرة إصلاحات اقتصادية عميقة، حيث أحدثت تغييرات على مؤسساتها العمومية وسنت حزمة من النصوص والتشريعات التي من شأنها تشجيع تدفق هذه الاستثمارات إليها. وكان الهدف من فتح الباب أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة إلى الجزائر هو تنويع اقتصادها والخروج من التبعية لقطاع النفط الذي تسببت أزماته المتتالية في صعوبات مالية واقتصادية بالنسبة إلى الجزائر، إذ يمثل المصدر الرئيسي لإيرادات الدولة، في حين يطمح المغرب في الحصول على موطئ قدم في توطن قطاعات صناعية بعينها من أجل جعل اقتصاده أكثر تخصصا وتنوعا في أسواقه الخارجية، ومن أجل ذلك تسعى كل دولة لإغراء المستثمرين الأجانب بما تضمنه قوانينها وما توفره بيئتها الاستثمارية ومدى حرصها على توسعة علاقاتها واتفاقاتها الاقتصادية الدولية.

وبين هذا وذاك يحدث سباق غير معلن بين الدولتين من أجل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث أن كل استثمار تستقطبه إحدى الدولتين تتابعه الأخرى بانتباه شديد. إلا أنه ومن خلال تحليل الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدولتين من حيث قيمتها ونوعيتها يتبين بحسب المختصين عدم استبعاد فرضية "السوق والشريك"، وهي الإستراتيجية التي تتعامل بها الشركات متعددة الجنسيات مع الدولتين، حيث يلاحظ بأن جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر يحكمه الاستجابة للطلب المحلي، بينما يراود به في المغرب تحقيق أهداف تصديرية قبل السوق الداخلية.

ويأتي هذا الفصل ليقدم تحليلا اقتصاديا في واقع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة من حيث حجمها ونوعيتها وتوزيعها إلى الدولتين، وأيضا وضع البيئة الاستثمارية فيهما وهذا بالتطرق إلى مكوناتها وتصنيفاتها ضمن المؤشرات الدولية المختصة. كل هذا وأكثر ضمن المباحث الأربعة لهذا الفصل وهي:

المبحث الأول: الواقع السياسي، الاقتصادي والاجتماعي في الجزائر والمغرب.

المبحث الثاني: السياسات العامة نحو الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب.

المبحث الثالث: واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب.

المبحث الرابع: وضع الجزائر والمغرب ضمن بعض المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار.

المبحث الأول: الواقع السياسي، الاقتصادي والاجتماعي في الجزائر والمغرب

تشارك الجزائر والمغرب في العديد من الخصائص التاريخية، الثقافية، الاجتماعية والاقتصادية، كما أنها تعاني من غياب الروابط البنوية بين مختلف الأنشطة الاقتصادية ووجود خلل بين القطاعات، مما أدى إلى ارتباط اقتصادياتهما بالسوق العالمية أكثر من ارتباطهما البينية، كما عرفت الدولتان ظروفًا اقتصادية متقاربة إلى حد ما بدءًا من الخيارات الاقتصادية التي تبنتها الدولتان غداة الاستقلال والتي لم تكن في مستوى الطموحات والإمكانيات، الأمر الذي أدخلها في دوامة من المشاكل التي لا حصر لها وهو ما دفعها في نهاية الثمانينات إلى تبني سياسات التعديل الهيكلي والخوض في إصلاحات اقتصادية مستعجلة وصارمة أملها صندوق النقد الدولي، ومع الألفية الجديدة خاضت الجزائر والمغرب تجارب تنموية جديدة وعديدة كانت نتيجة التحولات الاقتصادية الدولية الراهنة، وهو ما أفرز تحديات جديدة تجسدت في اعتماد الدولتين لمخططات تنموية متوسطة وطويلة الأجل.

المطلب الأول: التطورات الاقتصادية والسياسية في الجزائر والمغرب.

من المعلوم أن السياسة والاقتصاد وجهان لعملة واحدة، فإلى جانب المحطات التاريخية والسياسية العديدة التي مرت بها الجزائر والمغرب، نجد كذلك عدة تطورات اقتصادية وإصلاحية عرفتتها الدولتان والتي كان يؤمل منها إحداث أثر بالغ في طبيعة وبنية اقتصادياتها وفي تنميتها وفي تغيير مناخ الاستثمار فيها.

الفرع الأول: تحليل الوضعية الاقتصادية للجزائر والمغرب من خلال البنية القطاعية لاقتصاد الدولتين.

تمثل القطاعات التي تشكل اقتصاديات دول المغرب العربي عموماً والجزائر والمغرب بالخصوص في قطاعات الإنتاج السلعي الذي يضم قطاعات الفلاحة (الزراعة والصيد والغابات)، الصناعات الاستخراجية، الصناعات التحويلية والأشغال العمومية (التشييد، الغاز والكهرباء والماء). أما قطاعات الخدمات الإنتاجية فتضم قطاعات التجارة والمطاعم والفنادق، السياحة، النقل والمواصلات والتخزين، التمويل والتأمين والمصارف، في حين تضم قطاعات الخدمات الاجتماعية قطاعات السكن والمرافق، الخدمات الحكومية والخدمات الأخرى. وللاطلاع على وضعية هذه القطاعات في الدولتين قمنا بإعداد الجدول التالي الذي يوضح مساهمة كل قطاع في الناتج المحلي الإجمالي:

الجدول رقم (III-02) المساهمة القطاعية في الناتج المحلي الإجمالي للدولتين لسنوات مختارة خلال الفترة (2008-2019)															
الوحدة: (%)															
القطاعات السنوات	قطاع الإنتاج السلعي					قطاع الخدمات الإنتاجية					قطاع الخدمات الاجتماعية				
	2019	2017	2015	2010	2008	2019	2017	2015	2010	2008	2019	2017	2015	2010	2008
ت.م.ب.	49.38	48.54	48.07	48.6	58.0	25.28	25.53	25.41	20.2	18.0	25.0	25.0	25.0	25.0	17.60
ت.م.ص.	36.50	38.50	41.35	40.5	40.4	21.11	22.12	18.69	19.6	20.0	29.9	31.83	29.9	29.5	30.81

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: صندوق النقد العربي، "التقرير الاقتصادي العربي الموحد"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، للأعوام: 2011 (ص ص 307 و 308)، 2016 (ص 411)، 2018 (ص 288) و 2020 (ص 286).

وفقا لمعطيات الجدول رقم (III-02)، يتضح لنا بأن كل بلد يتميز بهيمنة قطاع معين، إذ تهيمن الجزائر على قطاع الإنتاج السلعي بينما تهيمن المغرب على قطاع الخدمات الاجتماعية، فيما نجد أن هناك تقاربا بين الدولتين في قطاع الخدمات الإنتاجية خلال السنوات المختارة، وفي ما يلي تحليل للوضع القطاعية للاقتصاد الدولتين:

أولا - بالنسبة إلى الجزائر:

حققت الجزائر في عام 2019 ناتجا محليا إجماليا بلغ 169.89 مليار دولار بانخفاض قدره 4.97% عن عام 2018، حيث قدر إجمالي مساهمة قطاعات الإنتاج السلعي بأكثر من 83.90 مليار دولار ما نسبته 49.38%، مثلت منها حصة قطاع الصناعات الاستخراجية الجزء الأكبر بما يفوق 33.04 مليار دولار، ولقد ساهم ارتفاع أسعار المحروقات في الفترة الممتدة من 2008 إلى 2013 في تحقيق ناتج قياسي في هذا القطاع بلغ أكثر من 65 مليار دولار وهي التي تشكل العمود الفقري في تمويل الاقتصاد الوطني، قبل أن ينخفض في عام 2014 جراء انهيار الأسعار العالمية للنفط في النصف الثاني من نفس العام، ليعاود الارتفاع تدريجيا بحلول عام 2017 نتيجة ظهور بوادر تعافي الاقتصاد العالمي.

وجاء قطاع الإنتاج الزراعي ثانيا إذ ساهم بما مقداره 20.34 مليار دولار من الناتج المحلي الإجمالي لعام 2019، منها ما نسبته 30% تخص شعبة الخضروات لوحدها، بالإضافة إلى الإنجازات المحققة في شعبة الحبوب، حيث تضاعف الإنتاج الزراعي للجزائر في العقدين الماضيين الخمسة أضعاف نتيجة عدة إجراءات اتخذتها الدولة الجزائرية ضمن إستراتيجيتها لإحلال الواردات وتحقيق الاكتفاء الذاتي، حيث قررت الحكومة الجزائرية رفع استثماراتها في القطاع إلى 2.5 مليار دولار سنويا ضمن برنامج التنمية 2015-2019 بالإضافة إلى دخول حيز الخدمة بحلول عام 2017 خمسة (05) سدود جديدة بقدرة احتفاظ وتخزين مجتمعة بلغت 500 مليون متر مكعب والتي وسعت من مساحة الأراضي الزراعية المروية، فضلا عن التسهيلات البنكية التي أقرتها الحكومة لفئة الفلاحين لتشجيع عمليات الإنتاج والتصدير. ولكن ورغم هذه النتائج المحققة لا تزال الجزائر تعتمد في جزء كبير من غذائها على الخارج خاصة بالنسبة لشعبي الحليب والحبوب.

فيما جاءت مساهمة قطاع الأشغال العمومية معتبرة بحوالي 22.78 مليار دولار وهذا رغم الظروف المالية الصعبة التي تمر بها الجزائر ويعود هذا بالأساس إلى استكمال العديد من المشاريع الهامة التي تعول عليها الجزائر للدفع بعجلة التنمية على غرار توسعة المطار الدولي الجزائري وكذا الطريق السيار شرق - غرب والطريق السيار شمال - جنوب، هذا الأخير الذي يدخل في الإستراتيجية التصديرية الجديدة للجزائر باتجاه العمق الإفريقي.

وبقيت مساهمة قطاع الصناعات التحويلية ضعيفة ودون المستوى المطلوب مقارنة بالإمكانيات المتوفرة بالبلد، إذ لم تتجاوز عتبة 8 مليار دولار في عام 2019 وهو المستوى الذي ظلت تراوده منذ عام 2013، وبغض النظر عن الصناعات التحويلية النفطية، يبقى نصيب الصناعات التحويلية الغذائية هامشيا وهذا راجع إلى تذبذب الإنتاج الزراعي في الجزائر ما يدفع بالصناعيين إلى الاعتماد على الاستيراد لضمان الإمداد، بالإضافة إلى غياب إستراتيجية وطنية حقيقية للنهوض بهذا القطاع تكفل المرافقة الفعلية للفلاحين.

أما بالنسبة لقطاعات الخدمات الإنتاجية فحققت الجزائر ناتجا قطاعيا بلغ 42.95 مليار دولار في عام 2019، ما يمثل نسبة 25.28% من الناتج المحلي الإجمالي، حيث بلغت مساهمة قطاعات التجارة والمطاعم والفنادق وقطاعات النقل والمواصلات والتخزين 23.23 مليار دولار و 18.86 مليار دولار على التوالي.

ثانيا - بالنسبة إلى المغرب:

وحقق المغرب في عام 2019 ناتجا محليا إجماليا قدره 119.70 مليار دولار، بزيادة عن عام 2018 بنسبة بلغت 1.51% كانت مساهمة قطاعات الإنتاج السلعي منها 43.70 مليار دولار، واستحوذ قطاع الصناعات التحويلية على ما يقارب من 17.85 مليار دولار من الناتج المحلي الإجمالي المحقق، وهو ما يؤكد التطور الملحوظ لهذا القطاع وبخاصة الصناعات التحويلية غير البترولية. حيث انتقل من 6 مليار دولار عام 2000 إلى 12.9 مليار دولار عام 2009 ليصل إلى 15.11 مليار دولار عام 2013، وهذا راجع لتطورات الإنتاج الزراعي بالمغرب. (مزبان، 2016، صفحة 47).

أما في السنوات التي تلت عام 2013 وإلى غاية عام 2018 تدعم قطاع الصناعات التحويلية بمستويات أداء مرتفعة لقطاعات عديدة على غرار قطاع السيارات، قطاع النسيج وقطاع الخدمات، والذي تزامن مع انطلاق مخطط تسريع التنمية الصناعية في المغرب (2014-2020). فلقد حقق المغرب مستويات قياسية في مجال صناعة السيارات جعلت منه في صدارة الدول الإفريقية متقدما على جنوب إفريقيا، إذ بلغ عدد السيارات المنتجة لمجموعة "رونو" الفرنسية في عام 2018 أكثر من 400 ألف سيارة الموجهة للتصدير إلى الأسواق الأوروبية والإفريقية والآسيوية. (العين الإخبارية، 2019)

ويأتي القطاع الزراعي ثانيا من بين قطاعات الإنتاج السلعي من حيث أهميته ومساهمته في الناتج المحلي للمغرب، فلقد بلغت مساهمته 13.37 مليار دولار في عام 2019، وتعمل السلطات المغربية على هذا القطاع كرافع أساسي للاقتصاد المغربي لما يكتسبه من أهمية في تحقيق العديد من المكتسبات على غرار التشغيل والرفع من وتيرة التصدير. ويعاب على الإنتاج الزراعي في المغرب بالتذبذب لارتباطه القوي بالتساقطات المطرية وعدم قدرته على تغطية احتياجات البلد حتى خلال السنوات الجيدة بالرغم من تحسن مؤشرات مقارنة بعام 2016 أين حقق 12.5 مليار دولار.

وبلغ الناتج المحلي الإجمالي المحقق في قطاعات الخدمات الإنتاجية 25.27 مليار دولار في عام 2019، بزيادة طفيفة عن ما حققه في عام 2018، حيث ساعد تحسن أداء قطاع النقل والمواصلات والتخزين، قطاع التمويل والتأمين والمصارف وكذا قطاع التجارة والمطاعم والفنادق على تحقيق هذا الاستقرار.

ويشهد النشاط السياحي في المغرب ارتفاعا ملحوظا منذ عام 2004 مدعوما بالإجراءات التي نفذتها السلطات العمومية ومهنيي القطاع كجزء من إستراتيجية القطاع لعام 2010. (ONU, 2010, p. 53)

إذ تعتبر السياحة في المغرب مصدرا هاما للثروة، فهي تمثل حوالي 7% من الناتج المحلي الإجمالي للمغرب، كما يعتبر القطاع مصدرا ممتازا للشغل حيث ساهم في إنشاء 550000 منصب شغل مباشر عام 2019، أي ما يعادل 5% من إجمالي نسبة الشغل في الاقتصاد المغربي. (وزارة السياحة والصناعة التقليدية والنقل الجوي والاقتصاد الاجتماعي، 2020)

الفرع الثاني: مسار الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة في الجزائر والمغرب.

اعتمدت كل من المغرب عام 1983 والجزائر عام 1989، على برامج الجيل الأول من الإصلاحات الاقتصادية، أو ما يسمى ببرامج التصحيح الهيكلي، بمساعدة كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وذلك بعد تردي مختلف المؤشرات الاقتصادية الأساسية وبلوغ الاحتياطات الأجنبية مستويات حرجة، خاصة بالنسبة للمغرب، أيما فقط قبل إبرامهما برنامجين للتصحيح الاقتصادي

وذلك لإعادة بعث النمو الاقتصادي على أسس سليمة وإعادة التوازن المفقود بفعل السياسات التوسعية التي كانت متبعة من قبل تبني برامج التصحيح الهيكلي.

أولا - مسار الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر:

أظهرت الأزمة البترولية لعام 1986 الهشاشة المالية للاقتصاد الجزائري المعتمد شبه كلياً على الريع البترولي، حيث كانت النتائج كارثية على صعيد كل المؤشرات الاقتصادية الداخلية والخارجية وأصبح طلب دعم الهيئات المالية الدولية ضرورة ملحة، ومرت الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الجزائر بعدة مراحل، نلخص كل منها في ما يلي:

1- الاتفاق الأول للاستقرار الائتماني (ماي 1989 إلى ماي 1990): تميز النصف الثاني من الثمانينات بوضعية اقتصادية جد صعبة للجزائر نتيجة انخفاض سعر البترول المفاجئ عام 1986، حيث انخفضت تبعاً لذلك مداخيل الصادرات الجزائرية من المحروقات إلى 50%، إذ وبعد إبرام اتفاقية الاستعداد الائتماني الأول مع صندوق النقد الدولي في 1989/04/31.

باشرت السلطات العمومية في الجزائر في تنفيذ العديد من الإجراءات لتحقيق الاستقرار الاقتصادي والإصلاحات الهيكلية، ومن أهم ما تم اتخاذه من إجراءات وتدابير:

✍️ استقلالية المؤسسات الاقتصادية العمومية.

✍️ إصلاح نظام الأسعار وجعلها أكثر مرونة تمهيدا لتحريرها فيما بعد، مع بداية التخلي التدريجي عن دعمها.

✍️ وضع الإطار القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إدراكاً لأهميتها في عملية التنمية وإعفاءها مبدئياً من الضرائب. (بوخرص، 2017، صفحة 201)

✍️ الإصلاح المالي والبنكي من خلال صدور قانون النقد والقرض (90-10) المؤرخ في 14 أبريل 1990 والذي كان يهدف إلى استقلالية البنك المركزي عن الخزينة والبنوك التجارية من جهة وعن التطهير المالي لمديونية الخزينة والمؤسسات العمومية من جهة أخرى، وتحرير حركة رؤوس الأموال مع الخارج أي السماح بدخول رؤوس الأموال للأغراض الإنتاجية والخدماتية. (بن يخلف، 2013، صفحة 129)، إذ حسب نصوص قانون النقد والقرض فإنه يرخص لغير المقيمين بتحويل أموالهم إلى الجزائر لتمويل كل الأنشطة الاقتصادية غير المخصصة للدولة أو للمؤسسات أو لأي شخص معنوي مشار إليه صراحة بموجب نص قانوني. (جوامع، 2015، صفحة 274)، وهو ما يعد تشجيعاً للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

✍️ إصلاح النظام الضريبي مع تخفيض الضغط الجبائي ومراجعة التعريفات الجمركية، حيث وضع قانون المالية لعام 1991 أسس الإصلاح الضريبي الذي طبق ابتداءً من عام 1992. (لموتي، 2016، صفحة 68)

✍️ تخفيض قيمة العملة الوطنية، حيث عرف الدينار خلال 3 أشهر بين نهاية 1990 ومارس 1991، تخفيضاً قدره 70%، دون أن تعلن السلطات عنها رسمياً، لينتقل سعر صرف الدولار من 10.476 دج إلى 17.8 دج.

(بوخرص، 2017، صفحة 202)

لكن عملية تقييم هذه الإصلاحات أظهرت العديد من العيوب والنقائص قللت من أهمية هذه الإصلاحات ونتائجها، وما زاد الوضع تعقيداً هو الوضع الأمني الذي عاشته الجزائر آنذاك، مما أنتج ضرورة الذهاب إلى دفعة ثانية من الإصلاحات الاقتصادية.

2- الاتفاق الثاني للاستقرار الائتماني (جوان 1991 إلى مارس 1992): أمضت الجزائر مع صندوق النقد الدولي على اتفاق الاستقرار الائتماني الثاني في جوان 1991 ومدته 10 أشهر، تكملة للاتفاق الأول، من أجل تعميق الإصلاحات، وبناء على هذا الاتفاق التزم صندوق النقد الدولي بتقديم قروض أخرى موزعة على أربعة أقساط، بشرط الالتزام بتنفيذ بنود الاتفاق الموقع بخصوص الإصلاحات الاقتصادية، التي تضمنها رسالة حسن النية والتي تمحورت في النقاط التالية (خالفي، 2014، صفحة 85):

✍ مواصلة تخفيض قيمة الدينار الجزائري من أجل الوصول إلى قابلية التمويل.

✍ مواصلة تحرير أسعار المواد الواسعة الاستهلاك.

✍ ضرورة تحقيق فائض في الميزانية لتمويل التطهير المالي للمؤسسات.

✍ التحكم في التضخم وتثبيت معدل الكتلة النقدية.

✍ تحرير التجارة الخارجية وتنويع الصادرات خارج المحروقات.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن الاتفاقيتين السابقتين لم تأتيا بالنتائج المرجوة، ما عدا بعض النتائج الجزئية مثل: تحرير بعض الأسعار تحرير التجارة الداخلية والخارجية، تشجيع القطاع الخاص والاستثمار الأجنبي... إلخ، ومن أهم هذه النتائج المحققة من الاتفاقيتين السابقتين نسجل (بوخرص، 2017، الصفحات 204-205):

✍ زيادة الإيرادات العامة بنسبة 43% ما بين (88-91) وهذا راجع لسببين: ارتفاع أسعار البترول في السوق الدولية (حرب الخليج) وانخفاض قيمة الدينار الجزائري (انزلاق الدينار ثم التخفيض الرسمي في 1991) بنسبة تفوق 60%.

✍ تحول العجز في الميزان التجاري من 3% من الناتج الداخلي الإجمالي سنة 1988 إلى فائض نسبته 6% من هذا الناتج سنة 1991.

✍ ارتفاع معدل التضخم إلى 22.8% عام 1991 ثم 31.8% عام 1992 بعدما كان في حدود 10.3% في المتوسط خلال الخمس سنوات السابقة.

✍ تدهور مؤشرات المديونية الخارجية بشكل واضح، إذ ارتفعت مدفوعات خدمة الدين إلى الصادرات ارتفاعا كبيرا وهذا بسبب الاعتماد على القروض القصيرة الأجل.

3- الاتفاق الخاص ببرنامج الاستقرار الاقتصادي (أفريل 1994 إلى مارس 1995): شهدت الفترة ما بين 1992-1993 مواصلة الحكومة الجزائرية سلسلة إصلاحاتها الاقتصادية والقانونية بإصدار (جوامع، 2015، الصفحات 274-275):

✍ المرسوم التشريعي رقم (93-12) المؤرخ في أكتوبر 1993 المتعلق بترقية الاستثمارات، والذي ألغى النظرة القديمة التمييزية بين الاستثمار الخاص العام وأدى إلى إنشاء حرية الاستثمار بالشكل المرغوب من صاحب المشروع ووضع نظام تشجيعي وتوجيهي للاستثمار، وخضوع الاستثمار إلى نظام بسيط للإشهار، وتكريس ضمانات للمستثمر وخاصة حرية تحويل رؤوس الأموال المستثمرة ومداخيلها واللجوء إلى التحكيم الدولي في حالة النزاع.

✍ المرسوم التشريعي رقم (93-08) المؤرخ في 25 أفريل 1993 المتعلق بمراجعة القانون التجاري وخاصة توسيع الأشكال القانونية للشركات وكذا إدخال أدوات جديدة في التجارة "Factoring" أو "Titrisation" والتمويل التجاري "Leasing".

✍ ولكن هذه الفترة شهدت أيضا إختلالات مالية داخلية وخارجية خطيرة بسبب إصرار الحكومة الجزائرية على مواقفها فيما يخص رفض إعادة جدولتها ديونها الخارجية، تخفيض الدينار وخصوصة المؤسسات العمومية، بالرغم من جهرها بمفاوضاتها مع صندوق النقد

والبنك الدوليين، ويمكن الوقوف على خطورة الوضع من خلال استقراء المعطيات الاقتصادية التالية (بن نعمون، 2016، الصفحات 67-68):

تراجع قيمة الصادرات نتيجة الانخفاض الحاد لأسعار البترول، حيث بلغ سعر البرميل الواحد 17.5 دولار عام 1993 بعدما كان في حدود 24.5 دولار في عام 1990.

بلغت خدمة الدين الخارجي في عام 1993 حوالي 10 مليارات دولار، أي ما نسبته 82.2% من قيمة الصادرات.

انخفاض سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي عام 1993 ليبلغ 23.3 دج للدولار الواحد (بعدما كان 4.90 دج في عام 1987).

تسريح العديد من عمال المؤسسات العمومية والتراجع الكبير الذي عرفه النشاط الاقتصادي وهو رفع من عدد البطالين في الدولة ليبلغ عام 1993 أكثر من 1.2 مليون بطل.

ارتفاع نسبة التضخم خاصة بسبب ارتفاع الأجور بنسبة 20% سنويا خلال الفترة من 92-93.

تراجع مصداقية الجزائر لدى مؤسسات الجدارة الائتمانية وضمن الصادرات، والذي تسبب في ارتفاع تكلفة القروض التجارية وساهم في زيادة تكلفة المواد المستوردة، وهو ما تسبب في تفاقم ظاهرة التضخم الذي بلغت نسبته عام 1993 قرابة 40%.

الوضع المالي الصعب الذي عاشته الجزائر في عام 1993 تسبب في توقف عملية التطهير المالي للمؤسسات القطاع العام. ومن أجل رفع هذه الضغوط، قامت السلطات الجزائرية بالاتفاق مع صندوق النقد الدولي بمباشرة برنامج للاستقرار الاقتصادي خلال الفترة (1994-1995) واتخذت عدة إجراءات هي (جوامع، 2015، الصفحات 276-277):

ضبط الإنفاق العام وتشديد السياسة النقدية لاحتواء الطلب الكلي وتحقيق التوازن الداخلي والخارجي مع مرور الزمن.

تخفيف الضغوط الفورية الناتجة عن ارتفاع أعباء الدين الخارجي وذلك بإعادة جدولة ما يزيد عن 17 مليار دولار على مدى سنوات البرنامج الأربع.

تعديل الأسعار النسبية وتحرير التجارة الخارجية وتخفيض الرسوم الجمركية من 60% إلى أقل من 50% ومن 50% إلى 45%.

تخفيض قيمة العملة بنسبة 40.17% في أبريل 1994، وتعديل قيمة الدينار القابل للتحويل إلى عملات أجنبية.

إزالة سقف أسعار الفائدة على القروض من القروض التجارية إلى الجمهور.

إلغاء الدعم لمعظم السلع وتوسيع ذلك حتى على المواد الأساسية.

تثبيت كتلة أجور عمال الوظيف العمومي وضبط التحويلات الحكومية وتخلي الخزينة عن استثمارات القطاع العام وفتح المجال أمام تمويلات البنوك.

استعمال آليات تسمح بالانتقال إلى اقتصاد السوق والشروع في إصلاحات هيكلية للمؤسسات وإغفائها من تسديد الديون للخزينة.

نجحت هذه الإجراءات نسبيا وبشكل مؤقت في تحقيق التوازنات النقدية والمالية على المستوى الكلي من خلال:

انخفاض عجز الميزانية من 8.7% عام 1993 إلى 4.4% عام 1994، انخفاض معدل التضخم إلى 38.5%، تحسن احتياطي الصرف أين بلغ 2.64 مليار دولار عام 1994.

بالموازاة مع هذه النتائج، حدثت العديد من الاختلالات أثرت على الوضعية الاقتصادية والاجتماعية العامة للجزائر، فلقد تم حل 88 مؤسسة عمومية، واستمرت الديون الخارجية في الارتفاع، بالإضافة إلى تزايد حجم البطالة وانخفاض عوائد الصادرات. كما شهد عام 1994 إنشاء الوكالة الوطنية للاستثمار الخاص من أجل تسهيل الإجراءات الإدارية والتخفيف من العراقيل والتعقيدات البيروقراطية التي أعاقت المستثمرين الخواص، إلا أنها لم تحقق الأهداف المرجوة. (سليم، 2017، صفحة 220)

4- الاتفاق الخاص بتسهيلات التمويل الموسعة (أفريل 1995 إلى مارس 1998): بعد المعالجات الجزئية كان من الضروري الانتقال في المرحلة اللاحقة إلى تدابير أكثر عمقا من أجل المعالجة الجذرية للمشاكل التي كان يعاني منها الاقتصاد الجزائري، هذا الاتفاق مكن الجزائر من إعادة جدولة نصف ديونها الخارجية أي مبلغ 17.53 مليار دولار مع نادي باريس ولندن، كما مكنتها من الحصول على ما مجموعه 1.8 مليار دولار من القروض والتسهيلات المالية من قبل صندوق النقد الدولي. (بن نعمون، 2016، الصفحات 71-72)

وكان هذا الاتفاق يهدف إلى تحقيق أربع (04) أهداف رئيسية (خالفي، 2014، صفحة 88):

✍ رفع معدل النمو الاقتصادي بغية استيعاب الزيادة في القوة العاملة وخفض البطالة تدريجيا.

✍ الإسراع في مواكبة معدلات التضخم السائدة في الجزائر مع المعدلات السائدة في البلدان الصناعية.

✍ خفض التكاليف الانتقالية للتعديل الهيكلي على قطاعات البناء والإسكان الأكثر تضررا.

✍ استعادة قوة ميزان المدفوعات مع تحقيق مستويات ملائمة من احتياطات النقد الأجنبي.

بالإضافة إلى وضع إطار تشريعي للخصوصية والانطلاق فعليا في عملية خصخصة المؤسسات العمومية التي تعاني من صعوبات مالية وتسييرية.

وللوصول إلى هذه الأهداف تم اتخاذ مجموعة من القرارات نذكر منها (الموتى، 2016، صفحة 76):

✍ حل أو إعادة التنظيم والتطهير المالي للمؤسسات العمومية.

✍ إنشاء شركات للتأمين على الصادرات من أجل تنويع الصادرات وترقيتها.

✍ إنشاء البنوك الخاصة برأس مال محلي أو مختلط أو فروع لبنوك أجنبية.

✍ إنشاء بورصة القيم المنقولة لتدعيم خصخصة المؤسسات العمومية.

✍ إصدار الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995 والذي عدل بالأمر 97-12 المتعلق بخصخصة المؤسسات العمومية

لتبدأ العملية بعرض عام 1995 خمسة فنادق للخصوصية، إلا أن العملية فشلت بسبب عدم وجود أطراف محلية أو أجنبية

مهمة بالعرض، أما في عام 1998 فقد تم عرض 140 مؤسسة عمومية للخصوصية، ليتم بعدها أيضا حل 935 مؤسسة

من أصل 1324 مؤسسة، فيما اعتبره البعض في ذلك الوقت سياسة تصفية وليست سياسة خصخصة بمعناها الحقيقي.

ولكن عملية الخصخصة في الجزائر لم ترقى إلى الهدف المرجو منها بسبب عديد العراقيل المتعلقة أساسا بالعجز المالي للمؤسسات

المعرضة للخصوصية، مشكل العقار، المحيط الخارجي غير المشجع على الاستثمار وصعوبة التعامل مع مشكل العمالة حيث تم التضحية

بجوالي 500 ألف عامل. (حبش، 2014، صفحة 126)

ويبرز الواقع الاقتصادي الذي أفرزه هذا الاتفاق إلى أن هناك تحسنا واضحا في معظم المؤشرات الكلية وأهمها:

سجلت الميزانية العامة تحسنا مستمرا حيث انتقلت من عجز بلغ 4.4% عام 1994 إلى فائض بلغ 3%، 2.4% و 2.9% من الناتج المحلي الإجمالي خلال أعوام 96، 97 و 98 على التوالي.

انخفض المستوى العام للأسعار حسب مصادر صندوق النقد الدولي من 29% عام 1994 إلى 18.7% عام 96 ثم إلى 5.7% و 5% خلال عامي 97 و 98 على التوالي.

سجل ميزان المدفوعات نتائج مقبولة وذلك نتيجة لانخفاض ضغط المديونية وكذا للمساعدات الأجنبية، حيث حقق الحساب الجاري فائضا عامي 96 و 97 قدره 1.25 مليار دولار على التوالي. (دموم ز، 2015، صفحة 13)

إلا أنه ورغم هذه النتائج المحققة، بقي التحدي الكبير الذي واجهته السلطات العمومية في الجزائر هو مشكل البطالة والتي انتقلت معدلاتها من 23% عام 1993 إلى 29.2% عام 1999، فظاهرة البطالة في الجزائر لم تكن بالجديدة، إلا أنها تفاقمت بفعل حل الكثير من المؤسسات العمومية وتسريح العمال في إطار برامج الخوصصة وتطهير المؤسسات العمومية، وكذلك بسبب ارتفاع معدلات النمو الديمغرافي في الجزائر، حيث تزايد حجم القوة العاملة من 5.85 مليون عام 1990 إلى ما يزيد عن 8.25 مليون عام 1998.

5- الإصلاحات في إطار برامج النمو الاقتصادي (2001 إلى 2019): واصلت السلطات الجزائرية في هذه المرحلة سلسلة إصلاحاتها الاقتصادية وذلك بتطبيق برامج تنموية توسعية واعدة للفترة (2001-2019)، والتي اهتمت بالتنمية الاقتصادية والإنعاش الاقتصادي، أو ما يعرف ببرامج الجيل الثاني من الإصلاحات أو برامج الإنفاق العام، وفي ما يلي أهم مضامين هذه البرامج:

1-5- برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004): خصص لهذا البرنامج مبلغ 525 مليار دينار، ووجه أساسا للعمليات والمشاريع الخاصة بدعم المؤسسات والنشاطات الإنتاجية الفلاحية، تقوية الخدمات العمومية في المجالات الكبرى كالري، النقل، الهياكل القاعدية، تحسين الإطار المعيشي للسكان، دعم التنمية المحلية وتنمية الموارد البشرية. وتزامنت هذه العمليات مع سلسلة من الإجراءات الخاصة بالإصلاحات المؤسساتية ودعم المؤسسات الإنتاجية الوطنية. (بوفليح، 2012، صفحة 252)

ويمكن القول أنه ضمن هذا البرنامج استطاع الاقتصاد الجزائري أن يحقق نوعا من التقدم، فقد ارتفع الناتج المحلي الخام من 4078.7 مليون دينار جزائري عام 2000 إلى 5126.7 مليون دينار جزائري عام 2004، وانخفضت البطالة من 29.5% في بداية تطبيق البرنامج إلى 17.7% عام 2004. (جوامع، 2015، صفحة 278)

2-5- البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي (2005-2009): يعتبر البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي برنامجا غير مسبوق في تاريخ الجزائر من حيث قيمته والتي بلغت في شكله الأصلي 4203 مليار دج، حيث أضيف له بعد إقراره برنامجين خاصين، أحدهما بمناطق الجنوب بقيمة 432 مليار دج وآخر بمناطق الهضاب العليا بقيمة 668 مليار دج، زيادة على الموارد المتبقية من مخطط دعم الإنعاش الاقتصادي والمقدر بـ 1071 مليار دج، والصناديق الإضافية المقدرة بـ 1191 مليار دج والتحويلات الخاصة بحسابات الخزينة بقيمة 1140 مليار دج.

وشمل هذا البرنامج الضخم في مضمونه خمسة محاور رئيسية كبرى: تحسين ظروف معيشة السكان 45.5%، تطوير المنشآت الأساسية 40.5%، دعم التنمية الاقتصادية 8%، تطوير الخدمة العمومية 4.8% وتطوير تكنولوجيا الاتصال 1.1%.

(صالح و منقاش، 2012، صفحة 172)

وأما عن نتائج هذا البرنامج على الصعيد الاجتماعي، فتمثلت في توسيع عملية التشييد السكني في جميع صيغه، أما على صعيد البنية التحتية فقد تم ترميم وتطوير 67369 كلم من شبكات الطرقات، إضافة إلى ما سبق تم تسجيل معدلات نمو موجبة للنتائج الداخلي الخام الحقيقي التي بلغت 5.90% كأقصى قيمة لها عام 2005 كما بلغت أدنى قيمة لها وهي 1.60% عام 2009، كما عرفت معدلات البطالة المرتفعة تراجعاً محسوساً، حيث انخفضت من 15.30% عام 2005 إلى حدود 10.2% عام 2009. (عقون وآخرون، 2018، صفحة 204)

3-5- برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014): دخل برنامج توطيد النمو الاقتصادي حيز التنفيذ بالمصادقة على قانون المالية لعام 2011، وخصص له مبلغ ضخم قدره 21234 مليار دج، استهدفت الحكومة من خلال هذا البرنامج استكمال المشاريع الكبرى الجاري إنجازها وبالخصوص في قطاعات السكة الحديدية والطرق والمياه بمبلغ 9700 مليار دج، وإطلاق مشاريع جديدة بمبلغ قدره 11534 مليار دج تهدف إلى تحسين الظروف المعيشية للسكان والتخفيف من البطالة، وكان من أهم أهداف البرنامج دفع قطاع الأشغال العمومية، دعم الجماعات المحلية والأمن، القضاء على مشكل السكن، تحسين المستوى الصحي، النهوض بالبحث العلمي والتكنولوجيات الجديدة للإعلام والاتصال. (فنادزة، 2018، الصفحات 145-146)

وشهدت هذه الفترة انتعاشاً على مستوى بعض المؤشرات، حيث ارتفع معدل نمو الناتج المحلي من 2.4% عام 2011 ليصل عام 2012 إلى 2.5% ويحقق أعلى نتيجة له ببلوغه 3.4% عام 2014، أما فيما يخص معدلات التضخم فعرفت هي الأخرى في هذه الفترة تذبذباً حيث انتقلت من 4.5% عام 2011 لتصل إلى 8.9% عام 2012 وتستقر عند 4.5% عام 2014، في حين أن الدين الخارجي عرف انحصاراً وانخفاضاً حيث بلغ عام 2011 نسبة 2.2% ليصل إلى 1.8% عام 2012 وليستقر في الأخير عند 1.3% في عام 2014. (سليم، 2017، صفحة 231)

4-5- برنامج النمو الجديد (2016-2019): من أجل استكمال عملية التنمية التي باشرتها الدولة الجزائرية منذ 2001 ومن أجل تعزيز مقاومة الاقتصاد الجزائري أمام انعكاسات الأزمة المالية العالمية وبغية تطوير اقتصاد تنافسي ومتنوع، تبنت الحكومة برنامجاً جديداً لإنعاش القطاعات التي لازالت في قيد الإنجاز والعمل على تطبيق محاولات جديدة بإمكانها النهوض بالاقتصاد الوطني من خلال تجسيد البرنامج العمومي للاستثمار للفترة الممتدة ما بين 2015-2019 بفضل احتياطي صرف ناهز 200 مليار دولار وأرصدة صندوق ضبط الإيرادات قدرها 5600 مليار دج، وديون خارجية منعدمة تقريباً. (الشروق أون لاين، 2014)

ولكن مع حلول عام 2015 استمر انخفاض أسعار البترول والذي بدأ منذ النصف الثاني من عام 2014، ما أنتج وضعاً اقتصادياً صعباً، الأمر الذي دفع بالسلطات في الجزائر إلى تبني إجراءات كان الهدف منها ترشيد النفقات العامة، بحيث تم إغلاق حساب هذا البرنامج مع تاريخ 31 ديسمبر 2016، وفتح حساب باسم برنامج الاستثمارات العمومية بمبلغ قدره 300 مليار دج. (مسعودي، 2017، صفحة 221)

ويرمز نموذج النمو الجديد الذي اعتمده السلطات العليا في الجزائر في عنصر موازنته 3 أهداف رئيسية لعام 2019 (Ministère des Finances Algerien, 2016, p. 2):

👉 تحسين الإيرادات الضريبية العادية بالشكل الذي يمكنها من تغطية معظم نفقات التسيير.

👉 تحقيق انخفاض محسوس في عجز الخزينة خلال نفس العام.

للمتابعة الموارد الإضافية اللازمة في السوق المالية الداخلية.

أما على صعيد التحول الهيكلي للاقتصاد، فيراد من هذا النموذج تحقيق مجموعة من الأهداف خلال الفترة (2020-2030) (عقون و آخرون، 2018، صفحة 208):

للمتحقق معدل نمو سنوي خارج قطاع المحروقات بنسبة 6.5%، وارتفاع محسوس للناتج الداخلي الخام الفردي الذي ينتظر أن يتضاعف بـ 2.3 مرة.

للمرفع مساهمة الصناعة التحويلية في الناتج الداخلي الخام من 5.3% عام 2015 إلى 10% بحلول عام 2030.

للمتحديث القطاع الفلاحي قصد بلوغ الأهداف المرتبطة بالأمن الغذائي وتنويع الصادرات.

للمتحويل الطاقوي الذي يسمح بتخفيض معدل النمو الاستهلاك الداخلي للطاقة (من 6% سنويا في عام 2015 إلى 3% سنويا بحلول عام 2030)، وذلك بإعطاء سعر عادل لاستهلاك الطاقة واقتصاد عملية الاستخراج من باطن الأرض على ما هو ضروري فعلا للتنمية دون غيره.

للمتنويع الصادرات من أجل دعم تمويل نمو اقتصاد متسارع.

ثانيا - مسار الإصلاحات الاقتصادية في المغرب:

كان لارتفاع أسعار النفط وحالات الجفاف التي مر بها الاقتصاد المغربي منذ بداية عام 1980 آثارا سلبية على الاقتصاد المغربي الأمر الذي أدى إلى تزايد العجز الحكومي وتفاقم مشكلة المديونية، ما دفع بالمغرب إلى طرق باب الاستدانة الخارجية مبكرا من خلال الاتفاق الذي تم مع صندوق النقد الدولي من أجل الانطلاق في مسعى التصحيح الاقتصادي منذ عام 1983، وفي ما يلي عرض لأهم محطات الإصلاحات الاقتصادية في المغرب:

1- برنامج التقويم الهيكلي (1983 إلى 1992): خضع المغرب لسياسة التقويم الهيكلي بصفة رسمية من 1983 إلى 1993 وذلك بعد أن عانى مشاكل مالية كبرى تمثلت أساسا في نسبة عجز الميزانية التي بلغت حوالي 12% عام 1983، كما أن الدين العمومي كان قد وصل إلى 82%، فيما لم يكن يتجاوز الاحتياطي من العملة الصعبة يومين سنة 1983 والتضخم كان في حدود 10%. (مغرس، 2012)

وكان هذا البرنامج ملزما لكونه تم بالاتفاق مع صندوق النقد الدولي فيما يتعلق بالاقتصاد الكلي ومع البنك الدولي بالنسبة للجانب الهيكلي، إذ تابعت المؤسسات تنفيذ هذا البرنامج. (دمدوم ز.، 2015، صفحة 103)

وكان الهدف من هذا البرنامج تحقيق ثلاثة عناصر أساسية وذات أولوية بالنسبة إلى المغرب (بن يخلف، 2013، صفحة 101):

1-1- الهدف الأول: تحفيز الصادرات عن طريق التخفيض التدريجي للعملة ما بين 1983 و 1987 ليصل إلى 50% بالمعنى النقدي وأكثر من 20% بالمعنى الفعلي.

1-2- الهدف الثاني: تخفيض الطلب الداخلي الإجمالي لتقليل الضغط على ميزان المدفوعات وعلى الأسعار عن طريق سياسة الموازنة المالية والسياسة النقدية.

1-3- الهدف الثالث: ترقية الاستثمارات في المجال الصناعي عن طريق تحرير التجارة الخارجية. ويمكن القول إن برنامج التقويم الهيكلي نجح نسبيا في الحد من تفاقم اختلال التوازنات الكبرى وكبح جماح نزعة الإنفاق، فقد انخفضت نسبة نفقات التسيير من

الناتج الداخلي الخام من 16.5% عام 1983 إلى 14.5% عام 1992، في المقابل عرفت المدخيل الجبائية وغير الجبائية نموا منتظما. والظاهر أن إصلاح الجبائية كأحد الأولويات التي راهن عليها البرنامج لاستعادة التوازنات مكنت من تحسين مستوى الموارد من خلال تجاوز بعض عيوب النظام الضريبي. (الحيالي، 2015، الصفحات 269-270)

وخاصة بعد إصدار النظام الجبائي المحلي عام 1989، والذي أعطى استقلالا ماليا حقيقيا وبعض الموارد ذات التمويل الخارجي من أجل تأهيل الجماعات المحلية لخوض الميدان الاقتصادي. (ستارتايمز، 2009)

كما عرف قطاع التصدير تطورا نسبيا، حيث انتقلت حصة الصادرات من الناتج الداخلي الخام من 12.8% عام 1980 إلى 16.3% عام 1990.

بيد أن خلف هذا النجاح النسبي تنحجب إخفاقات مريرة، فطموح عقلنة السياسة الاقتصادية زج بالمغرب في شرك عجزات كبرى على صعيد جبهة النمو وتنشيط الديناميكية الإنتاجية، فالانضباط الموازي أثر سلبا على نفقات الاستثمار. فقد انخفضت من 12.5 مليار درهم بمعدل 13.4% من الناتج الداخلي الخام عام 1982 إلى 7.3 مليار درهم بمعدل 6.5% عام 1989، ومس التشفير أيضا النفقات الموجهة إلى قطاعات الفلاحة والصناعة والنقل والتجارة، بحيث تناقصت نسبتها من النفقات الإجمالية من 21.8% عام 1983 إلى 13.7% عام 1988. (الحيالي، 2015، صفحة 270)

2- فترة ما بعد التقويم الهيكلي (1993 إلى 1999): بدأت هذه الإصلاحات بعد تحول اتفاقية (الغات) إلى منظمة التجارة العالمية عام 1994، فقد أصبحت المغرب ملزمة بتنفيذ بنود هذه الاتفاقية، التي بدأ العمل بها في عام 1995، إذ لجأت الحكومة إلى تخفيض سعر صرف العملة الوطنية أمام العملات الأجنبية بهدف تقييد الواردات وتشجيع الصادرات، استنادا إلى تأثير عوامل القدرة التنافسية للسلع المغربية في السوق الدولية المتمثلة بالتنوع والجودة، كما قامت بإزالة القيود الكمية على الواردات وحولت نظام التجارة من نظام الحصص والأسعار الجبرية إلى نظام الرسوم الجمركية. (دمدوم ز، 2015، صفحة 107)

إلا أن تخفيض سعر صرف العملة الوطنية تسبب في ارتفاع الأسعار الداخلية وبالتالي أثر سلبا على التنمية الاجتماعية، ولحاول التخفيف من انعكاسات هذه السياسة تبنت الحكومة المغربية برنامج الأولويات الاجتماعية في عام 1993، والذي بدأ العمل به موسم 1996-1997 وانتهى في عام 2003 وشمل 14 إقليما، حيث توزعت محاوره على التعليم الأساسي، الصحة الأولية والتنمية الوطنية. إلا أنه وبالرغم من تحقيق هذه الإصلاحات عددا من أهدافها الكمية، أخفقت في أن تكون مدخلا لحل للمشكلات القائمة. (مغرس، 2005)

أما في مجال الخوصصة، فقد اعتمدت الحكومة المغربية عام 1990 القانون رقم 89-39 المؤذن بموجبه تحويل منشآت عامة إلى القطاع الخاص، ويضم لائحة المؤسسات والمقاولات العمومية المراد خوصصتها. (www.hespress.com, 2019)

حيث شهد عام 1993 انتهاج برامج خوصصة طموحة، فبعد بيع مؤسستين فقط في عام 1993، شرع في برنامج واسع شمل 45 مؤسسة في 30/09/1996 منها 27 مؤسسة صناعية و18 فندقا وارتفع على إثرها معدل المساهمة الأجنبية في المؤسسات المغربية إلى 37%. (منة، 2001، صفحة 244)، حيث استفادت كل من فرنسا وإسبانيا لوجدهما على أكثر من ثلثي عمليات خوصصة المؤسسات المغربية منذ عام 1993. (ONU, 2010, p. 10)

كما اتسمت هذه الفترة بتسريع وتيرة تحرير الاقتصاد وانفتاحه على العالم، وخاصة بعد إبرام اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي عام 1996 والذي ساهم في ارتفاع معدل درجة انفتاح الاقتصاد المغربي من 51.4% خلال الفترة 1990-1995 إلى 54% خلال الفترة 1996-1999. (MEFRA, 2000, p. 8)

وتشير إحصائيات هذه الفترة إلى استمرار انخفاض قيمة الدرهم المغربي ليصل عام 1993 إلى 9.65 درهم لكل دولار بنسبة انخفاض بلغت 13.8% عن عام 1989، لكنه بدأ بالارتفاع خلال السنوات اللاحقة ليصل إلى 8.80 درهم لكل دولار عام 1996. وكذلك الحال بالنسبة للميزان التجاري الذي عرف تدهورا بسبب تزايد أحجام وأسعار الاستيراد وخصوصا الطاقة، كما أن أغلب الصادرات الصناعية والاستخراجية مثل الفوسفات والمنتجات المعدنية كانت موجهة إلى السوق الأوروبي بأسعار محددة بعملة دولية هي الدولار، مما يعني عدم تأثر القسم الأكبر من الصادرات بانخفاض سعر صرف الدرهم، أما عجز الحساب الجاري فقد ارتفع إلى 1.186 مليون دولار عام 1995 بسبب موجة الجفاف التي تعرض لها المغرب، ثم انخفض إلى 35 مليون دولار في عام 1997، إلا أنه عاود الارتفاع من جديد وبشكل مستمر.

كما أن نسبة خدمة الدين الخارجي إلى الصادرات استمرت بالتصاعد إذ ارتفعت إلى 44.43% عام 1994، إلا أنها ومنذ عام 1995 تراجعت إلى 38.74% بسبب تنفيذ اتفاقية الغات. (دموم ز.، 2015، صفحة 108)

ويمكن تلخيص أهم المؤشرات الاقتصادية الأساسية للمغرب أثناء وبعد فترة التقويم الهيكلي في الجدول التالي:

الجدول رقم (III-03) المؤشرات الاقتصادية الأساسية للمغرب أثناء وبعد فترة برامج التصحيح الهيكلي المعتمدة								
السنوات	1983	1984	1985	1986	1988	1991	1995	1999
البيان	فترة برنامج التصحيح الهيكلي ما بعد برنامج التصحيح الهيكلي							
رصيد الميزانية/الناتج المحلي الإجمالي	9.2-	7.6-	7.7-	0.8-	4.5-	2.9-	5.2	1.3-
الرقم القياسي لأسعار الاستهلاك	6.2	غ م	7.7	غ م	غ م	8.0	6.1	0.7
مخزون د خارجي - مليار دولار	12.2	13.1	15.3	17.1	21.0	21.6	23.0	19.8
خدمة الدين إلى الصادرات %	38.9	26.6	31.5	34.5	25.8	23.7	31.8	20.8
الاحتياطيات الدولية - مليار دولار	0.38	0.27	0.35	0.49	0.56	3.1	3.6	5.7
استثمار أجنبي مباشر - مليار دولار	0.05	0.05	0.02	0.06	0.16	0.32	0.36	0.83
معدل النمو الاقتصادي %	3.3	4.2	6.3	7.8	10.2	6.8	6.6-	0.1-
ر.م التجاري/الناتج م الإجمالي %	11.2-	10.4-	14.3-	11.5-	2.1	1.5-	3.6-	0.5-

المصدر: دموم زكرياء، "الإصلاحات الاقتصادية في دول المغرب العربي (الجزائر-تونس-المغرب)"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2015، ص 110.

3- برنامج دعم النمو (2000 إلى 2004): بعد تجربة المغرب مع برامج الإصلاحات من نوع الجيل الأول بكل نتائجها وانعكاساتها واقتصار أوجه التحسن على إطار الاقتصاد الكلي، عادت المغرب إلى صيغة العمل بالتخطيط باعتماده خطة خماسية تغطي الفترة 2000-2004، وقد جاءت لدعم نمو الاقتصاد وإقامة مشاريع تنموية خلال الخمس سنوات الموالية، وتهدف هذه الخطة إلى

تحقيق جملة من الأهداف منها تحقيق معدل نمو لا يقل عن 5% لتحسين مستوى معيشة الأفراد بنسبة 2.4% في المتوسط بدلا من 1% خلال العقد الماضي، إضافة إلى رفع معدل الادخار إلى 27.2% مقابل 23.3% من الناتج الوطني ومعدل الاستثمار بمعدل 28%، العمل على رفع الدخل الفردي إلى 1600 دولار بدلا من 1300 دولار وقت إعداد الخطة، كما تهدف الخطة إلى توفير 70 ألف منصب عمل وجذب 1.4 مليار دولار في شكل استثمار. (بوحفص، 2009، الصفحات 16-17)

أما في مجال التدبير المالي، فترقب واضعوا المخطط تقليصا للمديونية الداخلية والخارجية لينتقل حاري الديون الخارجية إلى 33% من الناتج الداخلي الإجمالي بعدما كان محصورا عند 55%.

وفي الميدان الفلاحي يتوخى البرنامج إنشاء 7 منشآت مائية كبرى و4 سدود متوسطة و8 سدود صغرى. وفي المحور الخاص بالمجال الاجتماعي يهدف البرنامج إلى محاربة البناء العشوائي وتوسيع التغطية الصحية لحوالي 30% من السكان، وتقليص نسبة الأمية إلى 35% وذلك في آفاق عام 2004. (دموم ز.، الاصلاح الاقتصادي من خلال استراتيجية النمو، قراءة في مخططات التنمية المغربية (2000-2012)، 2010، الصفحات 43-44)

4- المبادرة الوطنية للتنمية البشرية (2005 إلى 2023): المبادرة الوطنية للتنمية البشرية، هي مشروع تنموي انطلق رسميا بعد الخطاب الملكي في 18 ماي 2005، ويستهدف تحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية للفئات الفقيرة وجعل المواطن المغربي أساس الرهان التنموي، وذلك عبر تبني منهج تنظيمي خاص قوامه الاندماج والمشاركة.

تهدف المبادرة الوطنية للتنمية البشرية، إلى محاربة الفقر والهشاشة والإقصاء الاجتماعي، ومساهمة المواطنين المعنيين في تشخيص حاجياتهم ومطالبهم وتحقيقها، إضافة إلى الحكامة الجيدة مع إشراك كل الفاعلين في التنمية وفي اتخاذ القرار، وهذا عبر ثلاثة مراحل: المرحلة الأولى 2005-2010، المرحلة الثانية 2011-2015 والمرحلة الثالثة 2019-2013. (الندوية السامية للتخطيط، 2020) إلا أن تطبيق المبادرة على أرض الواقع أبان عن حقائق مرة، مفادها الاحتلال الملموس بين الموارد المالية والموارد البشرية المرصودة للعملية، إلى جانب التعبئة الكاملة من جهة وبين التأثير الضعيف الذي أحدثته المبادرة بشكل إجمالي من جهة ثانية.

(دموم ز.، الاصلاحات الاقتصادية في دول المغرب العربي - الجزائر، تونس والمغرب (أطروحة دكتوراه)، 2015، صفحة 199)

5- مخطط الإقلاع (2005 إلى 2009): جرى وضع مخطط إقلاع في عام 2005، بهدف تسريع مسلسل تحديث النسيج الصناعي وتحسين تنافسيته في سياق يتسم بالانفتاح المتزايد للاقتصاد المغربي على الخارج واحتدام المنافسة، ومن أجل تحقيق هذا الهدف، تضمن مخطط الإقلاع تدابير تروم تطوير بعض القطاعات العالمية الواعدة وجعلها قادرة على المنافسة في مجال التصدير، وهي سبعة قطاعات (ترحيل الخدمات، السيارات الطيران، الإلكترونيك، الصناعة الغذائية، المنتجات البحرية والنسيج).

وقد تم ذلك من خلال برنامج عرضاني يهدف إلى تحديث النسيج الصناعي القائم:

المساعدة في المجال التقني وفي مجال التدبير، الولوج إلى التمويل، محيط المقاولات الصغرى والمتوسطة، إعادة هيكلة النسيج الصناعي والفاعلين المعنيين. (المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، 2017، الصفحات 41-42)

6- الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي (2009 إلى 2015): مواصلة لما جاء به مخطط الإقلاع، عمل الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي على تدقيق البرنامج التنفيذي للمخطط وسعى إلى تسريع وتيرة تنمية ستة قطاعات واعدة اعتبرت قطاعات ذات أولوية بالنسبة للمغرب. وفي هذا الصدد، أعيد ترتيب الأهداف الإستراتيجية لكل قطاع في الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي، مع حذف قطاع الصناعة

التقليدية، الذي خصصت له إستراتيجية خاصة، وكذا قطاع تحويل المنتجات البحرية، الذي أدمج في مخطط قطاعي خاص أطلق عليه برنامج (أليوتيس).

وتتمثل أهداف الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي على مستوى المهن الستة "المهن العالمية للمغرب" في (المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، 2017، صفحة 42):

🔹 **ترحيل الخدمات:** استثمار الإمكانيات المتاحة لتطوير القطاع في مجالات ترحيل خدمات تكنولوجيا الإعلام (ITO) والتعاقد الخارجي بشأن العمليات التجارية (BPO)، ومراكز الاتصال.

🔹 **السيارات:** جذب كبار مصنعي تجهيزات السيارات للمغرب.

🔹 **الطيران والفضاء:** استثمار الإمكانيات المتاحة لتطوير القطاع على مستوى مراكز التميز، الإنتاج، الخدمات، الصيانة والهندسة.

🔹 **الإلكترونيك:** مواكبة تطوير قطاع الإلكترونيك المتخصص.

🔹 **النسيج والجلد:** ضمان استدامة القطاع وهيكلته وتجميعه، من خلال التوقيع على نطاق أوسع في سلسلة القيمة.

🔹 **الصناعة الغذائية:** تعزيز نسيج الفاعلين المتسم بالهشاشة وضعف التنافسية.

7- مخطط تسريع التنمية الصناعية (2014 إلى 2020): يشكل مخطط تسريع التنمية الصناعية 2014 - 2020، امتدادا لمخطط

الإقلاع الصناعي، الذي أطلق عام 2005 وللميثاق الوطني للإقلاع الصناعي، الذي تم توقيعه عام 2009، وهو بمثابة خطة تنمية متكاملة تسعى إلى إرساء صناعة قوية وتنافسية، تمكن من خلق مناصب الشغل ورفع نسبة القطاع الصناعي في الناتج الداخلي الخام المغربي. ولتحقيق ذلك، اعتمد المخطط سلسلة من الإجراءات الأساسية، التي تركز على (المنذوبية السامية للتخطيط، 2020):

🔹 **إنشاء منظومات صناعية،** تروم التغلب على التشتت القطاعي، بإحداث شراكات وتحالفات بين المقاولات الكبرى والمقاولات الصغرى والمتوسطة، مما سيمكن من تطوير ديناميكية صناعية مندمجة ستساهم، في تعزيز التنافسية وتحسين الأداء وإنشاء فرص الشغل.

🔹 **كما يسعى المخطط،** إلى توفير آليات دعم ملائمة لحاجيات القطاع الصناعي، للوصول إلى تحديث النسيج الصناعي، وتعزيز قدرته الإنتاجية. ويدخل في هذا الإطار توفير مجموعة من التدابير الموجهة لدعم حاجيات المقاولات فيما يتعلق بتمويل المشاريع الصناعية وإنشاء البنيات التحتية، عبر تخصيص وعاء عقاري لإقامة محطات ومركبات صناعية، وتكوين الكفاءات المؤهلة، التي يحتاجها القطاع الصناعي.

🔹 **تعزيز موقع المغرب على** خريطة الصناعة العالمية، بوضع إجراءات تمكن من استقطاب الاستثمارات الخارجية وتحسين القدرة التنافسية للصادرات المغربية على المستوى القاري والدولي.

ومنذ إطلاق مخطط تسريع التنمية الصناعية في المغرب، تم إحداث 54 منظومة صناعية تضم 13 قطاعا صناعيا بين الدولة والجمعيات والجامعات المهنية، أما في ما يخص حصيلة أهم القطاعات الصناعية لهذا المخطط فكانت كما يلي:

1-7 صناعة السيارات: عززت صناعة السيارات المغربية مكانتها في السوق العالمية للسيارات خلال السنوات الأخيرة، وارتقت إلى مستويات نمو مستدامة خلال العقد الأخير. ويبرز أداءها بشكل ملحوظ بالخصوص على مستوى التصدير وعلى مستوى إحداث فرص الشغل، وهما مؤشران يحقق القطاع من خلالهما نموا سنويا مهما، حيث حقق القطاع صادرات بقيمة بلغت أكثر من 72 مليار

درهم عام 2018، جعل منه أكبر قطاع مصدر بالمغرب متجاوزا القطاعات التقليدية للمملكة كالفوسفات، كما أصبح المغرب أول مصنع للسيارات في إفريقيا متقدما على جنوب إفريقيا، ما مكن القطاع من إنشاء أكثر من 116000 منصب عمل في الفترة ما بين 2014-2018، ونسبة اندماج للمناولة المحلية بلغت 60%.

وقد تعزز موقع المغرب كمحطة إنتاجية وتصديرية للمعدات والسيارات باستقرار مجموعات أجنبية ذات صيت عالمي مثل *Renault، Snop، GMD، Bamesa، Delphi، Yazaki، Saint-Gobain*، ومؤخرا *PSA Peugeot Citroën*. (وزارة الصناعة والتجارة والاقتصاد الأخضر والرقمي، 2020)

ويتوقع أن يساهم القطاع في آفاق عام 2020، بإنشاء 85.000 فرصة عمل جديدة أي الوصول إلى 94.5% من الهدف المسطر، مضاعفة رقم معاملات الصادرات بنسبة 2.5% وزيادة في معدل الاندماج بـ 20 نقطة.

7-2- صناعة الطيران: في 18 عاما، تمكن المغرب من بناء قاعدة طيران عالية الجودة ومتنوعة وتنافسية، ويشهد القطاع نموا كبيرا وديناميكية سريعة لم تعد موضع شك، ولقد تطورت الشركات الجديدة ذات القيمة المضافة العالية، وهي تغطي قطاعات فرعية مختلفة بما في ذلك الأسلاك، والميكانيك، وأعمال الصفائح المعدنية وغيرها.

واختارت كبرى الشركات العالمية في مجال الطيران مثل: *Boeing، Safran، Hexcel، Stelia، Bombardier* الوجهة المغربية، حيث يضم القطاع حاليا أكثر من 140 شركة استقرت خلال 15 عاما فقط، وأنشأت هذه الشركات ما يقرب من 17000 وظيفة مباشرة وحقت مبيعات بلغت 17.35 مليار درهم، بمعدل نمو سنوي للمبيعات بلغ 20%، ونسبة اندماج محلي بلغت 34% خلال عام 2018، والتي يتوقع وصولها إلى 42% برسم عام 2021. (وزارة الصناعة والتجارة والاقتصاد الأخضر والرقمي، 2020)

7-3- قطاع ترحيل الخدمات: قطاع ترحيل الخدمات هو قطاع واعد في الاقتصاد المغربي، نظرا لقدرته على إحداث فرص العمل للشباب ومساهمته في تحسين وضعية الميزان التجاري، وتنقسم أنشطة ترحيل الخدمات إلى ميدانين كبيرين اثنين، وستة قطاعات: **الميدان الأول** هو التعاقد الخارجي في مجال نظم الإدارة والذي يشمل أنشطة الوظائف الإدارية العامة، أنشطة تسيير العلاقات مع الزبون وأنشطة مهنية خاصة. **فيما الميدان الثاني** هو التعاقد الخارجي في مجال تقنيات المعلومات الذي يجمع بين أنشطة تسيير البنية التحتية وأنشطة تطوير البرمجيات وأنشطة الصيانة التطبيقية. وقد اختير المغرب كأفضل وجهة لترحيل الخدمات لعام 2012 من طرف الجمعية الأوروبية لترحيل الخدمات.

هذا القطاع الواعد والذي يتوقع أن يصل في أفق عام 2020 إلى ناتج داخلي خام بقيمة 16 مليار درهم و100 ألف فرصة عمل بحسب ما تم تسطيره كهدف ضمن مخطط تسريع التنمية الصناعية. حيث تشير إحصائيات وزارة الصناعة المغربية في هذا الخصوص، إلى أن هذا القطاع يعتبر ثاني قطاع مشغل بالمغرب بأكثر من 69000 منصب عمل، ويضم القطاع حاليا أكثر من 1000 مقاول مستقرة، بحجم صادرات إجمالي بلغ 11 مليار درهم. (وزارة الصناعة والتجارة والاقتصاد الأخضر والرقمي، 2020)

الفرع الثالث: تقييم الإصلاحات الاقتصادية المنتهجة في الجزائر مقارنة بالمغرب.

تبنت كل من الجزائر والمغرب إصلاحات اقتصادية عميقة على مدار عقد من الزمن، بهدف إنعاش اقتصادياتها وتحقيق طفرة اقتصادية حقيقية. ورصدت لذلك إمكانيات واستثمارات معتبرة، أسفرت عن نتائج وحب تقييمها للوقوف على مدى نجاعتها في تحقيق الأهداف التي كانت تنتظر منها.

أولا - مقارنة مسار الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والمغرب:

شهد مسار الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والمغرب محطات هامة، كانت نتائجها متقاربة أحيانا، ومتباينة في أحيان أخرى وفي ما يلي أهم هذه المحطات:

1- ظروف ما قبل الإصلاحات الاقتصادية: غداة حصول المغرب والجزائر على استقلالهما من الاستعمار الفرنسي أعوام 1956 و1962 على التوالي، خاضتا تجربة الجيل الأول من الإصلاحات الاقتصادية الهيكلية بالتعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي كغيرهما من الدول النامية، ولكن الظروف التي سبقت هذه الإصلاحات كانت مختلفة بالنسبة للبلدين، فدخل مسار الإصلاحات الاقتصادية بالنسبة للمغرب كان مبكرا عن الجزائر، إذ لم تكن نتائج المخططات الخماسية والثلاثية التي انتهجها المغرب منذ 1960 ناجعة في إحداث تغيير جذري في المشهد الصناعي في المغرب وهي التي حصرت التنمية الصناعية في مواكبة تطور القطاع الفلاحي.

وشكل مخطط 1973-1977 نقطة تحول في السياسة الصناعية في المغرب، نتيجة للتأثر الشديد للنتائج الداخلي الخام الفلاحي بالظروف المناخية، فقد جعلت السلطات العمومية في المغرب من التصنيع شرطا لا محيد عنه لتحقيق الإقلاع الصناعي، ويمكن ارتفاع عائدات الفوسفات من توفير فائض مالي خصص لتمويل المشاريع الكبرى.

لم تعمر الوضعية المالية المريحة للمغرب طويلا، إذ أنه وأمام كبر الطموح، تعرضت الموارد المالية للمغرب للشح، نتيجة ارتفاع واردات الطاقة ومواسم الجفاف التي مرت بها الدولة وأثرت كثيرا على الناتج الفلاحي، ما اضطر المغرب إلى طرق باب الاستدانة مبكرا من خلال أول اتفاق مع صندوق النقد الدولي في عام 1983.

أما بالنسبة للجزائر، فلقد كان لانهيار الأسعار العالمية للنفط في عام 1986 الأثر البارز في إظهار الهشاشة المالية للاقتصاد الجزائري المعتمد شبه كلياً على الريع البترولي، وأصبحت المساهمة الأجنبية في المشاريع التنموية حتمية، حيث كانت النتائج كارثية على صعيد كل المؤشرات الاقتصادية الداخلية والخارجية، فزيادة أعباء الدولة ونفقاتها أدت إلى تدهور مؤشرات المديونية الخارجية، ما دفع بالجزائر إلى طلب الدعم من المؤسسات المالية الدولية في عام 1989 مقابل القيام بإصلاحات عميقة على بنية اقتصادها وتحمل تبعاته.

2- مسار الخوصصة: لجأت كل من المغرب والجزائر إلى خوصصة العديد من المؤسسات العمومية جزئيا أو كلياً في إطار توصيات المؤسسات الدولية الخاصة بالتطهير المؤسساتي والتي تعتبر الخوصصة أحد أعمدها، وهذا من أجل السعي إلى عصنة الاقتصاد وتخفيف أعباء الدولة وإعطاء نفس جديد لهذه المؤسسات من خلال انفتاح اقتصاد الدولتين على الاستثمارات الأجنبية، التي ستكون له آثار ايجابية مستقبلا عن الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي. حيث انتهج المغرب مسار الخوصصة فعليا عام 1993 وهذا بعد إقرار القانون رقم 89-39 والذي يسمح بتحويل منشآت عامة إلى القطاع الخاص في عام 1990. أما بالنسبة للجزائر فإن إصدار الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995 والذي عدل بالأمر 97-12 المتعلق بخوصصة المؤسسات العمومية، قد أعطى إشارة انطلاق هذه العملية فعليا في عام 1995.

وأيا كان حجم وأهمية المؤسسات العمومية التي تم حوصصتها في الدولتين، فقد كانت النتائج ضعيفة بالنسبة للجزائر، إذ لم تتجاوز عائدات هذه العملية 46 مليون دولار في عام 1999، في حين بلغت عائدات المغرب في نفس السنة 1163 مليون دولار. (بلخباط، 2015، صفحة 140)

وفي غياب البعد الاستراتيجي لهذه العملية في الجزائر، لم تكن الخوصصة إلا أداة لدعم الميزانية، فضلا عن مشكل العقار، الوضعية المالية لهذه المؤسسات، المحيط الخارجي غير المشجع على الاستثمار وصعوبة التعامل مع مشكل العمالة، بحيث أثقلت هذه المسائل كاهل الدولة وأصبحت العملية قريبة إلى مصطلح التصفية منها إلى مصطلح الخوصصة ولا تزال العديد من المؤسسات العمومية التي تم حوصصتها في الجزائر تعاني من مشاكل مالية رهيبة تستدعي تدخل الدولة كل مرة من خلال برامج التطهير المالي التي تكلف خزينة الدولة مبالغ طائلة دون جدوى. بينما في المغرب، يعتبر مسار الخوصصة من أنجح النماذج العربية، ولا يزال التركيز منصبا على الخوصصة كخيار اقتصادي مهم لضمان استمرارية تدفق رؤوس الأموال الأجنبية، حيث يجري العمل حاليا على وضع قائمة جديدة من المؤسسات المغربية من أجل طرحها للخوصصة خلال عام 2020.

3- الشراكة الأورو - متوسطة: بإعلان ميثاق برشلونة عام 1995، والذي حدد بيانه أسس التعاون والشراكة بين الاتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين في أغلب المجالات المشتركة وأهمها المجال الاقتصادي والمالي، تم توقيع اتفاق الشراكة الأورو - مغربي في 26 فيفري 1996 ودخل حيز التنفيذ في 1 مارس 2000، وشملت بنود الاتفاق التعاون في المجال الصناعي، الزراعي، المالي وحرية التبادل التجاري والخدمي التدريجي، ونظرا للخصوصية المشتركة بين الطرفين بالنسبة إلى قطاع الصيد البحري، فقد تم تنظيم الاتفاق المتعلق به من خلال اتفاقيات ثنائية مستقلة تراعي ظروف ومصالح الطرفين.

أما بالنسبة لاتفاق الشراكة الأورو - جزائري فقد عبرت الجزائر مرارا عن رغبتها في الحصول على معاملة خاصة من الاتحاد الأوروبي. بمراعاة خصوصيتها الاقتصادية والجيو-إستراتيجية والسياسية. وعرفت المفاوضات التي بدأت في عام 1996 تأخرا بسبب إصرار الجزائر وتمسكها بتأجيل موضوع التفكيك التدريجي للرسوم الجمركية وهذا لاعتبارات اقتصادية ومالية، وفي عام 2001 استأنفت هذه المفاوضات، لتنتهي بالمصادقة على اتفاقية الشراكة في 13 ديسمبر 2001 ودخولها حيز التنفيذ في سبتمبر 2005. يبرز مسار اتفاقية الشراكة الأورو - متوسطة أسبقية المغرب في التوقيع على اتفاقية الشراكة، والتركيز الأوروبي على ضرورة إنجاز هذه العملية بالنسبة للحالة المغربية. في المقابل ورغم تأخر الجزائر في الإمضاء على الاتفاقية ودخولها حيز التنفيذ، لم تكن مساعي الإتحاد الأوروبي حادة في تعامله مع الجزائر مقارنة بالمغرب، حيث اعتمد أسلوب الكيل بمكيالين، ويظهر هذا بوضوح من خلال الجزئية الخاصة بالمخصصات التي اعتمدها الاتحاد الأوروبي من خلال برامج **MEDA** للتعاون المالي والإصلاح المؤسساتي:

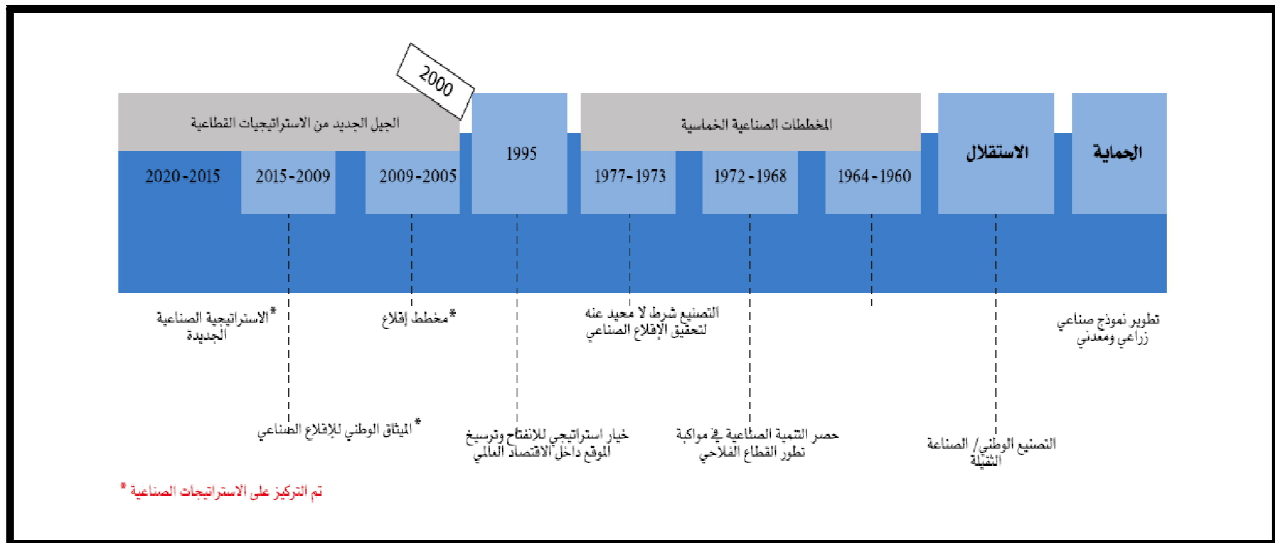
الجدول رقم (04-III) حصة الجزائر والمغرب في إطار مساعدات برنامج ميذا 1 وميذا 2 (1995-2006) الوحدة: مليون أورو												
السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الجزائر	0	0	41	95	29	30	60	50	42	51	40	66
المغرب	30	0	236	219	176	141	120	122	143	152	135	168

المصدر: دمدوم زكرياء، "الإصلاحات الاقتصادية في دول المغرب العربي (الجزائر-تونس-المغرب)"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2015، ص 110.

بالإضافة إلى ما يتبين من خلال الجدول رقم (III-04)، فقد أظهرت نتائج السياسات الأوروبية غير المتوازنة في التعامل مع الدولتين، استفادة المغرب بالحصة الأكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من دول الاتحاد الأوروبي، ومن نوعية وحجم التبادل التجاري الأوروبي خارج قطاع المحروقات والطاقة، وخاصة مع الشركاء التقليديين للمغرب ممثلين في كل فرنسا وإسبانيا.

4- الإستراتيجية الاقتصادية الجديدة: شكل عام 2000 بالنسبة للمغرب نقطة تحول حقيقية من خلال وضع وتنفيذ جيل جديد من المخططات والاستراتيجيات القطاعية التي تهدف إلى تحديث القطاعات التقليدية كالزراعة والصيد والمعادن من جهة، وتنمية قطاعات حديثة من جهة أخرى، كطاقات المتجددة، اللوجستيك، صناعة السيارات، الطيران وترحيل الخدمات والخدمات ذات القيمة المضافة العالية (المهن العالمية)، والتي يتمتع فيها المغرب بمزايا تنافسية حقيقية، وكانت الغاية من ذلك هو تنويع الاقتصاد المغربي من خلال تعويض قطاع فلاح يمتاز بالتذبذب بآخر يتجه نحو التصنيع بشكل متزايد، وتحقيقا لهذه الغاية، جرى وضع سياسات مترامنة تستهدف التنمية البشرية والصناعية وتعزيز قدرات البنية التحتية. وتدعمت هذه الجهود بفضل سياسة الانفتاح التجاري على الخارج بتوقيع 55 اتفاقية للتبادل الحر، مما أتاح للمغرب الوصول إلى سوق يضم أزيد من مليار مستهلك محتمل، فضلا عن السوق الداخلي وتحول البلد بفضل هذه الإستراتيجية إلى قطب صناعي بامتياز ومنصة للتصدير على أكثر من قطاع ولأكثر من قارة، والشكل الموالي يستعرض المسار التاريخي للقطاع الصناعي في المغرب:

الشكل رقم (III-01) المسار التاريخي للقطاع الصناعي في المغرب: محطات رئيسية



المصدر: المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، "تغيير النموذج المعتمد من أجل بناء صناعة دينامية في خدمة تنمية مطردة ومدججة ومستدامة"، الرباط، المملكة المغربية، إحالة ذاتية رقم 2017/30، ص 40.

فيما حقق البرنامج الذي نفذته الجزائر منذ 1994 نتائج باهرة في استقرار الوضع الكلي بحسب دراسات صندوق النقد الدولي، ولكن الوضع الاقتصادي والسياسي والاجتماعي كان قد شهد أزمات معقدة في ظل تحجيم دول الدولة وإلغاء الدعم وتحرير الأسعار وتدفق كبير للواردات وخصوصة المؤسسات، وما رافقها من تسريح مكثف للعمال، وتخفيض العملة وتدهور كبير للقدر الشرائية وتزايد معدلات الفقر، الأمر الذي مهد للتفكير في وضع برامج استثمارية لإنعاش السياسات الاقتصادية واحتواء تكاليفها الاقتصادية والاجتماعية خاصة بعد الارتفاع في أسعار البترول مما عجل بوضع برامج استثمارية لاحتواء الوضع، فقد

خصصت الجزائر إعتمادات كبيرة وصلت إلى 500 مليار دولار لتنفيذ ثلاثة برامج استثمارية كبرى منذ 2001 إلى غاية 2014 والتي كانت أهدافها البارزة تتمحور حول الرفاهية الاجتماعية وتلبية الاحتياجات السكانية، ولم تكن تحوي أية خطط لنمو اقتصادي هادف ومستدام.

ومن أجل استكمال عملية التنمية التي باشرتها الجزائر منذ 2001، جاء برنامج النمو الجديد للفترة من 2016 إلى غاية 2019، والذي أضاف أهدافا جديدة متعلقة أساسا بضرورة تنويع الاقتصاد وزيادة حصة الصادرات خارج المحروقات بالتركيز على القطاعات التي تمتلك فيها الجزائر مزايا تنافسية وعلى رأسها القطاع الفلاحي، إلا أن استمرار انخفاض أسعار البترول خلال عام 2015، أثر على موارد الدولة ومن ثم على قدراتها الإنفاقية، ما دفعها إلى تطبيق سياسات جديدة متعلقة بترشيد النفقات وتحسين الموارد الضريبية.

وباستثناء ما تحقق في مجالات الفلاحة، البنية الأساسية والتنمية الاجتماعية، بقيت مساهمة القطاعات الإنتاجية خارج المحروقات هامشية في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر، ولم تنجح الجزائر في الوصول إلى تنويع حقيقي لاقتصادها وصادراتها على الرغم من الاعتمادات المالية الضخمة التي خصصت لهذه البرامج.

وبانتخاب السيد عبد المجيد تبون رئيسا جديدا للجزائر في الانتخابات التي جرت في شهر ديسمبر من عام 2019، تعهد الرئيس بإنشاء جزائر جديدة على كل الأصعدة السياسية، الاجتماعية والاقتصادية، وطي صفحة الماضي، حيث طالب رئيس الجمهورية في اجتماع مجلس الوزراء المنعقد يوم 07 جويلية 2020 الحكومة برئاسة السيد عبد العزيز جراد، بالإسراع في إعداد الخطة الوطنية الجديدة للإنعاش الاقتصادي والاجتماعي من أجل اعتمادها في اجتماعات مجلس الوزراء القادمة.

ثانيا - الانعكاسات الاقتصادية لبرامج الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والمغرب:

كان للإصلاحات الاقتصادية التي اتخذتها كل من الجزائر والمغرب انعكاسات على الوضع الاقتصادي والاجتماعي، ويظهر هذا من خلال بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية للبلدين والتي يبرزها الجدول رقم: (III-05) ومن أهمها:

1- معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي: سجل معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر أعلى نسبة له في عام 2003 قدرها 7.2% وعرفت الفترة 2001-2005 تسجيل متوسط نمو يفوق 5%، بينما لم يتجاوز متوسط النمو خلال الفترة 2006-2014 نسبة 3%. ويلاحظ أن معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر يرتبط طرديا مع معدل نمو الصادرات النفطية، ذلك أن الاقتصاد الجزائري يعتمد في تمويله بنسبة كبيرة على الريع النفطي، فبعد أن كانت الأسعار العالمية للنفط لا تتجاوز 14 دولار في النصف الأول من عام 1999، قفزت لتصل إلى 23 دولار في النصف الثاني من نفس السنة، لتواصل ارتفاعها حتى 28.3 دولار خلال الأشهر السبعة الأولى من عام 2000، ما مكن الجزائر من تكوين احتياطات وصلت في نهاية عام 2014 إلى ما يقارب 250 مليار دولار، بالرغم من الآثار المؤقتة التي أحدثتها الأزمة المالية العالمية 2008 على الطلب العالمي من النفط، فلقد تم تخصيص جزء كبير من هذه الموارد لتمويل البرامج الاستثمارية العمومية، والتي تعد من الأسباب المهمة كذلك لارتفاع معدل الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر، حيث ارتفعت من حوالي 7 مليار دولار في برنامج الإنعاش 2001-2004 إلى 55 مليار دولار في برنامج دعم النمو ثم إلى 286 مليار دولار خلال البرنامج الخماسي 2010-2014، وبلغ معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي 3.8% في عام 2014، ويلاحظ أن تطور معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر لم تتناسب مع حجم المخصصات الاستثمارية التي تم تنفيذها، وبدل على عدم

استجابة الجهاز الإنتاجي، كما كان لانهيار أسعار النفط العالمية ابتداء من النصف الثاني من عام 2014 تداعياتها على معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الذي تعرض لسلسلة انخفاضات إلى غاية عام 2017 أين وصل إلى 1.3%، ليعاود التحسن تدريجيا مع ظهور مؤشرات تعافي الاقتصاد العالمي أين ارتفع إلى 1.4% مع نهاية عام 2018.

الجدول رقم (III-05) بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية للجزائر والمغرب خلال الفترة (2000-2018)												
السنوات	المؤشرات	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2005	2000
		معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي %	الجزائر	1.4	1.3	3.2	3.7	3.8	2.8	3.4	2.9	3.6
	المغرب	2.9	4.2	1.0	4.5	2.7	4.5	3.0	5.2	3.8	3.3	1.9
معدل التضخم %	الجزائر	4.2	5.5	6.4	4.8	2.9	3.3	8.9	4.5	3.9	1.4	0.3
	المغرب	1.9	0.7	1.6	1.5	0.4	1.9	1.3	0.9	1.0	1.0	1.9
سعر صرف العملة المحلية مقابل الدولار	الجزائر	115.00	111.00	109.50	100.50	80.57	79.36	77.53	72.93	74.39	73.36	75.31
	المغرب	9.38	9.69	9.80	9.76	8.40	8.40	8.62	8.08	8.41	8.86	10.62
الميزان التجاري %	الجزائر	-6.72	-10.56	-14.18	-13.35	-1.71	2.81	8.38	10.10	7.02	23.13	21.28
من الناتج المحلي الإجمالي	المغرب	4.02	3.11	3.66	-4.57	1.75	-5.10	1.70	8.18	7.33	6.32	5.18
معدل البطالة %	الجزائر	11.88	12	10.2	11.21	10.60	9.81	10.97	10	9.96	15.30	29.77
	المغرب	9.08	9.19	9.3	9.46	9.7	9.23	8.99	8.91	9.09	11.01	13.58

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: صندوق النقد العربي، "التقرير الاقتصادي العربي الموحد"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، للأعوام: 2010 (ص 385)، 2015 (الصفحات 386، 477 و 507)، و 2019 (الصفحات 285، 362 و 385).
و: www.tradingeconomics.com، تم الإطلاع عليه يوم: 2019/03/17 على الساعة 12:00، على الرابط:
<https://tradingeconomics.com/algeria/gdp-growth>
و: www.statista.com، تم الإطلاع عليه يوم: 2019/03/17 على الساعة 12:45، على الرابط:
<https://www.statista.com/statistics/408055/unemployment-rate-in-algeria>
<https://www.statista.com/statistics/439788/inflation-rate-in-algeria>

أما بالنسبة للمغرب، فقد سجل أعلى معد نمو للناتج المحلي الإجمالي عام 2006 حيث بلغ 7.6%، عاما بعد اعتماد المغرب خطة الانطلاق الصناعي، فيما بدا واضحا تأثر الدول الأوروبية وخاصة فرنسا واسبانيا بالأزمة المالية العالمية 2008، ما أثر على الطلب الكلي للزبائن التجاريين الرئيسيين للمغرب، حيث انخفض معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى 3.8% في عام 2010، وشهد عام 2011 بداية ظهور نتائج الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي 2009-2015، والذي خصصت له الحكومة المغربية استثمارات تفوق 50 مليار درهم، ما مكن خلال الفترة 2008-2011 من زيادة في صادرات القطاع الصناعي بـ 22%، مع تطور ملحوظ في البنية التحتية، واستقرار شركات رائدة في الصناعة العالمية في المغرب، مما رفع الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى 23% كنسبة سنوية متوسطة منذ 2009. (براي و خليل، 2018، صفحة 277)، وشهد عام 2012 تراجعاً في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى 3% نتيجة انخفاض الإنتاج الفلاحي، وابتداء من عام 2014 وإلى غاية عام 2017 كانت معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي جد مشجعة كنتيجة لمخطط تسريع التنمية الصناعية، أين انتقلت الاستثمارات العمومية من 71 مليار درهم عام 2006 إلى 170 مليار درهم خلال عام 2017. (براي و خليل، 2018، صفحة 282)، أما في عام 2018 فيبلغ معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي 3%، مسجلا بذلك انخفاضا مقارنة مع عام 2017 والتي سجل خلالها نسبة 4.2%، وتعود هذه النتيجة بشكل أساسي إلى تباطؤ وتيرة نمو القيمة المضافة الفلاحية، حيث تراجعت من 15.2% إلى 4%، وهذا ما يؤكد مرة أخرى أنه وبرغم الجهود المبذولة، فإن النمو بالمغرب لا يزال مرتهنا بتقلبات النشاط الفلاحي. (المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، 2018، صفحة 36)

2- معدل التضخم: يتبين من الجدول رقم (III-05) أن الجزائر استطاعت التحكم في معدلات التضخم إلى غاية عام 2007، حيث بلغ معدل التضخم 0.3% في عام 2000، وهذا بفضل السياسة النقدية الحذرة التي اتبعتها الجزائر، لكنه عرف ارتفاعا محسوسا ابتداء من عام 2008، بسبب فرض بعض الضرائب التي جاءت في قانون المالية لعام 2009، بالإضافة إلى التضخم المستورد نتيجة ارتفاع فاتورة الواردات، حيث وصل إلى 4.9%، وسجل عام 2012 أعلى معدل للتضخم أين بلغ 8.89%، حيث لعبت أسعار السلع المستوردة خاصة المواد الغذائية دورا في هذا الارتفاع. (بوخرص، 2017، صفحة 217)

وابتداء من عام 2015 ارتفع معدل التضخم ليصل إلى 4.8% ثم إلى 6.4% و 5.5% للأعوام 2016 و 2017 على التوالي، وهذا كنتيجة لارتفاع أسعار السلع الصناعية المستوردة في ظل اتخاذ الجزائر إجراءات تقشفية خاصة بالواردات، وهي الإجراءات التي باشرتها الجزائر بفعل انخفاض الموارد البترولية منذ 2014، بالإضافة إلى ارتفاع أسعار أغلب المواد الغذائية ذات الاستهلاك الواسع، كما تسببت عمليات التمويل غير التقليدي من خلال الإصدار النقدي للدينار الجزائري منذ أواخر عام 2017 في بقاء مستويات التضخم قريبة من 4.5% في عام 2018.

على عكس المشهد في الجزائر، فلقد ظلت مستويات التضخم المنخفضة في المغرب من سمات الاقتصاد المغربي منذ تسعينات القرن العشرين، وباستثناء عام 2012 أين بلغ معدل التضخم 3.7%، وكان ذلك بفعل ارتفاع فاتورة الواردات، خاصة بالنسبة للمحروقات والقمح، كانت معدلاته مستقرة إذ لم تتجاوز 1.9% في أعلى قيمة لها، حيث استفاد المغرب من انخفاض أسعار الطاقة العالمية والتي مثلت أكبر وارداته، للتأثير على أسعار الاستهلاك النهائية، ما مكنه من تحقيق مستويات تضخم جد منخفضة بلغت 1% و 0.4% أعوام 2009 و 2014 على التوالي، وفي عام 2018 ارتفع معدل التضخم في المغرب إلى 1.9% بزيادة عن عام

2017 بلغت 1.2%، إذ بحسب المندوبية السامية للتخطيط في المغرب، فإن هذه الزيادة تعود إلى ارتفاع أسعار الغذاء في الأساس. (يورونيوز، 2018)

وهو ما يعزز آراء البعض في أن معدلات التضخم المنخفضة في المغرب لا تعبر حقيقة عن مستوى القدرة الشرائية للمواطن المغربي.

3- سعر صرف العملة المحلية: ظل سعر صرف الدولار مقابل الدينار الجزائري مستقرا خلال الفترة 2000 - 2014، أين حقق الدينار الجزائري أفضل أداء له في عام 2008. بما يقابل 64.58 دولار أمريكي، وبلغ معدل انزلاق الدينار قرابة 20% بين عامي 2012 و 2015، وهو ما كشف عن نسبة هامة من التقلبات والمراجعات التي طالت الدينار الجزائري في ظل نظام التعويم المدار، حيث شهد عام 2018 انخفاضا جديدا للدينار مقابل الدولار وصل إلى 115 دينار لكل دولار أمريكي. هذا الأخير يعتبر العملة المرجعية في المبادلات الجزائرية التجارية، لاسيما صادرات المحروقات، وبالتالي فإن انخفاض الدينار مقابل ارتفاع الدولار يتيح عمليا دعم قيمة الصادرات المقيدة بالدولار وتضخيمها حسابيا، كما يضخم أيضا حساب الإيرادات واحتياطي الصرف المقيد بالعملة الأمريكية بنسبة كبيرة منه، وهو ما مكن الدولة الجزائرية من مجابهة نفقاتها ومواصلة برامجها التنموية التي باشرتها منذ عام 2001، بعيدا عن شبح الاستدانة الخارجية.

أما بالنسبة للدرهم المغربي، فإنه ومنذ عام 2001 تم تحديد الترتيبات الخاصة بسلة تسعير الدرهم بـ 80% كحصاة للأورو و 20% بالنسبة للدولار الأمريكي، وهذا بالنظر لحجم المبادلات التجارية المغربية الأوروبية، وبقيت مستويات أسعار صرف الدرهم مقابل الدولار ثابتة عند مستويات ترجيح 0.3% نزولا وصعودا حيث سهر بنك المغرب على تثبيت سعر صرف الدرهم عند هذه المستويات، قبل أن يعلن المغرب بتاريخ 15 جانفي 2018، عن البدء في تعويم تدريجي للدرهم بتوسيع نطاق تداوله مقابل الأورو والدولار إلى 2.5% صعودا ونزولا إزاء السعر المرجعي الذي يتم تحديده من طرف السلطات النقدية المغربية. (المجلس الاقتصادي والإجتماعي والبيئي، 2018، صفحة 67)

وهذا بعد إصرار من صندوق النقد الدولي منذ زيارة مثليه إلى المغرب في عام 2014 في إطار الإصلاحات النقدية الرامية إلى إعطاء مرونة أكبر لسعر صرف الدرهم المغربي، من أجل تعزيز تنافسية الاقتصاد المغربي والسعي إلى تنويع أسواقه، مع الإبقاء على الترتيبات الجديدة لسلة تسعير الدرهم على أساس 60% للأورو و 40% للدولار الأمريكي والتي عدلت في عام 2015.

4- الميزان التجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي: يعتبر الميزان التجاري من المؤشرات الاقتصادية الهامة، وهو أحد مدخلات الناتج المحلي الإجمالي، إذ تكمن قيمته في تحليل مكوناته وليس في قيمته المطلقة. فبالنسبة للاقتصاد الجزائري، كانت ولا تزال المحروقات تهيمن على القسم الأكبر من الصادرات الجزائرية، فيما شهد عام 2018 تحسن أداء الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث سجلت 2.8 مليار دولار، وهي أعلى نسبة لها على الإطلاق، في حين بلغت صادرات المحروقات 38.3 مليار دولار، وسجل الميزان التجاري عجزا بـ 5.02 مليار دولار. (ANDI, 2020)

وعليه فإن التغيرات التي شهدتها مستويات الميزان التجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، كانت دائما حبيسة التغيرات العالمية في أسعار النفط صعودا ونزولا، حيث تم تسجيل معدل 23.13% في عام 2005، وهذا جراء ارتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية منذ عام 2001، فيما انخفضت نسبة مساهمة الميزان التجاري في الناتج المحلي الإجمالي إلى 7.02% في عام 2010، وهذا نتيجة لتداعيات الأزمة المالية العالمية 2008، كما كان لانهيار أسعار النفط في النصف الثاني من عام 2014، تأثير كبير على

صادرات النفط الجزائرية أين تم تسجيل نسب سلبية بلغت 13.35% و 14.18% - أعوام 2015 و 2016 على التوالي، قبل أن تتحسن تدريجياً ابتداء من عام 2017 بفعل تحسن أداء الاقتصاد العالمي. وباستثناء بعض النتائج الإيجابية التي تخص وفرة المنتج الفلاحي وتطور البنية التحتية، فإن النفقات الاستثمارية التي خصصتها الجزائر خلال برامج الإصلاح الهيكلي لم تكن مجدية، خاصة فيما تعلق بضرورة تنويع الاقتصاد الجزائري، رغم التحسن الطفيف الذي عرفته الصادرات خارج المحروقات خلال 2018.

أما بالنسبة للمغرب فكان الوضع مختلفاً، حيث ظلت قطاعات الاستخراج المنجمي (الفوسفات) والقطاع الفلاحي طيلة أعوام هي السمة البارزة للصادرات المغربية، وقد سمحت بتحقيق تحسن مستمر في مساهمة الميزان التجاري في الناتج المحلي الإجمالي لأعوام غير أنها كانت دائماً تخضع لتقلبات خارجية أو مناخية ما أثر على استقرارها، و في عام 2011 كانت مساهمة الميزان التجاري في حدود 8.18% نتيجة ارتفاع الصادرات من السلع والخدمات بـ 2.1%، وتميز الاقتصاد المغربي خلال سنة 2012 بانخفاض الإنتاج الفلاحي، ومواصلة الأنشطة غير الفلاحية لديناميكيته، حيث عرفت صادرات منتجات الطاقة وصناعة السيارات وبعض المواد الغذائية انتعاشاً ملحوظاً، الشيء الذي مكن من تخفيف أثر تراجع صادرات الفوسفات ومشتقاته. (دموم ز.، الإصلاحات الاقتصادية في دول المغرب العربي - الجزائر، تونس والمغرب (أطروحة دكتوراه)، 2015، الصفحات 206-207)

وهذا ما يبرر انخفاض نسبة الميزان التجاري من الناتج المحلي الإجمالي إلى 1.70% في هذا العام. وانطلاقاً من عام 2014 تجاوزت صادرات قطاع السيارات في المغرب صادرات الفوسفات، مما يعكس بشكل واضح - ورمزي - دينامية التصنيع السريع هذه التي تحفزها الاستثمارات الأجنبية المباشرة. (المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، 2017، صفحة 51).

وخلال عام 2018 ارتفعت الصادرات بوتيرة مطردة، إذ تزايدت صادرات السيارات بمعدل 12.8%، بعد التباطؤ الذي شهدته بين عامي 2015 و 2017، كما ارتفعت صادرات الفوسفات ومشتقاته بأكثر من 17.6%، والفلاحة والصناعات الغذائية بأكثر من 6.7%، وقد شكلت هذه المجموعة من الصادرات ما يقارب من 75% من حجم ارتفاع إجمالي الصادرات خلال عام 2018، وسجلت صادرات قطاع الطيران بدورها دينامية نمو جيدة، بزيادة قدرها حوالي 26.7%، وهو ما يفسر نسبة مساهمة الميزان التجاري في الناتج المحلي الإجمالي لعام 2018 والتي بلغت 4.02%. كل هذه المؤشرات وأخرى تبين بما لا يدع مجالاً للشك نجاح المغرب في إستراتيجيته الرامية إلى استهداف المهن العالمية وتوطينها، وتحويل البلاد إلى قطب صناعي ومنصة تصديرية بامتياز، على الرغم من ارتفاع فاتورة واردات المغرب وخاصة الطاقوية والغذائية منها.

5- معدل البطالة: عرفت معدلات البطالة في الجزائر انخفاضاً محسوساً حيث انتقلت من 29.77% عام 2000 إلى 10.97% عام 2012 لتصل إلى 10.6% عام 2014، وهو مؤشر إيجابي لم تعرفه الجزائر منذ الاستقلال وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى ارتفاع أسعار المحروقات والتي انعكست على تمويل التنمية الاقتصادية في البلاد، كما سمحت كذلك ببرامج الاستثمار الحكومي بإنعاش الاقتصاد الوطني، وهذا من خلال برنامج الإنعاش الاقتصادي، والذي مكن من إنشاء أكثر من 728000 منصب عمل خلال الفترة (2004-2000)، ثم فترة برنامج دعم النمو الاقتصادي (2005-2010) والتي ارتفع حجم العمالة خلالها بحوالي 12.5%. (بوخرص، 2017، الصفحات 2016-2017).

إذ سمحت هذه البرامج بزيادة حجم الإنفاق العام في شكل استثمارات عمومية مولدة للشغل، وتحفيز إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار برامج دعم الشباب، بالمقابل أدى انهيار أسعار المحروقات منذ النصف الثاني من عام 2014 إلى انخفاض إيرادات

الدولة بشكل كبير، الأمر الذي دفع بالجزائر إلى اتخاذ إجراءات مستعجلة خاصة بترشيد النفقات وتحميد العديد من محصنات البرامج الاستثمارية، حيث ارتفع عدد البطالين في الجزائر في عام 2015 إلى 1337000 بطل، وبلغ بذلك معدل البطالة 11.2% مسجلا ارتفاعا بلغ 0.6 نقطة مقارنة بشهر سبتمبر من عام 2014. (الديوان الوطني للإحصائيات، 2015).

فيما شهد معدل البطالة تحسنا طفيفا في عام 2018 مدفوعا بتعافي أسعار المحروقات منذ 2017، إذ بلغ 11.7% في سبتمبر 2018، بعدد عاطلين عن العمل قدر بـ 1378000 عاطل في أبريل 2018. (وكالة الأنباء الجزائرية، 2019).

أما في المغرب، فشهدت معدلات البطالة تحسنا ملحوظا وخاصة خلال الفترة 2008-2011، والذي تزامن مع انطلاق العمل بالميثاق الوطني للإقلاع الصناعي (2009-2015)، حيث سجل الميثاق إنجازات بارزة في هذا الخصوص، فقد تمكن من إحداث 110 ألف منصب شغل في مجال الصناعة. (براي و خليل، 2018، صفحة 277).

وشهد عام 2011 تسجيل معدل بطالة بلغ 8.91%، وهو أقل معدل يسجله المغرب منذ عام 2000، وخلال الفترة 2013-2017 تميزت معدلات البطالة في المغرب بالاستقرار، بالرغم من عوامل التأثير كالنمو الديمغرافي وتقلبات الإنتاج الفلاحي وهذا بفضل أداء المنظومات الصناعية الجديدة، والتي تمثل مرتكزات مخطط تسريع التنمية الصناعية (2014-2020)، حيث أسفرت هذه المنظومات الصناعية إلى غاية عام 2017، من إحداث 189000 منصب شغل محدد أو في طور الإحداث، وبرزت قطاعات صناعة السيارات، صناعة الطيران، قطاع ترحيل الخدمات والنسيج والجلود كأهم قطاعات منشأة لمناصب الشغل في هذه الفترة بالنسبة إلى المغرب. (براي و خليل، 2018، الصفحات 279-280).

وخلال عام 2018، تمكن الاقتصاد المغربي من إحداث 122000 منصب شغل صاف، مسجلا ارتفاعا مقارنة بعام 2017 الذي شهد إحداث 86000 منصب شغل. (المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، 2018، صفحة 70).

الفرع الرابع: التطورات السياسية والأمنية في الجزائر والمغرب.

عرفت الجزائر والمغرب تطورات سياسية وأمنية عديدة كان لها الأثر الكبير على شعوب الدولتين وعلى منطقة المغرب العربي ككل، كما كان لهذه التطورات أثر بارز على مناخها الاستثماري من حيث توالي الدولتين لمراتب متباينة وفقا لبعض المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار، وفي ما يلي نحاول أن نبرز أهم المحطات السياسية التي شهدتها الدولتان وهذا على النحو التالي:

أولا - النظام السياسي:

تنص الدساتير المتوالية للجزائر على أن نظام الحكم في الدولة هو النظام الجمهوري وهو النظام المعتمد منذ أول دستور للجزائر المستقلة وهو دستور 1963، وتقسم السلطة في الدولة إلى سلطات ثلاث؛ تنفيذية، تشريعية وقضائية، تتولى كل منها وظيفة خاصة بها، حيث أن السلطة التنفيذية المتمثلة في كل من رئيس الجمهورية والحكومة برئاسة الوزير الأول، مستقلة في تكوينها عن السلطة التشريعية والقضائية، فبالنسبة إلى رئيس الجمهورية يتم انتخابه من طرف الشعب مباشرة وليس من طرف البرلمان كما هو واقع في بعض البلدان، بينما تكوين السلطة التشريعية فيختلف من غرفة إلى أخرى، فبينما نجد أن أعضاء المجلس الشعبي الوطني ينتخبون مباشرة من طرف الشعب، نجد أن أعضاء غرفة البرلمان ينتخب بعضهم عن طريق الانتخاب غير المباشر بينما يتم تعيين ثلث (3/1) أعضاء هذه الغرفة من قبل رئيس الجمهورية. (طبي، 2011، الصفحات 12-19).

أما المغرب فيسوده النظام الملكي، وهذا منذ أول دستور للمغرب سنة 1963 والذي كان بعد خمس سنوات من استقلال البلاد حيث يعتبر الملك الشخص الأول بلا منازع فهو يملك ويحكم، ويتم تداول السلطة عن طريق البيعة وولاية العهد، ويوجد في المغرب تعددية سياسية مشكلة من أحزاب منها ما هو ممثل في البرلمان، ويتميز المغرب بنظام حكم فريد قوامه المخزن الذي يعتبر كمؤسسة تعمل لصالح القصر ومشكلة من الأعيان والوجهاء وكذا التكنوقراط، فضلا عن ذلك فإن للملك سلطة روحية كبيرة باعتباره أمير المؤمنين وبالتالي فهو محتكر الرمز الديني، وهو الحاكم أيضا فيقوم بإصدار الأحكام ويتمتع أيضا بمنزلة الحكم بين الفرقاء السياسيين مما أتاح للمغرب فرصة من الاستقرار السياسي. (منة، 2001، صفحة 226)

ثانيا - قضية الصحراء الغربية:

الصحراء الغربية منطقة شاسعة تقع شمال غربي إفريقيا ومساحتها حوالي 266 ألف كيلومتر مربع ويدير المغرب نحو 80 في المائة منها والباقي تديره جبهة البوليساريو، واسم البوليساريو انتقاء للحروف الأولى لعبارة إسبانية تعني: "الجبهة الشعبية لتحرير الساقية الحمراء ووادي الذهب" وتأسست الجبهة في 20 ماي 1973 بهدف إقامة دولة مستقلة في الصحراء الغربية، وتشير التقديرات إلى أن عدد السكان حوالي نصف مليون، يتوزعون على المدن الرئيسية في المنطقة التي خضعت للاستعمار الإسباني في الفترة الممتدة من 1884 إلى 1976 وبعد خروجه تنازع عليها المغرب وجبهة البوليساريو، وأعلنت جبهة البوليساريو ما بين عامي 1975 و 1976 تأسيس "الجمهورية العربية الصحراوية الديمقراطية"، وشكلت حكومة في منطقة تندوف بأقصى الجنوب الجزائري. وتتباين المواقف الدولية بشأن قضية الصحراء الغربية، فأمام مقترحات التسوية الأممية واعتراف منظمة الوحدة الإفريقية والكثير من الدول الأخرى باستقلالية الصحراء الغربية، نجد أن المغرب يتحدث عن إعادة الوحدة الترابية للوطن، فيما تقول الجزائر إن دعمها للبوليساريو مسألة مبدأ مثل دعمها لنيلسون مانديلا في جنوب أفريقيا من قبل ودعمها للقضية الفلسطينية، بينما يرى بعض المراقبين أن العلاقة بين الجزائر والجبهة باتت تاريخية. (بي بي سي نيوز عربي، 2019)

وكيفما كانت المواقف بشأن قضية الصحراء الغربية، فإن عدم وضوح الرؤية بشأن هذا النزاع من أجل تسويته نهائيا في إطار الشرعية الدولية، سيكون لا محالة عنصرا مؤثرا في عدم الاستقرار السياسي والأمني في المنطقة خاصة بالنسبة إلى المغرب.

ثالثا - التقارب المغربي - الإسرائيلي:

شهد النظام الإقليمي العربي تحولات سريعة أدت إلى إنشاء معطيات جديدة تركز على فكرة "تطبيع العلاقات مع إسرائيل" فعلى الصعيد المغربي التزمت الجزائر وليبيا الحياد، فيما سارعت تونس والمغرب لربط العلاقات مع إسرائيل، ففي 17 سبتمبر 1995 تم فتح مكثبي اتصال بين المغرب وإسرائيل والذي تم إغلاقهما في عام 2000 بعد انتفاضة الأقصى الثانية. (دحمان، 2016، صفحة 203). وبالرغم من قطع العلاقات الدبلوماسية الرسمية ظاهريا على الأقل بين الرباط وتل أبيب منذ عام 2000، ما زال الكثير من الالتباس يدور حول العلاقة بين الطرفين. فمنذ عام 2011، ظهرت سلسلة من الوقائع التي تؤكد أنه خلف كل هذا الغموض الذي تفرضه الضرورات السياسية، تدور علاقة ثابتة ومستقرة بين الأسرة الملكية المغربية وإسرائيل، وهي قائمة على مصالح تجارية وسياسية مشتركة وتبادل ثقافي، كما أنه يمكن فهم أسس هذه العلاقة بالنظر إلى الظروف التاريخية لنشأة النظام المغربي الحاكم. فالتبادل التجاري بين الطرفين حقيقة لا يمكن إنكارها، حيث بلغت قيمته 52.3 مليون دولار في فترة 18 شهرا بين عامي 2014 و 2015 بحسب دائرة الإحصاء المركزية الإسرائيلية. فضلا عن ذلك، أزيل في السنوات الأخيرة بعض الغموض الذي أحاط بهذه العلاقة بعد

نشر تسريبات "ويكيليكس" عن اللقاءات الرسمية المعقودة، خصوصا في عام 2009، وبالرغم من البرودة التي شابته العلاقة بين الطرفين لمدة من الزمن، لم يزل يوما تقاطع المصالح بينهما، فهذه العلاقة جذور تاريخية متينة. (كنوش، 2017)

رابعا - تردّي الوضع الأمني في الجزائر "العشرية السوداء":

تعتبر ظاهرة الإرهاب من بين الظواهر الأكثر انتشارا في العالم في يومنا هذا، وبما أن الجزائر جزءا من هذا العالم فهي لم تسلم من هذه الظاهرة، إذ وبعد تعليق الانتخابات في عام 1991 دخلت الجزائر في دوامة الإرهاب والتخريب نتيجة تفاقم حركة العصيان المدني، حيث عانت الكثير خلال العشرية الماضية نتيجة التفشي الخطير للجماعات المسلحة وأعمال التخريب والعنف الدموي مما أدى إلى ركود شبه تام على جميع المستويات، إذ يعتبر الإرهاب عدوا جديدا لم تعهده الدولة الجزائرية الحديثة، وأمام الصمت الدولي إزاء ما يحدث في الجزائر وما تبعه من حصار شامل على الجزائر من طرف الغرب وعدم الاعتراف بالسلطة في الجزائر، مما جعل السياسيين في البلاد بمختلف توجهاتهم يهرولون لإيجاد حل لهذه المعضلة السياسية والأمنية، اعتمدت العديد من المحاولات والمبادرات لوقف نزيف الدم وإصلاح الحياة السياسية في البلاد منذ السنوات الأولى للأزمة، والتي استمرت بوصول الرئيس عبد العزيز بوتفليقة إلى سدة الحكم في الجزائر في عام 1999، حيث اعتمد الرئيس بوتفليقة أسلوب المرحلة، والتدرجية في معالجة الأزمة الجزائرية، بدءا من قانون الوثام المدني، ومرورا بالعفو الرئاسي الخاص، ووصولاً إلى ميثاق السلم والمصالحة الوطنية، وقد ظهرت المصالحة الوطنية كمطلب سياسي وإعلامي وشعبي، ومنظورا إليها كرد فعل على الوضع الأمني من جهة، وكسياسة لتطويق الأزمة السياسية والأمنية من جهة أخرى. وإذا كانت المصالحة الوطنية قد عاجلت الوضع الأمني بشكل كبير، معرجة على بعض الملفات التي أغفلت في المبادرات التي سبقتها يبقى أن مشروع مجتمع جزائري، ينشغل بتحقيق السلم والحفاظ عليه، عبر توفير بيئة ملائمة لنموه وازدهاره لم يتحقق بعد.

(بوصيلة، 2016، الصفحات 147-229)

خامسا - الربيع المغاربي:

في عام 2011، هبت على المملكة المغربية رياح الربيع العربي، فتظاهر عشرات الآلاف من الشباب في مختلف مناطق المغرب من أجل إسقاط الفساد والاستبداد، وكان رد النظام سريعا، فأعلن الملك عن تكليف لجنة من الخبراء المغاربة بإعداد دستور جديد، وكان ذلك أكبر تنازل جرى تقديمه، ثم جرت انتخابات تشريعية سابقة لأوانها في العام نفسه، تمخض عنها تسلم حزب العدالة والتنمية الإسلامي المعارض رئاسة الحكومة، وتم امتصاص الغضب، وخبا وهج حركة 20 فبراير، وأحس المغاربة بالأمل في فتح طريق الإصلاح الجدي بالبلاد، بيد أن تحرك الحكومة كان ضيقا، ووفر النظام لنفسه أدوات التحكم في مسار التجربة، وساعده في ذلك حرص الحكوميين الإسلاميين على جعل التطبيق مع القصر الملكي أولوية الأولويات، وهذا ما جعلهم يفرطون في اتخاذ القرارات الأشد إيلا ما لعموم المواطنين البسطاء. (دياني وآخرون، 2018، صفحة 19)

أما الجزائر فقد شهدت حراكا شعبيا اندلع يوم 22 فيفري عام 2019 في معظم مدن الجزائر للمطالبة بعدم ترشح الرئيس عبد العزيز بوتفليقة ونظامه لعهد رئاسية خامسة، ومع اتساع دائرة الاحتجاجات وزيادة حدتها سارعت وسائل الإعلام العربية والعالمية لتغطيتها في صمت من أغلب وسائل الإعلام المحلية العمومية منها والخاصة، وبعد الأسبوع الثالث من الحراك الشعبي أعلن الرئيس عبد العزيز بوتفليقة عن تأجيل الانتخابات الرئاسية وعن عدم نيته للترشح في السباق الرئاسي، ولكن رغم هذه الإنجازات ظل الحراك متواصلا مطالبا بمغادرة كل رموز النظام السابق مهتدين بالعصيان المدني، الشيء الذي اضطر قيادة أركان الجيش الجزائري بتاريخ 26

مارس 2019 إلى الماداة بضرورة تطبيق المادة 102 من الدستور الجزائري والاستجابة للمطالب الشعبية وذلك بتنظيم انتخابات رئاسية في أجل 90 يوما على أن يتولى رئيس مجلس الأمة رئاسة الدولة خلال هذه الفترة. أعلنت سلطة الانتخابات الرسمية في الجزائر رسميا عن فوز الرئيس الجديد للبلاد عبد المجيد تبون في الانتخابات الرئاسية التي جرت في ديسمبر من عام 2019، وتعهد الرئيس المنتخب بمواصلة الإصلاح السياسي في البلاد ومحاربة كل رموز الفساد من النظام السابق وبناء الجزائر الجديدة التي طالما حلم بها شهداء الثورة التحريرية الجزائرية وترسيم يوم 22 فيفري 2019 يوما وطنيا رسميا تخليدا للحراك الشعبي المبارك. (ويكيبيديا، 2020)

سادسا - التسليح في الجزائر والمغرب:

شهدت دول المغرب العربي عموما والجزائر والمغرب خصوصا في السنوات الفارطة إقبالا على التسليح بشكل متواصل وبمستويات عالية، فبعدما عمدت الجزائر إلى اقتناء أسلحة مخصصة لمكافحة الإرهاب (سيارات مدرعة خفيفة، أجهزة تعمل بالأشعة الحمراء ليلا) اغتنمت فرصة ارتفاع أسعار النفط وتحسن الوضع الأمني لتحديث قواتها المسلحة، حيث بلغ الإنفاق العسكري في الجزائر ما نسبته 173% خلال الحقبة الزمنية (2001-2011) أين احتلت المرتبة 11 عالميا ضمن 50 بلدا الأكثر إنفاقا على التسليح والأولى إفريقيا يليها المغرب في المرتبة الثانية حيث قدرت نفقاته العسكرية ما نسبته 45.5%.

كما جاءت الجزائر في المرتبة 6 عالميا في عام 2013 ضمن الدول الأكثر استيرادا للأسلحة، لكنها ليست ضمن الدول 15 الأكثر إنفاقا في العالم. (دحمان، 2016، صفحة 204). والجدول التالي يبرز تطور الإنفاق العسكري في الجزائر والمغرب منذ عام 1990 وإلى غاية عام 2019:

الجدول رقم (III-01) الإنفاق العسكري في الجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019) الوحدة: مليون دولار أمريكي										
السنة	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
الجزائر	904.3	1234.7	1881.2	2924.8	5671.3	10412.7	10217.1	10073.4	9583.7	10303.6
المغرب	1069.7	1437.9	859.2	2031.1	3160.8	3268.4	3327.0	3461.5	3696.9	3721.3

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.sipri.org، تم الإطلاع عليه يوم: 2020/06/30 على الساعة 15:54 على الرابط: <https://www.sipri.org/databases/milex>

من خلال الجدول رقم (III-01) يتبين بأن الفترة (1990-1995) تمثل فترة تسليح المغرب بامتياز، بينما تمثل الفترة وابتداء من عام 2000 وإلى غاية عام 2019 فترة تسليح الجزائر بامتياز، حيث أنفقت الجزائر عام 2019 ما قيمته 10.303 مليار دولار بينما بلغت نفقات المغرب 3.721 مليار دولار مقابل ما يفوق المليار دولار بقليل في عام 1990 علما أن الجزائر لم تنفق سوى 904.3 مليون دولار في ذلك العام.

ويرجع انخفاض نفقات التسليح في المغرب إلى الاستقرار السياسي الذي يعرفه البلد منذ الاستقلال باعتباره نظاما ملكيا ويعيش في بحر شبه هادئ فضلا عن مواردها المادية التي تبقى شحيحة مقارنة بالجزائر والتي لا تمكنه من مجاراتها في هذا التوجه، بينما تزداد التحديات الأمنية الداخلية والخارجية بالنسبة للجزائر كل يوم، وهو ما يعتبره الخبراء مبررا لضخامة عمليات الإنفاق العسكري الذي تقوم به الجزائر، ويعيدا عن النزاع الصامت مع المغرب، فبعد العشرية السوداء التي عاشتها الجزائر لم تتوقف العمليات الإرهابية العابرة للأوطان، بدءا بمحادثة "تيقنتورين" في عام 2013، وظهور بعض البؤر الاحتجاجية المدعومة خارجيا لإحداث الاضطرابات السياسية

بالبلاذ مثل أحداث "غرداية" الدامية في عام 2014، إضافة إلى التهديدات الأمنية على الحدود الغربية والجنوبية الشاسعة للبلاذ وتছিذا في ليبيا وشمال مالي اللتان تعانيان من انعدام الاستقرار الأمني، فضلا عن تواجد قوات وميليشيات أجنبية تهدد الأمن الداخلي للجزائر.

المطلب الثاني: تحليل أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية للجزائر والمغرب.

تسعى الجزائر والمغرب على غرار البلدان النامية الأخرى، إلى اللحاق بركب العولمة وتسريع عملية اندماجها في الاقتصاد العالمي ولأجل ذلك قامت ولازالت بجملة من الإصلاحات الاقتصادية قصد تحسين مناخها الاستثماري، وتبرز أهمية الملامح الاقتصادية الكلية في القيام بهذا الدور، حيث يتضمن هذا المطلب عرضا لأهم المعطيات والإحصائيات الخاصة بالمؤشرات الاقتصادية الكلية والتي يمكن أن تقدم لنا صورة أوضح عن الوضع الاقتصادي في الدولتين، وهذا وفق السياق التالي:

الفرع الأول: الإصلاح الاقتصادي ودرجة الانفتاح على العالم الخارجي.

يعتبر مؤشر نسبة الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، من أهم المؤشرات الدالة على الانفتاح التجاري للدولة، ويبين هذا المؤشر حصة التجارة الخارجية من الصادرات والواردات السلعية والخدمية إلى الناتج المحلي الإجمالي، والجدول الموالي يبين المستويات المحققة من طرف الدولتين خلال فترة الدراسة، وهذا بحسب قاعدة بيانات البنك الدولي:

من خلال الجدول رقم (III-06) وبالنسبة إلى الجزائر، مثل النفط أهم مورد لميزانية الدولة والجزء الأهم من صادراتها، لذلك ارتبطت مساهمة التجارة الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر بالأسعار العالمية لهذه المادة، في ظل قصور الاقتصاد الجزائري عن تنويع مصادر دخله، وخلال الفترة (1990-1999) يلاحظ بأن حصة التجارة الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي كانت متواضعة وهذا نتيجة حالة عدم الاستقرار والوضع الأمني المتردي الذي ساد الجزائر آنذاك، إلا أنه وابتداء من عام 2000 تم تسجيل حصص مساهمة معتبرة وصلت ذروتها في عام 2008، أين بلغت 69.46% وهو أعلى مستوى لها على الإطلاق، وكان ذلك نتيجة زيادة الطلب العالمي على النفط خاصة من طرف الدول النامية الآسيوية، فيما بدأ تأثير الأزمة المالية العالمية 2008 واضحا على الأسعار العالمية للنفط في السنوات اللاحقة، لم تمر فترة على بواذر استقرار سوق النفط حتى تموت أسعاره العالمية مرة ثانية بدء من منتصف عام 2014 بفعل تشبع الطلب العالمي، ما خفض حصة التجارة الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي إلى 47.75% في عام 2017، وهو أدنى مستوى لها منذ سنوات، وبالرغم من ذلك ارتفعت هذه الحصة إلى 50.24% في عام 2018 وهذا نتيجة زيادة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات والتي قاربت 3 مليار دولار، فيما عرف عام 2019 تراجع الصادرات النفطية للجزائر بأكثر من 14% مقارنة بعام 2018.

الجدول رقم (III-06) حصة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي للجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)										
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
الجزائر	36.51	44.21	41.29	38.43	42.42	48.75	47.59	46.87	40.69	44.59
المغرب	37.07	34.56	33.58	32.94	38.84	43.31	38.43	42.29	41.72	42.18
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	56.95	53.11	54.21	52.37	57.98	64.30	65.00	65.11	69.46	61.56
المغرب	48.81	46.08	46.67	44.23	46.54	51.30	53.50	59.91	67.79	50.52
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الجزائر	56.95	53.11	54.21	52.37	57.98	64.30	65.00	65.11	69.46	61.56
المغرب	48.81	46.08	46.67	44.23	46.54	51.30	53.50	59.91	67.79	50.52

الجزائر	60.52	60.29	58.48	57.22	55.48	51.92	48.20	47.75	50.24	45.45
المغرب	57.02	65.03	67.49	62.87	63.77	59.73	62.00	63.60	67.44	66.72

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.banquemonddiale.org، تاريخ الإطلاع: 2021/06/15 على الساعة: 17:00 على الرابط: <https://donnees.banquemonddiale.org/indicateur/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=DZ&view=chat>

أما بالنسبة إلى المغرب، وإلى غاية عام 1999 لم يختلف الوضع كثيرا عن الجزائر في ظل اقتصاد يعتمد في صادراته على الإنتاج الفلاحي الذي يمتاز بالتذبذب، وبدرجة أكبر على الفوسفات ومشتقاته والذي يخضع لتغيرات الأسعار العالمية هو الآخر، وابتداء من عام 2000 عرفت حصة التجارة الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي في المغرب مستويات جديدة لم تعهدها من قبل، حيث بلغت 48.81% وكان هذا كنتيجة مباشرة لبداية تفعيل اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية، وبلغت هذه المساهمة ذروتها في عام 2008 بواقع 67.79%، ثلاثة سنوات فقط بعد إطلاق خطة الانطلاق الصناعي. تضررت الصادرات المغربية كثيرا في عام 2009، نتيجة تأثر الشركاء الأوروبيين الرئيسيين للمغرب بالأزمة العالمية 2008، وخاصة فرنسا وإسبانيا، فيما تعزز الموقع التنافسي للصناعة المغربية في عام 2012 بدخول مشروع "رونو" بطنجة حيز الخدمة، والذي يندرج في إطار الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي (2009-2015)، ما رفع مستوى الصادرات المغربية بمعدل نمو سنوي بلغ 32.2% مستفيدا من انخفاض فاتورة واردات المغرب الطاقوية والغذائية بالخصوص، واستمر التحسن طيلة السنوات اللاحقة، أين بلغت مساهمة التجارة الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي في عام 2018 نسبة 67.44%، وهو ما يبرز دور المهن العالمية في الرفع من الصادرات الصناعية، والتي نجح المغرب في توطينها، ورغم ارتفاع العجز التجاري في عام 2019 بواقع 1.45%، ظلت نسبة مساهمة التجارة الخارجية قريبة من مستويات عام 2018.

الفرع الثاني: القدرة على تحمل الأعباء المفروضة على الاقتصاد الوطني.

من أهم المؤشرات الدالة على قوة المركز الاقتصادي للدولة وقدرتها على تحمل أعبائها، استقرار ونمو احتياطاتها الخارجية الرسمية ومدة تغطية هذه الاحتياطيات لوارداتها السلعية. ويرتبط حجم احتياطيات النقد الأجنبي لأي دولة بوضعية ميزان مدفوعاتها، وبصورة عامة تزايدت الاحتياطيات الخارجية الرسمية من النقد الأجنبي للجزائر والمغرب، ويعود ذلك بالدرجة الأولى إلى سياسات الإصلاح الاقتصادي التي طبقت في الدولتين، حيث تمكنت الجزائر من زيادة الاحتياطيات الرسمية بصورة مستمرة وملحوظة إلى غاية عام 2013، حيث ارتفعت لتصل إلى ما يفوق 200 مليار دولار، إلا أنها سرعان ما تراجعت قيمتها تدريجيا بدء من عام 2014 وإلى غاية نهاية عام 2019 أين وصلت إلى 71.7 مليار دولار. فيما المغرب سجل هو الآخر زيادة مستمرة في احتياطاته الرسمية وإلى غاية عام 2010، أين حقق احتياطيات بلغت 23.7 مليار دولار، لتتخف خلال الثلاث سنوات الموالية متأثرة بانخفاض الطلب العالمي على الفوسفات خاصة من طرف الهند وزيادة وارداته من الطاقة والغذاء، ثم تستأنف نموها بدء من عام 2014 أين بلغت 26.4 مليار دولار في نهاية عام 2019 نتيجة التنامي الملحوظ للصادرات الصناعية المغربية وتنوع أسواقها.

أما فيما يتعلق بمؤشر تغطية الاحتياطيات الخارجية الرسمية للجزائر والمغرب للواردات السلعية، فتشير إليه معطيات الملحق رقم (III-01)، أين نسجل من خلاله تناقضا ملحوظا ومستمر في عدد الأشهر التي غطتها الاحتياطيات الرسمية للدولتين، مع أفضلية الجزائر في هذا الخصوص، حيث فاقت مدة تغطية الاحتياطيات الرسمية للواردات السلعية 36 شهرا في عام 2010، في حين لم تتجاوز 3 أشهر في عام 1990، أما في نهاية عام 2019، فقد فاقت المدة 14 شهرا.

أما في المغرب، فقد سمحت الاحتياطات الخارجية الرسمية في عام 2003 بتغطية أكثر من 11 شهرا من وارداته السلعية، وهي أكبر مدة يحققها المغرب، في حين لم تتجاوز المدة ثلاثة شهور في عام 1990، وانطلاقا من عام 2004 تراجعت هذه المدة لتستقر عند 5 أشهر في عام 2019.

الفرع الثالث: حجم السوق واحتمالات نموه.

يمكن التعرف على تطور متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر والمغرب، حيث يعتبر هذا المؤشر كمحصلة لنمو الناتج المحلي الإجمالي بمعدل يزيد عن معدل نمو السكان، وهذا ما يبينه الملحق رقم (III-02)، حيث تجاوز متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر عتبة 2000 دولار في عام 2003، مع ملاحظة أن مستوياته كانت متقاربة ومستقرة قبل هذا التاريخ، فيما عرف عام 2012، بلوغ هذا المؤشر 5591 دولار، وهو أعلى قيمة له، ليتراجع طيلة السنوات اللاحقة، أين سجل 3975 دولار في نهاية عام 2019. وبالنسبة إلى المغرب، فقد عرف متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي نموا مستمرا طيلة فترة الدراسة، بلغ ذروته في عام 2018 بوصوله إلى 3226 دولار، ثم شهد تراجعا طفيفا في عام 2019 إلى 3204 دولار.

ويعد حجم السوق واحتمالات نموه من المؤشرات الهامة التي تعنى باهتمام الاستثمارات الأجنبية الأفقية خاصة، وهو الحال بالنسبة إلى الجزائر بالنظر إلى ضخامة سوقها المحلي الذي يستهوي هذه الاستثمارات، أما بالنسبة إلى المغرب، فإن الوضع مختلف، ذلك أن الشركات متعددة الجنسيات تتخذ من المغرب قاعدة لإعادة التصدير، وبالتالي فإن هذه الشركات تهتم بحجم العلاقات التجارية الخارجية للمغرب أكثر من سوقه الداخلي، وهو ما دفع بالمغرب إلى زيادة نشاطه في هذا المسار في السنوات الأخيرة، من خلال العديد من اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية والمتعددة الموقعة والتي سمحت له بالولوج إلى أسواق جديدة ومتنوعة جغرافيا.

الفرع الرابع: قوة الاقتصاد الوطني وتقدمه.

من الشواهد البارزة لمعرفة قوة اقتصاد أي دولة، نجد معدلات نمو الناتج المحلي المحققة، ومدى قدرة هذه الدولة على التحكم في معدلات التضخم والتي تعبر عن مستويات الأسعار السائدة، حيث يربط الكثير من الاقتصاديين بين هذين المؤشرين وبين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وفيما يلي تفصيل وتحليل للإحصائيات المسجلة في هذين المؤشرين بالنسبة إلى الجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019):

أولا - معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي:

من دلالات قوة اقتصاد أي دولة نجد مستويات النمو المحققة والمعبر عنها بالناتج المحلي الإجمالي ومعدلات نموه، والجدول التالي يبين تطور معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي في كل من الجزائر والمغرب خلال فترة الدراسة:

الجدول رقم (III-07) تطور معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي للجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)										
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
الجزائر	0.80	-1.20	1.80	-2.10	-0.90	3.80	4.10	1.10	5.10	3.20
المغرب	3.41	7.22	-2.10	-0.74	10.59	-5.41	12.37	-1.56	7.24	1.08
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	3.80	3.00	5.60	7.20	4.30	5.90	1.70	3.40	2.40	1.60
المغرب	1.91	7.32	3.12	5.96	4.80	3.29	7.57	3.53	5.92	4.24

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الجزائر	3.60	2.90	3.40	2.80	3.80	3.70	3.20	1.30	1.20	0.80
المغرب	3.82	5.25	3.01	4.54	2.67	4.54	1.06	4.25	3.15	2.48

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.banquemonddiale.org، تاريخ الإطلاع: 2021/08/06 على الساعة: 00:30 على الرابط: <https://donnees.banquemonddiale.org/indicateur/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=DZ&view=chat>

من خلال الإحصائيات المقدمة في الجدول رقم (III-07)، يلاحظ بأن معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر تتغير بتغير الأسعار العالمية للنفط وفي نفس الاتجاه، وهذا طبعا لسيطرة عائدات المحروقات على الجزء الأهم من الدخل الوطني الإجمالي للدولة، فلقد حققت مستويات نمو متفاوتة تراوحت بين 0.80% في عام 1990 ووصلت عام 2003 إلى 7.20% قبل أن تتراجع إلى 1.60% في عام 2009 ثم إلى 0.80% في نهاية عام 2019، كما يلاحظ كذلك بأن معدلات النمو الموجبة والمرتفعة كانت خلال سنوات تغطية برنامج الإنعاش الاقتصادي وبرنامج توطيد النمو الاقتصادي. أما بخصوص معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي للمغرب، فتميزت بعدم الاستقرار حيث ظلت تسجل معدلات سالبة وأخرى موجبة، ويعود هذا بالأساس إلى تذبذب الإنتاج الفلاحي في المغرب والذي يمتاز بالموسمية خاصة خلال الفترة (1990-1999)، وابتداء من عام 2000 تاريخ دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ، تحسنت معدلات النمو أين سجلت في عام 2006 معدل 7.57%، لتعرف تراجعاً غير مستقر وصل إلى 2.67% في عام 2014، ثم تسجل 2.48% مع نهاية عام 2019، ونلاحظ عموماً تطور معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي في المغرب في السنوات الأخيرة خاصة منذ إطلاق مخطط تسريع التنمية الصناعية (2014-2020).

ثانياً - معدلات التضخم:

كذلك فإن التحكم في معدلات التضخم يعد مؤشراً على استقرار الأسعار ومن ثم على استقرار الاقتصاد الكلي، وهو كذلك من دلالات قوة اقتصاد الدولة، وهذا ما يشير إليه الملحق رقم (III-03)، المتعلق بتطور معدلات التضخم في كل من الجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)، حيث أن معدلات التضخم المرتفعة وغير المستقرة في الجزائر، تبين أن الجزائر لا تتبع سياسة استهداف التضخم وبالتالي نجد أن هذا المتغير له أثر كبير على الميزان التجاري وسعر الصرف عموماً. (سيساني، 2015، صفحة 142) وبحسب نفس الملحق، فإن الاقتصاد الجزائري عرف ارتفاعاً لمعدلات التضخم خلال الفترة الممتدة بين 1990 و 1996، حيث بلغ حوالي 31.66% في عام 1992 و 18.67% في عام 1996، ولم تتحسن معدلات التضخم إلا بعد عام 2000، لتقفز مجدداً إلى حوالي 8.89% في عام 2012، مدفوعة بزيادة الإنفاق الاستثماري من خلال برامج الاستثمار العمومي المطبقة والإنفاق الاستهلاكي المدفوع بزيادة الأجور. (بلخباط، 2015، صفحة 132)، لتعود الانزلاق تدريجياً وتستقر عند معدل حد مقبول بلغ في عام 2019 حوالي 1.95%. أما فيما يخص معدلات التضخم في المغرب، وباستثناء الفترة (1990-1995) أين ترجحت معدلات التضخم بين 5% و 8%، بقي المغرب متحكماً في معدلات تضخمه والتي تعد قريبة من معدلات الدول المتقدمة، وسجل عام 2019 معدل تضخم بلغ 0.30%. وحقيقة وبحسب مختصين عدة، فإن معدلات التضخم المعلنة من قبل الجهات الرسمية في المغرب، لا تعكس الأعباء المعيشية والواقع المشائم للأسر المغربية، وهو ما يشير إلى أن معدلات التضخم الحقيقية قد تزيد عن المستويات المعلنة.

الفرع الخامس: المحددات الخاصة بالسياسة النقدية.

تعتبر سياسات سعر الصرف من أهم المحددات الخاصة بالسياسة النقدية التي ينظر إليها في عملية اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، ويعبر مفهوم السياسات عن النظم والإجراءات التي تتخذها السلطات النقدية في الدولة في ما يخص سعر صرف عملتها المحلية مقابل العملات العالمية، وفي ما يلي تطور كل من الدينار الجزائري والدرهم المغربي مقابل الدولار الأمريكي خلال فترة الدراسة:

الجدول رقم (III-08) تطور أسعار الصرف في الجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)										
1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	
66.57	58.74	57.71	54.75	47.66	35.06	23.35	21.84	18.47	8.96	الجزائر
9.80	9.60	9.53	8.72	8.54	9.20	9.30	8.54	8.71	8.24	المغرب
2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	السنوات
72.65	64.58	69.29	72.65	73.28	72.06	77.39	79.68	77.22	75.26	الجزائر
8.06	7.75	8.19	8.80	8.87	8.87	9.57	11.02	11.30	10.63	المغرب
2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	السنوات
119.35	116.59	110.97	109.44	100.69	80.58	79.37	77.54	72.94	74.39	الجزائر
9.62	9.39	9.69	9.81	9.76	8.41	8.41	8.63	8.09	8.42	المغرب

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.banquemonddiale.org، تاريخ الإطلاع: 2021/08/06 على الساعة: 00:30 على الرابط: <https://donnees.banquemonddiale.org/indicateur/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=DZ&view=chat>

يختلف نظام الصرف التي تعتمده السلطات النقدية في الجزائر عنه في المغرب، حيث يوصف نظام الصرف في الجزائر بأنه نظام تعويم مدار (موجه)، بينما نجد بأن عرض نظام أسعار صرف آجلة (على أساس تجاري) يعد سمة من سمات المغرب. (دحاني، 2016، صفحة 214)، ومنذ عام 2018، يعمل المغرب مع لجنة خبراء وفنيين من صندوق النقد الدولي من أجل تعويم عملته تدريجياً والذي قد يستغرق سنوات بحسب خبراء.

وبالإطلاع على محتوى الجدول رقم (III-08)، ندرك بأن الدينار الجزائري تعرض إلى انخفاضات وانزلاقات مستمرة، كانت بداياتها في إطار الإصلاحات التي اتخذها البنك المركزي في الجزائر في إطار توصيات صندوق النقد الدولي، فيما توالى عمليات التخفيض المقصودة لقيمة الدينار الجزائري وتحديدها وجعلها أكثر شفافية وقرينة من قيمها الحقيقية، فيما اعتبر البعض بأن عمليات التخفيض هذه كانت دائماً تتزامن مع انخفاض الأسعار العالمية للنفط، وهذا من أجل الحفاظ على التوازنات المالية الداخلية. وبالنسبة إلى الدرهم المغربي، فقد عرفت قيمته مقابل الدولار الأمريكي استقراراً واضحاً طيلة فترة الدراسة، مع تسجيله لانخفاضات طفيفة منذ عام 2015، ويرجح بعض الاقتصاديين بأن التعويم التدريجي للدرهم من شأنه أن يرفع القيمة المضافة للقطاع السياحي ويرفع كذلك من قيمة تحويلات المغتربين المغاربة، فيما يحذر البعض الآخر من تبعات ذلك على أسعار السلع الاستهلاكية للأسر المغربية.

المطلب الثالث: الموارد الطبيعية، البشرية والبنية الأساسية في كل من الجزائر والمغرب.

تمتلك الجزائر والمغرب مجموعة من المقومات والمؤهلات التي تجعلهما قادرتين على النهوض باقتصادهما، وتتشترك الجزائر والمغرب بمميزات الموقع الاستراتيجي، إذ تشكلان جسر اتصال ومحور التقاء بين أوروبا وإفريقيا، ويشرفان على طرق الاتصال العالمية برا وبحرا.

وحوا والتي تمتد إلى القارات الخمس، وتضم أهم محاور التبادل التجاري الدولي والمناطق الحساسة في السياسة العالمية، بالإضافة إلى التاريخ المشترك بين الشعبين وما تحمله من نقاط التقاط فيما بينهما من عادات وتقاليد ووحدة اللغة والدين والإرث الثقافي والحضاري وغيرها. وتتوفر الجزائر والمغرب على موارد طبيعية وبشرية تغري الكثير من الشركات الأجنبية الباحثة عن تخفيض تكاليف إنتاجها وموقع قريب من أسواقها، وهو ما دفع بالدولتين إلى تميمين هذه المؤهلات واستغلالها من أجل تحقيق تنميتها الاقتصادية والاجتماعية والعمل على تطوير بنية تحتية ملائمة لاستقطاب وتوطين هذه الاستثمارات.

الفرع الأول: الموارد الطبيعية والبشرية.

تزخر الجزائر والمغرب بالعديد من الموارد الطبيعية والبشرية التي تعد من السمات الأساسية لاقتصاد الدولتين، فإلى جانب مصادر الطاقة التقليدية والمتجددة، نجد أن هناك كادرا بشريا شابا والذي يعد قوة مستعدة للعمل خاصة مع تفاقم مشكلة البطالة في الدولتين وفي ما يلي نبرز أهم هذه الموارد.

أولا - الموارد الطبيعية:

تمتلك الجزائر والمغرب كما هائلا ووافرا من مصادر الطاقة التقليدية كالنفط والغاز، إلى جانب مصادر الطاقة المتجددة والمعادن مثل الفوسفات، الحديد، النحاس، الذهب، الزنك وغيرها، فكل هذه الإمكانيات كفيلة بأن تجعل من الدولتين قطبا اقتصاديا متميزا ومنافسا، ويوضح الجدول الموالي حجم الاحتياطي والإنتاج لبعض الصناعات الاستخراجية في الدولتين حتى عام 2019:

الجدول رقم (III-09) الاحتياطي والإنتاج لبعض الصناعات الاستخراجية في الجزائر والمغرب حتى عام 2019

البلد	احتياطي النفط (مليار برميل)	إنتاج النفط الخام (ألف برميل/يوميا)	احتياطي الغاز الطبيعي (مليار م ³)	الغاز الطبيعي المسوق (مليار م ³)	الطاقة الإنتاجية الخام (ألف طن/سنة)	طاقة إنتاج صخر الفوسفات (ألف طن)	إنتاج صخر الفوسفات (ألف طن)	إنتاج خام الزنك (ألف طن)	إنتاج خام النحاس (ألف طن)	إنتاج الملح (ألف طن)	إنتاج الجبس (ألف طن)
الجزائر	12.2	1024.0	4505.0	89.6	600.0	1500.0	1800.0	0.4	...	165.0	2200.0
المغرب	1.0	0.1	15.0	44000.0	34315.0	102.0	126.0	659.0	...
الإجمالي العربي	713	24789.0	54608.5	610.6	14615.0	86683.0	59229.0	124.1	226.0	6653.5	16740.1
الإجمالي العالمي	1260.4	87291.8	204278	4093							

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: صندوق النقد العربي، "التقرير الاقتصادي العربي الموحد"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2020، الصفحات 321-338.

يمكن لنا ومن خلال الجدول رقم (III-09) ذكر بعض الملاحظات والتي نجملها في النقاط التالية:

1- لكل من الجزائر والمغرب مصادر طبيعية متنوعة تتوزع على النحو التالي:

1-1 الجزائر: البترول، الغاز الطبيعي، الحديد الخام، الفوسفات والجبس.

1-2 المغرب: الفوسفات، خام الحديد، الملح، النحاس والزنك.

2- تمركز النفط والغاز بقوة في الجزائر، حيث بلغ إنتاجهما على التوالي 1024 ألف برميل يوميا و 89.6 مليار م³ في عام 2019 وتحتل الجزائر بحسب مجلة إحصائيات الطاقة حول العالم والتي تصدرها مجموعة "بريتيش بتروليوم"، المرتبة الحادية عشرة من حيث حجم احتياطات الغاز المؤكدة حول العالم حتى عام 2018، وهذا بعد روسيا، إيران، قطر، تركمنستان، الولايات المتحدة الأمريكية، فنزويلا، الصين، الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية ونيجيريا. (Atlas Sociologique Mondiale , 2019)

وتاسع أكبر مصدر له في العالم، إذ بلغت صادرات الجزائر من الغاز الطبيعي 51.5 مليار م³ في نفس العام، فيما يبقى السوق الأوروبي الوجهة الأولى لصادرات الغاز الجزائرية؛ إيطاليا 35%، اسبانيا 31%، تركيا 8.4% وفرنسا 7.8%، وقدر الاحتياطي الجزائري من الغاز الطبيعي في عام 2019 بـ 4505 مليار م³.

وأمام تراجع أسعار النفط منذ عام 2014، اتجهت الجزائر إلى التفكير من مواردها الواعدة وأهمها الغاز الصخري في ظل حجم الاحتياطات الضخمة التي أعلن عنها، وتجدد الإشارة إلى أن السلطات الجزائرية بقيت متمسكة بهذا الخيار رغم الاحتجاجات الشعبية المناهضة للتقنية المستخدمة في استخراجها، ما يشكل حسبهم تهديدا وخطرا بيئيا كبيرا، ويرجع تمسك السلطات بالغاز الصخري لعدة اعتبارات أهمها تموين الاستهلاك المحلي المتزايد والوفاء بالالتزامات الخارجية وخاصة الأوروبية.

3- يعتبر الحديد من الموارد المعدنية الهامة في الجزائر، إذ تقدر احتياطات خام الحديد في الجزائر بحوالي 1.1 مليار طن. (صندوق النقد العربي، 2020، صفحة 322)، وبلغت الطاقة الإنتاجية السنوية له في عام 2019 حوالي 600 ألف طن، ويتوقع أن تزيد الطاقة الإنتاجية لخام الحديد في الجزائر خاصة بعد التعليمات الأخيرة التي أصدرها الرئيس الجزائري الجديد عبد المجيد تبون بخصوص تسمين كل الثروات الجزائرية غير المستغلة، وفي هذا الإطار تتوجه الوزارة الوصية إلى بداية استغلال أهم منجم في الجزائر والواقع بولاية تندوف بمنطقة "غار جبيلات"، والذي يتوفر على مخزون من الحديد الخام يقدر بحوالي 2 مليار طن على مساحة 131 كلم².

4- يعتبر المغرب ثالث منتج عالمي للفوسفات وأول مصدر لهذه المادة، حيث أظهرت بيانات مكتب الصرف المغربي ارتفاع عائدات تصدير الفوسفات ومشتقاته في الأشهر السبعة الأولى من عام 2019 بنسبة 3%، وحافظت صادرات الفوسفات في المغرب على حصتها ضمن مجمل صادرات المملكة لتمثل 17.8% من إجمالي الصادرات البالغة قيمتها 17.4 مليار دولار. (العربي الجديد، 2019)، وتقدر طاقة إنتاج صخر الفوسفات في المغرب بـ 44000 ألف طن، بالإضافة إلى طاقات إنتاج خامات النحاس، الزنك والحديد بـ 126 ألف طن، 102 ألف طن و 15 ألف طن على التوالي. أيضا يمتلك المغرب قدرات وإمكانات كبيرة في مجال استخراج الفحم الحجري والتي وصلت إلى 650 ألف طن في عام 2018، حيث لا يزال يستخدم على نطاق واسع في المغرب. (صندوق النقد العربي، 2020، صفحة 322)

5- إن الإمكانيات التي تتوفر عليها دول المغرب العربي عموما والجزائر والمغرب على وجه الخصوص في مجال الطاقات المتجددة، قد جعلت لها وزنا جديدا في العلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية، لكونها تتوفر على طاقة شمسية وطاقة هوائية هائلة، حيث تستقبل الجزائر والمغرب مجتمعين أكثر من 5000 ساعة من أشعة الشمس سنويا (3000 ساعة للجزائر و2000 ساعة للمغرب)، ويصل مؤشر الأشعة في الجزائر إلى 6.5 كيلواط/م² بينما يصل في المغرب إلى 5 كيلواط/م²، فضلا على أن الأراضي الصحراوية في الجزائر تشكل 86% من مجموع الأراضي، وهو الأمر الذي يجعل من الجزائر حقلا شمسيا عالميا بكل المقاييس، وتشكل الطاقة الشمسية رهانا بالغ الأهمية لسد احتياجات الطاقة ووقف انبعاثات الغازات السامة، حيث ظهر مشروع "ديزيرتيك" الألماني (2009) الذي يراد منه

تصدير الطاقة الشمسية من الصحراء المغربية إلى أوروبا والذي قدرت استثماراته برقم غير مسبوق (400 مليار دولار)، ويهدف إلى تغطية ما بين 15% و 20% من احتياجاتها الطاقوية في أفق عام 2050. (العربي الجديد، 2015)

تبنى المغرب الانخراط في مبادرة "ديزيرتيك" من خلال إطلاق عديد المشروعات الواعدة نور 1، نور 2، نور 3 ونور 4، في إطار الخطة الخاصة بتأمين 52% من الاحتياجات الوطنية للمغرب من مصادر الطاقة النظيفة بحلول عام 2030، كما يتطلع المغرب إلى أن تكون شبكته الوطنية الجديدة ومخططة للطاقة الشمسية جزءا هاما من مشروع "ديزيرتيك". أما بالنسبة للجزائر فبعد التحديد الذي طال المشروع لسنوات من قبل السلطات الجزائرية لأسباب تبقى مجهولة، ظهرت بوادر انفراج هذا المشروع الواعد وهذا بعد انتخاب الرئيس الجديد عبد المجيد تبون، الذي أبان عن مسعى الجزائر إلى إعادة النظر في الاندماج في هذا المشروع، إلا أن المتطلبات الميدانية والمالية الضخمة لهذا المشروع في ظل الظروف المالية الصعبة للجزائر وغياب التنسيق بين دول المنطقة المعنية بسبب التوترات السياسية القائمة، قد أتمت الجدل بخصوصه، حيث صرح وزير الطاقة الجزائري في مؤتمر صحفي لوسائل الإعلام، بأن المشروع لم يعد من اهتمامات الحكومة الجزائرية ولم يعد قابلا للتجسيد.

وعليه وبالرغم من أفضلية الجزائر من حيث إمكانيات الطاقات المتجددة والطاقة الشمسية بالخصوص، بالنظر إلى معطيات الحجم الساعي السنوي لاستقبال أشعة الشمس ومؤشر الأشعة، وكذا مساحة الأراضي الصحراوية، إلا أن الفعالية كانت من جانب المغرب الذي يسعى إلى الاستغلال الأمثل لهذه الطاقة، حيث حقق إنجازات معتبرة ونتائج مشهود لها، ما شكل حافزا قويا لرسم استراتيجيات طويلة الأمد في هذا المجال.

ثانيا - الإمكانيات الزراعية والموارد المائية:

تعتبر قضية الأمن الغذائي من التحديات الرئيسية للجزائر والمغرب، ويرتبط الأمن الغذائي بالأساس بتوافر الموارد الطبيعية وخاصة الأرض والمياه والغابات والمراعي، وفي ما يلي عرض للإمكانيات الزراعية والمائية للدولتين.

1- الإمكانيات الزراعية: يعد مورد الأرض من أهم محددات الأمن الغذائي، باعتباره المصدر الرئيسي للإنتاج الزراعي بشقيه النباتي والحيواني، والجدول الموالي يوضح الفرق بين الجزائر والمغرب من خلال أهم مؤشرات المورد الزراعي:

الجدول رقم (10-III) أهم مؤشرات المورد الزراعي في الجزائر والمغرب خلال 2018 و 2019					
الدولة	نسبة المساحة المزروعة من المساحة الجغرافية للدولة (%)	نسبة المساحة المزروعة من المساحة الصالحة للزراعة في الدولة (%)	الناتج الزراعي (مليون دولار)	نصيب الفرد من الناتج الزراعي (دولار)	مساهمة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي (%)
السنوات	2018	2018	2019	2019	2019
الجزائر	3.62	19.53	20344	468.2	12.0
المغرب	12.92	70.94	13372	375.8	11.2
الوطن العربي	5.52	31.78	130905	318.4	4.8
العالم	32.55	77.32			

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: المنظمة العربية للتنمية الزراعية، "تقرير أوضاع الأمن الغذائي العربي"، الخرطوم، السودان، 2018، ص 6. و: صندوق النقد العربي، "التقرير الاقتصادي العربي الموحد"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، للأعوام: 2019 (ص 306) و 2020 (ص 306).

من خلال الجدول رقم (III-10)، يمكننا تسجيل الملاحظات التالية:

تقدر مساحة الأراضي المزروعة في الجزائر بـ 19.53% من المساحة الإجمالية الصالحة للزراعة بحسب إحصائيات عام 2018، وهي نسبة ضعيفة مقارنة بالإمكانات المتاحة. من جانب آخر حققت الجزائر في عام 2019 ناتجا زراعيا بلغ 20.34 مليار دولار مقابل 13.60 مليار دولار المحققة في عام 2010، ما رفع نسبة مساهمة القطاع الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي إلى 12% بعد أن كان لا يتجاوز 8.5% في عام 2010، وساهمت هذه النتائج في تحقيق مستويات عالية من الاكتفاء الذاتي خاصة في شعبي الخضر والحبوب، حيث يعود سبب نمو الناتج الزراعي في الجزائر إلى السياسة الزراعية التي انتهجتها الدولة لتحسين أمنها الغذائي، والتسهيلات الممنوحة للقطاع الخاص لزيادة استثماراته في النشاط الزراعي، والتوسع في استخدام التقانة الزراعية الحديثة، وهو ما يؤكد التوجه الجديد للجزائر الرامي إلى تنويع إنتاجها في ظل الهزات النفطية غير المتوقعة، والاستغلال الأمثل لموارد الدولة. ولكن ما تحقق حتى الآن يبقى ضعيفا أمام الإمكانات الكبيرة التي توفرها الأراضي الزراعية غير المستغلة، القدرات المائية الجديدة والتسهيلات التمويلية المتاحة.

أما في المغرب فقد مثل الإنتاج الزراعي ركيزة الاقتصاد المغربي لعدة سنوات، ولكن الظروف المناخية وكمية الأمطار المتساقطة سنويا أثرت على هذا الإنتاج وأصبحت نتائجه تمتاز بالتذبذب، على الرغم من شساعة الأراضي المزروعة في المغرب والتي قدرت بحوالي 70.94% من المساحة الإجمالية الصالحة للزراعة، ما يظهر بوضوح الاستغلال الأمثل لهذا المورد، بالإضافة إلى مستويات الناتج الزراعي للسنوات الأخيرة، حيث شهد عام 2019 تحسنا طفيفا مقارنة بالعام 2018 بتحقيقه لـ 13.37 مليار دولار، إلا أن مساهمة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي للمغرب استقرت عند مستويات 11.2% وهذا منذ عام 2018، ويعود هذا بدرجة كبيرة إلى الإستراتيجية الاقتصادية الجديدة في المغرب الرامية إلى التنويع الاقتصادي التدريجي، والتي يتم فيها التركيز على توطين وتنمية قطاعات صناعية عالمية، ينتظر أن تحقق نتائج أفضل على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي.

يستنتج من هذه المعطيات، تفوق الجزائر على المغرب من حيث التطور الملحوظ في الناتج الزراعي المحقق خاصة في الأعوام الأخيرة، ومدى مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي للدولة ما انعكس إيجابا على نصيب المواطن الجزائري من هذا الناتج، فيما يملك المغرب أفضلية الاستغلال الأمثل للأراضي الصالحة للزراعة، وهي نتيجة منطقية بالنظر إلى مكانة الإنتاج الفلاحي في الاقتصاد المغربي وأسبقية النشاط الفلاحي في المغرب.

2- الموارد المائية: أما من جانب الموارد المائية في الجزائر، فإنها تقدر بنحو 19 مليار م³، 75% منها فقط قابلة للتجديد (60% بالنسبة للمياه السطحية و15% بالنسبة للمياه الجوفية). (جوامع، 2015، صفحة 295)، ونظرا للظروف المناخية للسنوات الأخيرة والتي ميزها الجفاف وعدم هطول الأمطار ومرحلة النمو الذي تعرفه الجزائر، ما تتطلب وجود احتياجات مستمرة للمياه في مختلف الميادين الزراعية والحضرية والصناعية، بذلت الجزائر جهدا كبيرا من أجل تعبئة المياه وذلك بإطلاق عدة برامج واعدة في القطاع، ما مكن من زيادة عدد السدود إلى 84 سدا بطاقة استيعاب بلغت 8.4 مليار م³ من المياه السطحية، تطور المساحات المروية من 1136000 هكتار في عام 2013 إلى مساحة مروية 2136000 هكتار في عام 2019، أي بزيادة قدرها 1 مليون هكتار، تمثل أكثر من 25% من المساحة الصالحة للزراعة في الجزائر. (Ministère des Ressources en Eau, 2020)

ولكن بالرغم من هذه النتائج وتأثيرها الإيجابي على الناتج الزراعي في الجزائر، إلا أنها لا تزال تصنف ضمن الدول ذات الندرة المطلقة للمياه في العالم، أو الدول تحت الحد الأدنى النظري، الذي تحدده منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (FAO) بأقل من 500 م³/للفرد/السنة، وهو ما انعكس على نصيب المواطن الجزائري من مياه الشرب الآمنة والصرف الصحي اللائق.

(ESKOA, 2019, p. 28)، بالرغم من ضخامة المشاريع المنجزة في مجال أنظمة تحويل المياه ومحطات تحلية مياه البحر.

وبالنسبة للمغرب، فإنه الوضع أفضل بقليل عن ما هو عليه الحال في الجزائر، إذ تتميز مقاييس الأمطار في المغرب بتنوع كبير في الزمان، مع تعاقب فترات ممطرة وفترات جفاف طويلة خلال العقود الثلاثة الأخيرة على وجه الخصوص، وتقدر الوارد المائية في المغرب بحوالي 22 مليار م³ في السنة، أي ما يعادل 700 م³/للفرد/السنة، وتقدر الموارد المائية السطحية بمجموع التراب المغربي في السنة المتوسطة بـ 18 مليار م³ وتتراوح حسب السنوات من 5 مليار م³ إلى 50 مليار م³، بينما تمثل المياه الجوفية حوالي 20% من الموارد المائية التي تتوفر عليها المملكة، ويبلغ المخزون الحالي من المياه الجوفية القابلة للاستغلال 4.2 مليار م³ في السنة.

(وزارة النقل والتجهيز واللوجستيك والماء، 2020)

ويستتفز القطاع الزراعي الجزء الأكبر من الموارد المائية السطحية في المغرب بأكثر من 95% بحسب إحصائيات عام 2010. (صندوق النقد العربي، 2014، صفحة 357). وهذا بالنظر إلى حجم الأراضي المزروعة والتي تقدر بأكثر من 70% من المساحة الصالحة للزراعة. ويصنف المغرب ضمن المناطق التي تشهد ندرة في المياه والتي يقدر نصيب الفرد فيها بين 500-1000 م³/للفرد/السنة. (ESKOA, 2019, p. 28).

وهو ما استدعى تدخل الملك محمد السادس، الذي دق ناقوس الخطر مشددا على ضرورة معالجة مشكلة المياه في المغرب ووضعها ضمن أولويات العمل الحكومي، بالرغم من توفر المغرب على قرابة 140 سدا من مختلف الأحجام، 13 منشأة للتحويل، بالإضافة إلى آلاف الآبار والأنقاب، والتي تهدف إلى ضمان الأمن المائي للبلاد.

ثالثا - الموارد البشرية:

يتشكل سكان الجزائر والمغرب من العرب والبربر (الأمازيغ)، وتقريبا كل سكان الدولتين يدينون بالدين الإسلامي، ويمثل عدد السكان أحد المعطيات الأساسية التي لا يستهان بها لما لها من دور رئيسي في تحقيق تنمية شاملة لأي بلد، لذلك سنحاول الوقوف على واقع السكان في الدولتين من حيث العدد، العمالة، التكلفة والصحة والتعليم.

1- السكان والقوى العاملة: بلغ عدد سكان الجزائر في منتصف عام 2019 حوالي 43.449 مليون نسمة، بزيادة عن عام 2018 بلغت 2.05%، وبمعدل نمو سنوي خلال الفترة 2009-2019 بلغت 2.11%، فيما بلغ عدد سكان المغرب في نفس الفترة حوالي 35.587 مليون نسمة، بزيادة عن عام 2018 بلغت 1.04% وبمعدل نمو سنوي خلال الفترة 2009-2019 بلغ 1.46%. (صندوق النقد العربي، 2020، صفحة 291). بحيث لا يلاحظ تفاوت كبير في حجم السكان بين الدولتين، إضافة إلى أن تركيبة المجتمعين في غالبيتها هي من فئة الشباب، مما يؤكد على توفر قوة عاملة مهمة في الدولتين.

أما بالنسبة للمؤشرات الخاصة بالقوة العاملة وكذا البطالة في الدولتين، فسننتظر إليهما من خلال الجدولين التاليين:

الجدول رقم (11-III) بعض مؤشرات العمالة والبطالة في الجزائر والمغرب وفقا لآخر بيانات متوفرة لعام 2018 و 2019								
البلد	القوة العاملة % من مجموع السكان		معدل النمو السنوي للقوة العاملة %	حصة النساء من إجمالي القوة العاملة (15 سنة فأكثر)		معدلات البطالة %		
	2010	2018		2018-2009	2010	2018	النساء	الذكور
السنوات	2010	2018	2018-2009	2010	2018	2019	2019	2019
الجزائر	42.4	41.4	1.3	16.9	17.9	20.4	30.2	9.1
المغرب	49.9	48.9	0.6	26.4	24.2	15.3	18.9	8.5
المجموع العربي	50.4	51.4	2.1	20.5	20.3			

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: صندوق النقد العربي، "التقرير الاقتصادي العربي الموحد"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2020، ص 303 و 304.

من خلال الجدول رقم (11-III)، يتبين بأن نسبة القوة العاملة من مجموع السكان في المغرب أفضل مقارنة بالجزائر، وهو مؤشر واضح على مستويات البطالة في الدولتين، وكذلك الوضع بالنسبة لحصة النساء من إجمالي القوة العاملة أين بلغت 17.9% في الجزائر و 24.2% في المغرب في عام 2018، وعلى الرغم من ضعف هذه النسبة عموما بالنسبة للبلدين وهذا راجع بالأساس إلى البعد الثقافي والديني والاجتماعي، إلا أن ما تحقق للنساء المغربيات في هذا الخصوص مرده إلى معدلات الأمية بينهن بالنسبة للفئة العمرية لأكثر من 15 سنة، والتي وصلت في عام 2018 إلى 35.4% وهو ما يدفعهن للبحث باكرا عن العمل، مقارنة بالجزائر التي وصلت معدلات الأمية لهذه الفئة فيها إلى 24.7% واللواتي يستمرن فطرة أطول في التعليم، بالإضافة إلى جهود ونشاط جمعيات الجمع المدني نحو الأمية في الجزائر. أما فيما يخص نسبة الجامعيين بين العاطلين عن العمل والمقدرة في الجزائر بـ 30.2% وفي المغرب 18.9% فتعد منطقية بالنظر إلى عدد خريجي المعاهد والجامعات الجزائرية والمغربية سنويا، 300 ألف و 120 ألف على التوالي، حيث وبالرغم من جهود الدولتين في مجال تفعيل برامج التشغيل والإدماج المهني لهذه الفئة، إلا أنها تبقى ضعيفة في ظل عدم وجود شراكة وتنسيق حقيقي بين الجامعة والمحيط الاقتصادي.

2- تكلفة اليد العاملة: تعتبر تكلفة عوامل الإنتاج من أهم العناصر التي يركز عليها في اتخاذ القرار الاستثماري من عدمه من طرف الشركات متعددة الجنسيات، ولهذا تسعى الاستثمارات الأجنبية للاستفادة من الأجور المنخفضة، حيث يعبر الأجر الأدنى المضمون (SMIG) عن مستوى الأجور السائد في الدول المضيفة. ففي الجزائر قررت الحكومة لأول مرة منذ ثماني (08) أعوام رفع الحد الأدنى للأجور من 150 دولارا إلى 170 دولارا ابتداء من 1 جوان 2020، ولكنه يبقى دون مستوى الحد الأدنى للأجر في القطاع الصناعي والخدماتي (SMIG) والقطاع الفلاحي (SMAG) في المغرب، والذي بلغ 325 دولار و 299 دولارا بالنسبة للقطاع العام والقطاع الخاص على التوالي.

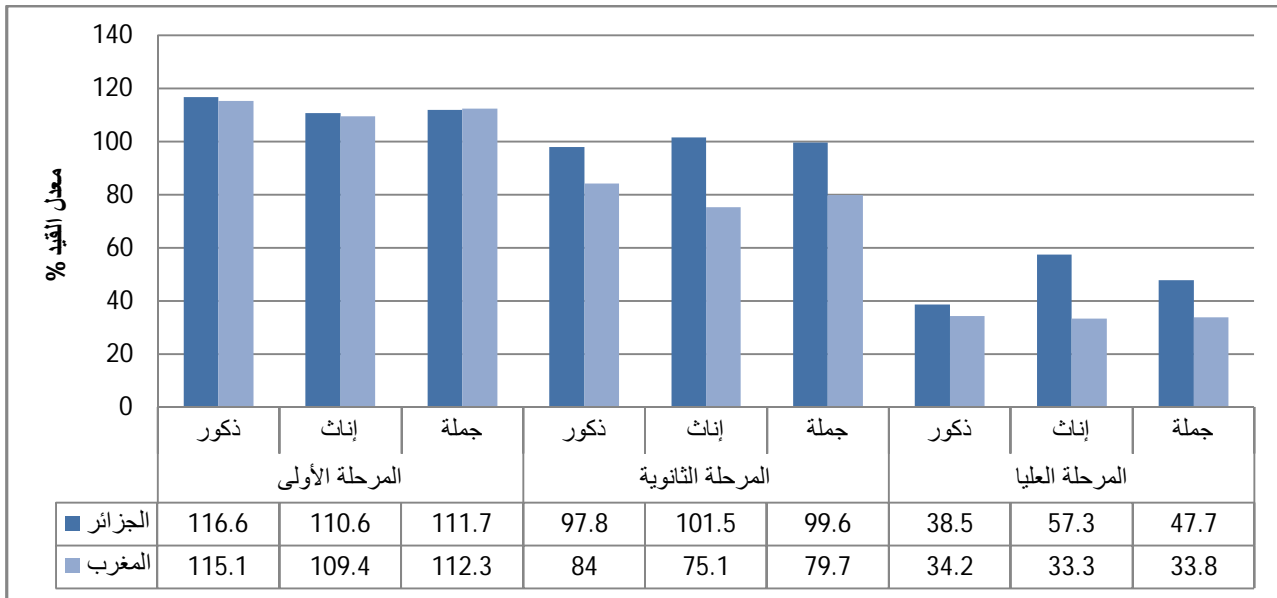
وباستثناء الكفاءات والكوادر البشرية في الدولتين والتي يتم التعامل معها من طرف الشركات الأجنبية وفق شروط تعاقدية أخرى، فإنه من الواضح أفضلية الجزائر في هذا الجانب، على الرغم من تشابه الوضع في الدولتين من حيث عدم احترام هذا الحد من طرف جزء كبير جدا من شركات القطاع الخاص.

3- التعليم والصحة: لمعرفة وضعية التعليم في الجزائر والمغرب وما يرتبط بهما، يمكننا الاعتماد على مجموعة من المؤشرات، أهمها تطور معدلات الأمية فيها وخاصة للفئة العمرية (15-24) سنة، والتي سجل فيها المغرب تحسنا واضحا حيث بلغت 2.3% في عام 2018 بعدما كان في حدود 20.5% في عام 2010، في حين كان التحسن أقل في الجزائر أين بلغ 2.6% مقابل 7.5% لنفس الأعوام، ولعل من أهم أسباب هذه الإنجاز في المغرب هو حجم الإنفاق العام على التعليم، والذي قدر بـ 18.3% من الإنفاق العام الإجمالي، فيما كانت نسبته 11.4% في الجزائر. أما فيما يخص التسرب المدرسي فتعود أعلى نسبة له إلى المغرب بواقع 3.1% مقابل 0.6% بالنسبة للجزائر وفق إحصائيات عام 2017. (صندوق النقد العربي، 2020، الصفحات 300-301).

وهو ما يرجح أفضلية الجزائر في هذا الخصوص، والتي أولت اهتماما كبيرا بجانب التعليم، فقد اعتمدت نظام التعليم المجاني والإجباري إلى غاية عمر 16 سنة. أما فيما يتعلق بمعدلات القيد الإجمالية في مختلف مراحل التعليم وفقا لعدد الطلبة المقيدين، بغض النظر عن أعمارهم كنسبة مئوية من السكان، فيوضحها لنا الشكل الموالي:

نلاحظ من خلال الشكل رقم (III-02)، تفوق المغرب على الجزائر من حيث نسبة القيد في المرحلة التعليمية الأولى، ولكن هذا التفوق كان هامشيا، فيما بدا تفوق الجزائر واضحا من حيث نسبة القيد في المرحلة الثانوية والعليا معا، وهي دلالة عن الجهود التي تبذلها الجزائر في مجال التعليم والتعليم العالي، إلا أنه ورغم هذه الجهود، لا تزال هناك العديد من النقائص التي تقف في وجه مسيرة التعليم في الجزائر، ويتجلى ذلك كمثل، من خلال التصنيف العالمي للجامعات، حيث وفق ترتيب مؤسسة "تايمز هاير إيدوكايشن" البريطانية لعام 2019، جاءت فقط جامعتا عبد الرحمان ميرة بولاية بجاية وجامعة فرحات عباس بولاية سطيف في المرتبة 801 و 1001 تواليا، بينما شمل نفس الترتيب ثلاث جامعات مغربية متمثلة في جامعة القاضي عياض بمراكش، محمد الخامس بالرباط بالإضافة إلى جامعة سي محمد بن عبد الله بفاس، التي عززت من ترتيبها عن عام 2018. (Times Higher Education, 2020).

الشكل رقم (III-02) معدلات القيد الإجمالية في مختلف مراحل التعليم في الجزائر والمغرب خلال عام 2018



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: صندوق النقد العربي، "التقرير الاقتصادي العربي الموحد"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2019، ص

أما فيما يخص وضعية النظام الصحي في الجزائر والمغرب، فيمكن توضيح أداء أهم المؤشرات الدالة على مدى كفاءته من خلال

الجدول الموالي:

الجدول رقم (III-12) المؤشرات الصحية في الجزائر والمغرب خلال الفترة 2010-2017											
عدد السكان مقابل كل سرير		عدد الممرضات لكل 100 ألف نسمة		عدد الأطباء لكل 100 ألف نسمة		السكان الذين يحصلون على خدمات صحية (%)	الإنتفاق على الصحة حسب نوع الإنتفاق 2016 (%)		إجمالي الإنتفاق على الصحة % (2016)		الدولة
2017	2010	2017	2010	2017	2010	2016	الخاص	العام	من الإنتفاق العام	من الناتج المحلي الإجمالي	
621	582	216	253	189	156	95	21.2	78.8	8.1	7.2	الجزائر
1007	912	85	90	69	61	75	66.1	33.9	5.7	5.9	المغرب

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: صندوق النقد العربي، "التقرير الاقتصادي العربي الموحد"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2019، ص 294.

من خلال الجدول رقم (III-12)، ندرك مدى تحسن المؤشرات الصحية في الجزائر مقارنة بالمغرب، فمن خلال إحصائيات عام 2017، بلغ عدد الأطباء لكل 100 ألف نسمة 189 طبيب في الجزائر مقابل 69 طبيا فقط في المغرب، وكذلك الوضع بالنسبة لعدد الممرضات، 216 ممرضة لكل 100 ألف نسمة في الجزائر مقابل 85 ممرضة فقط في المغرب. أما بالنسبة للإنتفاق على الصحة فنسجل إنتفاق الجزائر ما نسبته 10.7% من نفقاتها العامة على هذا القطاع فيما كانت النسبة في المغرب هي 9.1%، ولا يزال القطاع العام يتولى المسؤولية الرئيسية في تمويل قطاع الصحة في الجزائر، حيث تقدر نسبة الإنتفاق الحكومي إلى إجمالي الإنتفاق (الحكومي والخاص) على الصحة بـ 78.8% في حين لم تتجاوز النسبة في المغرب 34% وهذا بحسب إحصائيات عام 2017.

الفرع الثاني: البنية الأساسية والمناطق الحرة.

يعتبر توفير البنية التحتية الملائمة من أولويات السياسات والبرامج والإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها كل من الجزائر والمغرب في ظل التنافسية القائمة على استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية ورفع معدلات النمو ودعم الاستثمارات المحلية، وفي ما يلي أهم مكونات البنية التحتية في الدولتين:

أولا - النقل والمواصلات:

تزامن إطلاق مشاريع البنية التحتية في الجزائر مع ارتفاع عوائد المحروقات، مما وفر الموارد المالية الضرورية للقيام بالمشاريع الكبرى، وتحديث وسائل النقل والمواصلات وذلك بالاستفادة من الخبرات الأجنبية والتكنولوجيات المتطورة، حيث تضم شبة الطرقات حاليا أكثر من 127000 كلم من الطرقات، منها أكثر من 96000 كلم معبدة، 1216 كلم من الطريق السيار شرق-غرب منها 110 كلم قيد الاستخدام، بالإضافة إلى أكثر من 10 آلاف بنية هندسية منها 3478 يتوفر عليها الطريق السيار شرق-غرب و منشآت أخرى تشكل روائع حقيقية مثل جسر صالح باي بولاية بقسنطينة، العمل على وادي ديب في ولاية ميلة ووادي رخام في ولاية البويرة. (وزارة الأشغال العمومية، 2020)

وبالنظر لأهمية قطاع النقل البري في الجزائر، تم تسطير عدة برامج لدعم القطاع كان آخرها برنامج 2010-2014 والذي خصصت له ميزانية قدرها 40 مليار دولار، من أجل تحديث وتوسيع السكك الحديدية وتحسين النقل الحضري لا سيما إنجاز مشاريع ترامواي عبر 14 مدينة وتحديث القطاع الجوي، كما تتوفر الجزائر أيضا على شبكة للسكك الحديدية يقدر طولها بـ 2150 كلم منها 299 كلم سكك مكهربة، حيث تسيير الشبكة من قبل الشركة الوطنية للنقل بالسكك الحديدية (SNTF) وهي مجهزة بأكثر من 200 محطة تغطي خاصة شمال البلاد. (حفيظ، 2017، صفحة 240).

أما بالنسبة للبنية التحتية الخاصة بالنقل البحري، فالجزائر تتمتع بموقع استراتيجي في حوض البحر الأبيض المتوسط وتمتاز بشريطها الساحلي الكبير الذي يمتد لمسافة تزيد عن 1280 كلم، حيث تضم شبكتها المينائية 45 ميناء في الخدمة تختص بالنقل السلعي ونقل المسافرين والصيد البحري ونقل المحروقات بالإضافة إلى الموانئ الحافة، ويتكون الأسطول الجزائري من أربعة (4) سفن لنقل المسافرين وعشرة (10) سفن للشحن السلعي يتم تسييرها من طرف المجمع الجزائري للنقل البحري (GATMA)، كما يضم أسطول الشركة الوطنية لاستغلال الموارد البترولية في الجزائر (سوناطراك)، عشرة (10) بواخر لنقل غاز البترول المميع (GPL) وتسعة (09) ناقلات للغاز الطبيعي المميع (GNL)، والمستخدمة للنقل الداخلي والخارجي للمحروقات، بالإضافة إلى ثلاثة (03) بواخر جديدة استلمت في شهر فيفري عام 2020.

وفي مجال النقل الجوي تمتلك الجزائر 35 مطارا منها 13 مطارا دوليا، ويعتبر مطار الجزائر الأكثر أهمية حيث سمحت أشغال توسعته من زيادة طاقته الاستيعابية إلى 10 ملايين مسافر سنويا، ويهيمن القطاع العمومي على حركة النقل الجوي في الجزائر من خلال شركة الخطوط الجوية الجزائرية.

أما في المغرب، فقد أولت الدولة أهمية كبرى للبنية التحتية الطرقية، لما لها من أثر إيجابي على التنمية الاقتصادية والاجتماعية والسياحية للبلاد، وللدور الحيوي الذي تلعبه في إعداد التراب المغربي ودعم الاستثمارات وفك العزلة عن العالم القروي، حيث تؤمن 90% من نقل الأشخاص و75% من نقل البضائع. ويبلغ طول الشبكة الطرقية التابعة لوزارة التجهيز والنقل واللوجستيك والماء 57334 كلم، منها 44180 كيلومتراً من الطرق المعبدة، وهذا بعد عملية إعادة التصنيف التي باشرتها الوزارة الوصية عام 2015، من أجل مواكبة التطور الذي تعرفه الشبكة الطرقية من حيث مستوى الخدمة والطول الإجمالي وحركة السير.

وبالنسبة لقطاع النقل السككي، تم تسجيل صحوة جديدة بالمغرب، والتي تركزت بالتزايد الجلي للطلب على هذا النمط، حيث ارتفع رواج المسافرين من 14 مليون مسافر عام 2003 إلى 34 مليون عام 2011، أي بنسبة نمو سنوي بلغت 12%، كما تم توطيد وتعزيز النتائج المحصلة والآفاق الواعدة للنقل السككي، لتوسيع الشبكة مع ولوج عهد السرعة الفائقة والعمل من أجل تموقع استراتيجي في المجال اللوجستيكي، وتضم الشبكة السككية في المغرب 2110 كلم منها 600 كلم ذات اتجاهين و 1284 كلم من الخطوط التي تعمل بالطاقة الكهربائية، حيث تصل سرعة القطارات بهذه الخطوط إلى 160 كلم/ساعة، وترتبط هذه الخطوط بين الجنوب (مراكش) والشرق (وحدة) مع باقي الشبكة الوطنية إلى طنجة، آسفي، وادي زم، الجديدة وبوعرفة. وفيما يخص المعدات المتحركة فقد عمل المكتب الوطني للسكك الحديدية على شراء وإعادة تأهيل أسطول متنوع مكون من 234 قاطرة، 516 سيارة للمسافرين و5369 عربة لنقل البضائع، ويعمل المغرب حاليا على تزويد البلاد بشبكة جديدة لخطوط القطارات ذات السرعة الفائقة طولها 1500 كلم في آفاق 2035. (وزارة النقل والتجهيز واللوجستيك والماء، 2020)

وبحسب التقرير الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) لعام 2018، فقد احتلت الشبكة السككية المغربية صدارة التصنيف العربي والإفريقي من حيث معايير التنافسية ونوعية الخدمات المقدمة، ويخضع التصنيف لمجموعة من المؤشرات ذات الطابع التقني، الاقتصادي، التجاري والمالي. (Office National des Chemins de Fer, 2020)

يتكون قطاع الموانئ في المغرب من 13 ميناء مفتوحا أمام التجارة الخارجية و10 موانئ مخصصة للصيد الجهوي و9 موانئ مخصصة للصيد المحلي و6 موانئ للترفيه، وقد تطلب تأهيل القطاع خلال السنوات العشرة الأخيرة، تخصيص استثمارات سنوية بقيمة 3 مليار درهم، وهذا مواكبة الطلب على الموانئ أو التدفقات التجارية والذي عرف نموا مطردا بحيث بلغ معدله 6% سنويا، وهو ما يبرز مساعي المغرب الحثيثة لاندماج سريع في الاقتصاد الإقليمي والعالمي، وتطبيقا للإستراتيجية القطاعية التي ترمي إلى انفتاح الاقتصاد المغربي على العالم، وبلورة مفهوم القطب المينائي (HUB)، وتوسيع دائرة تجارة القرب الحرة وتنقل الصناعات واللوجستيك. (وزارة النقل والتجهيز واللوجستيك والماء، 2020)

وتقوم الإستراتيجية القطاعية الجديدة على إنشاء ستة (06) أقطاب مينائية جديدة في آفاق 2030، من أجل مواكبة نتائج الاستراتيجيات القطاعية التي وضعها المغرب، بحيث يتوقع تغير هائل في الطلب من 92 مليون طن عام 2010 إلى 290 مليون طن كفرضية دنيا في أفق 2030. (وزارة التجهيز والنقل واللوجستيك والماء، 2020، صفحة 14)

وفي مجال النقل الجوي، يمتلك المغرب 17 مطارا دوليا، تمثل مطارات محمد الخامس بالدار البيضاء، مراكش وأغادير أنشط هذه المطارات من حيث حجم حركة الملاحة الجوية فيها، وهذا نظرا للطابع الاقتصادي والسياحي الاستراتيجي لهذه المناطق.

(Moroccan Society of Tourism Engineering, 2017)

وتعد الخطوط الملكية المغربية (Royal Air Maroc)، أهم شركة طيران مغربية من حيث الأسطول وعدد الرحلات الداخلية والخارجية. (ONDA, 2020)

وبحسب المكتب الوطني للمطارات في المغرب (ONDA)، فقد مكنت الاستثمارات الأخيرة من زيادة الطاقة الاستيعابية في مطارات المملكة إلى 37 مليون مسافر في عام 2019، مقابل 30 مليون مسافر فقط في عام 2018، ويطمح المكتب في الوصول إلى 57.4 مليون مسافر في عام 2026، قبل تحقيق هدف الإستراتيجية القطاعية في المغرب وهو الوصول إلى 70 مليون مسافر في آفاق 2035.

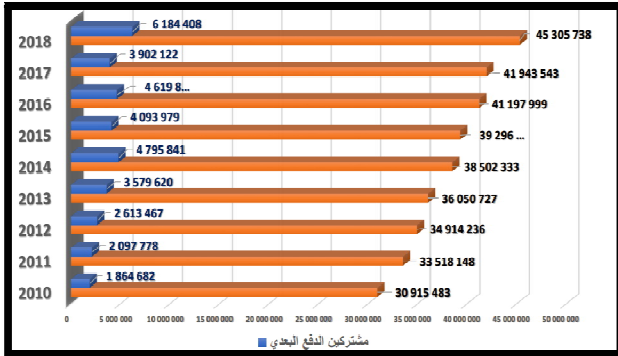
بالتعمع في ما تم ذكره بخصوص البيئة التحتية للدولتين، فإن الكلفة في هذا المجال تميل لصالح المغرب، فباستثناء حجم شبكة الطرقات في الجزائر والذي يعتبر الأكبر مقارنة بالمغرب، وهو أمر منطقي بالنظر إلى شساعة المساحة الجغرافية للجزائر، وكذا الوضع المتشابه في الدولتين فيما يخص النقل الجوي من حيث نوعية الخدمات المقدمة من طرف الخطوط الجوية الجزائرية والملكية المغربية مع أفضلية المغرب من حيث حجم الاستثمارات المخصصة للقطاع، والذي تملية متطلبات التنمية الاقتصادية والسياحية التي يشهدها المغرب. فإن التطور الذي وصل إليه المغرب في مجال النقل السككي يعد فريدا من نوعه، خاصة مع حجم خطوط السكك المكهربة المنجزة، هذا التطور الذي تواصل من خلال تشغيل القطار الأسرع في إفريقيا (البراق) والذي تتجاوز سرعته 320 كلم/الساعة، والذي سيمكن من اختصار المسافات بين ولايات إستراتيجية كالدار البيضاء والرباط وطنجة، ويعول عليه كثيرا من أجل جذب المزيد من الاستثمارات إلى شمال البلاد حيث المناطق الاقتصادية الخاصة وأكبر الموانئ في القارة الإفريقية.

ثانيا - تكنولوجيا المعلومات:

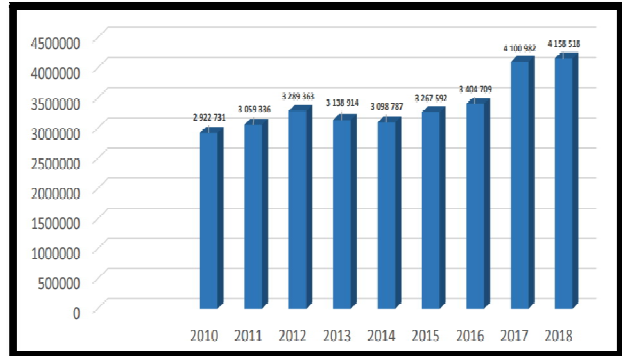
نظرا لأهمية قطاع تكنولوجيا الاتصال والمعلومات، قامت الحكومة الجزائرية بإعداد مخطط وطني لتطوير تكنولوجيا الإعلام والاتصال، هذا المخطط الذي يدخل في إطار السياسة العامة للدولة لتطوير مجتمع المعلومات من خلال البنية التحتية ووسائل الاتصالات السلكية واللاسلكية واستعمال تكنولوجيا الإعلام والاتصال، والذي يهدف إلى توطيد أسس الجزائر المستقرة، تحسين الحكم الراشد، مواصلة التنمية البشرية وزيادة في ديناميكيات النمو الاقتصادي، حيث تم تخصيص ميزانية ابتدائية من أجل تطوير هذا القطاع للفترة الممتدة من 2010 إلى 2014، قدرها 1.6 مليار دولار، منها 1.1 مليار دولار لتنفيذ برنامج الحكومة الإلكترونية "E-Algérie"، ومبلغ 565 مليون دولار لتعميم تعليم الإعلام الآلي في المنظومة التربوية، ولهذا الغرض تم اتخاذ بعض الإجراءات ذات الأهمية البالغة، من بينها ما تعلق بمنح تراخيص الجيل الثالث لمعامل الهاتف النقال الثلاثة في الجزائر، أوراسكوم تيليكوم، موبيليس والوطنية للاتصالات عام (2013)، ورخص الجيل الرابع للهاتف الثابت عام (2014)، وتعميم بسط الألياف البصرية عبر التراب الوطني من خلال إطلاق مشروع *Fibre To The Home (FTTH)*، وبلغ رقم أعمال قطاع الاتصالات في عام 2017 حوالي 448.17 مليار دينار. والشكلين المواليين يوضحان تطور عدد مشترك الهاتف الثابت والمحمول في الجزائر حتى عام 2018:

من خلال الشكلين رقم (03-III) و (04-III)، نلاحظ تطور عدد المشتركين في شبكة الهاتف الثابت في الجزائر وخاصة خلال السنوات الثلاث الأخيرة، والتي سجل فيها نموا إيجابيا، حيث وصل الرقم إلى أكثر من أربعة (04) ملايين مشترك مع نهاية عام 2018، مثلت منها نسبة الاشتراك المتزلي 74.44%، ولعل ما ساهم في هذا النمو صيغة الاشتراك الإجباري الذي يدخل في إطار خدمة التزود بالانترنت، وارتفع عدد مشترك شبكات الهاتف المحمول بنسبة 12.31% في عام 2018 مقارنة بعام 2017.

الشكل رقم (04-III) تطور المشتركين للهاتف المحمول



الشكل رقم (03-III) تطور عدد المشتركين في شبكة الهاتف الثابت



المصدر: وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيا والرقمنة، "مؤشرات تطور تكنولوجيا الإعلام والاتصال ومجتمع المعلومات" الجزائر، 2019، ص ص 1 و 3.

ووفق آخر تحديث أصدرته وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيا والرقمنة في الجزائر، فإن عدد مشترك الهاتف الثابت والهاتف المحمول قد بلغ 4709374 مشترك، و 44411730 مشترك على التوالي، في نهاية السداسي الأول من عام 2020. (وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيا والرقمنة، 2021)

كما تشير إحصائيات عام 2018 كذلك، إلى أن 40% من مجموع المشتركين في شبكة الهاتف المحمول، هم مشتركون في خدمة الجيل الرابع 4G، بزيادة قدرها 81.8% مقارنة بعام 2017، وذلك باختيار التكنولوجيا التي تقدم أفضل فعالية وسرعة التدفق، فيما وصل طول الألياف البصرية الموصلة 145120 كلم على المستوى الوطني.

أما بخصوص مؤشرات الانترنت لنفس العام، فتبين انخفاض عدد مستخدمي الانترنت الثابت بمقدار 138670 مشتركا مقارنة بعام 2017، ومرد هذا هو اتجاه المشتركين إلى الهاتف المحمول وخاصة خدمة الجيل الرابع (4G) الذي عرف توسعا هاما في نسبة التغطية، ونلاحظ أيضا زيادة في اشتراكات *Fibre To The x (FTTx)* بعد عام من تقديمها (من 714 مشترك في عام 2017 إلى 11369 مشترك في عام 2018). والجدول الموالي يبين بعض مؤشرات شبكة الانترنت الثابت في الجزائر:

الجدول رقم (III-13): مؤشرات عدد مستخدمي شبكة الانترنت الثابت في الجزائر خلال الفترة 2012-2018							
2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	
2172096	2246918	2083098	1838746	1518629	1283241	1154748	آ دي أس آل ADSL
11369	714	/	/	/	/	/	الألياف البصرية FTTX
861235	920244	775792	423280	80693	/	/	الجيل الرابع الثابت 4G LTE Fixe
619	621	661	233	216	179	/	الوايماكس WIMAX
11516	34008	/	/	/	/	/	روابط مخصصة LS
3063835	3202505	2859551	2262259	1599538	1283420	1154748	المجموع

المصدر: وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيات والرقمنة، "مؤشرات تطور تكنولوجيات الإعلام والاتصال ومجتمع المعلومات" الجزائر، 2019، ص 7.

أما بالنسبة إلى قطاع تكنولوجيا الاتصال والمعلومات في المغرب، فقد سمح القانون رقم 24-96 بإدخال تغييرات جذرية على مستوى القطاع، مكنت من فتح السوق الوطني أمام المبادرات الخاصة والمتعاملين الوطنيين والأجانب، كما تمثلت هذه الإصلاحات في توسيع شبكات وخدمات البريد والاتصالات عبر كامل التراب المغربي، مع ترقية المنافسة بين المتعاملين في مجال الهاتف المحمول. (حفيظ، 2017، صفحة 244)

وتشير بيانات إحصائيات الوكالة الوطنية لتقنين المواصلات في المغرب (ANRT) بأن عدد مستخدمي الهاتف الثابت بلغ 2054545 مشترك في نهاية عام 2019، منها 1579580 تخصص خطوط الهاتف الثابت المتري و 471439 تخص خطوط الهاتف الثابت المهني، حيث تمثل حصة اتصالات المغرب (Itissalat Al Maghrib) 91.63% من السوق المغربي، في حين يحوز المتعامل (Medi Telecom) على نسبة 7.59%، أما المتعامل (Wana Corporate) فيحظى بنسبة 0.78%. (ANRT, 2020, pp. 2-3)

وبالنسبة للهاتف المحمول، فتشير الأرقام في نهاية عام 2019، إلى أن عدد المشتركين قد بلغ 46667000 مشترك بانخفاض عن الثلاثي الثالث لنفس العام، أين بلغ عدد المشتركين 47503000 مشترك. مثلت شركة اتصالات المغرب الحصة الأكبر بواقع 42.92% ثم المتعامل (Medi Télécom) بحصة 34.06% ثم (Wana Corporate) بحصة 23.02%. (ANRT, 2020, pp. 2-3)

فيما بلغ عدد مشتركى شبكة الانترنت في المغرب 25385000 في نهاية عام 2019، بانخفاض بلغ 3.72% عن الثلاثي الثالث لنفس العام، وتشكل اشتراكات الانترنت المتحركة (*Internet Mobile*) 93.27% من الحظيرة الكلية لمستخدمى الانترنت، فيما تبقى الاشتراكات الخاصة بنوعى (*ADSL*) و (*FTTx*) متواضعة وتمثل على التوالي 5.81% و 0.48%. أما بالنسبة للحصص السوقية وحتى نهاية عام 2018 فكانت 52.64%، 25.28% و 22.09% بالنسبة لاتصالات المغرب، *Wana Corporate* و *Medi Télécom* على التوالي. (ANRT, 2020, pp. 2-3)

من خلال دراستنا لما تمتلكه الجزائر والمغرب من إمكانيات في مجال تكنولوجيا الاتصال والمعلومات، نجد بأن المغرب يتفوق على الجزائر فيما يتعلق بعدد مشتركى الهاتف المحمول. بما يفوق 2 مليون مشترك، وكذلك في عدد الاشتراكات الخاصة بالألياف البصرية (*FTTx*)، فيما تسجل الجزائر أفضليتها بالنسبة للاشتراكات المترتبة للهاتف الثابت. بما يفوق 2.6 مليون مشترك.

أما بالنسبة للمؤشرات الإقليمية والدولية في هذا المجال، فعلى الصعيد الإقليمي، تصدر المغرب قائمة أسرع 10 مراكز تكنولوجية نموا في القارة الإفريقية، نتيجة سيطرته على حصة تلامس نصف الصادرات التكنولوجية (45%) من مجموع الصادرات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (*MENA*)، وهذا بحسب مؤتمر التكنولوجيا والابتكار والمجتمع "CyFy Africa 2018"، أما على الصعيد الدولي، جاء المغرب في المرتبة 106 وفق مؤشر تطور الحكومة الإلكترونية (*EGDI*) لعام 2020 بدرجة مستوى مرتفع (*High EGDI*)، والذي يصدر عن الأمم المتحدة كل عامين ويشمل 193 دولة، فيما حلت الجزائر في المرتبة 120 مع تحسن 10 مراتب مقارنة بعام 2018. (United Nations, 2020, pp. 228-230)

وتعبر هذه التصنيفات عن تقارب كبير في مستوى تطور الحكومة الإلكترونية في الدولتين، مع تحسن ملحوظ في ترتيب الجزائر، فيما الواقع يشير بأن عملية الانتقال التكنولوجي في الإدارة الجزائرية يبقى هدفا طويلا، في ظل الخطط والبرامج العديدة غير المتكاملة، في الوقت الذي يظهر فيه المستوى الذي بلغته الصادرات التكنولوجية المغربية، وتطور مستوى التفكير الرسمي في المغرب إلى الحديث عن المدن التكنولوجية والمعلوماتية (المدن الذكية).

ثالثا - المناطق الحرة:

أصبحت المناطق الحرة ظاهرة عالمية بامتياز، حيث بلغ عددها 2296 منطقة حرة في عام 2019، فمعظم الدول التي تبنت الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر، جعلت من المناطق الحرة آلية اقتصادية للانتقال التدريجي والمنظم، واعتبرتها محابر تجارب لآليات اقتصاد السوق، وبالنظر لأهمية هذه المناطق في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فهي تعتبر قواعد صناعية جاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تبحث عن الميزة النسبية لكل منطقة لتحسين مستوى تنافسيتها العالمية، وهذا بتوزيع مراحل إنتاجها على هذه المناطق، الأمر الذي جعل منها مراكز متبينة لسلاسل القيمة العالمية بامتياز.

تم رسميا إنشاء أول منطقة حرة في الجزائر بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 67-106 المؤرخ في 05 أفريل 1997، المتضمن قيام المنطقة الحرة "بلارة" بولاية جيجل، وهذا بعد ترشيح 16 منطقة، والتي أفرزتها الدراسة المعدة من طرف الوكالة الوطنية للتهيئة العمرانية بطلب من وكالة ترقية الاستثمار ودعمه، وتقع منطقة بلارة على بعد 50 كلم إلى الشرق من مدينة جيجل و 45 كلم من مطار فرحات عباس الدولي و 40 كلم من ميناء جن جن و 40 كلم من المحطة الكهربائية و 70 كلم من القطب الاقتصادي للمنطقة الصناعية لقسنطينة، ومنطقة بلارة تتربع على مساحة قدرها 523 هكتار ومهيأة بسياج طوله 13000 متر.

(أوسرير، 2005، الصفحات 291-296)

إلا أن هذه المنطقة الحرة لم تشهد حركية مهمة ولم تحقق المأمول منها، ولذلك وبعد قرابة الثماني سنوات وبالضبط خلال الجلسة العلنية لمجلس الأمة المنعقد يوم الثلاثاء 13 جوان 2006 عرض وزير التجارة أمام نواب المجلس القانون المتضمن إلغاء الأمر 02-03 المتعلق بالمناطق الحرة، وهذا نظرا لعدم تسجيل أي طلب استثمار بهذه المنطقة، إضافة إلى متطلبات وشروط انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وخاصة ما تعلق بإلغاء المادة 17 من الأمر 02-03 والتي تنص على أن نسبة 50% فقط من السلع والخدمات مسموح بتصريفها وبيعها وتسويقها داخل الإقليم الجمركي الوطني. (لوكال و مجاني، 2017، صفحة 9)

أما في المغرب، فتم إنشاء المنطقة الحرة "طنجة المتوسط" *Tanger Med* في إطار الإستراتيجية الجديدة للمملكة المغربية 2014-2020، والتي تهدف إلى توفير ما يقرب من 500000 منصب عمل، والوصول بمستوى الناتج المحلي الإجمالي إلى 23% بحلول عام 2020، وهذا تماشيا مع ورقة طريق الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي (*PNEI*) الذي تم إطلاقه في عام 2009، إضافة إلى تسهيل الانتقال من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي من خلال إنشاء المزيد من الشركات المتكاملة للاستجابة للأهداف الرئيسية. ومن أجل الوصول إلى هذا المسعى عمد المغرب إلى إنشاء 22 منصة صناعية ومناطق للتجارة الحرة في القطاعات ذات الأولوية الاقتصادية متمثلة بالأساس في قطاعات السيارات، الطيران، الإلكترونيات، المنسوجات واللوجستيك.

وتقع المنطقة الحرة "طنجة المتوسط" بالقرب من مضيق جبل طارق على بعد 15 كلم من إسبانيا، وتمثل قطبا لوجيستيا موصولا بأكثر من 186 ميناء حول العالم، وبقدرات استيعابية قدرها 9 ملايين حاوية، 7 ملايين راكب، 700000 شاحنة ومليون سيارة. وتمثل طنجة المتوسط قطبا لأكثر من 900 شركة عالمية ناشطة في مجالات مختلفة من صناعات السيارات والطائرات واللوجستيك والنسيج والتجارة بحجم تبادلات سنوي يفوق 8.5 مليار دولار.

وتشمل المنطقة الحرة طنجة المتوسط الأقطاب الاقتصادية التالية:

✈ قطبا مينائيا بمواصفات عالمية.

✈ قطبا خدماتيا ذا كفاءة مهنية وابتكارية.

✈ منصة إقليمية للتنافسية الصناعية *Tanger Med Zone*، وتمتد المنصة الصناعية طنجة المتوسط على مساحة 16 مليون متر

مربع، وتشكل *Tanger Med Zones* والمنصة الصناعية *Tanger Med*، مركزا لوجيستيا صناعيا يرتبط ارتباطا جيدا

بالتداول العالمي وما بعده. (*FDI Magazine, 2019, p. 27*)

من خلال المعطيات الخاصة بتجربة كل من الجزائر والمغرب في مجال المناطق الحرة، يتبين بأن الجزائر ضيعت عليها طريقة فعالة لتحقيق العديد من المنافع الاقتصادية والاجتماعية، بحيث لم يكن هنالك مبرر حقيقي لإلغاء المناطق الحرة في الجزائر على اعتبار عدم وجود تعارض بين إنشاء المناطق الحرة وإبرام اتفاقيات التجارة الحرة الإقليمية والدولية، وخير مثال على ذلك التجربة المصرية والأردنية، ولكن الحقيقة في عدم استقطاب منطقة بلارة للاستثمارات المرجوة، يرجع إلى عوامل أساسية أخرى أهمها، موقع المنطقة ومحدودية إمكانية توسعها، مناخ الاستثمار في الجزائر، عدم الوضوح فيما يخص المزايا والتحفيزات داخل المنطقة وضعف الجهود الترويجية والتسويقية لها.

على العكس تماما بالنسبة للتجربة المغربية، فقد كان المغرب سباقا إلى تبني هذا الشكل الجديد من أجل استقطاب أكثر للاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث تم إنشاء منطقة حرة بمدينة طنجة في عام 1962 داخل منطقة الميناء القديم الذي يحتل موقعا استراتيجيا بين المحيط الأطلسي والبحر الأبيض المتوسط، كما ساعدت الجذور الإفريقية للمغرب وشبكة اتفاقيات التجارة الحرة الكثيفة المبرمة، من أن تتحول إلى مركز إقليمي رئيسي (*HUB*)، من حيث التجارة والتمويل، وخاصة بالنسبة للشركات العالمية التي تستهدف السوق الإفريقية الديناميكية للغاية. (*Ministère de l'économie et des Finances, 2018, p. 19*)

وتعتبر اليوم المنطقة الحرة "طنجة المتوسط" مثلا حيا على قيمة ومساهمة هذه الظاهرة القديمة الجديدة، في تنويع الاقتصاد المغربي من خلال بروز وتوطن قطاعات وصناعات تصديرية جديدة، وهي التي كانت حكرا على الدول الصناعية الكبيرة، خاصة قطاع السيارات، الطائرات، الالكترونيات وغيرها، ما انعكس على أداء المؤشرات الاقتصادية الكلية للمغرب إيجابا، ومكن المنطقة الحرة طنجة المتوسط من احتلال المرتبة الخامسة عالميا والأولى إفريقيا وفق تصنيف مجلة *FDI Magazine* لعام 2019 والذي تصدره شركة *The Financial Times LTD* البريطانية.

المبحث الثاني: السياسات العامة نحو الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب

بدلت كل من الجزائر والمغرب مجهودات متفاوتة من أجل تنظيم الاستثمار الأجنبي المباشر وتشجيع تدفقاته، من خلال سن عدة قوانين وإطلاق مجموعة من الحوافز الضريبية وغير الضريبية، إضافة إلى الضمانات المقدمة والتي احتوتها الاتفاقيات الثنائية والمتعددة التي أبرمتها الدولتان، وفي هذا المبحث نتناول السياسات العامة نحو الاستثمار الأجنبي المباشر لكل بلد، من حيث قوانين ومؤسسات الاستثمار، الحوافز والضمانات الاتفاقية وكذا الجهود المبذولة حديثاً من طرف الدولتين في تحسين مناخهما الاستثماري.

المطلب الأول: التنظيم القانوني والمؤسسي للاستثمار في الجزائر والمغرب.

في سياق سياسات الانفتاح الاقتصادي واستهداف الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لاسيما بعد الانتهاء من برامج التعديل الهيكلي اتخذت الجزائر والمغرب مجموعة من التدابير القانونية والتنظيمية، بهدف تطوير ومسايرة القوانين العالمية التي تمكنها من تحفيز وجذب رؤوس الأموال الأجنبية، وفي ما يلي نتطرق إلى أهم سمات الجانب التشريعي والتنظيمي للاستثمار الأجنبي المباشر في الدولتين.

الفرع الأول: القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي في الجزائر والمغرب.

أصدرت الجزائر والمغرب مجموعة من القوانين والتشريعات لتنظيم عملية الاستثمار وفتح أسواق الدولتين أمام المستثمرين الأجانب والتي سنتطرق إليها على النحو التالي:

أولاً - أهم المحطات القانونية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي في الدولتين:

عرفت الجزائر والمغرب عدة تطورات اقتصادية، اتسمت كل مرحلة منها بتبني نموذج اقتصادي واكبه تنوع في المنظومة التشريعية الخاصة بالاستثمار الأجنبي.

ففي الجزائر، وضعت العديد من القوانين المتعلقة بالاستثمار منذ الاستقلال، ولكن وإلى غاية نهاية الثمانينات لم تساهم هذه القوانين في حدوث تدفق معتبر للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهذا لارتباطها بالإيديولوجية الاشتراكية المتناقضة مع حرية تنقل رؤوس الأموال، ومثلت مرحلة التسعينات وما بعدها منعرجاً هاماً في انطلاق الاقتصاد الجزائري نحو مرحلة جديدة، كانت بدايتها مع صدور قانون النقد والقرض (90-10)، الذي ألغى وبصورة ضمنية كل التنظيمات الاستثنائية التي تقيد الاستثمار الأجنبي، حيث وسع من مجال تدخل المستثمرين الأجانب في كافة القطاعات باستثناء تلك المخصصة صراحة للدولة. (داودي، 2012، صفحة 140)

كما أعطيت الحرية التامة لتنقل رؤوس الأموال الأجنبية بين الجزائر والخارج بهدف تمويل المشاريع الاقتصادية، والسماح بإنشاء فروع للبنوك الأجنبية بالداخل وهذا بعد التعديل الذي طرأ على القانون بصدور الأمر (03-11) في عام 2003، إضافة إلى قانون النقد والقرض، حدثت تعديلات في شهر نوفمبر عام 1991 على القانون رقم (86-14) المتعلق بالحقوقات، حيث تم تبني قانون جديد (91-21)، إذ تطرق القانون الجديد إلى فتح المجال أمام الشركات الأجنبية في مجال التنقيب والاستكشاف، وهذا بتخفيف الأعباء الضريبية لتمكين هذه الشركات من المساهمة في تحقيق نقلة نوعية في مجال الحقوقات في الجزائر، كما عرف عام 1993 صدور القانون (93-12) والذي يعتبر أول قانون متعلق بترقية الاستثمار في الجزائر، وذلك بإقراره لمبدأ الحرية الكاملة للاستثمار للقطاع الخاص سواء كان محلياً أو أجنبياً، والمساواة في الحقوق والواجبات فيما يتصل بالاستثمار، إضافة إلى هذا، تم تدعيم الإطار القانوني لترقية وتطوير الاستثمار الخاص بالجزائر بصدور الأمر الرئاسي رقم (01-03) في 20 أوت عام 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار،

والذي أكد على ضمانات تحويل رأس المال والعوائد الناجمة عنه، وعدم إخضاع الاستثمارات التي شرع في إنجازها إلى نصوص قانونية جديدة، مع العلم أن هذا القانون تم تعديله بالأمر رقم (06-08) الصادر في 15 جويلية عام 2006 الذي أشار بوضوح إلى إمكانية الاستثمار في مختلف فروع الاقتصاد الوطني، وحمل حملة من التسهيلات والمزايا الخاصة للاستثمارات التي تمثل أهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني في مرحلتي الإنجاز والاستغلال، ولكن عام 2009 عرف توجهها جديدا في مجال الاستثمار في الجزائر من خلال سعي الدولة إلى حماية مكتسباتها ومصالحها، حيث نص الأمر (09-01) صراحة على أنه لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية في الجزائر إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة لا تقل عن 51% مقابل 49% للشريك الأجنبي، إضافة إلى حق الشفعة للدولة ومؤسساتها عن التنازلات الخاصة بحصص المساهمين الأجانب أو لفائدتهم، والذي تعزز بالقانون رقم 08-13 لعام 2013 حيث وسع هذه الشروط لتمتد إلى نشاط الاستيراد بغية البيع على الحال للأشخاص الأجانب الطبيعيين والمعنويين. (قانون رقم 08-13، 2013)،

وشهد عام 2016 صدور قانون ترقية الاستثمار (16-09)، والذي حمل امتيازات وتحفيزات جديدة لتشجيع الاستثمار في قطاعات ومناطق إقليمية محددة، مع تبسيط الإجراءات من أجل تسهيل ممارسة الأعمال في الجزائر.

واصلت الجزائر في عام 2020 سياستها الرامية إلى الانفتاح على الاستثمارات الأجنبية الجادة، حين تضمن قانون المالية لعام 2020 جملة من التدابير الخاصة بالإنعاش الاقتصادي، أهمها إلغاء حق الشفعة واستبداله بالترخيص المسبق للاستثمارات الأجنبية، واقتصار تطبيق قاعدة الشراكة 49/51 على الأنشطة ذات الأهمية الإستراتيجية بالنسبة للاقتصاد الوطني، حيث حدد المرسوم التنفيذي رقم 145-21 الصادر في 17 أبريل عام 2021 قائمة هذه الأنشطة. (المرسوم التنفيذي رقم 21-145، 2021) وفي المغرب، مثل عام 1960 تاريخ إصدار أول قانون للاستثمار، بعد ذلك تلتته قوانين 1973 و 1983 المنظمة للاستثمار، وكانت جميعها قطاعية تفتقر إلى سياسة عمومية اقتصادية شمولية، وتميزت بالانفتاح المحتشم على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك من خلال قبول التدفق الأجنبي بشرط المشاركة المحلية، مع المراقبة الصارمة لسعر صرف العملة المغربية وكذا تحويل الأرباح نحو الخارج مع إلزامية اللجوء في حالة النزاع إلى القضاء المغربي قبل التحكيم الدولي. (Mansouri, 2007, p. 5)

وفي الثامن من نوفمبر عام 1995 تم وضع القانون الإطار رقم 95-18 بمثابة ميثاق للاستثمار في المغرب، والذي قرب التشريع الاستثماري المغربي من المعايير الدولية، وتم من خلاله اتخاذ سلة من الإجراءات كشفتت بوضوح عن إرادة المغرب في الانفتاح على الخارج من أجل ترقية الاستثمار المحلي وتنظيم مناخ الأعمال بغية جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وحمل حملة من التحفيزات للنهوض بالقطاع الاستثماري في البلد. (Bouabdi, 2014, p. 85)

ويعتبر ميثاق الاستثمار أهم عنصر قانوني تنظيمي أصدره المغرب، إذ وضع الأهداف الأساسية لتطوير وترقية الاستثمارات الأجنبية المباشرة للفترة 1996-2006، وتم من خلاله التحول من نظام الترخيص المسبق للاستثمار إلى نظام ترقية الاستثمارات. (Mansouri, *Réglementation des Investissements Directe étranger au Maroc: progrès et réformes* (Présentation), 2008, p. 6)

والملاحظ أن الميثاق لا تطبق أحكامه على القطاع الفلاحي، والذي حدد له تشريعا خاصا به وهو القانون رقم 1-69-25 الصادر في 25 جويلية عام 1969، والذي يشكل قانون الاستثمارات الفلاحية في المغرب، حيث يحدد الفوائد والامتيازات والمساعدات التقنية التي يمكن أن يحصل عليها الفلاحون. (وكالة التنمية للتنمية الفلاحية، 2018، صفحة 104)

ومن أجل تدارك الأخطاء والهفوات التي لوحظت على ميثاق الاستثمار لعام 1995 وبغية إيجاد مناخ استثماري أكثر ملائمة للاستثمار المنتج وأكثر استقطاباً للاستثمارات الأجنبية المباشرة، تم إطلاق عملية إصلاح ميثاق الاستثمار في المغرب والتي تم الإعلان عنها في جويلية عام 2016، إذ يمكن هذا الإصلاح من تحيين مضامين الميثاق الحالي، الذي لم يخضع للمراجعة منذ حوالي عشرين سنة، من خلال إدخال تغييرات جذرية وتدابير تحفيزية جديدة (امتيازات ضريبية) لفائدة المستثمرين. (المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، 2019، صفحة 28)

متمثلة أساساً في إطلاق خمس إجراءات تتعلق بإعفاء الشركات الصناعية حديثة النشأة من الضريبة على الشركات لمدة خمس سنوات الأولى من تأسيسها، إنشاء منطقة حرة في كل جهة من جهات المغرب، منح وضعية المنطقة الحرة للصناعات المصدرة الكبرى، الحصول على وضعية مصدر غير مباشر بالنسبة للمناولين وإيجاد صيغ دعم متقدمة للجهات الأقل دعماً. (حفاف، 2019، صفحة 194) حيث أكدت الحكومة المغربية أن قانون المالية لعام 2020 يضع ضمن أولوياته، إعطاء ديناميكية جديدة للاستثمار في المغرب، من خلال ضرورة إخراج الميثاق الجديد للاستثمار ومواصلة تفعيل إصلاح المؤسسات المنظمة له.

ثانياً - المؤشرات المكونة لحرية الاستثمار في الجزائر والمغرب:

تشكل حرية الاستثمار من مجموعة من المؤشرات الدالة على ذلك، والمستمدة من القوانين العامة للدولة والدساتير وكذا القوانين الاتفاقية الثنائية والمتعددة الضامنة لهذه الحرية، والتي تمثل عاملاً مشتركاً في الدولتين، ومع ذلك فإن المكان الطبيعي لهذا المبدأ يتجلى من خلال القوانين والتشريعات المنظمة للاستثمار في الدولتين.

اعترف المشرع الجزائري بشكل صريح بمبدأ حرية الاستثمار بنص المادة 03 من قانون ترقية الاستثمار رقم (93-12). (المرسوم التشريعي رقم 93-12، 1993)، والتي تقضي على أنه "تنجز الاستثمارات بكل حرية مع مراعاة التشريع والتنظيم المتعلقين بالأنشطة المقننة وتكون هذه الاستثمارات قبل إنجازها موضوع تصريح لدى وكالة ترقية الاستثمار". وجاء بعدها الأمر رقم 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار. (الأمر رقم 03-01، 2001)، ليوسع من نطاق هذه الحرية ومفهومها، إذ تنص المادة 4 منه على الحرية التامة "تنجز الاستثمارات في حرية تامة مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة وحماية البيئة وتستفيد هذه الاستثمارات بقوة القانون من الحماية والضمانات المنصوص عليها في القوانين والتنظيمات المعمول بها"، فيما أبقى الأمر رقم 06-08 المعدل والمتمم للأمر رقم 03-01 على نص المادة 4 ومضمونها. (الأمر رقم 06-08، 2006).

في حين أن مبدأ حرية الاستثمار في المغرب، معمول به على المستوى التطبيقي دون أي اعتراف تشريعي، فلم يتضمنه ميثاق الاستثمار رقم (95-18) (المعدل والمتمم) بصورة صريحة. (القانون الإطار رقم 95-18، 1995)، وإن كان قانون الاستثمار هو المكان الطبيعي للاعتراف بهذا المبدأ وتكريسه، غير أن الإجراءات الأساسية المشجعة للاستثمار والمتضمنة في ميثاق الاستثمار، الذي هو قانون إطار لا يستثنى أحد من الأجانب، تؤكد حرية الاستثمار. (ثلجون، 2017، صفحة 214)

وتتباين المؤشرات المكرسة لحرية الاستثمار في الدولتين، وهو ما سنوضحه من خلال النقاط التالية:

1- معاملة رأس المال الأجنبي: بالاطلاع على طبيعة المعاملة القانونية المقررة للمستثمر الأجنبي، نجد أن المشرع الجزائري أقر مبدأ المساواة في المعاملة بين المستثمر الوطني والمستثمر الأجنبي وهو ما تضمنته المادة 14 من الأمر رقم 03-01، إلا أنه غالباً ما تكون معاملة المستثمر الأجنبي مختلفة على غير صعيد عن معاملة المستثمر الوطني، كما أن هذه التفرقة في المعاملة تعارض مبدأ المعاملة الوطنية

فضلا عن الالتزامات الاتفاقية الدولية للجزائر، ولهذا استحدثت المشرع الجزائري مفهوما جديدا لمعاملة المستثمر الأجنبي وهو ما تضمنته المادة 21 من القانون رقم 16-09 والتي تنص على استفادة الاستثمارات الأجنبية المقامة في الجزائر من معاملة منصفة وعادلة فيما يخص الحقوق والواجبات، مع مراعاة أحكام الاتفاقيات الثنائية والجهوية والمتعددة الأطراف الموقعة من قبل الدولة الجزائرية. (قانون رقم 16-09، 2016).

أما بالنسبة للمشرع المغربي، فقد اتجهت القوانين إلى عدم النص صراحة على كيفية معاملة الاستثمارات الأجنبية، حيث اكتفى القانون المغربي بالإشارة إلى مختلف التدابير المحفزة على الاستثمار وفقا للأهداف الأساسية للدولة، ولكن توجه المغرب نحو هذا المبدأ كان أكثر من خلال الاتفاقيات الثنائية والمتعددة المبرمة في مجال تشجيع وحماية الاستثمار.

2- المساس بملكية المستثمر الأجنبي: يعتبر التأميم ونزع الملكية، تصرفات من السلطة العامة يترتب عنها نقل الملكية من القطاع الخاص إلى القطاع العام. فالمشرع الجزائري كان صريحا في فصله لهذا الأمر، وهذا من خلال نص المادة 23 من قانون ترقية الاستثمار رقم 16-09، والذي أكد فيه على أنه لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع استيلاء إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به، بحيث يترتب على هذا الاستيلاء ونزع الملكية تقديم تعويض عادل ومنصف، ومن أجل الانفتاح أكثر على الاستثمارات الأجنبية المباشرة، قرر مجلس الوزراء المنعقد في 10 ماي 2020 تقديم مزيد من الضمانات للمستثمر الأجنبي من خلال إلغاء نزع الملكية في إطار حق الشفعة الذي نص عليه الأمر 09-01 لعام 2009 وتعويضه بالترخيص المسبق للاستثمارات الأجنبية. فيما لا نجد ما ينص على نزع الملكية في ميثاق الاستثمار المغربي، إلا أنه وبالرجوع إلى القانون المغربي رقم 7.81 المتعلق بنزع الملكية لأجل المنفعة العامة، يؤكد في الفصل الأول منه أن نزع ملكية العقارات كلاً أو بعضاً أو ملكية الحقوق العينية العقارية لا يجوز الحكم به إلا إذا أعلنت المنفعة العامة. (تلجون، 2017، صفحة 221)

3- مجالات الاستثمار: بالمقارنة مع أحكام المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار في الجزائر، يلاحظ أن مجال التطبيق كان يخص الاستثمارات الوطنية الخاصة والاستثمارات الأجنبية التي تنجز ضمن الأنظمة الاقتصادية غير المخصصة للدولة أو لفروعها أو الأشخاص المعنويين والعموميون، بينما أحكام الأمر رقم 01-03 قد ألغت مبدأ التخصيص للدولة أو لفروعها، وضمن هذا السياق أصبح الاستثمار مفتوحا لجميع الشركاء الوطنيين والأجانب، إضافة إلى إدراج شكلين جديدين لمفهوم الاستثمار هما الامتيازات أو الرخص وعمليات الخوصصة. (دحمان، 2016، صفحة 220).

في المقابل لا تطبق أحكام ميثاق الاستثمار المغربي على القطاع الفلاحي، حيث يخضع هذا الأخير إلى قانون خاص به، وهو ما نصت عليه المادة 24 من القانون الإطار رقم 95-18، وقد استثنى المشرع المغربي القطاع الفلاحي عمدا من مجال تطبيق ميثاق الاستثمار، بالنظر لأهميته في الاقتصاد المغربي، حيث يخضع لنظام امتيازات ضريبية خاصة تتعلق بأسعار بعض السلع والمواد الوسيطة التي تدخل في عمليات الإنتاج الفلاحي، وتشريع خاص للنظام المتعلق بالاستثمار في هذا القطاع.

4- رأس المال المستثمر، تمويل الاستثمار وتحويل الأرباح: يشمل رأس المال الأجنبي النقد المحلي أو الأجنبي المحول من الخارج، الموجودات والمواد العينية والمستوردة، الأرباح والعوائد والحقوق المعنوية (يقصد بها التراخيص وبراءات الاختراع والعلامات التجارية المسجلة).

فبالنسبة للجزائر، تنص المادة 2 من القانون رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار، على أنه يقصد بالاستثمار، اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، وتوسيع قدرات الإنتاج و/أو إعادة التأهيل بالإضافة إلى المساهمات في رأسمال شركة، غير أنه تقرر خلال اجتماع مجلس الوزراء يوم 10 ماي 2020 تعديل مضمون المادة 56 من الأمر رقم 13-08 لعام 2013 والتي تنص على أنه لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية أو ممارسة أنشطة الاستيراد بغرض إعادة البيع على الحال من طرف أشخاص طبيعيين أو معنويين أجنبيا إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي، من خلال الإبقاء على هذا الشرط بالنسبة للصناعات الاستخراجية فقط، وفيما يخص نفقات إنجاز الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو بالشراكة فقد أقر المشرع الجزائري بإلزامية اللجوء إلى التمويل المحلي، بهدف منع تحويل فوائد القروض الخارجية المحتملة وتجنب إعادة تشكيل الديون الخارجية للجزائر وكذا من أجل استخدام فائض السيولة المتوفرة في البنوك المحلية. (عمور، 2018، صفحة 266)

ومع ذلك، نص المرسوم التنفيذي رقم 13-320 المؤرخ في 26 سبتمبر 2013، على استثناء يحدد شروط تقديم الطعون المتعلقة بالتمويلات اللازمة لإنجاز الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو بالشراكة، والذي يسمح في حالة قبولها باستخدام التمويل الأجنبي في شكل مساهمة في الحسابات الجارية للشركاء وفق شروط محددة، بالإضافة إلى ذلك، فإن اللجوء إلى التمويل الأجنبي الضروري لتحقيق الاستثمارات الإستراتيجية للدولة من قبل الشركات التي يحكمها القانون الجزائري، أصبح مرخصا بموجب هذا المرسوم ولكن بعد دراسة الملفات من قبل الحكومة واتخاذ القرارات المناسبة بشأنه حالة بحالة. (KPMG, 2019, p. 45)

أما بالنسبة لتحويل رساميل وأرباح الشركات الأجنبية، فقد تضمنت المادة 25 من القانون رقم 16-09 على ضمان تحويل الرأسمال المستثمر شريطة أن يكون مصدره خارجيا والأرباح الناتجة عنه وفق الأسقف المحددة قانونا، حيث تم بموجب أحكام المواد 2 و 51 من القانون 15-18 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015 المتضمن قانون المالية 2016، تقرير إلزامية إعادة استثمار 30% فقط من حصة الأرباح الموافقة للإعفاءات والتخفيضات الضريبية الممنوحة في إطار مؤسسي لدعم الاستثمار بعنوان مرحلة الاستغلال في آجال 4 سنوات من تاريخ إقفال السنة المالية التي خضعت للنظام الجبائي التفضيلي لضريبة أرباح الشركات والرسم على النشاط المهني، وهذا بعدما كان يستوجب سابقا إعادة استثمار كل حصة الأرباح الموافقة للإعفاءات والتخفيضات الضريبية الممنوحة، وفقا للمادة 57 من الأمر 09-01 المؤرخ في 22 جويلية 2009 المتضمن قانون المالية التكميلي لعام 2009، باستثناء الاستثمارات التي يفصل فيها المجلس الوطني للاستثمار من الإعفاء من هذا الإجراء. (عمور، 2018، الصفحات 256-257)

بالإضافة إلى ضمان تحويل مداخيل عمليات تصفية الاستثمارات ذات المصدر الأجنبي حتى وإن كان مبلغها يفوق الرأسمال المستثمر في البداية، حيث تتم عملية التحويل المالي نحو الخارج في الجزائر، عن طريق البنوك الوسيطة المعتمدة من طرف بنك الجزائر وهذا بعد موافقة مجلس النقد والقرض وبعد الاقتطاعات الضريبية المستحقة، والملاحظ أن قانون الاستثمار الجزائري لم يتطرق إلى الحقوق المعنوية التي يتضمنها مفهوم رأس المال الأجنبي.

أما بالنسبة لميثاق الاستثمار المغربي، فلم يتعرض إلى مفهوم الاستثمار الأجنبي، بل تضمنته المادة 155 من منشور التعليمات العامة لعمليات الصرف لعام 2019، والتي نصت على أن الاستثمارات الأجنبية هي العمليات التي يترتب عنها إنشاء أصل مالي أو فعلي بالمغرب، من قبل الأشخاص الاعتباريين الأجانب، والأشخاص الطبيعيين من جنسيات أجنبية، المقيمين أو غير المقيمين والأشخاص الطبيعيين من جنسية مغربية والمقيمين بالخارج. (Office des Changes, 2019).

كما ضمن المغرب الحرية الكاملة للمستثمرين الأجانب لحيازة نسبة تصل إلى 100% من رأسمال فروع شركاتهم بالمغرب دون أي إكراه، وهذا في إطار تعديل الإطار القانوني وجعله أكثر مرونة وفق احتياجات المستثمرين الأجانب. (*Moroccan Society of Tourism Engineering, 2017*)، وهذا بعد أن كان المساهمة المحلية شرطا لقبول الاستثمارات الأجنبية المباشرة قبل فترة التسعينات. (*Mansouri, Réglementation des Investissements Directe étranger au Maroc: progrès et réformes (Présentation), 2008, p. 4*)

أما فيما يتعلق بتحويل الأرباح والرساميل إلى الخارج، فقد نصت المواد 15 و 16 من ميثاق الاستثمار على حرية تحويل الأرباح الخالصة من الضرائب دون تحديد للمبلغ أو المدة، وضمان تحويل حصيلة بيع الاستثمار أو تصفيته كالا أو بعضا بما في ذلك زائد القيمة، لمن قام باستثمارات بالعملة الصعبة، وكان مكتب الصرف في المغرب قد أصدر قبل ذلك وبتاريخ 15 سبتمبر 1992 منشورا داخليا حمل رقم 1589، والذي يأذن بجرية تحويل الصرف دون إذن مسبق من مكتب الصرف بالنسبة للمستثمرين الأجانب. (ثلجون، 2017، صفحة 175)

أما بالنسبة للحقوق المعنوية، فلم يرد ذكرها كذلك في ميثاق الاستثمار المغربي، بل تضمنته اتفاقية الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية الموقعة من طرف المغرب في عام 1994. (*UNCTAD, 2020*)

5- إجراءات الحصول على التراخيص والمزايا: تتفق الجزائر والمغرب في هذا الإطار، حيث تنص قوانين الاستثمار فيهما على توفر شروط معينة حتى يمكن للمستثمر أن يحصل على ترخيص الاستثمار والمزايا المكفولة قانونا، وذلك على النحو التالي:

1-5- الترخيص بالاستثمار والحصول على المزايا: في الجزائر، فقد اشترط المشرع على المستثمر الأجنبي والوطني من أجل الاستفادة من المزايا أن تخضع الاستثمارات قبل إنجازها للتسجيل لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وهذا بحسب نص المادة 4 من القانون رقم 09-16، باستثناء الاستثمارات التي تفوق أو تساوي قيمتها 5 مليار دج، والتي لا يمكن تسجيلها واستفادتها من المزايا إلا بعد قرار المجلس الوطني للاستثمار من خلال اتفاقات مبرمة. (المرسوم التنفيذي رقم 17-102، 2017)

وكانت الاستثمارات قبل صدور هذا القانون تخضع إلى مبدأ التصريح بالاستثمار بحسب الأمر 03-01 لعام 2001، حيث يعد تسجيل الاستثمار إجراء شكليا يعكس رغبة المستثمر في إنجاز استثمار في نشاط اقتصادي لإنتاج السلع والخدمات، وقد أدخل المشرع الجزائري شرطا ثانيا لممارسة الاستثمار الأجنبي، حيث أجرى تعديلا على المادة 4 مكرر من الأمر رقم 03-01. بموجب المادة 58 من قانون المالية التكميلي لعام 2009، والتي تنص على أن كل مشروع استثماري أجنبي مباشر أو استثمار بالشراكة مع رؤوس أموال أجنبية يخضع إلى الدراسة المسبقة من طرف المجلس الوطني للاستثمار، وهو ما يشكل خرقا لمبدأ المعاملة العادلة والمنصفة للمستثمر الأجنبي، وتضاربا في مهام الأجهزة المركزية المكلفة بتشجيع الاستثمار فضلا عن إطالة المسار الإداري لعملية الاستثمار الأجنبي في الجزائر، أما فيما يخص طلب المزايا الاستثمارية، فقد حدد المشرع الجزائري نموذجا خاصا يودع لدى فروع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار المنتشرة عبر كل ولايات الجمهورية الموازية مع عملية تسجيل الاستثمار.

كما حدد المرسوم التنفيذي رقم 17-101 المؤرخ في 5 مارس 2017، قائمة الأنشطة التي لا يمكن لها الاستفادة من هذه المزايا (القوائم السلبية) والمبالغ الدنيا للاستفادة من المزايا. (المرسوم التنفيذي رقم 17-101، 2017)

وبموجب القانون رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار، تم إلغاء قاعدة الجمع في الاستفادة من المزايا التي أقرتها المادة 9 من الأمر 01-03، وجاء بقاعدة جديدة جعلت المستثمر يستفيد من المزايا الأفضل والتي تمثل أكبر فائدة له في حال تواجد مزايا من نفس الطبيعة، وهذا بنص المادة 15 من القانون، فيما تبقى الأنشطة الاقتصادية المقننة موضوع رخص واعتمادات تمنحها الجهات الإدارية كل حسب اختصاصها، وقد حددت المادة 5 من الأمر رقم 06-08 لعام 2006 مدة أقصاها 72 ساعة لتسليم المقرر المتعلق بالمزايا الخاصة بالإنتاج، ومدة أقصاها 10 أيام لتسليم المقرر المتعلق بالمزايا الخاصة بالاستغلال.

وبالنسبة للمغرب، ومن أجل الحصول على الترخيص بالاستثمار، يتوجب على المستثمر القيام بتقديم طلب في "مطبوع موحد" أمام المراكز الجهوية للاستثمار على مستوى الشباك الوحيد بحسب المنطقة المناسبة لمشروعه الاستثماري، حيث يتكفل هذا الأخير بإحالته للمصادقة على والي الجهة إذا كانت قيمة الاستثمار تقل عن 200 مليون درهم، أو إعداد مشاريع عقود أو اتفاقيات مع الدولة بالنسبة للاستثمارات التي تفوق أو تساوي قيمتها 200 مليون درهم.

وتشترط المادة 4 من المرسوم رقم 2.00.895 الصادر في 2001/01/31، الذي يحدد كيفية تطبيق المادتين 17 و 19 من ميثاق الاستثمار رقم 95-18، أن يرفق الطلب بملف خاص ببرنامح الاستثمار المراد تحقيقه وذلك قبل الشروع في إنجاز برنامج الاستثمار، وفي حالة إنشاء المشاريع الاستثمارية في الأقاليم التي يتطلب نموها الاقتصادي إعانة خاصة من الدولة، فإن المادة 10 من نفس المرسوم تشترط إيداع طلبات الاستثمار لدى الوزارة المكلفة بالصناعة مشفوعة بملف يتضمن مؤهلات المستثمرين والمكان المحدد لإقامة المشروع. (المرسوم رقم 2.00.895، 2001)

أما بالنسبة للاستثمارات المراد إنجازها في المناطق الحرة بالمغرب، فإن القانون المغربي يوجب إيداع طلب الترخيص لدى الوكيل عن المنطقة الحرة. (ثلجون، 2017، صفحة 126)، هذا وقد تضمنت النصوص القانونية الجديدة على تحديد أجل أقصاه شهر واحد لرد الهيئات الإدارية على الطلبات المتعلقة بالاستثمار، مع التأكيد على أن عدم جوابها داخل هذا الأجل، يعد قبولاً بالترخيص بالاستثمار وبلاستفادة من المزايا المقررة قانوناً، وهذا بعد أن كانت المدة 60 يوماً بحسب المادة 22 من ميثاق الاستثمار، وبناءً عليه نلاحظ بأن المشرع المغربي قد ميز بين الاستثمارات العادية والاستثمارات التي تتطلب مساهمة خاصة من طرف الدولة من حيث الإجراءات والجهة المخولة لمنح التصريح بالاستثمار، كما اشترط من أجل الحصول على المزايا المتعلقة بالاستثمار، تحقيق أهداف متعلقة بالنمو الاقتصادي وفق اتفاقيات مبرمة وآجال محددة.

من خلال إجراءات الترخيص بالاستثمار والحصول على المزايا، يعتبر الإجراء مبسطاً في الجزائر، إذ يكفي فقط تسجيل الاستثمار من أجل مباشرته والحصول على المزايا، وتنتقل سلطة الترخيص بالاستثمار في الجزائر بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والمجلس الوطني للاستثمار. فيما تتعدد الهيئات المخولة بالترخيص بالاستثمار في المغرب بحسب قيمته، منطقة إنجازه وأهميته بالنسبة للاقتصاد المغربي، فيما تبدو آجال تسليم مقررات الاستفادة من مزايا الاستثمار أفضل بالنسبة للجزائر، أما بالنسبة للاستثمارات التي تفوق أو تساوي قيمتها 5 مليار دينار جزائري و 200 مليون درهم بالنسبة للجزائر والمغرب على التوالي، فتشترك الدولتان في شروط استفادة هذه الاستثمارات من المزايا وجهة الترخيص بالاستثمار.

5-2- الحق في الطعن المتعلق برفض ترخيص الاستثمار أو إلغائه: أحازت قوانين الاستثمار في الجزائر والمغرب الحق للمستثمر أن يطعن في قرار الجهة الرسمية عند رفضها إعطاء ترخيص الاستثمار أو حالة إلغائه وذلك كما يلي:

ففي الجزائر، أجازت المادة 11 من القانون رقم 16-09 لعام 2016 حق الطعن للمستثمرين الذين يرون بأنهم غبنوا من إدارة أو هيئة مكلفة بتنفيذ الاستفادة من المزايا أو كان موضوع إجراء سحب أو تجريد من الحقوق التي شرع فيها والواردة في القانون رقم 06-09، وبمارس هذا الطعن لدى لجنة الطعن المختصة في مجال الاستثمار المحدثة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 19-166 المؤرخ في 29 ماي 2019. (المرسوم التنفيذي رقم 19-166، 2019)، حيث تبت في الطعون المقدمة إليها خلال ثلاثين يوماً التي تلي تقديمها كما يحتفظ المستثمر بحقه في اللجوء إلى القضاء مهما كانت نتيجة الطعن المقدم.

أما في المغرب، فيمكن للمستثمر المتضرر أن يقدم طعناً إدارياً أمام لجنة الاستثمارات التي يرأسها الوالي، أو أمام لجنة الطعن الخاصة بالاستثمارات المحدثة بالتعليمية رقم 20.2002 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002، ولا يكون قرار هذه اللجنة محل طعن قضائي، حيث أن قرارات لجان الطعن في الاستثمارات تكون محل معارضة إدارية يقدمها المستثمرون المتضررون أمام رئيس الحكومة. (ثلجون، 2017، الصفحات 127-128)

ويلاحظ بأن إجراءات الطعن في المغرب معيقة للاستثمار عكس ما هو عليه الوضع في الجزائر، إذ لا تسمح بتدخل طرف ثالث للبت في التظلم القائم بين سلطة الوالي أو رئيس الحكومة من جهة وبين المستثمر المتضرر من جهة أخرى، فيما يمكن للمستثمر المتضرر في الجزائر أن يلجأ للقضاء مهما كانت نتيجة الطعن المقدم.

6- التحكيم التجاري الدولي: إن التقاضي أمام المحاكم الوطنية يزيد من مخاوف المستثمر الأجنبي في إمكانية عدم حصوله على حقوقه كاملة، ومما يثير مخاوف المستثمر الأجنبي، التفرقة بين الوطنيين والأجانب، واختلاف المراكز القانونية لأطراف النزاع لأن أحدهما الدولة ذات السيادة والآخر شخص خاص أو شركة أجنبية، بالإضافة إلى الخشية من تحيز القاضي الوطني وقلة كفاءته. (فتيسي، 2019، الصفحات 1267-1268)، وعليه فغالباً ما تكون الوسيلة الدولية هي الأنسب والتي يمكنها وحدها فقط أن تحوز على ثقة المستثمرين الأجانب في فض المنازعات الاستثمارية، من خلال المصالحة والتحكيم.

حيث أكدت الجزائر هذا التوجه من خلال المادة 24 من القانون رقم 16-09 المتعلق بترقية الاستثمار، والذي أقر اختصاص التحكيم الوطني كطريق بديل في حل المنازعات المتعلقة بالاستثمار التي تنشأ بين الدولة الجزائرية والمستثمر الأجنبي، إلا في حالة وجود اتفاقية ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية، تتعلق بالمصالحة والتحكيم، أو في حالة وجود اتفاق خاص ينص على بند تسوية أو بند يسمح للطرفين بالتوصل إلى اتفاق بناء على تحكيم خاص.

فيما لم يتبنى المشرع المغربي نظام التحكيم الدولي كوسيلة لفض كل المنازعات المتعلقة بالاستثمار التي تنشأ بين الدولة المغربية والمستثمرين الأجانب، بل أقره في بعض النشاطات الاستثمارية التي تكتسي أهمية كبرى بالنسبة لاقتصاد الدولة المغربية، بحيث تكون هذه الاستثمارات محل امتيازات خاصة تقدمها الدولة، ومن بين هذه الامتيازات إمكانية اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي لتسوية المنازعات التي يمكن أن تحدث بين المستثمر الأجنبي والدولة المغربية. (ثلجون، 2017، صفحة 188)

يتبين بوضوح تفضيل المشرع الجزائري للتحكيم الوطني في فض المنازعات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي، فيما تبقى الاتفاقيات الثنائية والدولية الموقعة من الدولة الجزائرية السبيل الوحيد للجوء إلى التحكيم التجاري الدولي. أما بالنسبة للمغرب، فتعتبر إمكانية اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي امتيازاً يمنح لاستثمارات دون غيرها بالنظر لأهميتها لاقتصاد المغرب، ولأهمية نظام التحكيم في إطار القانون الاتفاقي للدولة المضيفة للاستثمار الأجنبي، عززت الدولتان موقفهما نحو التحكيم التجاري الدولي من خلال الاتفاقيات

الثنائية المبرمة وخاصة مع الشركاء التجاريين الرئيسيين، فيما كان المغرب سباقا للانضمام إلى الاتفاقية الدولية الخاصة بتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمار 1967 (الجزائر في عام 1995)، والاتفاقية المتضمنة إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار في عام 1992 (الجزائر في عام 1995)، ويعود تأخر الجزائر في الانخراط في الاتفاقيات الدولية المتعلقة بمنازعات الاستثمار، إلى تحفظها من هذه الخطوة وتذبذب موقفها وعدم استقراره، ولم يكن ذلك ممكنا إلا بعد تحول التوجه الاقتصادي الجزائري نحو اقتصاد السوق.

7- ثبات النص التشريعي: يعتبر ثبات النص التشريعي المتعلق بالاستثمار عاملا أساسيا وفعالا لأي دولة تسعى لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كونه كفيل بجعل المستثمر الأجنبي يشعر بالأمان والطمأنينة على أمواله وممتلكاته وحقوقها المكتسبة ولكنه في الوقت نفسه يشكل خطرا وتهديدا للدولة المضيفة لهذا للاستثمار عندما يكون الاستثمار طويل الأجل ولا تستطيع الدولة المستقطبة للاستثمار الاستفادة من ارتفاع أسعار الموارد الطاقوية مثلا أو ترى بأن هذا الاستثمار يتعارض ومصالحها الاقتصادية أو الأمنية، وخير مثال على ذلك قضية متعامل الهاتف النقال أوراسكوم تيليكوم "جيزي" مع السلطات الجزائرية، ما يضطرها أحيانا إلى الخروج جهرًا عن هذا المبدأ، فتقوم بتعديل جزء أو أكثر من قانونها المنظم للاستثمار من خلال قوانين المالية بما يقتضيه واقع الحال، ولكنها تكون بذلك قد خرقت مبدأ حرية الاستثمار، وهو أمر طبيعي يمكن أن يحدث في أي دولة فتية تمر بمرحلة تنمية اقتصادية. ولكن وبالرغم من ما قد يطرأ على قوانين الاستثمار من تعديلات، يتوجب الحفاظ على الحقوق والمكتسبات والمزايا الخاصة بالمستثمرين الأجانب والذي يعد ضمانا حقيقية ومصدر أمان لهم.

ففي الجزائر، أكد المشرع على ثبات التشريع في العقود المبرمة بين الدولة والمستثمرين الأجانب، من خلال المادة 22 من القانون رقم 09-16، حيث لا تسري الآثار الناجمة عن مراجعة أو إلغاء القانون المتعلق بالاستثمار والتي تطرأ مستقبلا على الاستثمار المنجز في إطار هذا القانون، إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة، كما يحتفظ المستثمر الأجنبي بالمزايا والحقوق المكتسبة بموجب التشريعات والتدابير السابقة للقانون الجديد إلى غاية انقضاء مدة هذه المزايا، وهو محتوى المادة 35 من نفس القانون، كما يحق للمستثمر الأجنبي أن يطلب الاستفادة من النظام القانوني الجديد إذا رأى أنه يحمل مزايا و ضمانات إضافية لم تكن موجودة في النظام القانوني القديم. كذلك نص المشرع المغربي على مبدأ احترام الحقوق المكتسبة في المادة 23 من ميثاق الاستثمار المغربي والتي تنص على: "يحتفظ بالحقوق التي اكتسبها المستثمرون فيما يخص المنافع التي يستفيدون منها عملا بالنصوص التشريعية المتعلقة بتدابير التشجيع على الاستثمار، ويظل العمل جاريا بالمنافع المذكورة إلى غاية انصرام المدة التي منحت من أجلها ووفق الشروط المقررة لذلك".

وعموما يظهر جليا وبشكل واضح تضخم قوانين الاستثمار في الجزائر بخلاف الوضع في المغرب الذي كانت منظومته القانونية المتعلقة بالاستثمار أكثر استقرارا، وهنا تبرز أهمية النظرة الاستشرافية والإستراتيجية في التشريع القانوني عموما والتشريع القانوني الخاص بالاستثمار على وجه الخصوص.

الفرع الثاني: الإطار المؤسسي للاستثمار في الجزائر والمغرب.

تحتاج عملية ترقية وتحديث قوانين الاستثمار إلى إيجاد بنية مؤسسية تسهر على تطبيق هذه القوانين، ففي الجزائر، نصت المادة 7 من المرسوم التشريعي رقم 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار لعام 1993، على أنه تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة لترقية الاستثمارات، ودعمها ومتابعتها، كما أكدت المادة 8 من نفس المرسوم على تكفل الوكالة بمساعدة المستثمرين في استيفاء الشكليات اللازمة لإنجاز استثماراتهم، لا سيما المتعلقة منها بالأنشطة المكننة، وبالسهر على احترام الآجال القانونية لهذه الأنشطة.

أما في المغرب، فقد عمل ميثاق الاستثمار رقم 95-18 من خلال مادته 21 على التأكيد على إحداث جهاز إداري يعهد إليه باستقبال المستثمرين وتوجيههم وتقديم المعلومات والمساعدة لهم، كما يعهد إليه بإعاش الاستثمارات، ودعا هذا القانون كذلك في مادته 22 إلى تخفيف وتبسيط الإجراءات الإدارية المرتبطة بإنجاز الاستثمارات في المملكة. وفي ما يلي عرض لهيئات الاستثمار في الدولتين ومهامها:

الجدول رقم (III-14): هيئات ومؤسسات الاستثمار في الجزائر والمغرب			
الدولة	الهيئة	التأسيس	المهام
الجزائر	الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)	(المادة 6 من الأمر رقم 03-01 بتاريخ 20 أوت 2001) تنوزع فروع الوكالة عبر الولايات 58 للجزائر	- ترقية الاستثمارات في الجزائر والخارج. - ترقية الفرص والإمكانات الإقليمية. - تسهيل ممارسة الأعمال ومتابعة تأسيس الشركات و إنجاز المشاريع. - دعم المستثمرين ومساعدتهم ومرافقتهم. - الإعلام والتحسيس في لقاءات الأعمال. - تأهيل المشاريع التي تمثل أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني وتقييمها وإعداد اتفاقية الاستثمار التي تعرض على المجلس الوطني للاستثمار للموافقة عليها.
	الشباك الوحيد (GUD)	هيكل محلي من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ويضم في داخله ممثلين عن الإدارات والهيئات التي تتدخل في عملية الاستثمار.	- استقبال المستثمرين. - استلام ملفات التسجيل وتسليم شهادات التسجيل. - التكفل بخدمات الإدارات والهيئات الممثلة داخله. - تأسيس وتسجيل الشركات. - منح الموافقات والتراخيص بما في ذلك تراخيص البناء. - الموافقة على منح المزايا المتعلقة بالاستثمارات. - إبرام اتفاقيات الاستفادة من المزايا الخاصة بالنسبة للاستثمارات التي لا تفوق أو تساوي قيمتها 5 مليار دينار جزائري.
	المجلس الوطني للاستثمار (CNI)	(المادة 18 من الأمر رقم 01-03 بتاريخ 20 أوت 2001) يترأسه الوزير الأول ويتشكل من عدة وزراء ويجتمع على الأقل مرة واحدة كل ثلاثي أو يطلب من رئيسه أو أحد أعضائه.	- صياغة إستراتيجية وألوية الاستثمار. - تحديد المناطق المعنية بالتنمية. - إقرار الإجراءات والمزايا التحفيزية للمشاريع الاستثمارية. - المصادقة على مشاريع اتفاقيات الاستثمار.

.../...

<ul style="list-style-type: none"> - الترويج والتعاون والتشاور مع مختلف الجهات الفاعلة والفاعلين الاقتصاديين الجهويين من أجل التنمية الاقتصادية. - اقتراح إجراءات ملموسة لتحسين جاذبية الجهات الترابية. - تنمية علاقات خاصة بالتعاون والشراكة مع شركاء جهويين، وطنيين ودوليين. 	<p>(المرسوم رقم 2.03.727 بتاريخ 26 ديسمبر 2003)</p> <p>والمترقب بتنظيم المراكز الجهوية للاستثمار تخضع لإشراف ولاية الجهات، وتتواجد عبر 12 جهة ترابية بالمملكة</p>	<p>المراكز الجهوية للاستثمار (CRI)</p>	
<ul style="list-style-type: none"> - الشباك الوحيد للمساعدة على إنشاء المقاولات. - توفير المعلومات المفيدة للمستثمرين لتطوير مشاريعهم. - مساعدة المستثمر في البحث والاستكشاف وكذا اختيار المناطق والأرض المناسبة لإقامة المشروع عليها. - الإعلام والإخبار عن الحوافز التي توفرها الدولة لدعم الاستثمار والموضوعة رهن إشارة المستثمرين. - دراسة جميع الطلبات للحصول على التراخيص والتصاريح الإدارية وتبقي جميع العقود الإدارية اللازمة لانجاز المشاريع الاستثمارية. - إعداد مشاريع اتفاقيات بين الدولة ونقلها إلى السلطة الوزارية المختصة للمصادقة عليها وتوقيعها من قبل الأطراف المتعاقدة ويتعلق الأمر بالمشاريع التي يتجاوز أو يساوي رأسمالها 200 مليون درهم. - اقتراح حلول توافقية وودية للخلافات التي قد تنشئ بين المستثمرين ومختلف الإدارات. 	<p>شباك محلي متواجد على مستوى المراكز الجهوية للاستثمار</p>	<p>الشباك الوحيد (GUD)</p>	<p>المغرب</p>
<ul style="list-style-type: none"> - الإشراف على إطار استراتيجيات تنمية وإنعاش وتشجيع وتحفيز الاستثمار. - البحث عن المستثمرين المحتملين في الداخل والخارج. - إنعاش العرض التصديري المغربي بالتنسيق مع السلطات والجماعات الترابية والهيئات المعنية عبر سياسة تواصلية وترويجية محكمة. - تنفيذ إستراتيجية الدولة في مجال تطوير وإنعاش الأسواق والمعارض. - تنمية مناطق للأنشطة الصناعية والتجارية والتكنولوجية. 	<p>(قانون رقم 60.16 الصادر في 30 أوت 2017 والمتعلق بإنشاء الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات والصادرات)</p> <p>تخضع الوكالة لوصاية الدولة ويدير الوكالة مجلس إدارة ويسيرها مدير عام.</p>	<p>الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات والصادرات (AMDIE)</p>	
<p>المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: الأمر رقم 03-01 الصادر في 20 أوت 2001، مرسوم تنفيذي رقم 355-06 الصادر في 9 أكتوبر 2006، المرسوم رقم 2.03.727 الصادر في 26 ديسمبر 2003 والقانون رقم 60.16 الصادر في 30 أوت 2017.</p>			

من خلال الجدول رقم (III-14)، يمكن ملاحظة مدى تقارب مهام الهيئات اللامركزية للاستثمار في الدولتين، حيث تشترك الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر مع المراكز الجهوية للاستثمار في المغرب في العديد من المهام المتعلقة بالتنسيق، تقديم الدعم والمساعدة الترويجية والترقية فضلا عن مهامها المحورية المتعلقة بالشباك الوحيد. أما فيما يخص الهيئات المركزية، فتختصر مهام المجلس الوطني للاستثمار في الجزائر، في كل عمليات بناء استراتيجيات ومتابعة عمليات الاستثمار والتنمية الداخلية، بينما تتوسع مهام

الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات والصادرات في المغرب إلى وضع وتنفيذ إستراتيجية متكاملة تهدف إلى تنمية الاستثمارات الوطنية والأجنبية وتشجيعها وإنعاشها وتنمية صادرات المتوجات والخدمات، وهذا خاصة بعد صدور القانون رقم 60.16 في عام 2016 والمتعلق باستحداث الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات والصادرات، والتي كانت نتاج عملية دمج ثلاث مؤسسات تعمل على الترويج الاقتصادي، متمثلة في الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات، المركز المغربي لإنعاش الصادرات ومكتب الأسواق والمعارض.

بالإضافة إلى الهيئات ذات العلاقة المباشرة بالاستثمار في الدولتين السابقة الذكر، نسجل تواجد هيئات أخرى لا تقل أهمية عن سابقها، فبالنسبة للجزائر، تتكفل وزارة الصناعة والمناجم بترجمة الاستراتيجيات والتوجهات المحددة من طرف المجلس الوطني للاستثمار، والتشريع لها والتدخل لتحسينها بإصدار النصوص التنظيمية والإشراف على تطبيقها. (عمور، 2018، صفحة 275)

كما قامت السلطات في الجزائر بإنشاء الوكالة الوطنية للوساطة والضبط العقاري (ANIREF) بالنظر لأهمية العقار الصناعي في تحفيز الاستثمار الأجنبي.

أما بالنسبة للمغرب، فتقوم وزارة الصناعة والتجارة والاقتصاد الأخضر والرقمي، بدعم التوجه الاستراتيجي الجديد للمغرب الهادف إلى هيكلة القطاعات الصناعية على شكل منظومات صناعية من شأنها أن تحسن تموقع المغرب كقاعدة للإنتاج والمبادلات، كما تقوم بتخصيص الأوعية العقارية الخاصة بالمناطق الصناعية ومناطق التصدير الحرة. (وزارة الصناعة والتجارة والاقتصاد الأخضر والرقمي، 2020)

المطلب الثاني: حوافز وامتيازات الاستثمار في كل من الجزائر والمغرب.

توصلنا من خلال القوانين الحديثة المتعلقة بالاستثمار في الجزائر والمغرب، إلى أنها تضمنت جملة من الحوافز والمزايا المقدمة للمستثمر الأجنبي، والتي تدعمت بمجموعة من الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف الموقعة من طرف الدولتين، حيث مثلت ضمانات إضافية لهذه الاستثمارات، وفي هذا المطلب سنتعرف على الحوافز والضمانات الاتفاقيات للاستثمار في كل من الجزائر والمغرب.

الفرع الأول: الحوافز والامتيازات الجبائية والجمركية للاستثمار في الجزائر والمغرب.

عملت الجزائر والمغرب على تكييف سياساتها الضريبية وفق الاستراتيجيات المسطرة من أجل استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر وتخفيض التكاليف على المستثمر، حيث تضمنت المنظومة التشريعية الخاصة بالاستثمار في الدولتين جملة من الحوافز والامتيازات والتي سنحاول الوقوف على أهم معالمها.

ففي الجزائر، نص القانون رقم 09-16 المتعلق بترقية الاستثمار، على إمكانية استفادة المشاريع الاستثمارية من الإعفاءات والتخفيضات الضريبية حسب تموقع النشاط وتأثير المشاريع على التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذا وفق ثلاثة مستويات سنوضحها من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (III-15): الحوافز والامتيازات الجبائية والجمركية للاستثمار في الجزائر		
المستوى الأول: الامتيازات المشتركة للاستثمارات المؤهلة		
مرحلة الإنجاز	الاستثمارات المنجزة في الشمال	<p>أ- الإعفاء من الحقوق الجمركية، فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.</p> <p>ب- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA)، فيما يخص السلع والخدمات المستوردة أو المقتناة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.</p> <p>ج- الإعفاء من دفع حق نقل الملكية بعوض والرسم على الإشهار العقاري عن كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار المعني.</p> <p>د- الإعفاء من حقوق التسجيل والرسم على الإشهار العقاري ومبالغ الأملاك الوطنية المتضمنة حق الامتياز على الأملاك العقارية المبنية وغير المبنية الموجهة لإنجاز المشاريع الاستثمارية، وتطبق هذه المزايا على المدة الدنيا لحق الامتياز الممنوح.</p> <p>هـ- تخفيض بنسبة 90% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة خلال فترة إنجاز الاستثمار.</p> <p>و- الإعفاء لمدة عشرة (10) أعوام من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار ابتداء من تاريخ الاقتناء.</p> <p>ز- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأسمال.</p>
		<p>بعد معاينة الشروع في مرحلة الاستغلال بناء على محضر تعدده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، يستفيد المشروع لمدة ثلاثة (03) أعوام من الامتيازات التالية:</p> <p>أ- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBS).</p> <p>ب- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP).</p> <p>ج- تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة.</p>
مرحلة الاستغلال	الاستثمارات المنجزة في الجنوب والفضاء العليا والمناطق التي تتطلب تميمتها مساهمة خاصة من طرف الدولة	<p>بالإضافة إلى مزايا مرحلة الإنجاز السابقة والخاصة بالاستثمارات المنجزة في الشمال، والمذكورة في النقاط (أ، ب، ج، د، و، ز) تستفيد الاستثمارات مما يأتي:</p> <p>أ- التكفل الكلي أو الجزئي من طرف الدولة بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار، وذلك بعد تقييمها من قبل الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار.</p> <p>ب- التخفيض من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة، بعنوان منح الأراضي عن طريق الامتياز من أجل إنجاز مشاريع استثمارية:</p> <p>- بالدينار الرمزي للمتر المربع م² خلال فترة عشرة (10) أعوام، وترتفع بعد هذه الفترة إلى 50% من مبلغ إتاوة أملاك الدولة بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المقامة في المناطق التابعة للفضاء العليا، وكذا المناطق الأخرى التي تتطلب تميمتها مساهمة خاصة من قبل الدولة.</p> <p>- بالدينار الرمزي للمتر المربع م² لفترة خمس عشرة (15) عاما وترتفع بعد هذه الفترة إلى 50% من مبلغ إتاوة أملاك الدولة بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المقامة في ولايات الجنوب الكبير.</p>
مرحلة الإنجاز		<p>بالإضافة إلى مزايا مرحلة الاستغلال السابقة والخاصة بالاستثمارات المنجزة في الجنوب والفضاء العليا والمناطق التي تتطلب تميمتها مساهمة خاصة من طرف الدولة، والمذكورة في النقاط (أ، ب، ج، د، و، ز) تستفيد الاستثمارات مما يأتي:</p> <p>أ- التكفل الكلي أو الجزئي من طرف الدولة بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار، وذلك بعد تقييمها من قبل الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار.</p> <p>ب- التخفيض من مبلغ الإتاوة الإيجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة، بعنوان منح الأراضي عن طريق الامتياز من أجل إنجاز مشاريع استثمارية:</p> <p>- بالدينار الرمزي للمتر المربع م² خلال فترة عشرة (10) أعوام، وترتفع بعد هذه الفترة إلى 50% من مبلغ إتاوة أملاك الدولة بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المقامة في المناطق التابعة للفضاء العليا، وكذا المناطق الأخرى التي تتطلب تميمتها مساهمة خاصة من قبل الدولة.</p> <p>- بالدينار الرمزي للمتر المربع م² لفترة خمس عشرة (15) عاما وترتفع بعد هذه الفترة إلى 50% من مبلغ إتاوة أملاك الدولة بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المقامة في ولايات الجنوب الكبير.</p>

.../...

	مرحلة الاستغلال	<p>بعد معاينة الشروع في مرحلة الاستغلال بناء على محضر تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر، يستفيد المشروع لمدة عشرة (10) أعوام من الامتيازات التالية:</p> <p>أ- إعفاء من الضريبة على أرباح الشركات (IBS).</p> <p>ب- إعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP).</p> <p>ج- تخفيض بنسبة 50% من مبلغ الإتاوة التجارية السنوية المحددة من قبل مصالح أملاك الدولة.</p>
<p>المستوى الثاني: الامتيازات الإضافية للأنشطة المتميزة و/أو التي تنشأ فرص عمل دائمة</p>		
<p>هذه الامتيازات تخص الاستثمارات التي تنشأ أكثر من 100 منصب شغل دائم، والمنجزة في المناطق التي تستدعي التنمية، وتستفيد هذه المشاريع من مدة إعفاء جبائي تقدر بخمسة (5) أعوام على مرحلة الاستغلال.</p>		
<p>المستوى الثالث: الامتيازات الاستثنائية لفائدة الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني</p>		
مرحلة الإنجاز	<p>أ- كل المزايا المشتركة المتعلقة بفترة الإنجاز.</p> <p>ب- منح إعفاء أو تخفيض، طبقاً للتشريع المعمول به، للحقوق الجمركية والجبائية والرسوم وغيرها من الاقتطاعات الأخرى ذات الطابع الجبائي والإعانات أو المساعدات أو الدعم المالي، وكذا كل التسهيلات التي قد تمنح.</p> <p>ج- إمكانية تحويل مزايا الإنجاز، بعد موافقة المجلس الوطني للاستثمار، محل تحويل للمتعاقد مع المستثمر المستفيد والمكلف بإنجاز الاستثمار لحساب هذا الأخير.</p>	
مرحلة الاستغلال	<p>أ- تمديد مدة مزايا الاستغلال لفترة يمكن أن تصل إلى عشرة (10) أعوام.</p> <p>ب- تستفيد من نظام الشراء بالإعفاء من الرسوم، المواد والمكونات التي تدخل في إنتاج السلع المستفيدة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة.</p>	
<p>المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.andi.dz (المزايا المخصصة للاستثمار)، تاريخ الإطلاع: 2020/08/24 على الساعة: 17:00 على الرابط: http://www.andi.dz/index.php/ar/regimes-d-avantages</p>		

من خلال الجدول رقم (III-15)، نلاحظ بأن المشرع الجزائري قد استغنى في ترتيبه للمزايا وتصنيفاته السابقة إلى مزايا النظام العام والنظام الاستثنائي وأعاد ترتيبها إلى ثلاثة مستويات، حيث حمل قانون الاستثمار الجديد 16-09 لعام 2016، ثلاثة مزايا مستحدثة من المستوى الأول بعنوان مرحلة الإنجاز لم تكن مقررة سابقاً والمبينة في النقاط ه، و، ز. أما بعنوان مرحلة الاستغلال فقد تم إقرار إعفاءات من الضريبة على أرباح الشركات والرسم على النشاط المهني لمدة 3 أعوام، وتمتد هذه المدة إلى 10 أعوام بالنسبة للاستثمارات المنجزة في الجنوب والهضاب العليا والمناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من طرف الدولة.

وفيما يخص المزايا المقررة للاستثمارات من المستوى الثاني، فقد تم استحداث مزايا إضافية بمقتضى المادتين 15 و 16 من القانون رقم 16-09 لفائدة النشاطات ذات الامتياز والمتمثلة في النشاطات السياحية والصناعية والفلاحية أو تلك المنشأة لأكثر من 100 منصب شغل من الفترة الممتدة من تاريخ تسجيل الاستثمار إلى غاية السنة الأولى من نهاية مرحلة الاستغلال.

فيما يبقى منح المزايا الاستثنائية من المستوى الثالث، والمتعلقة بالاستثمارات التي تمثل أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني من صلاحيات المجلس الوطني للاستثمار والتي تمنح عن طريق إبرام اتفاق بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بعد ترخيص المجلس الوطني للاستثمار والمشروع الاستثماري، وهي الاستثمارات التي تفوق أو تساوي قيمتها 5 ملايين دينار جزائري. والتي كانت سابقا محددة بـ 2 مليار دينار جزائري وفق قانون المالية لعام 2015. (القانون رقم 14-10، 2014)

أما في الحالة المغربية، فيتضمن القانون الإطار 95-18 بمثابة ميثاق الاستثمار، في أغلب موادها على التدابير التحفيزية والتشجيعية ذات الطابع الجبائي والجمركي، فقد خضع النظام الجبائي المغربي من منطلق الحرص على تبسيطه وعقلنته وتحديثه، وفضلا عن ذلك ولتشجيع الاستثمارات والنهوض ببعض القطاعات، حيث تضمنت النصوص التشريعية للمغرب على امتيازات ذات طبيعة جبائية وجمركية، نوضحها من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (III-16): الحوافز والامتيازات الجبائية والجمركية للاستثمار في المغرب	
الضرائب والرسوم	الحوافز والامتيازات
الرسوم الجمركية (DD)	أ- وفقا للمادة 03 من ميثاق الاستثمار، يفرض رسم استيراد واقتطاع ضريبي عند الاستيراد بسعر لا يقل عن 2.5% من قيمة السلع المستوردة أو بسعر لا يمكن أن يتجاوز 10% منها. ب- تعفى السلع التجهيزية والمعدات والآلات والأجزاء والقطع اللازمة لإنعاش وتنمية الاستثمار من الاقتطاع الضريبي عند الاستيراد.
الضريبة على القيمة المضافة (IVA)	أ- تطبق الضريبة على القيمة المضافة المخفضة في المغرب من خلال ثلاث أسعار: الأسعار العادية 20%، الأسعار المخفضة والمقدرة بـ 7% على بعض المواد الواسعة الاستهلاك و 10% على بعض المواد الغذائية والمشروبات والفنادق على الخصوص و 14% على مواد أخرى، الأسعار النوعية. ب- بحسب المادة 04 من ميثاق الاستثمار والمادة 123-22 الفقرة (أ) و(ب) من المدونة العامة للضرائب إصدار عام 2019، تعفى من الضريبة على القيمة المضافة حين استيراد السلع التجهيزية والمعدات والأدوات الضرورية لإنجاز مشاريع استثمار تساوي أو تفوق كلفتها 100 مليون درهم، وذلك خلال مدة 36 شهرا ابتداء من تاريخ الشروع في مزاولة نشاطها أو من تاريخ تسليم رخصة البناء، ويمكن تمديده بستة أشهر في حالة ظروف قاهرة (قابلة للتجديد مرة واحدة)، ويشمل هذا الإعفاء أجزاء و قطع الغيار واللوازم المستوردة في نفس الوقت مع السلع التجهيزية المذكورة. ج- كما تستفيد المنشآت الملزمة التي تكون قد أدت الضريبة بمناسبة استيراد السلع أو شرائها محليا من الحق في استرجاع مبلغ الضريبة المذكورة.

.../...

رسوم التسجيل	<p>أ- بحسب المادة 05 من ميثاق الاستثمار المغربي، يفرض رسم تسجيل نسبته 2.5% على عقود شراء الأراضي المعدة للقيام بعمليات التحزيم والبناء، عمليات الشراء الأول للبناءات من قبل أشخاص طبيعيين أو معنويين غير مؤسسات الائتمان أو شركات التأمين.</p> <p>ب- يفرض رسم تسجيل أقصاه 0.50% على حصص المساهمة في الشركات حين تأسيسها أو الزيادة في رأسمالها.</p> <p>ج- تعفى من رسوم التسجيل عقود شراء الأراضي المعدة لإنجاز مشروع من مشاريع الاستثمار شريطة أن لا تتجاوز مدة إنجازها 24 شهرا من تاريخ العقد.</p>
الضريبة على الشركات (IS)	<p>أنشأت الضريبة على الشركات بموجب القانون رقم 24-86 المؤرخ في 31 ديسمبر 1986، وقد نص ميثاق الاستثمار في المادة رقم 07 منه على:</p> <p>أ- تخفيض نسبة الضريبة على الشركات إلى 35%.</p> <p>ب- تستفيد من تخفيض نسبته 50% لمدة 5 سنوات التالية لتاريخ استغلالها:</p> <p>- منشآت تصدير المنتجات أو الخدمات بالنسبة لمجموع رقم معاملاتها المتعلق بالتصدير والمنجز بعملات أجنبية.</p> <p>- المنشآت التي تقام بالأقاليم أو العملات التي يستوجب مستوى النشاط الاقتصادي فيها نظاما ضريبيا تفضيليا باستثناء المؤسسات القارة التابعة للشركات غير موجود مقرها بالمغرب والمقبولة لإنجاز صفقات أعمال أو توريدات أو خدمات ومؤسسات الائتمان وشركات التأمين والوكالات العقارية.</p> <p>- منشآت الصناعة التقليدية التي يكون إنتاجها حصيلة عمل يدوي، أينما وجد مكان إقامتها.</p>
الضريبة العامة على الدخل (IRG)	<p>حسب المادة 08 من ميثاق الاستثمار، لا يمكن للضريبة العامة على الدخل أن تزيد عن 41.5%، وتستفيد من نظام تفضيلي بالنسبة لهذه الضريبة النشاطات التالية:</p> <p>أ- تستفيد من إعفاء كلي لفترة 5 سنوات ومن إعفاء جزئي قدره 50% من هذه الضريبة لمدة 5 سنوات بعد الفترة الأولى، منشآت تصدير المنتجات أو الخدمات بالنسبة لمجموع رقم معاملاتها المتعلق بالتصدير والمنجز بعملات أجنبية.</p> <p>ب- تستفيد من إعفاء جزئي قدره 50% خلال 5 سنوات الأولى التالية لتاريخ استغلالها:</p> <p>- المنشآت التي تقام بالأقاليم أو العملات التي يستوجب مستوى النشاط الاقتصادي فيها نظاما ضريبيا تفضيليا باستثناء المؤسسات القارة التابعة للشركات غير موجود مقرها بالمغرب والمقبولة لإنجاز صفقات أعمال أو توريدات أو خدمات ومؤسسات الائتمان وشركات التأمين والوكالات العقارية.</p> <p>- منشآت الصناعة التقليدية التي يكون إنتاجها حصيلة عمل يدوي، أينما وجد مكان إقامتها.</p>
الضريبة المهنية (البتاننا)	<p>حسب المادة 12 من ميثاق الاستثمار المغربي، يعفى من هذه الضريبة كل شخص طبيعي أو معنوي يزاول بالمغرب مهنة أو صناعة أو تجارة، وذلك طول مدة 5 سنوات من تاريخ الشروع في مزاوله نشاطه، ولا تستفيد من الإعفاء المذكور المؤسسات القارة التابعة للشركات غير موجود مقرها بالمغرب والمقبولة لإنجاز صفقات أعمال أو توريدات أو خدمات ومؤسسات الائتمان وشركات التأمين والوكالات العقارية.</p>
<p>المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على المواد: 4، 5، 6، 7، 8 و 12 من ميثاق الاستثمار 95-18 والمواد 121 و 123 من المدونة العامة للضرائب، إصدار 1 يناير عام 2019.</p>	

أقر المشرع المغربي جملة من الحوافز والامتيازات الجمركية لفائدة النشاطات الاستثمارية، وخاصة بالنسبة لمنشآت تصدير المنتجات والخدمات، باستثناء المنشآت المصدرة للمعادن المستعملة وكذلك لفائدة المنشآت المقامة داخل المناطق الحرة للتصدير.

فبالنسبة للضريبة على الشركات، تعفى الشركات ولمدة 5 سنوات من هذه الضريبة ابتداء من السنة المحاسبية التي أنجزت خلالها عملياتها التصديرية الأولى، وابتداء من تاريخ الشروع في استغلالها بالنسبة للمنشآت التي تزاول أنشطتها في المناطق الحرة للتصدير ويسقف سعر الضريبة عند مستوى 17.5% فيما بعد هذه المدة، ومستوى 8.75% بالنسبة للمنشآت التي تزاول أنشطتها في المناطق الحرة للتصدير طوال العشرين (20) سنة الموالية.

وفيما يخص الضريبة العامة على الدخل، يقرر الإعفاء من مجموع الضريبة طوال مدة 5 سنوات، فيما تفرض الضريبة بالسعر المخفض المحدد بـ 20% فيما بعد هذه المدة، وهذا بالنسبة للمنشآت المصدرة برسم رقم أعمالهم المحقق بالعملة الأجنبية نتيجة البيع الأخير والمنجزة داخل تراب المملكة، مقدمي الخدمات والمنشآت الصناعية برسم رقم أعمالهم المحقق بالعملة الأجنبية في تعاملهم مع المنشآت أو المناطق الحرة المقامة بالخارج، رقم الأعمال المحقق برسم المبيعات من منتجات المنشآت لصالح المنشآت المقامة داخل المناطق الحرة للتصدير بالمملكة المغربية بشرط التصدير النهائي. والسعر المخفض المحدد بـ 80% طوال العشرين (20) عاما الموالية، بالنسبة للعمليات المنجزة بين المنشآت المقامة في نفس المنطقة الحرة للتصدير وبين منشآت مقامة في مناطق حرة للتصدير أخرى داخل المغرب وكذا رقم أعمال المنشآت المقامة داخل المناطق الحرة للتصدير برسم المبيعات من منتجاتها لفائدة المنشآت المقامة خارج هذه المناطق بشرط التصدير النهائي. (المديرية العامة للضرائب، 2019، الصفحات 7-11)

أما بالنسبة للضريبة على القيمة المضافة، ولأجل تحفيز أكثر للاستثمار في المغرب، نصت المادة 123-22 من المدونة العامة للضرائب إصدار 2019، على أنه تعفى من الضريبة على القيمة المضافة حين استيراد السلع التجهيزية والمعدات والأدوات الضرورية لإنجاز مشاريع استثمار تساوي أو تفوق كلفتها 100 مليون درهم، ويشمل هذا الإعفاء أجزاء وقطع الغيار واللوازم المستوردة في نفس الوقت مع السلع التجهيزية المذكورة، وهي القيمة التي خفضت بموجب قانون المالية لعام 2015 أين كانت محددة بـ 200 مليون درهم. (Direction Générale des Impôts, 2015, p. 6)

الفرع الثاني: الحوافز والامتيازات المالية للاستثمار في الجزائر والمغرب.

يقصد بالحوافز والامتيازات المالية للاستثمار، الامتيازات غير الجبائية التي تمنحها الدول للاستثمارات الأجنبية في شكل مساهمات في تحمل نفقات البنية التحتية، التجهيز والإنجاز، الترقية والتكوين، وهذا وفق شروط محددة وعقود مبرمة، بالنسبة للمناطق التي تمثل تنميتها أهمية خاصة للدولة. والجدول الموالي يبين أهم الصناديق والحسابات الخاصة بدعم وإنعاش الاستثمارات في الدولتين:

الجدول رقم (III-17): الحوافز والامتيازات المالية للاستثمار في الجزائر والمغرب	
الجزائر	
<p>نصت الفقرة الأولى من المادة 28 من الأمر 03-01 لعام 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار على أنه "ينشأ صندوق لدعم الاستثمار في شكل حساب تخصيص خاص". ونص قانون ترقية الاستثمار 16-09 لعام 2016 في مادته 13 على الدور الأساسي الذي أنشأ من أجله هذا الحساب، وهو التكفل الكلي أو الجزئي من طرف الدولة بنفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار بالنسبة للاستثمارات المنجزة في الجنوب والهضاب العليا والمناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من طرف الدولة، بعنوان مرحلة الإنجاز. ومن صور هذا النفقات:</p> <ul style="list-style-type: none"> - نفقات المنشآت المتعلقة بالبنيات التحتية للمواصلات، الطرقات، المياه، شبكات التطهير والطاقة. - التكفل بالنفقات المتعلقة بالامتيازات التي يقرر المجلس الوطني للاستثمار منحها للاستثمارات ذات الأهمية. - نفقات إنجاز الهياكل القاعدية المستقبلية لمشاريع الاستثمار في المناطق النائية والمحرومة. - التكفل الكلي أو الجزئي بالنفقات الناجمة عن أعمال ترقية ومتابعة الاستثمارات، ولا سيما التكاليف المرتبطة بتنظيم التظاهرات الاقتصادية في الجزائر وفي الخارج، المصاريف الناجمة عن استقبال وإقامة وفود المستثمرين، الخبرات المنجزة من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لتقييم أشغال المنشآت المنجزة من قبل المستثمرين. - تدفع هذه النفقات في شكل تعويض للمستثمر بناء على طلب مساهمة الدولة في كلفة إنجاز المنشآت لدى تسجيله للاستثمار، على أن تقوم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بعملية تقييم كلفة هذه المنشآت ومطابقتها عن طريق الخبرة. 	<p>حساب تخصيص خاص باسم صندوق دعم الاستثمار</p> <p>فتح هذا الحساب بموجب المادة 227 من قانون المالية لعام 2002</p>
المغرب	
<p>يعتبر صندوق الحسن الثاني للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، الفاعل الأساسي في مجالات دعم الاستثمار وتمويل التجهيزات الضخمة والبنيات التحتية في قطاعات صناعة السيارات والطيران والصناعة الإلكترونية، حيث يقترح دعماً بنسبة 15 بالمائة من القيمة الإجمالية للاستثمار، على أن لا تتجاوز 30 مليون درهم.</p> <ul style="list-style-type: none"> - بالنسبة لقطاع صناعة السيارات فقط 15% من الكلفة الإجمالية للسلع التجهيزية المستعملة المستوردة والمخصصة للختم، أو حقن البلاستيك أو صناعة الأدوات والقوالب (بغض النظر عن أية مساهمات حكومية أخرى في شراء السلع التجهيزية). - بالنسبة لقطاع صناعات الطيران، يمكن تنفيذ المشاريع التي لا تتعدى كلفة السلع التجهيزية فيها 200 مليون درهم في مرحلة أو أكثر، مع اعتبار كل مرحلة مشروعاً منفصلاً مؤهلاً للاستفادة من مساهمات الصندوق. - يسمح بالاستفادة من مساهمات الصندوق لمشاريع الاستثمار (إنشاء أو توسيع) التي تبلغ قيمة استثماراتها الإجمالية 10 ملايين درهم، شريطة أن تكون كلفة السلع التجهيزية الجديدة أو المستعملة فيه 5 ملايين درهم على الأقل، وأن يكون المستثمرون شركات في قطاعات صناعة مستحضرات التجميل، تدوير النفايات، تسمين الفوسفات وإنتاج أدوية جديدة مبتكرة أو جنيصة ذات قيمة مضافة علاجية واقتصادية. 	<p>صندوق الحسن الثاني للتنمية الاقتصادية والاجتماعية</p> <p>أنشأ بموجب ظهير شريف رقم 1.02.02 الصادر بتاريخ 2002/01/29</p>

<p>تنص المادة 18 من ميثاق الاستثمار، على إحداث صندوق إنعاش الاستثمارات، والذي يتولى العمليات المتعلقة بتكفل الدولة بتكلفة بعض المنافع والامتيازات الممنوحة للاستثمارات التي تستوفي المعايير المطلوبة، في إطار عقود مبرمة، حيث يتكفل الصندوق بـ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - يتكفل بنسبة 20% من نفقات الأرض اللازمة لإنجاز الاستثمار. - يساهم في النفقات المتعلقة بالبنية التحتية الخارجية ضمن حدود 5% من المبلغ الإجمالي لبرنامج الاستثمار. - يساهم في مصاريف التكوين المهني المنصوص عليه في برنامج الاستثمار ضمن حدود 20% من تكلفة التكوين المذكور. - يمكن الجمع بين المنافع من غير أن يتجاوز مجموع مساهمة الدولة نسبة 5% من المبلغ الإجمالي لبرنامج الاستثمار. - يمكن أن تصل مساهمة الدولة إلى 10% من المبلغ الإجمالي لبرنامج الاستثمار، إذا كان المشروع سينجز في منطقة خارج المدار الحضري أو في منطقة قروية، أو إذا تعلق الأمر بالاستثمار في قطاع الغزل أو النسيج. <p>وينبغي أن يستوفي مشروع الاستثمار للاستفادة من الصندوق واحدا من المعايير التالية على الأقل:</p> <ul style="list-style-type: none"> - أن يساوي مجموعه أو يفوق 200 مليون درهم. - أن يحدث عددا من مناصب الشغل القارة يساوي أو يفوق 250 منصبا. - أن ينجز المشروع في أحد الأقاليم أو العمالات ذات الأهمية الاقتصادية للمغرب. - أن يضمن نقلا للتكنولوجيا. 	<p>صندوق إنعاش الاستثمارات</p> <p>أنشأ بموجب المرسوم رقم 2.00.895 الصادر في 2001/01/31</p>
<p>المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: عوايشية محمد أمين، "صندوق دعم الاستثمار"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة وهران، الجزائر، 2013، الصفحات 63-66.</p> <p>و: www.invest.gov.ma، تاريخ الإطلاع: 2020/08/26 على الساعة: 22:30 على الرابط: http://www.invest.gov.ma/?lang=ar&Id=20</p> <p>و: www.mcinet.gov.ma، تاريخ الإطلاع: 2020/08/26 على الساعة: 23:00 على الرابط: http://www.mcinet.gov.ma/ar/content/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%88%D8%A7%D9%83%D8%A8%D8%A9-%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%AF%D8%B9%D9%85-%D9%84%D9%84%D8%A5%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%A7%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D8%B5%D9%86%D8%A7%D8%B9%D9%8A</p>	

ما يمكن ملاحظته من خلال جملة الحوافز والامتيازات الجبائية والجمركية في الجزائر والمغرب، اشتراك الدولتين فيما يخص الإعفاء من الحقوق الجمركية (DD) والرسم على القيمة المضافة (TVA)، بالنسبة للسلع، الخدمات، التجهيزات، المعدات والآلات التي

تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، مع تحديد المغرب لشروط متعلقة بتكلفة المشروع الاستثماري وآجاله من أجل منح الإعفاء الخاص بالضريبة على القيمة المضافة.

وفيما يخص الضريبة على أرباح الشركات (IBS)، أقر المشرع الجزائري إعفاءات كلية من هذه الضريبة لفترات تتراوح بين 3، 5 و 10 أعوام، بحسب مناطق إنجاز هذه الاستثمارات، الأهداف المنتظرة منها وأهميتها بالنسبة للاقتصاد الجزائري. بينما يلاحظ توجيه المغرب لإعفاءاته بالنسبة لهذه الضريبة لنشاطات التصدير، وهذا لمدة 5 سنوات بشرط إنجاز عملية تصديرية واحدة على الأقل، ونشاطات الشركات داخل المناطق الحرة للتصدير، والتي تستفيد بالإضافة إلى هذا الإعفاء، من نظام تسعيري تفضيلي عند مستوى 8.75% طوال العشرين (20) سنة الموالية.

أما بالنسبة للضريبة على الدخل الإجمالي (IRG)، ينص ميثاق الاستثمار المغربي 95-18، على إعفاءات كلية وجزئية من هذه الضريبة بالنسبة لمنشآت تصدير المنتجات والخدمات، المنشآت القائمة بالمناطق التي تتطلب نظاما ضريبيا تفضيلا ومنشآت الصناعة التقليدية، في حين فصلت القوانين الضريبية بالمغرب، الأسعار التفضيلية لهذه الضريبة والتي تلي فترة الإعفاءات المقررة. بالمقابل فإننا لا نجد ما ينص على إعفاءات من هذه الضريبة أو ما يشير إليها بالنسبة لقوانين الاستثمار في الجزائر.

وفي الشق المتعلق بالحوافز والامتيازات المالية، إكتفت الجزائر بفتح حساب تخصيص خاص على مستوى الخزينة العمومية باسم صندوق دعم الاستثمار في عام 2002، هدفه المساهمة في نفقات الاستثمار المتعلقة بالبنية التحتية، إنجاز الهياكل القاعدية المستقبلية للاستثمارات، الامتيازات المقررة من طرف المجلس الوطني للاستثمار ونفقات الترويج والترقية. وهي العمليات التي تتقارب مع مهام صندوق إنعاش الاستثمارات بالمغرب، والذي أنشأ في عام 2001، حيث حدد المشرع المغربي شروطا للاستفادة من مساهمات هذا الصندوق، وبين حصة مساهماته في كل العمليات المتعلقة بالاستثمار في المغرب، بالإضافة إلى ذلك يعتبر صندوق الحسن الثاني للتنمية الاقتصادية والاجتماعية والذي أنشأ في عام 2002، الدرع المالي لسياسات التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالمغرب، إذ يعتبر أداة قوية لدعم الاستثمار الخاص، من خلال مساهماته في تحقيق إنجازات ومشاريع إستراتيجية، وهو الذي يعود له الفضل في إنجاز ميناء طنجة المتوسطي والمشاريع الطرقية وبخاصة مشاريع الطرق السيارة وشبكات النقل بالسكك الحديدية، كما ساهم في المبادرة الوطنية للتنمية البشرية، ويساهم الصندوق في دعم توجه المغرب في مسعاه الرامي إلى تحقيق تحول اقتصادي حقيقي مبني على توطين صناعات عالمية جديدة، من خلال تمويله للمشاريع الاستثمارية التي تم قطاعات السيارات، الطيران، الإلكترونيك، الطاقات المتجددة وغيرها، كما يعترف المغرب قبل نهاية عام 2020 تدهين حساب جديد بمسمى "صندوق الاستثمار الاستراتيجي" ستكون مهمته دعم الأنشطة الإنتاجية، ومواكبة وتمويل المشاريع الاستثمارية الكبرى في القطاعين العام والخاص. (صحيفة صناديق اقتصادية، 2020)

المطلب الثالث: العلاقات الإقليمية والدولية.

تبرز العلاقات الإقليمية والدولية، مساعي الدول وجهودها في تحسين مناخها الاستثماري، ومن ثم زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد إليها، وتنوع صور هذه العلاقات، والتي قد تأخذ شكل اتفاقيات تجارة حرة، اتفاقيات ثنائية ومتعددة لحماية وتشجيع الاستثمار وتجنب الازدواج الضريبي، عقد لجان مشتركة ومذكرات تفاهم وغيرها، حيث يكمن الهدف من إقامة هذه العلاقات هو تشجيع الاستثمار المتبادل والتحرير الكامل للتبادل السلعي والخدمي وانتقال رأس المال وتقديم الضمانات الكافية لذلك.

الفرع الأول: الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف.

إن اقتناع الجزائر والمغرب بأهمية الاتفاقيات الدولية، ثنائية كانت أو متعددة، بالنسبة لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، أدى بهما إلى توقيع العديد من الاتفاقيات الثنائية، وكذا قبول الشروط الدولية في مجال الاستثمارات من خلال التوقيع على أغلب الاتفاقيات الدولية، وفي ما يلي عرض مختصر لأهم هذه الاتفاقيات بالنسبة للدولتين.

أولا - الاتفاقيات الثنائية:

بلغ عدد الاتفاقيات الثنائية المبرمة من طرف الجزائر 47 اتفاقية، فيما استطاع المغرب إبرام 85 اتفاقية ثنائية في مجال تشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات، وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (III-18): الاتفاقيات الثنائية المتعلقة بتشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي الموقعة من طرف الجزائر والمغرب		
مجموعات الدول	الجزائر	المغرب
الدول العربية	13	20
إفريقيا	6	19
أمريكا	1	5
أوروبا	20	32
آسيا	7	9
المجموع	47	85

Source : UNCTAD, "International Investment Agreements Navigator", on the link : <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/142>, View Date: 01/09/2020, At: 20:30.

يتبين من الجدول رقم (III-18)، بأن أغلب الاتفاقيات الثنائية للجزائر والمغرب كانت مع الدول الأوروبية بواقع 20 اتفاقية بالنسبة للجزائر و 32 اتفاقية بالنسبة للمغرب، وهذا بحكم العوامل التاريخية، الجغرافية والعلاقات التجارية الكبيرة التي تربط الدولتين مع المجموعة الأوروبية، ويفسر عدد الاتفاقيات الكلية التي أبرمها المغرب (85 اتفاقية)، بالجهود البارزة للمغرب في هذا المجال مقارنة بالجزائر حيث وسع المغرب من دائرة اهتماماته مع قوى اقتصادية مهمة في القارتين الأمريكية والآسيوية، ما يمكنه من زيادة حصته من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة، والتي هيئ لها المناخ الاستثماري الملائم، ولم يخفي المغرب انفتاحه على العمق الإفريقي من خلال إبرامه لـ 19 اتفاقية في إطار مساعيه الحثيثة لزيادة وتنويع أسواقه، كما يواصل المغرب نشاطه ضمن هذا التوجه بإبرامه لاتفاقية مع اليابان بتاريخ 08 جانفي 2020، مقابل آخر اتفاقية أبرمتها الجزائر والتي كانت مع صربيا بتاريخ 13 فيفري 2012.

ثانيا - الاتفاقيات متعددة الأطراف:

وقعت الجزائر والمغرب العديد من الاتفاقيات متعددة الأطراف من خلال الانضمام إلى هيئات دولية وإقليمية، بغية الاستفادة من مزايا العمل المشترك، ويمكن ذكر أهم هذه الاتفاقيات:

- 1- انضمام الدولتان إلى اتفاقية نيويورك التي تم اعتمادها من قبل الأمم المتحدة في عام 1958، والتي تعنى بالاعتراف بقرارات التحكيم الأجنبي وتنفيذها.
 - 2- توقيع الدولتان لاتفاقية تسوية منازعات الاستثمار بين الدول ورعايا الدول الأخرى (ICSID)، والتي أنشأت في عام 1965 وتهدف إلى توفير طريقي التوفيق والتحكيم من أجل تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات التي تقوم بين الدول المتعاقدة من ناحية ورعايا الدول المتعاقدة الأخرى من ناحية ثانية.
 - 3- انضمت الدولتان إلى الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA) التابعة لمجموعة البنك الدولي، والتي أنشأت عام 1985، حيث تقدم هذه الوكالة ضمانات لتعزيز الائتمان للمستثمرين لتسهيل عمليات الاستثمار الأجنبي في الدول النامية، إضافة إلى تأمينها للمخاطر السياسية التي يمكن أن تؤثر على هذه الاستثمارات. (UNCTAD, 2020)
 - 4- انضمام الدولتان إلى الوكالة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات والتي أنشئت عام 1974، وتهتم بتشجيع تدفق الاستثمارات العربية والأجنبية المباشرة إلى الدول العربية من خلال توفير التغطية التأمينية ضد المخاطر غير التجارية للمستثمرين والممولين العرب والأجانب. (بن لكحل، 2017، صفحة 257)
 - 5- وقعت الجزائر والمغرب على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية (AIA)، والتي تم اعتمادها في عام 1980، وتدعو هذه الاتفاقية إلى حرية انتقال رؤوس الأموال العربية داخل الدول العربية بما يخدم التنمية والتطور ورفع من مستوى معيشة المواطن العربي، وتحسينها بضمانات من المخاطر غير التجارية وبنظام قضائي خاص. (UNCTAD, 2020)
 - 6- ساهمت الدولتان في إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات (ICIEC)، والتي أنشئت في عام 1994 وتهدف إلى تيسير التجارة والاستثمار بين البلدان الأعضاء والعالم باستخدام أدوات لتخفيف المخاطر متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. (المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، 2019، صفحة 5)
- وبحسب إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" وحتى عام 2020، بلغ عدد الاتفاقيات الإقليمية والدولية الموقعة من طرف المغرب 31 اتفاقية متعلقة بمجالات حماية وتشجيع الاستثمار، الشراكة والإنتاج المشترك، التحرير التجاري والجمركي وغيرها، في حين بلغ عدد الاتفاقيات الموقعة من طرف الجزائر 22 اتفاقية، وهو ما يؤكد أهمية البعد الإقليمي والدولي في مواضيع الاستثمار والتبادل التجاري الحر، خاصة بالنسبة للمغرب.

ثالثا - اتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي:

كما أبرمت الجزائر والمغرب عدة اتفاقيات دولية تخص تجنب الازدواج الضريبي، وهو ما يوضحه الجدول الموالي، حيث تبرز أرقام الجدول رقم (III-19)، جهود الدولتين فيما يخص اتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب الضريبي وخاصة المغرب الذي وقع 55 اتفاقية، وجاءت الجزائر متأخرة في هذا المجال مقارنة بالمغرب حيث أبرمت 33 اتفاقية فقط، وتكمن أهمية هذا النوع من الاتفاقيات في تعزيز الحوافز والامتيازات الضريبية الممنوحة من طرف الدول لتشجيع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها:

الجدول رقم (III-19): اتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي الموقعة من طرف الجزائر والمغرب		
الدولة	الجزائر	المغرب
الدول العربية	15	13
إفريقيا	1	5
أمريكا	1	2
أوروبا	12	27
آسيا	4	8
المجموع	33	55

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.andi.dz ، تاريخ الإطلاع: 2020/09/03 على الساعة: 22:21 على الرابط: <http://www.andi.dz/index.php/ar/cadre-juridique/accords-conventions> و: www.tax.gov.ma، تاريخ الإطلاع: 2020/09/03 على الساعة: 22:05 على الرابط: <https://www.tax.gov.ma/wps/portal/DGI/Documentation-fiscale/Conventions-internationales>

الفرع الثاني: الترتيبات والاتفاقيات التجارية.

تزايدت جهود الحكومات والشركات متعددة الجنسيات والمنظمات الدولية لوضع أطر متكاملة لسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية، من خلال إيجاد أداة وصل بينهما، ولكن وبالرغم من أن بعض هذه الإجراءات ليست مصممة بالأساس للتأثير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، إلا أنها يمكن مع ذلك أن تكون لها آثار على قرارات المستثمرين الدوليين.

أولا - الترتيبات التجارية في إطار المنظمة العالمية للتجارة:

لا تزال الجزائر تشغل صفة العضو المراقب في منظمة التجارة العالمية، على اعتبار أن مفاوضات الانضمام إلى هذه المنظمة لم تصل إلى نهايتها بعد، حيث مثلت الجولة الثانية عشر (12) والتي كانت في شهر مارس من عام 2014 آخر جولة لها حتى الآن، أما بالنسبة للمغرب، فأصبح عضوا في المنظمة منذ تاريخ 1 جانفي 1995. (OMC, 2020).

ويترتب على عضوية المنظمة العالمية للتجارة، التزام الدول الأعضاء بمجموعة من الاتفاقيات والإجراءات المتصلة بالتجارة أهمها:

1- اتفاقية إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة (TRIMS): هو أول اتفاق دولي يضع أسسا لمعاملة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول المضيفة في إطار النظام التجاري المتعدد الأطراف، والذي أصبحت بعد ذلك تنظمه المنظمة العالمية للتجارة، حيث ألزم الدول الأعضاء بتخليها عن تطبيق عدد من إجراءات الاستثمار التي تخالف مبادئ المعاملة الوطنية والإلغاء العام للقيود الكمية، وذلك بهدف تخفيف القيود المفروضة على الاستثمار بين الدول، ومن ثم توسيع نطاق التبادل التجاري الدولي، كما يوصف هذا الاتفاق بأنه جزئي لتحرير حركة الاستثمار الأجنبي المباشر. (مسعي و بودوشن، 2019، صفحة 255)

ويلتزم المغرب بهذه الاتفاقية منذ عام 1994. (UNCTAD, 2020)، حيث ساهم تبني المغرب لهذه الإجراءات في زيادة تدفقات الاستثمار الأجنبي الواردة إليه، مدعومة بالجهود والحوافز الأخرى التي اتخذها المغرب لتحسين مناخه الاستثماري، ولا شك أن إلغاء هذه الإجراءات في إطار هذه الاتفاقية بالنسبة للجزائر، ستكون له نتائج اقتصادية جد إيجابية، تضاف إلى جملة الجهود

المبدولة في مسعى الانفتاح على السوق العالمي، والتي مكنها من جلب استثمارية أجنبية مهمة نوعا ما، في المقابل ستخسر الجزائر موردا ماليا مهما متمثلا بالأساس في الرسوم الضريبية والجمركية التي كانت عوائدها موجهة لتمويل الاقتصاد الوطني.

2- اتفاقية الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية (TRIPS): تعتمد هذه الاتفاقية على اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة، وترسي معايير أكثر تشددا من أجل حماية حقوق الملكية الفكرية، وهي تشترط على الموقعين عليها أن يطبقوا على الآخرين مبادئ المعاملة الوطنية ووضع الدولة الأولى بالرعاية، وخلافا لمعظم الاتفاقيات الأخرى بشأن حقوق الملكية الفكرية فإن هذه الاتفاقية تضع الحدود الدنيا لمعايير الحماية بالنسبة لجميع أشكال الملكية الفكرية، مثل حقوق التأليف والعلامات التجارية والتصميمات الصناعية وبراءات الاختراع وغير ذلك من الأشكال. (حفاف، 2019، صفحة 125)

كغيرها من الاتفاقيات المنصوية تحت الإطار العام للمنظمة العالمية للتجارة، لم تحض هي الأخرى بتوقيع الجزائر، في حين وقع المغرب على هذه الاتفاقية في عام 1994، والتي أصبحت سارية المفعول بالنسبة للدول الموقعة عليها ابتداء من عام 1996، حيث أدرك المغرب أهمية الحماية القانونية للملكية الفكرية في الرفع من حجم النشاط الابتكاري والاستثماري في الدول المضيفة، متضمنا ذلك زيادة في الحركة التجارية والنقل التكنولوجي، فتوفر الحماية الكافية للملكية الفكرية للعلامات والشركات الأجنبية يعتبر دافعا حقيقيا لاتخاذ القرارات الاستثمارية لهذه الأخيرة.

ثانيا - اتفاقيات الشراكة والتبادل التجاري الحر:

بهدف تقوية العلاقات الاقتصادية ودعم الاقتصاد وتنميته، قامت كل من الجزائر والمغرب بالتوقيع على اتفاقيات للشراكة وأخرى للتبادل التجاري الحر في صيغ ثنائية وإقليمية، حيث نلاحظ بأن المغرب كان سباقا إلى توقيع وتفعيل عديد الاتفاقيات المتعلقة بالشراكة والتبادل التجاري الحر، فبالإضافة إلى اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية والتي تبدو منطقية بحكم حجم التعاملات التجارية بين المغرب ودول الاتحاد الأوروبي، توسع المغرب عربيا من خلال اتفاقيات التبادل الحر مع كل من تونس، الأردن ومصر في عام 1999، والإمارات العربية المتحدة في عام 2003. (MCINET, 2020)

ويساهم تزايد وتنوع العمليات الإنتاجية والتصديرية للمغرب في هذا التوجه مدعوما بنشاط المناطق الحرة للتصدير، والتي تندرج في إطار مخطط تسريع التنمية الصناعية، كما يتوقع المغرب تحقيق قفزة كبيرة في التبادل التجاري المغربي الإفريقي خاصة مع دخول منطقة التجارة الحرة الأفريقية حيز التنفيذ في 30 ماي 2019.

أما بالنسبة للجزائر فإن التوسع في هذا النوع من الاتفاقيات مرهون بتنوع اقتصادها وصادراتها، هذه الأخيرة التي تبقى رهينة المحروقات والتي ترتبط بأسواق عالمية محددة وفق عقود طويلة الأجل. والجدول الموالي يوضح أهم الاتفاقيات المبرمة من طرف الدولتين:

الجدول رقم (III-20): أهم اتفاقيات الشراكة والتبادل التجاري الحر للجزائر والمغرب

الدولة	الاتفاقية	تاريخ المصادقة	تاريخ التفعيل	الدرجة	طبيعة الاتفاقية
الجزائر	منطقة التبادل العربي الحر	10 فيفري 1981	03 أوت 2004	إقليمية	اتفاقية للتبادل التجاري الحر
	اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية	13 ديسمبر 2001	01 سبتمبر 2005	إقليمية	التبادل التجاري الحر والشراكة المتعددة
	الجزائر - تونس	04 ديسمبر 2008	01 مارس 2014	ثنائية	اتفاق تجاري تفضيلي
المغرب	منطقة التبادل العربي الحر	25 جوان 1981	01 جانفي 1998	إقليمية	اتفاقية للتبادل التجاري الحر
	اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية	26 فيفري 1996	01 مارس 2000	إقليمية	التبادل التجاري الحر والشراكة المتعددة
	المغرب - تركيا	07 أبريل 2004	01 جانفي 2006	ثنائية	اتفاقية للتبادل التجاري الحر
	المغرب - و.م. الأمريكية	15 جوان 2004	01 جانفي 2006	ثنائية	اتفاقية للتبادل التجاري الحر

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.commerce.gov.dz ، تاريخ الإطلاع: 2020/09/07 على الساعة: 22:45 على الرابط: <https://www.commerce.gov.dz/ar/a-presentation-de-l-accord-d-association> و: www.mcinet.gov.ma ، تاريخ الإطلاع: 2020/09/07 على الساعة: 23:15 على الرابط: <http://www.mcinet.gov.ma/ce/AccordsCommerciaux>

المبحث الثالث: واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر والمغرب

سعت الجزائر والمغرب إلى توفير بيئة استثمارية ملائمة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، واعتبرت ذلك أولوية الأولويات، وهذا لتحقيق جملة من الأهداف التي ارتبطت بهذه الظاهرة العالمية، أهمها تحقيق معدلات نمو متزايدة وتنشيط الجهاز الإنتاجي وزيادة تنافسيته تماشياً مع مستجدات العولمة الراهنة التي جعلت الكل يتسابق لكسب ود هذه الاستثمارات، حيث تبنت الدولتان سياسات وآليات وتشريعات وطنية قصد استقطاب أكبر قدر من هذه الاستثمارات والحفاظ على مستويات مرتفعة منها باعتبارها أحد أهم أشكال التمويل الدولي القليلة التكلفة والمساهمة في إنشاء الثروة. وسنحاول من خلال هذا المبحث الوقوف على واقع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والمغرب، اتجاهاتها الجغرافية والقطاعية وكذا مقارنة إستراتيجية توطن الشركات متعددة الجنسيات في الدولتين.

المطلب الأول: تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدولتين خلال (1990-2019).

يتناول هذا المطلب تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر والمغرب من 1990 إلى 2019، وهذا من خلال عرض حركية هذه الاستثمارات ورصد العوامل المفسرة لهذه الحركية، بالإضافة إلى انعكاس هذه الاستثمارات على بعض المؤشرات الاقتصادية في الدولتين.

الفرع الأول: تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (1990-2019).

عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر مرحلتين أساسيتين، تميزت المرحلة الأولى والتي كانت في فترة التسعينيات بمستويات محتشمة نتيجة الأوضاع السياسية والاقتصادية الصعبة التي عاشتها الجزائر في تلك الفترة، ثم مرحلة التحول الجذري في توجه الاقتصاد الجزائري وزيادة انفتاحه على العالم من خلال تبني سياسات جديدة تجاه التجارة الخارجية والاستثمار.

والجدول الموالي يبين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر خلال الفترة 1990-2019:

الجدول رقم (III-21): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر خلال الفترة 1990-2019										
الوحدة: مليون دولار أمريكي										
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
تدفقات إ.أ.م	33.49	80	30	1	1	1	270	260	606.60	291.60
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
تدفقات إ.أ.م	280.10	1113.10	1064.96	637.88	881.85	1156	1841	1686.73	2638.60	2746.93
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
تدفقات إ.أ.م	2300.36	2571.23	1500.40	1691.88	1502.20	-537.79	1638.26	1200.96	1506.31	1382

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.databank.worldbank.org، تاريخ الإطلاع: 2020/09/10، على الساعة: 23:00
على الرابط: <https://databank.worldbank.org/indicator/BN.KLT.DINV.CD/1ff4a498/Popular-Indicators>
و: www.unctadstat.unctad.org، تاريخ الإطلاع: 2020/09/10، على الساعة: 22:45، على الرابط:
<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

من خلال الجدول رقم (III-21)، نلاحظ بأن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر بلغت ما يقارب 33.5 مليون دولار في عام 1990، لترتفع إلى 80 مليون دولار في عام 1991، حيث شهدت هذه الفترة بداية تطبيق الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والتي التزمت السلطات من خلالها بإعطاء اهتمام أكثر بالاستثمار الأجنبي المباشر وفتح المجال أمام رأس المال الأجنبي من خلال قانون النقد والقرض 90-10، أما خلال الفترة (1993-1995) فتميزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلالها بغياب شبه تام وهذا بالنظر إلى الظروف المعقدة التي عاشتها الجزائر من جراء تفاقم أزمة مديونيتها الخارجية، وكذا تدهور الوضع الأمني وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي، لتشهد في عام 1996 فقرة نوعية أين بلغت 270 مليون دولار، ولعل من أهم أسباب هذا التحول صدور التشريعات الخاصة بمسار الخوصصة في عام 1995 وقبلها أول قانون متعلق بترقية الاستثمار في الجزائر في عام 1993. واصلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مسارها التصاعدي بعد عام 2000 أين حققت 1113.10 مليون دولار في عام 2001، بمعدل ارتفاع قدره 173.05% في فترة لم تتجاوز السنة، وهذا نتيجة تحسن الظروف الأمنية والمؤشرات الاقتصادية الكلية للجزائر وطبيعة الإجراءات التحفيزية التي اعتمدها الجزائر بصدور الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، وهو ما دفع بشركات عديدة إلى اختيار الجزائر كوجهة لرساميلها، حيث شهد هذا العام منح أول رخصة للهاتف النقال في الجزائر لصالح شركة *Orascom Telecom* المصرية بمبلغ 737 مليون دولار أمريكي، وخصوصة مركب الحجار للحديد والصلب لصالح شركة *Ispat* الهندية. تراجعت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نسبيا سنوات 2002 و 2003 ولكنها سرعان ما استعادت عافيتها انطلاقا من عام 2004 والذي شهد منح ثاني رخصة من طرف السلطات الجزائرية لمعامل الهاتف النقال الوطنية الكويتية لتتواصل الزيادة في حجم التدفقات إلى غاية عام 2009 أين بلغت ذروتها بما يقارب 2747 مليون دولار، حيث كان لارتفاع الأسعار العالمية للنفط مدفوعة بزيادة الطلب العالمي، الأثر البارز في قيام الجزائر بفتح مناقصات دولية قصد تطوير واستغلال حقول النفط والغاز بالجنوب الجزائري أعوام 2008، 2009 و 2010 وهذا بعد التعديلات الهامة التي تمت على قانون المحروقات في عام 2006، ما حفز شركات عالمية عديدة على غرار *Anadarko*، *BHP*، *Burlington Resources*، *Total* وغيرها للاستثمار في الجزائر، بالإضافة إلى ما فرضته السلطات في الجزائر على فروع البنوك الأجنبية وهذا برفع رأسمالها من 2.5 مليار دينار إلى 10 مليار دينار. (بلخياط، 2015، صفحة 153)، وكذا انتعاش القطاع العقاري بدرجة ملحوظة حيث تزايدت التدفقات التي اجتذبتها القطاع في عام 2008 عشرين (20) مرة مقارنة بقيمة تدفقات عام 2007. (أقسام، 2012، صفحة 203)

لتنخفض بعد ذلك تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأعوام الموالية لتصل إلى 1500.40 مليون دولار في عام 2012، ثم إلى 1502.20 مليون دولار في عام 2014، ويعود ذلك إلى تباطؤ حركية الاقتصاد العالمي متأثرا بانعكاسات الأزمة المالية العالمية لعام 2008، وكذا صرامة التشريعات الجديدة المتعلقة بالاستثمار، سيما الأمر 09-01 لعام 2009، والذي تم من خلاله تحديد نسب المساهمة الوطنية المقيمة في الاستثمارات المشتركة والتي لا يمكن أن تقل عن 51% مقابل 49% للشريك الأجنبي.

وعرف عام 2015 أسوأ حصيلة لهذه التدفقات في الجزائر، حيث سجلت حصيلة سلبية بلغت 537.79 مليون دولار، وهذا نتيجة تصفية بعض عمليات الاستثمار الأجنبي المباشر الهامة ومنها عملية إعادة شراء الجزائر للحصة الكلية لمعامل الهاتف النقال *Djezzy*. (smaïl, 2016)، وكذا تأثر الاقتصاد الجزائري بالأزمة البترولية الجديدة والتي كانت في بدايتها.

لتشهد بعد ذلك هذه التدفقات ارتفاعا واضحا في عام 2016 أين بلغت 1638.26 مليون دولار مدفوعة بتحسين سياسات الاستثمار في الجزائر خاصة بعد صدور قانون ترقية الاستثمار لعام 2016 وانتعاش الإنتاج النفطي بفضل الاكتشافات الجديدة، إضافة إلى دخول مركب "بلارة" للحديد والصلب مرحلة الإنجاز وهو نتاج شراكة جزائرية قطرية بتكلفة فاقت 2 مليار دولار.

أما في عام 2017 وبالرغم من انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بأكثر من 26% إلا أنه شهد تنوعا بفضل الاستثمارات التي قامت بها شركات الاتصالات الآسيوية على غرار مجموعة الاتصالات الصينية *Huawei*، والمتعلقة أساسا بمشاريع اقتناء وتركيب خطوط الانترنت عالي التدفق بتقنية الألياف البصرية (90 مليون دولار للمعدات و 2.5 مليار أورو للتركيب).
(Oxford Business Group, 2018, p. 144)

فيما استفادت الجزائر في عام 2018 علاوة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع النفط والغاز من استثمارات كبيرة في قطاع تركيب السيارات، ما سمح بتحقيق تدفقات بلغت 1506.31 مليون دولار، فيما عرف عام 2019 تراجع هذه التدفقات إلى مستوى 1382 مليون دولار، نتيجة التراجع العالمي لحركية الاستثمار الأجنبي المباشر وكذلك لظهور بوادر عدم استقرار سياسي في الجزائر من خلال الحراك الشعبي الذي انطلق في شهر فيفري للمطالبة بتنحي الرئيس والقيام بإصلاحات سياسية واقتصادية جذرية.

الفرع الثاني: تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المغرب خلال الفترة (1990-2019).

يمكن توزيع تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المغرب خلال الفترة 1990-2019، إلى مرحلتين أساسيتين تمتد المرحلة الأولى من عام 1990 إلى غاية عام 2002 والتي عرفت مستويات متطورة لهذه التدفقات بلغت ذروتها في عام 2001 وميزها صدور أولى قوانين الاستثمار في المغرب والتوسع في عمليات الخوصصة، ثم المرحلة الثانية والتي امتدت من عام 2003 إلى عام 2019 أين حقق المغرب تدفقات فاقت الملياري دولار في أغلب سنوات هذه الفترة. والجدول الموالي يبين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المغرب خلال الفترة 1990-2019.

الجدول رقم (III-22): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى المغرب خلال الفترة 1990-2019										
الوحدة: مليون دولار أمريكي										
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
تدفقات إ.أ.م.	165.12	317.46	422.47	491.46	550.92	334.76	357.39	1079.34	308.71	826.97
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
تدفقات إ.أ.م.	426.55	2824.55	480.35	2312.82	893.32	1670.60	2460.78	2825.80	2466.28	1970.32
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
تدفقات إ.أ.م.	1240.62	2521.36	2841.95	3360.90	3525.38	3252.91	2157	2686	3559	1599

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.databank.worldbank.org، تاريخ الإطلاع: 2020/10/14، على الساعة: 21:10 على الرابط: <https://databank.worldbank.org/indicator/BN.KLT.DINV.CD/1ff4a498/Popular-Indicators>
و: www.unctadstat.unctad.org، تاريخ الإطلاع: 2020/10/14، على الساعة: 21:21، على الرابط: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

تظهر البيانات الواردة في الجدول رقم (III-22)، بأن المغرب عرف تدفقات استثمارية أجنبية مباشرة معتبرة مقارنة بالمستويات التي حققتها الجزائر، حيث بلغت التدفقات الواردة إلى المغرب في عام 1990 حوالي 165.12 مليون دولار وهو ما يقارب من 5 أضعاف ما استقطبته الجزائر خلال نفس العام، لترتفع بعد ذلك هذه التدفقات إلى 550.92 مليون دولار وهذا في عام 1994، ثم إلى 1079.34 مليون دولار في عام 1997 بزيادة قدرها 181% مقارنة بالعام الذي سبقه، وتعود هذه الوتيرة المستقرة من التدفقات الواردة إلى المغرب بالأساس إلى تنفيذ المغرب لعدد عمليات الخوصصة في قطاعات مختلفة، ولعل من أهم العمليات التي باشرها المغرب خلال عام 1997، هو خوصصة شركتي *Samir et SCP* وهما شركات مغريتان تشتغلان في عمليات تكرير البترول لفائدة الجمع السعودي *Corral Petroleum*. بما قيمته 3157.5 مليون درهم لصالح شركة *Samir* و 425.7 مليون درهم لصالح شركة *SCP*، وما يفسر هذه القفزة أيضا من حيث التدفقات المحققة في هذا العام هو فتح رأسمال البنك المغربي للتجارة الخارجية *BMCE* بقيمة بلغت 744.3 مليون درهم ما يمثل نسبة 10.85% من رأسمال البنك.

(Bouabdi, 2014, pp. 178,256)، إضافة إلى الاستثمارات التي باشرتها المجموعة الكورية الجنوبية *Daewoo* والمجموعة الفرنسية *Accor* بقيمة 278.6 و 33.3 مليون درهم على التوالي في قطاع السياحة. (برباش، 2016، صفحة 180)

فيما عرف عام 1998 تراجعاً في هذه التدفقات، ويعود ذلك إلى غياب عمليات الخوصصة، لترتفع هذه التدفقات مجدداً إلى 826.97 مليون دولار في عام 1999 بالرغم من استمرار تراجع عمليات الخوصصة، وهذا نتيجة تفويت الخط الثاني للهاتف النقال في المغرب إلى مجموعة *Meditel*. (برباش، 2016، صفحة 180). وصل حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المغرب في عام 2001 إلى مستوى غير مسبوق بتحقيقه 2824.55 مليون دولار، والملاحظ أن هذا التطور ارتبط بالأساس بصفقة خوصصة 35% من رأس مال أول متعامل للاتصالات في المغرب (اتصالات المغرب). بما قيمته 23.3 مليار درهم لصالح الشركة الفرنسية *Vivendi Universal* والتي مثلت حوالي 70.2% من إجمالي التدفقات الواردة إلى المغرب في هذا العام، كما عرف عام 2003 التنازل عن 80% من رأسمال شركة التبغ المغربية لصالح المجموعة الفرانكو-إسبانية *Altadis*، حيث مثلت هذه العملية ما يقارب من 59% من إجمالي التدفقات الواردة. (Bouabdi, 2014, p. 256)، بالإضافة إلى طرح المغرب خلال نفس العام لثالث رخصة للهاتف النقال لتحسين الخدمات الهاتفية في البلاد. (كساب، 2015، صفحة 200)

انخفضت التدفقات الواردة إلى المغرب في عام 2004 إلى 893.32 مليون دولار، لترتفع مرة أخرى ابتداء من عام 2005 بوتيرة عالية لتصل إلى 1670.60 مليون دولار، حيث مثلت الاستثمارات الفرنسية المباشرة 75% من إجمالي التدفقات الواردة إلى المغرب في هذا العام، ووصل عدد فروع الشركات الفرنسية في المغرب أكثر من 500 فرع، استثمرت في مجالات المنتجات الزراعية *Castel, Danone*، البنوك *BNP Paribas, Société Générale*، البيئة والطاقة *EDF, Total*، التأمينات *Axa*، الأدوية *Sanofi-Aventis, Servier*، الأشغال العمومية *Lafarge, Bouygues*، كما قامت شركة *Renault* خلال الفترة (2003-2005) بشراء حصة 45% من رأسمال الشركة المغربية *Somaca* وبدأت في إنتاج السيارات منذ عام 2005 في مصنع الدار البيضاء. (دحماني، 2016، صفحة 267)، وشهد نفس العام قيام اتصالات المغرب *Maroc Telecom* بالتنازل عن حصة ثانية من رأسمالها بما نسبته 16% بقيمة بلغت 12.4 مليار درهم لصالح الشركة الفرنسية *Vivendi Universal*.

(Bouabdi, 2014, p. 256)

ليستمر ذلك الارتفاع إلى 2460.78 في عام 2006 و 2825.80 في عام 2007 وكان هذا على إثر إطلاق شركة الديار القطرية مشروع "هواره" في طنجة على المحيط الأطلسي بكلفة 660 مليون دولار لبناء ثلاثة فنادق راقية وتجهيزات سياحية وعشرات الإقامات الفاخرة الموجهة إلى السياحة الراقية العربية والأوروبية. (كساب، 2015، صفحة 201)، وابتداء من عام 2008 انخفضت هذه التدفقات بمنحى متزايد، فبعدما انخفضت إلى مستوى 1970.32 مليون دولار في عام 2009، واصلت الانخفاض خلال عام 2010 أين بلغت 1240.62 مليون دولار، حيث بدأ تأثير موجة الركود وتراجع الطلب العالمي نتيجة للأزمة المالية العالمية وأزمة الديون السيادية واضحا على سوق العقار، القطاع البنكي والقطاع الصناعي في المغرب.

عاد المغرب ليسجل استقطابات مهمة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة ابتداء من عام 2011 أين بلغت ذروتها عام 2014 بحجم تدفقات وصل إلى 3525.38 مليون دولار، إذ وعلى الرغم من السياق الإقليمي غير الملائم في المنطقة، إلا أن تعزز رأسمال الثقة الذي يتمتع به المغرب لدى المجموعة الدولية، وخاصة لدى المستثمرين الأجانب، دفع بالعديد من المجموعات الاقتصادية ذات المراكز العالمية إلى إطلاق العديد من المشاريع المهمة في المغرب، على غرار المجموعة السعودية ACWA في مجال الطاقة الشمسية باستثمار قدره 618.5 مليون أورو، شركة *Danone* الفرنسية باستثمار قدره 550 مليون أورو. (Hafidi, 2013)، واستثمار شركات عالمية رائدة في صناعة السيارات مثل *Renault* و *Reugeot* وغيرها والتي بلغ حجم استثماراتها في عام 2012 حوالي 3.2 مليار درهم. (Office des Changes, 2013, p. 5)

تراجعت هذه التدفقات خلال عام 2016 بنسبة 33.69% مقارنة بعام 2015 لتستقر عند 2157 مليون دولار، حيث تضررت بشكل خاص من تقلص الفوائض الخارجية لأهم البلدان المصدرة للرسميل نحو المغرب، في المقابل سجل عام 2018 ارتفاعا قويا بلغت نسبته 32.50% مقارنة بعام 2017. ومع ذلك لم يسجل هذا النمو القوي إلا في الربع الأخير من السنة، وذلك بالأساس إثر بيع "سهام للتأمين" لمجموعة "سانلام" الجنوب إفريقية. (المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي، 2018، صفحة 67) لكن عام 2019 عرف أسوأ حصيلة لهذه التدفقات خلال التسع سنوات الأخيرة، حيث انخفض بنسبة 55.07%، ويعود هذا التراجع إلى انكماش مداخيل الاستثمارات الأجنبية المباشرة بسبب انخفاض معدلات النمو في المغرب وذلك تحت تأثير ارتفاع نفقات الاستثمارات الخارجية للبلاد.

ما يمكن ملاحظته من خلال مقارنة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدولتين، أن التدفقات الواردة إلى الجزائر ورغم تحسنها إلا أنها ظلت دائما دون مستوى نظيراتها في المغرب في أغلب فترات الدراسة، إضافة إلى أنها لم تكن نابعة عن تحسن المناخ الاستثماري بدليل استحواذ استثمارات المحروقات على الحصة الأكبر من هذه التدفقات المرتبطة بظروف العرض والطلب العالميين.

على عكس المغرب الذي عزز تحسن مناخه الاستثماري من ثقة المستثمرين الأجانب، بحيث أصبح من بين الوجهات الأولى إفريقيا لعديد الصناعات والمهن العالمية. أما بالنسبة لعمليات الخوصصة في الجزائر فيمكن القول بأنها لم تقدم مساهمة معتبرة في زيادة حجم هذه التدفقات، بينما في المغرب، مثلت الخوصصة اليد التي فتحت الباب أمام الرأسمال الأجنبي، حيث ساهمت حصيلة عمليات الخوصصة بقيمة 6.4 مليار دولار من أصل 20.7 مليار دولار من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الكلية المحققة في الفترة من عام 1998 إلى عام 2010، فنجح تجربة الخوصصة في المغرب روج لمناخ الاستثمار السائد وعزز من ثقة المستثمرين الأجانب بالشكل الذي سمح لمجموعات عالمية من استثمار رساميل معتبرة ونقل تكنولوجيا جديدة إلى المغرب خارج عمليات الخوصصة.

الفرع الثالث: تطور الأهمية النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر لكل من الجزائر والمغرب.

سنحاول من خلال هذا الفرع مقارنة الأهمية النسبية للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الآثار التي أحدثتها تدفقاته في كل من الجزائر والمغرب على صعيد التكوين الإجمالي للرأسمال الثابت والناتج المحلي الإجمالي للدولتين.

أولاً - تطور نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في التكوين الإجمالي للرأسمال الثابت:

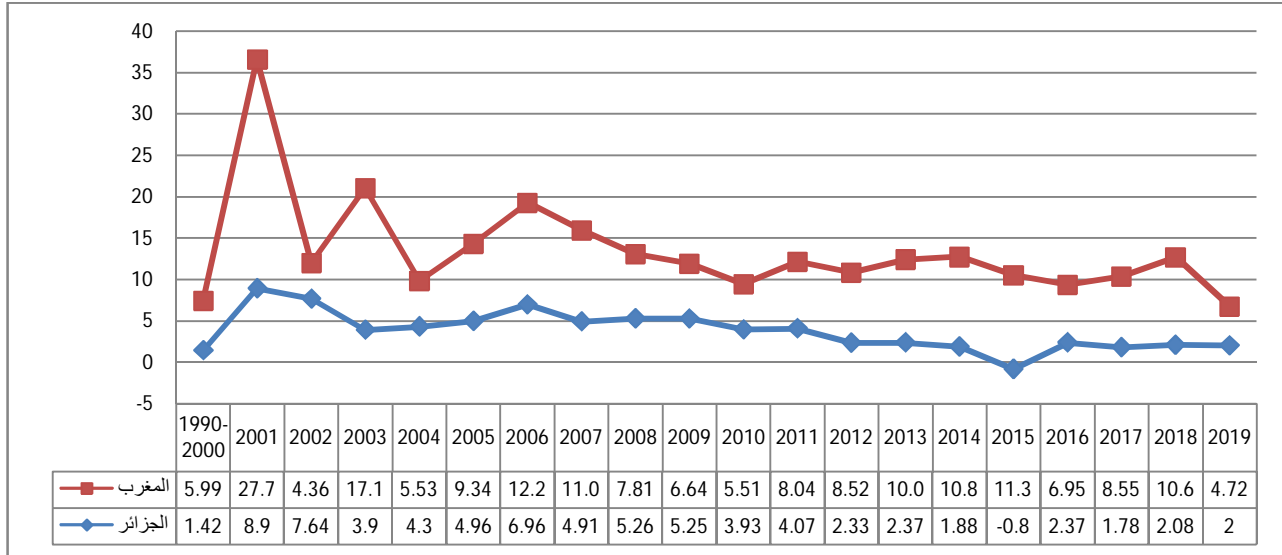
من دوافع جلب الاستثمار الأجنبي المباشر مساهمته في بناء وتطوير القدرات الإنتاجية لاقتصاد البلد المضيف له، والمعبر عنها إحصائياً في تقارير الاستثمار السنوية الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، بنسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التكوين الإجمالي للرأسمال الثابت، إذ من المنطوق أن تكون الأهمية النسبية للحجم (س) من تدفقات الاستثمار المذكورة مختلفة من اقتصاد إلى آخر باختلاف حجم هذا الأخير، ولذا فإن مقارنة القيم المطلقة لتدفقات هذا الاستثمار بين مختلف الدول تعطي صورة غير دقيقة أو خاطئة في أغلب الحالات، وهذا بسبب اختلاف أحجام اقتصاديات الدول مقاسة بحجم التكوين الإجمالي للرأسمال الثابت.

(كساب، 2015، صفحة 205)

بناء على ما سبق توضيحه، سنحاول القيام بمقارنة قدرات كل من الجزائر والمغرب فيما يخص استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال مدى مساهمة هذه التدفقات في التكوين الإجمالي للرأسمال الثابت خلال الفترة (1990-2019)، وذلك من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (III-05) مساهمة تدفقات إ.أ.م الواردة في التكوين الإجمالي للرأسمال الثابت خلال الفترة 1990-2019

الوحدة: %



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.unctadstat.unctad.org، تاريخ الإطلاع: 2020/10/23، على الساعة: 21:21، على

الرابط: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>

و: www.data.worldbank.org، تاريخ الإطلاع: 2020/10/24، على الساعة: 14:30 على الرابط:

<https://databank.worldbank.org/indicator/BN.KLT.DINV.CD/1ff4a498/Popular-Indicators>

توضح نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التكوين الإجمالي للرأسمال الثابت نوع العلاقة بين المتغيرين، إذ كلما ارتفعت هذه النسبة كلما كان الاستثمار الأجنبي المباشر مكتملا للاستثمار المحلي ومساهما في البنية التحتية لاقتصاد الدولة المضيفة له.

وبتصفح الشكل رقم (III-05) والإحصائيات الخاصة بنسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التكوين الإجمالي للرأس المال الثابت في الجزائر والمغرب، يمكننا تسجيل الملاحظات التالية:

كانت نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التكوين الإجمالي للرأس المال الثابت في الجزائر أكبر من نظيرتها في المغرب خلال عام واحدة فقط وهو عام 2002، أما في بقية سنوات الدراسة فكانت الأفضلية دائماً للمغرب، فيما لم يتجاوز فرق هذه النسبة بالنسبة للدولتين 2% خلال أعوام 1990، 1996، 1998، 2004، 2009 و 2010 مما يعني تشابه الأهمية النسبية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر والمغرب قياساً بحجم التكوين الإجمالي للرأس المال الثابت في الدولتين خلال هذه الأعوام.

لم ترقى عملية إشراك رأس المال الأجنبي في تدعيم القدرات الإنتاجية والاستثمارات المحلية في الجزائر إلى المستوى المرغوب منها مقارنة بالمغرب، إذ بلغت أكبر نسبة لها في عام 2001 ببلوغها 8.9%، في الوقت الذي تجاوزت فيه هذه النسبة 27% في نفس العام بالنسبة للمغرب.

وعموماً يمكن القول بأن مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في التكوين الإجمالي للرأس المال الثابت بالنسبة للجزائر كانت ضعيفة مقارنة مع ما تحقق في المغرب خلال الفترة (1990-2019)، حيث بلغ متوسط هذه المساهمة خلال مجمل فترة الدراسة (3.01%) بالنسبة للجزائر في حين بلغ متوسط هذه المساهمة بالنسبة للمغرب (8.42%).

وإذا ما نظرنا بشكل مطلق لمعدلات هذه المساهمة في الجزائر لوجدنا بأنها منخفضة جداً وغير مجدية، وهذا دليل على ضعف مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في البنية التحتية للاقتصاد الجزائري مقارنة بالاستثمارات المحلية العمومية والخاصة والتي مثلت المساهمة الأكبر، كما تؤكد هذه المعدلات ضعف جاذبية المناخ الاستثمار في الجزائر وعجزه عن جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليه، على الرغم من الإصلاحات المعتمدة والنظام التحفيزي المطبق والإمكانات المتوفرة.

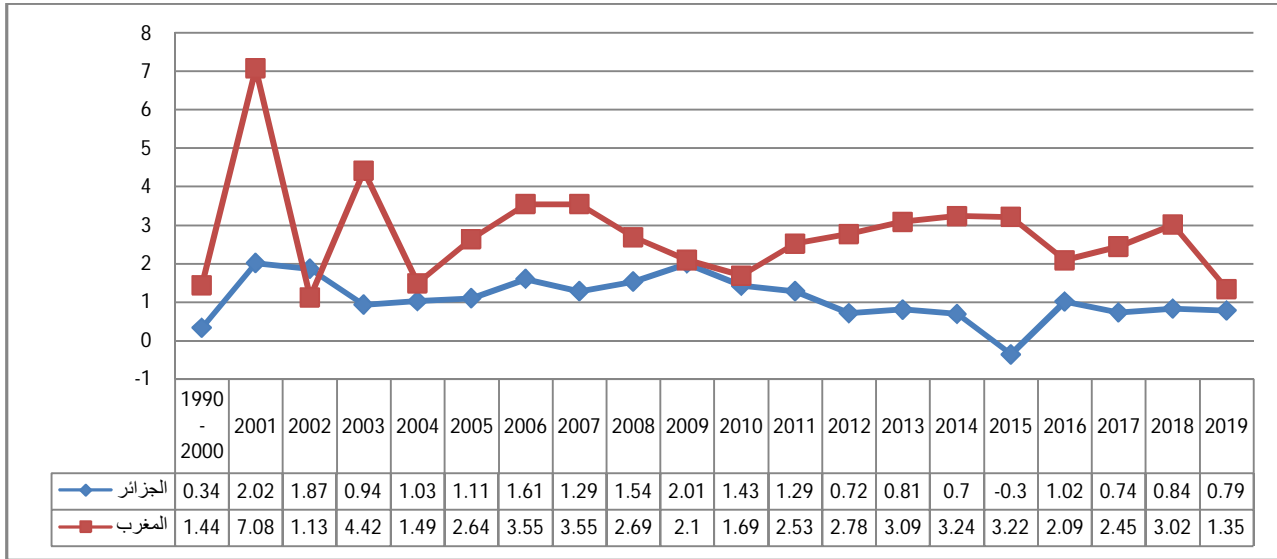
ثانياً - تطور نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي:

تعكس نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي، مدى أهمية تدفق هذا الاستثمارات في دعم النمو الاقتصادي، وبالتالي مدى الأثر الذي تحققه على اقتصاد البلد المضيف، حيث اتضح أن الدول التي تتمتع بمستوى مرتفع من الاستثمار هي نفس الدول التي تحقق معدلات نمو مرتفعة. (عميش، 2017، صفحة 134)

والشكل رقم (III-06) يبين تطور نسب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي في كل من الجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)، حيث يتضح بأن النسب المسجلة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر عرفت تذبذباً طفيفاً طيلة فترة الدراسة، حيث تراوحت هذه النسبة بين 0.3 - % و 2.02% في أحسن أحوالها وكان ذلك في عام 2001، وهذا راجع إلى الارتفاع المسجل في حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في هذا العام، والذي بلغ 1113.10 مليون دولار، وسجلت الجزائر نسبة أقل عما تم تسجيله في المغرب، أين فاقت هذه النسبة 7% في عام 2001، ولم تنخفض هذه النسبة عن 1.13% في أسوأ أحوالها، وهو ما يؤكد اهتمام المغرب المتزايد بخيار الاستثمار الأجنبي المباشر كأحد الخيارات الأساسية لدعم النمو الاقتصادي في البلاد:

الشكل رقم (III-06) تدفقات إ.أ.م الواردة إلى الجزائر والمغرب إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 1990-2019

الوحدة: %



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.unctadstat.unctad.org، تاريخ الإطلاع: 2020/10/25، على الساعة: 21:30، على الرابط: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

ومما يجب الإشارة إليه في هذا الخصوص أن ارتفاع هذه النسبة بالنسبة لبعض الاقتصاديات، يعود أحيانا إلى ضعف مستويات الناتج المحلي الإجمالي المتحقق في الأساس، وانخفاضها في الجزائر يعود إلى أن نمو الناتج المحلي الإجمالي كان أسرع من نمو تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة، كما يمكن أن يكون ارتفاع هذه النسبة بفعل عوامل أخرى، ولعل من أهم هذه العوامل تركيز الاستثمارات الأجنبية المباشرة على القطاعات الموجهة للتصدير وهو الحال بالنسبة للمغرب، والذي تحول إلى منصة عالمية للتصدير مدفوعا بزيادة حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الباحثة عن الأسواق، والتي أدت إلى ارتفاع هذه النسبة وهو ما لم نلمسه في الجزائر.

المطلب الثاني: التوزيع الجغرافي والقطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر والمغرب

تتنوع مصادر الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب وتختلف أحجامها باختلاف أهمية اقتصاد الدولتين والقطاعات الأساسية المكونة لهذه الاقتصاديات وكذا لاستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات، حيث سيكون التوزيع الجغرافي والقطاعي لهذه الاستثمارات موضوع هذا المطلب.

الفرع الأول: تحليل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدولتين حسب الدول المصدرة للاستثمار.

لتحليل أكثر يمكن مقارنة تكلفة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب حسب الأقاليم المستثمرة، حيث يمكن الاعتماد على جدول المقارنة الموضح أدناه وهذا خلال الفترة جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019.

الجدول رقم (III-23): توزيع تكلفة الاستثمارات الواردة إلى الجزائر والمغرب حسب الأقاليم المستثمرة خلال الفترة (جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019)				
المغرب		الجزائر		الدولة
%	التكلفة (مليون دولار)	%	التكلفة (مليون دولار)	الأقاليم المستثمرة
14%	3123	65%	13606	آسيا والمحيط الهادي
56%	12492	19%	4019	أوروبا الغربية
1%	258	8%	1581	إفريقيا
11%	2413	4%	882	الشرق الأوسط
4%	905	3%	714	الدول الأوروبية الناشئة
13%	2966	1%	254	أمريكا الشمالية
0.02%	3	/	/	أمريكا اللاتينية والكاريبي

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، نشرة ضمان الاستثمار، "مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الدول العربية لعام 2019"، الربع الثاني، الكويت، 2020، ص ص 18 و 32.

تشير قاعدة بيانات *FDI Markets* التابعة لمجموعة *Financial Times* البريطانية، بأن الجزائر استقطبت خلال عام 2019 حوالي 24 مشروعا من الاستثمارات الأجنبية الجديدة من نوع *Greenfield* يتم تنفيذها من قبل 17 شركة عربية وأجنبية بتكلفة إجمالية بلغت 2316 مليون دولار مع إنشاء ما يقارب من 4988 وظيفة جديدة، أما بالنسبة للمغرب فقد استقطب خلال نفس العام 111 مشروعا جديدا يتم تنفيذها من قبل 100 شركة عربية وأجنبية بتكلفة إجمالية بلغت 3069 مليون دولار على أن تنشأ هذه المشاريع الجديدة ما يقارب من 15365 منصب عمل جديد.

ومن خلال المعطيات المبينة في الجدول رقم (III-23)، يمكننا ذكر الملاحظات التالية:

لـ تفوق المغرب على الجزائر من حيث التكلفة الإجمالية للاستثمارات الأجنبية الوافدة للفترة بين جانفي 2015 وديسمبر 2019 ولكن بفارق طفيف، حيث قدرت التكلفة الإجمالية لهذه الاستثمارات بـ 22160 مليون دولار بالنسبة للمغرب و 21056 مليون دولار بالنسبة للجزائر.

لـ استحوذت الاستثمارات القادمة من آسيا والمحيط الهادي على حصة الأسد بالنسبة للجزائر بنسبة 65% وبتكلفة قدرها 13606 مليون دولار، في حين لم تمثل نسبة استثمارات هذه المنطقة في المغرب إلا 14%، ويعود ارتفاع هذه النسبة في الجزائر إلى تركيز الاستثمارات الآسيوية عموما في قطاعات البنية التحتية والأشغال العمومية والتي تتطلب تمويلات ضخمة، خاصة إنجاز المشاريع السكنية بمختلف الصيغ وتوسيع شبكات الطرق والاتصالات وأخيرا مشروع استغلال وتحويل الفوسفات مع الشريك الصيني، وهي المشاريع التي أولتها الحكومة الجزائرية أهمية خاصة بالنظر إلى أبعادها الاقتصادية والاجتماعية.

احتل المغرب الريادة من حيث استقطاب الاستثمارات الأوروبية، حيث مثلت الاستثمارات القادمة من دول أوروبا الغربية والدول الأوروبية الناشئة مجتمعة 60% من التكلفة الإجمالية للاستثمارات الواردة، وقدرت تكلفة هذه الاستثمارات بحوالي 13397 مليون دولار، في المقابل لم تبلغ تكلفة هذه الاستثمارات في الجزائر سوى 4733 مليون دولار، حيث تعود أفضلية المغرب في هذا التميز لعوامل عديدة أهمها البعد التاريخي، الموقع الاستراتيجي للمغرب حيث يعتبر همزة وصل تربط القارات الخمس، القرب من الأسواق الأوروبية ودخوله في شراكة مع المجموعة الأوروبية في وقت مبكر مقارنة بالجزائر، الاستقرار السياسي والاقتصادي الذي يسود المغرب، ما جعل منه الملاذ الآمن للاستثمارات الأوروبية، حيث اختارت دول أوروبية عديدة على غرار فرنسا، إسبانيا وبلجيكا وغيرها المغرب كوجهة لمشروعاتها الاستثمارية، والتي تهدف من خلالها لتوطين بعض أو كل أجزاء العمليات الإنتاجية بهدف التصدير وإعادة التصدير، نظرا للميزات التي يتمتع بها المغرب سيما ما تعلق بتكاليف الإنتاج والنقل، حيث يبقى المغرب هو المسيطر على الاستثمارات الأوروبية في كل منطقة شمال إفريقيا.

ضعف الاستثمارات الخليجية الواردة إلى الدولتين عموما، ولكن وعند تقييم كل دولة على حدة نجد بأن المغرب يأتي في المرتبة الأولى باستقطابه لاستثمارات قاربت تكلفتها 2.5 مليار دولار في حين أنها لم تتجاوز 882 مليون دولار بالنسبة للجزائر، ويركز المستثمرون الخليجيون اهتمامهم على المشاريع الخدمية خاصة فيما تعلق بسوق العقار والمشاريع السياحية وهي المجالات التي تعرف نشاطا لافتا في المغرب، حيث احتل المغرب المرتبة الثالثة في ترتيب دول شمال إفريقيا والشرق الأوسط من حيث استقطابه لـ 22 مشروعا سياحيا خلال الفترة 2015-2019 بتكلفة قدرها 1.8 مليار دولار.

(FDI Intelligence, 2020, p. 17)

مثلت الاستثمارات القادمة من أمريكا الشمالية نسبة هامة بالنسبة للمغرب بالرغم من عامل المسافة بين الجانبين، حيث استقطب المغرب استثمارات أجنبية بتكلفة بلغت 2966 مليون دولار والتي مثلت نسبة 13% من التكلفة الإجمالية للاستثمارات الواردة خلال هذه الفترة، أما بالنسبة للجزائر فلم تتجاوز تكلفة الاستثمارات الواردة من هذا الإقليم 254 مليون دولار، واستفاد المغرب من دخول حيز التنفيذ اتفاق التبادل الحر المبرم مع الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2006، وهو الاتفاق الذي يشمل جميع نواحي الأنشطة الاقتصادية، وتمكنت بفضلها العديد من الشركات الأمريكية من التوطن بالمغرب، حيث تجاوزت تكلفة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة من الولايات المتحدة الأمريكية لوحدها نسبة 75% من التكلفة الإجمالية للاستثمارات الواردة من أمريكا الشمالية.

أفضلية الجزائر على المغرب من حيث استقطاب الاستثمارات الإفريقية، إذ وعلى الرغم من ضعف التدفقات الواردة من إفريقيا باتجاه الدولتين عموما، إلا أن الجزائر استطاعت أن تستقطب مشاريع بتكلفة بلغت 1581 مليون دولار، وهي الاستثمارات التي تسيطر عليها الشركات المصرية والتي تنشط في مجالات المقاولات والإنشاءات والمحروقات كالمقاولون العرب وبتروجيت وغيرها أما بالنسبة للطرف المغربي فلا تزال الاستثمارات القادمة من إفريقيا ضعيفة جدا إذ لم تتجاوز 258 مليون دولار ما يمثل نسبة 1% من التكلفة الإجمالية للاستثمارات الواردة إلى المغرب خلال هذه الفترة.

والجدول الموالي يبين أهم عشرة (10) دول مستثمرة في الجزائر والمغرب خلال الفترة من جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019:

الجدول رقم (III-24): أهم الدول المستثمرة في الجزائر والمغرب (إجمالي الفترة جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019)					
الترتيب	الدولة	التكلفة (مليون دولار)	عدد المشروعات	عدد الشركات	
1	هونج كونج	6000	1	1	الجزائر
2	الصين	3827	12	7	
3	سنغافورة	3151	3	1	
4	فرنسا	2266	16	15	
5	مصر	1553	3	3	
6	تركيا	714	2	2	
7	قطر	666	1	1	
8	إسبانيا	517	7	7	
9	سويسرا	400	6	5	
10	اليابان	385	3	2	
	دول أخرى	1576	134	108	
الإجمالي		21056	188	152	
الترتيب	الدولة	التكلفة (مليون دولار)	عدد المشروعات	عدد الشركات	
1	فرنسا	4239	104	88	المغرب
2	الولايات المتحدة	2242	47	39	
3	إيطاليا	1687	18	12	
4	الإمارات	1685	31	19	
5	سويسرا	1393	27	15	
6	إسبانيا	1371	40	35	
7	المملكة المتحدة	1336	21	15	
8	الصين	1276	17	13	
9	الدنمارك	898	3	3	
10	اليابان	725	12	10	
	دول أخرى	5309	112	103	
الإجمالي		22160	432	352	

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، نشرة ضمان الاستثمار، "مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الدول العربية لعام 2019"، الربع الثاني، الكويت، 2020، ص ص 18 و 32.

تبين بيانات الجدول رقم (III-24)، أن هونج كونج استحوذت على المرتبة الأولى في الجزائر من حيث التكلفة الاستثمارية للمشروعات خلال الفترة من جانفي 2015 وحتى ديسمبر 2019، والتي بلغت 6 مليار دولار، تليها كل من الصين وسنغافورة

بتكلفة استثمارية بلغت 3.8 و 3.1 مليار دولار على التوالي، وقد بلغت حصة الدول الثلاثة نحو 61% من إجمالي التكلفة الاستثمارية للمشروعات، وتتركز استثمارات هذه الدول في مشاريع المواد الكيميائية، المياه، التعدين والإنشاءات والمقاولات. وتصدرت مصر البلدان العربية حيث جاءت خامسا بتكلفة استثمارية بلغت أكثر من 1.5 مليار دولار ثم قطر بتكلفة استثمارية بلغت 666 مليون دولار، وتستثمر الدول العربية في قطاعات التعدين والمقاولات والمحروقات، ويمكن تفسير التواجد الاستثماري للبلدان العربية بالتسهيلات المقدمة من طرف الحكومة الجزائرية للمستثمرين العرب من خلال الاتفاقيات الثنائية الموقعة.

أما من حيث عدد المشروعات المنجزة في الجزائر فتحتل فرنسا الصدارة بواقع 16 مشروعا تنفذه 15 شركة، تليها الصين من خلال 12 مشروعا ثم إسبانيا وسويسرا بـ 7 و 6 مشروعات، وتتواجد أغلب المشروعات الأوروبية في القطاعات غير الإنتاجية خاصة قطاعات المحروقات والخدمات.

وبالنسبة للمغرب، تعتبر فرنسا أول بلد مستثمر في الدولة بتكلفة استثمارية تجاوزت 4.23 مليار دولار وبعده مشروعات بلغ 104 مشروع يتم تجسيدها عن طريق 88 شركة فرنسية، ثم الولايات المتحدة الأمريكية التي جاءت ثانيا بواقع 2.24 مليار دولار كتكلفة استثمارية تليها إيطاليا بـ 1.68 مليار دولار وبعده مشروعات بلغ عددها 47 و 18 مشروعا للدولتين على التوالي.

وتضمن هذا التصنيف كذلك كل من سويسرا، إسبانيا، المملكة المتحدة والدنمارك، حيث تعتبر الدول الأوروبية الشريك التجاري التقليدي الأول للمغرب وهو ما تجسدت ثمرته من خلال اتفاقية الشراكة الموقعة، كما تعتبر الشركات الأوروبية المغرب موطنها استراتيجيا لتنفيذ خططها المتعلقة بالتصدير، حيث تعتبر قطاعات الصناعة والصناعة التحويلية، البنوك، الفنادق والسياحة، مواد البناء والتعدين موضوع أهم مشروعات الشركات الأوروبية في المغرب.

وجاءت الإمارات العربية المتحدة الرابعة عالميا والأولى عربيا من بين الدول المستثمرة في المغرب خلال هذه الفترة، حيث تجاوزت التكلفة الاستثمارية لمشروعاتها 1.68 مليار دولار، وتوسعت مجالات استثماراتها حديثا لتشمل قطاعات الطاقة والاتصالات، بالإضافة إلى قطاعات الفنادق، السياحة والعقارات.

الفرع الثاني: تحليل التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدولتين.

تباينت القطاعات الاقتصادية الأكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر والمغرب، حيث سعت الدولتان إلى تحقيق أهداف تتعلق بضرورة التنوع الاقتصادي وتغيير الخارطة الاقتصادية للدولتين والتي ضلت لسنوات رهينة لقطاعات محددة بعينها حيث سنتطرق من خلال هذا الفرع لتوزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وفقا للقطاعات لكل بلد على حدة، وذلك كما هو آت:

أولا - بالنسبة للجزائر:

مما ينبغي الإشارة إليه ومن خلال جمع المعطيات المجانية والمطروحة للجمهور للإطلاع والخاصة بنصيب كل قطاع من القطاعات الاقتصادية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة لمختلف الدول، هو عدم دقة هذه المعطيات وتعدد مصادرها، إذ تنشر بعض الهيئات الدولية معطيات غير محيئة، وتعتمد مصادر أخرى على تحديد قيم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة دون تحديد توجهاتها القطاعية، وعليه سنعتمد على إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) والخاصة بالتوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، على أساس أنها هيئة حكومية متخصصة في الاستثمار، كما أنها توفر معطيات حديثة مقارنة بغيرها من المصادر.

والجدول الموالي يوضح الحصيلة القطاعية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر خلال الفترة 2002-2018.

الجدول رقم (III-25): الحصيلة القطاعية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر خلال الفترة 2002-2018						
قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	13	%1.44	5768	%0.23	641	%0.48
البناء	142	%15.76	82593	%3.28	23928	%17.91
الصناعة	558	%61.93	2050277	%81.37	81413	%60.95
الصحة	6	%0.67	13572	%0.54	2196	%1.64
النقل	26	%2.89	18966	%0.75	2407	%1.80
السياحة	19	%2.11	128234	%5.09	7656	%5.73
الخدمات	136	%15.09	130980	%5.20	13842	%10.36
الاتصالات	1	%0.11	89441	%3.55	1500	%1.12
المجموع	901	%100	2519831	%100	133583	%100

المصدر: نقلا عن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: www.andi.dz، تاريخ الإطلاع: 2020/11/06، على الساعة: 20:00، على الرابط: <http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement?id=395>

استنادا إلى المعطيات الواردة في الجدول رقم (III-25) يمكن توضيح ما يلي:

سيطر قطاع الصناعة على القسط الأكبر من هذه التدفقات بتكلفة استثمارية بلغت 2050277 مليون دينار جزائري، وهذا باعتباره القطاع الأهم جذبا لهذه الاستثمارات بحكم أنه يشمل قطاع النفط والغاز والذي يعد السمة البارزة للاقتصاد الجزائري منذ عقود، وقد تحصل هذا القطاع على نسبة تقدر بـ 81.37% من مجموع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصرح بها في الجزائر وهذا إلى غاية نهاية شهر أوت من عام 2018، بمجموع 558 مشروعا، كما يعتبر القطاع الأكثر تشغلا في الجزائر بتوفيره لـ 81413 منصب عمل، وبرزت إلى الساحة الصناعية في الجزائر في السنوات الأخيرة بعض الأنشطة الجديدة، ومنها استثمارات المجموعة الفرنسية السويسرية "لافارج هولسيم الجزائر" في مجال إنتاج الاسمنت من خلال مشروع "سيلاس" بولاية بسكرة وهو ثمرة الشراكة التي أقامت مع الشركة الجزائرية الخاصة "سواكري" بقيمة 35 مليار دينار جزائري، إضافة إلى استثمارات الشركة في ولايات المسيلة (حمام الضلعة)، معسكر (عكاز) والبليدة (مفتاح)، أيضا الشراكة الجزائرية التركية من خلال المركب المدمج لمهن النسيج "نايال" بالمنطقة الصناعية لولاية غليزان بتكلفة استثمارية قدرها 171 مليار دينار جزائري، والذي يندرج في إطار الشراكة وفق القاعدة 49/51 بين الشركة التركية "أنترتاي" (فرع من مجمع تايبا) والمؤسسات الجزائرية العمومية "سي أند أش" و "تيكسالغ" والشركة الوطنية للتبغ والكبريت، كما سجلت الجزائر حضور استثمارات ضخمة في مجال استغلال وتحويل الفوسفات بالولايات الشرقية بالشراكة مع العملاق الصيني "سيتيك" والمجموعة الأندونيسية "إندوراما" بتكلفة استثمارية إجمالية بلغت 10.5 مليار دولار، مشروع مصنع "بلارة" للحديد والصلب بولاية جيجل، حيث توحدت الشراكة بين شركة "قطر ستيل أنترناشيونال" من الجانب

القطري ومؤسسة "سيدار" والصندوق الوطني للاستثمار من الجانب الجزائري بتأسيس "الشركة الجزائرية القطرية للصلب" لاستغلال منحج بلارة بتكلفة استثمارية قدرت بحوالي 2 مليار دولار، ويمكن كذلك ترير توجه غالبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى هذا القطاع بالنظر إلى ضخامة المشاريع المنجزة والتي تتطلب رؤوس أموال ضخمة يتعذر على الشركات المحلية توفيرها وكذا الأرباح السريعة التي يوفرها.

ثم يليه قطاع الخدمات بتكلفة بلغت 130980 مليون دينار جزائري وبنسبة 5.20% من مجموع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولكنه حل ثالثا من حيث عدد المشاريع في القطاع بـ 136 مشروعا وراء قطاع البناء والأشغال العمومية، ولعل من الأسباب التي ساهمت في الرفع من الاستثمارات الأجنبية في قطاع الخدمات، هو تحرير قطاع البنوك والخدمات المالية في الجزائر، والذي سمح بالعديد من البنوك والمؤسسات المالية العالمية من فتح فروع لها بالجزائر على غرار، *Al Salam Bank*، *HSBC*، *Gulf Bank*، *Trust Bank*، *Natixis*، *BNP Paribas*، *Société Générale* و *Arab Bank* وغيرها من المؤسسات المالية الأجنبية الأخرى.

وجاء قطاع السياحة في المرتبة الثالثة من حيث التكلفة الاستثمارية بواقع 128234 مليون دينار جزائري، ما نسبته 5.09% من مجموع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتتركز أهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاع السياحي بالجزائر في المشاريع الفندقية من الفئة الراقية خاصة شبكة فنادق "نوفوتيل" و "إيبيس" و "ميركور" والتي تم إنشائها بالشراكة بين المجموعة الفندقية العالمية "أكور" *Accor Hotels* المتواجدة بالجزائر منذ عام 1992 والشركة الجزائرية الخاصة "مجموعة مهري".

وحل خلف قطاع السياحة، كل من قطاعي الاتصالات والبناء والأشغال العمومية، حيث كانت التكلفة الاستثمارية للقطاعين 89441 مليون دينار جزائري و 82593 مليون دينار جزائري على التوالي ما مثل نسبة 3.55% و 3.28% من مجموع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وضل قطاع الاتصالات مقتصرًا على مشروع واحد فقط، ويعود ذلك بالأساس إلى نقص الفرص الاستثمارية في الجزائر بسبب التغطية شبه الكلية للمتعاملين الاقتصاديين الثلاثة الناشطين في هذا القطاع ما ولد حالة من التشبع الداخلي، مقابل مشاريع الربط الشبكي التي بقي المجال أمامها مفتوحا، فيما جاء قطاع البناء والأشغال العمومية ثانيا من حيث عدد مناصب الشغل بـ 23928 منصب عمل ما مثل نسبة 17.91% من العدد الإجمالي للأيدي العاملة المشغلة، وثالثا من حيث عدد المشاريع بواقع 142 مشروع، حيث تبنت الجزائر العديد من المشاريع التنموية الهامة والتي خصصت لها أغلفة مالية معتبرة مست مجالات الطرق والطرق السيارة، السكن بمختلف الصيغ، السدود والموانئ، الملاعب والمدن الجامعية وغيرها، حيث تولت أغلب هذه المشاريع الشركات الصينية بالنظر إلى قدراتها ومؤهلها المادية والبشرية الضخمة ومن أمثلتها الشركة الصينية العامة للهندسة الإنشائية (*CSCEC*).

أما بالنسبة للقطاعات الاقتصادية الأخرى، فقد بلغت التكلفة الإجمالية لمشاريع قطاع النقل 18966 مليون دينار جزائري من خلال 26 مشروعا، ويعود التحسن في عدد المشاريع ونوعيتها إلى سياسة الجزائر الرامية إلى تطوير هذا القطاع من خلال تجديد وتوسعة بنيته التحتية وضمان التسيير الناجح للمشاريع الجديدة، حيث يعتبر الاتفاق الذي تم بين شركة النقل لباريس "آر أ تي بي" الفرنسية وشركة استغلال خطوط الترامواي "سيترام" الجزائرية الفرنسية من أجل إنجاز وتشغيل 12

من خطوط الترام في الجزائر في نهاية عام 2013 من أهم المشاريع في هذا القطاع، على العكس من ذلك لم يشكل قطاعا الصحة والزراعة اهتمام المستثمرين الأجانب ويظهر هذا جليا من خلال عدد وتكلفة المشاريع المسجلة في القطاعين، بالرغم من المؤهلات الكبيرة التي تمتلكها الجزائر خاصة في قطاع الزراعة والتي بدأت نتائجه المحلية تبرز في السنوات الأخيرة، ويظهر ذلك من خلال مؤشرات الناتج المحلي الزراعي المحقق وغيرها.

ثانيا - بالنسبة للمغرب:

استقطبت القطاعات الاقتصادية في المغرب تدفقات مهمة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والجدول الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (III-26) الحصيلة القطاعية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المغرب خلال الفترة 2007-2019					
الوحدة: مليون درهم					
القطاع	الحصيلة	%	القطاع	الحصيلة	%
الصناعة	97196	21.61	الزراعة	2439	0.54
العقارات	110022	24.46	الأشغال العمومية	14711	3.27
التجارة	27442	6.10	التأمينات	18087	4.02
البنوك	28038	6.23	الاتصالات	21606	4.80
السياحة	44840	9.97	الصيد	228	0.05
الطاقة والمناجم	25942	5.76	الدراسات	2185	0.48
النقل	14005	3.11	الخدمات الأخرى	23990	5.33
الاستثمار المالي	16569	3.68	قطاعات أخرى	2357	0.52

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: www.oc.gov.ma، تاريخ الإطلاع: 2020/11/10 على الساعة: 21:10 على الرابط: <https://www.oc.gov.ma/fr/etudes-et-statistiques/series-statistiques>

استقطب قطاع العقار في المغرب الحصة الأكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 2007-2019، حيث بلغت حصيلة هذه التدفقات 110022 مليون درهم والتي مثلت نسبة 24.46% من إجمالي التدفقات، وتعتبر النتائج المسجلة على مستوى مؤشرات السياحة المغربية أحد أبرز العوامل التي ساهمت في جذب المستثمرين الأجانب للاستثمار في قطاع العقارات، وخاصة السياحية منها، وهذا بغية الاستفادة من عوائد البيع أو التأجير والتي أصبحت تدر أرباحا وعوائد مغرية للمستثمرين الأجانب والخليجيين على وجه الخصوص، بالنظر لامتلاكهم لعوامل الخبرة والحافز في هذا القطاع، إضافة إلى ملائمة مناخ الاستثمار العقاري في المغرب من حيث تدابير المساعدة الحكومية، فوائد القروض العقارية المقبولة عموما، عدم توافر قيود على امتلاك الأجانب للأراضي والعقارات والاستقرار النسبي للدرهم المغربي، ومما يجب الإشارة إليه، أن الاستثمارات الخليجية في القطاع العقاري شهدت تحولا في وجهتها نحو المغرب بدلا من الوجهة الأوروبية والأمريكية وهذا منذ عام 2002 خاصة بعد أحداث 11 سبتمبر عام 2001.

لجاء قطاع الصناعة ثانيا بحصيلة بلغت 97196 مليون درهم، ما مثل نسبة 21.61% من مجموع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المغرب، وهذا خلال الفترة 2007-2019، وتركزت أهم التدفقات الاستثمارية لهذا القطاع في القطاعات الفرعية لصناعة السيارات ومعداتها بـ 29440 مليون درهم، الصناعة الغذائية بـ 23848 مليون درهم والصناعة الصيدلانية بـ 7338 مليون درهم وهذا منذ عام 2010 وإلى غاية عام 2019، ويعود الفضل في تحقيق هذه النتائج إلى عمليات الخوصصة التي مست العديد من شركات هذا القطاع وكذا إلى مخطط تسريع التنمية الصناعية (PAI) الذي اعتمده المغرب وركز فيه على تطوير وتوطين مهن عالمية خلال الفترة 2014-2020 في إطار مسعاه إلى ضرورة تنويع مصادر تمويل اقتصاده، وهو ما جعل من قطاع صناعة السيارات ومعدات السيارات قطاعا استراتيجيا في المغرب، حيث ساهم توطن مجموعات عالمية مثل *Renault، Snop، GMD، Bamesa، Delphi، Yazaki، Sews*، *Sain-Gobain* ومؤخرا مجموعة *Peugeot-Citroën (PSA)*، في بلوغ حصيلة تصديرية قدرت بأكثر من 72 مليار درهم في عام 2018، جعلت منه القطاع التصديري الأول في البلاد كما سمح بإنشاء أكثر من 116000 منصب عمل خلال الفترة 2014-2018. (MCINET, 2020).

أما في ما يخص الصناعة الغذائية، فبالإضافة إلى عوامل الخبرة والتجربة التي اكتسبها المغرب في مجال الصناعات التحويلية وخاصة الغذائية والفلاحية منها، ساعدت اتفاقيات التبادل الحر الموقعة مع الإتحاد الأوروبي، الولايات المتحدة الأمريكية، تركيا وغيرها في زيادة حجم ونوعية المبادلات التجارية البينية وهو ما أدى إلى انتعاش هذا القطاع داخليا وخارجيا ما شكل دافعا لتوافد المزيد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة للاستفادة من هذه الحركة التجارية وخاصة من طرف الشركات الفرنسية والإسبانية، هذا فضلا عن جهود المغرب من خلال استراتيجية "المغرب الأخضر"، حيث تهدف هذه الإستراتيجية في أفق عام 2020 إلى الاستغلال الكامل لإمكانات المغرب الفلاحية ومضاعفة الناتج الداخلي الخام وإنشاء 1.5 مليون منصب عمل إضافي وزيادة قيمة الصادرات من 8 إلى 44 مليار درهم. (وكالة التنمية الفلاحية، 2020)

لجاء القطاع السياحي في المغرب ثالثا، حيث استقطب حصيلة تدفقات استثمارية أجنبية بلغت 44840 مليون درهم وهو ما مثل نسبة 9.97% من مجموع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة خلال هذه الفترة، ويعتبر المغرب من أهم الوجهات السياحية العالمية، حيث أشار موقع *FDI Intelligence* بأن مدينتنا مراكش وأغادير احتلتا المرتبة الأولى والثالثة في الترتيب الخاص بأفضل أربع مدن من حيث عدد مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر السياحية في منطقتي الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وهذا خلال الفترة 2015-2019. (*FDI Intelligence, 2020, p. 7*)

وبلغ إجمالي عدد المشاريع التي استقطبها القطاع السياحي في المغرب 22 مشروعا بتكلفة قدرها 1.8 مليار دولار، ما سمح بإنشاء أكثر من 3800 منصب عمل خلال نفس الفترة. (*FDI Intelligence, 2020, p. 17*)، هذا ولم يحقق المغرب كل طموحاته في القطاع السياحي بالرغم من وضعه إستراتيجية قطاعية من خلال اعتماده على ما يسمى بالمخطط الأزرق (*Le Plan Azur*) والذي تم إطلاقه في عام 2001 من أجل تعزيز البنية التحتية السياحية، بإنشاء ستة منتجعات سياحية كبيرة بطاقة استيعابية قدرها 60000 سرير في أفق عام 2020، حيث تعثر إنجاز العديد من هذه المشاريع نتيجة غياب تمويلات الإنجاز الضرورية وكذا تراجع عدد السياح الأجانب الوافدين إلى المغرب في السنوات الأخيرة.

لما أما بالنسبة لقطاعي البنوك والتجارة، فقد حلا في المرتبة الرابعة والخامسة على التوالي، حيث حقق قطاع البنوك حصيلة بلغت 28038 مليون درهم ما مثل نسبة 6.23% من مجموع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى المغرب خلال هذه الفترة، واستفاد المستثمرون الأجانب من مزايا تحرير المغرب لقطاعه المالي وفتح حسابات الرأسمال الخاصة بالبنوك المغربية أمام القطاع الخاص الأجنبي خلال العقدين الماضيين. من جانبه استقطب قطاع التجارة استثمارات أجنبية مباشرة قدرها 27442 مليون درهم، والتي مثلت نسبة 6.10% من إجمالي التدفقات الواردة، فلقد كان للتحرير التجاري التي انتهجه المغرب من خلال عديد اتفاقيات التبادل الحر الثنائية والمتعددة الموقعة نتائج مرضية جدا، إذ مكنت مجموعات صناعية عالمية من التوطن بالمغرب خاصة بالمناطق الصناعية الخاصة بالتصدير، حيث تشير إحصائيات وزارة التجارة المغربية إلى أن متوسط معدل النمو السنوي للاستثمارات الأجنبية المباشرة ما بين عامي 2013 و 2017 في قطاع التجارة قد بلغ 5%، وهو ما ساهم في إنعاش حركة الصادرات المغربية خاصة باتجاه الشريك التقليدي الأوروبي، كما يعتبر قطاع التجارة في المغرب ثاني قطاع مشغل بعد القطاع الزراعي.

لما بلغت حصيلة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع الطاقة والمناجم في المغرب 25942 مليون درهم ما مثل نسبة 5.76% من إجمالي هذه التدفقات خلال الفترة 2007-2019، وفي السابق شكل قطاع التعدين الوجهة المفضلة للكثير من الشركات الأجنبية المستثمرة وخاصة في مجال استخراج وتحويل الفوسفات، وهذا بحكم امتلاك المغرب للحصص الأكبر من الاحتياطات العالمية المؤكدة من هذه المادة، كما يعتبر المغرب كذلك من أبرز المصدرين العالميين لها، إلا أن السنوات الأخيرة عرفت تحولا طاقويا جذريا في المغرب نحو الطاقات النظيفة وهذا نظرا للقدرات الكبيرة التي يتوفر عليها في مجال الطاقات المتجددة (الشمسية والرياح)، وهو ما شكل حافزا إلى تنفيذ برامج طاقوية واعدة بشراكات وخبرات أجنبية تعطي الأولوية للطاقات المتجددة في ظل الطلب المحلي المتزايد والالتزامات البيئية وارتفاع فاتورة الواردات الطاقوية.

على الرغم من تشابه المشهد في كل من الجزائر والمغرب من حيث أهم القطاعات المستقطبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة وفق معيار القيمة، إذ مثلت قطاعات الصناعة والخدمات (الأشغال العمومية، البنوك، العقارات) والسياحة أهم هذه القطاعات، إلا أنه ينبغي الإشارة إلى بعض النقاط المهمة ومنها:

لما ما يؤخذ على قطاع الصناعة في الجزائر بالنظر إلى المستويات التي وصل إليها هو استمرار تركيز أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في إنتاج المواد الأولية والاستخراجية مقارنة بحجم الاستثمارات التي استقطبتها مجالات القطاع الحقيقي والتي تبقى هامشية بالرغم من المزايا والحوافز التي وفرتها الجزائر، بالمقابل ساهمت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاع الصناعي بالمغرب في تحقيق انتقال حقيقي نحو اقتصاد متنوع، وهو الذي كان حبيس ريعه الزراعي لأعوام، نحو توطن مهن عالمية جديدة مرتكزة على التصدير وإنشاء القيمة.

لما لا يمكن إنكار المستوى الذي وصل إليه قطاع السياحة في المغرب، إذ تكشف الأرقام الخاصة بعدد السياح والإقامات والرحلات السنوية نحو الوجهة المغربية هذه المكانة، واستفاد المغرب من الوضع الأمني المضطرب الذي عاشته الجزائر لأكثر من عشر سنوات، وعدم الاستقرار السياسي في تونس، وهو الأمر الذي جعل من المغرب ملاذا آمنا لرؤوس الأموال الأوروبية والخليجية لدعم البنية التحتية السياحية، حيث ساهمت حركية قطاع السياحة في المغرب في تحريك عجلة قطاعات

مرافقة أخرى على غرار قطاع العقارات، والذي استقطب استثمارات أجنبية فاقت بكثير عوائد قطاع السياحة في حد ذاته في ظل الظروف الأمنية العالمية والعربية التي ميزها عدم الاستقرار، دون التقليل من الجهود الترويجية للدبلوماسية المغربية. يمكن تبرير ارتفاع عدد مشاريع الأشغال العمومية في الجزائر بتجسيد برامج الدولة وخاصة ما تعلق منها بالشق الاجتماعي والذي تطلب التعاقد مع شركات مقاولات عالمية بالنظر لضخامة هذه المشاريع والتزاما من الدولة بعامل الزمن، وكان لارتفاع أسعار المحروقات الأثر البارز في ضمان الالتزامات المالية لهذه المشاريع، بينما تركزت جهود المغرب في تطوير مشاريع البنية التحتية الداعمة للحركة الصناعية الجديدة في البلد ولا سيما الموانئ، شبكات الطرقات والنقل البري، المناطق الاقتصادية الخاصة وغيرها، وضمنت صناديق الاستثمار المحلية والأوروبية والعربية المشاركة في تمويل هذه المشاريع.

المطلب الثالث: التطورات القطاعية لمشاريع الشركات متعددة الجنسيات واهتماماتها في الجزائر والمغرب.

تباينت الاهتمامات القطاعية للمستثمرين الأجانب في كل من الجزائر والمغرب في السنوات الأخيرة، وتحولت إلى قطاعات أخرى غير نمطية، ويعود هذا التوجه الجديد بالأساس إلى تبني الدولتين لاستراتيجيات قطاعية جديدة تهدف إلى تنويع مصادر تمويل اقتصاد الدولتين، وترتكز على تهمين واستغلال أكبر لقدراتهما الطبيعية والبشرية واللوجيستية، وهذا بالاستعانة بالشركات متعددة الجنسيات التي تمتلك المقومات التمويلية والتكنولوجية والتسويقية الضرورية، وهو موضوع هذا المطلب.

الفرع الأول: التطورات القطاعية الجديدة للمشاريع الاستثمارية الأجنبية في كل من الجزائر والمغرب.

برزت في السنوات الخمس الأخيرة توجهات قطاعية جديدة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل من الجزائر والمغرب، حيث سنتعرف في هذا الفرع على درجة التغير التي عرفها كل اقتصاد في هذا الجانب، وتحليل دوافع هذا التحول وهذا كما يلي:

أولا - بالنسبة للجزائر:

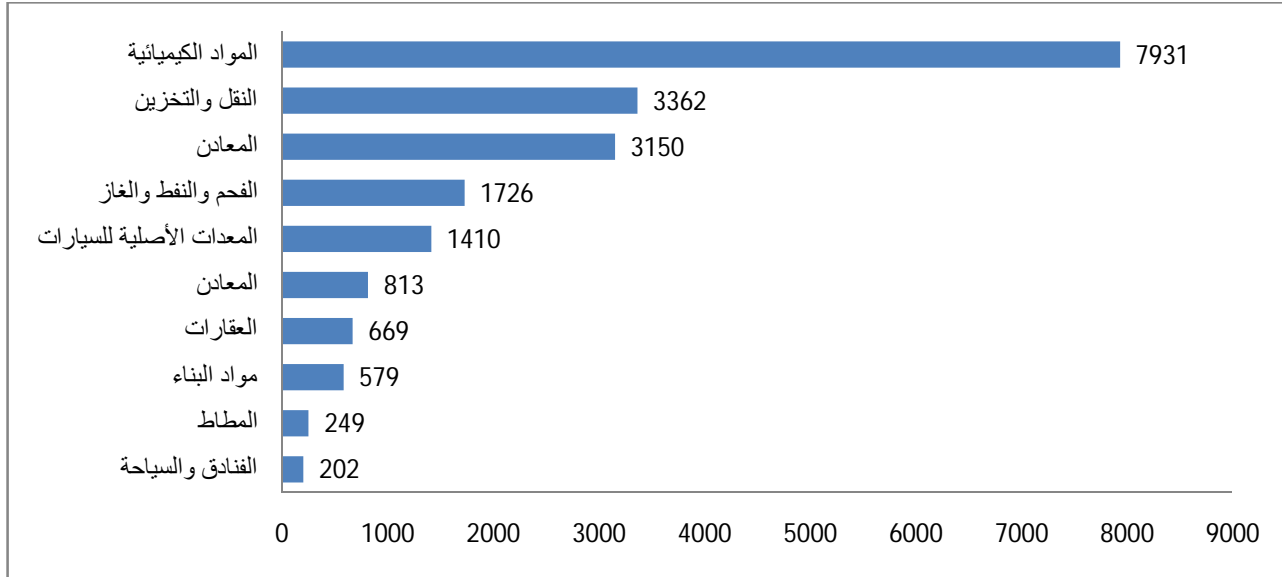
عرفت المشاريع الاستثمارية في الجزائر خلال الخمس (05) سنوات الأخيرة منحا مغايرا للصورة النمطية للاقتصاد الجزائري، حيث توجه اهتمام المستثمرين الأجانب إلى قطاعات اقتصادية أخرى، فمن خلال الشكل رقم (III-07)، نلاحظ بأن مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر قد شهدت تطورا ملحوظا في قطاعات المواد الكيميائية، النقل والتخزين والمعادن بما يفوق 14 مليار دولار للقطاعات الثلاث مجتمعة، وهو ما يجسد النقلة النوعية التي تشهدها هذه القطاعات، والتي تدرج في إطار التوجه الجديد للجزائر الرامي إلى تهمين واستغلال كل مقوماته الطاقوية خاصة، حيث تم إطلاق مشاريع ضخمة بشراكات أجنبية ذات خبرة، ومن بين أهم المشاريع المسجلة في هذه القطاعات:

للإستثمار الضخم للمجموعة الأندونيسية (*Indorama*) في مجال استغلال وتحويل الفوسفات بالشرق الجزائري، وذلك من خلال الإمضاء على ثلاثة اتفاقيات مع الشركاء العموميين الجزائريين وفق قاعدة الاستثمار 49/51 بتكلفة كلية قاربت 5.4 مليار دولار، وتشمل هذه الاتفاقيات إنشاء شركة منجمية بين المجموعة الأندونيسية (*Indorama*) والجمع العمومي الجزائري "مناجم الجزائر" (*Manal*) من أجل استغلال الفوسفات بولاية سكيكدة بالشرق الجزائري بقدرات إنتاجية تصل إلى 6 مليون طن من الفوسفات القابل للتسويق سنويا، وإنشاء شركة ثانية بين المجموعة الأندونيسية وفرع شركة سوناطراك للأسمدة (*Asmidal*) من أجل تحويل الفوسفات إلى أسمدة بالشمال الجزائري، حيث سيتمكن المشروع من تحقيق رقم

أعمال تقديري قدره 1.7 مليار أورو، وأخيرا مشروع شراكة بين المجموعة الأندونيسية وأسميدال والديوان الوطني للمتفجرات (*Onex*) من أجل تحويل الغاز الطبيعي إلى أسمدة والذي يتوقع أن يبدأ في الإنتاج في عام 2017 على أن يحقق حوالي 600 مليون دولار كرقم أعمال سنوي. (*Té-Léssia Assoko, 2016*)

الشكل رقم (07-III) تطور المشاريع الاستثمارية في الجزائر خلال الفترة (جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019)

الوحدة: مليون دولار



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، نشرة ضمان الاستثمار، مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الدول العربية لعام 2019، الربع الثاني، الكويت، 2020، ص 18.

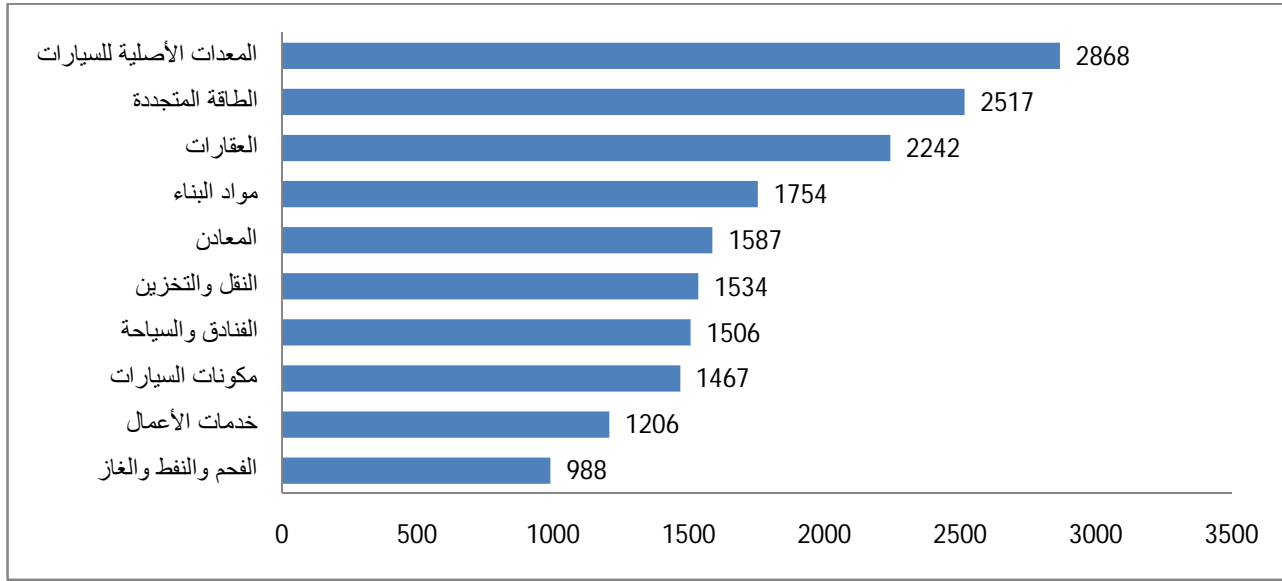
في نفس القطاع ومن أجل رفع القدرات الإنتاجية للجزائر من مادة الفوسفات ومشتقاته من 1 إلى 10 مليون طن سنويا، شهد عام 2018 توقيع الجزائر اتفاق شراكة مع العملاق الصيني (*Citic*) من أجل إنجاز مشروع ضخم لاستغلال وتحويل مادة الفوسفات، بتكلفة استثمارية إجمالية بلغت 6 مليار دولار، ويعتبر هذا المشروع من أكبر المشاريع التي أطلقتها الجزائر منذ عقود، حيث يعد تكملة لسلسلة المشاريع التي تنوي الجزائر إطلاقها بالولايات الشرقية للوطن، والتي تطمح من خلالها لأن تكون المصدر الأول لمادة الفوسفات ومشتقاته في العالم، وحسب البطاقة التقنية للمشروع، فإن القيمة الاستثمارية الإجمالية والمقدرة بـ 6 مليار دولار، سيتم تقسيمها بين مشروع منجم "بلاد الهدبة" بولاية تبسة، الوحدات التحويلية "لواد كبريت" بولاية سوق أهراس، منطقة "حجار السود" بولاية سكيكدة وميناء عنابة، ويترب أن يدخل المشروع مرحلة الإنتاج بحلول عام 2022 وهذا بعد سلسلة التوقفات التي عرفها هذا المشروع. (*Ouled Khettab, 2018*)

ثانيا - بالنسبة للمغرب:

خلال السنوات الخمس الأخيرة، اعتمد المغرب إستراتيجية التحول التدريجي نحو قطاعات اقتصادية جديدة وواعدة، وسهل تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشر من أجل تطويرها، وهو ما يبرزه الشكل الموالي:

الشكل رقم (III-08) تطور المشاريع الاستثمارية في المغرب خلال الفترة (جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019)

الوحدة: مليون دولار



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، نشرة ضمان الاستثمار، "مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الدول العربية لعام 2019"، الربع الثاني، الكويت، 2020، ص 32.

من خلال المعطيات المبينة في الشكل رقم (III-08)، نلاحظ أنه بالإضافة إلى قطاعي المعدات الأصلية للسيارات والعقارات والتي تمثلت أهم وجهات تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة القطاعية في المغرب، فإن قطاع الطاقة المتجددة قد ظهر إلى الساحة خلال السنوات الخمس الأخيرة، حيث حجز مكانته ضمن أهم القطاعات الاقتصادية من حيث تطور مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر.

ويندرج تطوير الطاقات المتجددة في صلب السياسة الطاقوية للمغرب، والتي تتجه نحو تنويع مصادر التزود بالطاقة، حيث يطمح المغرب إلى رفع نسبة مساهمة الطاقات الخضراء في أفق 2020 إلى 42% من إجمالي الطاقة الكهربائية، كما يسعى إلى توفير 12% من الاستهلاك الطاقوي في عام 2020 و 15% في عام 2030. (وزارة الصناعة والتجارة والاقتصاد الأخضر والرقمي، 2020).

ووفق تصنيف مكتب *Ernst & Young* البريطاني الخاص بشهر ماي لعام 2020، فإن المغرب احتل المرتبة الأولى من حيث جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مجال الطاقات المتجددة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (*MENA*)، وأضاف أنه احتل المرتبة الأولى أيضا في إفريقيا متقدما على كل من جنوب إفريقيا وكينيا، وجاء في المرتبة 23 عالميا في قائمة تضم 40 دولة والتي احتلت فيها مصر المرتبة 29. (*Ernst & Young*, 2020, p. 3).

ويأتي هذا التصنيف بعد سلسلة نجاحات حققها المغرب في مجال الطاقات المتجددة، والذي انطلق مساره في عام 2012، وهو التاريخ الذي وقعت فيه الوكالة المغربية للطاقة الشمسية (*MASEN*) مع تحالف الشركات (*Consortium*) بقيادة الشركة السعودية (*Acwa Power*) مجموعة من اتفاقيات شراء الطاقة (بناء، تملك، تشغيل) لمدة 25 عاما، من أجل تطوير مجموعة من المشاريع أهمها مشاريع الطاقة الشمسية المركزة (محطات نور1، نور2 ونور3) في مجمع "ورزازات" بالمغرب، والذي من المتوقع أن

يتحول إلى حديقة شمسية تنتج 500 ميغا واط. (أكوا باور، 2020)، والذي يندرج ضمن الهدف العام للمغرب وهو الوصول إلى إنتاج طاقتي يقدر بـ 2 جيغا واط من الطاقة الشمسية بحلول عام 2020.

من خلال القيام بمقارنة بسيطة بين تطور مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولتين خلال الخمس سنوات الأخيرة، يتبين بأن الجزائر وبالرغم من نجاحها في استقطاب استثمارات أجنبية في قطاعات جديدة خارج قطاع المحروقات، إلا أنها بقيت ضمن دائرة استغلال المواد الأولية، والأکید أن النكبات النفطية العديدة والتي كان آخرها ما شهده عام 2014، كان من بين الدوافع الرئيسية لضرورة الإسراع في إيجاد البدائل المناسبة لتمويل الاقتصاد الجزائري، خاصة بالنظر إلى ما يمكن أن يتطلبه النهوض بهذه القطاعات مقارنة بقطاعات أخرى كالصناعة مثلا. وليست الصورة نفسها بالنسبة للمغرب، والذي لم يتمكن فقط من الحفاظ على تطور مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر ضمن القطاع الإنتاجي للمعدات الأصلية للسيارات والذي أصبح يمثل الوجه الجديد للاقتصاد المغربي، بل تعدها ليشمل قطاع الطاقات المتجددة، هذا القطاع الذي شهد تطورا لافتا من حيث تطور هذه المشاريع ما جعله يتفوق على قطاعات تقليدية كالعقارات والسياحة، إذ لم يخفي المغرب نواياه في الاستفادة من هذا القطاع الحيوي من خلال تامين واستغلال ثرواته النظيفة ضمن إستراتيجية طاقتية واضحة المعالم، وهي الرؤية التي لم تتبناها الجزائر بالرغم من الإمكانيات الطبيعية الهائلة والمقترحات الأجنبية الواعدة.

الفرع الثاني: أهم الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر والمغرب.

يبرز الجدول الموالي أهم خمسة (05) شركات أجنبية مستثمرة في الجزائر والمغرب، من حيث التكلفة الاستثمارية وعدد المشروعات، وهذا خلال إجمالي الفترة من جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019:

الجدول رقم (III-27): أهم 5 شركات أجنبية مستثمرة في الجزائر والمغرب خلال الفترة (جانفي 2015 إلى ديسمبر 2019)			
الترتيب	الشركة المستثمرة	التكلفة (مليون دولار)	عدد المشروعات
1	Citic Group	6000	1
2	China State Construction Engineering Corporation (CSCEC)	3300	1
3	Indorama	3151	3
4	Total	1929	2
5	Egyptian General Petroleum	1404	1
الإجمالي		15784	8
الترتيب	الشركة المستثمرة	التكلفة (مليون دولار)	عدد المشروعات
1	Enel	1225	6
2	Lafarge Holcim	1223	6
3	AP Moller – Maersk	897	2
4	Tasweek Real Estate Marketing and Development	851	3
5	Groupe PSA (PSA Peugeot-Citroen)	727	3
الإجمالي		4923	20

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، نشرة ضمان الاستثمار، "مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الدول العربية لعام 2019"، الربع الثاني، الكويت، 2020، ص ص 18 و 32.

من واقع البيانات الخاصة بأهم خمسة (05) شركات أجنبية مستثمرة في الجزائر والمغرب، نلاحظ من خلال الجدول (III-27) وفي حالة الجزائر أن هذه الشركات تنشط في مجال قطاعي ضيق متمثل أساسا في قطاع المواد الأولية والطاقوية وهذا من خلال شركات عالمية كالشركة الصينية *Citic Group*، الأندونيسية *Indorama*، الفرنسية *Total*، والمصرية *EGPC*، وكذا في قطاع البناء والأشغال العمومية من خلال العملاق الصيني *CSCEC*، حيث بلغت التكلفة الإجمالية لاستثمارات هذه الشركات في الجزائر ما يفوق 15 مليار دولار. بينما كانت التكلفة الإجمالية لاستثمارات أهم الشركات الأجنبية في المغرب أقل مقارنة بالجزائر، حيث قاربت 5 مليار دولار، ومع ذلك فيلاحظ بأن مجالات اهتمام هذه الشركات في المغرب قد تنوعت، حيث استطاع المغرب جلب شركات عالمية في اختصاصها ومنها العملاق الإيطالي *Enel* في مجال الطاقات المتجددة، الشركة الفرنسية السويسرية *Lafarge* في مجال إنتاج مواد البناء والأشغال العمومية، الرائد العالمي في مجال اللوجستيك والنقل البحري للبضائع متمثلا في الشركة الدنماركية *AP Moller Maersk*، الشركة الإماراتية *Tasweek* المتخصصة في مجال التطوير والتسويق العقاري والمجموعة الفرنسية العالمية المتخصصة في إنتاج السيارات ومعداتها *PSA Peugeot-Citroen*.

أما فيما يخص عدد مشاريع هذه الشركات في الدولتين، فإن أفضلية المغرب في هذا الخصوص تبدو واضحة، حيث أن توسع هذه الشركات بالمغرب بإطلاق مشاريع جديدة يعتبر مؤشرا على مستوى النتائج المحققة على أرض الواقع والذي يعتبر حافزا مهما في ظل وجود مناخ أعمال جد ملائم.

وبغية التطرق إلى جانب آخر من هذا التحليل، وهو المتعلق بجنسية الشركات الأجنبية الأكثر تمثيلا في الدولتين، فتشير الإحصائيات بأنه وإلى غاية نهاية عام 2019، مثلت الشركات التي يسيرها أشخاص من جنسية فرنسية النسبة الأكبر في الجزائر ضمن الشركات الأجنبية المستثمرة، حيث بلغ عددها 2110 شركة، ما مثل نسبة 17.49% من مجموع الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر والبالغ عددها 12067 شركة، وتعتبر نشاطات التأمين والبنوك والدراسات الهندسية والتقنية المجالات الرئيسية للشركات الفرنسية في الجزائر، وبدرجة أقل الإنتاج السلعي ونشاط الاستيراد بغرض البيع على الحال. (المركز الوطني للسجل التجاري، 2019، الصفحات 84-92).

وهو الحال كذلك بالنسبة إلى المغرب، أين تجاوز عدد فروع الشركات الفرنسية 900 فرع، حيث مثل المغرب الوجهة الأولى للاستثمارات الفرنسية في القارة الإفريقية، ومما ينبغي الإشارة إليه أيضا في هذا الخصوص أن 32 شركة فرنسية من الشركات المكونة للمؤشر الرئيسي لبورصة باريس *CAC 40* متواجدة بالمغرب، حيث يتركز نشاط الشركات الفرنسية بالمغرب في القطاع الصناعي وقطاع العقارات. (Ambassade de France à Rabat, 2019).

هذه المؤشرات وغيرها، يمكن أن تعطي إشارة ربما على جدوى الاستثمارات الفرنسية في الجزائر مقارنة بالمغرب، ويتأكد هذا الأمر من خلال الإستراتيجية التي تتبناها كبرى الشركات الفرنسية في الدولتين والتي تبدو جد متباينة، فبين إستراتيجية السوق وإستراتيجية الشريك نجد فرقا واسعا، ينبغي التمعن وإعادة النظر في دلالاته.

المبحث الرابع: وضع الجزائر والمغرب ضمن بعض المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار

لا شك أن هناك ارتباطا قويا بين تصنيف الدول في بعض المؤشرات الدولية المتعلقة بتقييم المناخ الاستثماري وبين حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تستقطبه هذه الدول، وهو ما أثبتته عديد الدراسات التي أنجزت في هذا الخصوص، وبالنظر إلى وجود العديد من المؤشرات الدولية والإقليمية المتعلقة بتقييم مناخ الاستثمار في الدول المضيفة والتي سبق التطرق إليها في الفصل الثاني من هذه الأطروحة، إلا أنه لا يسعنا المجال لتحليل ترتيب الدولتين وفقها كلها، لذلك ارتأينا تخصيص بعضها لتقييم مناخ الاستثمار في كل من الجزائر والمغرب، حيث سنكتفي بإجراء مقارنة بين الدولتين بالتطرق إلى بعض المؤشرات التي نعتقد أن لها علاقة قوية ومباشرة بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب وفق المؤشرات العامة لقياس مناخ الاستثمار.

يمكننا تقييم وتحليل وضعية كل من الجزائر والمغرب وترتيبهما حسب بعض المؤشرات العامة لقياس مناخ الاستثمار وهذا لسنوات مختلفة والتي تم اختيارها لاعتقادنا بأنها توضح بشكل دقيق وشامل العناصر الأخرى المكونة لمناخ الاستثمار، كما تمكننا من إجراء عملية المقارنة بين الدولتين، وهذا على النحو الموالي:

الفرع الأول: مؤشر الحرية الاقتصادية.

يظهر الجدول رقم (28-III) وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر الحرية الاقتصادية خلال سنوات مختارة:

الجدول رقم (28-III): وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر الحرية الاقتصادية خلال سنوات مختارة				
الرتبة المتحصل عليها عالميا لكل بلد		عدد الدول	السنة	أهمية تقريره
المغرب	الجزائر			
91	105	179	2010	يعد مؤشر الحرية الاقتصادية أداة مفيدة وخاصة للعاملين في مجال الأعمال والتمويل وواضعي السياسات الاقتصادية ويعتبر ترتيب كل دولة مصدرا للتحليل المعمق للتطورات السياسية والاقتصادية للدولة.
89	157	178	2015	
86	172	180	2017	
75	171	180	2019	
78	169	180	2020	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على:
The Heritage Foundation and The Wall Street Journal, "Index of Economic Freedom Report" Washington, USA, for 2010 (p 6), 2015 (p 2), 2017 (p 2), 2019 (p 2), 2020 (p 2).
 And : <https://www.heritage.org/index/ranking?version=650>, view date : 14/12/2020, At : 11 :00.

بالنسبة للمغرب، وباستثناء عام 2010 أين احتل المرتبة 91 عالميا ضمن مؤشر الحرية الاقتصادية، والتي وضعت في منطقة الحرية الاقتصادية الضعيفة، فإن الاقتصاد المغربي شهد تحسنا ملحوظا جعلته ينتقل إلى فئة الحرية الاقتصادية المعتدلة طيلة ستة سنوات كاملة وهذا ابتداء من عام 2015، حيث أشار موقع "هيرتاج فاونديشن" بأن درجة الحرية الاقتصادية المسجلة في المغرب لعام 2020

بلغت 63.3 نقطة، مما جعل الاقتصاد المغربي يحتل المرتبة 78 ضمن الاقتصاديات الأكثر حرية في العالم، وهذا بزيادة رصيده عن عام 2019 بمقدار 0.4 نقطة، كما جاء المغرب في المرتبة السابعة من بين 14 دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

ولكن الوضع لم يكن مماثلا بالنسبة للجزائر، التي أخذت نتائج الحرية الاقتصادية فيها منحا تنازليا خلال العقد الماضي، ما جعل اقتصادها يوصف بالمكبوت، وفي عام 2020 بلغت درجة الحرية الاقتصادية للجزائر 46.9 نقطة، مما جعل اقتصادها يحتل المرتبة 169 عالميا والمرتبة الأخيرة بالنسبة لدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ما وضعها في منطقة الحرية الاقتصادية الضعيفة جدا، على الرغم من التحسن المسجل مقارنة بعام 2019 والذي يعود بالأساس إلى التحسن في المؤشر الفرعي لدرجة حقوق الملكية الفكرية.

ويرجع التفاوت الواضح في ترتيب الدولتين وفق مؤشر الحرية الاقتصادية، إلى النتائج المسجلة من طرف كل دولة في المؤشرات الفرعية المكونة لهذا المؤشر، حيث جاءت الجزائر في مرتبة متأخرة بالنسبة لمؤشر حرية ممارسة أنشطة الأعمال، إذ سجلت 63.0 نقطة مقابل 70.4 نقطة للمغرب، كذلك بالنسبة لمؤشر حرية النقد 76.2 نقطة و 77.0 نقطة بالنسبة للمغرب، أما في مؤشر حرية التجارة فسجلت 66.2 نقطة مقابل 78.6 نقطة للمغرب، وفي مؤشر حرية الاستثمار، اتسع الفارق أكثر حيث سجلت الجزائر 30.0 نقطة بينما سجل المغرب 65.0 نقطة، وأيضا بالنسبة لمؤشر الحرية المالية والذي سجلت فيه الجزائر 30.0 نقطة في حين سجل المغرب 70.0 نقطة، وهو نفس الاتجاه الذي سلكته المؤشرات الفرعية الأخرى الخاصة بالملكية الفكرية، الفعالية القضائية ونزاهة الحكومة، وسجلت الجزائر تفوقا وحيدا في مؤشر حرية العمل أين حققت 50.5 نقطة مقابل 33.0 نقطة للمغرب.

(Heritage Foundation, 2020)

وتبرز النتائج المحققة لكل دولة على مستوى المؤشرات الفرعية لمؤشر الحرية الاقتصادية، الجهود الهامة التي يبذلها المغرب لتحسين أهم عناصر المناخ الاستثماري، ولكن وبالرغم من هذا لا يزال على المغرب القيام بجهود إضافية لمكافحة الفساد وعدم المساواة وضمان نزاهة الحكومة، وهو مرتبط بشكل وثيق بجعل النظام القضائي المغربي أكثر موثوقية وشفافية، إضافة إلى الحاجة إلى معالجة الجمود الذي يعرفه سوق العمل وهذا لزيادة إنتاجية اقتصاده. أما بالنسبة إلى الجزائر، فلا زالت تعاني من فشل ذريع في سياسة التنويع والإفلاحة الاقتصادي، واستمرار اعتمادها أكثر على قطاع الطاقة الذي تهيمن عليه الدولة، إلى جانب الأنظمة التجارية والاستثمارية التي تعد مرهقة ومعقدة للعمل الاستثماري، والتي حالت دون تطور القطاع الخاص، كما لم تعنى الجزائر بما فيه الكفاية بالأسواق المفتوحة حيث بقي تعاملها التجاري الخارجي ضيقا ومحدودا مقارنة بالمغرب.

الفرع الثاني: مؤشر التنافسية العالمي.

قدم المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشر التنافسية العالمي الجديد 4.0 في العام 2018، كبوصلية جديدة لقياس محركات التنافسية لكل اقتصاد، حيث حافظ المؤشر على مؤشرات الفرعية الإثني عشر ولكن بمفاهيم جديدة تواكب العولمة والثورة الصناعية الرابعة، ويظهر تقرير التنافسية العالمي لعام 2019 تحسنا طفيفا في تنافسية الاقتصاد الجزائري بثلاث مراتب لينتقل من المرتبة 92 من بين 140 دولة في عام 2018 إلى المرتبة 89 من بين 141 دولة، بينما استقر ترتيب المغرب عند المرتبة 75 عالميا خلال سنتي 2018 و 2019.

وجاء المغرب في المرتبة الأولى مغاربيا والثامنة عربيا، بينما حلت الجزائر في المرتبة الثالثة مغاربيا بعد كل من المغرب وتونس والحادي عشر عربيا:

الجدول رقم (III-29): وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر التنافسية العالمي خلال سنوات مختارة						
أهمية تقريره	مكونات المؤشر	السنة	عدد الدول	الرتبة المتحصل عليها عالميا لكل بلد		
				الجزائر	المغرب	
يعد تقرير التنافسية العالمي أحد أهم النشاطات البحثية التي تركز على البعد الاقتصادي، ويؤشر على الإنتاجية الكلية التي تتمتع بها الدول، حيث أن إنتاجية الموارد الاقتصادية الموجودة لدى البلد تؤثر في نسبة العائد على الاستثمار، إذ يفترض التقرير أن الاقتصاد التي يتمتع بتنافسية عالية يكون قادرا على توليد دخل كلي أعلى لمواطنيه، ذلك أن البلد ذو الاقتصاد الأكثر تنافسية سيكون مرشحا لتدفق الاستثمارات إليه، وعليه ستزداد وتيرة النمو الاقتصادي فيه أكثر مما هي عليه في البلدان الأقل تنافسية. وعليه فإن أهمية مؤشر التنافسية العالمي تكمن في أنه يعطي صورة لأصحاب القرار في الدولة عن مستوى إنتاجية الاقتصاد والإصلاحات الواجب القيام بها لجعله أكثر تنافسية، كما أن مستوى الإنتاجية بدوره يحدد معدلات العائد التي يمكن أن تحققها الاستثمارات الأجنبية في هذا الاقتصاد، وبذلك فهو مؤشر مهم بشأن اتخاذ القرار الاستثماري بالنسبة للشركات الأجنبية.	المؤشر الرئيسي	2013-2012	144	110	70	
		2014-2013	148	100	77	
		2015-2014	144	79	72	
		2016-2015	140	87	72	
		2017-2016	138	87	70	
		2018	140	92	75	
		2019	141	89	75	
	المتطلبات الأساسية	2013-2012	144	89	68	
		2014-2013	148	92	69	
		2015-2014	144	65	57	
		2016-2015	140	82	55	
		2017-2016	138	88	51	
		2018	137	82	57	
		2019	141	غير متوفر	غير متوفر	
	المؤشرات الفرعية	معدلات الكفاءة	2013-2012	144	136	79
			2014-2013	148	133	84
			2015-2014	144	125	78
			2016-2015	140	117	82
			2017-2016	138	110	88
			2018	137	102	85
			2019	141	غير متوفر	غير متوفر
	الإبداع والتطور	2013-2012	144	144	84	
		2014-2013	148	143	100	
		2015-2014	144	133	82	
		2016-2015	140	124	92	
		2017-2016	138	119	86	
		2018	137	118	74	
2019		141	غير متوفر	غير متوفر		

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: دحمان سامية، "أثر مناخ الاستثمار في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي خلال الفترة 2000-2015"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2016، ص 240.

And: The World Economic Forum (WEF), "The global competitiveness Report", Geneva, Switzerland, for 2012-2013 (p p 14 and 15), 2013-2014 (p 17), 2014-2015 (p p 14 and 15), 2015-2016 (p 9), 2016-2017 (p 45), 2018 (p 13), 2019 (p 15).

ورغم التحسن التي سجلته الجزائر في كل المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر التنافسية العالمي خلال عام 2019، إلا أن ما تحقق على أرض الواقع لا يعكس الإمكانيات والفرص الحقيقية التي تتمتع بها الجزائر والتي يجب أن تستغل أكثر:

الجدول رقم (III-30): ترتيب الجزائر والمغرب وفق مكونات مؤشر التنافسية العالمي خلال عامي 2018 و 2019					
فرق الأداء	المرتبة والنقاط حسب تقرير عام 2019		المرتبة والنقاط حسب تقرير عام 2018		مكونات المؤشر
	النقاط (0-100)	المرتبة (1-140)	النقاط (0-100)	المرتبة (1-140)	
↑ 9	45.5	111	44.4	120	المؤسسات
↑ 6	63.8	82	61.2	88	البنية التحتية
↑ 7	52.7	76	47.2	83	تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
↑ 9	71.2	102	68.5	111	استقرار الاقتصاد الكلي
↑ 10	82.8	56	81.5	66	الصحة
↑ 3	59.1	85	57.4	88	المهارات
↑ 3	45.8	125	45.4	128	سوق السلع
↑ 3	47.1	131	44.0	134	سوق العمل
↑ 11	50.0	111	47.8	122	النظام المالي
بدون تغيير	66.5	38	66.4	38	حجم السوق
↑ 20	56.2	93	51.3	113	ديناميكية الأعمال
↑ 20	34.4	86	29.9	106	القدرة على الابتكار
↑ 9	60.0	45	56.6	54	المؤسسات
بدون تغيير	72.6	53	71.5	53	البنية التحتية
↓ 4	46.2	97	44.2	93	تكنولوجيا المعلومات والاتصالات
↑ 4	90.0	43	90.0	47	استقرار الاقتصاد الكلي
↓ 4	72.3	91	74.9	87	الصحة
↑ 3	48.6	111	45.2	114	المهارات
↑ 15	56.0	60	55.2	75	سوق السلع
بدون تغيير	51.5	119	50.0	119	سوق العمل
↓ 5	67.5	49	66.3	44	النظام المالي
↑ 1	60.5	52	60.0	53	حجم السوق
↑ 28	59.8	71	53.9	99	ديناميكية الأعمال
↓ 3	35.1	81	34.0	78	القدرة على الابتكار

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على:

The World Economic Forum (WEF), "The global competitiveness Report", Geneva, Switzerland, for the years : 2018 (p p 60 and 61) and (p p 408 and 409), 2019 (p p 51 and 53) and (p p 403 and 405).

من خلال الجدول رقم (III-30)، يتضح بأن تحسن مرتبة الجزائر في مؤشر التنافسية العالمي، هو نتيجة أساسية لتحسن المسجل في المحاور الرئيسية المكونة لهذا المؤشر، في حين أن تراجع مرتبة المغرب كان بفعل تراجع بعض المؤشرات الفرعية وهي الصحة، النظام المالي، القدرة على الابتكار واعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

أولا - المؤسسات:

سجل أداء الجزائر حسب هذا المؤشر تقدما بـ 9 مراكز مقارنة بترتيبها في تقرير عام 2018، والذي كان عند المرتبة 120، ويعود ذلك إلى تحسن أغلب المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر المؤسسات، ومن أبرزها مؤشر شفافية الميزانية والتي وصل ترتيب الجزائر فيه في التقرير الخاص بعام 2019 إلى المرتبة 92، أي بتقدم قدره 24 مرتبة عن عام 2018، ومؤشر عبئ التنظيم الحكومي من 86 إلى 71، ومؤشر حماية الملكية الفكرية من 92 إلى 79، ومع ذلك، لا زال يتوجب على الجزائر بذل المزيد من الجهود لتدارك التأخر المسجل في هذا المؤشر خاصة ما تعلق بتحسين أداء القطاع العمومي وحوكمة الشركات وكذا تقديم ضمانات أكبر بالنسبة لحقوق الملكية والشفافية. وكان الوضع مماثلا في المغرب، الذي تحسن ترتيبه في مؤشر المؤسسات بـ 9 مراتب هو الآخر، حيث رتب تقرير التنافسية العالمي لعام 2019 المغرب في المرتبة 45، وهذا بفضل التحسن الذي عرفته المؤشرات الفرعية لكل من شفافية الميزانية بـ 21 مرتبة، مؤشر جودة إدارة الأراضي من 70 إلى 50، ومؤشر الجريمة المنظمة من 35 إلى 16، وهو دلالة على زيادة فعالية النظام المؤسسي في المغرب.

ثانيا - البنية التحتية:

احتلت الجزائر المرتبة 82 حسب هذا المؤشر مسجلة بذلك تقدما طفيفا مقارنة بالمرتبة التي احتلتها في عام 2018، حيث تقدمت بـ 6 مراكز، ويعزى هذا التقدم بشكل رئيسي إلى التحسن الواضح المسجل في مؤشر جودة البنية التحتية للطرق والذي احتلت فيه الجزائر المرتبة 68 في حين كانت في المرتبة 86 وفق تقرير عام 2018، وكذلك مؤشر اتصال خطوط الشحن من 99 إلى 85، حيث يظهر التحسن في جودة اتصال الجزائر بشبكات الشحن العالمية، إلا أن البنية التحتية في الجزائر وخاصة السككية والمينائية منها تتطلب القيام بما هو أفضل لأهميتها البالغة في تسهيل عمليات الاستثمار. أما بالنسبة للمغرب فبقي الوضع على ما هو عليه، حيث حافظ على ترتيبه عند المرتبة 53 عالميا في عام 2019، واستطاع المغرب تحقيق هذه المرتبة بفضل أداء مؤشر اتصال خطوط الشحن، مؤشر كفاءة خدمات الموانئ البحرية، مؤشر جودة البنية التحتية للطرق ومؤشر كفاءة النقل بالسكك الحديدية، حيث تشهد البنية التحتية لقطاع النقل في المغرب تطورا مستمرا وهي إحدى البنيات الأكثر تطورا في إفريقيا.

ثالثا - اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات:

من المؤشرات المستحدثة في تقرير التنافسية العالمي الجديد 4.0، هو مؤشر اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT)، حيث يتبين من تقرير عام 2019، أن الجزائر سجلت تقدما جديدا في هذا المؤشر بـ 7 مراتب عن عام 2018 والذي كانت فيه في المرتبة 83، وتشير هذه النتيجة المحققة إلى القفزة النوعية التي تم تسجيلها في المؤشرات الفرعية التي تم اعتمادها، ففيما يتعلق بمؤشر النطاق العريض المتنقل احتلت الجزائر المرتبة 35 مقابل المرتبة 44 المحققة في عام 2018، وفي مؤشر عدد مستخدمي الانترنت حصلت الجزائر على المرتبة 83 بتقدم 8 مراتب عن عام 2018، أما بالنسبة لمؤشر اشتراك الهاتف المحمول احتلت الجزائر المرتبة 61 مقابل المرتبة 66 عام 2018، وهو ما يعكس الجهود التي تبذلها الجزائر لتطوير مجتمع المعلومات وتوسيع الربط بالانترنت لكل

الساكنة. فيما تراجع ترتيب المغرب في هذا المؤشر إلى المرتبة 97 في عام 2019، بعدما كان عند المرتبة 93 في عام 2018، وكان من أسباب هذا التراجع النتائج المسجلة على مستوى المكونات الرئيسية لهذا المؤشر، فشهد كل من مؤشر اشتراك الهاتف المحمول ومؤشر النطاق العريض المتنقل تراجعاً بـ 6 مراتب لكل منهما ليستقر عند المرتبة 52 و 91 على التوالي، بينما كان التراجع طفيفاً بالنسبة لمؤشر عدد مستخدمي الانترنت والذي احتل فيه المغرب المرتبة 75 مقابل المرتبة 73 المسجلة في عام 2018.

رابعاً - استقرار الاقتصاد الكلي:

عرفت تنافسية الاقتصاد الجزائري تحسناً في هذا المؤشر، فبعدما كانت تحتل المرتبة 111 في عام 2018 تقدمت إلى المرتبة 102 في عام 2019، مسجلة تقدماً بـ 9 مراتب، ويعود السبب إلى تحسن بنية المؤشرات الفرعية على غرار معدل التضخم. وكانت درجة التحسن أقل في المغرب الذي تقدم بـ 4 مراتب ليحقق المرتبة 43 مقابل المرتبة 47 في عام 2018، وهذا بسبب التحسن المسجل في المؤشر الفرعي لديناميكية سداد الديون، ويمثل استقرار وإيجابية مؤشرات الاقتصاد الكلي في المغرب ضماناً حقيقية وحافزاً هاماً للمستثمرين الأجانب.

خامساً - الصحة:

سجلت الجزائر تقدماً معتبراً في مؤشر الصحة فبعدما كانت عند المرتبة 66 في عام 2018، انتقلت إلى المرتبة 56 في عام 2019، أي بتقدم 10 مراتب كاملة. بينما عرف المغرب تراجعاً من المرتبة 87 إلى المرتبة 91، ولعل من أهم أسباب تباين ترتيب الدولتين في هذا المؤشر الفرعي، هو ما سجل على مستوى المؤشر الفرعي لمتوسط العمر المتوقع، أين جاءت الجزائر والمغرب في المرتبة 55 و 90 على التوالي.

سادساً - المهارات:

عرفت الجزائر تقدماً طفيفاً في هذا المؤشر بـ 3 مراتب في عام 2019، حيث حلت في المرتبة 85، وهذا نتيجة تحسن ترتيب المؤشرات الفرعية المكونة له وأهمها مؤشر درجة تدريب الموظفين والذي تقدمت فيه الجزائر بـ 31 مرتبة كاملة وحلت في المرتبة 88 مقابل المرتبة 119 المسجلة في عام 2018، مؤشر مهارات الخريجين 99 في عام 2019 مقابل 118 في عام 2018، ومؤشر سهولة إيجاد العمالة الماهرة 76 في عام 2019 مقابل 94 في عام 2018، وتبرز هذه النتائج سياسة الدولة الرامية إلى الرفع من الأداء الوظيفي، وفي الوقت ذاته محدودية مساهمة النظام التعليمي في الجزائر في إفراز عمالة أكثر تدريباً وكفاءة. وتحسن ترتيب المغرب كذلك في مؤشر المهارات بـ 3 مراتب في عام 2019، بعدما حل في المرتبة 114 في عام 2018، مدفوعاً بتحسن ترتيب بعض مؤشرات الفرعية ولا سيما مؤشر متوسط العمر المتوقع للتلميذ من المرتبة 102 إلى 77، التفكير النقدي في التدريس من 138 إلى 121 وكذا مؤشر المهارات الرقمية للسكان النشطين من 96 إلى 88.

سابعاً - سوق السلع:

جاء ترتيب الجزائر وفق مؤشر سوق السلع لعام 2019 في المرتبة 125، بتحسن طفيف عن عام 2018 أين كانت في المرتبة 128، مدفوعاً بتحسن مؤشره الفرعي الخاص بالتأثيرات المشوهة للضرائب والإعانات على المنافسة في عام 2019 أين جاء في المرتبة 90 مقابل المرتبة 112 المسجلة في عام 2018، وكذلك مؤشره الفرعي الخاص بدرجة الهيمنة على السوق من 55 في عام 2018 إلى 41 في عام 2019، ويعطي هذا الترتيب المتدني لمؤشر سوق السلع في الجزائر صورة عن عدم كفاءة هذه السوق وغياب شروط

المنافسة التامة فيها. فيما عزز المغرب من مكانته العالمية في هذا المؤشر باحتلاله المرتبة 60 في عام 2019، بتقدم قدره 15 مرتبة عن عام 2018، حيث سجلت المؤشرات الفرعية تحسنا لافتا ولا سيما المؤشر الفرعي للتأثيرات المشوهة للضرائب والإعانات على المنافسة باحتلاله المرتبة 20 مقابل 43 في عام 2018، مؤشر تنافسية قطاع الخدمات 46 في عام 2019 مقابل 59 في عام 2018، ما يؤكد على مستوى كفاءة سوق السلع في المغرب، كما عرف المؤشر الفرعي لانتشار الحواجز غير الجمركية أحسن ترتيب له على الإطلاق باحتلاله المرتبة 20 عالميا في عام 2019 بتقدم قدره 56 مرتبة عن عام 2018، ما يبين درجة الانفتاح التجاري التي بلغها الاقتصاد المغربي.

ثامنا - سوق العمل:

شهدت أغلب المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر سوق العمل في الجزائر تحسنا واضحا، فيما كان تراجع المؤشرات الفرعية الأخرى طفيفا، ويعود ذلك أساسا إلى تحسن ترتيب المؤشر الفرعي للأجر والإنتاجية والذي ينظر فيما إذا كان الارتفاع المتواصل في الأجور مبررا بارتفاع إنتاجية العمل، وأيضا المؤشر الفرعي الخاص بإجراءات التوظيف والتوقيف عن العمل، والذي يتم الترتيب فيه على أساس درجة المرونة في اتخاذ هذه القرارات، واحتلت الجزائر في عام 2019 المرتبة 131 من أصل 140 دولة بتقدم طفيف عن عام 2018 والذي جاءت فيه في المرتبة 134، وكان الوضع أفضل بقليل في المغرب، الذي حافظ على المرتبة 119 التي حققها في عام 2018.

تاسعا - النظام المالي:

حققت الجزائر تقدما في مؤشر النظام المالي في عام 2019 باحتلالها المرتبة 111 مقابل المرتبة 122 التي كانت عليها في عام 2018، حيث ساهمت النتائج المحققة في بعض المؤشرات الفرعية في الوصول إلى هذه المرتبة، ومن أهمها، المؤشر الفرعي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي احتلت فيه الجزائر المرتبة 81 مقابل المرتبة 98 المسجلة في عام 2018، وكذا مؤشر توفر رأس المال الاستثماري الذي حققت فيه المرتبة 49 مقابل المرتبة 62 المسجلة في عام 2018، ولكن ما يعاب على الجزائر هو لجوئها إلى التمويل غير التقليدي شديد المخاطر لتوفير هذه التمويلات في ظل تراجع الحاد للمداخيل الرئيسية للدولة وشلل سوقها المالي، وعلى هذا الأساس فالنظام المالي في الجزائر مازال يعاني التخلف. أما بالنسبة للمغرب، فعرف تراجعا بـ 5 مراتب عن عام 2018، حيث احتل المرتبة 49 وفق هذا المؤشر، ويعود السبب في ذلك إلى تراجع ترتيب أغلب المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر النظام المالي، كمؤشر رأس المال التنظيمي (كفاءة رأس المال) من 106 إلى 121، مؤشر سلامة البنوك من 23 إلى 30، مؤشرات القروض المحلية للقطاع الخاص، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفر رأس المال الاستثماري بـ 5 مراتب لكل مؤشر، إلا أن المرتبة المتقدمة التي يحتلها المغرب في هذا المؤشر العام، تؤكد التطور الذي يعرفه النظام المالي المغربي وقدرات السوق المالية المغربية في تمويل الاقتصاد.

عاشرا - حجم السوق:

تميز هذا المؤشر في عام 2019 بثبات واستقرار تصنيفه بالنسبة للجزائر عند المرتبة 38 وبتحسنه بمرتبة واحدة بالنسبة للمغرب ببلوغه المرتبة 52، فعدم تراجع ترتيب الجزائر وبقائها في مرتبة متقدمة وفق هذا المؤشر يعتبر حافزا مهما للاستثمارات الأجنبية الباحثة عن الأسواق، أما تحسن ترتيب المغرب فيأتي بعد انفتاحه على الكثير من الدول من خلال اتفاقيات التجارة الحرة الموقعة.

حادي عشر - ديناميكية الأعمال:

ينقسم هذا المؤشر إلى مجموعتين من المؤشرات الفرعية، مجموعة المؤشرات الفرعية المتعلقة بالمتطلبات الإدارية ومجموعة المؤشرات الفرعية المتعلقة بثقافة المقاولاتية، إذ وعلى الرغم من التراجع الطفيف الذي عرفته المؤشرات الفرعية للمجموعة الأولى فإن ما حققته المؤشرات الفرعية للمجموعة الثانية يعتبر الأكبر على الإطلاق، حيث تقدمت الجزائر في المؤشر الفرعي لنمو الشركات المبتكرة بـ 33 مرتبة عن عام 2018 لتحتل المرتبة 93 في عام 2019، واحتلت المرتبة 91 عالميا في مؤشر الشركات التي تتبنى الأفكار التخريبية في عام 2019، بتقدم عن عام 2018 قدره 38 مرتبة، ويقصد بالأفكار التخريبية الأفكار والتقنيات الجديدة والمبتكرة والتي تخرب الأسواق القديمة وتنشأ بدلها أسواقا وعملاء جدد، وبفضل هذه النتائج المحققة جاءت الجزائر في المرتبة 93 وفق المؤشر العام لديناميكية الأعمال في عام 2019 متقدمة بـ 20 مرتبة عن عام 2018، وهو ما يؤكد التطور اللافت في مستويات الإبداع والابتكار على مستوى المؤسسات الاقتصادية في الجزائر وترسيخ أكثر لثقافة المقاولاتية. على العكس بالنسبة للمغرب الذي عرف في عام 2019 تحسنا في المؤشرات الفرعية للمجموعة الأولى في مقابل تراجع طفيف في مؤشرات المجموعة الثانية، حيث تقدم المغرب في المؤشر الفرعي للإطار التنظيمي للإعسار بـ 84 مرتبة عن عام 2018 ليحتل المرتبة 26 في عام 2019، وينظر هذا المؤشر في مدى مرونة قوانين الإفلاس المعمول بها لإغلاق الأعمال من حيث الوقت والتكلفة واسترداد الديون وغيرها، كما حقق المغرب المرتبة 52 في مؤشر تكلفة بداية الأعمال في عام 2019 مقابل المرتبة 76 في عام 2018، وبهذا تقدم المؤشر العام لديناميكية الأعمال في المغرب بـ 28 مرتبة كاملة وهي الأكبر من بين كل المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر التنافسية العالمي لعام 2019، وتعتبر هذه المؤشرات جد مهمة في معرفة مدى سهولة الأعمال في أي اقتصاد، وإدراكا منه لهذه الأهمية، تركزت جهود المغرب في السنوات الأخيرة على تسهيل وتبسيط أكثر لإجراءات ممارسة الأعمال، وهو ما أكدته العديد من التقارير المختصة.

ثاني عشر - القدرة على الابتكار:

على غرار المؤشر السابق حققت الجزائر في هذا المؤشر تقدما بـ 20 مرتبة في عام 2019، والذي احتلت فيه المرتبة 86 مقابل المرتبة 106 المحققة في عام 2018، وكان ذلك انعكاسا لتحسن ترتيبها في المؤشرات الفرعية وخاصة مؤشر نفقات البحث والتطوير الذي حلت فيه في المرتبة 59 في عام 2019 مقابل المرتبة 98 في عام 2018، مؤشر وضعية تطور المجموعات العنقودية (*Cluster*) المرتبة 61 في عام 2019 مقابل المرتبة 98 في عام 2018 ومؤشر المشتري المتطور في المرتبة 55 في عام 2019 مقابل المرتبة 92 في عام 2018، وهو المؤشر الذي يعنى بمدى تطور تقييم المشتري لمكاسب ومزايا مشترياته والدراية الكاملة بأسواقها. بما فيها السوق الإلكتروني، وتؤكد معطيات هذا المؤشر تطور مستويات الابتكار والإبداع على مستوى الجامعات ومراكز البحث العلمي، ولكن غياب شراكة حقيقية في الجزائر بين القطاعات المعنية بالتعليم والتكوين من جهة والقطاع الإنتاجي من جهة ثانية لا يزال يعيق تقييم وتجسيد مخرجات هذه القطاعات. بينما تراجع ترتيب المغرب وفق هذا المؤشر 3 مراتب في عام 2019، والذي احتل فيه المرتبة 81 مقابل المرتبة 78 التي حققها قبل عام واحد، ويمكن تفسير هذا التراجع بتراجع بعض المؤشرات الفرعية المكونة له ومن بينها مؤشر وضعية تطور المجموعات العنقودية (74-88)، مؤشر تعاون أصحاب المصالح المتعددة (102-109)، مؤشر نوعية مؤسسات البحث (50-53) ومؤشر الاختراعات الدولية المشتركة (90-92).

من خلال استعراض ترتيب الجزائر والمغرب في مختلف المؤشرات الفرعية المكونة لمؤشر التنافسية العالمي لعام 2019، يتبين أن وضع المغرب أفضل من الجزائر خاصة في المؤشرات المرتبطة بالمؤسسات، البنية التحتية، استقرار الاقتصاد الكلي، النظام المالي وديناميكية الأعمال، وهي المؤشرات التي ساهمت كذلك في حفاظ المغرب على مرتبته في تصنيف التنافسية الإجمالي، في حين أن نجاح الجزائر في تحقيق تفوق في بعض المؤشرات، كمؤشر اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، مؤشرات الصحة والمهارات ومؤشر حجم السوق، لم يشفع لها لتحقيق مراتب متقدمة في الترتيب العام للمؤشر، وعليه فإنه يتعين على الجزائر العمل الجاد على تحسين وضعها ضمن بعض المؤشرات المهمة إذا ما أرادت تعزيز تنافسية اقتصادها وجعله وجهة محبذة للاستثمارات الأجنبية.

الفرع الثالث: مؤشر سهولة أداء الأعمال.

من أهم المؤشرات الدالة على مناخ الاستثمار السائد بالدول المضيفة، نجد مؤشر سهولة أداء الأعمال، حيث يظهر الجدول الموالي ترتيب كل من الجزائر والمغرب ضمن هذا المؤشر وهذا خلال سنوات مختارة:

الجدول رقم (III - 31): وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر سهولة أداء الأعمال خلال سنوات مختارة			
الرتبة المتحصل عليها عالميا لكل بلد	عدد الدول	السنة	أهمية تقريره
102	128	155	2005
129	130	181	2008
128	132	181	2009
114	136	183	2011
94	148	183	2012
87	153	189	2014
71	154	189	2015
75	163	189	2016
68	156	190	2017
69	166	190	2018
60	157	190	2019

يقاس مؤشر سهولة أداء الأعمال مدى تأثير القوانين والإجراءات الحكومية على الأوضاع الاقتصادية للدولة مع التركيز على المشروعات، إذ يتتبع الإجراءات التي تواكب جميع مراحل حياة المشروع، كما يبرز الجهود المبذولة من طرف الدول في سبيل إصلاح مناخ الأعمال لديها، وتكمن أهمية المؤشر في كونه يقدم مقارنة بين أفضل الأماكن في العالم لممارسة الأعمال وهي التوصيات التي تمثل أهمية بالغة بالنسبة لحركة الرساميل الدولية في صورتها المباشرة.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واثمان الصادرات، "نشرة ضمان الاستثمار"، العدد الفصلي الثالث، الكويت، 2006، ص 12.

And : The World Bank, "Doing Business", Washington, USA, for 2008-2009 (p 6), 2011 (p 4), 2012 (p 6), 2014 (p 3), 2015 (p 4), 2016 (p 5), 2017 (p 7), 2018 (p 4), 2019 (p 5).

استنادا إلى تقرير أداء الأعمال الصادر عن مجموعة البنك الدولي لعام 2019، صنف مناخ الأعمال في الجزائر في المرتبة 157 من أصل 190 دولة شملها التقرير، حيث تقدمت الجزائر 9 مراتب عن عام 2018 بعد حصولها على 49.65 درجة، وأشار التقرير بأن الجزائر حسنت من جوانب تسهيل عملية الحصول على الكهرباء من خلال تبسيط الإجراءات الإدارية ومنح تراخيص بيع جديدة خاصة بالخطوط الكهربائية الجاهزة، وأيضا جعل الاستيراد أسهل من خلال تنفيذ عمليات تفتيش ومراقبة مشتركة بين الأجهزة

المختصة وهذا فيما يخص التجارة عبر الحدود، إلا أنه ورغم هذا التحسن لا يزال الترتيب المتأخر للجزائر يعبر عن الصعوبة والتعقيد التي تميز بيئة الأعمال فيها، وأما تشكل وجهة جد صعبة للمستثمرين الأجانب، وهو ما أكدته التقرير الجديد لأداء الأعمال لعام 2020 والذي استقرت فيه الجزائر عند المرتبة 157 عالميا.

على النقيض بالنسبة للمغرب، والذي أشار تقرير أداء الأعمال لعام 2019 بأنه تحسن 9 مراتب هو الآخر لينتقل من المرتبة 69 المحققة في عام 2018 إلى المرتبة 60، وهذا بفضل 71.02 درجة المتحصل عليها، حيث يبدو بأن المغرب تمكن من التخفيف الجزئي للإجراءات الإدارية وبعض التكاليف المرتبطة بالاستثمار، فتم إلغاء رسوم التسجيل الخاصة بعملية بدء المشروع، كما سهل المغرب عملية تسجيل ملكية الأصل العقاري من خلال زيادة شفافية السجل العقاري وتبسيط الإجراءات الإدارية، أما فيما يخص التجارة عبر الحدود، فتم تطبيق نظام التخليص الجمركي غير الورقي بالنسبة لعمليات التصدير والاستيراد، وكذا زيادة تحسين البنية التحتية في ميناء "طنجة المتوسط". ومن أجل تسوية حالات الإعسار (الإفلاس) المترتبة على غلق وتصفية المشاريع الاستثمارية، عمد المغرب إلى اتخاذ مجموعة من الإجراءات أهمها، تسهيل بدء الإجراءات، تشجيع استمرار أعمال المدينين أثناء إجراءات الإعسار، جعل إجراءات الإعسار أكثر سهولة بالنسبة للدائنين وتمكينهم من مشاركة أكبر في هذه الإجراءات.

ويعتبر المغرب واحدا من أفضل الحالات التي تحسن مؤشرها العام لسهولة أداء الأعمال على المستوى العالمي، وخاصة بعد التصنيف الأخير لعام 2020، والذي تقدم فيه المغرب 7 مراتب جديدة باحتلاله المرتبة 53 عالميا، جعلته يقترب أكثر من دائرة الاقتصاديات 50 الأوائل عالميا في مجال تحسين مناخ الأعمال. إن الحصول على هذه المراتب المتقدمة وفق هذا المؤشر يشير إلى حجم الجهود المبذولة من طرف المغرب لتحسين جودة ممارسة الأعمال، وهو ما أفضى إلى تحقيق وضع أفضل وإجراءات إدارية أبسط بالنسبة للمستثمرين والشركات، وحماية أقوى لحقوق الملكية، وهو ما ينتظر أن تكون نتائجه وآثاره إيجابية على النمو الاقتصادي في المغرب. والجدول الموالي يبين وضعية الجزائر والمغرب ضمن المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة أداء الأعمال خلال 2015-2019:

الجدول رقم (III-32): وضع الجزائر والمغرب ضمن المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة أداء الأعمال للفترة 2015-2019					
2019	2018	2017	2016	2015	السنوات
157	166	156	163	154	الترتيب في المؤشر الإجمالي لسهولة أداء الأعمال
150	145	142	145	141	بدء المشروع
129	146	77	122	127	استخراج تراخيص البناء
106	120	118	130	147	الحصول على الكهرباء
165	163	162	163	157	تسجيل ملكية الأصل العقاري
178	177	175	174	171	الحصول على الائتمان
168	170	173	174	132	حماية صغار المستثمرين
156	157	155	169	176	تسديد الضرائب
173	181	178	176	131	التجارة عبر الحدود
112	103	102	106	120	تنفيذ العقود
76	71	74	73	97	غلق وتصفية المشروع

.../...

60	69	68	75	71	الترتيب في المؤشر الإجمالي لسهولة أداء الأعمال
34	35	40	43	54	بدء المشروع
18	17	18	29	54	استخراج تراخيص البناء
59	72	57	55	91	الحصول على الكهرباء
68	86	87	76	115	تسجيل ملكية الأصل العقاري
112	105	101	109	104	الحصول على الائتمان
64	62	87	105	122	حماية صغار المستثمرين
25	25	41	62	66	تسديد الضرائب
62	65	63	102	31	التجارة عبر الحدود
68	57	57	59	81	تنفيذ العقود
71	134	131	130	113	غلق وتصفية المشروع

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على:

The World Bank Group, "Doing Business Report", Washington, USA, for the years : 2015 (pp 168-205), 2016 (pp 184-221), 2017 (pp 189-226), 2018 (pp 143-180), 2019 (pp 153-190).

يتبين من خلال قراءة البيانات الواردة في الجدول رقم (III-32)، بأن ترتيب الجزائر والمغرب قد شهد تحسنا في بعض المؤشرات الفرعية وتراجعا في مؤشرات فرعية أخرى، إلا أن الترتيب العام لهذه المؤشرات بالنسبة للمغرب كان ولا زال أفضل بكثير عن ما هو عليه الوضع بالنسبة للجزائر، وهذا بفضل قلة الإجراءات الإدارية وتبسيطها وانخفاض تكلفتها في المغرب عنها في الجزائر، وحسب مؤشر سهول أداء الأعمال لعام 2019 فإن:

أولا - بدء المشروع: بدء مشروع استثماري في الجزائر يحتاج إلى 12 إجراء وهو الأعلى عربيا (لبنان 8 إجراءات وموريتانيا 4 إجراءات) ومدة 17 يوما ونصف وتكلفة تمثل 11.8% من متوسط الدخل الفردي، في حين لا يتجاوز في المغرب 4 إجراءات وفي مدة 9 أيام وتكلفة 3.7% من متوسط الدخل الفردي.

ثانيا - استخراج تراخيص البناء: استخراج تراخيص البناء في الجزائر يحتاج 19 إجراء يفارق إجراء واحد عن قطاع غزة الفلسطيني بـ 20 إجراء، وفي مدة 136 يوما وتكلفة 7.8% من متوسط الدخل الفردي، بينما يتطلب الأمر في المغرب 13 إجراء وفي مدة 88 يوما وتكلفة 3.4% من متوسط الدخل الفردي.

ثالثا - الحصول على الكهرباء: الحصول على الكهرباء في الجزائر يستلزم 5 إجراءات وفي مدة 93 يوما وتكلفة 1478% من متوسط الدخل الفردي، وإن كان عدد الإجراءات هو نفسه بالنسبة للمغرب فإن مدة وتكلفة الحصول على الكهرباء هي أقل حيث لا تتجاوز 44 يوما وتكلفة 1417% من متوسط الدخل الفردي.

رابعا - تسجيل ملكية الأصل العقاري: تسجيل ملكية الأصل العقاري في الجزائر تتطلب 10 إجراءات وهي الأكثر عربيا (5 إجراءات بالنسبة للعراق و 4 بالنسبة لتونس) وفي مدة 55 يوما وتكلفة 7.1% من قيمة العقار، في حين أن عملية التسجيل في المغرب تتم من خلال 6 إجراءات وفي مدة 20 يوما ونصف وتكلفة قدرها 6.4% من قيمة العقار.

خامسا - الحصول على الائتمان: ضلت الجزائر في مراتب متأخرة عالميا وفق هذا المؤشر وتراجعت مرتبة واحدة عن عام 2018 حيث جاءت في المرتبة 178، وهذا بسبب ضعف المؤشرات الجزئية المكونة له كمؤشر قوة الحقوق القانونية (2 نقطة من 12) ومؤشر عمق المعلومات الائتمانية (0 نقطة من 8)، مما يؤكد صعوبة الحصول على التمويل الاستثماري ومحدوديته، ولكن الوضع كان أفضل في المغرب بالرغم من الصعوبات التي تواجه المستثمرين في الحصول على الائتمان، حيث حل في المرتبة 112 متأخرا بـ 7 مراتب كاملة عن عام 2018، وهذا نتيجة تراجع مؤشر قوة الحقوق القانونية (2 نقطة من 12)، في حين سجل مؤشر عمق المعلومات الائتمانية (7 نقطة من 8)، وهذا يعد دلالة على تحسن القواعد والممارسات المتعلقة بإمكانية الوصول إلى المعلومات الائتمانية في المغرب.

سادسا - حماية صغار المستثمرين: حلت الجزائر وفق مؤشر حماية صغار المستثمرين في المرتبة 168 عالميا، وهي دلالة عن المخاطر التي يمكن أن يواجهها المستثمرون الأجانب بسبب تغييب ضمانات الحوكمة وشفافية التسيير، والمؤشرات الجزئية تؤكد ذلك، كمؤشر سهولة قيام المساهمين برفع الدعاوى (5 نقاط من 10) ومؤشر حقوق المساهمين (3 نقاط من 10)، واحتل المغرب المرتبة 64 في ترتيب هذا المؤشر، كدليل على تزايد إجراءات الحماية والضمانات الممنوحة للمستثمرين الأجانب، وهو ما تؤكد المؤشرات الجزئية كمؤشر نطاق الإفصاح (9 نقاط من 10)، مؤشر سهولة قيام المساهمين برفع الدعاوى (7 نقاط من 10) ومؤشر حقوق المساهمين (6 نقاط من 10).

سابعا - تسديد الضرائب: يبلغ عدد الضرائب الملزمة الدفع في الجزائر 27 ضريبة، وإجمالي الوقت المستغرق للتعامل مع السلطات الضريبية 265 ساعة في السنة، كما يبلغ إجمالي الضريبة كنسبة من إجمالي الربح 66% وهي أعلى بكثير من المعدلات المسجلة في المغرب، حيث أن عدد الضرائب هو 6 وإجمالي الوقت المستغرق للتعامل مع السلطات الضريبية هو 155 يوما في السنة مع إجمالي الضريبة كنسبة من إجمالي الربح تقدر بـ 49.8%، وقد سهلت السلطات المغربية طرق دفع الضرائب عن طريق تعزيز إمكانية تقديم الإقرارات الضريبية وسداد الضرائب على أرباح الشركات والضريبة على القيمة المضافة من خلال شبكة الانترنت. (بلخباط، 2015، الصفحات 181-182)

ثامنا - التجارة عبر الحدود: يستغرق استكمال المتطلبات الوثائقية لملف عملية التصدير في الجزائر مدة 229 ساعة وبتكلفة قدرها 967 دولار أمريكي، ومن ناحية أخرى فإن تحضير المتطلبات الوثائقية لإتمام ملف عملية الاستيراد يستغرق 306 ساعة وبتكلفة قدرها 809 دولار أمريكي، وبالمقارنة مع المغرب يتبين بأن استكمال المتطلبات الوثائقية لعمليات التصدير يستغرق مدة 37 ساعة وبتكلفة 263 دولار أمريكي، أما عمليات الاستيراد فتحتاج وقتا يقدر بـ 91 ساعة لتحضير المتطلبات الوثائقية وبتكلفة قدرها 344 دولار أمريكي، وهو ما يعني بأن إجراءات عمليات التجارة الخارجية في المغرب غير معقدة ومنخفضة التكلفة.

تاسعا - تنفيذ العقود: يتطلب تسوية نزاع تجاري في المحاكم الجزائرية 630 يوما، في حين بلغ المؤشر الجزئي لنوعية الإجراءات القضائية (5.5 نقطة من 18)، بينما يتطلب تسوية نزاع تجاري في المحاكم المغربية 510 يوما، كما بلغ المغرب النقطة 8 في المؤشر الجزئي لنوعية الإجراءات القضائية، وهي دلالة على أن التكلفة الوقتية والممارسات القضائية في المغرب كانت أفضل مقارنة بالجزائر.

عاشرا - غلق وتصفية المشروع: جاء ترتيب الجزائر في هذا المؤشر الأفضل من بين المؤشرات العشرة المكونة لمؤشر سهولة أداء الأعمال، فغلق وتصفية المشروع يتطلب 1.3 سنوات وهي فترة مقبولة جدا وبتكلفة 7% كنسبة من قيمة موجودات الشركة المفلسة

مع معدل استرداد ديون بلغ 50.8 سنتا عن كل دولار، وتأخذ حالات الغلق وتصفية المشروع في المغرب 3.5 سنوات وهي فترة طويلة نسبيا وتكلفة 18% كنسبة من قيمة موجودات الشركة المفلسة مع إمكانية استرداد الدين بمعدل 28.5 سنتا عن كل دولار. ما يمكن أن نلاحظه إجمالاً، أن بيئة الأعمال في الجزائر لم تسجل تحسناً ملحوظاً، وهذا بشهادة البيانات السابقة، ولكن تبقى بعض المؤشرات الفرعية تسجل مستويات مقبولة عالمياً كمؤشر الحصول على الكهرباء ومؤشر غلق وتصفية المشروع. من جانب آخر فإن ما حققه المغرب من مكاسب هامة في مؤشر سهولة أداء الأعمال، كان بفضل اتخاذ مجموعة من الإجراءات والتدابير والإصلاحات التي مست أساساً تعزيز حماية صغار المستثمرين، تبسيط عملية تسليم رخص البناء وتسجيل ملكية الأصل العقاري، تيسير عملية الربط الكهربائي للمشاريع، تسهيل تنفيذ العقود لدى المحاكم وتخفيض نسبة الضريبة على الشركات، وهو ما يمكن من تعزيز مكانة المغرب كبلد جاذب للاستثمار الأجنبي المباشر ورائد في المنطقة في مجال تحفيز الاستثمار، ومع ذلك، فإن هذه النتائج وهذه المكانة العالمية لا يمكن أن تحجب الرؤيا عن بعض السلبيات التي شابت بيئة الأعمال في المغرب، والتي رصدتها مؤشر سهولة أداء الأعمال كصعوبة الحصول على التمويل ومدة وتكلفة غلق وتصفية المشروع الاستثماري.

الفرع الرابع: وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر الشفافية.

قامت منظمة الشفافية العالمية بإدخال تعديلات على مؤشرها في عام 2012، حيث تم اعتماد منهجية جديدة بمقياس تدرج من: 0 إلى 100 نقطة، بدلا من السلم القديم الذي كان بين: 0 و 10 نقاط، وحسب التقرير السنوي لمنظمة الشفافية العالمية لعام 2019، صنفت الجزائر في المرتبة 106 من بين 198 دولة من حيث انتشار الفساد، حيث حصلت على 35 نقطة من مجموع مائة نقطة، بتراجع طفيف مقارنة بعام 2018 أين صنفت في المرتبة 105، وظلت الجزائر ضمن فئة "الأكثر فساداً" وهي الدول التي تقل فيها مستويات الشفافية، إذ يعد استفحال ظاهرة الرشوة في الجزائر مقارنة بالدول الأخرى من أهم الأسباب التي حالت دون تحسن وضعها ضمن هذا المؤشر:

الجدول رقم (III - 33): وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر الشفافية خلال سنوات مختارة				
الرتبة المتحصل عليها عالمياً لكل بلد	عدد الدول	السنة	أهمية تقريره	
				المغرب
78	97	159	2004	يعتبر مؤشر الشفافية ذا أهمية بالغة إذ يعطي صورة عن الوضع الداخلي للدولة من خلال الكشف عن مستوى الفساد داخل النظام السياسي للدولة ومجال الأعمال والمجتمع المدني والحياة اليومية للمواطن، وهو عامل مهم بالنسبة لاتخاذ القرار الاستثماري من عدمه.
80	92	180	2008	
88	105	176	2012	
80	100	175	2014	
81	112	180	2017	
73	105	180	2018	
80	106	198	2019	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: دهماني سامية، "أثر مناخ الاستثمار في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي خلال الفترة 2000-2015"، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2016، ص 240.

And : Transparency International, "Corruption Perceptions Index", on the link : <https://www.transparency.org/en/cpi/2019/results/mar>, view date : 14/12/2020, At : 14 :00.

وعرفت الجزائر خلال فترة حكم الرئيس عبد العزيز بوتفليقة منذ عام 1999، انتشار الصفقات المشبوهة والفساد السياسي والذي حول الجزائر إلى فضاء مفتوح لتغول لوبيات معروفة، ومما زاد الطين بلة هو ما حدث في عام 2000 من تجميد المرصد الوطني من أجل الوقاية ومحاربة الفساد، وهي المؤشرات التي أكدت انعدام الإرادة السياسية في الجزائر لمحاربة ظاهرة الفساد والرشوة، وكان من نتائج ذلك انتشار النهب الواسع للمال العام، والذي تم اكتشافه لاحقا من خلال الفصائح المالية الضخمة التي ظهرت للعيان ومن أمثلتها قضية الخليفة، مشروع الطريق السيار شرق - غرب ونشاط تركيب السيارات وغيرها من صفقات المشاريع العمومية والتي لا تزال قيد التحقيق من قبل المصالح الأمنية الجزائرية، وعموما فإن تواجد الجزائر ضمن فئة الدول الأكثر فسادا في العالم من المؤشرات التي تضعف الموقف الجزائري في حالة التفاوض التعاقدية مع الشركات الأجنبية، والتي تعتبر هذه الظاهرة غير أخلاقية وتعيق إقامة المشاريع الاستثمارية الأجنبية، بسبب التكاليف الإضافية غير القانونية التي سوف تتحملها هذه الشركات.

بينما في المغرب، وعلى الرغم من تواجده ضمن فئة الدول الأكثر فسادا خلال الفترة من 2012 وحتى 2016، إلا أن عام 2017 عرف تحسنا بوصوله إلى عتبة 40 نقطة من أصل 100 نقطة، وهو ما مكّنه من الخروج من الفئة الحمراء لمؤشر الشفافية، واستمر هذا التحسن إلى غاية عام 2019، أين جاء المغرب في المرتبة 80 عالميا بمجموع نقاط بلغ 41 نقطة، حيث سمحت هذه النتائج للمغرب من احتلال المرتبة الثانية مغاربيا خلف تونس والثامنة عربيا، ويأتي هذا التحسن بعد عدد من الإجراءات والخطوات التي قام بها المغرب والتي تتم عن إرادة سياسية حقيقية، أهمها إصدار قانون الحصول على المعلومات القانونية، والذي مكن المغرب من الانضمام إلى الشراكة الحكومية المفتوحة (OGP)، التي تتشكل من الحكومات ومنظمات المجتمع المدني المترمة بمكافحة الفساد. ورغم ما تحقق من تقدم، إلا أنه لا يزال على المغرب مضاعفة الجهود لمحاربة ظاهرة الفساد التي لا تخدم مسعى التنمية الاقتصادية التي يصبو إليها.

الفرع الخامس: وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر التنمية البشرية.

باستقراء الأرقام الواردة في الجدول رقم (III - 34)، يتبين بأن الجزائر حققت تطورا هاما في مؤشر التنمية البشرية منذ عام 2011، إذ ارتقت من تنمية بشرية متوسطة إلى مجموعة الدول ذات التنمية البشرية المرتفعة، وهذا إلى غاية عام 2019، ويرجع ذلك إلى تحسن المؤشرات الفرعية المكونة لهذا المؤشر، حيث عرف عام 2018 ارتفاع متوسط العمر المتوقع عند الولادة إلى 76.3 سنة وانخفاض معدل الأمية لدى الكبار إلى 9.44%. (APS, 2020).

إلا أن عام 2019 شهد تراجع ترتيب الجزائر إلى المرتبة 91 عالميا مع بقائها ضمن مستويات التنمية البشرية المرتفعة، ولعل من أهم أسباب هذا التراجع هو استمرار انخفاض مداخيل الدولة المتأتية أساسا من الصادرات النفطية، وهو ما أثر على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي والذي بلغ 3973.96 دولار مقابل 4153.73 دولار في عام 2018. (البنك الدولي، 2020)، إلى جانب المساهمة المتواضعة في النمو من قبل قطاعات الخدمات، الزراعة والأشغال العمومية، والتي أدى تراجعها إلى فقدان العديد من الوظائف بشكل مؤقت أو دائم.

الجدول رقم (III - 34): وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر التنمية البشرية خلال سنوات مختارة				
الرتبة المتحصل عليها عالميا لكل بلد		عدد الدول	السنة	أهمية تقريره
المغرب	الجزائر			
126	107	175	2003	تكمن أهمية مؤشر التنمية البشرية في أنه يحدد مستوى الرفاهية لدى مواطني الدول، إذ يرصد المؤشر مستويات الصحة والتغذية والدخل والتعليم ومشاركة المرأة في الحياة السياسية وغيرها من المؤشرات التي تعتبر كذلك من اهتمامات المستثمرين الأجانب.
124	103	177	2005	
126	104	177	2008-2007	
130	96	187	2011	
129	93	187	2014	
123	85	189	2017	
121	82	189	2018	
121	91	189	2019	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "تقرير التنمية البشرية"، للأعوام: 2003 (ص 297)، 2005 (ص 241 و 242)، 2008-2007 (ص 258 و 259)، 2011 (ص 136 و 137)، 2014 (ص 163 و 164)، 2018 (ص 45 و 46)، 2019 (ص 23).

And : <http://hdr.undp.org/en/content/latest-human-development-index-ranking>, view date : 21/12/2020, At : 23 :49.

كما يتبين من الجدول كذلك أن وضع المغرب في مؤشر التنمية البشرية شهد فترات تحسن وفترات تراجع، ولكنه ظل دائما ضمن الدول ذات التنمية البشرية المتوسطة، وقد تحصل المغرب على أحسن تصنيف له خلال سنتي 2018 و 2019، أين حافظ على المرتبة 121 عالميا، وبالرغم من ارتفاع متوسط العمر المتوقع عند الولادة إلى 76.7 سنة في عام 2019، إلا أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لازال ضعيفا حيث بلغ 3204.10 دولار في عام 2019. (البنك الدولي، 2020)

فيما لا تزال مستويات الأمية مرتفعة جدا في المغرب، والتي قدرت بأكثر من 30% حسب المندوبية السامية لتخطيط.

الفرع السادس: وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر جاهزية البنية الرقمية.

عرفت الجزائر والمغرب تحسنا واضحا في ترتيبهما العالمي لمؤشر جاهزية البنية الرقمية خاصة خلال عام 2015، وحسب التقرير السنوي لتقنية المعلومات لعام 2016 والذي حمل شعار "الابتكار في الاقتصاد الرقمي" تقدمت الجزائر 3 مراكز عن عام 2015 وجاءت في المرتبة 117، فيما حافظ المغرب على مركزه 78 عالميا، ويظهر الفارق جليا بين الدولتين وفق هذا المؤشر.

فبالنسبة للجزائر مثلا، لم يرخص بممارسة نشاط التجارة الإلكترونية إلا في شهر ديسمبر من عام 2019، في الوقت الذي شهد النشاط النقدي في المغرب خلال الثلاثي الأول من عام 2019، عمليات تحويل إجمالية بلغت 97.2 مليون عملية، بقيمة إجمالية قدرها 80.7 مليار درهم، وهو ما يؤكد مستوى التطور الذي وصلت إليه عمليات الدفع الإلكتروني في المغرب. (Mseffer, 2019)

والجدول رقم (III - 35) يبين وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر جاهزية البنية الرقمية خلال سنوات مختارة:

الجدول رقم (III-35): وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر جاهزية البنية الرقمية خلال سنوات مختارة			
أهمية تقريره	السنة	عدد الدول	الرتبة المتحصل عليها عالميا لكل بلد
يسلط مؤشر جاهزية البنية الرقمية الضوء على مدى استفادة الدول من التقنيات الرقمية لتحفيز النمو والازدهار الاقتصادي والحياة الكريمة للمواطن، ومدى تأثير تكنولوجيا المعلومات على تنافسية هذا الاقتصاد.	2004	104	80
	2005	115	87
	2011-2010	138	117
	2014	148	129
	2015	143	120
	2016	139	117

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، "تقرير التنمية البشرية"، للأعوام: 2003 (ص 297)، 2005 (ص 241 و 242)، 2007-2008 (ص 258 و 259)، 2011 (ص 136 و 137)، 2014 (ص 163 و 164)، 2018 (ص 45 و 46)، 2019 (ص 23).

And : The World Economic Forum (WEF), "The Global Information Technology Report (GITR)", Geneva, Switzerland, for 2010-2011 (p 20), 2014 (p 23), 2015 (p 8), 2016 (p 16).

And : Transparency International, "Corruption Perceptions Index", on the link : <https://www.transparency.org/en/cpi/2019/results/mar>, view date : 14/12/2020, At : 14 :00.

رغم ما تحقق في الدولتين حتى الآن وفق هذا المؤشر، إلا أنهما مازالتا تتخبطان في فجوة رقمية، خاصة إذا ما تمت مقارنته بما تحقق من طرف دول مجلس التعاون الخليجي مثلا، وعلى رأسها الإمارات العربية المتحدة، قطر، البحرين والمملكة العربية السعودية.

المطلب الثاني: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب وفق مؤشرات تقويم المخاطر القطرية.

نستعرض في هذا المطلب تصنيف كل من الجزائر والمغرب ضمن بعض مؤشرات تقويم المخاطر القطرية، والتي تمكنا من الحصول على بياناتها خلال فترات مختلفة.

الفرع الأول: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب حسب مؤشر الكوفاس (Coface) للمخاطر القطرية.

فيما يخص مؤشر "كوفاس" للمخاطر القطرية الذي يصدر عن الشركة الفرنسية للتأمين ضد مخاطر عدم التسديد المتعلقة بالتجارة الخارجية، ومن خلال تقريره لعام 2018، كشف أن الجزائر كانت مصنفة منذ جانفي عام 2011 وإلى غاية جانفي عام 2015 ضمن الفئة (A4)، ثم تراجعت إلى الفئة (B) في جانفي عام 2016، لتتراجع مرة أخرى ابتداء من جانفي 2017 وحتى جانفي عام 2018 إلى الفئة (C)، ومن خصائص الدول ضمن هذه الفئة الأخيرة، هو الصورة المؤسسية والمالية غير الواضحة، والتي يتميز فيها مناخ الأعمال بالصعوبة من خلال مؤشرات عديدة أهمها، عدم توفر المعلومات بشأن الموازين المالية للمؤسسات في الغالب والتي تدل على الصحة المالية لهذه المؤسسات من عدمه، وإن توفرت فهي ضعيفة الموثوقية، كما أن تحصيل الديون والمستحقات في هذه الدول غير مؤكد، فيما تعاني المؤسسات الأجنبية من صعوبات كبيرة في دخول الأسواق المحلية لهذه الدول بسبب السياسات الحمائية المنتجة في ظل أوجه القصور المتعددة التي تعاني منها المؤسسات المحلية، وقد أكد ذات التقرير أن نقاط ضعف الاقتصاد الجزائري تتمثل في

استمرار تبعيته للمحروقات بنسبة كبيرة، والتي كانت دائما ما تتأثر بأسعارها العالمية، إضافة إلى بروز ضغوط تضخمية كبيرة نتيجة استمرار التوجه الاجتماعي للدولة من خلال زيادة حصة النفقات الاجتماعية بالاعتماد على التمويل غير التقليدي، والذي تم المصادقة عليه في سبتمبر من عام 2017، وكذا ارتفاع الأسعار المحلية بسبب الإجراءات التقشفية الخاصة بالواردات في ظل تراجع احتياطات الصرف الأجنبي. (Coface, 2018, pp. 7-37)، فيما لم يحمل عام 2019 أي جديد في تصنيف الجزائر ضمن هذا المؤشر، والذي بقي عند الفئة (C).

كما صنف مؤشر "كوفاس" ضمن نفس التقرير المغرب ضمن الفئة (A4)، وهذا منذ جانفي عام 2011 وحتى جانفي من عام 2019، وتدل هذه الفئة على درجة مخاطر منخفضة، إذ تشير إلى الأوضاع الاقتصادية والمالية التي تمتاز ببعض الهشاشة والتي تبقى قابليتها للتدهور مربوطة بتطور الأوضاع الاقتصادية والسياسية، هذه الأخيرة التي عرفت بعض التوترات، بالإضافة إلى الوضع المؤسساتي الذي يعاني من تواجد ثغرات، كذلك فإن تحصيل الديون ليس فعالا دائما، حيث تبقى إمكانية عدم السداد مقبولة جدا فيما يبقى الولوج إلى الأسواق المحلية للدولة مقيدا أحيانا، ولكن مناخ الأعمال في المقابل يمتاز بالتكافؤ بالرغم من احتمالات تشكيله لبعض الصعوبات للمستثمرين الأجانب، إذ ذكر التقرير أن النمو الاقتصادي في المغرب في عام 2018 كان معتدلا بالرغم من التباطؤ الذي سجله الناتج المحلي الإجمالي الفلاحي، والذي تتحكم فيه الظروف المناخية بدرجة كبيرة، في المقابل استمر توجه المغرب نحو مشاريع البنية التحتية الكبرى المينائية منها خاصة، والتي ستعزز حركية الصادرات، هذه الأخيرة التي عرفت ديناميكية كبيرة في عام 2018، حيث ساهمت في تحسن احتياطات الصرف المغربية في ظل التأثير الإيجابي لاستقرار الأسعار العالمية للنفط على فاتورة الواردات. (Coface, 2018, p. 155)

الفرع الثاني: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب حسب مؤشر مخاطر الدولة (CRI).

حسب مؤشر "مخاطر الدولة" الصادر عن مؤسسة فيتش سولوشنز (Fitch Solutions)، والذي يحدد القوة النسبية لأساسيات الدولة وقدرتها على تحمل الصدمات بطريقة كمية من خلال مجموع الأوزان الترجيحية للمخاطر السياسية، الاقتصادية والتشغيلية، فقد أظهرت البيانات المنشورة والخاصة بعام 2019، تسجيل المغرب أداء أكبر من المتوسط العالمي متجاوزا عتبة 55 نقطة في المؤشر العام والذي يمكنه من احتلال المرتبة السابعة عربيا من بين ثمان دول عربية فقط تجاوزت هذا الحد، فيما جاءت الجزائر في المرتبة 12 عربيا حيث سجلت أداء أقل من المتوسط العالمي والذي قارب 46 نقطة.

وبالرجوع إلى المكونات الأساسية لهذا المؤشر، وبالنسبة للمؤشر الفرعي للمخاطر السياسية، قاربت النتيجة المسجلة من قبل المغرب على المدى الطويل 70 نقطة، وهي أكبر من المتوسط العالمي المحدد من قبل المؤسسة وهو 61 نقطة، فيما اقتربت الجزائر من الوصول إلى النقطة 55، وبعد هذا طبيعيا بالنظر إلى طبيعة نظام الحكم الذي يعتبر أكثر استقرارا في المغرب عنه في الجزائر، وكذا حجم التهديدات الخارجية المحتملة، أما بالنسبة للمؤشر الفرعي للمخاطر الاقتصادية فقد كان أداء الجزائر أفضل بقليل من المغرب حيث قاربت النتيجة المسجلة من طرف الجزائر 52 نقطة و 51 نقطة بالنسبة إلى المغرب، ويعود هذا بالأساس إلى المؤشرات الإيجابية المتوقعة في السنوات ما بعد كورونا من قبل المؤسسة، فبالنسبة إلى الجزائر توقعت المؤسسة نمو إيرادات الموازنة العامة بدعم من الزيادة الضريبية التي تضمنتها قوانين المالية الجديدة، وكذلك تحسن الموارد الخارجية للدولة نتيجة الارتفاع التدريجي الذي باتت تشهده الأسعار العالمية للنفط، أما بالنسبة إلى المغرب، فقد أشارت المؤسسة بأن حصيلة الإيرادات ستستفيد من زيادة القاعدة الضريبية

الجديدة، بالإضافة إلى النتائج المتوقعة نظير استكمال الحكومة المغربية لبرامج الخوصصة الخاصة ببعض الأصول، والتي توقفت بفعل جائحة كورونا، وأيضا التحسن التدريجي للإيرادات السياحية والتصديرية للمغرب، خاصة بعد تحسن الوضع الصحي بالمغرب وانتعاش سوق السيارات العالمي.

وتأكد هذه المستجدات من خلال النتائج المسجلة من قبل الدولتين في المؤشر الخاص بمخاطر التجارة والاستثمار، والذي يعتبر من أهم مجالات المؤشر الفرعي للمخاطر التشغيلية، حيث تجاوز المغرب النقطة 50 والتي حددها المؤسسة كمتوسط عالمي في هذا المجال، أين حقق رصيда قدره 64 نقطة مقابل 31 نقطة كرصيد بالنسبة إلى الجزائر. (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، 2020، الصفحات 26-30)

الفرع الثالث: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب حسب مؤشر اليوروموني للمخاطر القطرية (ECR).

حلت الجزائر في المرتبة 133 عالميا وفق مؤشر "اليوروموني" للمخاطر القطرية، وهذا خلال الربع الأخير من عام 2019، والذي أظهر تردي الأوضاع في العديد من الدول العربية، خاصة تلك التي ما تزال تشهد حروبا واضطرابات داخلية، فيما جاء المغرب في المرتبة 70 عالميا، ويظهر هذا التصنيف تحسنا واضحا في الأوضاع السياسية وفي الأداء الاقتصادي العام للمغرب مقارنة بالجزائر وهو مؤشر جيد على مستوى الاستقرار السياسي والأمني وقلة المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها الاستثمارات الأجنبية في المغرب.

المطلب الثالث: تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر والمغرب وفق المؤشرات الإقليمية لمناخ الاستثمار.

يتضمن هذا المطلب استعراضا لترتيب كل من الجزائر والمغرب في بعض المؤشرات الإقليمية لمناخ الاستثمار، ونخص بالذكر مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار الصادر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، ومؤشر التنافسية العربية الصادر عن المعهد العربي للتخطيط.

الفرع الأول: وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار.

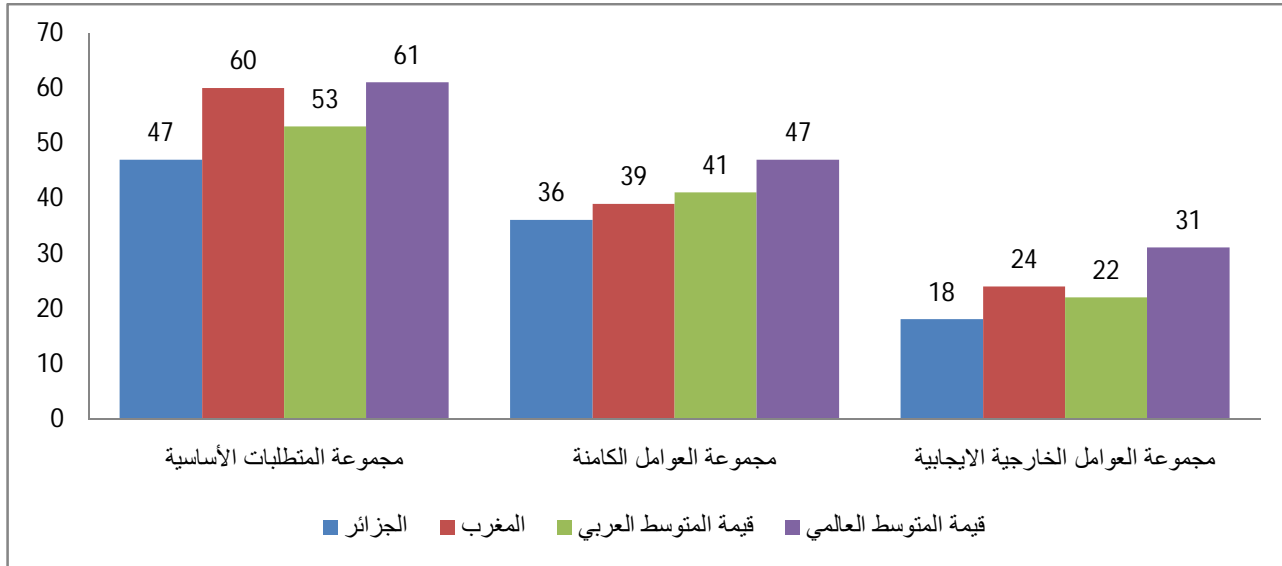
يوضح الجدول الموالي تطور أداء الجزائر والمغرب ضمن مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار من حيث الترتيب والقيمة لسنوات مختارة:

الجدول رقم (III-36): وضع الجزائر والمغرب ضمن مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار لسنوات مختارة								
الدولة	2013		2015		2017		2019	
	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة	الترتيب	القيمة
الجزائر	81	33	83	32	83	34	84	33
المغرب	80	34	74	36	66	41	69	40

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية (مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار)، الكويت، 2019، الصفحات 56-74.

بالمقارنة بين أداء الدولتين، نلاحظ تفوق المغرب على الجزائر في كل السنوات المختارة، بالرغم من تقارب الأداء بينهما في عام 2013، وبخلاف ذلك يبدو الفارق واضحا للعيان، فبحسب مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار لعام 2019، حقق المغرب أداء جيدا بقيمة 40 نقطة متجاوزا قيمة المتوسط العربي التي وصلت إلى 38 نقطة، بينما كان أداء الجزائر متوسطا ببلوغه قيمة 33 نقطة. ويمكن مقارنة أداء الدولتين ضمن المجموعات الرئيسية لمؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار لعام 2019 من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (III-09) أداء الجزائر والمغرب ضمن المجموعات الرئيسية لمؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار لعام 2019



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، مناخ الاستثمار في الدول العربية (مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار)، الكويت، 2019، الصفحات 56-74.

عموما عرف عام 2019 انخفاضا في جاذبية الدول العربية للاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن بدرجة طفيفة مقارنة بعام 2018، حيث جاءت دول المغرب العربي (الجزائر، تونس والمغرب) في المرتبة الثالثة بالنسبة للمجموعات العربية، متأخرة عن كل من دول الخليج العربي التي حلت أولا ودول المشرق العربي والتي حلت ثانيا.

وبالرجوع إلى دولتي الدراسة، نلاحظ تفوق المغرب في المجموعات الرئيسية الثلاثة المكونة للمؤشر مقارنة بالجزائر، كما نلاحظ أيضا أن مجموعة المتطلبات الأساسية كان لها الوزن الأكبر نسبيا لأداء الدولتين، وتأتي بعدها مجموعة العوامل الكامنة بوزن نسبي مقارنة بالمجموعة الأولى، وأخيرا مجموعة العوامل الخارجية الايجابية.

كما يمكن إظهار تفوق المغرب بشكل أدق من خلال الترتيب العالمي الخاص بالمكونات الأساسية لهذه المجموعات الثلاثة، فبالنسبة لمجموعة المتطلبات الأساسية، نجد بأن الجزائر حلت في المرتبة 19 عالميا في مؤشر الاستقرار الاقتصادي الكلي مقارنة بالمغرب الذي حل في المرتبة 48، وما عدا ذلك فكل المؤشرات الأخرى المكونة لهذه المجموعة كانت لصالح المغرب خاصة ما تعلق بالوساطة المالية، القدرات التمويلية، البيئة المؤسسية وبيئة أداء الأعمال، هذه الأخيرة الذي أبانت عن فرق شاسع في الترتيب العالمي بين الدولتين (المرتبة 50 بالنسبة للمغرب والمرتبة 100 بالنسبة للجزائر)، وهو ما يعطي صورة عن حجم التأخر الذي تعانيه الجزائر في ما يخص العوامل الحقيقية المؤثرة في مدى ملائمة البيئة الاستثمارية الحالية للجزائر.

أما بالنسبة لمجموعة العوامل الكامنة، فيتكرر المشهد السابق، إذ تتفوق الجزائر على المغرب في مؤشر الموارد البشرية والطبيعية باحتلالها المرتبة 51 عالميا بينما احتل المغرب المرتبة 84، ولعل ما يعزي هذا هو وفرة الموارد الطبيعية بالنسبة للجزائر (النفط والغاز)، أما بالنسبة إلى باقي المؤشرات الأخرى المكونة لهذه المجموعة، فإن الكفة تميل لصالح المغرب، وهو ما يوجب على الجزائر الاهتمام أكثر بتحسين جاذبيتها الاستثمارية، اعتمادا على هذه المجموعة والتي تضم مؤشرات هامة على غرار حجم السوق وفرص وسهولة النفاذ إليه، مؤشر عناصر التكلفة، بالتزامن مع الاستغلال المدروس والعقلاني للموارد الطبيعية.

وفي ما يخص مجموعة العوامل الخارجية الإيجابية، حقق المغرب نتائج مشهودة باحتلاله المرتبة 23 عالميا وفق المؤشر الفرعي لاقتصاديات التكتل، والذي يعبر عن مدى اندماجه في الاقتصاد العالمي بدلالة عدد وحجم الاتفاقيات الاقتصادية الثنائية والمتعددة التي أبرمها المغرب، في مقابل المرتبة 53 التي احتلتها الجزائر، في ما كان الفارق أقل في المؤشر الفرعي لعوامل التميز والتقدم التكنولوجي، حيث جاء المغرب والجزائر في المرتبة 79 و 96 على التوالي وهذا خلال عام 2019.

الفرع الثاني: وضع الجزائر والمغرب ضمن المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية.

للقوف على مدى التقدم الذي حققته الدول العربية في مجال تحسين إنتاجيتها وتنافسيتها، تم اعتماد المؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية من طرف صندوق النقد العربي، والذي يمكن من قياس هذه التنافسية بالاعتماد على مؤشرين أساسيين وهما: مؤشر الاقتصاد الكلي ومؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار. وقد شمل العدد الرابع من التقرير جميع الدول العربية باستثناء الصومال، القمر، جيبوتي، سورية وفلسطين لعدم توفر بيانات كافية حولها، ومن أجل تقييم مستويات تنافسية الدول التي شملها التقرير، تم مقارنة تنافسية الاقتصادات العربية خلال الفترة (2016-2019) مع تسع دول مرجعية من عدة أقاليم مختلفة وهي: الهند، كوريا الجنوبية، سنغافورة، تايلاند، ماليزيا، البرازيل، تركيا، إسبانيا وجنوب إفريقيا. والجدول الموالي يوضح وضعية تنافسية الاقتصاد الجزائري والمغربي من خلال مقارنة النتائج المسجلة في العددين الثالث والرابع:

الجدول رقم (III-37): وضعية تنافسية الاقتصاد الجزائري والمغربي في العددين الثالث والرابع			
الدول	تقرير تنافسية الاقتصادات العربية		الاتجاه
	العدد الثالث (2015-2018)	العدد الرابع (2016-2019)	
الجزائر	21	21	=
المغرب	15	13	↑2

المصدر: صندوق النقد العربي، "تقرير تنافسية الاقتصادات العربية"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، العدد الرابع 2020، ص 8.

يبين الجدول رقم (III-37)، حالة الاستقرار في الترتيب العام وفق مؤشر تنافسية الاقتصادات العربية بالنسبة للجزائر، حيث ضلت محافظة على مركزها 21 خلال الفترتين، بينما تحسن الوضع قليلا بالنسبة إلى المغرب الذي تقدم مرتبتين خلال الفترة (2016-2019) بعدما كان عند المرتبة 15 خلال الفترة (2015-2018).

ولمزيد من التدقيق في أوضاع هذه النتائج، وجب التطرق إلى تقديرات المؤشرات الفرعية للمؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية وترتيبها، وهذا كما يلي:

الجدول رقم (III-38): ترتيب المؤشرات الفرعية للمؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية لمتوسط الفترة (2016-2019)					
المغرب		الجزائر		المؤشرات الفرعية	المؤشرات الأساسية
الترتيب	القيمة المعيارية	الترتيب	القيمة المعيارية		
12	0.123	21	- 0.427	المؤشر العام للاقتصاد الحقيقي	مؤشر الاقتصاد الكلي
10	0.481	17	- 0.159	المؤشر العام لمالية الحكومة	
16	- 0.1182	17	- 0.1301	المؤشر العام للقطاع النقدي والمصرفي	
19	- 0.345	16	- 0.287	المؤشر العام للقطاع الخارجي	
11	0.413	24	- 1.107	المؤشر العام لبيئة الأعمال	مؤشر بيئة وجاذبية الاستثمار
17	- 0.0570	20	- 0.6324	المؤشر العام للمؤسسات والحوكمة الرشيدة	
12	0.065	20	- 0.491	المؤشر العام للبنية التحتية	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: صندوق النقد العربي، "تقرير تنافسية الاقتصادات العربية"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، العدد الرابع 2020، الصفحات 13-28.

من خلال الجدول رقم (III-38)، وحسب القيم المعيارية وكذا ترتيب كل من الجزائر والمغرب وفق المؤشرات الفرعية للمؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية لمتوسط الفترة (2016-2019)، تتبين الفوارق بين الدولتين، والتي يمكن توضيح معالمها وظروفها من خلال النقاط التالية:

لعب عربيا تراجع معدل النمو الحقيقي لمجموعة الدول العربية من 2.2% عام 2018 إلى 1.6% عام 2019. (صندوق النقد العربي، 2020، صفحة 9)،

وبدورها جاءت الجزائر متأخرة في ترتيبها وفق المؤشر العام للاقتصاد الحقيقي باحتلالها المرتبة 21، حيث تأثر الاقتصاد الجزائري بتراجع الأسعار العالمية للنقط في عام 2019 مقارنة بعام 2018، وهو ما انعكس على معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي التي انخفضت إلى 0.8% بعدما كانت في حدود 1.4% في عام 2018، على الرغم من التحسن الطفيف المسجل في معدلات البطالة، التضخم ومساهمة قطاع الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي الذي بلغ 4.5%.

وبالنسبة إلى المغرب، فلقد أدى التراجع في معدلات النمو للشركاء التجاريين الرئيسيين، خاصة في منطقة اليورو إلى تراجع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي من 3.0% في عام 2018 إلى 2.3% في عام 2019، فيما سجلت مساهمة قطاع الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي استقرارا ضمن مستويات مطمئنة عند 15.7%، وكان ترتيب المغرب أفضل من الجزائر حيث جاء في المرتبة 12 وفق المؤشر العام للاقتصاد الحقيقي. (صندوق النقد العربي، 2020، الصفحات 35-45)

لعب ارتفاع العجز المالي في الدول العربية مجتمعة بنحو 35.4 مليار دولار أمريكي في عام 2019، ليلعب 69.7 مليار دولار أمريكي، مقارنة بنحو 34.3 مليار دولار أمريكي في عام 2018. (صندوق النقد العربي، 2020، صفحة 14)

وجاء المغرب في المرتبة الرابعة على مستوى الدول العربية بقيمة معيارية بلغت 0.481 نقطة ما مكنه من احتلال المرتبة 10 في مجموع الدول التي شملها المؤشر، مستفيدا من انخفاض العجز المالي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي واستقرار معدل نمو الإيرادات العامة عند 5%.

في حين احتلت الجزائر المرتبة 17 بقيمة معيارية سالبة عند 0.159 نقطة متأثرة بالأساس بتراجع معدل نمو الإيرادات العامة (بدون المنح) المتأتية بدرجة كبيرة من صادرات المحروقات من 2% في عام 2018 إلى -3% في عام 2019، بالرغم من محاولة الجزائر تعويض جبايتها البترولية من خلال رفع نسبة الإيرادات الضريبية من إجمالي الإيرادات من 45% في عام 2018 إلى 49% في عام 2019.

لحلت الجزائر في المرتبة 17 وفق المؤشر العام للقطاع النقدي والمصرفي في حين تقدم المغرب مرتبة واحدة عن الجزائر، وهذا من بين الدول التي شملها المؤشر، حيث انتقل معدل نمو صافي الأصول الأجنبية في المغرب من 5% عام 2018 إلى 5% في عام 2019، ما مكنه من احتلال المركز الثالث عربيا بقيمة معيارية بلغت 0.547 نقطة، في حين تراجع المعدل في الجزائر من 16% في عام 2018 إلى 20% في عام 2019. كذلك فقد توسع حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص من قبل البنوك المغربية إلى 75.781 مليون دولار أمريكي في عام 2019 في مقابل 43.699 مليون دولار أمريكي بالنسبة للجزائر، في ما كانت أفضلية نسبة العائد على الأصول من نصيب الجزائر بقيمة معيارية قدرها 1.533 الأمر الذي سمح لها من احتلال وصافة الدول العربية خلف المملكة العربية السعودية.

لأستحوذت الجزائر على المركز الثالث على مستوى الدول العربية في مؤشر الاحتياطات الرسمية، مستفيدة بذلك من قيمة متوسط الاحتياطات المسجلة خلال الفترة (2016-2019) والبالغة حوالي 86 مليار دولار، وهو نفس المركز الذي سجلته كذلك في مؤشر تغطية الاحتياطات الخارجية الرسمية للواردات السلعية بالأشهر لنفس الفترة، ما جعلها تحتل المرتبة 16 وفق المؤشر العام للقطاع الخارجي متقدمة 3 مراتب عن المغرب الذي حل في المرتبة 19، إلا أن التوجه الخارجي للسياسة التجارية للمغرب جعله يندمج أكثر من الجزائر في الاقتصاد العالمي، وهذا ما يبينه معدل الانفتاح التجاري الذي حقق فيه المغرب 87.5% مقابل 52.0% بالنسبة للجزائر في عام 2019.

لأما بالنسبة للمؤشرات العامة الفرعية لمؤشر جاذبية وبيئة الاستثمار، وهو المكون الثاني للمؤشر العام لتنافسية الاقتصادات العربية، وبالنسبة للمؤشر العام لبيئة الأعمال، احتل المغرب المرتبة 11 في ترتيب المجموعة ككل فيما حلت الجزائر في المرتبة 24 وهذا خلال متوسط الفترة (2016-2019)، حيث سجل المغرب نتائج إيجابية في كل القيم المعيارية المكونة لهذا المؤشر، والمتعلقة ببدء النشاط التجاري، تسجيل الملكية، الحصول على الكهرباء، حماية المستثمرين ودفع الضرائب، وجاء المغرب في المرتبة الثانية عربيا وفق مؤشر البدء في المشروع التجاري بقيمة معيارية بلغت 0.567، وثالثا في كل من مؤشري الحصول على الكهرباء وحماية المستثمرين بقيم معيارية بلغت 0.389 و 0.359 على التوالي، وهو ما يبرز فعالية التدابير التي قام بها المغرب من أجل تهيئة بيئة الأعمال التنافسية التي تساهم في استقطاب الاستثمارات الأجنبية، فيما كانت القيم المعيارية للجزائر وفق هذه المؤشرات ذات إشارات سالبة مع استثناء تحسن ملحوظ فيما يتعلق ببدء النشاط التجاري.

وفق مؤشر المؤسسات والحوكمة الرشيدة، كانت النتائج متقاربة بين الدولتين، حيث حلت الجزائر في المرتبة 20 في ترتيب المجموعة ككل، واحتل المغرب المرتبة 17 خلال متوسط الفترة (2016-2019)، وجاءت كل قيم المؤشرات الفرعية المتعلقة بفعالية الحكومة، سيادة القانون والفساد الإداري سلبية بالنسبة للجزائر، وكان المؤشر الأخير هو الاستثناء بالنسبة إلى المغرب أين سجل قيمة موجبة بلغت 0.0171.

تعتبر البنية التحتية من الضروريات التي تهم المستثمرين كبيئة حاضنة للاستثمارات، وكذا من اهتمامات الدول المستقطبة لهذه الاستثمارات لدورها في تحريك عجلة الإنتاج وتحقيق معدلات النمو المرجوة، وفي هذا الخصوص، لا يمكن إنكار التطور الذي وصل إليه المغرب في مجال البنية التحتية وخاصة ما تعلق بجودة البنية التحتية المينائية، حيث جاء المغرب في المرتبة 12 ضمن ترتيب المجموعة ككل خلال متوسط الفترة (2016-2019) فيما حلت الجزائر في المرتبة 20، ومثلت هذه النتيجة حصيلة أفضلية المغرب على الجزائر في كل المؤشرات المكونة الأخرى وأهمها، النقل الجوي، الشحن ونسبة الوصول إلى الوقود النظيف من طرف السكان.

ومما سبق ذكره وتحليله، يبدو جليا أن ترتيب الجزائر والمغرب ضمن مختلف المؤشرات العامة، مؤشرات تقييم المخاطر القطرية والمؤشرات الإقليمية لمناخ الاستثمار، ما هو إلا انعكاس لطبيعة وواقع المناخ الاستثماري السائد داخل الدولتين، إذ على الرغم من تحسن ترتيبهما في بعض المؤشرات وتراجعها في البعض الآخر، تبدو أفضلية المغرب على الجزائر في هذا الجانب واضحة للعيان، وهو ما ينم عن حرص وفعالية المغرب في تهيئة المناخ الاستثماري الملائم لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتي أصبحت خيارا استراتيجيا للمغرب بدأت ثماره في النضوج، وعموما لا يزال الوضع على الأرض بالنسبة للدولتين يتطلب بذل مزيدا من الجهود لتحسين المؤشرات المتعلقة بالاقتصاد الكلي، التنمية الاقتصادية والبشرية وزيادة تنافسية الاقتصاد وشفافيته، بالشكل الذي يمكن من إعطاء ضمانات حقيقية وإقناع المستثمرين بجدوى الاستثمار بالجزائر، وجلب المزيد من الاستثمارات الأجنبية بالنسبة إلى المغرب.

خلاصة

على غرار الكثير من الدول النامية، تبنت الجزائر والمغرب برامج لتصحيح هيكل اقتصادياتهما، وهذا بعد تردي مختلف المؤشرات الاقتصادية الكلية للدولتين، وعدم نجاحها في بعث النمو الاقتصادي فيها، حيث عمدت في عقد الثمانينات إلى طلب دعم ومرافقة صندوق النقد الدولي والبنك الدولي من أجل القيام بإصلاحات اقتصادية مستعجلة وصارمة، وهو ما أملى عليها قبول شروط مخفوفة بالمخاطر، حيث ورغم التحسن الذي أفرزه الواقع الاقتصادي لهذه الاتفاقيات في بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية في الدولتين، إلا أنه زاد من تفاقم أزمة المديونية وتآكل احتياطات الصرف لديها، وكان من نتائج تنفيذ برامج الخوصصة في الدولتين، تزايد معدلات البطالة في الجزائر نتيجة حل العديد من المؤسسات العمومية وتسريح العمال، حيث غاب البعد الاستراتيجي لهذا المسار، إذ لم تكن الخوصصة في الجزائر إلا أداة لدعم ميزانية الدولة، على عكس المغرب الذي اعتبر مسار الخوصصة فيه من أنجح البرامج في الدول العربية، وخير دليل على ذلك، ما أفرزته هذه العملية من نتائج في الدولتين. استمر تباين التوجهات الاقتصادية في الدولتين من خلال برامج دعم النمو الاقتصادي، والذي كان عنوانه البارز في الجزائر هو تكريس مفهوم الدولة الاجتماعية من خلال التوسع في الإنفاق العام، فيما تبني المغرب خططا تهدف إلى تحديث القطاعات التقليدية كالزراعة والصيد والمعادن من جهة، وتنمية قطاعات حديثة من جهة أخرى، كالطاقات المتجددة، اللوجيستيك، صناعة السيارات، الطيران، ترحيل الخدمات والخدمات ذات القيمة المضافة العالية (المهن العالمية).

حيث أفرزت هذه البرامج نتائج مشجعة بالنسبة إلى المغرب خاصة ابتداء من عام 2000، فتحسنت معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي، واستقرت معدلات التضخم وعرف الدرهم المغربي استقرارا طويلا، كما تزايدت حصة التجارة الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي، أما في الجزائر فكانت النتائج مغايرة تماما، إذ لم تستقر معدلات التضخم وضلت مستوياتها مرتفعة في أغلب سنوات الدراسة، وتعرضت قيمة الدينار الجزائري لعمليات انزلاق عديدة، فيما ارتبط تحسن معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي واحتياطات الصرف الأجنبي دائما بأحوال سوق النفط العالمي.

بالإضافة إلى وضعية المؤشرات الاقتصادية الكلية في الدولتين، بينت مكونات مناخ الاستثمار في المغرب أن فيه الكثير من الحوافز والضمانات التي يجدها المستثمر الأجنبي للقيام بالعملية الاستثمارية بأقل المخاطر، بفضل سياسة الانفتاح التجاري للمغرب على الخارج، من خلال توقيعه للعديد من اتفاقيات التجارة الحرة مع مجموعة مهمة من الدول النامية منها والمتقدمة، مما أتاح له الوصول إلى سوق يضم أزيد من مليار مستهلك محتمل، فضلا عن السوق الداخلي، كما يمتلك المغرب بنية تحتية متطورة ومتميزة، حولت البلد إلى قطب صناعي بامتياز ومنصة للتصدير على أكثر من قطاع ولأكثر من قارة. أما في الجزائر ومن خلال تحليل طبيعة مناخها الاستثماري، نجد بأنه وبالرغم من الإجراءات الإيجابية التي اتخذتها في سبيل تحسين صورتها أمام المستثمرين الأجانب، إلا أن هناك الكثير من العوائق والصعوبات التي لا تزال تعرقل إقامة المشاريع الاستثمارية بها، فعدم استقرار القوانين وضبايتها، تواضع مستوى الانفتاح التجاري على الخارج وتقييد الحرية الاستثمارية، انتشار البيروقراطية والفساد وغيرها، كلها عوامل أثرت بشكل مباشر على صورة الجزائر كموقع محتمل لتوطين الاستثمارات الأجنبية.

سمحت العناصر الإيجابية للمناخ الاستثماري في المغرب، من توفير فرص استثمارية متنوعة أمام المستثمرين الأجانب، وفي قطاعات متعددة، حيث مكنت المغرب من استقطاب أحجام استثمارية مقبولة، في قطاعات العقارات، الصناعة، السياحة، الطاقات المتجددة،

اللوجستيك وغيرها، وهذا بعد أن كان حبيس ريعه الزراعي طيلة سنوات عديدة، ومكنت سياسة التحول الاقتصادي التدريجي في المغرب من خلال الاستراتيجيات الصناعية التي اعتمدها، من توطين مهن جديدة وصفت بالعالمية، كصناعة السيارات ومعداتهما، حيث أصبح المغرب رقما إقليميا وعالميا بارزا في هذا التخصص القطاعي، بالتعاون مع شركائه الأوروبيين خاصة، بالمقابل لم تستثمر الجزائر في إمكانياتها وقدراتها الحقيقية، ولم يتجسد خطاب التنوع الاقتصادي على أرض الواقع، حيث بقيت توجهات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إليها مركزة في قطاع المواد الأولية والاستخراجية، مما انعكس سلبا على نموها الاقتصادي.

وباعتبار أن المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار تعتبر وسيلة يستخدمها المستثمر الأجنبي لفهم حقيقة المناخ الاستثماري بالدولة المضيفة، والحكم على إمكانية الاستثمار بها أم لا، فإن تراجع ترتيب الجزائر فيها، خاصة بالنسبة إلى مؤشرات الحرية الاقتصادية، التنافسية وسهولة أداء الأعمال، قد زاد من تواضع التدفقات الاستثمارية الأجنبية الوافدة إليها، على العكس من المغرب، الذي عرف ترتيبه وفق هذه المؤشرات تحسنا كبيرا، أبان عن مجهودات كبيرة بذلها المغرب في سبيل تذليل العراقيل والصعوبات أمام حركة المستثمرين الأجانب، ما جعله يقترب من الاقتصاديات الخمسين (50) الأفضل في العالم في مؤشر سهولة أداء الأعمال.

إن ما تم تحليله، يحتم على الجزائر القيام بالمزيد من الإصلاحات الجادة لتبسيط العملية الاستثمارية، وإزالة العوائق البيروقراطية بما يضمن الاقتصاد في الإجراءات والوقت والتكلفة، مع وضع نظام تحفيزي موجه نحو القطاعات الاقتصادية ذات الأولوية بالنسبة للاقتصاد الجزائري والتي تمتلك فيها الجزائر ميزات تنافسية.

الفصل الرابع:

قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية

الكليّة الأساسيّة لتدفقات الاستثمارات

الأجنبيّة المباشرة في الجزائر والمغرب

تمهيد

تقر النظرية الاقتصادية بأن حركية الاستثمارات الأجنبية المباشرة ترتبط بمجموعة من المتغيرات الاقتصادية، السياسية، القانونية والمؤسسية، والتي تشكل مجتمعة ما يسمى بمناخ الاستثمار، كما أكدت الدراسات التطبيقية المختلفة على علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالمتغيرات الاقتصادية الكلية والتي اختلفت من دراسة إلى أخرى باختلاف دول عينة الدراسة.

ويعد استخدام تقنيات الاقتصاد القياسي ذا أهمية بالغة في تحديد قوة ونوعية العلاقة بين متغيرات نموذج الدراسة، حيث تم الاعتماد في هذه الدراسة على نماذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطية (NARDL)، والتي توفر إمكانية تتبع وتحليل أثر الصدمات في المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية سواء الموجبة أو السالبة وانتقالها إلى حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى دولتي الدراسة (الجزائر والمغرب)، وهو ما يشكل أكبر قصور في النماذج الخطية والتي تفترض تناظرية العلاقة بين المتغيرات الاقتصادية للنموذج، وهو أمر بعيد عن الواقع في أغلب الأحيان، كما يسمح استخدام النماذج غير الخطية للباحث من الوصول إلى نتائج موضوعية وأكثر دقة مقارنة باستخدام النماذج الخطية، أي إعطاء إمكانية أكبر للباحث لاختبار الفرضيات المستقاة من الأدبيات النظرية لموضوع الدراسة.

وللإجابة عن التساؤلات الرئيسية المطروحة من خلال هذه الدراسة والتي تتعلق بشكل رئيسي في قياس وتحديد المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب خلال فترة الدراسة والتي تمتد من عام 1990 إلى عام 2019، حيث تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث رئيسية، أين يشتمل المبحث الأول على الطريقة المنتهجة والأدوات المعتمدة في الدراسة، أما المبحث الثاني فيعرض أهم الخصائص الإحصائية لمتغيرات الدراسة ومنهجيتها، في حين تم التركيز من خلال المبحث الثالث على تقدير مجموعة من النماذج القياسية الخاصة بدراسة وتحديد آثار المتغيرات المفسرة المعتمدة في الدراسة على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب بشكل منفرد، من خلال عرض وتحليل نتائج تقدير النماذج القياسية للدراسة من الناحية الإحصائية والاقتصادية، بالإضافة إلى البحث في تناظرية العلاقة بين تأثير الصدمات الموجبة والسالبة للمتغيرات المفسرة على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للدولتين. وهذا وفق النوال التالي:

المبحث الأول: أساسيات منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة ARDL.

المبحث الثاني: دراسة إحصائية وصفية للمتغيرات المعتمدة في الدراسة.

المبحث الثالث: قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والمغرب.

المبحث الأول: أساسيات منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة ARDL.

انطلاقاً من تزايد استخدام تقنيات التكامل المشترك ونماذج تصحيح الخطأ في بحث العلاقات بين المتغيرات، وعمليات التطوير والتحديث المستمرة لمختلف تلك النماذج، شهدت السنوات الأخيرة ظهور وتطوير منهجية حديثة، وهي منهجية الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة (Auto Regressive Distributed Lag Models ARDL)، والتي طورها كل من *Perasan and Shin 1998*، و *Perasan, Shin and Smith 2001*، وتم فيها الدمج بين نماذج الانحدار الذاتي *Autoregressive Models* ونماذج فترات الإبطاء الموزعة *Distributed Lag Models*، وأصبحت شائعة الاستخدام كوسيلة لدراسة علاقات التكامل المشترك، وبالمقارنة مع غيرها من طرق التكامل المشترك الأخرى، فإن تطبيق هذه المنهجية يحقق العديد من المزايا والمنافع نظراً للخصائص التي تميزها، كما يتطلب تطبيقها إتباع مجموعة من الخطوات. (عمير، 2019، صفحة 149)

المطلب الأول: مفاهيم أساسية حول التكامل المشترك واستقرارية السلاسل الزمنية.

تفترض أغلب الدراسات القياسية التي تستخدم بيانات السلاسل الزمنية، أن السلاسل الزمنية للمتغيرات الاقتصادية قيد الدراسة تكون مستقرة أو ساكنة، ولكن في حالات كثيرة أخرى لا نجد استقراراً لهذه السلاسل وهو ما ينتج عنه مشكلة الانحدار الزائف والذي يعيق عملية التقدير الجيد للدراسة، ويتناول هذا المطلب تقديم شروط حول التكامل المشترك واستقرارية السلاسل الزمنية وأهم اختباراتها.

الفرع الأول: مفهوم التكامل المشترك وفق منهجية ARDL وأهم اختباره.

يعرف التكامل المشترك بأنه تصاحب سلسلتين زمنيتين أو أكثر، بحيث تؤدي التقلبات في إحدهما إلى إلغاء التقلبات في الأخرى بطريقة تجعل النسبة بين قيمتهما ثابتة عبر الزمن، ولعل هذا يعني أن بيانات السلاسل الزمنية قد تكون غير مستقرة إذا ما أخذت كل على حدى، ولكنها تكون مستقرة كمجموعة، ومثل هذه العلاقة طويلة الأجل بين مجموعة المتغيرات تعتبر مفيدة في التنبؤ بقيم المتغير التابع بدلالة مجموعة من المتغيرات المستقلة. (عمير، 2019، الصفحات 149-150)

وهناك عدة اختبارات للتكامل المشترك، أهمها:

أولاً - اختبار إنجل - جرانجر (E.G Test) 1987 (Engel - Granger):

يعتبر هذا الاختبار صالحاً عندما يكون النموذج مكوناً من متغيرين فقط، ويتم على مرحلتين (Drakos, 2021):

1 - المرحلة الأولى:

للم التأكد من أن كل متغيرات الدراسة متكاملة عند الدرجة $I(1)$.

للم تقدير المتغيرات في حالتها الأولية باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS).

للم حفظ البواقي الناتجة من تقدير علاقة التكامل المشترك \hat{u}_t .

للم اختبار البواقي الناتجة من تقدير العلاقة بين المتغيرات للتأكد من أنها متكاملة من الدرجة $I(0)$.

2 - المرحلة الثانية:

استخدام البواقي الناتجة في المرحلة الأولى كمتغير واحد في نموذج تصحيح الخطأ e.g ECM.

$$\Delta y_t = \beta_1 \Delta x_t + \beta_2 (\hat{u}_{t-1}) + u_t$$

حيث:

$$\hat{u}_{t-1} = y_{t-1} - \hat{Y}_{t-1}$$

ويتم تحديد τ^* المحسوبة ومقارنتها بالقيم الحرجة من جداول أعدها لذلك خصيصا كل من إنجل وجرانجر، فإذا كانت τ المحسوبة أكبر من القيم الحرجة نرفض فرضية العدم، وبالتالي تكون سلسلة (u_t) ساكنة وبيانات سلسلتي (x_t, y_t) تتصف بخاصية التكامل المشترك، وبناء على ذلك فإن الانحدار المقدر لا يكون زائفا، أما إذا حدث العكس لا تكون المتغيرات محل الاعتبار متمتعة بخاصية التكامل المشترك ويكون الانحدار المقدر زائفا. (عمير، 2019، صفحة 150)

ثانيا - اختبار الحدود للتكامل المشترك - Bounds - test:

ويتم إجراء اختبار الحدود (The Bound Testing Approach) للتكامل المشترك للتحقق من وجود علاقة طويلة المدى بين عدة متغيرات، ويستخدم في ذلك اختبار (F-Test)، ويعطي هذا الاختبار قيمة إحصائية فيشر F-statistic، وعند الرجوع إلى المعادلة $(p, q_1, q_2, \dots, q_k)$ ، التي توضح الصيغة العامة لنموذج ARDL، يتم اختبار فرضية العدم H_0 التي تنص على عدم وجود علاقة تكامل مشترك بين متغيرات النموذج، أي غياب علاقة توازنية طويلة الأجل، والتي تتمثل فيما يلي:

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$$

مقابل الفرضية البديلة H_1 التي تنص على وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات، أي وجود علاقة توازنية طويلة الأجل. وكما هو الحال في اختبار التكامل المشترك التقليدي، نقوم باختبار عدم وجود علاقة التوازن على المدى الطويل بين المتغيرات، ويتزامن هذا الغياب مع معاملات مساوية للصفر للمتغيرات المبطة بفترة واحدة، أي لكل من $(Y_{t-1}, X_{1t-1}, X_{2t-1}, \dots, X_{kt-1})$ ، ورفض فرضية العدم H_0 يعني وجود علاقة طويلة الأجل بين المتغيرات محل الدراسة.

وتجدر الإشارة إلى أن توزيع F غير معياري، وتعتمد قيمة إحصائية فيشر F-statistic على:

👉 إذا ما كانت المتغيرات محل الدراسة متكاملة في المستوى أو متكاملة من المرتبة الأولى أو خليط بين الاثنين.

👉 إذا ما كان النموذج يحتوي على حد ثابت و/ أو اتجاه زمني.

👉 عدد المتغيرات المستقلة في النموذج. (عمير، 2019، صفحة 159)

ويتم مقارنة إحصائية فيشر F المحسوبة مع القيم الحرجة الجدولية Critical Value والمحددة من قبل كل من (Pesaran et al, 2001)، فإذا كانت إحصائية F المحسوبة أكبر من قيمة الحد الأعلى لقيمة F الجدولية فسوف يتم رفض الفرضية العدمية التي تنص على غياب علاقات التكامل المشترك بين المتغيرات، ومعنى ذلك وجود تكامل مشترك بين المتغيرات (علاقة توازنية طويلة الأجل بين المتغيرات). (بن ياني، مناقر، وقارة، 2017، صفحة 17)

أما إذا كانت قيمة F المحسوبة أقل من القيمة الحرجة الدنيا، فإنه لا يمكن رفض H_0 ، وبالتالي عدم وجود أي تكامل مشترك بين المتغيرات، وإذا وقعت قيمة F المحسوبة بين الحدين السفلي والعلوي فتكون النتائج غير حاسمة. (السواعي، 2015، صفحة 22)

كما ينبغي إجراء اختبار T للحدود Bounds t-test من أجل فرضية العدم: $H_0 : \beta_1 = 0$ مقابل الفرضية البديلة التي تقول بأن $H_1 : \beta_1 < 0$ ، فإذا كانت إحصائية T للحدود t-statistic بالنسبة إلى المتغير التابع المبطة بفترة واحدة Y_{t-1} أكبر من القيمة الحرجة

العليا I(1) في الجداول التي وضعها (Perasan, Shin and Smith (2001)، فهذا يدعم الاستنتاج بأن هناك علاقة طويلة المدى بين المتغيرات، أما إذا كانت t-statistic أقل من القيمة الحرجة الدنيا I(0) فيمكن استنتاج أن البيانات كلها ثابتة. (عمير، 2019، صفحة 160)

الفرع الثاني: اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية.

تهدف اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية إلى تجنب مشكلة الارتباط الزائف بين المتغيرات المستقلة والتابعة الناتجة عن عدم استقرار السلاسل الزمنية في تقدير النموذج القياسي، ومن أهم اختبارات استقرارية السلاسل وتحديد درجة تكاملها وفق منهجية ARDL، يتم استخدام اختبار Dickey-Fuller الموسع، واختبار Phillips & Perron.

أولاً - اختبار ديكي - فولر الموسع (ADF):

يمكن إجراء اختبار ديكي-فولر وفقاً للمعادلة الآتية بوجود الثابت (β_1) والاتجاه الزمني (t) للمتغير (Y)

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + U_t$$

وقد افترض في هذا النموذج عدم وجود ارتباط ذاتي بين حدود الخطأ، ولكن في حالة وجود ارتباط ذاتي ففي هذه الحالة يصبح النموذج غير ملائماً ويجعل نتائج التقدير غير دقيقة. ويهدف التغلب على هذه الحالة فقد تم تطوير أو توسيع هذا النموذج بإضافة قيم متباطئة للسلسلة الزمنية قيد التحليل ليعرف فيما بعدها بـ (Augmented Dickey-Fuller Test)، وأصبح النموذج يأخذ الصيغة التالية:

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + \sum \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t$$

ويعتمد اختبار سكون السلسلة الزمنية على معنوية المعلمة (δ) ، وذلك من خلال مقارنة (t) المحسوبة مع (τ) الجدولية (τ -statistic)، فإذا كانت القيمة المحسوبة أكبر من الجدولية (بالقيم المطلقة)، فهذا يعني أن السلسلة الزمنية ساكنة عند المستوى، وتكون هذه السلسلة الزمنية غير ساكنة إذا كانت القيمة المحسوبة أقل من الجدولية (بالقيم المطلقة)، وفي هذه الحالة يتطلب أخذ الفرق الأول. (الصمادي و ملاوي، 2016، صفحة 15)

ثانياً - اختبار فيليبس - بيرون (Phillips & Perron):

إن اختبار فيليبس - بيرون (PP) (Phillips & Perron) يعتمد في تقديره على المعادلة:

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + U_t$$

ولكن يختلف عن اختبار ADF في معالجة الارتباط التسلسلي من الدرجة الأعلى، حيث أنه يقوم باستخدام طرق إحصائية غير معلمية ليأخذ في الاعتبار الارتباط التسلسلي في حدود الخطأ بدون إضافة حدود الفرق المتباطئة. (الصمادي و ملاوي، 2016، صفحة 15)

المطلب الثاني: منهجية نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة ARDL.

بعد تناول الجوانب النظرية الخاصة بمفاهيم وأهم اختبارات التكامل المشترك واستقرارية السلاسل الزمنية وفق منهجية نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة، ينبغي المرور إلى كيفية تنفيذ الجوانب النظرية في الممارسات التطبيقية لهذه المنهجية، حيث يتطلب تطبيق منهجية ARDL استخدام مجموعة من الأدوات والاختبارات والتي تعطي لنا صورة واضحة عن جودة نموذج الدراسة واستقراره وخلوه من الشوائب ومن بينها عدم الاستقرار الهيكلي، ويمكن عرض أهم هذه الخطوات كما يلي:

الفرع الأول: مرحلة التعرف على البيانات واختبار استقرارية المتغيرات.

تمثل الخطوة الأولى في تطبيق منهجية ARDL في التعرف على طبيعة بيانات الدراسة، من حيث مصدرها الرسمي والموثوق، وأهميتها وكيفية توظيفها بحسب موضوع الدراسة.

ثم بعد ذلك يجب التأكد من أن كل متغيرات الدراسة متكاملة من الدرجة $I(d)$ حيث $d < 2$ ، أي أنها مستقرة عند مستوياتها (At) (level) أو عند الفرق الأول $I(1)$ ، وهو ما يتيح تصفية متغيرات الدراسة ومن ثم القيام بتطبيق هذه المنهجية على هذه المتغيرات المختارة فقط (AutoRegressive Distributed Lag (ARDL) Estimation. Part 3 - Practice, 2017).

ويمكن الاستعانة بمجموعة من الأدوات والاختبارات منها (عمير، 2019، صفحة 161):

📌 الرسم البياني للسلاسل الزمنية للمتغيرات محل الدراسة.

📌 الرسم البياني لدالة الارتباط الذاتي ACF.

📌 اختبارات جذر الوحدة للاستقرارية مثل: KRSS, PP, ADF.

الفرع الثاني: مرحلة تقدير نموذج ARDL واختبار الحدود.

في هذه المرحلة يتم تحديد العناصر القطعية في نموذج ARDL، أي اختيار النموذج الملائم فيما يتعلق بالعناصر القطعية المتمثلة في الثابت والاتجاه الزمني، حيث تتم المفاضلة بين خمسة (05) نماذج، وهي (AutoRegressive Distributed Lag (ARDL) Estimation. Part 3 - Practice, 2017):

1 - لاشيء: يتوافق هذا مع الحالة الأولى (نموذج لا يحتوي على ثابت ولا على اتجاه).

2 - استقرار الثابت: يتوافق هذا مع الحالة الثانية (نموذج يحتوي على ثابت مقيد ودون اتجاه).

3 - اضطراب الثابت: يتوافق هذا مع النموذج الثالث (نموذج يحتوي على ثابت غير مقيد ودون اتجاه).

4 - استقرار الاتجاه الخطي: يتوافق هذا مع النموذج الرابع (نموذج يحتوي على ثابت غير مقيد واتجاه مقيد).

5 - اضطراب الثابت والاتجاه: يتوافق هذا مع الحالة الخامسة (نموذج يحتوي على ثابت غير مقيد واتجاه غير مقيد).

بعد هذه الخطوة، يتم اختيار الفجوات الملائمة للنموذج أو بنية الإبطاء الهيكلي المثلى لنموذج ARDL والذي تم تحديده في الخطوة السابقة، أي تحديد فترات التأخير القصوى المناسبة لمتغيرات النموذج، وذلك من خلال استعمال مجموعة من المعايير ومنها (عمير، 2019، صفحة 162):

📌 معيار معلومات أكيكي (AIC) Akaike information criterion.

📌 معيار شوارز (SC) Schwarz criterion.

📌 معيار حنان وكوين (HQ) Hannan-Quinn criterion.

📌 معامل التصحيح المعدل Adjusted R-squared.

ويتم اختيار النموذج الذي يعطي أدنى قيمة بالنسبة لمعايير AIC, SC, HQ، فيما يتم اختيار النموذج الذي يعطي أعلى قيمة

بالنسبة لمعيار معامل التصحيح المعدل Adjusted R-squared.

بعد هذه الخطوة، يجب التأكد من وجود علاقة طويلة الأجل بين المتغير التابع والمتغيرات التفسيرية للنموذج قيد الدراسة وهذا باستخدام اختبار Bounds Test، بالنظر إلى أن النموذج يحتوي على أكثر من متغيرين، حيث يتم ذلك من خلال مقارنة قيمة إحصائية فيشر F-statistic مع القيمتين الحرجتين الدنيا I(0) والعليا I(1) ضمن الجداول التي وضعها كل من Perasan, Shin and Smith في عام 2001.

الفرع الثالث: مرحلة اختبارات مشاكل القياس.

يتم في هذه المرحلة فحص بواقي نموذج ARDL المقدرة في الخطوة السابقة، من خلال مجموعتين من الاختبارات.

أولا - اختبارات جودة نموذج الدراسة:

يتم التحقق من جودة نموذج الدراسة بتطبيق مجموعة من الاختبارات التشخيصية أهمها:

1 - اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء Breusch-godfrey-serial correlation LM test:

يرتكز هذا الاختبار على مضاعف لاغرانج والذي يسمح باختبار وجود ارتباط ذاتي من درجة أكبر من الواحد، ونموذج الانحدار الذاتي للأخطاء من الدرجة p يكتب على الشكل التالي (شبيخي، طرق الاقتصاد القياسي (محاضرات وتطبيقات)، 2011، صفحة 100):

$$\varepsilon_t = \rho_1 \varepsilon_{t-1} + \rho_2 \varepsilon_{t-2} + \dots + \rho_p \varepsilon_{t-p} + u_t$$

ويكون النموذج العام حيث الأخطاء مرتبطة ذاتيا:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{t1} + \dots + \beta_k X_{tk} + \rho_1 \varepsilon_{t-1} + \rho_2 \varepsilon_{t-2} + \dots + \rho_p \varepsilon_{t-p} + u_t$$

حيث أن فرضية استقلالية الأخطاء H_0 التي ينبغي اختيارها هي:

$$H_0: \rho_1 = \rho_2 = \dots = \rho_p = 0$$

الإحصائية $LM = (n-p) \times R^2$ تتبع توزيع χ^2 بدرجة حرية ρ . إذا كان R^2 أكبر من $(n-p) \times \chi^2$ (القيمة الحرجة لتوزيع بنسبة معنوية α)، فإننا نرفض H_0 فرضية استقلالية الأخطاء.

2 - اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي Jarque-Bera test:

يعتبر اختبار Jarque-Bera أحد أنواع اختبارات مضاعف لاغرانج (LM)، وهو اختبار خاص بالتوزيع الطبيعي (Normality)، حيث تعتبر حالة التوزيع الطبيعي أحد الافتراضات الأساسية للعديد من الاختبارات الإحصائية مثل اختبار t-test أو اختبار f-test، وعادة ما يتم إجراء اختبار Jarque-Bera (JB) قبل العديد من الاختبارات للتأكد من حالة التوزيع الطبيعي خاصة بالنسبة للعينات الكبيرة.

ويقارن اختبار Jarque-Bera بين انحراف العينة (Skewness) وتفرطحها (Kurtosis)، ويأخذ اختبار Jarque-Bera

الصيغة التالية:

$$JB = n [(\sqrt{b1})^2 / 6 + (b_2 - 3)^2 / 24]$$

حيث:

n : هو حجم العينة.

$\sqrt{b1}$: هو معامل انحراف العينة.

b_2 : هو معامل التفلطح. (Jarque-Bera Test, 2021)

ويسمح اختبار **Jarque-Bera** باختبار الفرضيات التالية (جلطي و شمة، 2021، صفحة 606):

H_0 : الخطأ العشوائي يتبع التوزيع الطبيعي.

H_1 : الخطأ العشوائي لا يتبع التوزيع الطبيعي.

ومنه نقارن بين قيمة JB مع إحصائية $\chi^2(\rho)$ ، فإذا كانت $JB < \chi^2(\rho)$ نقبل H_0 ونرفض H_1 ، وبالتالي فإن الأخطاء العشوائية تتبع التوزيع الطبيعي.

3 - اختبار ثبات التباين الشرطي للأخطاء ARCH – LM test:

تسمح نماذج **ARCH** بنمذجة المتغيرات التي تحتوي على تباين شرطي غير ثابت للأخطاء العشوائية والتي تعبر في الغالب عن المخاطرة، ويعتمد هذا الاختبار على مضاعف لاغرانج **LM**، ويمر عبر الخطوات التالية:

الخطوة الأولى: تقدير النموذج العام $Y = X\beta + \varepsilon$ باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية، ثم حساب مربعات البواقي المقدرة

$$\hat{\varepsilon}_t^2$$

الخطوة الثانية: تقدير النموذج:

$$\hat{\varepsilon}_t^2 = \theta_0 + \theta_1 \hat{\varepsilon}_{t-1}^2 + \dots + \theta_q \hat{\varepsilon}_{t-q}^2 + v_t$$

وحساب معامل التحديد R^2 الخاص بهذا النموذج المقدر (تقدير هذا النموذج يؤدي إلى ضياع q مشاهدة).

الخطوة الثالثة: اختبار فرضية ثبات التباين الشرطي للأخطاء:

$$H_0: \theta_0 = \theta_1 = \dots = \theta_q = 0$$

وذلك باستعمال إحصائية مضاعف لاغرانج:

$$LM = (n-q) \times R^2 \rightarrow \chi^2_q$$

وتكون قاعدة القرار: أنه إذا كانت LM أكبر من القيمة الجدولة لتوزيع الكاي مربع عند مستوى معنوية α ودرجة حرية q فإننا

نرفض الفرضية H_0 وهو ما يعني أن تباين الأخطاء غير ثابت أو غير متجانس. (قوري، 2018، الصفحات 131-132)

4 - اختبار ملائمة الشكل الدالي للنموذج Ramsey Reset test:

يعد اختبار Ramsey طريقة لاكتشاف فيما إذا كان هناك بعض العلاقات غير الخطية (Nonlinear) الهامة عند القيام ببناء

نموذج الانحدار الخطي، واقترح Ramsey طريقة أطلق عليها اسم RESET (Regression Specification Error test)، والتي

تفترض وجود نموذج يتكون من متغير متوقع X (Predictor) ومتغير مستجيب Y (Response)، ومن خلال هذين المتغيرين يتم

تكوين النموذج الخطي الأول.

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + u_i$$

حيث يقوم هذا الاختبار بعد تكوين نموذج الانحدار الخطي الأول، ببناء نموذج انحدار آخر مع إضافة قوى أخرى متوقعة للمتغير

التابع Y كمتغيرات مستقلة في النموذج الجديد مع متغيرات X الأصلية.

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + \beta_3 \hat{Y}_i^2 + \beta_4 \hat{Y}_i^3 + u_i$$

وتتم المقارنة بين النموذجين من خلال اختبار فيشر F-test، وهذا وفق الفرضيات التالية:

H_0 : النموذج الأول هو الملائم للدراسة (نموذج خطي).

H₁: النموذج الأول ليس ملائماً للدراسة (نموذج غير خطي). (Hendri, Suhar, & Dedi Dwi, 2020, p. 1)

إذا كانت قيمة F-test أكبر من مستوى المعنوية 5%، عندها يتم قبول فرضية العدم H₀، وبالتالي فالنموذج الأول هو الملائم للدراسة (نموذج خطي)، ولا يعاني من عدم ملائمة الشكل الدالي أو سوء التوصيف الرياضي، وعليه فالنموذج يعتبر صحيحاً. (بلهوشات، محيريق، وقابوسة، 2020، صفحة 89)

وتبقى سهولة تطبيق Ramsey test من الإيجابيات التي يتمتع بها هذا الاختبار، إلا أن له مواطن ضعف ومن أهمها أنه لا يستطيع تحديد أي النماذج أفضل للدراسة. (Hendri, Suhar, & Dedi Dwi, 2020, p. 1)

ثانياً - اختبارات كوزوم للاستقرارية CUSUM Stability tests:

لمعرفة مدى استقرار هيكل نموذج الدراسة ومثابته، يستخدم اختبار المجموع التراكمي للبواقي (CUSUM test) وكذا اختبار المجموع التراكمي لمربعات البواقي (CUSUM of squares test) للتأكد من خلو بيانات الدراسة من وجود أي تغيرات هيكلية فيها، ومدى استقرار وانسجام المعلمات طويلة الأجل مع المعلمات قصيرة الأجل، وفيما إذا كان النموذج القياسي صالح للدراسة أم لا. (جلطي و شمة، 2021، الصفحات 606-607)

وتظهر نتائج هذا الاختبار في شكل منحنى لأخطاء نموذج مقدر بواسطة طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS)، ومجال ثقة بهدف اختبار الفرضية العدمية التي تنص على أن معلمات نموذج المربعات الصغرى العادية غير مستقرة. فإذا كان منحنى الأخطاء ضمن الحدود الحرجة طوال فترة الدراسة، فإن الفرضية العدمية ترفض عند نسبة معنوية (5%)، وهذا يعني أن المعلمات مستقرة على طول فترة الدراسة، ومن ثم إمكانية تقدير معلمات ثابتة للنموذج على طول الفترة الزمنية للدراسة دون الحاجة إلى تجزئتها لفترات جزئية، أما إذا تم رفض الفرضية العدمية فإنه يستوجب تقسيم فترة الدراسة إلى فترات جزئية تكون فيها المعلمات مستقرة. (الصمادي و ملاوي، 2016، صفحة 17)

فيما تبقى احتمالات ورود انحرافات في الشكل في بعض سنوات الدراسة المحددة واردة ولكنها لا تؤثر على الاستقرار العام للنموذج.

المطلب الثالث: نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي NARDL.

يرجع سبب تفضيل نموذج ARDL المتماثل أو الخطي إلى مزاياه العديدة على النماذج الكلاسيكية الأخرى للتكامل المشترك. ومع ذلك، كما هو الحال مع طرق الانحدار المتماثل الأخرى، يفترضون أن المعلمات غير مرنة وتستجيب بشكل متماثل للتغيرات في بيئة الاقتصاد الكلي. وبالمثل، يفترض أن مصطلح تصحيح الخطأ بهذه الطرق يستجيب بشكل خطي للتقلبات الاقتصادية وبسرعات ثابتة. ومع ذلك، ليس هذا هو الحال إذا كان x على y يتفاعل / يستجيب بشكل غير متماثل. مما يعني أنهما يتفاعلان بشكل مختلف مع القوى الاقتصادية التي تتجمع إيجاباً وسلباً بعيداً عن التوازن. أيضاً، سيؤدي تطبيق نموذج ARDL المتماثل أو الخطي إلى تقديرات غير متسقة وغير ثابتة. (بن عيسى، 2021، صفحة 248)

وهو ما يعني أن العديد من الظواهر الاقتصادية غير الخطية لا يمكن أن يطبق عليها نموذج ARDL، وبالتالي اقتصره على الظواهر الخطية التي تمتاز بالندرة، الأمر الذي دفع شن (Yongcheol Shin) في عام 2014 لوضع نموذج الانحدار الذاتي غير الخطي للتوزيعات المتباطئة (A Nonlinear Auto Regressive Distributive Lag). (عمار و قصي، 2020)

ويعد التكامل المشترك **NARDL** غير الخطي امتداد غير متماثل لنموذج **ARDL**، وأيضاً لالتقاط التباينات طويلة المدى وقصيرة المدى في متغير الاهتمام لدينا. فالفكرة الرئيسية وراء نموذج **NARDL** هي الأحداث غير المتوقعة والخفية، مثل الأزمات الاقتصادية والمالية، والتغيرات السياسية، والكوارث الأخرى، مما يؤدي إلى عدم كفاية الأساليب الخطية للتحقيق في العلاقة بين المتغيرات. (بن عيسى إ.، 2021، صفحة 248)

ويظهر نموذج **NARDL** العديد من المزايا، فعلى سبيل المثال، يسمح بدراسة علاقات التكامل غير الخطية والمتماثلة بين المتغيرات وذلك في الأجلين القصير والطويل في وقت واحد، حيث يمثل نموذج **NARDL** أداة قوية لاختبار التكامل بين مجموعة من متغيرات السلسلة الزمنية في معادلة واحدة على عكس نماذج تصحيح الخطأ الأخرى. (نمار، 2019، صفحة 225)

كما يمكن تطبيقها بغض النظر عما إذا كانت الاستقرارية ثابتة عند المستوى أو عند الفرق الأول، لكن لا يمكن تطبيقها في حالة ما إذا كانت السلسلة مستقرة من الدرجة الثانية. (سي محمد، 2019، صفحة 229)

علاوة على ذلك، فإن النموذج ينتج لنا تقديرات للمعاملات قصيرة وطويلة المدى، كما أنها تختبر المنهجية اللاخطية طويلة وقصيرة المدى في وقت واحد من خلال تحليلات المجموعات الجزئية الموجبة والسالبة للمنحدرات، فإنه يمكننا من قياس الاستجابات المنفصلة للصدمات الإيجابية والسلبية للانعكاسات من المضاعفات الديناميكية غير المتماثلة. (بن عيسى إ.، 2021، الصفحات 248-

249)

ويتم العمل وفق نموذج **NARDL** وفق الخطوات التالية:

الفرع الأول: تقدير نموذج **NARDL**

من أجل تقدير نموذج **NARDL** يتم في البداية فصل المتغيرات المستقلة التي تعتبر أكثر أهمية إلى مكونين جزئيين (صدمة موجبة وأخرى سالبة)، وعليه تتكون لدينا سلاسل موجبة وأخرى سالبة لكل متغير من المتغيرات المستقلة الأكثر أهمية الخاصة بالنموذج، وهذا من أجل تقدير معاملات النموذج.

ومن أجل عرض الصيغة الرياضية لنموذج **NARDL** سننطلق من معادلة **ARDL** حيث يتم التعبير عن متغيرات الدراسة في النموذج كما يلي:

$$\Delta fdi_t = a_0Y + \sum_{i=1}^n bi \Delta fdi_{t-i} + \sum_{i=0}^m ci \Delta X1_{t-i} + \sum_{i=0}^p di \Delta X2_{t-i} + \sigma_1fdi + \sigma_2X1 + \sigma_3X2 + \varepsilon_{1t} \dots \dots \dots (1)$$

حيث:

Δ: يعبر عن الفرق الأول.

fdi, X1, X2: تمثل المتغير التابع والمتغيرات المستقلة للدراسة.

n, m, p: تمثل فترات الإبطاء الموزعة.

σ1, σ2, σ3: تمثل معلمة المتغير التابع ومعلمات المتغيرات المفسرة على التوالي للعلاقة طويلة الأجل.

b, c, d: تمثل معاملات المتغيرات للفروق الأولى على المدى القصير.

ε1t: يمثل حد الخطأ.

ويمكن الانطلاق إلى المعادلة التالية:

$$fdi = \beta_0 + \beta_1^+ X_1^+ + \beta_2^- X_1^- + \beta_3 X_2 + \varepsilon_t \dots \dots \dots (2)$$

حيث: ε_t تمثل حد الخطأ و β_1^+ و β_2^- هي المعالم الجزئية للمتغيرات الإيجابية والسلبية (المعلمات غير المتماثلة في الأجل الطويل) ويتم حساب كل من: X_1^+ و X_1^- على النحو التالي:

$$X_1^+ = \sum_{j=i}^t \Delta X_{1-t-i}^+ = \sum_{j=i}^t \max(\Delta X_{1-t-i}, 0)$$

$$X_1^- = \sum_{j=i}^t \Delta X_{1-t-i}^- = \sum_{j=i}^t \min(\Delta X_{1-t-i}, 0)$$

لنحصل في الأخير على شكل نموذج NARDL غير الخطي كالتالي:

$$\Delta fdi_t = a_0 + \sigma_1 fdi_{t-1} + \sigma_2 X_{2-t-1} + \sigma_3^+ X_{1-t-1}^+ + \sigma_4^- X_{1-t-1}^- + \sum_{i=1}^n b_i \Delta \ln fdi_{t-i} +$$

$$\sum_{i=0}^m c_i^+ \Delta X_{1-t-i}^+ + \sum_{i=0}^r c_i^- \Delta X_{1-t-i}^- + \sum_{i=0}^p d_i \Delta X_{2-t-i} + u_t \dots \dots \dots (3)$$

حيث:

♣ σ_3^+ و σ_4^- : تمثل معلمات العلاقة غير المتناظرة على المدى الطويل.

♣ C_i^+ و C_i^- : تمثل معلمات العلاقة غير المتماثلة على المدى القصير.

الفرع الثاني: اختبار وجود تكامل مشترك بين المتغيرات

يقترح Shin et Al مقارنة قيمة **F** المحسوبة في اختبار **Wald**، حيث تكون فرضية العدم قائمة على أنه كل المعلمات متساوية، ومقارنتها بقيمتها الحرجة في اختبار **Bounds test**، أين يتم اختبار فرضية العدم القائلة بعدم وجود تكامل مشترك وهذا وفق القاعدة التالية: $P = \theta^+ = \theta^- = 0$ ، مقابل الفرضية البديلة التي تفترض وجود تكامل مشترك عند مستوى معنوية محدد، فإذا كانت قيمة **F** المحسوبة في اختبار **Wald** أكبر من القيمة الحرجة العليا **Upper Critical Bound** في اختبار **Bounds test** فإن ذلك يدل على وجود تكامل مشترك بين متغيرات الدراسة في ظل تقدير النموذج غير الخطي الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة المتباطفة **NARDL**. (بن عزة و بن لدغم، 2020، صفحة 1381)

الفرع الثالث: اختبار عدم التماثل *Asymmetric test*

يتم التحقق من عدم التماثل بمساعدة اختبار **Wald test**، ويعني عدم التماثل في تأثيرات السلاسل الموجبة والسالبة على المتغير التابع هو نفسه أو هناك فرق في قيمة المعامل المحسوبة لمعامل المدى الطويل والمدى القصير.

فاختبار عدم التماثل هو في الأساس اختبار في ما إذا كانت المعاملات متساوية أم لا، أي التحقق فيما إذا كان لكل من التغيير الإيجابي والسليبي للمتغير المستقل تأثير متساوي في الأجل الطويل والقصير على المتغير التابع أم لا. (سي محمد، 2019، صفحة 232) وكذلك يعني رد فعل للوقت وقيمة وسرعة التعديل من أجل الحصول على التوازن في المدى الطويل. (ثمار، 2019، صفحة 226) حيث تكون فرضية العدم للتماثل **Symmetric** على المدى الطويل هي على النحو التالي (بن عيسى إ.، 2021، صفحة 250):

$$\beta^+ = \beta^- \text{ أي } \theta^+ / p = - \theta^- / p$$

في حين أن التماثل **Symmetric** على المدى القصير تكون فرضية العدم فيه كالتالي:

$$\sum_{j=1}^q \pi_j^+ = \sum_{j=1}^q \pi_j^-$$

المبحث الثاني: دراسة إحصائية وصفية للمتغيرات المعتمدة في الدراسة.

يهدف هذا المبحث إلى تقديم منهجية الدراسة وتحديد المتغيرات المستخدمة في نموذج الدراسة مع تقديم التعريفات الإجرائية لهذه المتغيرات ووصف النموذج القياسي المستخدم بالنسبة للجزائر والمغرب، ومن أجل ذلك وجب أولا الوقوف على بعض الدراسات التحليلية والقياسية السابقة والتي تناولت موضوع محددات الاستثمار الأجنبي المباشر لعينات اقتصادية من جهات عالمية مختلفة، وهذا حتى يتمكن من الإلمام بأهم المتغيرات التي تناولتها هذه الدراسات ومن ثم اختيار المتغيرات المناسبة لنموذج الدراسة، بالإضافة إلى توضيح مختلف الخصائص الإحصائية للبيانات المدرجة في الدراسة من خلال عرض اختبارات الإحصاء الوصفي، وأخيرا اختبار إستقرارية متغيرات الدراسة لتحديد درجة إستقرارية كل متغير والتي تعد ضرورية من أجل تطبيق نماذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة بشكل عام والنماذج غير الخطية كحالة خاصة منها.

المطلب الأول: الدراسات السابقة ووصف النموذج القياسي للدراسة.

يتناول هذا المطلب عرض بعض الدراسات التطبيقية السابقة والتي بحثت في موضوع محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى نماذج اقتصادية من جهات عالمية مختلفة مستخدمة في ذلك نماذج التحليل القياسي، وهذا من أجل توصيف النماذج القياسية الخاص بدراستنا والتي تتلاءم وخصوصيات اقتصاد الدولتين موضوع الدراسة المقارنة.

الفرع الأول: الدراسات السابقة.

نهدف من خلال هذا الفرع إلى الإطلاع على الأدبيات التطبيقية سواء العربية أو الأجنبية والتي تناولت موضوع دراستنا. أولا - دراسة (Pravin Jadhav, 2012) "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول (BRICS)، تحليل للعوامل الاقتصادية، المؤسسية والسياسية"، حيث هدفت هذه الدراسة إلى استكشاف دور العوامل الاقتصادية، المؤسسية والسياسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى اقتصاديات دول البريكس (البرازيل، روسيا، الهند، الصين وجنوب إفريقيا)، وكذا معرفة الأهمية النسبية لهذه العوامل في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ومن أجل ذلك قامت الدراسة بتقدير نموذج يعتمد على تحليل بيانات البانل (Panel Data) خلال الفترة من 2000 إلى 2009، وأخذت هذه الدراسة في اعتبارها حجم السوق، الانفتاح التجاري، وفرة الموارد الطبيعية واستقرار الاقتصاد الكلي (معدل التضخم) كمحددات اقتصادية، غياب العنف، فعالية الحكومة، الجودة التنظيمية، مكافحة الفساد، التعبير عن الرأي والمساءلة وسيادة القانون كمحددات مؤسسية وسياسية محتملة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وتوصلت الدراسة إلى أن العوامل الاقتصادية كانت أكثر أهمية من العوامل المؤسسية والسياسية بالنسبة لاقتصاديات دول البريكس، كما أشارت نتائج الدراسة أيضا إلى معنوية كل من حجم السوق مقاسا بالنتائج المحلي الإجمالي الحقيقي، الانفتاح التجاري، وفرة الموارد الطبيعية، سيادة القانون و التعبير عن الرأي والمساءلة، مع تأثير إيجابي لكل من حجم السوق والانفتاح التجاري على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة، في مقابل تأثير سلبي لوفرة الموارد الطبيعية، والتي تدل على أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يحركه هدف البحث عن الموارد في اقتصاديات دول البريكس.

ثانيا - دراسة (Javaid Ahmed Dar and Maninder Singh, 2014) "تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى كل من الهند والصين منذ عام 2003، دراسة تحليلية وقياسية مقارنة"، هدفت الدراسة إلى معرفة آثار تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في كل من الهند والصين، وتبسيط الضوء على أهم محددات هذه التدفقات إلى الدولتين، حيث تم وهذا خلال الفترة من 2003 إلى 2012، ولأجل ذلك قامت الدراسة والاستعانة ببيانات السلاسل الزمنية المقطعية (Panel Data) بتقدير نموذجين، نموذج للنمو الاقتصادي والذي يصور مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي في الهند والصين، ونموذج الاستثمار الأجنبي المباشر والذي يوضح العوامل التي مثلت دافعا لهذه التدفقات إلى الدولتين، وخلصت الدراسة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر أثر إيجابا على زيادة معدلات النمو الاقتصادي في الدولتين ولكن بدرجة أكبر بالنسبة إلى الصين، كما أظهرت مخرجات الدراسة أيضا بأن كل من معدلات التضخم، احتياطات الصرف الأجنبي، الوضعية المالية، إجمالي التجارة الخارجية وأسعار الصرف مثلت أهم محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدولتين وبدرجة أكبر بالنسبة إلى الصين كذلك، وبالتالي فإن أداء الاقتصاد الصيني كان أفضل من نظيره الهندي في موضوع جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر وفعالته.

ثالثا - دراسة (Algirdas Miskinis and Lma Juozenait, 2015) "دراسة تحليلية مقارنة لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من اليونان، أيرلندا وهولندا"، بحثت هذه الدراسة في الاختلافات بين محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في اليونان، أيرلندا وهولندا خلال الفترة 1974-2012، وفي سبيل ذلك قامت الدراسة بفحص متغيرات نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، سعر الصرف، تكلفة اليد العاملة، الانفتاح التجاري ومعدلات التضخم للدول الثلاثة، وباستخدام نماذج شعاع الانحدار الذاتي (VAR)، تم التوصل إلى أن سعر الصرف فقط كان له تأثير كبير في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى اليونان، وكان لسعر الصرف، الانفتاح التجاري ومعدلات التضخم دور طفيف في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أيرلندا، أما بالنسبة إلى هولندا، فكان لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، تكلفة اليد العاملة ومعدلات التضخم دور طفيف هو الآخر في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، كما تقرر كذلك من خلال هذه الدراسة وعند مقارنة مؤشرات الدين العام، سهولة أداء الأعمال، عجز الميزانية ومؤشر الفساد، بأن انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى اليونان كان بسبب مناخ الاستثمار غير الملائم والتي كان من أشد الاقتصاديات الأوروبية تأثر بالأزمة المالية العالمية 2008.

رابعا - دراسة (Hang Bich Phung, 2016) "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية"، بحثت الدراسة في دوافع تحرك الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول النامية (إفريقيا، آسيا، أمريكا اللاتينية وأمريكا الجنوبية والكاريبي، أوروبا الشرقية، الشرق الأوسط ومنطقة المحيط الهادي)، وأشارت الدراسة إلى أن دوافع وجغرافية تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول النامية قد شهدت تحولا كبيرا، حيث استحوذت دول أمريكا اللاتينية والدول الإفريقية على الحصة الأكبر من هذه التدفقات خلال العقود الثلاثة الماضية، وكان دافعها الرئيسي هو البحث عن الموارد الأولية، فيما عرفت فترة بداية التسعينات تحول وجهة هذه التدفقات من دول أمريكا اللاتينية إلى الدول الآسيوية، مع توجهات قطاعية جديدة بعيدة عن الموارد الأولية والتصنيع التقليدي إلى قطاعات الخدمات والصناعات كثيفة رأس المال، وبغية التحقق من تحول دافع الاستثمارات الأجنبية المباشرة من البحث عن الموارد إلى البحث عن الأسواق والبحث عن الكفاءة والفعالية، تم اختيار فترتين زمنيتين في هذه الدراسة (1980-2014) و (1990-2014)، ودلت نتائج التحليل القياسي لهذه الدراسة بأنه وخلال الفترة (1990-2014) مثل الأسهم البشرية، استقرار الاقتصاد الكلي

(معدلات التضخم) وحجم السوق محددات للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية، فيما مثلت وفرة الموارد الطبيعية، قوة العمالة (نسبة العمال إلى إجمالي السكان الأكثر من 15 سنة) محددات للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة (1980-2014). في حين لم يتم العثور على أي أثر للتطور المالي (القروض المقدمة من البنوك المحلية إلى القطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي) على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية خلال فترتي الدراسة.

خامسا - دراسة (محمد إسماعيل و جمال قاسم حسن، 2017) "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية"، هدفت هذه الدراسة إلى تقدير نموذج اقتصادي قياسي لمعرفة أهم المحددات المفسرة لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو البلدان العربية، ولتحقيق ذلك تم استخدام أسلوب تحليل بيانات السلاسل الزمنية المقطعية (**Panel Data**)، ونظرا لعدم توفر بيانات كاملة لكافة المتغيرات المدرجة في نموذج الدراسة لجميع الدول العربية، فقد اقتصرَت الدراسة على 17 دولة عربية فقط وهذا خلال الفترة 1995-2010، توصلت الدراسة إلى أن متغيرات كبر حجم السوق، الانفتاح التجاري والكتلة النقدية بمفهومها الواسع كان لها تأثير إيجابي وساهمت بطريقة مباشرة في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول العربية التي شملتها الدراسة، كما تبين بأن بعض متغيرات الدراسة والمتعلقة باستقرار الاقتصاد الكلي ومن أهمها معدل التضخم، كان لها تأثير عكسي في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فيما لم يكن للإنفاق الحكومي الرأسمالي، مؤشر الفساد الإداري، مؤشر حرية الاستثمار ومؤشر الحرية المالية والمصرفية أي دلالة إحصائية، وبالتالي لم تفسر حركية الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الوجهة العربية.

سادسا - دراسة (Terefa Getachew Dagnachew, 2017) "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر لدول شرق إفريقيا، مقارنة باستخدام نماذج السلاسل الزمنية المقطعية **Panel Data**"، اهتمت هذه الدراسة بتقديم تحليل قياسي لعدد من المتغيرات المتوقع تفسيرها لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لعينة مكونة من 5 دول من منطقة شرق إفريقيا (إثيوبيا، كينيا، تنزانيا، رواندا وأوغندا) خلال الفترة 2000-2015، واعتمدت الدراسة نموذجين للقياس الاقتصادي، نموذج أول خاص بالتحليل الساكن لبيانات البانل، وهذا من أجل معرفة المحددات الرئيسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدول المختارة، حيث تم الاستعانة بطريقة المربعات الصغرى المعممة (**FGLS**) نظرا لظهور مشكلة الارتباط الذاتي ومشكلة عدم تجانس التباين، ونموذج ثاني متعلق بالتحليل الديناميكي لبيانات البانل، باستخدام طريقة العزوم المعممة (**GMM**)، والتي تستخدم بشكل أساسي لالتقاط التأثيرات الديناميكية للاستثمار الأجنبي المباشر، وأظهرت نتائج الدراسة أن مؤشرات معدل التضخم، سعر الصرف الحقيقي، البنية التحتية، الانفتاح التجاري والاستقرار السياسي كانت ذات دلالة إحصائية وبالتالي فقد أثرت على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى عينة دول شرق إفريقيا المختارة، باستثناء مؤشري الناتج المحلي الإجمالي وإجمالي تكوين رأس المال الثابت الذان لم تكن معاملاهما ذات دلالة إحصائية. كما أبانت نتائج الدراسة أيضا عن وجود علاقة إيجابية طويلة الأمد بين متغيرات الدراسة وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول العينة باستثناء معدل التضخم الذي كانت علاقته سلبية.

سابعا - دراسة (Akinlo A.Enisan, 2017) "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في نيجيريا: مقارنة غير خطية باستخدام نموذج نظام ماركوف للتحويل (**MSMs**) خلال الفترة 1986-2012"، وجاءت هذه الدراسة عكس الكثير من الدراسات السابقة والتي قامت بتحليل حركة الاستثمار الأجنبي المباشر في نيجيريا باستخدام النماذج الخطية، حيث اعتمدت على نموذج نظام ماركوف للتحويل كنموذج غير خطي لتحديد المحددات الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر في نيجيريا، حيث يتيح هذا النموذج مراقبة التغيرات

الهيكلية في معادلة الاستثمار الأجنبي المباشر (الدورات) حيثما وجدت خلال فترة الدراسة، مع الأخذ في الاعتبار التغيرات المحتملة في معلمات المتغيرات التفسيرية من خلال احتمالات الانتقال، وأظهرت نتائج التقديرات بشكل واضح أن عوامل الاقتصاد الكلي تلعب دورا مهما في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى نيجيريا، متمثلة بالأساس في نمو الناتج المحلي الإجمالي، عدم استقرار الاقتصاد الكلي، التنمية المالية، سعر الصرف، معدل التضخم ومعدل الخصم، بالرغم من ارتباط نمو الناتج المحلي الإجمالي سلبيا بهذه التدفقات والذي أرجعته الدراسة إلى أن المستثمرين الأجانب يرون بأنه لا يشمل كل القطاعات الاقتصادية. في حين توصلت الدراسة أيضا إلى أن وفرة الموارد الطبيعية (احتياطيات النفط) ارتبطت إيجابيا مع هذه التدفقات ولكنها لم تمثل محددًا رئيسيًا لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى نيجيريا. وأوصت الدراسة في الأخير بمزيد من التحرير المالي الذي من شأنه أن يقلل من حدة التضخم ويعزز قيمة العملة المحلية وهذا من أجل جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلد.

ثامنا - دراسة (Bipin Namdev Bandekar and K.G.Sankaranarayanan, 2018) "دراسة مقارنة لمحددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الهند وروسيا"، هدفت الدراسة إلى معرفة ومقارنة العوامل المحددة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى كل من الهند وروسيا، وتركز التحليل القياسي لهذه الدراسة على الفترة 1991-2015، والتي تميزت بتنامي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية ومن بينها الهند وروسيا، حيث تم اختبار بيانات الدراسة وفق طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) والتي بينت أن العوامل الرئيسية الجاذبة لهذه التدفقات إلى الهند تمثلت في الانفتاح التجاري وبدرجة أقل وفرة الموارد الطبيعية، في حين مثل حجم السوق وانخفاض تكلفة العمل عوامل جذب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى روسيا، ولكن وبدرجة أكبر الانفتاح التجاري، وبالتالي فإن سياسة العوامة الاقتصادية أو الانفتاح التجاري كان العامل الأكثر أهمية والعامل الوحيد المشترك بين الدولتين والذي فسر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى كل من الهند وروسيا. أما بالنسبة لمتغيرات نمو الناتج المحلي الإجمالي، معدل التضخم، أسعار الصرف، الإنفاق الحكومي، الاستقرار السياسي، الصادرات، المديونية الخارجية والبحث والتطوير، فلم تكن ذات دلالة إحصائية، وبالتالي لم تستطع تفسير حركية الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الدولتين.

تاسعا - دراسة (Priya Gupta, 2019) "تحليل بيانات السلاسل الزمنية المقطعية للمحددات المؤسسية لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر: القواسم المشتركة بين الهند والصين"، وكان الهدف من هذه الدراسة هو تحديد أهم المحددات المؤسسية التي تؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى كل من الهند والصين وهذا خلال الفترة 2007-2017، وبررت الدراسة توجهها نحو المحددات المؤسسية بأن العديد من الدراسات التي بحثت في موضوع محددات الاستثمار الأجنبي المباشر كانت دائما ما تركز اهتمامها على المحددات الاقتصادية دون غيرها، ومن هنا قامت هذه الدراسة بالبحث في ما إذا كان للجودة المؤسسية أي تأثير كبير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدولتين، واللتين تتقاسمان نفس التحديات الاقتصادية، حيث مثل الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي موضوعين مشتركين لأكثر اقتصاديين ناشئين في العالم، ومن أجل ذلك قامت الدراسة بالاستعانة بتحليل بيانات السلاسل الزمنية المقطعية، ومن خلال 15 متغيرا مستقلا، بتقدير النماذج الثلاثة، نموذج الانحدار التجميعي (Pooled)، نموذج التأثيرات الثابتة (Fixed Effects Model) ونموذج التأثيرات العشوائية (Random Effects Model)، وهذا من أجل اختبار واكتشاف المحددات المؤسسية المؤثرة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الدولتين، حيث بينت النتائج القياسية للدراسة بأن تصنيف خطر البلد فيما يتعلق بمستوى الفساد ومؤشر التكافؤ بين الجنسين كانا من أهم المحددات المؤسسية التي تؤثر على تدفقات الاستثمار

الأجنبي المباشر الواردة إلى كل من الهند والصين بشكل عام، وخلصت الدراسة إلى أنه يتعين على الدولتين العمل على تخفيض مستويات الفساد وتحسين نسبة التحاق الإناث إلى الذكور بالدراسة في التعليم العالي من أجل جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

عاشرا - دراسة (Zohra Khechiba, Raouda Djedidi, 2020) "دراسة آثار عدم التماثل لمحددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر باستخدام طريقة الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطية للفترة 1970-2018"، وكان الهدف من الدراسة هو تبيان أهم محددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر خلال الفترة 1970-2018، وهذا من خلال تقدير نموذج قياسي بهدف الكشف عن وجود تكامل مشترك بين تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر والمحددات الأساسية لهذه التدفقات باستخدام طريقة (NARDL)، حيث أبانت نتائج الاختبارات بأن هناك علاقة توازنية طويلة المدى وكذا عدم تماثل بين حجم ومحددات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر، والتي تمثلت بالأساس في محددات معدل التضخم، سعر الصرف، معدل النمو الاقتصادي، التعداد السكاني وأرصدة الدين الخارجي وهذا خلال فترة الدراسة.

حادي عشر - دراسة (الصادق طلحة محمد رحمة، 2020) "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في المملكة العربية السعودية للفترة 1985-2017"، استعرضت هذه الدراسة حالة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المملكة العربية السعودية، وأبرزت أهمية جذب هذه الاستثمارات في النهوض بالاقتصاد السعودي في ظل المتغيرات المتعددة خاصة مع تدي أسعار البترول العالمية، وتضمنت هذه الدراسة استخدام الأساليب الإحصائية لتحليل متغيرات الدراسة بغرض الوصول إلى نموذج قياسي خاص بالاستثمار الأجنبي المباشر في المملكة العربية السعودية، ووفقا لنتائج نموذج تصحيح الخطأ (ECM) فقد كان لمتغيرات معدل التضخم، الناتج المحلي الإجمالي، الإنفاق الحكومي، الانفتاح التجاري و الصادرات علاقة توازنية طويلة المدى مع متغير الاستثمار الأجنبي المباشر، أما في المدى القصير فبينت الدراسة وجود علاقة معنوية بين الناتج المحلي الإجمالي والاستثمار الأجنبي المباشر. كما أظهرت الدراسة أيضا وفق اختبار تحليل الصدمات ودوال الاستجابة وباستخدام نموذج (VAR) أنه في حالة الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي والانفتاح الاقتصادي ومعدلات التضخم ستؤدي ذلك إلى إحداث زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر في المدى القصير و يتوقف هذا الأثر بعد السنة الثالثة، وفي حالة الزيادة في مستوى الصادرات والإنفاق الحكومي سيؤديان إلى إحداث انخفاض في الاستثمار الأجنبي المباشر في المدى القصير ويتوقف هذا الأثر في المدى المتوسط والبعيد.

من خلال الدراسات التي تم عرضها، نلاحظ أنه في أغلب الدراسات تم استخدام نماذج قياسية خطية مختلفة لتحديد المحددات الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى عينات اقتصادية مختلفة من العالم، وانقسمت هذه الدراسات بين من تناولت موضوع مقارنة هذه المحددات بين مجموعات دول تشترك في سمات اقتصادية معينة وبين دراسات تناولت نماذج قياسية لاقتصاديات بعينها، وفي ضوء كل هذه الأدبيات لوحظ الاختلاف الواضح بين النتائج التجريبية لبعض هذه الدراسات بدء من النتائج غير المهمة، الإيجابية منها وحتى السلبية، مما يؤكد بأن هذه النتائج قد تكون في أحيان كثيرة غير قاطعة نتيجة اختلاف الأدلة من حيث فترات الدراسة والظروف الاقتصادية التي عرفتتها دول عينة الدراسة، ولهذا كان من المهم فهم العوامل الكامنة وراء هذه الاختلافات.

من هذا المنظور يمكن أن يكون التحليل غير الخطي أداة مفيدة، بحيث تهدف هذه الدراسة إلى سد هذا الفراغ باعتمادها على نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي (NARDL) لمقارنة العوامل الاقتصادية الرئيسية التي تقف وراء تدفقات

الفصل الرابع - قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والمغرب

الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب، حيث لم نجد الكثير من الدراسات التي استخدمت النماذج غير الخطية في دراسات المقارنة، إذ يسمح نموذج (NARDL) بدراسة العلاقة غير التناظرية بين متغيرات نموذج الدراسة في الأجلين القصير والطويل معا، وهي الإضافة التي تقدمها هذه الدراسة.

الفرع الثاني: منهجية الدراسة ووصف النموذج القياسي للدراسة.

بعد الاطلاع على الأدبيات التطبيقية سواء العربية أو الأجنبية والتي تناولت موضوع الدراسة، نقوم في هذا الفرع بعرض المنهجية المتبعة في هذه الدراسة ثم محاولة توصيف مجموعة من النماذج القياسية التي تتلاءم وخصوصيات الاقتصاد الجزائري والمغربي.

أولا - منهجية الدراسة:

تم الاعتماد على نماذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطية (NARDL)، والتي توفر إمكانية تتبع وتحليل أثر الصدمات في المتغيرات المفسرة لأي نموذج قياسي سواء الموجبة أو السالبة وانتقالها إلى المتغير أو المتغيرات التابعة، وهو الأمر الذي يشكل أكبر قصور في النماذج الخطية التي تفترض تناظرية العلاقة بين المتغيرات الاقتصادية وهو أمر بعيد عن الواقع في أغلب الأحيان. وبالتالي فنماذج (NARDL) تتيح قياس أثر كل محدد من محددات تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول العينة سواء تعلق الأمر بالآثار السالبة أو الموجبة في هذه المحددات، وانتقالها إلى الاقتصاد الحقيقي وإلى المتغير التابع المستهدف في الدراسة بشكل خاص، ما يمكن الباحث من الوصول إلى نتائج موضوعية وأكثر دقة مقارنة باستخدام النماذج الخطية، على اعتبار أن نماذج (NARDL) تتيح تحليل الأثر الناتج عن التغيرات السالبة والموجبة في المتغيرات المفسرة على المتغير التابع، أي إعطاء إمكانية أكبر للباحث لاختبار الفرضيات المستقاة من الأدبيات النظرية للموضوع محل البحث.

ثانيا - توصيف نموذج الدراسة:

ونظرا للطبيعة المقارنة لموضوع البحث والذي يتطلب تطبيق نموذجين لتحديد المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب بشكل منفصل، ثم محاولة المقارنة بين النموذجين من الناحيتين القياسية والاقتصادية كما هو موضح في الجدول الموالي:

الجدول رقم (IV-01): تقسيم نماذج الدراسة		
النموذج	الوصف	النموذج القياسي
الأول	المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر	NARDL
الثاني	المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب	NARDL
المصدر: من إعداد الباحث.		

1- النموذج الأول: دراسة المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال الفترة (1990-2019):

$$FDI = f(X_t)$$

حيث: X تمثل المتغيرات المفسرة أو المستقلة.

$$FDI = f(GOVE ; EXCH ; OPEN ; GDPPG ; INFL ; CRED ; GFCF)$$

وقد تم اعتماد الصدمات الموجبة والسالبة في ثلاثة متغيرات فقط وهي النمو الاقتصادي (GDPPG)، فعالية النظام البنكي (CRED) وأسعار الصرف الرسمية (EXCH)، حيث:

$$N_i: (GDPPG^+ + GDPPG^-; CRED^+ + CRED^-; EXCH^+ + EXCH^-)$$

و (GOVE; OPEN; INFL; GFCF) X_i : تمثل المتغيرات المفردة أو المستقلة غير المقسمة إلى قيم موجبة وسالبة. وبالتالي يمكن كتابة الصياغة العامة لنموذج الدراسة على النحو التالي:

$$d(FDI_t) = \alpha + \rho FDI_{t-1} + (\beta^+ N^+_{t-1} + \beta^- N^-_{t-1}) + (\beta_k X_{t-i}) \sum_{t=1}^p (\gamma_n * \Delta FDI_{t-j}) \\ + \sum_{t=0}^{q1} (\pi^+_n * \Delta N^+_{t-j}) + \sum_{t=0}^{q1} (\pi^-_n * \Delta N^-_{t-j}) + \sum_{t=0}^{q1} (\beta_F X_{t-j}) + \mu_t$$

حيث: (α) يمثل القاطع أو ثابت التقدير، (ρ) معامل تصحيح الخطأ وكل من $(\beta^+ N^+_{t-1} + \beta^- N^-_{t-1})$ الصدمات الموجبة والسالبة في الأجل الطويل للمتغيرات المستقلة الرئيسية في حين يمثل كل من:

الصدمات الموجبة والسالبة في الأجل القصير في $\sum_{t=0}^{q1} (\pi^+_n * \Delta N^+_{t-j}) + \sum_{t=0}^{q1} (\pi^-_n * \Delta N^-_{t-j})$ المتغيرات المستقلة الرئيسية (N_i) ؛ وتمثل $(\beta_k X_{t-i})$ المعلمات المرتبطة بالمتغيرات $(GOVE; OPEN; INFL; GFCF)$ في الأجل الطويل، و $\sum_{t=0}^{q1} (\beta_F X_{t-j})$ المعلمات المرتبطة بالمتغيرات X_i في الأجل القصير.

وكل من $(j; 1 \dots n)$ درجة تأخير النموذج، $(t: 1 \dots T)$ يمثل الزمن، و μ_t تمثل حد الخطأ العشوائي والذي يعتبر تشويشا أيضا.

2 - النموذج الثاني: نفس النموذج المطبق في حالة الجزائر سيتم اعتماده لحالة المغرب للتمكن التام والدقيق من عملية المقارنة بين اقتصاد الدولتين.

المطلب الثاني: وصف المتغيرات المستخدمة في التحليل.

من خلال هذا المطلب سنتطرق إلى وصف لعينة دول الدراسة، تحديد المتغير التابع والمتغيرات المستقلة المستخدمة في نموذج الدراسة ووصفها، وهذا بالاعتماد على الدراسات السابقة التي تناولت موضوع محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

الفرع الأول: وصف عينة دول الدراسة.

تمثل عينة دول الدراسة في دولتي الجزائر والمغرب، فالجزائر تعرف استقرارا سياسيا حذرا بعد موجة التغيير التي عصفت برموز النظام السابق، في حين يبقى اقتصادها ريعيا بدرجة كبيرة بحيث يعتمد على صادرات المحروقات ويفتقر إلى تنوع قاعدته الاقتصادية بالرغم من التحسن الطفيف الذي عرفته نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات في السنوات القليلة الماضية. أما فيما يخص المغرب، فالاستقرار السياسي يعد السمة البارزة للوضع السياسي في البلاد وهذا نتيجة لطبيعة نظام الحكم، فيما يشهد الاقتصاد المغربي تطورا واضحا فيما يخص درجة الانفتاح التجاري وتنوع تدريجي لقاعدته الاقتصادية ما جعله مقصدا مفضلا للكثير من التدفقات الاستثمارية الأجنبية خاصة في السنوات الأخيرة.

الفرع الثاني: تحديد متغيرات نموذج الدراسة.

سنحاول في هذا الجزء من الدراسة أن نختار مجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية والتي نعتقد بأنها يمكن أن تفسر حركة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو كل من الجزائر والمغرب، وهذا بهدف الوصول إلى التمييز بين المتغيرات المفسرة لمتغير الاستجابة في كل دولة على حدا، مرتكزين بالأساس على الخصائص الاقتصادية للدولتين وعلى ما توفر من بيانات، معتمدين في ذلك على سلسلة بيانات سنوية منشورة من طرف البنك الدولي (World Bank).

أولا - متغيرات نموذج الدراسة:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على مجموعة من المتغيرات المفسرة لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة وفقا لمحتوى النظرية الاقتصادية وكذا للخصوصية الاقتصادية للدولتين، وهذا حتى يكون النموذج الموصوف أكثر دقة وشمولية وواقعية. والجدول الموالي يبين المتغيرات المعتمدة في هذه الدراسة، ترميزاتها، وحدات قياسها ومصادر بياناتها:

الجدول رقم (02-IV): متغيرات الدراسة، وحدات قياسها ومصادر بياناتها		
رمز المتغير	اسم المتغير ووحدة قياسه	مصدر بيانات المتغير
FDI_GDP	صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كمتغير تابع.	World Bank
GDPPG	النمو الاقتصادي معبرا عنه بمعدل النمو السنوي لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank
INFL	معدلات التضخم السنوية معبرا عنها بمؤشر أسعار المستهلكين.	World Bank
EXCH	أسعار الصرف الرسمية معبرا عنها بعدد وحدات العملة المحلية اللازمة لشراء وحدة واحدة من العملة الأجنبية (الدولار الأمريكي).	World Bank
OPEN	درجة الانفتاح التجاري المعبر عنه بإجمالي التجارة السلعية والخدمية كنسبة من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank
CRED	فعالية النظام البنكي المعبر عنه بالقروض المحلية الموجهة للقطاع الخاص من طرف البنوك كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank
GOVE	الإفناق الحكومي المعبر عنه كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank
GFCF	حجم الاستثمار المحلي المعبر عنه من خلال إجمالي تكوين رأس المال الثابت كنسبة من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي.	World Bank

المصدر: من إعداد الباحث.

لقد تم الاعتماد على الهيئات الدولية الرسمية في جمع البيانات المعتمدة في الدراسة وذلك لتضارب الإحصائيات الصادرة من الهيئات الحكومية المحلية، بالإضافة إلى أن بيانات البنك الدولي تعد من بين أكثر المصادر شيوعا واستخداما في الأدبيات التطبيقية من قبل الباحثين في جميع أنحاء العالم، الأمر الذي يجعلها أكثر دقة وموثوقية، ولقد تم إقران أغلب متغيرات الدراسة بالناتج المحلي الإجمالي لإزالة أثر التضخم من هذه المتغيرات وبالتالي الحصول على قيم حقيقية.

ثانيا - وصف متغيرات نموذج الدراسة:

سنقوم بمعالجة عينة الدراسة وفق مجموعة من المؤشرات الاقتصادية الكلية والتي أثبتت دراسات عديدة قوتها التفسيرية لحركية الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وهذا انطلاقا من قاعدة النظرية الاقتصادية والمعلومات المتاحة عن المتغير التابع والمتغيرات المستقلة المفسرة له خلال الفترة 1990-2019، وتمثل متغيرات الدراسة في:

1- التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كمتغير تابع (FDI_GDP):

الاستثمار الأجنبي المباشر هو عبارة عن مجموع رأسمال حقوق الملكية والعائدات المعاد استثمارها وغير ذلك من رأس المال طويل الأجل، كما هو مبين في ميزان المدفوعات. ونعني بصافي التدفقات (تدفقات الاستثمارات الأجنبية الجديدة مخصوصا منها الاستثمارات التي يتم سحبها) في البلد المضيف من طرف المستثمرين الأجانب، وهي مقسومة على الناتج المحلي الإجمالي (FDI % OF GDP). ويمثل صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الدراسة المتغير التابع، واستخدم هذا المتغير في دراسات عديدة واعتبر أكثر كفاءة في قياس تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.

2- المتغيرات المستقلة (التفسيرية):

1-2- النمو الاقتصادي (GDPPG):

يعبر عن النمو الاقتصادي في دراستنا بمعدل النمو السنوي لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، حيث أن هذا الأخير مبني على أساس سعر ثابت للعملة المحلية. ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي هو حاصل قسمة الناتج المحلي الإجمالي على عدد السكان في منتصف العام. مع العلم أن الناتج المحلي الإجمالي بأسعار المشتريين هو عبارة عن مجموع إجمالي القيمة المضافة من جانب جميع المنتجين المقيمين في الاقتصاد مضافا إليه أية ضرائب على المنتجات ومخصوصا منه أية إعانات دعم غير مشمولة في قيمة المنتجات. ويتم حسابه بدون اقتطاع قيمة إهلاك الأصول المصنعة أو إجراء أية خصوم بسبب نضوب وتدهور الموارد الطبيعية. ويعبر نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي عن النمو الاقتصادي الحقيقي في هذه السوق، إذ تشير معدلات النمو المرتفعة إلى مستوى التقدم الاقتصادي والرفاه الاجتماعي وبالتالي حجم الطلب المحلي واحتمالات نمو هذه السوق والتي تعد محفزة خاصة بالنسبة إلى الاستثمارات الأجنبية الباحثة عن الأسواق.

2-2- معدلات التضخم (INFL):

يعكس التضخم كما يقيسه مؤشر أسعار المستهلكين، التغير السنوي للنسبة المئوية في التكلفة على المستهلك المتوسط للحصول على سلة من السلع والخدمات التي يمكن أن تثبت أو تتغير على فترات زمنية محددة، ككل سنة مثلا. وتعتبر معدلات التضخم المرتفعة مؤشرا على عدم استقرار الأسعار وبالتالي عدم استقرار الاقتصاد الكلي، وعن عجز الحكومة في التحكم في السياسة الاقتصادية الكلية، وهذا بدوره ينشأ مناخا غير مشجع على الاستثمار الأجنبي، ويلاحظ تأثير معدلات التضخم المرتفعة على ضبابية البيانات الاقتصادية، ما يعقد في النهاية عملية التنبؤ الاقتصادي، وبالتالي صعوبة إدارة العمليات والقرارات الاستثمارية، فضلا على تأثيرها على سياسات التسعير وعلى تكاليف الإنتاج وربحية السوق.

2-3- أسعار الصرف الرسمية (EXCH):

يشير سعر الصرف الرسمي إلى سعر الصرف الذي تحدده السلطات الوطنية أو السعر المحدد بسوق الصرف المسموح بها قانوناً. ويتم حسابه كمتوسط سنوي استناداً للمتوسطات الشهرية. وتم التعبير عنه في دراستنا بعدد وحدات العملة المحلية اللازمة لشراء وحدة واحدة من العملة الأجنبية (الدولار الأمريكي). وينظر إلى علاقة أسعار الصرف بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر من جانبين؛ فالجانب الأول يتعلق بانخفاض قيمة عملة الدولة المضيفة بالنسبة للعملة الأجنبية، مما يترتب عليه انخفاض القيمة الحقيقية للتكاليف الاستثمارية، وهو ما يجفز المستثمر الأجنبي على زيادة استثماراته المباشرة في الدول المضيفة وعلى إعادة استثمار الأرباح المحققة. بينما في الجانب الثاني، يولد استقرار أسعار الصرف في الدول المضيفة حالة من الثقة والأمان فيما يخص القيم الحقيقية للأصول المالية المقدرة بالعملة الأجنبية، كما يجعل من السهل القيام بدراسات الجدوى وتقدير التكاليف والأرباح بالشكل الذي يفرضي إلى اتخاذ قرار الاستثمار من عدمه.

2-4- درجة الانفتاح التجاري (OPEN):

يعتبر مؤشر درجة الانفتاح التجاري محدداً هاماً في جاذبية الدول المضيفة لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويتم التعبير عنه في دراستنا هذه بإجمالي التجارة السلعية والخدمية كنسبة من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي، إذ تؤكد العديد من الدراسات بأن الانفتاح التجاري كان له تأثير إيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر خاصة ذلك الهادف إلى التصدير من خلال تحرير التجارة الخارجية وزيادة تنافسية الاقتصاد المحلي، فحجم التجارة الخارجية وخاصة الصادرات يؤدي إلى زيادة الفرص أمام المستثمر للإنتاج والتوزيع عبر التصدير إلى الأسواق الخارجية.

2-5- فعالية النظام البنكي (CRED):

تساهم فعالية النظام البنكي للدول المضيفة من خلال ضمان تمويل القطاع الخاص في زيادة جاذبية الدول لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي هذه الدراسة استخدمنا القروض المحلية الموجهة للقطاع الخاص من طرف البنوك كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر للدلالة على هذه الفعالية وهذا التطور. وتشير الدراسات التجريبية King & Levine, 1993 أن هناك علاقة إيجابية بين تطور النظام البنكي والنمو الاقتصادي باعتماده على الائتمان المحلي للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر لقياس هذا التطور، والذي من المتوقع أن يكون له أثر إيجابي على حركية الاستثمار المحلي ومن ثم على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. (العارف، 2018، صفحة 217)

2-6- الإنفاق الحكومي (GOVE):

إجمالي الإنفاق القومي (الاستيعاب المحلي سابقاً) هو مجموع نفقات الاستهلاك النهائي للأسر المعيشية (الاستهلاك الخاص سابقاً)، ونفقات الاستهلاك النهائي للحكومة العامة (استهلاك الحكومة العامة سابقاً) وإجمالي تكوين رأس المال (إجمالي الاستثمار المحلي سابقاً). وفي دراستنا نعتبر عن الإنفاق الحكومي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي. ولإنفاق الحكومي آثار واضحة على جذب وتشجيع الاستثمار الأجنبي واستقطابه لتحقيق عدة منافع من خلاله، حيث تعتبر أداة النفقات الحكومية أداة هامة لتوفير مناخ استثماري ملائم من خلال تهيئة بنية تحتية محفزة لتدفق هذه الاستثمارات وتعزيز تنافسية الاقتصاد المحلي بدعم الاستثمارات المحلية وتشجيعها، وبالتالي يعتبر الإنفاق الحكومي من أهم أدوات السياسة المالية الحاكمة في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2-7- حجم الاستثمار المحلي (GFCF):

يعبر إجمالي تكوين رأس المال الثابت عن إجمالي الاستثمارات المحلية والأجنبية الثابتة الموجهة إلى داخل الدولة من خلال المساهمة في العملية الإنتاجية وهي ما كان يطلق عليها سابقا بالاستثمار الداخلي، وهي تشمل كل الأصول الثابتة التي تدخل في العملية الإنتاجية. وفي دراستنا تم اعتماد هذا المكون كنسبة من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي للدلالة على حجم الاستثمار المحلي. وفي الغالب تشكل الاستثمارات المحلية الجزء الأكبر من إجمالي تكوين رأس المال الثابت، حيث تعكس جهود الدولة المضيفة في توليد مشاريع جديدة أو رفع وتيرة وتحسين الإنتاج الحالي من السلع والخدمات، وقد أظهرت العديد من الدراسات بأن معدلات الاستثمار المحلي في الدول المضيفة كان لها أثر إيجابي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ تعتبر دلالة عن ديناميكية النمو الداخلي لاقتصاد الدولة المضيفة ومناخ الاستثمار السائد فيها. إلا أن هذا لا ينفي إمكانية تحقق فرضية المزاحمة، ذلك أن توسع الاستثمارات المحلية قد يؤدي إلى تقليص حجم الاستثمارات الأجنبية بسبب عدم اتساع السوق.

المطلب الثالث: الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة واختبار استقراريتها.

يخصص هذا المطلب في مرحلته الأولى في تقديم وعرض نتائج اختبارات تعتبر مهمة وتتعلق بالإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة والتي تمنح تصورا توضيحيا حول خصائص بيانات هذه الدراسة، أما في المرحلة الثانية فسيتم محاولة تحديد الدرجة التي تستقر عندها السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة، وكما تمت الإشارة إليه مسبقا حول الأهمية البالغة التي تعني بها استقرارية السلاسل الزمنية في تحديد المنهجية أو النموذج القياسي الذي يمكن من خلاله قياس الأثر ودراسة العلاقات المتشابهة بين متغيرات الاقتصاد الكلي بشكل عام، حيث سيتم التركيز على تحديد درجة استقرارية كل متغير من متغيرات الدراسة بالنسبة لحالتي الجزائر والمغرب بشكل منفرد.

الفرع الأول: الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة.

بهدف إعطاء تصور مبدئي وتوضيحي لأهم خصائص البيانات المعتمدة في الدراسة، تم حساب مجموعة من إحصاءات التزعة المركزية، لكل من حالة الجزائر والمغرب، والتي يمكن توضيحها في الجداول التالية:

أولا - حالة الجزائر:

الجدول رقم (IV-03): الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة (حالة الجزائر)								
	FDI_GDP	CRED	EXCH	GDPPG	GFCF	INFL	OPEN	GOVE
Mean	0.83	15.29	68.97	0.89	29.76	8.56	59.44	94.65
Median	0.81	12.47	72.79	1.25	27.04	4.64	59.20	94.56
Maximum	2.03	56.14	119.35	5.84	43.07	31.70	69.46	114.18
Minimum	-0.32	3.90	8.96	-4.25	20.68	0.33	36.51	73.11
Std. Dev.	0.64	11.76	27.82	2.29	6.74	9.30	8.76	10.90
Skewness	0.11	1.99	-0.30	-0.24	0.66	1.54	0.12	-0.17
Kurtosis	2.27	7.14	2.91	3.06	2.06	3.84	1.99	2.27
Jarque-Bera	0.73	41.34	0.46	0.28	3.25	12.69	1.35	0.80
Probability	0.70	0.00	0.79	0.87	0.20	0.00	0.51	0.67
Sum	24.95	458.69	2069.02	26.56	892.65	256.75	1783.08	2839.45
Sum Sq. Dev	11.74	4010.17	22442.37	152.69	1318.88	2509.38	2227.87	3447.69
Observations	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EViews12

باستقراء أرقام الجدول رقم (03-IV) يمكن استخلاص الملاحظات التالية:

بلغ الوسط الحسابي لصافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي الوارد إلى الجزائر (FDI_GDP) (0.83%)، وبالنسبة لحجم الائتمان المحلي نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (CRED) فقد بلغ (15.29%)، أما الأوساط الحسابية لكل من نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (GDPPG)، الانفتاح التجاري (OPEN) وكل من معدلات التضخم والإنفاق الحكومي (GOVE, INFL) فقد بلغت على التوالي (0.89%) (59.44%) و(8.56%، 94.65%)، في المقابل فإن الاستثمار المحلي المعبر عنه بإجمالي تكوين رأس المال الثابت إلى إجمالي الناتج المحلي الإجمالي قد سجل وسطا حسابيا خلال فترة الدراسة بلغت نسبته (29.76%).

وقد تم تسجيل أعلى قيمة في صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر خلال فترة الدراسة أين بلغت (2.03% إلى الناتج المحلي الإجمالي) وذلك عام 2001 وهذا نتيجة تحسن الظروف الأمنية وطبيعة الإجراءات التحفيزية التي اعتمدها الجزائر بصدور الأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمار، وهو ما دفع بشركات عالمية عديدة إلى اختيار الجزائر كوجهة لرساميلها، خاصة النفطية منها، كما شهد هذا العام منح أول رخصة للهاتف النقال في الجزائر لصالح شركة *Orascom Telecom* المصرية، وخصوصة مركب الحجار للحديد والصلب لصالح شركة *Ispat* الهندية، فيما سجلت أدنى قيمة لصافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (-0.32% إلى الناتج المحلي الإجمالي) وذلك عام 2015 نتيجة تأثير الاقتصاد الجزائري بأزمة أسعار البترول الجديدة والتي كانت في بدايتها (النصف الثاني من عام 2014) وكذا تصفية استثمارات متعامل الهاتف النقال *Djezzy* لصالح الحكومة الجزائرية.

تم تسجيل أعلى قيمة في إجمالي الإنفاق الحكومي (114.18%) عام 2016 وهذا نتيجة مواصلة الحكومة الجزائرية لمسار برامجها التنموية باعتمادها لبرنامج النمو الجديد (2016-2019) مركزة على أريحية مالية وفرقها احتياطات الصرف وأرصدة صندوق ضبط الإيرادات والتزامات مالية خارجية معدومة، حيث تم التركيز في هذا البرنامج على ضرورة تنويع مصادر دخل الاقتصاد الجزائري من خلال إعادة بعث القطاعات التي تمتلك فيها الجزائر ميزة تنافسية وفي مقدمتها قطاع الفلاحة والتعدين، أما أدنى قيمة له (73.11%) فكانت في عام 2006 حيث لم تتجاوز أسعار البترول في هذا العام 65 دولارا فيما بلغت الجباية البترولية أدنى قيمة لها خلال الفترة (2006-2016) ببلوغها 916 مليار دينار في نفس العام. (فار و حاري، 2018، صفحة 9)

وسجلت أعلى قيمة في معدل الانفتاح التجاري الجزائري (69.46%) عام 2008، وهذا نتيجة ارتفاع الأسعار العالمية للنفط إلى مستويات 100 دولار أمريكي، حيث دائما ما كانت مستويات الميزان التجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي حبيسة التغيرات العالمية في أسعار النفط صعودا ونزولا، أما أدنى قيمة في المتغير سالف الذكر فبلغت (36.51%) وذلك عام 1990 والتي شهدت بداية مرحلة من عدم الاستقرار الأمني والسياسي في الجزائر جعلتها في عزلة عن العالم.

من جهة أخرى فقد بلغ حجم الائتمان المحلي نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي ذروته بقيمة (56.14%) في عام 1990 والتي تزامنت والمصادفة على القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد والقروض والذي مثل تطورا جديدا في مسار إصلاح النظام المصرفي والمالي في الجزائر، حيث كان الهدف الأساسي من هذا القانون هو تقديم تسهيلات ائتمانية للمؤسسات الاقتصادية

وجعل البنوك في خدمتها من خلال تعبئة الموارد المالية وتخصيصها. (عايشي، 2006، صفحة 10) وسجلت أدنى قيمة لهذا الأخير (3.90%) في عام 1997 بالرغم من الزيادة الطفيفة التي حققها معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في نفس العام، مما يدل على أن أداء البنوك كان ضعيفا في تمويل نشاط القطاع الخاص، ولعل ذلك يعود بالدرجة الأولى إلى ارتفاع أسعار الفائدة الاسمية المدينة (معدلات الإقراض) والتي بلغت 16.25% قبل أن تشهد انخفاضاً واضحاً ابتداءً من عام 1998 مع اعتماد البنك المركزي الجزائري لبنوك خاصة جديدة محلية وأخرى أجنبية. (طلحاوي و مدياني، 2019، صفحة 89)

كما تم تسجيل أكبر قيمة لحجم الاستثمار المحلي نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي (43.07%) في عام 2016 حيث شهد هذا العام صدور قانون الاستثمار الجديد 09-16 والذي حمل مزايا جبائية وتمويلية جديدة لصالح الاستثمارات ذات الامتياز (السياحية، الصناعية والفلاحية)، أو تلك التي تمثل أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني أو المنجزة في مناطق محددة من التراب الجزائري، في مقابل انخفاض الناتج المحلي الإجمالي بداعي الانخفاض الكبير الذي عرفته أسعار البترول في نفس العام، حيث تعد القيمة التي يساهم بها قطاع المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي الجزائري كبيرة مقارنة بالقطاعات الأخرى والتي وصلت إلى 15% فقط في هذا العام. (فار و جاري، 2018، صفحة 11)

فيما تم تسجيل أدنى قيمة له (20.68%) في عام 2000 ويعود ذلك إلى أن نمو الناتج المحلي الإجمالي في هذا العام كان أسرع من نمو حجم الاستثمار المحلي، حيث حقق الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر نمواً بلغ 3.8% مستفيداً من تحسن الأسعار العالمية للنفط والتي قفزت من 23 دولاراً المحققة في النصف الثاني من عام 1999 إلى 28.3 دولاراً خلال الأشهر السبعة الأولى من عام 2000.

تم تسجيل أدنى قيمة في سعر الصرف الرسمي للدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي خلال فترة الدراسة (119.35) في عام 2019 ويعود ذلك إلى سلسلة التقلبات والمراجعات التي طالت الدينار الجزائري في ظل نظام التعويم المدار والذي تتخذه السلطات النقدية في الجزائر كإجراء للمحافظة على التوازنات الداخلية للدولة خاصة في ظل الأزمات التي ميزت سوق النفط العالمي، أما أعلى قيمة له (8.96) فكانت في عام 1990 حيث أعلنت السلطات النقدية في الجزائر في منتصف هذا العام عن رغبتها في التوصل إلى قابلية تحويل الدينار إلى العملات الجارية في إطار الإصلاحات التي جاءت نتيجة للمشاكل الاقتصادية التي خلفتها أزمة البترول لعام 1986.

بلغ نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ذروته (5.84%) في عام 2003، وأدنى قيمة نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (-4.25%) سجلت عام 1993، ويتتبع هذا المؤشر حركة نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى النمو السكاني، حيث تميزت أسعار النفط طيلة فترة التسعينات بالتذبذب منتقلة بين حالة التحسن المؤقت تارة، والتحسن النسبي تارة أخرى، والتدهور الشديد خاصة في بداية وأواخر هذه الفترة تارة ثالثة، كنتيجة لحالة التوتر وعدم الاستقرار الأمني خاصة في منطقة الخليج العربي، بينما عرف عام 2003 تحسناً للأسعار العالمية للنفط إلى مستويات فاقت 40 دولاراً للبرميل، وهو أعلى مستوى تسجله هذه الأسعار منذ عام 1990، وهذا بعد الخطاب السياسي الأمريكي المنذر بحرب وشيكة على جمهورية العراق.

لقد سجلت أعلى قيمة لمعدل التضخم (31.70%) في عام 1992، وأدنى قيمة له (0.33%) والتي كانت عام 2000 وترجع هذه النتائج إلى الإجراءات التي اتخذتها الحكومة الجزائرية في إطار الاتفاق الثاني للاستقرار الائتماني (1991-1992) مع صندوق النقد الدولي خاصة ما تعلق بمواصلة تخفيض قيمة الدينار الجزائري من أجل الوصول إلى قابلية التمويل وتخفيف أسعار المواد الواسعة الاستهلاك، فيما بلغ معدل التضخم مستويات مريحة بالنسبة للاقتصاد الجزائري في عام 2000 ببلوغه 0.3% مما يدل على أن برامج التصحيح الهيكلي التي اعتمدها الجزائر بدأت تأتي بشمارها.

وبالرجوع إلى الجدول رقم (03-IV) يمكن أن نلاحظ أن قيم الانحراف المعياري (Std.Dev) الخاصة بغالبية المتغيرات المعتمدة في الدراسة تعتبر منخفضة نسبيا وهو ما يدل على عدم وجود تشتت كبير في مشاهدات أغلب المتغيرات خلال فترة الدراسة في حين سجلت متغيرات أخرى انحرافات مرتفعة (كسعر الصرف وقروض البنوك المحلية للقطاع الخاص) ويمكن تفسير ذلك باختلاف الوحدات (معدلات سنوية، نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي) المعتمدة في الدراسة، وتجدر الإشارة إلى أن غالبية السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة تتبع التوزيع الطبيعي وهو مؤشر جيد على إمكانية الوصول إلى نتائج جيدة إلى حد ما في عمليات التقدير القياسي.

ثانيا - حالة المغرب:

الجدول الموالي يوضح أهم الخصائص الإحصائية لمتغيرات الدراسة بالنسبة للاقتصاد المغربي:

الجدول رقم (04-IV): الإحصاءات الوصفية لمتغيرات الدراسة (حالة المغرب)								
	FDI_GDP	CRED	EXCH	GDPPG	GFCF	INFL	OPEN	GOVE
Mean	2.27	47.10	9.11	2.41	27.68	2.50	51.20	107.65
Median	2.10	45.68	8.87	2.40	27.48	1.58	49.67	106.03
Maximum	7.16	71.55	11.30	10.76	34.42	8.99	67.79	115.27
Minimum	0.55	13.71	7.75	-6.86	21.81	0.24	32.94	102.70
Std. Dev.	1.37	18.18	0.87	3.58	3.16	2.16	11.54	3.86
Skewness	1.51	-0.36	0.77	-0.23	0.17	1.28	0.03	0.56
Kurtosis	6.42	1.85	3.13	3.79	2.26	3.97	1.62	2.06
Jarque-Bera	26.09	2.30	2.95	1.04	0.84	9.36	2.38	2.67
Probability	0.00	0.32	0.23	0.59	0.66	0.01	0.30	0.26
Sum	68.15	1412.91	273.45	72.19	830.41	75.09	1535.95	3229.50
Sum Sq. Dev	54.39	9584.31	21.99	372.47	289.60	135.72	3861.55	431.79
Observations	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EViews12

لقد بالنسبة للاقتصاد المغربي فقد تم تسجيل وسط حسابي مرتفع نسبيا لصافي التدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج المحلي الإجمالي الواردة إلى المغرب بقيمة (2.27%) مقارنة بحالة الجزائر، كما بلغ الوسط الحسابي لمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال فترة الدراسة (2.41%) وهو معدل مرتفع أيضا مقارنة بالاقتصاد الجزائري نظرا للتنوع الذي يعرفه الاقتصاد المغربي، أما الأوساط الحسابية لمتغيرات السياسة النقدية الثلاثة (EXCH؛ INFL؛ CRED) فقد سجلت أوساطها الحسابية على التوالي (47.10%)، (2.50%) و (9.11) درهم مغربي للدولار الأمريكي الواحد، وبالنسبة لمعدل الانفتاح التجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي فقد بلغ وسطه الحسابي (51.20%)، أما فيما يخص متغيرات الإنفاق الحكومي وحجم الاستثمار المحلي فقد تم تسجيل الأوساط الحسابية (107.65%)، (27.68%) على التوالي.

تم تسجيل أعلى قيمة في صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج المحلي الإجمالي لحالة المغرب (7.16%) عام 2001، والملاحظ أن هذا التطور ارتبط بالأساس بصفقة حوصصة 35% من رأس مال شركة اتصالات المغرب لصالح الشركة الفرنسية *Vivendi Universal* والتي مثلت حوالي 70.2% من إجمالي التدفقات الواردة إلى المغرب في هذا العام، بالرغم من تطور الناتج المحلي الإجمالي في المغرب في هذا العام بأكثر من 30% مقارنة بعام 1990. أما أدنى نسبة لصافي التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج المحلي الإجمالي فكانت (0.55%) عام 1990 أين بلغ صافي التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة 165.12 مليون دولار أمريكي، وهي الأدنى بالنسبة للمغرب طيلة فترة الدراسة، حيث انخفضت أغلب المؤشرات الكلية للمغرب في هذه الفترة وقارب الاقتصاد المغربي من حالة الإفلاس مما ولد مناخا استثماريا اتسم بالضبابية وعدم اليقين.

من جهة أخرى فقد عرف متغير الإنفاق الحكومي إلى الناتج المحلي الإجمالي أعلى توسع له خلال فترة الدراسة بالنسبة للمغرب بقيمة (115.27%) عام 2012، حيث ركب المغرب موجة التوسع في الإنفاق الحكومي التي طالت معظم الدول العربية في هذا العام في ظل الحاجات المتزايدة لتحسين الأوضاع المعيشية وتعزيز البنية التحتية الأساسية ورفع معدلات النمو الاقتصادي في ظل تراجع الطلب الخارجي جراء أزمة الديون السيادية الأوروبية، وتدعمت إيرادات المغرب في هذا العام من دخول الاتفاق المبرم مع الاتحاد الأوروبي بشأن المنتجات الفلاحية حيز التنفيذ، كما عرفت صادرات الفوسفات زيادة ملموسة خاصة نحو الوجهات غير الأوروبية، ومكنت الإستراتيجية الجديدة للمغرب من خلال تفعيل الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي (2009-2015) من تنويع وزيادة العرض التصديري المغربي بفضل المهن العالمية الموطنة. فيما بلغت أدنى قيمة لهذا المؤشر (102.70%) وذلك عام 2002 حيث مثل المغرب في هذا العام الاستثناء بالنسبة إلى كل الدول العربية والتي انخفضت نفقاتها الجارية (الخدمات العامة، الأمن والدفاع، الخدمات الاجتماعية ونفقات الشؤون الاقتصادية) وهو نفس الاتجاه الذي سلكته النفقات العامة للدول العربية، هذا ورغم ارتفاع النفقات الجارية للمغرب في هذا العام إلا أنه لم يصل إلى مستوى الارتفاع الذي عرفه الناتج المحلي الإجمالي والذي فاقه بكثير.

سجلت أعلى قيمة لمعدل الانفتاح التجاري نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي في المغرب (67.79%) وذلك عام 2008 حيث يعتبر المغرب من بين الدول التي قامت منذ الثمانينات بتحرير تجارته الخارجية، وتبعاً لذلك تم تبني إطلاق مخطط المغرب الأخضر من أجل تعزيز الصادرات الفلاحية، والتوسع في توقيع وتفعيل عديد الاتفاقيات المتعلقة بالشراكة والتبادل التجاري الحر، حيث تعتبر اتفاقية الشراكة مع المجموعة الأوروبية من أهم هذه الاتفاقيات وهي التي دخلت حيز التنفيذ في عام 2000، من جهة ثانية سعى المغرب إلى تحرير أكبر للواردات من خلال حظر القيود الكمية وتخفيض التعريفات الجمركية. في حين أن أدنى نسبة لنفس المتغير سجلت (32.94%) وذلك عام 1993 حيث تركزت الصادرات المغربية في تلك الفترة على منتجات شديدة المنافسة (المنتجات الغذائية والمنسوجات) وكذلك اقتصرها على السوق الأوروبية، كما مثل عام 1993 نقطة انطلاق لتطبيق إصلاحات التجارة الخارجية.

وبلغت أعلى نسبة في حجم الائتمان المحلي إلى الناتج المحلي الإجمالي (71.55%) عام 2012 حيث تضررت موارد المغرب في هذا العام جراء تدهور الاقتصاد الأوروبي وانخفاض الإنتاج الزراعي المرهون بالظروف المناخية، كما تضرر

الاقتصاد المغربي من ارتفاع أسعار الطاقة والمواد الغذائية، ما دفعه لطرق باب الاستدانة باكرا من صندوق النقد الدولي والبنك الإفريقي للتنمية، حيث خصصت القروض الممنوحة من هذا الأخير لتمويل 29 مشروعا بنحو 2.7 مليار أورو. (وكالة الأناضول، 2013)

وأدى قيمة له (13.71%) عام 1990 نتيجة إجراءات الانضباط الموازي التي أملاها صندوق النقد الدولي في إطار برنامج التقويم الهيكلي، والتي كبلت عملية الإنفاق الاستثماري في المغرب.

وفيما يخص الاستثمار المحلي (إجمالي تكوين رأس المال الثابت إلى الناتج المحلي الإجمالي) فقد سجلت ذروته (34.42%) وذلك عام 2008 ويعود ذلك إلى الاستثمارات الضخمة للقطاع العمومي والخاص في ميدان البنيات التحتية والمتعلقة أساسا بقطاع النقل الطرقي والسككي والبحري (أكثر من 60 مليار درهم)، حيث تدعمت هذه المشاريع بمساهمة صندوق الحسن الثاني للتنمية الاقتصادية والاجتماعية فضلا عن تمويل المنظمات الدولية المانحة مثل البنك الأوروبي للاستثمار والبنك الإفريقي للتنمية والتمويلين العرب. (وزارة الاقتصاد والمالية، 2007، صفحة 51)، وساهم الطلب المحلي (الاستهلاك المحلي والاستثمار المحلي) في تحسن معدل النمو الناتج المحلي الإجمالي للمغرب إلى 5.92% مقارنة بعام 2007.

وأدى قيمة له (21.81%) خلال عام 1996 حيث بلغ معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للمغرب في هذا العام 12.37%، بسبب الأداء الجيد للقطاع الفلاحي والذي يمتاز بعدم الانتظام والتقلب المستمر، حيث دائما ما كان النمو في المغرب رهينا بنتائج المواسم الفلاحية. في حين شهد الاستثمار المحلي في هذا العام نموا ضعيفا.

وتم تسجيل أدنى قيمة لسعر صرف الدرهم المغربي مقابل الدولار الأمريكي (11.30) عام 2001، وأعلى قيمة لسعر الصرف الاسمي للدرهم المغربي مقابل الدولار الأمريكي بلغت (7.75) في عام 2008، حيث يلاحظ بأن سعر صرف الدرهم المغربي مقابل الدولار الأمريكي دائما ما اتسم بالاستقرار عند مستويات جد متقاربة طيلة فترة الدراسة ولعل نظام تثبيت الدرهم المغربي مقابل سلة عملات منذ عام 2001 (80% للأورو و 20% بالنسبة للدولار الأمريكي)، والتي عدلت في عام 2015 بواقع 60% للأورو و 40% بالنسبة للدولار الأمريكي، هو ما سمح له بتحقيق هذا الاستقرار، والذي من شأنه أن يواكب الإصلاحات الهيكلية التي عرفها الاقتصاد المغربي خاصة في ما يتعلق بتنويع مصادر نموه وزيادة انفتاحه واندماجه في الاقتصاد العالمي.

بلغ نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ذروته (10.76%) في عام 1996، وأدى قيمة لنمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (-6.86%) سجلت عام 1995، حيث دائما ما ارتبط النمو الاقتصادي في المغرب في هذه الفترة بمستويات الإنتاج الفلاحي والذي يمتاز بالتذبذب وعدم الاستقرار نتيجة ارتباطه بالدورات المناخية المتقلبة بين مواسم الجفاف ومواسم التي تمتاز بوفرة الأمطار، ويشغل القطاع الفلاحي في المغرب ما يفوق من 40% من العمالة المغربية، وتتبع مساهمة هذا القطاع في الناتج المحلي الإجمالي للمغرب خلال العامين السالفين الذكر، نجد أنه ساهم بنسبة 14.8% في الناتج المحلي الإجمالي في عام 1995، وهو العام الذي ميزه حالة من الجفاف وقلة تساقط الأمطار، كما عرف النمو السكاني في هذا العام مستويات مرتفعة بلغت 15%، في حين ساهم الإنتاج الفلاحي بنسبة 20.4% في الناتج المحلي

الإجمالي في عام 1996، نتيجة الظروف المناخية الملائمة في ذلك العام، مع بقاء مستويات النمو السكاني في المغرب مستقرة عند 14%.

كما تم تسجيل أعلى قيمة لمعدل التضخم (8.99%) عام 1991 حيث بدأ المغرب في هذه الفترة تطبيق برنامج التقويم الهيكلي (1983-1992) بالاتفاق مع صندوق النقد الدولي بعد أن تفاقمت أزمة الديون الخارجية وازداد عجز الميزانية العامة وتراجعت المؤشرات الكلية للمغرب، واستهدف هذا البرنامج القيام بإصلاحات مالية واقتصادية عميقة أثرت على أسعار المستهلكين خاصة فيما تعلق بإلغاء الدعم المقدم للسلع الاستهلاكية الأساسية وتخفيض قيمة الدرهم المغربي بنسبة 23% لتشجيع الصادرات. (بن عيسى و بن يشو، 2014، صفحة 52)

وأدى قيمة لمعدلات التضخم (0.24%) في عام 2019 حيث عرف هذا العام انخفاض أسعار السلع الاستهلاكية بنسبة تفوق ارتفاع أسعار السلع غير الغذائية بحسب المندوبية السامية للتخطيط المغربية. إلا أن مستويات التضخم المستقرة والتي تصرح بها المصادر الرسمية المغربية (أقل من 2%) لا تعبر حقيقة عن مستوى الأسعار السائد والقدرة الشرائية للمواطن المغربي بحسب خبراء كثيرين.

وبالرجوع إلى الجدول أعلاه، يمكن أن نلاحظ أن قيم الانحراف المعياري (Std.Dev) الخاصة بغالبية المتغيرات المعتمدة في الدراسة تعتبر منخفضة نسبياً وهو ما يدل على عدم وجود تشتت كبير في مشاهدات أغلب المتغيرات خلال فترة الدراسة بالنسبة للاقتصاد المغربي، كما أن توزيع غالبية المتغيرات طبيعي بناء على نتائج اختبار (Jarque-Bera).

الفرع الثاني: معاملات الارتباط الخطي البسيط بين متغيرات الدراسة.

لوضع تصور مبدئي حول العلاقة بين كل من المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة وصافي التدفقات الواردة في كل من الجزائر والمغرب، تم إعداد مصفوفة الارتباطات بين متغيرات نموذج الدراسة خلال الفترة 1990-2019.

الجدول رقم (IV-05): معاملات الارتباط الخطي البسيط بين متغيرات الدراسة		
المتغيرات	الجزائر	المغرب
	FDI_GDP	FDI_GDP
FDI_GDP	1	1
CRED	-0.22954747	0.36985862
EXCH	0.40435676	0.23336981
GDPPG	0.44706805	0.19838567
GFCF	-0.05553419	0.30353729
INFL	-0.60803766	-0.47828311
OPEN	0.61473863	0.33967468
GOVE	-0.46185335	0.11492842

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12

أولا - حالة الجزائر:

بالنسبة للجزائر من الواضح وجود علاقة ارتباط سلبية وقوية (أكبر من 60%) بين صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات التضخم، في المقابل يوجد علاقة ارتباط موجبة وقوية بين صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي ودرجة الانفتاح التجاري، كما أظهرت المصفوفة أعلاه وجود ارتباط موجب ومرتفع بين المتغير التابع وكل من متغيرات النمو الاقتصادي وأسعار الصرف الرسمية وارتباط سالب ومرتفع مع متغير الإنفاق الحكومي، في حين أن العلاقة مع متغيرات فعالية النظام البنكي وحجم الاستثمار المحلي بشكل مفرد كانت سالبة وضعيفة في حالة الجزائر.

ثانيا - حالة المغرب:

فيما يخص حالة الاقتصاد المغربي، فقد تم تسجيل ارتباط سالب ومرتفع بين صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات التضخم (47-%) هذا من جهة، وتسجيل ارتباط موجب وضعيف بين صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي وباقي المتغيرات المفسرة المدرجة في نماذج الدراسة.

الفرع الثالث: اختبارات استقرارية متغيرات الدراسة (Unit Root Tests).

في هذه المرحلة سيتم محاولة تحديد الدرجة التي تستقر بها السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة، وكما تم الإشارة إليه مسبقا حول الأهمية البالغة التي تعني بها استقرارية السلاسل الزمنية في تحديد المنهجية أو النموذج القياسي الذي يمكن من خلاله قياس الأثر ودراسة العلاقات المتشابهة بين متغيرات الاقتصاد الكلي بشكل عام، سيتم التركيز على تحديد درجة استقرارية كل متغير من متغيرات الدراسة بالنسبة لحالي الجزائر والمغرب بشكل مفرد، فعلى سبيل المثال، نماذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (ARDL) ونماذج (NARDL) كحالة خاصة منها تفترض أن السلاسل الزمنية لمتغيرات أي نموذج يجب أن تكون مستقرة عند المستوى أو الفرق الأول أو أن تكون مزيجا بين المستوى والفرق الأول، ووجود أي متغير متكامل من الدرجة الثانية يعني إلغاء إمكانية استخدام هذا النموذج في التقدير وفق منهجيته.

وبالتالي فاختبارات الاستقرارية تعتبر من أبرز الأدوات المستخدمة في تشخيص المنهجية القياسية التي تتوافق وخصائص بيانات كل نموذج بشكل عام، وتمتاز أي سلسلة زمنية بخاصية الاستقرار في حالة عدم احتوائها على جذر الوحدة (Unit Root)، ومن أبرز الاختبارات الشائعة الاستخدام في الأدبيات التطبيقية في الكشف عن استقرارية السلاسل الزمنية نجد:

(PP): اختبار فيليبس - بيرون، ويعتمد الاختبار على الفرضيات التالية:

$$\left\{ \begin{array}{l} H_0: \text{عدم استقرارية السلسلة الزمنية (وجود جذر الوحدة)} \\ H_1: \text{السلسلة الزمنية المستقرة (عدم وجود جذر الوحدة)} \end{array} \right.$$

يتبع الاختبار توزيع (Mackinnon 1996) ويتم الحكم على نتائج الاختبار بمقارنة القيم المحسوبة له مع القيم الجدولية عند مستوى الدلالة (5%)، ويمكن الاستدلال على النتيجة أيضا في النماذج الثلاث للاختبار، بالاعتماد على القيم الاحتمالية حيث تكون السلسلة الزمنية لأي متغير مستقرة إذا كانت القيم الاحتمالية للاختبار أقل من القيمة الحرجة (0.05).

الفصل الرابع — قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والمغرب

ولوجود نموذجين منفصلين خاصين بكل دولة من دول العينة في الدراسة التي بين أيدينا، سيتم اختبار متغيرات كل نموذج من نماذج الدراسة على حدا، ونتائج الاختبارات (PP) في النماذج الثلاث خاصة بهذه الاختبارات (في حالة وجود قاطع، في حالة وجود قاطع واتجاه عام، في حالة عدم وجود قاطع واتجاه عام)، وذلك عند المستوى والفرق الأول بالنسبة لكل دولة، وهو ما توضحه الجداول الموالية:

أولا - النموذج الأول لحالة الجزائر (عند المستوى والفرق الأول):

يستعرض الجدول الموالي نتائج اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة بالنسبة لحالة الجزائر.

الجدول رقم (06-IV): اختبارات الاستقرارية لمتغيرات النموذج الأول						
عند المستوى At Level						
المتغيرات	وجود قاطع		وجود قاطع واتجاه عام		عدم وجود قاطع واتجاه عام	
	t-Statistic	Prob	t-Statistic	Prob	t-Statistic	Prob
FDI_GDP	-2.61	0.10	-2.56	0.30	-1.16	0.22
CRED	-4.12	0.00	-19.37	0.00	-2.85	0.01
EXCH	-1.26	0.63	-1.91	0.62	1.98	0.99
GDPPG	-2.71	0.08	-2.51	0.32	-2.52	0.01
GFCF	-0.67	0.84	-1.82	0.67	0.76	0.87
INFL	-1.61	0.46	-2.66	0.26	-1.29	0.18
OPEN	-1.55	0.49	-0.59	0.97	-0.04	0.66
GOVE	-1.76	0.39	-1.74	0.71	0.01	0.68
عند الفرق الأول At The First Difference						
المتغيرات	وجود قاطع		وجود قاطع واتجاه عام		عدم وجود قاطع واتجاه عام	
	t-Statistic	Prob	t-Statistic	Prob	t-Statistic	Prob
d(FDI_GDP)	-8.13	0.00	-11.00	0.00	-7.91	0.00
d(CRED)	-3.98	0.00	-4.46	0.01	-4.06	0.00
d(EXCH)	-3.80	0.01	-3.72	0.04	-3.05	0.00
d(GDPPG)	-8.41	0.00	-13.45	0.00	-8.55	0.00
d(GFCF)	-4.07	0.00	-4.33	0.01	-4.03	0.00
d(INFL)	-6.00	0.00	-6.42	0.00	-5.94	0.00
d(OPEN)	-4.96	0.00	-5.15	0.00	-5.08	0.00
d(GOVE)	-5.36	0.00	-6.29	0.00	-5.44	0.00
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12						

من خلال الجدول رقم (06-IV) والذي يختبر إستقرارية السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة عند المستوى (I_0) يمكن أن نقبل فرضية عدم النسبة لكل متغيرات النموذج والتي تنص على أن هذه المتغيرات غير مستقرة عند المستوى وذلك في النماذج الثلاث لاختبار فيليبس بيرون (في حالة وجود قاطع، في حالة وجود قاطع واتجاه عام، في حالة عدم وجود قاطع واتجاه عام) حيث أن القيم الاحتمالية لإحصائية "ستيونت" الخاصة باختبار (PP) بالنسبة لكل المتغيرات وفي كل النماذج أكبر من القيمة الحرجة (0.05)، باستثناء متغير النمو الاقتصادي والذي ظهر مستقرا في النموذج الثالث (عدم وجود قاطع واتجاه عام) على اعتبار أن القيم الاحتمالية لاختبار "ستيونت" بالنسبة لهذا النموذج بلغت $Prop - T_{stat} = 0.01$ وهي أقل من القيمة الحرجة (0.05)، بالإضافة إلى

الفصل الرابع - قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والمغرب

سلسلة فعالية النظام البنكي والتي ظهرت ساكنة في النماذج الثلاث لاختبار فيليبس بيرون، حيث أن القيم الإحصائية للنماذج الثلاث للاختبار كانت على التوالي: $(t_{stat} = -4.12, -19.37, -2.85)$ ، وهي أكبر من القيم الجدولية المقابلة لها بالقيم المطلقة $(t_{tab} = -2.96, -3.57, -1.95)$ ، كما أن القيمة الاحتمالية للاختبار بالنسبة لكل النماذج جاءت أقل من القيمة الحرجة (0.05) .

وبشكل عام فالسلسلة الزمنية لمتغير فعالية النظام البنكي متكاملة عند المستوى، ويمكن اعتبار باقي متغيرات الدراسة غير متكاملة (من الدرجة 0) وتظهر عدم استقرارية عشوائية من النوع DS، وللحصول على سلاسل زمنية مستقرة في هذه الحالة، تم إجراء الفروقات واختبار الاستقرار مرة ثانية وهي النتائج الموضحة في الجزء الثاني من الجدول أعلاه.

بعد إجراء الفروقات من الدرجة الأولى، يمكن رفض فرضية العدم لاختبار فيليبس بيرون بالنسبة لكل المتغيرات المدرجة في الدراسة وفي النماذج الثلاث (في حالة وجود قاطع، في حالة وجود قاطع واتجاه عام، في حالة عدم وجود قاطع واتجاه عام)، على اعتبار أن القيم الجدولية بالنسبة لاختبار فيليبس بيرون في كل نماذجها أقل من القيم المحسوبة في كل متغيرات الدراسة، ويمكن الاستدلال على ذلك من خلال القيم الاحتمالية التي لم تتجاوز القيمة الحرجة (0.05) .

ثانيا - النموذج الثاني لحالة المغرب (عند المستوى والفرق الأول):

الجدول رقم (IV-07): اختبارات الاستقرار لمتغيرات النموذج الثاني						
عند المستوى At Level						
المتغيرات	وجود قاطع		وجود قاطع واتجاه عام		عدم وجود قاطع واتجاه عام	
	t-Statistic	Prob	t-Statistic	Prob	t-Statistic	Prob
FDI_GDP	-5.74	0.00	-6.36	0.00	-1.81	0.07
EXCH	-2.05	0.26	-1.87	0.65	0.25	0.75
CRED	-1.71	0.42	-1.60	0.77	0.99	0.91
GOVE	-1.42	0.56	-1.98	0.59	0.29	0.76
GDPPG	-10.18	0.00	-10.19	0.00	-6.22	0.00
GFCF	-1.34	0.60	-1.56	0.78	0.10	0.71
INFL	-2.08	0.25	-3.17	0.11	-2.03	0.04
OPEN	-0.73	0.82	-4.12	0.02	2.80	1.00
عند الفرق الأول At The First Difference						
المتغيرات	وجود قاطع		وجود قاطع واتجاه عام		عدم وجود قاطع واتجاه عام	
	t-Statistic	Prob	t-Statistic	Prob	t-Statistic	Prob
d(FDI_GDP)	-27.36	0.00	-40.72	0.00	-23.92	0.00
d(EXCH)	-4.17	0.00	-4.06	0.02	-4.25	0.00
d(CRED)	-4.63	0.00	-4.75	0.00	-4.21	0.00
d(GOVE)	-5.24	0.00	-5.13	0.00	-5.32	0.00
d(GDPPG)	-25.73	0.00	-25.15	0.00	-26.32	0.00
d(GFCF)	-4.83	0.00	-4.82	0.00	-4.91	0.00
d(INFL)	-9.50	0.00	-11.17	0.00	-8.95	0.00
d(OPEN)	-15.36	0.00	-15.26	0.00	-6.59	0.00

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EViews12

بالنسبة لمتغير صافي التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، فقد بلغت قيمة إحصائية "ستيودنت" لاختبار (PP) بالنسبة لنماذجه الثلاث (في حالة وجود قاطع، في حالة وجود قاطع واتجاه عام، في حالة عدم وجود قاطع واتجاه عام) على التوالي: $T_{stat} = (-1.81 ; -6.36 ; -5.74)$.

وهي أكبر بالقيم المطلقة من القيم المجدولة بالنسبة للنموذجين الأول والثاني $T_{tab} = (-2.96 ; -3.57)$ ، وأقل من القيمة المجدولة بالنسبة للنموذج الثالث $T_{tab} = (-1.951)$ ، أي يمكن اعتبار السلسلة الزمنية (FDI_GDP) غير مستقرة عند المستوى، على اعتبار أنها غير مستقرة في نموذج واحد من أصل ثلاثة لاختبارات "ستيودنت" عند مستوى معنوية 5%.

يمكن قبول الفرضية البديلة التي تنص على استقرار متغير معدلات التضخم (INFL) في النموذج الثالث من اختبار PP، حيث أن القيم الإحصائية "ستيودنت" بالنسبة للنموذج سالف الذكر $T_{stat} = (-2.03)$ وهي أكبر بالقيمة المطلقة من القيم الجدولية لها والمقدرة بـ (-1.951) ، ويمكن الاستدلال على ذلك من خلال القيمة الاحتمالية للاختبار والتي لم تتجاوز القيمة الحرجة (0.05) ، أما في النموذجين الأول والثاني فقد تم قبول فرضية العدم والتي تنص على عدم استقرارية متغير معدلات التضخم عند المستوى، على اعتبار أن القيمة الاحتمالية لهذا الاختبار بالنسبة للنموذجين تساوي $(0.25, 0.11 < 0.05)$.

ويمكن تسجيل نفس النتائج بالنسبة لمتغير درجة الانفتاح التجاري (OPEN) والذي ظهر مستقرا في النموذج الثاني (وجود قاطع واتجاه عام) لأن القيم الاحتمالية للاختبار كانت أقل من القيمة الحرجة (0.05) ، في حين أظهرت النتائج عدم استقراريته في النموذجين الأول والثالث.

بالنسبة لمتغير النمو الاقتصادي، فقد بلغت قيمة إحصائية "ستيودنت" لاختبار (PP) بالنسبة لنماذجه الثلاث (في حالة وجود قاطع، في حالة وجود قاطع واتجاه عام، في حالة عدم وجود قاطع واتجاه عام) على التوالي:

$$T_{stat} = (-6.22 ; -10.19 ; -10.18)$$

وهي أكبر بالقيم المطلقة من القيم المجدولة: $(t_{tab} = -1.95 ; -2.96 ; -3.57)$ ، ومنه يمكن الحكم باستقرار السلسلة الزمنية لمتغير النمو الاقتصادي عند المستوى.

يمكن أن نقبل فرضية العدم بالنسبة لباقي متغيرات النموذج (فعالية النظام البنكي، حجم الاستثمار المحلي، الإنفاق الحكومي وأسعار الصرف الرسمية) والتي تنص على أن هذه المتغيرات غير مستقرة عند المستوى، وذلك في النماذج الثلاث لاختبار فيليبس بيرون (في حالة وجود قاطع، في حالة وجود قاطع واتجاه عام، في حالة عدم وجود قاطع واتجاه عام)، حيث أن القيم الاحتمالية لإحصائية "ستيودنت" الخاصة باختبار (PP) بالنسبة للمتغيرات الثلاث وفي كل النماذج كانت أكبر من القيمة الحرجة (0.05)

بعد إجراء الفروقات من الدرجة الأولى، وإعادة تطبيق نفس الاختبارات يمكن قبول الفرضية البديلة بالنسبة لكل متغيرات الدراسة وفي كل نماذج اختبار فيليبس بيرون (في حالة وجود قاطع، في حالة وجود قاطع واتجاه عام، في حالة عدم وجود قاطع واتجاه عام)، حيث يظهر من خلال الجدول أعلاه أن كل القيم الاحتمالية لاختبارات الاستقرار وفي كل النماذج أقل من القيمة الحرجة (0.05) .

وكتنتيجة عامة لكل اختبارات الاستقرار، فكل متغيرات الدراسة المعتمدة الخاصة بنماذج الدراسة الثلاثة لكل دولة من دول العينة على حدا، متكاملة عند المستوى ومن الدرجة الأولى، والجدول الموالي يلخص نتائج دراسة الاستقرار بالنسبة لكل المتغيرات المدرجة في نماذج الدراسة:

الجدول رقم (IV-08): نتائج اختبارات الاستقرار لنموذجي الدراسة			
درجة الاستقرار		المتغير	نوع المتغير
النموذج الأول	النموذج الثاني		
1	1	FDI_GDP	تابع
1	1	EXCH	مستقل
1	0	CRED	
1	1	GOVE	
0	1	GDPPG	
1	1	GFCF	
1	1	INFL	
1	1	OPEN	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على نتائج اختبارات الاستقرار.

من خلال نتائج اختبارات الاستقرار السلاسل الزمنية، والتي أظهرت أن كل متغيرات الدراسة بالنسبة للنموذجين متكاملة عند المستوى (I_0) وعند الفرق الأول (I_1)، الأمر الذي يتيح حسب (Pessiran and Shin; 2001) إمكانية وجود علاقة تكامل مشتركة بين متغيرات الدراسة في حالتي الجزائر والمغرب، وبعبارة أخرى احتمال وجود علاقة توازنية في الأجل الطويل بين المتغيرات المدرجة في كل نموذج من نماذج الدراسة، كما يمكن أن نستخلص أيضا من خلال اختبارات الاستقرار بشكل أولي، إمكانية تطبيق نماذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة بشكل عام والنماذج غير الخطية كحالة خاصة منها، حيث نجد أن من أهم فرضيات هذه النماذج، أن تكون السلاسل الزمنية لمتغيرات أي نموذج مستقرة عند المستوى أو الفرق الأول أو مزيج بينهما، وبالتالي سيتم تطبيق نماذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة بعد التأكد من وجود علاقات التكامل المشترك في كل نموذج على حدا بالاعتماد على اختبار الحدود (Bounds - test).

المبحث الثالث: قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والمغرب.

ستتطرق في هذا المبحث إلى قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب خلال الفترة 1990-2019، حيث سيتم تقدير نموذجين مستقلين وفق منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي NARDL، وقبل ذلك سيتم اختبار وجود علاقة توازنية في الأجل الطويل بين المتغيرات المفردة وصافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى دول العينة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، بالاعتماد على اختبار الحدود وتطابق الشروط المطلوبة في معامل تصحيح الخطأ، بالإضافة إلى التحقق من خلو كل نموذج من النماذج المقدر من مشاكل القياس الكلاسيكية (الارتباط الذاتي في الأخطاء، عدم ثبات التباين، التوزيع الطبيعي لبواقي التقدير)، وكذا التأكد من الاستقرار الهيكلي للنماذج (ملائمة الشكل الدالي واختبارات الكوزوم)، ثم تحليل أثر الصدمات السالبة والموجبة في بعض المتغيرات المفردة (النمو الاقتصادي، فعالية النظام البنكي وأسعار الصرف الرسمية) وانتقالها إلى المتغير التابع وكذا اختبار العلاقة التناظرية بين هذه المتغيرات.

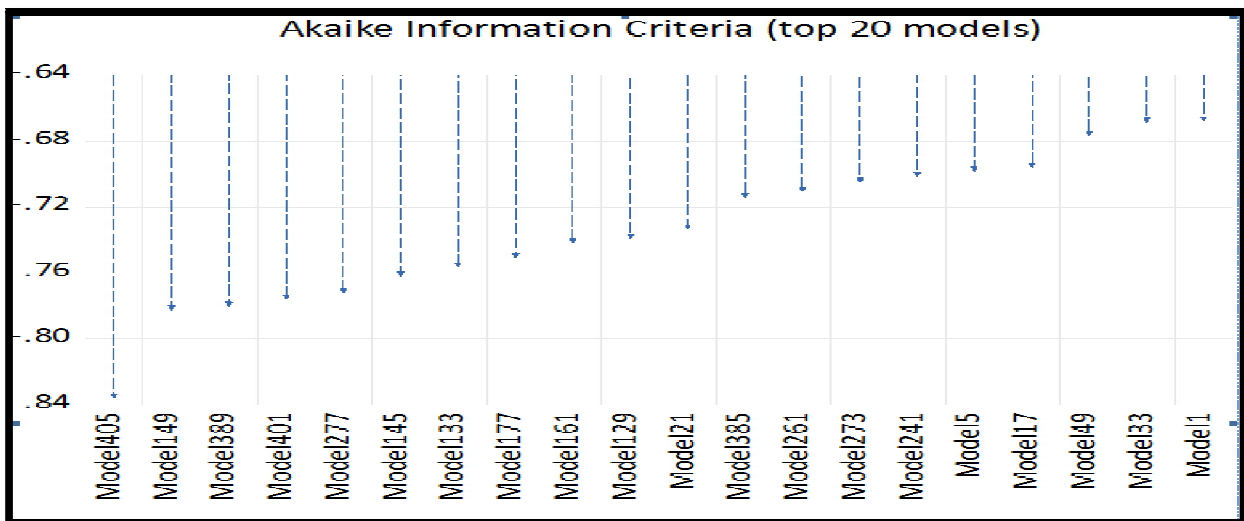
المطلب الأول: نموذج المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر.

بناء على منهجية الدراسة ونتائج اختبار استقرارية السلاسل الزمنية، سيتم التركيز من خلال هذا المطلب على ثلاث محاور رئيسية أولها اختبار العلاقة التوازنية في الأجل الطويل بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع، في النقطة الثانية سيتم تقدير النموذج القياسي للدراسة بالنسبة لحالة الجزائر والتحقق من كفاءته الإحصائية، وفي الأخير سيتم تحليل وتفسير نتائج التقدير من زاوية اقتصادية.

الفرع الأول: اختبار التكامل المشترك للنموذج الأول (حالة الجزائر).

من أهم افتراضات تطبيق نماذج ARDL عموماً، وجود علاقة توازنية في الأجل الطويل بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة وهو ما سيتم التحقق منه من خلال تحقق شروط معلمة تصحيح الخطأ واختبار الحدود، وقبل ذلك يتم تحديد درجة التأخير المثلى لمتغيرات النموذج محل البحث بالاعتماد على تصغير قيمة معيار (AIC) وهو ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (01-IV) قيمة معيار (AIC) لأفضل 20 نموذج مقدر (حالة الجزائر)



إن تحديد درجة تأخير كل متغير من المتغيرات المدرجة في الدراسة يتم بطريقة أوتوماتيكية، والتي توفرها الإصدارات الحديثة من البرامج القياسية بالاعتماد على تصغير قيم معايير المفاضلة، وفي حالة النموذج الذي بين أيدينا، فقد تم تأخير المتغير التابع بثلاث فترات زمنية، أما المتغيرات المستقلة فقد تم تأخيرها كما هي مرتبة في الجدول الموالي، والذي يظهر تقدير معادلة التكامل المشترك بشكل مفصل.

الجدول رقم (09-IV): اختبار التكامل المشترك للنموذج الأول (حالة الجزائر)				
ARDL Long Run Form and Bounds Test				
Dependent Variable: D(FDI_GDP)				
Selected Model: ARDL (3, 1, 0, 0, 1, 1, 0, 1, 0, 1, 1)				
Sample: 1990 – 2019				
Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.302473	7.17491	-0.181532	0.8611
FDI_GDP (-1)*	-1.697572	0.233953	-7.256026	0.0002
EXCH_POS (-1)	0.002477	0.009872	0.250957	0.8091
EXCH_NEG **	0.190592	0.045474	4.191217	0.0041
CRED_POS **	-0.101295	0.024863	-4.074171	0.0047
CRED_NEG (-1)	0.768298	0.197086	3.898292	0.0059
GOVE (-1)	0.386915	0.073569	5.259187	0.0012
GDPPG_POS **	-0.023455	0.050205	-0.467193	0.6546
GDPPG_NEG (-1)	-0.710051	0.130641	-5.435139	0.0010
GFCF **	-0.551071	0.129805	-4.245372	0.0038
OPEN (-1)	0.287102	0.043267	6.63557	0.0003
INFL (-1)	-0.046542	0.015843	-2.937739	0.0218
D(FDI_GDP (-1)	0.178158	0.152428	1.168802	0.2807
D(FDI_GDP (-2)	0.276599	0.115568	2.393385	0.0479
D(EXCH_POS)	-0.078745	0.012223	-6.442482	0.0004
D(CRED_NEG)	0.46469	0.10486	4.431519	0.0030
D(GOVE)	0.315494	0.058408	5.401516	0.0010
D(GDPPG_NEG)	-0.418397	0.084835	-4.931919	0.0017
D(OPEN)	0.140361	0.025943	5.410467	0.0010
D(INFL)	-0.021758	0.012088	-1.799993	0.1149
معاملات الأجل الطويل				
Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXCH_POS	0.001459	0.005929	0.246145	0.8126
EXCH_NEG	0.112274	0.031104	3.609591	0.0086
CRED_POS	-0.059671	0.01908	-3.127461	0.0167
CRED_NEG	0.452586	0.088406	5.119422	0.0014
GOVE	0.227922	0.027745	8.215002	0.0001
GDPPG_POS	-0.013817	0.030202	-0.457482	0.6612
GDPPG_NEG	-0.418274	0.062202	-6.724469	0.0003
GFCF	-0.324623	0.049084	-6.613612	0.0003
OPEN	0.169125	0.018097	9.345415	0.0000
INFL	-0.027417	0.007196	-3.810241	0.0066

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12

أما فيما يلي سيتم اختبار العلاقة التوازنية في الأجل الطويل بين متغيرات الدراسة بالاعتماد على كل من شروط معامل تصحيح الخطأ واختبار الحدود.

أولا - معامل تصحيح الخطأ:

بلغت قيمة معامل تصحيح الخطأ (-1,69) وهي الموضحة في الجدول رقم (09-IV)، أي أنه يحقق الشرط الكافي (سالبيه معامل تصحيح الخطأ) والتي تمثل قوة الجذب نحو التوازن من الأجل القصير إلى الأجل الطويل بين متغيرات النموذج محل الدراسة، كما أنه يحقق الشرط الكافي باعتباره دال من الناحية الإحصائية لأن القيمة الاحتمالية لاختبار "ستيودنت" الخاصة بمعلمة تصحيح الخطأ $Prop - T_{Stat} = 0.00$ وهي أقل من القيمة الحرجة (0.05)، ووحدة الزمن التي يحتاجها معامل تصحيح الخطأ لتصحيح انحرافات الأجل القصير وبالتالي بلوغ التوازن في الأجل الطويل هي $\frac{1}{1.69} = 0.59$ وبالتقريب سبعة (7) أشهر.

ثانيا - اختبار الحدود (Bounds - Test):

الجدول الموالي يوضح نتائج اختبار (Bounds - Test) بالاعتماد على إحصائتي F و T:

الجدول رقم (10-IV): اختبار الحدود للنموذج الأول (حالة الجزائر)				
اختبار F-Bounds Test				
Null Hypothesis: No levels relationship				
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic	23.61840	10%	1.83	2.94
k	10	5%	2.06	3.24
Actual Sample Size	27	2.5%	2.28	3.5
		1%	2.54	3.86
اختبار T-Bounds Test				
Null Hypothesis: No levels relationship				
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
T-statistic	-7.256026	10%	-2.57	-4.69
		5%	-2.86	-5.03
		2.5%	-3.13	-5.34
		1%	-3.43	-5.68
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12				

بلغت قيمة إحصائية فيشر (F) المحسوبة ($F_{stat}=23.61$) وهي أكبر من القيمتين الجدوليتين الدنيا والعليا المعدلة من طرف (Pesaran et al, 2001)، والتي بلغت على التوالي (2.06 ، 3.24) عند مستوى الدلالة 5%. نفس النتيجة بالنسبة لإحصائية ($T_{stat} = -7.25$) وهي أكبر بالقيمة المطلقة من القيمة الجدولية العظمي المقابلة لهذه الإحصائية (-5.03) عند مستوى الدلالة 5%، وبالتالي يمكن الجزم بوجود علاقة توازنية في الأجل الطويل بين المؤشرات الاقتصادية الكلية المدرجة وتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر بناء على نتائج اختبار الحدود (Bounds - Test).

الفرع الثاني: تقدير النموذج القياسي وتحليله الإحصائي (حالة الجزائر).

سنقوم في هذا الفرع بمحاولة تقدير نموذج قياسي لحالة الجزائر وفق منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي (NARDL)، والتحقق من كفاءته الإحصائية.

أولا - تقدير النموذج القياسي:

في هذا الجزء سيتم تقدير نموذج قياسي وفق منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي (NARDL).

الجدول رقم (11-IV): تقدير النموذج القياسي لحالة الجزائر وفق منهجية (NARDL)				
Dependent Variable: FDI_GDP				
Method: NARDL				
Selected Model: ARDL (3, 1, 0, 0, 1, 1, 0, 1, 0, 1, 1)				
Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob *
FDI_GDP (-1)	-0.519415	0.148019	-3.509114	0.0099
FDI_GDP (-2)	0.098441	0.093313	1.05495	0.3265
FDI_GDP (-3)	-0.276599	0.115568	-2.393385	0.0479
EXCH_POS	-0.078745	0.012223	-6.442482	0.0004
EXCH_POS (-1)	0.081222	0.012495	6.500363	0.0003
EXCH_NEG	0.190592	0.045474	4.191217	0.0041
CRED_POS	-0.101295	0.024863	-4.074171	0.0047
CRED_NEG	0.464690	0.10486	4.431519	0.003
CRED_NEG (-1)	0.303608	0.159832	1.89955	0.0993
GOVE	0.315494	0.058408	5.401516	0.001
GOVE (-1)	0.071420	0.017202	4.151769	0.0043
GDPPG_POS	-0.023455	0.050205	-0.467193	0.6546
GDPPG_NEG	-0.418397	0.084835	-4.931919	0.0017
GDPPG_NEG (-1)	-0.291654	0.060563	-4.815711	0.0019
GFCF	-0.551071	0.129805	-4.245372	0.0038
OPEN	0.140361	0.025943	5.410467	0.001
OPEN (-1)	0.146741	0.023289	6.300888	0.0004
INFL	-0.021758	0.012088	-1.799993	0.1149
INFL (-1)	-0.024785	0.012481	-1.985781	0.0874
C	-1.302473	7.17491	-0.181532	0.8611
R-squared	0.983743	Mean dependent var		0.920806
Adjusted R-squared	0.939616	S.D. dependent var		0.607503
S.E. of regression	0.149282	Akaike info criterion		-0.834399
Sum squared resid	0.155997	Schwarz criterion		0.125481
Log likelihood	31.26438	Hannan-Quinn criter		-0.548976
F-statistic	22.29364	Durbin-Watson stat		2.911375
Prob(F-statistic)	0.000170			

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12

الجدول رقم (11-IV) يوضح تقدير النموذج الخاص بحالة الجزائر وفق التأخيرات المتلى كما أسلفنا الذكر، والذي يأخذ الصيغة

التالية:

$$\begin{aligned} \Delta fdi_t = & \sum_{i=1}^3 bi \Delta \ln fdi_{t-1} + \sum_{i=0}^1 ci^+ \Delta EXCH^+_{t-1} + \sum_{i=0}^0 ci^- \Delta EXCH^-_{t-1} + \sum_{i=0}^0 di^+ \Delta CRED^+_{t-1} + \\ & \sum_{i=0}^1 di^- \Delta CRED^-_{t-1} + \sum_{i=1}^1 si \Delta \ln GOVE_{t-1} + \sum_{i=0}^0 ki^+ \Delta GDPPG^+_{t-1} + \sum_{i=0}^1 ki^- \Delta GDPPG^-_{t-1} \\ & + \sum_{i=1}^0 li \Delta \ln GFCF_{t-1} + \sum_{i=1}^1 mi \Delta \ln OPEN_{t-1} + \sum_{i=1}^1 ri \Delta \ln INFL_{t-1} + \\ & a_0 + \sigma_1 fdi_{t-1} + \sigma_2^+ EXCH^+_{t-1} + \sigma_3^- EXCH^-_{t-1} + \sigma_4^+ CRED^+_{t-1} + \sigma_5^- CRED^-_{t-1} + \\ & \sigma_6 GOVE_{t-1} + \sigma_7^+ GDPPG^+_{t-1} + \sigma_8^- GDPPG^-_{t-1} + \sigma_9 GFCF_{t-1} + \sigma_{10} OPEN_{t-1} + \sigma_{11} INFL_{t-1} + u_t \end{aligned}$$

حيث:

للـ σ_2^+ ، σ_3^- ، σ_4^+ ، σ_5^- ، σ_7^+ ، σ_8^- : تمثل معلمات العلاقة غير المتناظرة على المدى الطويل.

للـ ci^+ ، ci^- ، di^+ ، di^- ، ki^+ ، ki^- : تمثل معلمات العلاقة غير المتماثلة على المدى القصير.

وفي المراحل التالية سيتم تحليل النموذج من الناحيتين الإحصائية والقياسية، ومتغيرات غير مدرجة في النموذج ولكنها مدرجة بهامش الخطأ.

ثانيا - التحليل الإحصائي للنموذج:

في هذه النقطة سيتم تحليل المعنوية الجزئية لمعاملات النموذج ومدى جودة توفيقه، كما سيتم اختبار وجود مشاكل القياس الكلاسيكية في نموذج الدراسة بالنسبة لحالة الجزائر حسب كل اختبار موافق.

1 - المعنوية الجزئية لمعاملات النموذج:

أظهرت نتائج التقدير أن كل المعلمات المرتبطة بمتغيرات نموذج الدراسة كانت دالة من الناحية الإحصائية، على اعتبار أن القيم الاحتمالية المقابلة لقيم إحصائية "ستيوذنت" لكل المعلمات كانت أقل من القيمة الحرجة (0.05)، وبالتالي تم قبول الفرضية البديلة لهذه المعلمات والتي تنص على معنويتها إحصائياً، باستثناء معلمة الثابت والمعاملات المرتبطة بمتغيرات (الصدمات السالبة في فعالية النظام البنكي بإبطاء سنة واحدة، الصدمات الموجبة في النمو الاقتصادي ومعدلات التضخم)، حيث بلغت القيم الاحتمالية لهذه الأخيرة على التوالي (0.86، 0.09، 0.65، 0.11) وهي كلها أكبر من القيمة الحرجة (0.05).

2 - جودة التوفيق:

بلغت قيمة معامل التحديد المصحح ($\hat{R}^2=0.93$) وهي قيمة جد مرتفعة تؤكد قدرة المؤشرات الاقتصادية الكلية المدرجة في الدراسة على تفسير التغيرات في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال فترة الدراسة بصورة جيدة، حيث أن هذه المؤشرات تساهم في تفسير 93% من تغيرات تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، والنسبة المتبقية 7% تعود إلى عوامل أخرى.

3 - اختبارات مشاكل القياس:

3-1 - اختبارات جودة نموذج الدراسة:

الهدف من هذه الاختبارات هو التأكد من خلو نماذج الدراسة من مختلف مشاكل القياس الكلاسيكية، والتي تتسبب في الحصول على مقدرات زائفة ومتحيزة لمعاملات النماذج، وبالتالي الوصول إلى نتائج مضللة، والجدول الموالي يلخص نتائج أهم هذه الاختبارات:

الجدول رقم (12-IV): ملخص نتائج اختبارات جودة النموذج القياسي لحالة الجزائر				
النموذج	نوع الاختبار	الاختبار	القيمة الإحصائية	القيمة الاحتمالية
حالة الجزائر	الارتباط الذاتي بين الأخطاء	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test	8.033582	0.0046
	ثبات التباين الشرطي للأخطاء	Heteroskedasticity Test: ARCH	0.667440	0.4139
	التوزيع الطبيعي للبواقي	Jarque-bera Test	1.324899	0.5155
	ملائمة الشكل الدالي	Ramsey Reset Test	0.112302	0.7489
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12				

ترتكز الاختبارات المبينة في الجدول رقم (12-IV) على فرضيات متشابهة إلى حد ما، حيث أن فرضية العدم تنص على عدم وجود المشكلة سواء مشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء أو عدم ثبات تباينات الأخطاء خلال فترة الدراسة أو أن بواقي تقدير كل نموذج تتبع التوزيع الطبيعي، ومن الملاحظ من خلال الجدول السابق أن القيم الإحصائية لاختبارات عدم ثبات التباين (Heteroskedasticity Test: ARCH)، اختبار ملائمة الشكل الدالي (Ramsey Reset Test) واختبار التوزيع الطبيعي للبواقي (Jarque-bera Test) بلغت على التوالي (0.66، 0.11، 1.32) وهي أقل من القيم الجدولية المقابلة لها على اعتبار أن القيم الاحتمالية المرافقة لها أكبر من القيمة الحرجة (0.05).

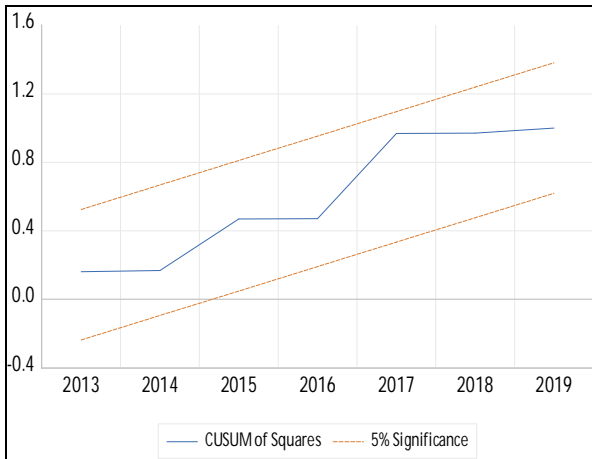
وبالتالي قبول فرضية العدم بالنسبة للاختبارات سالفة الذكر، أي يمكن القول بأن النموذج المقدر محل الدراسة لا يعاني من مشاكل عدم التوزيع الطبيعي للبواقي وعدم ثبات التباين، بالإضافة إلى أن الشكل الدالي يتلاءم والنموذج المقدر.

أما بالنسبة لاختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء (Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test) فقد بلغت القيمة الإحصائية لهذا الاختبار (8.03) بقيمة احتمالية (0.00) وهي أقل من القيمة الحرجة (0.05)، وبالتالي نرفض فرضية العدم والتي تنص على عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء، وبناء على ما هو متعارف عليه في الأدبيات التطبيقية فالنموذج الذي لا يعاني من مشكلتين من أصل ثلاث مشاكل كلاسيكية يمكن قبوله من الناحية الإحصائية.

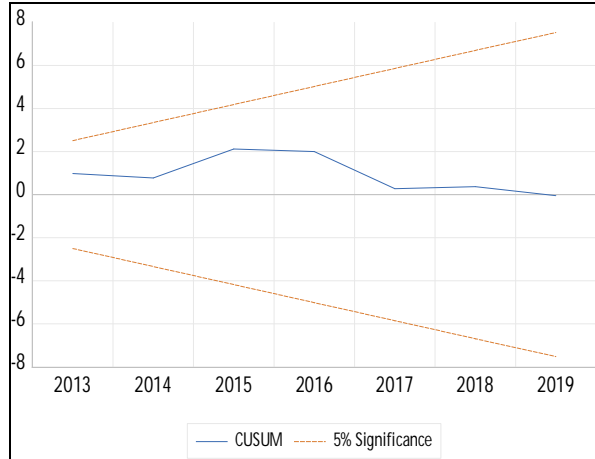
4 - 2 - اختبارات استقرار هيكل نموذج الدراسة:

يتم التحقق من الاستقرار الهيكلي لنماذج الدراسة المقدرة باستخدام اختبارات المجموع التراكمي للبواقي والمجموع التراكمي لمربعات البواقي (CUSUM & CUSUM of Squares)، ونتائج هذه الاختبارات تظهر في الشكلين المواليين:

الشكل رقم (03-IV) اختبار المجموع التراكمي لمربعات البواقي



الشكل رقم (02-IV) اختبار المجموع التراكمي للبواقي



المصدر: مخرجات برنامج EVIEWS12

من خلال الشكلين السابقين، يظهر أن القيم التجميعية (بالخط الأزرق) تقع داخل مجالات الثقة (الخط الأحمر) وبالتالي فمقدرات نموذج الدراسة تمتاز بالاستقرار خلال فترة الدراسة، وبعبارة أخرى توجد معادلة واحدة لهذا النموذج خلال فترة الدراسة.

الفرع الثالث: التحليل الاقتصادي لمعادلة تصحيح الخطأ (حالة الجزائر).

كما ذكرنا سابقا في التحليل الإحصائي لاختبار التكامل المشترك ولمعادلة التكامل المشترك، فإن سرعة تصحيح الخطأ التي يحتاجها معامل تصحيح الخطأ لتصحيح أخطاء الأجل القصير ولبلوع التوازن في الأجل الطويل هي سبعة (7) أشهر بالتقريب، ومن خلال هذه النقطة سنحاول تفسير أثر المؤشرات الاقتصادية الكلية المدرجة في الدراسة على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر في الأجلين القصير والطويل، أين سيتم التركيز بشكل خاص على المعلمات الدالة من الناحية الإحصائية عند مستوى المعنوية 5%، وإهمال المتغيرات غير الدالة من الناحية الإحصائية.

أولا - التحليل الاقتصادي في الأجل القصير:

بالرجوع إلى الجدول رقم (09-IV) يتضح وجود خمسة معلمات فقط تمثل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر في الأجل القصير:

بالنسبة لمتغير الصدمات الموجبة في أسعار الصرف الرسمية للدينار الجزائري، فقد كان له أثر سلبي على المتغير التابع للدراسة في الأجل القصير بمرونة بلغت (0.07%)، وقد عرف الدينار الجزائري إصلاحات عديدة كانت تهدف إلى استقرار مستوى أسعار الصرف، إلا أن هذه الإصلاحات لم تجدي نفعا وهو ما أثبتته الفجوة الكبيرة بين سعر الصرف الرسمي وسعر الصرف الموازي، ليشهد سعر صرف الدينار الجزائري مسلسلا من الاختلالات والإنزلاقات استمرت طيلة فترة الدراسة، وهي التي ميزها الطابع الاستعجالي وتزامنت في كل مرة مع تراجع الأسعار العالمية للنفط، حيث كان الهدف منها هو الحفاظ على التوازنات الداخلية للدولة.

فبالإضافة إلى ما يمثله انخفاض سعر صرف الدينار الجزائري من مخاطر على أرباح وأصول الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر وعلى المناخ الاستثماري عموما من خلال تزعزع عوامل الثقة والاستقرار الاقتصادي، فإن هذه المرونة الضعيفة (0.07%) تعكس عدم التراجع الكبير لهذه التدفقات، حيث ترتبط الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر بعقود متوسطة وطويلة الأجل وهي التي

تركز بالأساس في قطاع المحروقات، فيما لا تزال الاستثمارات الأجنبية في القطاع الإنتاجي خارج قطاع المحروقات بعيدة عن الطموح وهي التي كان من الممكن أن تستفيد من انخفاض تكاليف الاستثمار والتمويل المحلي.

ونفس الملاحظة بالنسبة لمتغير الصدمات السالبة في معدلات النمو الاقتصادي، أين كان لها أثر سلبي أيضا على حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر وبمرونة بلغت (0.41%)، وتعكس هذه المرونة المرتفعة سرعة تأثير المتغير التابع للدراسة بتراجع النمو الاقتصادي في الجزائر، حيث أن تراجع معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصاديات النفطية كالاقتصاد الجزائري يعود بالأساس إلى تراجع مداخيل قطاع المحروقات والذي يتعرض لصدمات خارجية متتالية أثرت على عدم استقرار أسعاره، إذ أن انخفاض الأسعار العالمية للمحروقات والطلب عليها والارتفاع المستمر للاستهلاك المحلي من الطاقة، أدى إلى تقليص أحجام الصادرات ومنه انخفاض العوائد البترولية في الجزائر، وهو ما نتج عنه تراجع في الإنفاق الاستثماري وانكماش لنشاط تمويل المشروعات المحلية والأجنبية.

وبالرجوع إلى نفس الجدول، يظهر أن كلا من متغيرات الصدمات السالبة في فعالية النظام البنكي، الإنفاق الحكومي بالإضافة إلى متغير درجة الانفتاح التجاري كان لهم أثر إيجابي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، حيث بلغت مرونة استجابة الاستثمار الأجنبي المباشر لهذه المتغيرات على التوالي (0.46%، 0.31%، 0.14%)، ويمكن تفسير هذه النتيجة من الناحية الاقتصادية كآتي:

أثرت الصدمات السالبة في متغير فعالية النظام البنكي إيجابا على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر في الأجل القصير، حيث بلغت مرونة هذا التأثير (0.46%)، وهي مرونة مرتفعة، ومن دلالاتها أن البنوك العمومية في الجزائر والتي تحتكر نشاط الإيداع والإقراض، تفضل تمويل القطاع العام المضمون والمؤمن نسبيا خاصة في الفترات التي تعرف تراجعاً محسوساً في مداخيل الدولة، وهذا ما يشكل نوعاً من المزامنة للقطاع الخاص في الحصول على التمويلات الضرورية بغرض الإنشاء والتوسع، ومن أجل سد هذه الفجوة، تستهدف الدولة رساميل الشركات متعددة الجنسيات لتنفيذ المشاريع الاستثمارية خاصة في مجالات البنية التحتية والطاقة وغيرها، كما تمثل خصوصية المؤسسات الاقتصادية الوطنية مسارا آخرًا لزيادة تدفق هذه الاستثمارات.

الإنفاق الحكومي وتأثيره الإيجابي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ تؤكد نسبة المرونة المرتفعة المسجلة لهذا المتغير (0.31%)، بأن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة تستجيب إيجاباً لارتفاع مستوى الإنفاق الحكومي في الجزائر، ويمكن تفسير هذه النتيجة بأن الجزائر استفادت من الفوائض المالية المتأتية من ارتفاع الأسعار العالمية للنفط لمواصلة إصلاحاتها الاقتصادية وذلك بتطبيق برامج تنموية واعدة خاصة في الفترة (2001-2019)، والتي اهتمت بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية، أو ما يعرف ببرامج الجيل الثاني من الإصلاحات أو برامج الإنفاق العام، حيث دائما ما استهدفت مخصصات هذه البرامج في أجزاء مهمة منها إنجاز مشاريع كبرى في مجالات النقل، المياه، الإسكان، تطوير المنشآت الأساسية وتكنولوجيا الاتصال والانترنت، فضلا عن تطوير الاستثمارات الطاقوية، وكان من الضروري الاستعانة بالاستثمارات الأجنبية المباشرة من أجل بلوغ الأهداف المسطرة في ظل تواجد قطاع عمومي هش وبطئ يشهده القطاع الخاص.

تأثرت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر في الأجل القصير بدرجة الانفتاح التجاري إيجاباً ولكن بمرونة ضعيفة (0.14%)، إذ ورغم تبني الجزائر لخيار الانفتاح التجاري مدفوعة بالتحويلات الاقتصادية العالمية ومشاكلها الاقتصادية

الداخلية، إلا أن هذه النسبة المتواضعة تدل على أن الاقتصاد الجزائري لا يستهوي كثيرا المستثمرين الأجانب نتيجة غياب تنوع اقتصادي يتيح فرصا استثمارية حقيقية في ظل اقتصاد لا يزال ريعيا، كما أن سياسات كبح الواردات والتي دائما ما كانت أداة الدولة للحفاظ على مؤشرات توازنها الداخلي وحماية مكتسباتها الوطنية خاصة في فترات الضغوط المالية، حالت دون تسجيل مرونة مرتفعة في هذا المتغير.

في حين أن معدلات التضخم لم يكن لها أي أثر دال من الناحية الإحصائية على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر في الأجل القصير.

ثانيا - التحليل الاقتصادي في الأجل الطويل:

في هذه النقطة أيضا سيتم التركيز على المعلمات ذات المدلول الإحصائي فقط، وإهمال المتغيرات غير الدالة من الناحية الإحصائية: في الأجل الطويل، يستجيب حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر إيجابا للصدمات السالبة في أسعار الصرف الرسمية، وبعبارة أخرى فإن تراجع عدد الوحدات من العملة المحلية المقابلة للدولار الأمريكي الواحد تؤدي إلى زيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر بمرونة قدرها (0.11%)، ويرجع تحسن سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي إلى تراجع الدولار الأمريكي في حد ذاته في أسواق الصرف الدولية، وهو ما سيؤثر لا محالة على العوائد النفطية للجزائر المقومة أساسا بالدولار، وفي سبيل معالجة هذا الوضع الحرج، تسعى الجزائر إلى اعتماد إجراءات سريعة لزيادة صادراتها النفطية تحت مظلة "الأوبك"، واعتماد إستراتيجية متوسطة وطويلة الأجل لتنويع مصادر دخل الاقتصاد الوطني وذلك بتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي خارج إطار المحروقات.

تشير الإشارة السالبة للمعلمة المرتبطة بالقيم السالبة في متغير النمو الاقتصادي، إلى الأثر السلي لهذا الأخير على الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، ومن الملاحظ أن مرونة تأثير القيم السالبة في متغير النمو الاقتصادي لم تتغير تقريبا بين الأجلين القصير والطويل حيث بلغت في الأجل الطويل أيضا نسبة (0.41%)، فبالإضافة إلى ما تقدم توضيحه بالنسبة للأجل القصير، لا يمكن كذلك إنكار أن نمو الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات يعتمد على مداخيل قطاع المحروقات بواسطة أداة الإنفاق الحكومي، وهي الأداة التي تستخدمها الدولة في تنشيط وتمويل كل المشاريع القطاعية المختلفة للاقتصاد الجزائري.

وبالنسبة للصدمات السالبة في فعالية النظام البنكي، فإن تراجع الائتمان المحلي للقطاع الخاص بنسبة 1% يؤدي إلى زيادة حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر بمرونة قدرها (0.45%)، وهي مرونة مرتفعة ولا تختلف عن الأثر المسجل في الأجل القصير، وتعكس اتساع السوق الجزائري وحاجته لهذه الاستثمارات وما يمكن أن توفره من رساميل وإمكانيات كبيرة في ظل شح مصادر التمويل المحلية والتي قد تطول بطول أمد الأزمات النفطية. أما القيم الموجبة في هذا المتغير فقد كان لها تأثير سلبي على حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر وذلك بمرونة منخفضة قدرها (0.05%)، حيث تتأثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات خاصة، من مزاحمة الاستثمارات المحلية، ذلك أن زيادة حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص وخاصة في فترات الأربحية المالية للجزائر يعود إلى رغبة الدولة في إعطاء المبادرة إلى القطاع الخاص الوطني، وتوفير التمويل اللازم لبرامج دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة، الصغيرة والمتوسطة.

من جهة أخرى، كانت استجابة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر سلبية للتغيرات في حجم الاستثمار المحلي ومعدلات التضخم في الأجل الطويل، حيث بلغت مرونة تأثير هاذين الأخيرين على التوالي نسبة (0.32% و 0.02%)، وما يمكن أن نقوله في هذا الشأن، أنه ورغم انتهاج الجزائر لأسلوب دعم وترقية الاستثمار المحلي وهذا من خلال إصلاح المجال التشريعي وتقديم العديد من التسهيلات والمزايا والحوافز والتي تضمنتها قوانين المالية المختلفة، ما سمح بتسجيل ارتفاع متزايد في الاستثمارات المحلية، وهو ما كان يفترض منه أن يشجع تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة وفق منطق الأدبيات الاقتصادية، إلا أن النتائج المحققة فيما يتعلق بجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لم تكن واعدة، حيث تبين أن الاستثمار المحلي في الجزائر لا يحفز الاستثمار الأجنبي المباشر، ولعل ذلك يعود إلى أثر المزاخمة وعدم اتساع السوق الجزائري للاستثمارات الأجنبية بسبب توسع الاستثمارات المحلية، كذلك فإن ممارسة الجزائر لحق الشفعة بالنسبة لحصص بعض الاستثمارات الأجنبية (جيزي، أناداركو، ميشلان... إلخ) ساهم في توسع الاستثمارات المحلية وتراجع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر.

أيضا فإن هذه التدفقات تستجيب عكسيا للارتفاع في معدلات التضخم المسجلة في الجزائر ولكن بمرونة ضعيفة جدا مقارنة بالأثر الذي يفرضه باقي المتغيرات المفسرة، حيث تعتبر معدلات التضخم من العوامل التي يأخذ بها المستثمر الأجنبي أثناء قيامه بدراسة مناخ الاستثمار في أي بلد، فكلما كانت معدلات التضخم مرتفعة أدى ذلك إلى إحجام المستثمرين عن الاستثمار في البلد المضيف نظرا لكونه مؤشرا على ارتفاع تكاليف الاستثمار في ذلك البلد وعن عدم قدرته في التحكم في سياساته الاقتصادية الكلية، أو القيام بالاستثمار في مشاريع قصيرة الأجل وسريعة الربحية والتي لا تخدم التنمية الاقتصادية في البلد المضيف، وبالنسبة إلى الجزائر، نجد بأن انخفاض تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة نتيجة زيادة معدلات التضخم ضعيف جدا ولا يكاد يذكر، ويشير إلى ضعف تواجد الاستثمارات الأجنبية الإنتاجية خارج دائرة المخروقات، والتي يمكن أن تؤثر معدلات التضخم المرتفعة على أسعار منتجاتها التصديرية أو تلك الموجهة للسوق الداخلي، ويعود ارتفاع معدلات التضخم في الجزائر إلى عدة عوامل لعل من أهمها برامج الإنعاش الاقتصادي المختلفة، التقييم المستمر للدينار الجزائري وسياسات التمويل غير التقليدي. كما أن معدلات التضخم المرتفعة في الجزائر قد ينفع هذه الاستثمارات أكثر مما قد يضرها، خاصة عندما توجه هذه الاستثمارات إلى الأنشطة الأقل إنتاجية، ذلك أن ارتفاع أسعار منتجاتها الموجهة للسوق المحلي قد يتجاوز تكاليف إنتاجها بكثير وبالتالي يحقق لها أرباحا سريعة ومضاعفة، ومثال ذلك تجربة نشاط تركيب السيارات في الجزائر، ولذلك لم نرى تراجعا مهما لهذه التدفقات نتيجة ارتفاع معدلات التضخم في الجزائر.

تشير الإشارة الموجبة للمعلمة المرتبطة بمتغير درجة الانفتاح التجاري في الأجل الطويل، إلى الأثر الإيجابي لهذا الأخير على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، حيث أن الزيادة في درجة الانفتاح التجاري بنسبة (1%) تؤدي إلى ارتفاع حجم هذه التدفقات بنسبة (0.16%)، وهي غير بعيدة عن النسبة المسجلة في الأجل القصير، والتي تبقى ضعيفة هي الأخرى، ذلك أن الاستثمارات الأجنبية في القطاع الطاقوي في الجزائر (النفط، المعادن، الكهرباء، وغيرها) هي استثمارات طويلة الأجل، كما أن الشركات متعددة الجنسيات العاملة في الجزائر في هذا المجال غالبا ما تكون هي نفسها من يتولى المشاريع التوسعية وحتى الجديدة منها فضيق سوق الاستثمار الطاقوي في الجزائر لصالح الشركات متعددة الجنسيات المتواجدة على الأرض، يعد سببا مهما في نقص الفرص الاستثمارية أمام الاستثمارات الأجنبية الجديدة. كذلك فإن هشاشة الاقتصاد الجزائري وضعف تنوعه، دائما ما كانت سببا في عدم التوسع في الواردات المرتبط أساسا بما تدره العوائد النفطية للجزائر.

ويلاحظ تراجع تأثير الإنفاق الحكومي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر في الأجل الطويل مقارنة بالأجل القصير، حيث بلغت مرونة استجابة هذا المتغير (0.22%)، ويعود ذلك إلى أنه لا توجد استدامة مالية في الاقتصاديات النفطية ومنها الاقتصاد الجزائري، لكون السياسة المالية تعتبر دورية ومرتبطة بتقلبات أسعار النفط في الأسواق العالمية بدرجة كبيرة.

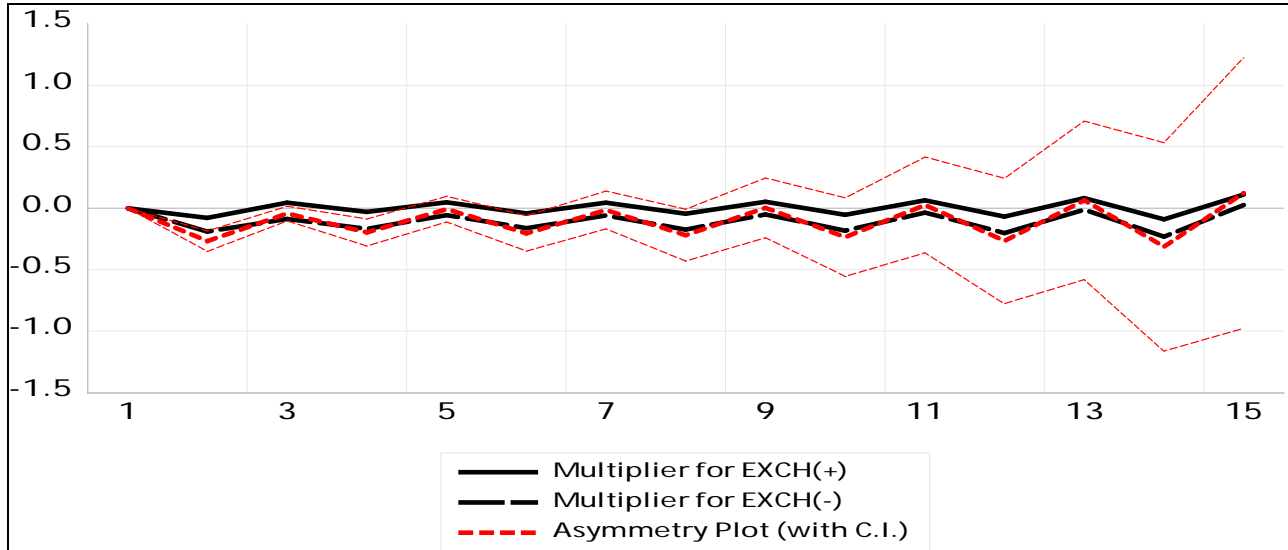
الفرع الرابع: تحليل أثر الصدمات واختبار العلاقة التناظرية في النموذج الأول (حالة الجزائر).

بعد التأكد من تحقق فرضيات نماذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطية في نموذج الدراسة الخاص بحالة الجزائر وخلو النموذج المقدر من مختلف مشاكل القياس والتأكد من استقراره الهيكلي، سيتم في هذه المرحلة تحليل أثر الصدمات المحتملة في متغيرات (أسعار الصرف الرسمية، النمو الاقتصادي وفعالية النظام البنكي) على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر في الفترات المستقبلية (15 سنة).

أولاً - الصدمات في أسعار الصرف الرسمية وانتقالها إلى حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر:

من أهم خصائص نموذج القياس المعتمد في الدراسة هو إمكانية تطبيق الصدمات الموجبة والسالبة في المتغيرات المستقلة أو المفردة ومقارنة انتقالها إلى المتغير التابع، ومن الجدير بالذكر أن الصدمات الاقتصادية تحتاج إلى مدة زمنية معينة لتسجيل آثارها على المتغير التابع، وبالتالي فنلاحظ الأثر بشكل آني لهذه الصدمات على المتغير التابع في هذه الدراسة (تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة)، حيث يظهر الأثر مع منتصف السنة الأولى وبداية السنة الثانية من حدوث الصدمة، وهو ما يوضحه الشكل الموالي بالنسبة للصدمات في أسعار الصرف الرسمية.

الشكل رقم (IV-04) الصدمات في أسعار الصرف الرسمية وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة الجزائر)



المصدر: مخرجات برنامج EViews12

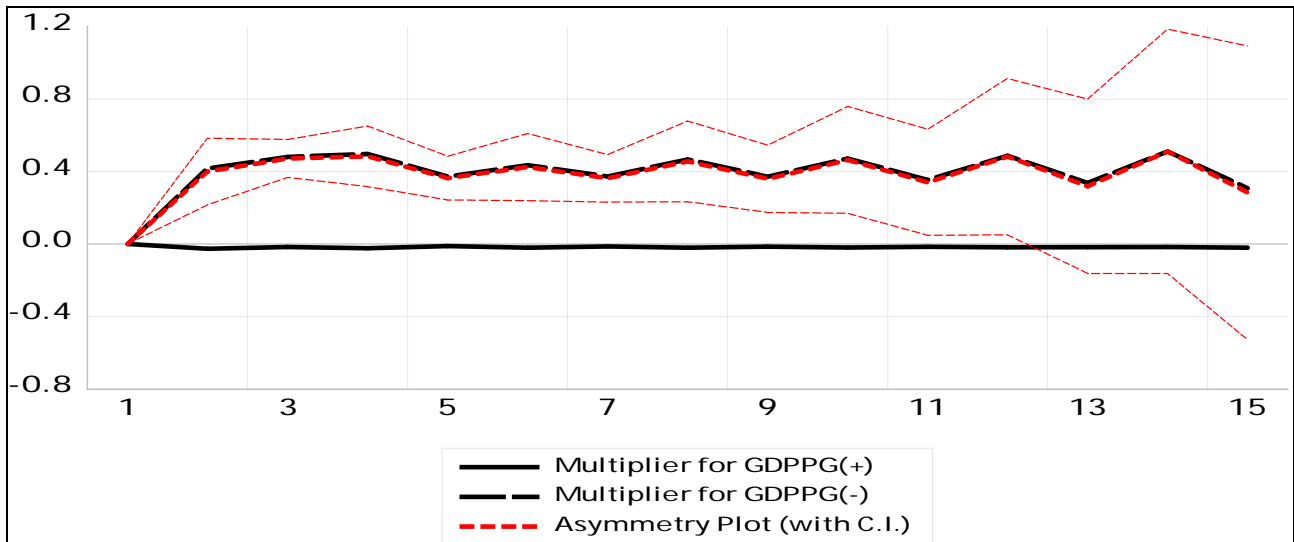
يحدث صدمة سالبة في أسعار الصرف الرسمية (EXCH_NEG)، نلاحظ عدم وجود استجابة في السنة الأولى في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، ومع نهاية السنة الأولى وبداية السنة الثانية ينخفض حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة كردة فعل لهذه الصدمة حيث تصل نسبة هذا الانخفاض إلى (0.19%)، ليعاود بعد ذلك حجم هذه

التدفقات في الارتفاع مع بداية السنة الثالثة وحتى نهاية نفس السنة دون أن يسجل أي قيم إيجابية لتستمر عملية التوتر في تقلبات هذه التدفقات نتيجة للصدمة السالبة في أسعار الصرف الرسمية في الأجلين المتوسط والطويل.

أما بالنسبة للصدمة الموجبة في أسعار الصرف الرسمية (EXCH_POS)، فيمكن أن نلاحظ وجود استجابة ضعيفة في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لهذه الصدمة، حيث بلغ أقصى تقدير لهذه الصدمة في الأجل الطويل (السنة الثالثة عشر) نسبة (0.08%).

من الملاحظ أيضا من خلال الشكل رقم (04-IV)، أن أثر الصدمات السالبة والموجبة في أسعار الصرف الرسمية غير متناظرة تماما، حيث أن الجانب السالب من الصدمة أثر بشكل سلبي على حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في الأجل القصير وحتى في الأجل الطويل، في حين لم تسجل هذه التدفقات استجابة كبيرة للصدمة الموجبة في أسعار الصرف الرسمية.

ثانيا - الصدمات في النمو الاقتصادي وانتقالها إلى حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر:
الشكل رقم (05-IV) الصدمات في النمو الاقتصادي وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة الجزائر)



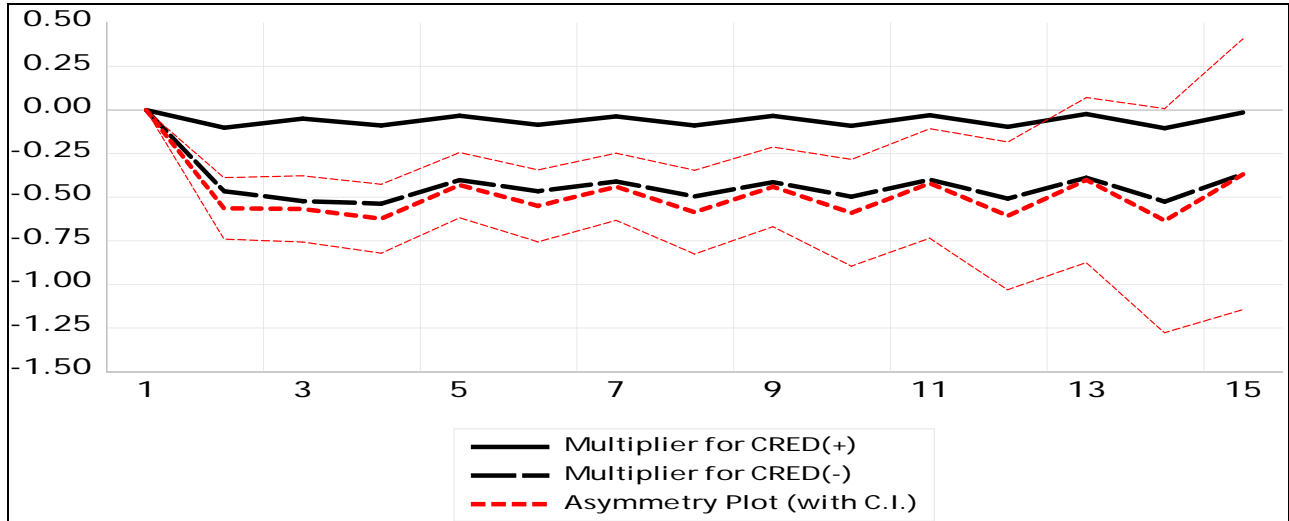
المصدر: مخرجات برنامج EVIEWS12

يحدث صدمة سالبة في متغير النمو الاقتصادي (GDPPG_NEG)، نلاحظ عدم وجود استجابة في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال السنة الأولى ومع نهاية نفس السنة وبداية من السنة الثانية نلاحظ وجود استجابة إيجابية واحدة إلى حد ما لحجم هذه التدفقات خلال السنة الثانية، لتستقر استجابة هذه التدفقات حول قيمة ثابتة تقريبا (0.4%) خلال الأجلين المتوسط والطويل.

من خلال الشكل رقم (05-IV) كذلك، يمكن أن نلاحظ غياب الاستجابة بشكل تام تقريبا لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر اتجاه الصدمة الموجبة في متغير النمو الاقتصادي (GDPPG_POS)، والمعبر عنه بمعدل النمو السنوي لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، سواء في الأجل القصير، المتوسط أو الطويل.

يظهر جليا من خلال الشكل رقم (IV-05)، عدم التطابق في تأثير الصدمات السالبة والموجبة لمتغير النمو الاقتصادي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، حيث أن الصدمات الموجبة لم يكن لها أي تأثير على هذه التدفقات في حين أن الصدمات السالبة أثرت بشكل إيجابي ومحسوس على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر. والشكل الموالي يبين أثر الصدمات في فعالية النظام البنكي على حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر.

ثالثا - الصدمات في فعالية النظام البنكي وانتقالها إلى حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر:
الشكل رقم (IV-06) الصدمات في فعالية النظام البنكي وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة الجزائر)



المصدر: مخرجات برنامج EViews12

بإحداث صدمة سالبة في متغير فعالية النظام البنكي بدلالة حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص (CRED_NEG)، نلاحظ غياب الاستجابة بالنسبة لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر خلال السنة الأولى، ومع نهاية نفس السنة وبداية السنة الثانية، نلاحظ استجابة سلبية وقوية لهذه التدفقات خلال الأجل القصير (من السنة الثانية وحتى السنة الخامسة تقريبا)، أين تجاوزت نسبة الاستجابة السلبية لهذه التدفقات (0.5%) وهي أعلى استجابة لمتغير تابع فيما يخص الصدمات السالبة والموجبة المطبقة على متغيرات الدراسة، وفي الأجلين المتوسط والطويل استقرت قيمة الاستجابة السلبية للتدفقات الاستثمارية الأجنبية الواردة إلى الجزائر عند نفس القيمة تقريبا والتي انحصرت في مجال (0.44% و 0.5%).

وفيما يخص الصدمات الموجبة في حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص (CRED_POS)، فيظهر من خلال الشكل أعلاه وجود استجابة سلبية وضعيفة للمتغير التابع اتجاه هذه الصدمة، حيث ينخفض حجم التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال السنوات الأولى بشكل طفيف، ليعاود المتغير التابع الاستقرار أيضا عند نفس القيمة في الأجلين المتوسط والطويل.

أما فيما يخص تناظرية العلاقة بالنسبة لمتغير فعالية النظام البنكي بدلالة حجم الائتمان المحلي للقطاع الخاص، فيظهر أيضا غياب التناظرية في تأثير صدمات هذا الأخير على حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، فالجانب السالب أثر بشكل حاد وسليبي على حجم هذه التدفقات، في حين أن الجانب الموجب من نفس المتغير كان تأثيره سلبيا وضعيفا.

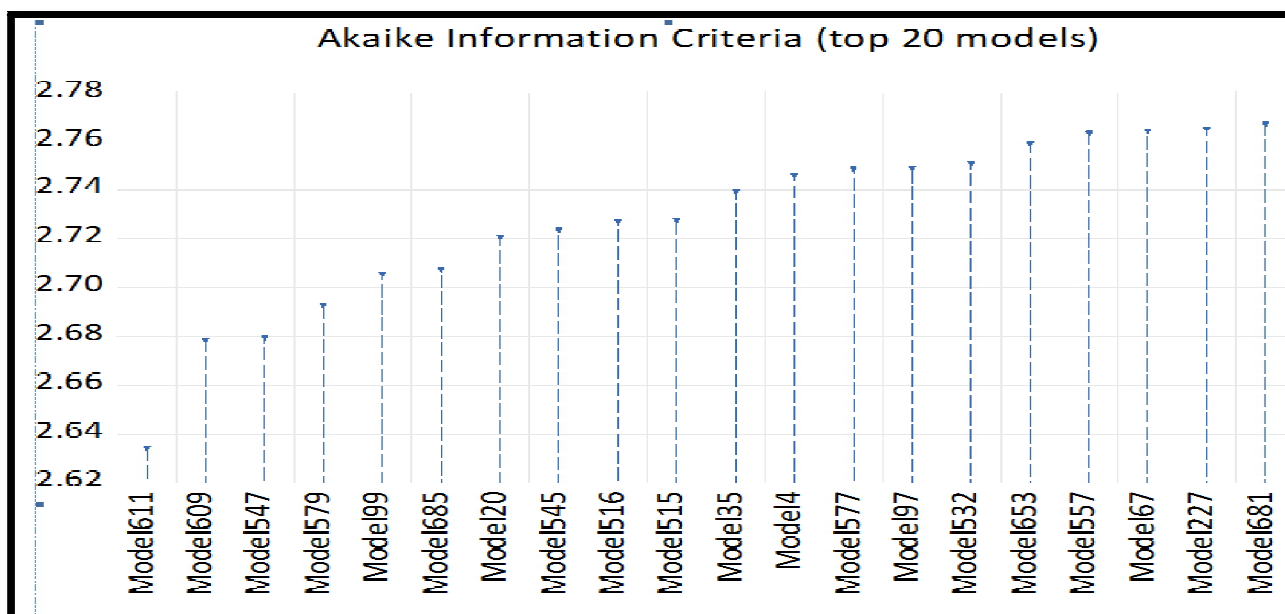
المطلب الثاني: نموذج المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب.

باعتقاد نفس المنهجية المتبعة في المطلب الأول، سيتم قياس أثر المؤشرات الاقتصادية الكلية المعتمدة في الدراسة على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب خلال الفترة (1990-2019)، وبعتماد منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطية، والتي تم اعتمادها سابقا من خلال الاختبارات التشخيصية كمرحلة أولى ويتعلق الأمر باختبار التكامل المشترك وفق منهجية الحدود ثم التحقق من جودة النموذج واستقرار هيكله وأخيرا التحليل الإحصائي والاقتصادي للنموذج المقدر.

الفرع الأول: اختبار التكامل المشترك للنموذج الثاني (حالة المغرب).

قبل القيام بعملية تقدير النموذج، وجب أولا التحقق من درجة تأخير النموذج بالاعتماد على أقل قيمة لمعيار (AIC) وقد تم تحديد درجة التأخير المثلى بالنسبة للنموذج الثاني (حالة المغرب) بإبطاء فترة واحدة للمتغير التابع في حين أن المتغيرات المستقلة تم تأخيرها كما هو موضح في الشكل أدناه:

الشكل رقم (IV-07) قيمة معيار (AIC) لأفضل 20 نموذج مقدر (حالة المغرب)



المصدر: مخرجات برنامج EVIEWS12

والجداول الموائية تظهر نتائج تقدير معادلة تصحيح الخطأ في الأجلين القصير والطويل، بالإضافة إلى نتائج اختبار الحدود (BOUNDS Test) الخاص بحالة المغرب.

الجدول رقم (13-IV): اختبار التكامل المشترك للنموذج الثاني (حالة المغرب)				
ARDL Long Run Form and Bounds Test				
Dependent Variable: D(FDI_GDP)				
Selected Model: ARDL (1, 0, 1, 1, 0, 0, 1, 1, 1, 0, 1)				
Sample: 1990 - 2019				
Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-77.48313	31.20901	-2.482717	0.0324
FDI_GDP(-1)*	-1.701059	0.170749	-9.96232	0.0000
EXCH_POS**	-0.069132	0.963703	-0.071736	0.9442
EXCH_NEG (-1)	2.543633	0.592721	4.291453	0.0016
CRED_POS (-1)	-0.1147	0.080992	-1.416186	0.1871
CRED_NEG**	-0.757284	0.224136	-3.378682	0.0070
GDPPG_POS**	0.290752	0.098631	2.947876	0.0146
GDPPG_NEG (-1)	0.263899	0.127171	2.075143	0.0647
GFCF (-1)	0.508381	0.170664	2.978836	0.0138
GOVE (-1)	0.709954	0.329377	2.155446	0.0565
OPEN**	-0.049001	0.082607	-0.59319	0.5662
INFL (-1)	-0.889313	0.423874	-2.09806	0.0623
D(EXCH_NEG)	0.190735	0.756366	0.252172	0.8060
D(CRED_POS)	0.035101	0.089585	0.391817	0.7034
D(GDPPG_NEG)	0.094106	0.075188	1.251606	0.2392
D(GFCF)	1.066165	0.266469	4.001081	0.0025
D(GOVE)	0.021538	0.258344	0.08337	0.9352
D(INFL)	-0.364014	0.286236	-1.271724	0.2323
معاملات الأجل الطويل				
Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXCH_POS	-0.040641	0.566237	-0.071773	0.9442
EXCH_NEG	1.495323	0.33785	4.425995	0.0013
CRED_POS	-0.067428	0.047711	-1.413272	0.1879
CRED_NEG	-0.445184	0.126105	-3.530264	0.0054
GDPPG_POS	0.170924	0.056543	3.022914	0.0128
GDPPG_NEG	0.155138	0.076057	2.039751	0.0687
GFCF	0.298862	0.101314	2.949841	0.0145
GOVE	0.417360	0.190842	2.186944	0.0536
OPEN	-0.028806	0.047853	-0.601973	0.5606
INFL	-0.522800	0.258187	-2.024888	0.0704
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12				

وفيما يأتي سيتم اختبار العلاقة التوازنية في الأجل الطويل بين متغيرات الدراسة بالاعتماد على كل من شروط معامل تصحيح الخطأ واختبار الحدود (Bounds – Test).

أولاً - معامل تصحيح الخطأ:

في هذا النموذج الخاص بقياس المؤشرات الاقتصادية الكلية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الاقتصاد المغربي، بلغت قيمة معامل تصحيح الخطأ (-1.70) وهي دالة من الناحية الإحصائية حيث أن القيمة الإحصائية "لستيونت" بالنسبة لمعامل

تصحيح الخطأ بلغت ($T_{STAT} = -9.96$) بقيمة احتمالية تقدر بـ ($PROP - T_{stat} = 0.00$) وهي أقل من القيمة الحرجة (0.05)، وبالتالي فإن معامل تصحيح الخطأ يحقق الشرطين الكافي واللازم، فهو دال من الناحية الإحصائية عند مستوى المعنوية (5%)، وإشارته سالبة حيث أنه يمثل قوة الجذب نحو التوازن من الأجل القصير إلى الأجل الطويل، هذا من جهة ومن جهة ثانية، فوحدة الزمن التي يحتاجها معامل تصحيح الخطأ لتصحيح انحرافات الأجل القصير وبلوغ التوازن في الأجل الطويل هي $(\frac{1}{1.70} = 0.58)$ بالتقريب سبعة (7) أشهر.

ثانيا - اختبار الحدود (Bounds - Test):

الجدول الموالي يوضح نتائج اختبار (Bounds - Test) بالاعتماد على إحصائيتي F و T:

الجدول رقم (14-IV): اختبار الحدود للنموذج الثاني (حالة المغرب)				
اختبار F-Bounds Test				
Null Hypothesis: No levels relationship				
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic	11.52672	10%	1.83	2.94
k	10	5%	2.06	3.24
Actual Sample Size	28	2.5%	2.28	3.5
		1%	2.54	3.86
اختبار T-Bounds Test				
Null Hypothesis: No levels relationship				
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
T-statistic	-9.962320	10%	-2.57	-4.69
		5%	-2.86	-5.03
		2.5%	-3.13	-5.34
		1%	-3.43	-5.68
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EViews12				

بلغت القيمة الإحصائية لفيشر F المحسوبة $F_{STAT} = 11.52$ وهي أكبر من القيمتين الجدوليتين الدنيا والعليا للإحصاء المعد من طرف (Pesaran et al, 2001)، والتي بلغت على التوالي (2.06 و 3.24) عند مستوى الدلالة (5%)، نفس النتيجة بالنسبة لإحصائية ($T_{stat} = -9.96$) وهي أكبر بالقيمة المطلقة من القيمة الجدولية العظمي المقابلة لهذه الإحصائية (-5.03) عند مستوى الدلالة 5%، وبالتالي يمكن الجزم بوجود علاقة توازنية في الأجل الطويل بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب والمؤشرات الاقتصادية المدرجة في الدراسة وذلك خلال الفترة (1990-2019).

وكخلاصة لنتائج اختبارات الاستقرار الموضحة في المبحث الثاني ونتائج اختبار التكامل المشترك المبينة سابقا، فقد تحققت فرضيات تطبيق منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة بشكل عام والنماذج غير الخطية منه بشكل خاص، وهي محل الدراسة على النموذج الثاني والخاص بحالة المغرب، ويمكن تقدير النموذج وفق هذه المنهجية واعتماد نتائجه في عملية التحليل الاقتصادي بدرجة عالية من الدقة والموثوقية.

الفرع الثاني: تقدير النموذج القياسي وتحليله الإحصائي (حالة المغرب).

في هذا الفرع سيتم تقدير النموذج القياسي وفق منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي (NARDL) من أجل قياس المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، ومن ثم نقوم بالتحليل الإحصائي للنموذج المقدر.

أولاً - تقدير النموذج القياسي:

في هذا الجزء سيتم تقدير نموذج ديناميكي وفق منهجية الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي (NARDL).

الجدول رقم (15-IV): تقدير النموذج القياسي لحالة المغرب وفق منهجية (NARDL)				
Dependent Variable: FDI_GDP				
Method: NARDL				
Selected Model: ARDL (1, 0, 1, 1, 0, 1, 1, 1, 0, 1)				
Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob *
FDI_GDP (-1)	-0.701059	0.170749	-4.10578	0.0021
EXCH_POS	-0.069132	0.963703	-0.071736	0.9442
EXCH_NEG	0.190735	0.756366	0.252172	0.8060
EXCH_NEG (-1)	2.352898	0.683601	3.441919	0.0063
CRED_POS	0.035101	0.089585	0.391817	0.7034
CRED_POS (-1)	-0.149801	0.089306	-1.67738	0.1244
CRED_NEG	-0.757284	0.224136	-3.378682	0.0070
GDPPG_POS	0.290752	0.098631	2.947876	0.0146
GDPPG_NEG	0.094106	0.075188	1.251606	0.2392
GDPPG_NEG (-1)	0.169793	0.106824	1.589461	0.1430
GFCF	1.066165	0.266469	4.001081	0.0025
GFCF (-1)	-0.557784	0.291402	-1.914142	0.0846
GOVE	0.021538	0.258344	0.08337	0.9352
GOVE (-1)	0.688416	0.204741	3.362376	0.0072
OPEN	-0.049001	0.082607	-0.59319	0.5662
INFL	-0.364014	0.286236	-1.271724	0.2323
INFL (-1)	-0.525300	0.237791	-2.209078	0.0516
C	-77.48313	31.20901	-2.482717	0.0324
R-squared	0.872271	Mean dependent var		2.379314
Adjusted R-squared	0.655132	S.D. dependent var		1.353121
S.E. of regression	0.794627	Akaike info criterion		2.634207
Sum squared resid	6.314318	Schwarz criterion		3.490624
Log likelihood	-18.87889	Hannan-Quinn criter		2.896022
F-statistic	4.017102	Durbin-Watson stat		2.622802
Prob(F-statistic)	0.015000			

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12

ومنه فالنموذج القياسي لحالة المغرب سيأخذ الصيغة التالية:

$$\begin{aligned} \Delta fdi_t = & \sum_{i=1}^1 bi \Delta \ln fdi_{t-1} + \sum_{i=0}^0 ci^+ \Delta EXCH^+_{t-1} + \sum_{i=0}^1 ci^- \Delta EXCH^-_{t-1} + \sum_{i=0}^1 di^+ \Delta CRED^+_{t-1} + \\ & \sum_{i=0}^0 di^- \Delta CRED^-_{t-1} + \sum_{i=1}^1 si \Delta \ln GOVE_{t-1} + \sum_{i=0}^0 ki^+ \Delta GDPPG^+_{t-1} + \sum_{i=0}^1 ki^- \Delta GDPPG^-_{t-1} \\ & + \sum_{i=1}^1 li \Delta \ln GFCF_{t-1} + \sum_{i=1}^0 mi \Delta \ln OPEN_{t-1} + \sum_{i=1}^1 ri \Delta \ln INFL_{t-1} + \\ & a_0 + \sigma_1 fdi_{t-1} + \sigma_2^+ EXCH^+_{t-1} + \sigma_3^- EXCH^-_{t-1} + \sigma_4^+ CRED^+_{t-1} + \sigma_5^- CRED^-_{t-1} + \\ & \sigma_6 GOVE_{t-1} + \sigma_7^+ GDPPG^+_{t-1} + \sigma_8^- GDPPG^-_{t-1} + \sigma_9 GFCF_{t-1} + \sigma_{10} OPEN_{t-1} + \sigma_{11} INFL_{t-1} + u_t \end{aligned}$$

حيث:

للـ σ_2^+ ، σ_3^- ، σ_4^+ ، σ_5^- ، σ_7^+ ، σ_8^- : تمثل معاملات العلاقة غير المتناظرة على المدى الطويل.

للـ ci^+ ، ci^- ، di^+ ، di^- ، ki^+ ، ki^- : تمثل معاملات العلاقة غير المتماثلة على المدى القصير.

يمثل الجدول رقم (15-IV) نتائج تقدير النموذج الخاص بالمؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، وسنعمد في النقاط التالية إلى التحقق من جودة النموذج من الناحية الإحصائية من خلال اختبار المعنوية الكلية للنموذج والمعنوية الجزئية للمعاملات، بالإضافة إلى القدرة التفسيرية له وخلوه من مختلف مشاكل القياس الكلاسيكية لاعتماد نتائجه في عملية التحليل الاقتصادي.

ثانيا - التحليل الإحصائي للنموذج:

فيما يلي مجموعة من الاختبارات والإحصاءات التي يتم الحكم من خلالها على النموذج الذي تم اختياره لقياس المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب خلال فترة الدراسة.

1 - المعنوية الجزئية لمعاملات النموذج:

أظهرت نتائج التقدير بأن المعاملات المرتبطة بمتغيرات (الصدمات السالبة لأسعار الصرف الرسمية بإبطاء سنة واحدة، الصدمات السالبة في فعالية النظام البنكي، الصدمات الموجبة في النمو الاقتصادي، حجم الاستثمار المحلي، الإنفاق الحكومي بإبطاء سنة واحدة، معدلات التضخم بإبطاء سنة واحدة والثابت) كانت دالة من الناحية الإحصائية على اعتبار أن القيم الاحتمالية المقابلة لقيم إحصائية "ستيونت" لهذه المعاملات كانت أقل من القيمة الحرجة (0.05)، وبالتالي تم قبول الفرضية البديلة لهذه المعاملات والتي تنص على معنويتها إحصائياً، أما باقي المتغيرات الأخرى فكانت غير معنوية عند مستوى الدلالة 5%.

2 - جودة التوفيق:

بلغت قيمة معامل التحديد المصحح للنموذج الثاني الخاص بمجال المغرب ($\bar{R}^2 = 0.65$) وهي قيمة مهمة تؤكد قدرة المتغيرات المفسرة المدرجة في الدراسة على تفسير جزء هام من تغيرات تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، حيث أن المتغيرات المدرجة في النموذج الخاص بمجال المغرب تساهم في تفسير (65%) من تغيرات حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، فيما النسبة الباقية (35%) تعود إلى عوامل أخرى. ويمكن أن نستنتج من خلال المقارنة بين نموذج الدولتين، أن النموذج الخاص بالجزائر كان أفضل في التقدير من النموذج الخاص بالمغرب، ويظهر ذلك جلياً من خلال النسب المسجلة في معامل التحديد المصحح \bar{R}^2 .

3 - اختبارات مشاكل القياس:

3 - 1 - اختبارات جودة نموذج الدراسة:

تهدف من خلال هذه الاختبارات إلى التأكد من فرضية عدم وجود مشاكل القياس الكلاسيكية الثلاثة:

الجدول رقم (16-IV): ملخص نتائج اختبارات جودة النموذج القياسي لحالة المغرب				
النموذج	نوع الاختبار	الاختبار	القيمة الإحصائية	القيمة الاحتمالية
حالة المغرب	الارتباط الذاتي بين الأخطاء	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test	9.719397	0.0018
	ثبات التباين الشرطي للأخطاء	Heteroskedasticity Test: ARCH	0.333749	0.5635
	التوزيع الطبيعي للبواقي	Jarque-Bera Test	1.134549	0.5670
	ملائمة الشكل الدالي	Ramsey Reset Test	3.775834	0.0839
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12				

بلغت القيمة الإحصائية لاختبار (Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test) ($V_{STAT} = 9.71$) وهي دالة من الناحية الإحصائية على اعتبار أن القيمة الاحتمالية المرتبطة بهذه الأخيرة بلغت (0.00) وهي أقل من القيمة الحرجة (0.05)، أي أننا نرفض فرضية عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء.

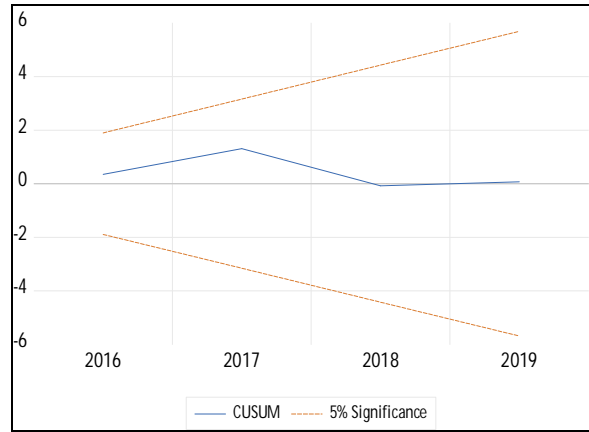
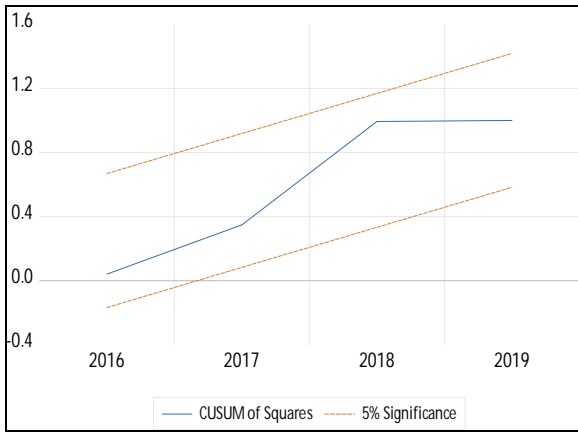
في المقابل فقد أظهرت نتائج اختبار (Heteroskedasticity Test: ARCH) أن تباين الأخطاء ثابت طيلة فترة الدراسة على اعتبار أن القيمة الاحتمالية لهذا الاختبار (0.56) هي أكبر تماماً من القيمة الحرجة (0.05)، أي أننا قبلنا فرضية عدم وجود مستوى الدلالة (5%).

أما بالنسبة للقيمة الإحصائية لاختبار (Jarque-Bera) فكانت أقل من القيمة الجدولية المقابلة لها عند مستوى المعنوية (5%) على اعتبار أن القيمة الاحتمالية لهذه الإحصائية بلغت (0.56) وهي أكبر من القيمة الحرجة (0.05)، أي أننا نقبل فرضية عدم والتي تنص على عدم وجود مشكل عدم التوزيع الطبيعي لبواقي التقدير، وحسب ما هو متعارف عليه في الأدبيات التطبيقية فوجود اختبارين يظهران نتائج إيجابية من أصل ثلاثة اختبارات (الاختبارات الكلاسيكية لمشاكل القياس) تمكن الباحث من اعتماد النموذج واعتباره صالحاً لعملية التحليل الاقتصادي بدرجة ثقة مقبولة. من جهة أخرى فإن اختبار (Ramsey Reset Test) يؤكد اتساق الشكل الدالي للنموذج المقدر وهو ما تنص عليه فرضية عدم لهذا الاختبار والتي تم اختيارها بناء على القيمة الاحتمالية لهذا الاختبار (0.08) والتي تجاوزت القيمة الحرجة (0.05)، أي أن الشكل الدائم المعتمد في قياس المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب هو ملائم لهذا النموذج.

3 - 2 - اختبارات استقرار هيكل نموذج الدراسة:

يتم التحقق من الاستقرار الهيكلي لنماذج الدراسة المقدر باستخدام اختبارات المجموع التراكمي للبواقي والمجموع التراكمي لمربعات البواقي (CUSUM & CUSUM of Squares)، ونتائج هذه الاختبارات تظهر في الشكلين المواليين:

الشكل رقم (08-IV) اختبار المجموع التراكمي للبقاقي الشكل رقم (09-IV) اختبارا المجموع التراكمي لمربعات البقاقي



المصدر: مخرجات برنامج EViews12

بالرجوع إلى الشكلين السابقين، يظهر بأن القيم التجميعية والقيم التجميعية المربعة لاختبارات (CUSUM OF SQUARES) تقع كلها داخل فترات الثقة بالخط الأحمر، أي يمكن اعتبار مقدرات النموذج مستقرة تماما خلال كل فترة الدراسة. **الفرع الثالث: التحليل الاقتصادي لمعادلة تصحيح الخطأ (حالة المغرب).**

بينت نتائج معامل تصحيح الخطأ أن تصحيح أخطاء الأجل القصير وبلوغ التوازن في الأجل الطويل يحتاج سبعة (7) أشهر تقريبا، وهي نفس القيمة التي بلغها معامل تصحيح الخطأ الخاص بالجزائر، ومن خلال هذه النقطة سنحاول تفسير أثر المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية المدرجة في الدراسة على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب في الأجلين القصير والطويل، أين سيتم التركيز بشكل خاص على المعلمات الدالة من الناحية الإحصائية عند مستوى المعنوية 5%.

أولا - التحليل الاقتصادي في الأجل القصير:

بالرجوع إلى الجدول رقم (13-IV)، يتضح وجود أثر معنوي إحصائيا وموجب في متغير حجم الاستثمار المحلي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، حيث أن القيمة الاحتمالية المرتبطة بهذه المعلمة أقل تماما من القيمة الحرجة (0.05) وعليه فإن الزيادة في حجم الاستثمار المحلي في المغرب بنسبة (1%) يؤدي إلى الرفع من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة بنسبة (1.06%)، وهي مرونة جد مرتفعة تعكس أهمية الاستثمار المحلي في التأثير على قرارات المستثمرين الأجانب في القطاعات الاقتصادية المختلفة للمغرب، فتنامي حجم الاستثمار المحلي في المغرب يؤكد على خيار سياسة تشجيع الاستثمارات المحلية المسطرة والتمويلات الهامة المرصودة، حيث عمل المغرب على إصلاح المراكز الجهوية للاستثمار ومراجعة مدونة الاستثمار من أجل تقديم تحفيزات متنوعة للنهوض بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة في إطار رؤية إستراتيجية مدروسة، من هذه الوجهة يعتبر تنامي حجم الاستثمارات المحلية حافزا للاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث يعبر عن مناخ الاستثمار السائد وديناميكية الاقتصاد وعن الأهداف الإستراتيجية للدولة والانخراط فيها، بالإضافة إلى السياسات التي اتخذها المغرب لتشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة بهدف توفير السلع والخدمات الضرورية للمستثمرين الأجانب (المناول)، حيث يعتبر حجم ونوعية المؤسسات المحلية الناشطة وكفاءة كادرها البشري من العوامل المؤثرة في تحقيق شروط الإدماج والتي دائما ما كانت تقف عائقا أمام الاستثمارات الأجنبية في كثير من الدول المضيفة. ومما يجب الإشارة إليه أيضا، هو نوعية العلاقة المتينة بين المغرب والمؤسسات المالية الدولية والإقليمية والتي دائما ما كانت مصدر تعبئة ودعم وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المغرب، وحماتها ضد المخاطر والصدمات الخارجية وتعزيز قدراتها الإنتاجية والتصديرية، حيث يلاحظ استعجابية المؤسسات المالية الإقليمية كالبنك الأوروبي للاستثمار مثلا للإكراهات المرتبطة بالسيولة والتي تعاني

منها الاستثمارات المحلية المغربية وتمدد قدرتها على الصمود، إذ أن نشاط هذه المؤسسة في المغرب يعد استجابة لأولويات الاتحاد الأوروبي، ومن ثم فإن تقديم مساعدات آنية وبشكل استثنائي لدعم الاستثمارات المغربية يعد أولوية الأولويات لهذه المؤسسة خاصة بالنسبة للاستثمارات المحلية المناولة للمشاريع الاستثمارية الأوروبية في المغرب.

أما بالنسبة لباقي المتغيرات التي تضمنها النموذج، فلم يكن لها أي مدلول من الناحية الإحصائية على التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، على اعتبار أن القيم الاحتمالية لكل معلمات الأجل القصير كانت أكبر من القيمة الحرجة (0.05)، وبالتالي فإن هذه المتغيرات لا تؤثر على التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأجل القصير.

ثانيا - التحليل الاقتصادي في الأجل الطويل:

في الأجل الطويل، تستجيب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب بشكل إيجابي للقيم السالبة في متغير أسعار الصرف الرسمية وبمرونة مرتفعة تجاوزت (1.49%)، وعليه فإن انخفاض عدد الوحدات من الدرهم المغربي مقابل الدولار الأمريكي الواحد يمكن أن تحفز المستثمرين الأجانب على اتخاذ القرارات الاستثمارية في الأجل الطويل مع استقرار هذه الزيادة في قيمة العملة المغربية مقابل الدولار الأمريكي، حيث بدأت تظهر الملامح الجديدة للاقتصاد المغربي، من اقتصاد يعتمد بالدرجة الأولى على الربيع الزراعي والذي يوصف استقطابه للاستثمارات الأجنبية بالمناخ، إلى اقتصاد يعرف تنوعا تدريجيا في هيكل إنتاجه وصادراته، بفضل إستراتيجية التنمية الصناعية التي يشرها المغرب منذ عام 2005، في سياق يتسم بالانفتاح المتزايد للمغرب على الخارج من خلال عديد اتفاقيات الشراكة والتبادل التجاري الحر الموقعة، وهو ما مكنه من كسب مواقع مهمة في الأسواق الأوروبية، الأمريكية والإفريقية، ويعتبر ارتفاع قيمة الدرهم المغربي مقابل الدولار الأمريكي عاملا مهما للمستثمرين الأجانب من حيث أنه يعبر عن الاستقرار الاقتصادي مما عزز من عوامل الثقة والأمان، ومثل ضمانة حقيقية لأصول المستثمرين الأجانب المقومة بالعملة الأجنبية، كما ساهمت عوائد الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتواجدة بالمغرب وخاصة المرتبطة منها بالمهن العالمية الجديدة في دعم احتياطاته من النقد الأجنبي ومنه رفع قدراته لتغطية وارداته السلعية والاستثمارية والطاقوية، وهي مؤشرات تعكس حركية وديناميكية الاقتصاد المغربي، ومستوى المبادلات التجارية للملكة، هذه المعطيات من شأنها أن تدفع بالاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى زيادة التدفق وإعادة استثمار الأرباح المحققة بالنسبة للاستثمارات الوطنية.

وتشير الإشارة السالبة للمعلمة المرتبطة بالقيم السالبة في متغير فعالية النظام البنكي إلى الأثر السلبي لهذا الأخير على حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، حيث أن التراجع في منح الائتمان المحلي بنسبة (1%) يؤدي إلى تراجع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى المغرب بنسبة تتجاوز (0.44%)، فالقطاع البنكي والمالي في المغرب يعتبر حجر الزاوية لكل عمل تنموي، وتراجع مستوى القروض المقدمة من طرفه للقطاع الخاص يعبر عن عجز النظام المالي في القيام بوظائفه الأساسية نتيجة تراجع مستويات السيولة والتي قد يكون من أهم أسبابها طول فترة تعافي الاقتصاد المغربي جراء تباطؤ النشاط الاقتصادي لدى الشركاء التجاريين الرئيسيين للمغرب، تراجع مداخيل السياحة وتحويلات المغتربين وانكماش القطاع الزراعي، وهو ما انعكست نتائجه على تمويل المشروعات الاستثمارية الكبرى ورسملة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تعد هذه التطورات إشارات على تفاقم آثار الصدمات التي يتعرض لها الاقتصاد المغربي، مما يؤدي إلى تباطؤ وتيرة النمو الاقتصادي. كما أن التوجه الجديد للبنوك المغربية بالتوسع في تمويل المشاريع الاستثمارية في إفريقيا والتي ارتكزت على قطاعات الاتصالات، التأمين، الصناعة، البنية التحتية وغيرها

ساهم في تراجع حجم الائتمان المحلي المقدم للقطاع الخاص في المغرب. فكل هذه المعطيات الدالة على تباطؤ وتيرة النمو الاقتصادي وتراجع حجم الائتمان المحلي الموجه للقطاع الخاص في المغرب من شأنها أن تؤدي إلى تراجع في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليه.

كما تستجيب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب إيجابا إلى القيم الموجبة في معدلات النمو الاقتصادي وبمرونة منخفضة نسبيا بلغت (0.17%)، فارتفاع معدلات النمو الاقتصادي في المغرب بنسبة (1%) يؤدي إلى زيادة حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة بنسبة (0.17%)، حيث يشهد المغرب منذ سنوات ديناميكية اقتصادية مثيرة للانتباه بفضل سياسة التنوع الاقتصادي التدريجي التي انتهجها من خلال إستراتيجيته الصناعية الجديدة والتي تمكن بفضلها من تطوير وتوطين مهن عالمية (السيارات ومعداتها، الطيران، الطاقة المتجددة، الإلكترونيك وغيرها)، وهو ما كانت نتيجته تحسن مستويات الناتج المحلي الإجمالي والرفع من تجارة المغرب الخارجية، هذه المؤشرات سألغة الذكر لا شك أنها أعطت تصورا عن مناخ الأعمال الذي يوفره المغرب وشجعت استقطاب مزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ومع ذلك تعتبر نسبة استجابة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب نتيجة زيادة معدلات النمو الاقتصادي دون المستوى المأمول، ويعود ذلك إلى تأثير الناتج الزراعي المغربي والذي يعتبر ثاني قطاع مساهم في الناتج المحلي الإجمالي، كما أن نسبة تأثيره كبيرة على النمو الاقتصادي من جهة أنه أول مستقطب للعمالة المغربية، ولذلك نجد أن معدلات النمو الاقتصادي في المغرب كثيرا ما ارتبطت بحصيلته الموسمية والتي يعد التذبذب سمتها البارزة، بالرغم من اعتماد المغرب لإستراتيجية قطاعية من خلال مخطط المغرب الأخضر وهذا منذ عام 2008. ويلاحظ مساهمة الاستثمارات الأجنبية في ما حققه هذا القطاع من نتائج في مواسمه الجيدة، ومع ذلك لم يشهد انخراطا للمستثمرين الأجانب بالشكل المطلوب، وربما يعود ذلك إلى عدة أسباب لعل من أهمها مشكل تملك الأراضي الزراعية المعقد، تذبذب الناتج الزراعي وارتباطه بالتغيرات المناخية وضعف اليد العاملة المؤهلة.

وبالنسبة لتغير حجم الاستثمار المحلي، فمن الملاحظ تراجع مرونة تأثير هذا الأخير على حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب بين الأجلين القصير والطويل، حيث أن مرونة هذا الأخير على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب في الأجل الطويل بلغت (0.29%) وهي مرونة مرتفعة نسبيا ولكنها تعكس تراجع جاذبية تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب في الأجل الطويل للتغيرات الموجبة في حجم الاستثمار المحلي، حيث عمل المغرب في السنوات الأخيرة على دعم الاستثمارات المحلية في إطار إستراتيجية وطنية طويلة المدى تهدف إلى خفض الواردات وتشجيع المنتج المحلي، وهو ما ترك مجالا محدودا أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إضافة إلى وضعية الركود الاقتصادي العالمي وزيادة أعباء الرسوم الجمركية على الصادرات الصناعية للشركات متعددة الجنسيات في المغرب، وهو ما جعلها تراقب بتلهف كبير انفتاح المغرب على الأسواق الإفريقية آملة أن يكون هذا التكامل المغربي الإفريقي دعامة لفتح أسواق جديدة لمنتجاتها، حيث تتكون الاستثمارات المغربية بشكل أساسي في دول إفريقيا جنوب الصحراء، في حين ينتظر المغرب الرد على طلب العضوية ضمن المجموعة الاقتصادية لدول غرب إفريقيا (ECOWAS) والتي تضم 15 بلدا إفريقيا، وتشهد الاستثمارات المغربية في إفريقيا قفزة هائلة في مجالات البنوك، البنية التحتية، الكهرباء، النقل والتأمينات وغيرها، ويبرز هنا الدور الكبير للبنوك المغربية والتي تعمل على اندماج أكبر باتجاه العمق الإفريقي، كما تؤدي دورا لا يقل أهمية بالنسبة للاستثمارات المغربية التي تسعى للحصول على فرص في الأسواق الإفريقية الواعدة، ومن هنا فإن

حجم الاستثمارات المغربية في الخارج وخاصة بإفريقيا، من شأنه أن يمثل المحدد الجديد لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب في إطار ما يسمى "بالاستثمار ثلاثي الأبعاد".

كما تشير الإشارة الموجبة للمعلمة المرتبطة بالإنفاق الحكومي، إلى الأثر الإيجابي لهذا الأخير على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، فزيادة مستوى الإنفاق الحكومي بنسبة (1%) يؤدي إلى زيادة التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المغرب بنسبة (0.41%)، حيث لا يمكن إنكار الجهود التي يبذلها المغرب لتطوير بنيته التحتية والتي تعتبر الأعلى في إفريقيا، إذ يريد من خلالها أن يشكل مركزا استراتيجيا للتجارة والاستثمار بين أوروبا وإفريقيا، وبين أمريكا الشمالية والشرق الأوسط، وتنوعت مشاريع البنية التحتية في المغرب والتي بدأت بميناء طنجة المتوسطي، بين تطوير وعصرنة شبكات النقل البري والسككي، تعزيز العرض المينائي وتقوية قدراته، التوسع في إنشاء المناطق الصناعية والمنصات التصديرية وتطوير مجال استغلال الطاقات المتجددة، هذا الأداء مكن المغرب من تحسين تصنيفاته الدولية في مؤشرات جودة البنية التحتية بشكل ملحوظ، حيث يعود الفضل في تحقيق هذه الإنجازات إلى الموارد المالية الضخمة التي رصدت لهذه المشاريع، إذ ورغم ارتفاع مستويات الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي وامتصاص الإنفاق الجاري للحصة الأكبر من النفقات الحكومية، إلا أن المغرب استطاع زيادة الحيز المالي المتاح للإنفاق الاستثماري الموجه لتطوير بنيته التحتية، من خلال تعبئة واستغلال المصادر التمويلية المختلفة، حيث تجدر الإشارة هنا إلى العلاقة المتينة التي تربط المغرب بالمؤسسات المالية الدولية والإقليمية والتي دعمت وساندت المغرب في مسعى تطوير بنيته التحتية ورفع معدلات نموه الاقتصادي، بالإضافة إلى الدور البارز للصناديق السيادية الخليجية خاصة. ولهذا تعتبر البنية التحتية المتطورة للمغرب من الدعائم الأساسية ضمن بيئة الأعمال السائدة ومحركا أساسيا لحركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحوه.

أما فيما يخص درجة الانفتاح التجاري، معدلات التضخم، الصدمات السالبة في النمو الاقتصادي والصدمات الموجبة في فعالية النظام البنكي وأسعار الصرف الرسمية فلم يكن لها أي تأثير على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب في الأجل الطويل على اعتبار أن العلامات المرتبطة بهذه الأخيرة لم تكن دالة إحصائيا عند مستوى المعنوية (5%).

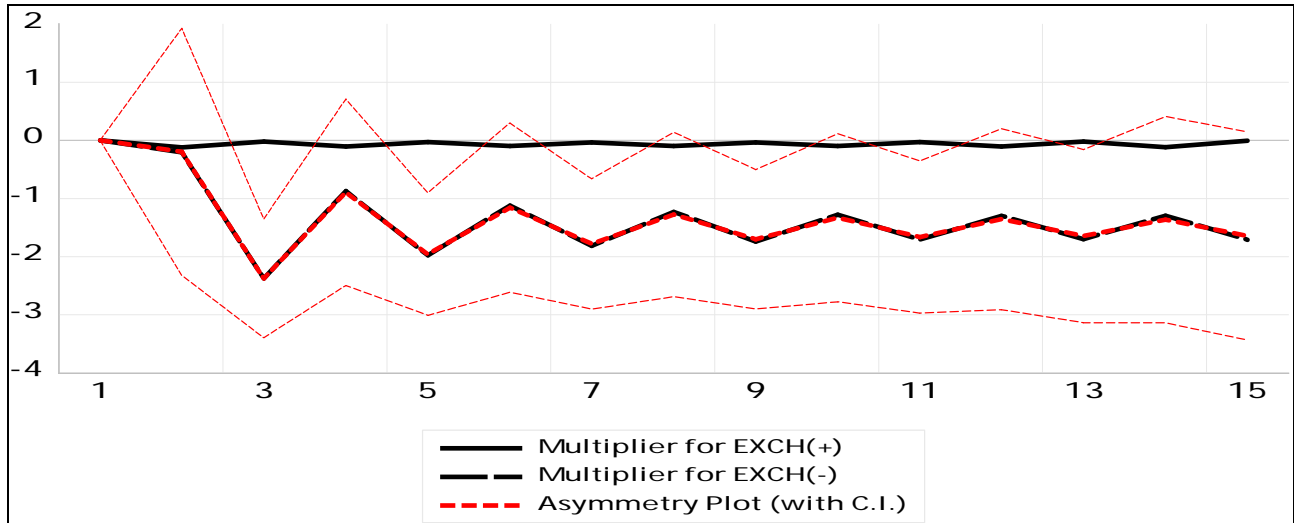
الفرع الرابع: تحليل أثر الصدمات واختبار العلاقة التناظرية في النموذج الثاني (حالة المغرب).

فيما يلي تحليل أثر الصدمات المفترضة في متغيرات القيم الموجبة والسالبة في أسعار الصرف الرسمية، معدلات النمو الاقتصادي وفعالية النظام البنكي، حيث يتم تحليل أثر هذه الصدمات على فترة زمنية تقدر بـ 15 سنة.

أولا - الصدمات في أسعار الصرف الرسمية وانتقالها إلى حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب:

يحدث صدمة سالبة في أسعار الصرف الرسمية للدرهم المغربي، يمكن أن نلاحظ عدم وجود استجابة ملحوظة في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب خلال السنة الأولى والثانية (الأجل القصير)، ومع بداية السنة الثالثة تقريبا تستجيب هذه التدفقات للصدمة السالبة بشكل حاد وعكسي، أين تبلغ تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب أدنى مستوياتها خلال عام واحد فقط بقيمة تصل إلى أكثر من (2-%)، لتعرف بعد ذلك هذه التدفقات نوعا من التذبذب بين الزيادة والنقصان في الأجلين المتوسط والطويل. في المقابل فإن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب لم تسجل تلك الاستجابة الملحوظة للصدمة الموجبة في أسعار الصرف الرسمية، حيث بقيت عند نفس المستوى تقريبا من الأجل القصير وحتى نهاية فترة دراسة الصدمة.

الشكل رقم (10-IV) الصدمات في أسعار الصرف الرسمية وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة المغرب)

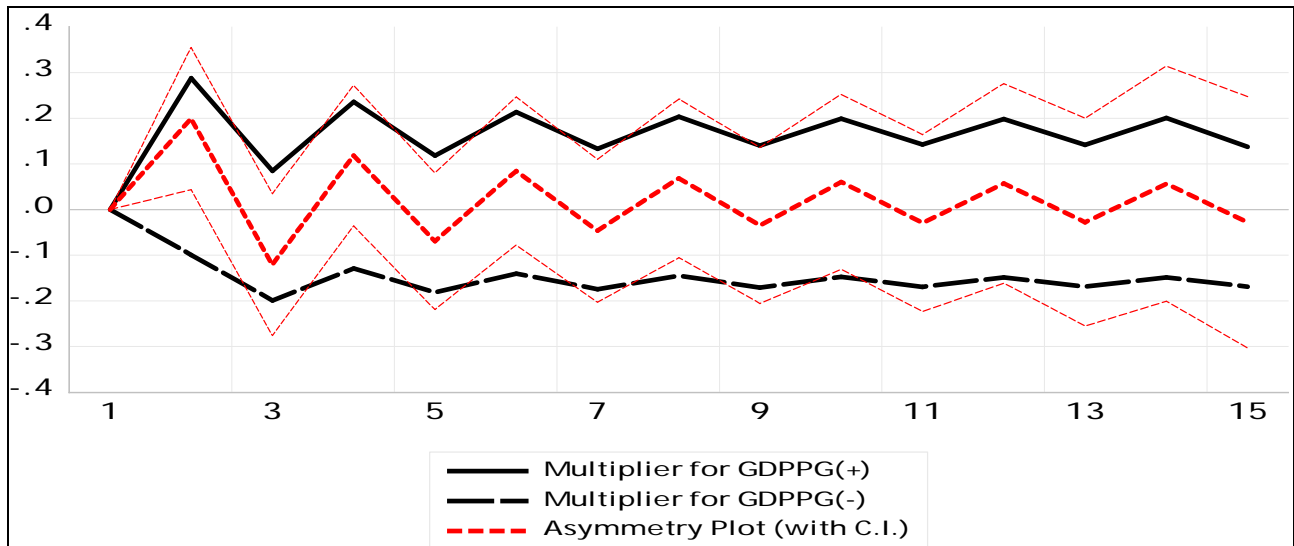


المصدر: مخرجات برنامج EViews12

ومن الجدير بالذكر أن الصدمات السالبة والموجبة في أسعار الصرف الرسمية للدرهم المغربي غير متناظرة تماما، فالجانب السالب من الصدمة كان له تأثير سلبي سريع وحاد على حجم الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى المغرب في الأجل القصير ولم يستقر حول قيمة ثابتة في الأجلين المتوسط والطويل، أما بالنسبة إلى الجانب الموجب من الصدمة، فلم يكن له أي تأثير تقريبا على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب.

ثانيا - الصدمات في النمو الاقتصادي وانتقالها إلى حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب:

الشكل رقم (11-IV) الصدمات في النمو الاقتصادي وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة المغرب)



المصدر: مخرجات برنامج EViews12

يحدث صدمة سالبة في معدلات النمو الاقتصادي، نلاحظ عدم وجود أي استجابة بالنسبة لحجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة خلال السنة الأولى، ويمكن تفسير ذلك إلى أن انتقال الصدمات في الاقتصاد الحقيقي تحتاج إلى مدة زمنية معينة لمشاهدة آثارها بشكل عام، ومع بداية السنة الثانية يسجل متغير تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب تراجعا ملحوظا في الأجل

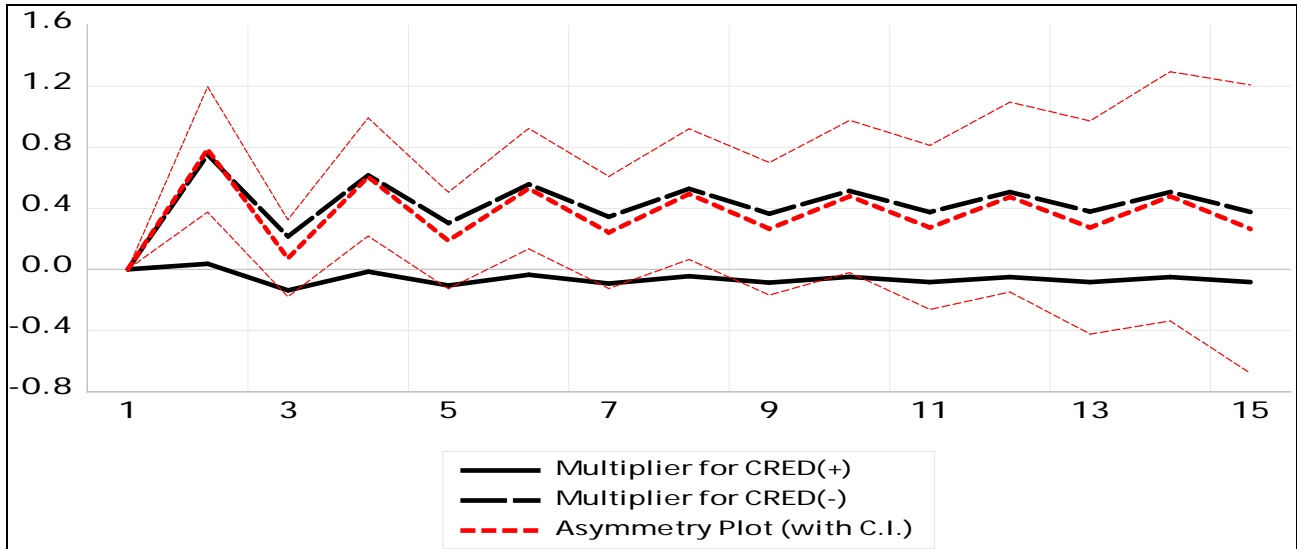
القصر ليبلغ أدنى مستوياته (-0.2%) مع نهاية السنة الثالثة، ثم يتجه نحو الاستقرار عند نفس القيمة تقريبا في الأجلين المتوسط والطويل (-0.15%).

لم تستجب أيضا تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب للصدمات الموجبة في معدلات النمو الاقتصادي خلال السنة الأولى، ومع بداية السنة الثانية يرتفع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بشكل حاد وسريع ليبلغ أعلى مستوياته ما يقارب (0.3%)، ومع نهاية السنة الثانية وبداية السنة الثالثة تقريبا نسجل نوع من التذبذب المتناقص في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة في الأجلين المتوسط والطويل.

أما فيما يخص مدى تناظرية الأثر المفترض من متغيري الصدمات الموجبة والسالبة في معدلات النمو الاقتصادي، فيمكن الحكم بعدم تناظرية هذه العلاقة على اعتبار أن الصدمات الموجبة كانت إيجابية وأكثر حدة وأكثر سرعة في التأثير على التدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب مقارنة بالصدمات السالبة والتي كانت سلبية وأقل حدة منها.

ثالثا - الصدمات في فعالية النظام البنكي وانتقالها إلى حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب:

الشكل رقم (IV-12) الصدمات في فعالية النظام البنكي وانتقالها إلى المتغير التابع (حالة المغرب)



المصدر: مخرجات برنامج EViews12

يحدث صدمة سالبة في حجم الائتمان المحلي (فعالية النظام البنكي)، نلاحظ غياب الاستجابة بالنسبة لحجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب خلال السنة الأولى أيضا ومع بداية السنة الثانية تقريبا أو مع نهاية السنة الأولى عرف حجم الاستثمار الأجنبي المباشر زيادة سريعة وحادة أين قاربت قيمة هذه الزيادة (0.8%) مع بداية السنة الثالثة، ليعاود حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد الانخفاض خلال السنة الثالثة إلى حدود (0.3%) تقريبا، ويعاود الارتفاع مرة أخرى ولكن بمدة أقل من تأثيره بالصدمة بشكل مباشر، وفي الأجل المتوسط والطويل نسجل أيضا نوع من التذبذب في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة كرد فعل لهذه الصدمة.

في المقابل فإن الصدمات الموجبة في الائتمان المحلي لم يكن لها أثر كبير على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، أين تراجع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة بنسبة لم تتجاوز (0.2%) خلال كل فترة دراسة الصدمة.

الفصل الرابع — قياس وتحليل المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر والمغرب

من الشكل أعلاه يظهر عدم تناظرية العلاقة في تأثير الصدمات الموجبة والسالبة في حجم الائتمان المحلي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، على اعتبار أن الصدمات السالبة كانت أكثر حدة وتأثيرها إيجابي على حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، في المقابل، فإن الصدمات الموجبة كان لها أثر سلبي وضعيف على هذه التدفقات. والجدول الموالي يلخص نتائج تقدير وجودة النماذج القياسية للدراسة بالنسبة للجزائر والمغرب من الناحية الإحصائية:

الجدول رقم (IV-17): ملخص نتائج تقدير وجودة النماذج القياسية للدراسة لحالي الجزائر والمغرب				
المغرب		الجزائر		الدولة
الأجل القصير				
الاتجاه	الوصف	الاتجاه	الوصف	المتغيرات
		سالب	معنوي	EXCH_POS
موجب	غير معنوي			EXCH_NEG
موجب	غير معنوي			CRED_POS
		موجب	معنوي	CRED_NEG
				GDPPG_POS
موجب	غير معنوي	سالب	معنوي	GDPPG_NEG
موجب	معنوي			GFCF
موجب	غير معنوي	موجب	معنوي	GOVE
سالب	غير معنوي	سالب	غير معنوي	INFL
		موجب	معنوي	OPEN
معنوي وسالب		معنوي وسالب		معامل تصحيح الخطأ
الأجل الطويل				
سالب	غير معنوي	موجب	غير معنوي	EXCH_POS
موجب	معنوي	موجب	معنوي	EXCH_NEG
سالب	غير معنوي	سالب	معنوي	CRED_POS
سالب	معنوي	موجب	معنوي	CRED_NEG
موجب	معنوي	سالب	غير معنوي	GDPPG_POS
موجب	غير معنوي	سالب	معنوي	GDPPG_NEG
موجب	معنوي	سالب	معنوي	GFCF
موجب	معنوي	موجب	معنوي	GOVE
سالب	غير معنوي	سالب	معنوي	INFL
سالب	غير معنوي	موجب	معنوي	OPEN
من الناحية الإحصائية والقياسية				
%65		%93		القدرة التفسيرية
معنوي		معنوي		المعنوية الكلية
يوجد		يوجد		مشكل الارتباط الذاتي
لا يوجد		لا يوجد		مشكل عدم ثبات التباين
لا يوجد		لا يوجد		التوزيع الطبيعي
ملائم		ملائم		ملائمة الشكل الدالي
المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج EVIEWS12				

خلاصة

يعد نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة غير الخطي **NARDL** امتدادا غير متمائل لنموذج **ARDL**، وأيضا لانتقاط التباينات قصيرة المدى وطويلة المدى في متغير الاهتمام لدينا، فالفكرة الرئيسية وراء نموذج **NARDL** هي الأحداث غير المتوقعة والخفية، مثل الأزمات الاقتصادية والمالية، والتغيرات السياسية، والأزمات الأخرى، مما يؤدي إلى عدم كفاية الأساليب الخطية للتحقيق في العلاقة بين المتغيرات. علاوة على ذلك، فإن النموذج ينتج لنا تقديرا للمعاملات قصيرة وطويلة المدى، كما أنها تختبر المنهجية اللاخطية طويلة وقصيرة المدى في وقت واحد من خلال تحليلات المجموعات الجزئية الموجبة والسالبة للمنحدرات، بما يمكننا من قياس الاستجابات المنفصلة للصدمات الإيجابية والسلبية للانعكاسات من المضاعفات الديناميكية غير المتماثلة.

وتم الاستعانة بهذا النموذج لخصائصه السالفة الذكر من أجل إجراء هذه الدراسة القياسية المقارنة، حيث شملت هذه الدراسة مجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية التي لها علاقة (من خلال الدراسات السابقة والأدبيات النظرية) بدوافع تحرك الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج حدود دولها الأم، وتخص البيانات المستخدمة في هذه الدراسة المقارنة، العينة المتكونة من دولتي الجزائر والمغرب وهذا خلال فترة الدراسة والتي تمتد من عام 1990 إلى عام 2019.

وقد توصلنا من خلال هذا الفصل إلى الهدف المسطر من هذه الدراسة وهو تحديد أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية المؤثرة في تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب، حيث بينت نتائج الدراسة القياسية التي تم القيام بها ومن خلال النموذجين المنفصلين لكل من الجزائر والمغرب، بأنه وبالنسبة لحالة الجزائر، وفي الأجل القصير، مثلت مؤشرات كل من الإنفاق الحكومي، الصدمات السالبة في فعالية النظام البنكي، الصدمات السالبة في النمو الاقتصادي، درجة الانفتاح التجاري والصدمات الموجبة في أسعار الصرف الرسمية محددات أساسية لهذه التدفقات. أما في الأجل الطويل، فتمثلت المحددات الأساسية لهذه التدفقات في مؤشرات الصدمات السالبة والموجبة في فعالية النظام البنكي، الصدمات السالبة في النمو الاقتصادي، حجم الاستثمار المحلي، الإنفاق الحكومي، درجة الانفتاح التجاري، الصدمات السالبة في أسعار الصرف الرسمية ومعدلات التضخم.

بينما في حالة المغرب، وفي الأجل القصير، مثل مؤشر حجم الاستثمار المحلي المحدد الوحيد لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة. في حين وفي الأجل الطويل، مثلت مؤشرات الصدمات السالبة في أسعار الصرف الرسمية للدرهم المغربي، حجم الاستثمار المحلي، الإنفاق الحكومي، الصدمات السالبة في فعالية النظام البنكي والصدمات الموجبة في النمو الاقتصادي محددات أساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب خلال فترة الدراسة.

كما تبين لنا كذلك من خلال دراسة مدى تناظرية الأثر المفترض من متغيرات الصدمات الموجبة والسالبة في أسعار الصرف الرسمية، النمو الاقتصادي وفعالية النظام البنكي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدولتين، عدم تماثل تأثير هذه الصدمات وبالتالي غياب التناظرية في جميع هذه الحالات.

من خلال نتائج الدراسة القياسية الخاصة بالمؤشرات الاقتصادية الكلية الأساسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب، برز تباين نتائج التقدير بين نموذج الدولتين، وبالتالي اختلاف درجة تأثير هذه المؤشرات على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى اقتصاد الدولتين، وهو العنصر الذي سيتم التركيز عليه في الخاتمة العامة لهذه الدراسة، والذي سنتطرق فيه إلى مقارنة نتائج الدراسة القياسية بين الدولتين مع محاولة تحليل وتوضيح أسباب وظروف هذا التباين.

الخطبة

كان ولا زال الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل محورا من محاور الاهتمام لدى العديد من الاقتصاديين وغيرهم من المفكرين والمدارس الاقتصادي المتعاقبة، وكذلك دول العالم سواء منها المتقدمة أو النامية، كونه أحد الميكانيزمات الرئيسية التي تؤثر تأثيرا حقيقيا في مسار العلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية من جهة، ومن جهة أخرى كونه يؤدي دورا هاما في صياغة المبادئ التي يتركز عليها النظام العالمي الجديد. وظل الاستثمار الأجنبي المباشر يجذب اهتمام الشركات الأجنبية والدول وزاد الاهتمام به في السنوات الأخيرة، نظرا لكونه الأداة الأفضل ضمن مختلف أشكال التمويل الخارجي وللمنافع التي يوفرها للدول المضيفة، حيث أنه فضلا عن دوره في تراكم رؤوس الأموال، فهو يساهم في رفع كفاءة رأس المال البشري ونقل التكنولوجيا والتقنيات الحديثة وتنويع الاقتصاد الوطني وتنمية صادراته، وبالتالي فهو يؤدي دورا هاما في تحقيق التنمية الاقتصادية للدول المضيفة إذا ما أحسنت هذه الدول اختيار وتوظيف الاستثمارات الأجنبية المباشرة المناسبة لاقتصادياتها، كما أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر دفعا هاما لمسيرة التكامل العالمي من خلال ربط أسواق رأس المال وأسواق العمل، وهذا ما يفسر التنافس الدولي المتزايد للفوز بأكبر حصة ممكنة من تدفقاته.

وفي ظل احتدام التنافس الدولي بشأن استقطابه بالنظر لأهميته في الدفع بعجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، أصبحت الرهانات الاقتصادية العالمية اليوم قائمة على البحث في الأسباب والظروف الملائمة والمحفزة لتدفقه وجذبه، فالاستثمار الأجنبي المباشر يحتاج إلى توفير مناخ استثماري ملائم يمكن القطاع الخاص الوطني والأجنبي من أن ينمو في رحابه، فتهيئة البيئة الاستثمارية المناسبة يعد شرط ضروريا لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وترشيدها واختيار أولوياتها اقتصاديا واجتماعيا وبيئيا وكذا تحسين كفاءة توظيفها، ما جعلها إحدى التحديات المعاصرة للدول النامية ومنها الجزائر والمغرب.

وتعتبر الجزائر والمغرب عينة من الدول العربية التي دفعتها الظروف الاقتصادية الصعبة خلال ثمانينيات وتسعينيات القرن الماضي إلى البحث عن مصادر تمويل إضافية مكمل للمصادر المحلية، حيث قامت الدولتان بالعديد من الإصلاحات الاقتصادية والتشريعية من أجل تحسين بيئتها الاستثمارية، من خلال توفير المزيد من المزايا والحوافز والضمانات للمستثمرين الأجانب، ورغم ذلك اتضح أن مناخ الاستثمار في الدولتين لا يزال يعرف الكثير من العقبات والتي تقف حائلا أما مزيد من تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليهما وبالتالي تعرقل إقامة المشاريع الاستثمارية الأجنبية بهما، وهي أكثر تعقيدا في الجزائر وأفضل تحسنا في المغرب.

1 - النتائج:

انطلاقا من هذا الطرح حول مناخ الاستثمار في كل من الجزائر والمغرب، نقوم فيما يأتي بعرض أهم النتائج التي توصلنا إليها من خلال هذه الدراسة، ثم نقدم بعض الاقتراحات والتي نرى بأنها سوف تساهم في تحسين مناخ الاستثمار في الجزائر وبالتالي سوف تؤدي إلى تدفق مزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليها.

1 - 1 - النتائج العامة:

- باتت حركية رؤوس الأموال الدولية في صورة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في عالم اليوم، غير مقيدة من الناحية الجغرافية، فهي تتدفق وفق دوافع معروفة وفي وجود فرص استثمارية حقيقية ومناخ استثماري محفز، خاصة فيما يتعلق بالاستقرار السياسي،

الاقتصادي والقانوني، حيث لوحظ في هذه السنوات الأخيرة ضخامة عمليات الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبر العالم، ويتجلى ذلك من خلال قيمة عقود الاستحواذ والاندماج الموقعة، كما أصبح نصيب الدول النامية من حيث التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة منافسا لنصيب الدول المتقدمة، بل ومتفوقا عليها في بعض الأعوام، وهذا ما لاحظناه في عام 2014 و خلال عامي 2018 و 2019.

- تصدرت الاقتصاديات النامية قائمة الدول المتلقية للاستثمارات الأجنبية المباشرة في عام 2019، وكان هذا نتيجة الانخفاض غير الطبيعي الذي شهدته الاقتصاديات المتقدمة من حيث حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة، وهي التي حافظت لسنوات على الحصة الأكبر من هذه التدفقات، حيث مثلت الدول الآسيوية النامية خاصة الوجهة البديلة لهذه الاستثمارات، في ظل الديناميكية التي تعرفها اقتصادياتها، وبدرجة أقل الاقتصاديات النامية من أمريكا اللاتينية.

- وبالنسبة للاقتصاديات النامية من القارة الإفريقية، ورغم ارتفاع حصيلة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليها في عام 2019، إلا أنها ضلت الأقل استقطابا للتدفقات الاستثمارية العالمية، وهذا لعدة أسباب لعل من أهمها، التأخر النسبي في تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي مقارنة بمناطق الدول النامية الأخرى، ضعف تأهيل وتكوين الكادر البشري، عدم الاستقرار السياسي والأمني بالإضافة إلى أن القارة الإفريقية تمثل أكبر تجمع للدول الأقل نموا في العالم.

- وبالمثل تحسنت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المنطقة العربية في عام 2019، إلا أنها تركزت في عدد محدود من دول المنطقة، حيث استحوذت كل من الإمارات العربية المتحدة، مصر، المملكة العربية السعودية وسلطنة عمان على نحو 91% من إجمالي التدفقات الواردة إلى المنطقة العربية. أما بالنسبة لمنطقة شمال إفريقيا، وباستثناء مصر، فقد عرفت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة تراجعاً واضحاً في المغرب، بالرغم من ترتيبه كسادس دولة عربية من حيث استقطاب هذه التدفقات، فيما كان تراجعها في الجزائر أقل حدة.

- تراجعت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المنطقة العربية في قطاع الغاز والنفط فاسحة المجال أمام قطاع العقارات والذي حل أولاً، حيث تركزت هذه المشروعات بصورة خاصة في كل من مصر، المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، يليه قطاع الطاقات المتجددة والذي شهد ارتفاعاً لافتاً في عدد المشاريع الاستثمارية الجديدة في عام 2019، أما قطاع الكيمياء والبتروكيماويات فقد حل في الصف الثالث، متقدماً على قطاع الفحم والغاز والنفط والذي تراجع إلى المركز الرابع.

- ينطوي مناخ الاستثمار على مجموعة من المحددات والتي توزعت بين ما هو اقتصادي، سياسي، قانوني واجتماعي وثقافي، وتباينت هذه المحددات بين الدول التي ترغب في استقطاب هذه الاستثمارات، فبالرغم من الأهمية الكبيرة للمحددات الاقتصادية كاتساع حجم السوق واحتمالات نموه، معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي، استقرار أسعار الصرف والتحكم في معدلات التضخم، فعالية النظام البنكي ودرجة الانفتاح التجاري وغيرها من المحددات الاقتصادية الأخرى، إلا أنه لا يمكن إنكار دور المحددات السياسية والقانونية، بما تمثله من توفير للاستقرار الأمني والسياسي ووضع إطار تشريعي تنظيمي وتحفيزي ملائم.

- تعتبر عملية تقييم المناخ الاستثماري من أهم العوامل الداعمة في اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي من عدمه، ومن أجل تقييم مناخ الاستثمار في الدول الضيفة، تم وضع عدة مؤشرات عامة، إقليمية وأخرى خاصة بالمخاطر القطرية، بهدف إعطاء صورة أوضح وأدق

للمستثمر الأجنبي ومساعدته في اتخاذ هذا القرار، وبالتالي فإن هذه المؤشرات من شأنها أن تؤثر في حركة هذه الاستثمارات واتجاهاتها العالمية.

- تعتبر المزايا الاحتكارية عوامل قوة الشركات متعددة الجنسيات، حيث أصبحت هذه الأخيرة تمثل أساس تطور النظام الاقتصادي العالمي والقوة المحركة له لهيمنتها على حل النشاط الاقتصادي الدولي، فهي المولدة والمحفزة للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلتها للنمو والانتشار والهيمنة عبر العالم. وعرفت السنوات الأخيرة تناميا لدور الشركات متعددة الجنسيات من الاقتصاديات النامية والاقتصاديات المتحولة، حيث ارتفعت قيمة أصولها في الخارج بين عامي 2017 و 2018، وكان لها التأثير الواضح في زيادة القدرات الإنتاجية والتصديرية للاقتصاديات المضيفة لها.

1 - 2- نتائج الدراسة التطبيقية:

- يتوزع الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر بين قطاع الصناعات الاستخراجية (النفط) والذي تمثل مساهمته الحصة الأكبر، حيث يعد المصدر الرئيسي لتمويل ميزانية الدولة، وهو الذي ترتبط مساهمته بالتغيرات الحاصلة في أسعاره العالمية، فيما يمثل الناتج الزراعي ثاني مساهم في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر، حيث حقق في عام 2019 تطورا لافتا نتيجة عدة إجراءات اتخذتها الجزائر لخفض فاتورة الواردات وتحقيق الاكتفاء الذاتي، ما دفع بمنظمة التغذية والزراعة الدولية (FAO) للإشادة بما حققته الجزائر فيما يتعلق ببلوغ الاكتفاء الذاتي داعية إلى الحفاظ على هذا الإنجاز وتثمينه، كما كانت مساهمة قطاع الأشغال العمومية معتبرة هي الأخرى بالرغم من الظروف المالية الصعبة التي عرفت الجزائر منذ عام 2014، بينما بقيت مساهمة قطاع الصناعات التحويلية ضعيفة ودون المستوى رغم القدرات والمؤهلات المتوفرة.

وبالنسبة إلى المغرب، يشهد قطاع الصناعات التحويلية ديناميكية نشيطة بفضل مستويات الأداء المرتفعة التي تحقّقها المهن الجديدة على غرار صناعة السيارات ومعداتها، الطيران والإلكترونيك وغيرها، حيث يعد هذا القطاع المساهم الأول في الناتج المحلي الإجمالي للمغرب، ويأتي القطاع الزراعي ثانيا وهو الذي يعول عليه في امتصاص جزء كبير من الشغيلة المغربية، فيما يعاب عليه اتصاف حصيلته بالتذبذب الموسمي وارتباطه القوي بالتساقطات المطرية، وجاءت مساهمة قطاع الخدمات الإنتاجية ثالثة بفضل تحسن أداء قطاعات النقل والمواصلات، التأمين والتمويل البنكي، التخزين والتجارة، فيما بلغت مساهمة القطاعي السياحي 7% في الناتج المحلي الإجمالي للمغرب وهذا بحسب إحصائيات عام 2019.

- انتهج كل من المغرب عام 1983 والجزائر عام 1989، سلسلة من الإصلاحات الاقتصادية العميقة، وذلك بعد تراجع مختلف المؤشرات الاقتصادية الأساسية وبلوغ احتياطات النقد الأجنبي مستويات حرجة، خاصة بالنسبة إلى المغرب. فبالنسبة إلى الجزائر، ورغم الإصلاحات الاقتصادية المنجزة إلا أن أداء المؤشرات الاقتصادية الكلية ظل دائما عرضة لتقلبات أسعار النفط في الأسواق العالمية، وهو ما انعكس سلبا على سير السياسة الاقتصادية الكلية في الجزائر ولا سيما منذ النصف الثاني من عام 2014 والذي شهد انخفاضا حادا في أسعار النفط العالمية. وفيما يخص المغرب، شكل عام 2000 نقطة تحول حقيقية في مسار الإصلاحات الاقتصادية، من خلال وضع وتنفيذ جيل جديد من المخططات والاستراتيجيات القطاعية التي تهدف إلى تحديث القطاع الزراعي وتثمينه وتطوير قطاعات صناعية جديدة في مسعى تنويع الاقتصاد المغربي وزيادة قدراته التصديرية، حيث نجحت هذه الاستراتيجيات إلى حد بعيد في تحويل المغرب إلى

قطب صناعي بامتياز ومنصة للتصدير على أكثر من قطاع ولأكثر من جهة، كما ساهمت جهود الانفتاح التجاري للمغرب على الخارج في دعم هذه الاستراتيجيات مما أتاح له الوصول إلى سوق يضم أزيد من مليار مستهلك محتمل، فضلا عن السوق الداخلي.

- تبين من خلال هذه الدراسة بأن الجزائر قد ضيعت على نفسها فرصة حقيقية لحصد العديد من المنافع الاقتصادية والاجتماعية التي كان من الممكن أن تحقق بفضل مشروع المنطقة الحرة "بلارة"، ولكن الحقيقة أن هذا المشروع قد وأد في مهده، حيث لم تنجح هذه المنطقة في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المرجوة، وهي التي تم إنشائها في عام 1997. وعلى العكس تماما بالنسبة للتجربة المغربية، فقد تم إنشاء أول منطقة حرة بالمغرب بمدينة طنجة في عام 1962، وتعتبر اليوم المنطقة الحرة "طنجة المتوسط" مثلا حيا على قيمة ومساهمة هذه الظاهرة القديمة الجديدة في تنويع الاقتصاد المغربي، ما انعكس على أداء المؤشرات الاقتصادية الكلية للمغرب إيجابا، وهي النتائج التي صنفت بفضلها هذه المنطقة في المرتبة الأولى إفريقيا والخامسة عالميا في عام 2019.

- بالرغم من تدعيم الإطار القانوني المنظم للاستثمار في الجزائر بما أحدثه القانون رقم 09-16 والمتعلق بترقية الاستثمار لفائدة الاستثمارات الأجنبية من خلال الامتيازات والحوافز والضمانات الممنوحة، وكذا مراجعة إجراءات حق الشفعة وقاعدة الشراكة 49/51 في إطار التدابير الخاصة بالإنعاش الاقتصادي والتي جاء بها قانون المالية لعام 2020، إلا أنه لا يمكن إنكار التضخم الواضح لقوانين الاستثمار في الجزائر بخلاف الوضع في المغرب والذي كانت منظومته القانونية المتعلقة بالاستثمار أكثر استقرارا.

- إن بعض عناصر جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في المغرب تعتبر عناصر طرد في الجزائر، فإذا كانت عمليات الخصخصة واتفاقيات التجارة الحرة عاملين مهمين في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى المغرب، فإن فشل مسار الأولى وعدم جدواها وعدم التوسع في الثانية وهو المرهق أساسا بتنوع الاقتصاد والصادرات (باستثناء اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي) قد حرم الجزائر من تدفقات استثمارية مهمة كان من الممكن أن تساعد على تحقيق تنوع حقيقي للاقتصاد الجزائري.

- من خلال مقارنة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدولتين، وجدنا بأن التدفقات الواردة إلى الجزائر ورغم تحسنها إلا أنها ظلت دائما دون مستوى نظيراتها في المغرب في أغلب فترات الدراسة، إضافة إلى أنها لم تكن نابعة عن تحسن المناخ الاستثماري بدليل استحواد استثمارات المحروقات على الحصة الأكبر من هذه التدفقات المرتبطة بظروف العرض والطلب العالميين. في المقابل، عزز تحسن المناخ الاستثماري في المغرب من ثقة المستثمرين الأجانب، بحيث أصبح المغرب من بين الوجهات المفضلة إفريقيا ونجح في توجيه هذه الاستثمارات نحو الصناعات والمهن الإستراتيجية الجديدة.

- وبالنسبة للتوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة، وفي حالة الجزائر، سجلنا الحضور القوي للاستثمارات الآسيوية من حيث التكلفة الاستثمارية وهذا خلال الفترة من عام 2015 وحتى عام 2019، حيث تعد هونغ كونغ، الصين وسنغافورة من أهم الدول المصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الجزائر، أما من حيث عدد المشاريع فلا تزال فرنسا تحتل الصدارة بواقع 16 مشروعا. بينما في المغرب، تعتبر الدول الأوروبية وخاصة فرنسا، إسبانيا وإيطاليا في صدارة الدول المستثمرة في المغرب من حيث التكلفة وعدد المشاريع الاستثمارية، حيث تعد دول الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول للمغرب.

- من خلال القيام بمقارنة بسيطة بين تطور مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدولتين خلال الخمس سنوات الأخيرة وإلى غاية عام 2019، يتبين بأن الجزائر وبالرغم من نجاحها في استقطاب استثمارات أجنبية في قطاعات جديدة خارج قطاع المحروقات، إلا أنها بقيت ضمن دائرة استغلال الموارد الأولية، والأکید أن النكبات النفطية العديدة والتي كان آخرها ما شهده عام 2014، كان من بين

الدوافع الرئيسية لضرورة الإسراع في إيجاد البدائل المناسبة لتمويل الاقتصاد الجزائري. وليست الصورة نفسها بالنسبة للمغرب، والذي لم يتمكن فقط من الحفاظ على تطور مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر ضمن القطاع الإنتاجي للمعدات الأصلية للسيارات والذي أصبح يمثل الوجه الجديد للاقتصاد المغربي، بل تعداه ليشمل قطاع الطاقات المتجددة، هذا القطاع الذي شهد نموا لافتا من حيث تطور عدد المشاريع ما جعله يتفوق على قطاعات تقليدية كالعقارات والسياحة، إذ لم يخفي المغرب نواياه في الاستفادة من هذا القطاع الحيوي من خلال تهمين واستغلال ثرواته النظيفة ضمن إستراتيجية طاقوية واضحة المعالم، وهي الرؤية التي لم تتبناها الجزائر بالرغم من الإمكانيات الطبيعية الهائلة والمقترحات الأجنبية الواعدة.

- وفيما يخص المؤشرات الدولية لتقييم مناخ الاستثمار لعام 2019، فقد أظهرت التصنيفات الجديدة تراجع ترتيب الجزائر فيها، خاصة بالنسبة إلى مؤشرات الحرية الاقتصادية، التنافسية العالمي وسهولة أداء الأعمال، والذي زاد من ضبابية مناخ الاستثمار السائد. على العكس من المغرب، والذي عرف ترتيبه وفق هذه المؤشرات تحسنا كبيرا، وأبان عن مجهودات كبيرة بذلها المغرب في سبيل تذليل العراقيل والصعوبات أمام نشاط المستثمرين الأجانب، ما جعله يقترب من الاقتصاديات الخمسين (50) الأفضل في العالم في مؤشر سهولة أداء الأعمال.

1 - 3- نتائج الدراسة القياسية:

يمكن إجمال نتائج اختبار الفرضيات التي استندت إليها الدراسة القياسية في النقاط التالية:

👉 **بالنسبة للفرضية الأولى:** تؤثر مؤشرات درجة الانفتاح التجاري، الإنفاق الحكومي وحجم الاستثمار المحلي إيجابا على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب خلال فترة الدراسة.

- **النتيجة الأولى:** تأثرت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر إيجابا بدرجة الانفتاح التجاري وذلك في الأجلين القصير والطويل، إلا أن هذا التأثير بدا ضعيفا حيث لم يتجاوز في أحسن حالاته 0.16%، وسجلت الجزائر أعلى درجة في مؤشر الانفتاح التجاري في عام 2008 أين بلغت 69.46%، ويلاحظ ارتباط المستويات الجيدة المحققة في هذا المؤشر بتحسّن الأسعار العالمية للنفط، والتي دائما ما كانت سببا في تحقيق فوائض مالية معتبرة للجزائر وزيادة احتياطاتها من النقد الأجنبي والتوسع في الإنفاق العام والاستيراد.

فيما لم نجد تأثيرا لدرجة الانفتاح التجاري للاقتصاد المغربي على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إليه، بالرغم من تحقيق المغرب لمستويات تصاعدية وفق هذا المؤشر وهذا منذ عام 2000، حيث سجل المغرب خلال عام 2008 أعلى درجة في هذا المؤشر ببلوغه 67.79%، وبالنظر إلى الاقتصاد المغربي، نجد أن الانفتاح على العالم الخارجي كان من الخيارات الإستراتيجية للمغرب، لتفعيل ديناميكية النمو والاستفادة من مزايا تدفق رأس المال الأجنبي، حيث عزز المغرب من اندماجه في الاقتصاد العالمي بنسج شبكة علاقات ثنائية ومتعددة الأطراف، وهو ما انعكس على تحسّن الطلب الخارجي على المنتجات المغربية وساهم في تنوع تركيبة صادراته وزاد من تنافسيتها، ويؤكد ذلك ما سجله المغرب وفق المؤشر الفرعي لتنافسية سوق السلع لعام 2019، والذي عرف تحسنا واضحا بـ 15 مرتبة مقارنة بعام 2018. ويبدو أن مؤشر درجة الانفتاح التجاري ورغم أهميته، إلا أنه لم يمثل محمدا رئيسيا للمغرب في مجال استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وربما يعود ذلك إلى التخوف من تراجع وتيرة الصادرات الصناعية

للمغرب نتيجة الإجراءات الضريبية الجديدة التي تعتمزم دول الاتحاد الأوروبي تطبيقها، على اعتبار أن الصادرات المغربية تحول في جزء كبير منها نحو الوجهة الأوروبية، فضلا عن المنافسة الشديدة التي تميز السوق العالمية للمنتجات الصناعية.

- النتيجة الثانية: أثر مؤشر الإنفاق الحكومي إيجابا على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر، ويلاحظ تراجع تأثير الإنفاق الحكومي على التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر في الأجل الطويل مقارنة بالأجل القصير إلى (0.22%)، ويرجع ذلك إلى غياب الاستدامة المالية في الاقتصاديات النفطية ومنها الاقتصاد الجزائري، على اعتبار أن السياسة المالية تعتبر دورية ومرتبطة بتقلبات أسعار النفط في الأسواق العالمية بدرجة كبيرة. ولم تحفي الجزائر سياساتها الانفاقية التوسعية خاصة في فترات الأريحية المالية، والتي اهتمت بالتنمية الاجتماعية والاقتصادية، إذ بلغ أعلى مستوى للإنفاق الحكومي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر 114.18% وهذا في عام 2016، حيث تتحرك الاستثمارات المحلية والأجنبية الآسيوية خاصة نحو المشاريع الاستثمارية الموجهة لدعم العائلات والسكن والصحة والتعليم والمياه وغيرها. فيما تبقى البنية التحتية في الجزائر وخاصة السكنية منها والمينائية تتطلب القيام بما هو أفضل بالرغم من التحسن المسجل في المؤشر الفرعي لجودة البنية التحتية (82-140) الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي في عام 2019.

أما في المغرب، وفي الأجل الطويل، كانت درجة التأثير بين مؤشر الإنفاق الحكومي وتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة موجبة هي الأخرى وأكبر من درجتها في الجزائر، حيث بلغت 0.41%، وكانت أكبر مستويات الإنفاق الحكومي في المغرب مقارنة إلى حد كبير مع مستوياتها المسجلة في الجزائر والتي كانت في حدود 115.27% في عام 2012، إذ ورغم ارتفاع مستويات الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي وامتصاص الإنفاق الجاري للحصة الأكبر من النفقات الحكومية، إلا أن المغرب استطاع زيادة الحيز المالي المتاح للإنفاق الاستثماري الموجه لتطوير بنيته التحتية، من خلال تعبئة واستغلال المصادر التمويلية المختلفة، حيث بات المغرب متوجها أكثر نحو اعتماد المناطق الاقتصادية الخاصة، والتي تمثل مصدرا مهما لتعزيز صادراته المصنعة، وترجمة هذه الإنجازات تظهر من خلال حفاظ المغرب في عام 2019 على ترتيبه عند المرتبة 53 عالميا وفق المؤشر الفرعي لجودة البنية التحتية.

- النتيجة الثالثة: لم تتحقق الفرضية الأولى في شقها المتعلق بمؤشر حجم الاستثمار المحلي بالنسبة لحالة الجزائر، حيث وجد أن حجم الاستثمار المحلي يؤثر سلبا على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر وهذا في الأجل الطويل، إذ تشير نسبة التأثير العكسية المرتفعة نسبيا (0.32%)، إلى ضيق مساحة توسع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر نتيجة ارتفاع نسبة تغطية الاستثمارات المحلية للسوق الداخلي، بحيث يظهر بأن تواجد حجم معتبر من الاستثمار المحلي في الجزائر يعبر عن وجود بيئة أعمال لا تلائم هذه الاستثمارات ولا تحفز تدفقها، كما أن هاجس التأمين (ممارسة حق الشفعة) ساهم في تزايد الاستثمارات المحلية على حساب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر، وهنا ينبغي الإشارة إلى المرتبة 168 عالميا والتي احتلتها الجزائر في عام 2019 وفق المؤشر الفرعي لحماية صغار المستثمرين الصادر عن مجموعة البنك الدولي، والذي يعد دلالة عن المخاطر التي يمكن أن يواجهها المستثمرون الأجانب بسبب تعييب ضمانات الحوكمة وشفافية التسيير. وسجل مؤشر حجم الاستثمار المحلي أعلى مستوى له ببلوغه 43.07% في عام 2016، وهو نفس العام الذي عرف تسجيل أعلى مستويات الإنفاق الحكومي، ما يبرز بوضوح الجهود المبذولة من طرف الجزائر في تشجيع الاستثمارات المحلية من خلال دعم مسار إنشاء المؤسسات الصغيرة، الصغيرة والمتوسطة.

في المقابل، تحققت الفرضية الأولى في شقها المتعلق بحجم الاستثمار المحلي بالنسبة لحالة المغرب، حيث ثبت تأثير حجم الاستثمار المحلي إيجابا على تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب، ولكن مع تراجع هذا التأثير بالانتقال من الأجل القصير إلى الأجل الطويل إلى مستويات قريبة من 0.30%، ويعود هذا الانخفاض ربما إلى الإستراتيجية الجديدة للمغرب لدعم الاستثمارات المحلية في قطاعات اقتصادية محددة، والتي تهدف إلى خفض الواردات وتشجيع المنتج المحلي، وهو ما ترك مجالا محدودا أمام الاستثمارات الأجنبية الجديدة، وبغض النظر عن ذلك، فإن هذه العلاقة والتي ظلت موجبة وقوية في الأجلين القصير والطويل، تشير إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد مكملا للاستثمار المحلي ومساهما في مستويات النمو الاقتصادي المحققة في المغرب، كما أن وتيرة نمو الاستثمارات المحلية في المغرب أعطت صورة للمستثمر الأجنبي عن مستوى سهولة أداء الأعمال وتحسن درجة مؤشرات الحرية الاقتصادية في الاقتصاد المغربي.

🔍 **بالنسبة للفرضية الثانية:** هناك علاقة عكسية بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى كل من الجزائر والمغرب والتغيرات الموجبة في معدلات التضخم وهذا خلال فترة الدراسة.

- **النتيجة:** أفرزت نتائج الدراسة عن وجود علاقة عكسية بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والتغيرات الموجبة في معدلات التضخم وهذا في الأجل الطويل، وهو ما يثبت صحة الفرضية الثانية بالنسبة لحالة الجزائر والذي يتوافق مع المنطق الاقتصادي، إلا أننا لم نرى تراجعا كبيرا لهذه التدفقات نتيجة ارتفاع معدلات التضخم وهو ما تبينه نسبة التراجع (0.02- %) ويعود ذلك إلى تركيز هذه الاستثمارات بشكل رئيسي في قطاعات المحروقات والبناء والأشغال العمومية، وانخفاضها في القطاعات الإنتاجية خارج مجال المحروقات، وهو ما يقلل من درجة هذا التأثير.

فيما لم نجد أثرا لوجود علاقة بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب والتغيرات الموجبة في معدلات التضخم وهذا في الأجلين القصير والطويل، وهو ما يثبت عدم صحة الفرضية الثانية بالنسبة لحالة المغرب، وبالتالي فإن معدلات التضخم لم تمثل محمدا رئيسيا لجذب هذه الاستثمارات نحو المغرب.

🔍 **بالنسبة للفرضية الثالثة:** طبيعة العلاقة بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والمغرب والصدمات الموجبة في أسعار الصرف الرسمية، النمو الاقتصادي وفعالية النظام البنكي، هي علاقة معنوية موجبة خلال فترة الدراسة.

- **النتيجة الأولى:** لم تتحقق الفرضية الثالثة بالنسبة لمؤشر الصدمات الموجبة في أسعار الصرف الرسمية للدينار الجزائري، حيث وجد بأن تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر ترتبط بعلاقة معنوية سالبة بالصدمات الموجبة في أسعار الصرف الرسمية، وهذا في الأجل القصير، وتتوافق هذه النتيجة مع النظرية الاقتصادية في جزء منها، إلا أن المستوى الضعيف لهذه العلاقة بالنسبة لحالة الجزائر (0.07- %)، يعود إلى ضعف تنوع الاقتصاد الجزائري والذي يعتمد بشكل أساسي على قطاع تصديري وحيد، ذلك أن سياسة تخفيض قيمة العملة الوطنية تناسب الاقتصاديات التصديرية وهذا من أجل زيادة تنافسية منتجاتها. فيما لم نسجل أي علاقة بين

الخاتمة

تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب والصدمات الموجبة في أسعار الصرف الرسمية للدرهم المغربي وهذا في الأجلين القصير والطويل، مما يعني عدم صحة الفرضية الثالثة كذلك بالنسبة لحالة المغرب في هذه الجزئية.

- النتيجة الثانية: فيما يتعلق بالفرضية الثالثة أيضا وبالنسبة لطبيعة العلاقة بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والصدمات الموجبة في مؤشر النمو الاقتصادي، توصلت الدراسة إلى غياب المعنوية في هذه العلاقة، وبالتالي فإن الصدمات الموجبة في مؤشر النمو الاقتصادي في الجزائر ليست محددًا للتدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة الواردة وهذا في الأجلين القصير والطويل معًا. على النقيض من ذلك، وبالنسبة إلى المغرب، كشفت الدراسة عن وجود علاقة معنوية موجبة بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب والصدمات الموجبة في مؤشر النمو الاقتصادي وهذا في الأجل الطويل، وبالرغم من نمو النشاط الصناعي في المغرب في السنوات الأخيرة، إلا أن تأثير حصيلة النشاط الزراعي لا زال يجر مستويات النمو الاقتصادي في المغرب إلى عدم الاستقرار والتذبذب، وهو ما يبرزه مستوى العلاقة بين هاذين المتغيرين والتي لم تتجاوز 0.17%.

- النتيجة الثالثة: أما بالنسبة لطبيعة العلاقة بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر والصدمات الموجبة في مؤشر فعالية النظام البنكي، فكانت مخالفة لمحتوى الفرضية الثالثة، حيث بينت نتائج الدراسة القياسية عن وجود ارتباط معنوي سالب بين هذين المتغيرين في الأجل الطويل، ويمكن تبرير المستوى الضعيف لهذه العلاقة السلبية (0.05%)، إلى أن زيادة حجم الائتمان المحلي المقدم للقطاع الخاص وخاصة في فترات الأريحية المالية للجزائر يعود إلى رغبة الدولة في إعطاء المبادرة إلى القطاع الخاص الوطني خاصة، وكذا توفير التمويل المصرفي اللازم لبرامج دعم إنشاء المؤسسات الصغيرة، الصغيرة والمتوسطة، وهو ما انعكس على تحسن ترتيب الجزائر في المؤشر الفرعي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي احتلت فيه الجزائر المرتبة 81 مقابل المرتبة 98 المسجلة في عام 2018 من أصل 144 دولة، والصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، وبغض النظر عن هذه النتيجة الجزئية، لا يزال النظام البنكي في الجزائر يعيش الفوضى والتخلف، كما أن احتكار البنوك العمومية في الجزائر للسوق المحلية تسبب في تقييد الأنشطة التمويلية للبنوك الأجنبية ومن ثم إلى تراجعها. في الجهة الأخرى، وبالنسبة إلى المغرب، لم تسفر الدراسة القياسية عن أي أثر لوجود علاقة بين تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب والصدمات الموجبة في مؤشر فعالية النظام البنكي في الأجلين القصير والطويل، ومع ذلك، فإن المرتبة المتقدمة التي يحتلها المغرب في مؤشر النظام المالي (144/51) والمسجلة في عام 2019، تؤكد التطور الذي يعرفه النظام المالي المغربي وقدرات السوق المالية والمصرفية المغربية في تمويل الاقتصاد المحلي والاستثمارات المغربية في الخارج.

للنسبة للفرضية الرابعة: لا تستجيب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للصدمات السالبة في أسعار الصرف الرسمية، معدلات النمو الاقتصادي وفعالية النظام البنكي في الجزائر والمغرب خلال فترة الدراسة.

- النتيجة الأولى: لم تتحقق الفرضية الرابعة في جزئية الصدمات السالبة في أسعار الصرف الرسمية بالنسبة للجزائر والمغرب معًا، حيث لاحظنا استجابة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدولتين لهذه الصدمات في الأجل الطويل، مع تباين واضح من حيث درجة الاستجابة (0.11% بالنسبة للجزائر و1.49% بالنسبة للمغرب)، فبالنسبة إلى الجزائر، وفي ظل التبعية المفرطة لقطاع المحروقات، لا سبيل لمعالجة اختلالات انخفاض عوائد هذا القطاع نتيجة تحسن سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار الأمريكي، إلا من خلال اعتماد خطط جديدة لزيادة القدرات الإنتاجية والتصديرية للنقط تحت مظلة الأوبك، وتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي

خارج مجال المحروقات في إطار إستراتيجية متوسطة وطويلة الأجل. أما بالنسبة إلى المغرب، والذي يعرف انفتاحا متزايدا على الخارج مدفوعا بتنوع تدريجي لهيكل إنتاجه وصادراته، يعتبر ارتفاع قيمة الدرهم المغربي مقابل الدولار الأمريكي عاملا مهما للمستثمرين الأجانب، حيث ساهمت عوائد الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتواجدة بالمغرب في دعم احتياطاته من النقد الأجنبي ورفع قدراته لتغطية وارداته السلعية، الاستثمارية والطاقوية، وهي مؤشرات تعكس حركية وديناميكية الاقتصاد المغربي، ومستوى المبادلات التجارية للمغرب، هذه المعطيات من شأنها أن تدفع بالاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى زيادة التدفق وإعادة استثمار الأرباح المحققة بالنسبة للاستثمارات الموطنة. كما أن ارتفاع قيمة الدرهم المغربي مقابل الدولار الأمريكي تزامن في عديد الفترات مع تراجع قيمته أمام الأورو مما زاد من تنافسية المنتجات المغربية ورفع مستوى الصادرات خاصة نحو الشريك التجاري الأول للمغرب.

- **النتيجة الثانية:** لم يختلف الوضع كثيرا مقارنة بالنتيجة الأولى، على الأقل بالنسبة إلى الجزائر، حيث استجابت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الجزائر للصدمة السالبة في مؤشر النمو الاقتصادي، وهو ما يعني عدم تحقق هذه الفرضية بالنسبة لحالة الجزائر، حيث لاحظنا ثبات درجة هذه الاستجابة عند نفس المستوى (-0.41%) في الأجلين القصير والطويل، إذ أن تراجع معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصاديات النفطية كالاقتصاد الجزائري يعود بالأساس إلى تراجع مداخيل قطاع المحروقات والذي يتعرض لصدمة خارجية متتالية أثرت على عدم استقرار أسعاره، وهو ما أدى إلى تباطؤ العملية الاستثمارية في الجزائر وتقويضها، كما لا يمكن إنكار أن نمو الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات في الجزائر يعتمد على مداخيل قطاع المحروقات بواسطة أداة الإنفاق الحكومي، وهي الأداة التي تستخدمها الدولة لتنشيط وتمويل كل المشاريع القطاعية المختلفة المكونة للاقتصاد الجزائري. أما فيما يخص المغرب، فلم نسجل استجابة لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إليه للصدمة السالبة في مؤشر النمو الاقتصادي، وهو ما يثبت صحة الفرضية الرابعة بالنسبة لحالة المغرب في هذه الجزئية، ومنه لم تمثل الصدمة السالبة في مؤشر النمو الاقتصادي محددًا رئيسيًا لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى المغرب في الأجلين القصير والطويل.

- **النتيجة الثالثة:** أما فيما يتعلق بالصدمة السالبة في فعالية النظام البنكي، فقد انتهت نتائج الدراسة القياسية إلى عدم تحقق الفرضية الرابعة في هذه الجزئية بالنسبة للدولتين معًا، ففي حالة الجزائر، استجابت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للصدمة السالبة في فعالية النظام البنكي، حيث ارتفعت هذه التدفقات نتيجة تراجع حجم الائتمان المحلي الموجه للقطاع الخاص بمرونة بلغت في حدها الأقصى (0.46%)، وهي مرونة مرتفعة وثابتة في الأجلين القصير والطويل، وتعكس تراجع أثر المزاخمة واتساع السوق الجزائري وحاجته لمصادر تمويل بديلة في ظل شح مصادر التمويل المحلية والتي قد تطول بطول أمد الأزمات النفطية، كما مثل خيار فتح رؤوس أموال المؤسسات الاقتصادية الوطنية مسارا آخرًا لزيادة تدفق هذه الاستثمارات. أما بالنسبة لحالة المغرب، لاحظنا تراجعًا قويًا لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة نتيجة تراجع حجم الائتمان المحلي الموجه للقطاع الخاص في الأجل الطويل بنسبة تتجاوز (0.44%)، فالقطاع البنكي والمالي في المغرب يعتبر حجر الزاوية لكل عمل تنموي، وتراجع مستوى القروض المقدمة من طرفه للقطاع الخاص يعبر عن تراجع مستويات السيولة والتي قد يكون من أهم أسبابها طول فترة تعافي الاقتصاد المغربي جراء الركود الاقتصادي لدى الشركاء التجاريين الرئيسيين للمغرب، تراجع مداخيل السياحة وتحويلات المغتربين وانكماش القطاع الزراعي المتذبذب بالأساس، وهو ما انعكست نتائجه سلبًا على القدرات التمويلية للاقتصاد المغربي، حيث تعد هذه التطورات إشارات على تفاقم آثار الصدمات التي يتعرض لها الاقتصاد المغربي، مما أدى إلى تباطؤ وتيرة النمو الاقتصادي وكنتييجة لذلك تراجعت الاستثمارات

الأجنبية المباشرة الواردة، كما لا يمكن إغفال أن تزايد نشاط البنوك المغربية في الخارج وخاصة في إفريقيا قد ساهم في تراجع حجم الائتمان المحلي الموجه للقطاع الخاص في المغرب.

2- الاقتراحات:

يهدف تحسين مناخ الاستثمار في الجزائر والحد من العوائق التي تعترض أداء أعمال المستثمرين الأجانب، نحاول فيما يلي تقديم بعض المقترحات والتي نرى بأنها سوف تساهم في زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الجزائر، وذلك بالاستعانة بنتائج الدراسة القياسية والنتيجة المستخلصة من تجربة المغرب في مجال استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر:

بالرغم من أن الحوافز الضريبية ليست عاملا محددًا في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث لا تهتم هذه الاستثمارات حقيقة بهذه الإعفاءات بقدر ما تهتم بمعقولية النظام الضريبي، إلا أن المنافسة في مجال استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وخاصة مع دول الجوار تقتضي ضرورة تطوير النظام الضريبي الجزائري من حيث الشفافية، العدالة في التكاليف والمرونة في الإجراءات، كما ينبغي ترشيد استخدام الإعفاءات الضريبية وربطها بالأولويات الاقتصادية والنتائج المحققة في الميدان، بالإضافة إلى تسريع عملية تطوير الإدارة الضريبية وتأهيل كادرها البشري ورقمنة إجراءاتها.

ضرورة الحفاظ على مكتسبات الاستقرار السياسي والأمني داخل الدولة، وتعزيز الإطار التشريعي من خلال ضمان الاستقرار القانوني ومعالجة ظاهرة تعدد وتضخم التشريعات المنظمة للاستثمار، والعمل على إدخال تعديلات مستمرة على القوانين والتشريعات الداعمة الأخرى بالشكل الذي يمكن من انسجام هذه القوانين مع ما هو معمول به عالميا.

التوجه أكثر نحو تدعيم البنية التحتية الأساسية من خلال الاستثمار في إنجاز وتطوير شبكات النقل المختلفة واعتماد مخطط للصيانة المستمرة للطرق والموانئ والمطارات وخطوط السكك الحديدية، والعمل الجاد على إنشاء المناطق الاقتصادية الخاصة وتطويرها في أقاليم مختلفة من الدولة والترويج لها محليا ودوليا، كما ينبغي وضع الإطار المؤسسي الذي يمكن من تطوير واستغلال حقيقي للمناطق الصناعية في الجزائر وكذا ترقية البيئة الرقمية من خلال توجيه العناية الكافية لتكنولوجيات الإعلام والاتصال (TIC)، وتشجيع استخدامها في الممارسات الاقتصادية الجديدة في الجزائر كالتجارة الإلكترونية والدفع الإلكتروني وغيرها.

في إطار تنفيذ مسعى الجزائر بضرورة تنويع مصادر دخل الاقتصاد الجزائري وتقوية النمو خارج قطاع المحروقات، وجب وضع إستراتيجية متوسطة وطويلة الأجل ومتابعة تنفيذها من طرف السلطات العليا في البلاد، وتخص ثنائية تطوير وتشجيع الاستثمار المحلي المنتج وكذا توجيه الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو تنمية ودعم المجالات الصناعية ذات العوائد الإنتاجية، مما سيساهم في توسعة القاعدة الإنتاجية للجزائر وتنوعها وزيادة حصيلتها التصديرية.

مواصلة تطوير قطاع الفلاحة في الجزائر وعصرنته ودعم الفاعلين في هذا القطاع، وهو القطاع الذي أصبحت له اليوم مساهمة هامة في الناتج المحلي الإجمالي بأكثر من 12.4%، مع قيمة إنتاج تعادل 25 مليار دولار محققة في عام 2020 مقابل 23 مليار دولار في عام 2019، وهي النتائج التي باركتها منظمة التغذية والزراعة الدولية (FAO) ودعت إلى الحفاظ عليها وتأمينها، وينظر إلى مستقبل قطاع الفلاحة في الجزائر كرافد للتنمية الاقتصادية الشاملة والتي تحتاج إلى استثمار

الخاتمة

قوي، من خلال مساهمة كافة المهنيين، المستثمرين المحليين والأجانب، حاملي المشاريع وكافة المتعاملين الاقتصاديين والشركاء للانخراط في هذا المسعى التنموي الهام.

تبنى سياسة ترويجية مكثفة ومتابعتها والتي تعمل على توضيح الآليات والفرص الاستثمارية الواعدة في الجزائر عن طريق عقد الندوات والمؤتمرات الدولية، تفعيل دور الدبلوماسية الاقتصادية في الخارج وفتح مكاتب فرعية لهيئات الاستثمار الرسمية في الدول التي تربطها بالجزائر علاقات اقتصادية وإستراتيجية.

ضرورة إصلاح النظام المصرفي وتنشيط السوق المالي في الجزائر. فمما وجب القيام به في سبيل إصلاح النظام المصرفي، الحد من تعقيداته التمويلية المختلفة والتي دائما ما كانت سببا في تفويت عديد الفرص الاستثمارية المحلية والأجنبية في الجزائر فالعمليات التمويلية في الجزائر كثيرا ما شأها الغموض والمحسوبية والتمييز والارتباط بمراكز النفوذ تحت هاجس الخوف وعدم المغامرة وتفضيل تمويل الاستثمارات الوطنية الآمنة، كما أن احتكار البنوك العمومية في الجزائر لحصة هامة من السوق الجزائري ضيق من حيز تحرك البنوك والمؤسسات المصرفية الأجنبية في الجزائر. أما فيما يخص تنشيط السوق المالي في الجزائر، والذي بقي دوره حياديا وسلبيا، إن لم نقل منعزلا، لا بد من تشخيص أهم العقبات والمشاكل التي تواجه نشاط هذه السوق وتحول دون تحقيق الفعالية والأهداف المرجوة من إنشائها.

إعادة النظر في سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والتي لم تجدي نفعا ولم تقدم المأمول منها بل على العكس من ذلك تسببت في استنزاف خزينة الدولة، حيث اشتركت عوامل غياب الدافع الاستراتيجي لهذه السياسات ونقص التوجيه والمراقبة من طرف الهيئات المكلفة وضعف التكوين والتأهيل لأصحاب هذه المؤسسات في فشل هذا المسار وهو ما تسبب في تشعب قطاعات اقتصادية على حساب أخرى وتعثر في الوفاء بالالتزامات المالية لأصحاب هذه المؤسسات ومن ثم إفلاسها.

تعزيز الاستقرار الاقتصادي الكلي وزيادة درجة الانفتاح التجاري من خلال تحرير تجارة الخدمات المصرفية والتأمينية والنقل وتخفيف القيود الكمية على عمليات الاستيراد، كما أن الاستفادة من اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي واستئناف مشاورات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة والتحرك نحو العمق الإفريقي من شأنه أن يعزز من درجة التكامل الإقليمي والدولي للجزائر وبالتالي زيادة درجة الاندماج في الاقتصاد الدولي.

التركيز على تنمية العنصر البشري من خلال تعزيز الاستثمار في التعليم والتكوين وفي نوعيته، لتوليد جيل من الكفاءات والمهارات الجديدة القادرة على مسايرة واستيعاب التكنولوجيات الحديثة والمتطورة، وتشجيع الابتكار خاصة في المؤسسات الناشئة مع مواصلة دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تمثل مرآة المستثمر الأجنبي للتعرف على مناخ الاستثمار السائد بالدولة وجدوى الاستثمار.

ضرورة العمل الجاد والمستمر على إحداث تغيير جذري للذهنيات والممارسات السائدة، لأن كل جهود الإصلاح السياسي والقانوني والاقتصادي مآلها إلى الفشل مع بقاء نفس التصورات القديمة والأحكام المسبقة، لذلك يتعين إحداث ثورة حقيقية تنشأ جيلا جديدا من الكفاءات الوطنية والتي بإمكانها قيادة مسيرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر بالشراكة مع الكفاءات الأجنبية.

السعي الجاد لمحاربة كل أشكال البيروقراطية والرشوة واحترام الحريات الأساسية وفق ما تمليه القوانين، من أجل توفير بيئة مرنة ومساعدة لأداء الأعمال.

3 - آفاق البحث:

يعد موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر، مجالاً واسعاً للدراسة والبحث، وبالنظر إلى أهميته للاقتصاد الجزائري خاصة، وبعد معالجة إشكالية الدراسة، تبين أن هناك إشكاليات أخرى جديرة بالبحث ومنها:

- دراسة تحليلية قياسية للمحددات القطاعية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.
- إستراتيجية تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة خارج قطاع المحروقات في الجزائر.
- جدوى الاستثمارات الفرنسية في الجزائر والمغرب بين منطق السوق ومنطق الشريك.

قائمة

المصادر والمراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

أ. الكتب:

1. ابراهيم متولي حسن المغربي. (2012): دور حوافز الاستثمار في تعجيل النمو الاقتصادي. الاسكندرية، مصر، دار الفكر الجامعي.
2. أحمد البطاط كاظم، و آخرون. (2018): البيئة الاستثمارية ودورها في تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي (الطبعة الأولى). عمان، الأردن، دار الأيام للنشر والتوزيع.
3. أحمد عبد الرحمان أحمد. (2001): مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية. الرياض، المملكة العربية السعودية، دار المريخ.
4. إمام محمد سعد. (2013): البترودولار والاستثمار الأجنبي - دراسة تحليلية - تداعيات أسعار البترول على أسواق رأس المال والتمويل الدولي (الطبعة الأولى). القاهرة، مصر، المكتب العربي للمعارف.
5. باسم حمادي الحسن. (2014): الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) (الطبعة الأولى). بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية.
6. جمال الدين برقوق و مصطفى يوسف. (2016): الاقتصاد الدولي (الطبعة الأولى). عمان، الأردن، دار الحامد للنشر والتوزيع.
7. حسان خضرم. (2004): الاستثمار الاجنبي المباشر، تعاريف وقضايا. الكويت، الكويت، المعهد العربي للتخطيط.
8. حسن فليح خلف. (2004): التمويل الدولي. عمان، الأردن، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع.
9. خروف منير و فريجة ليندة. (2017): مقارنة في الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة نظرية ميدانية (الطبعة الأولى). العين، الامارات العربية المتحدة، دار الكتاب الجامعي.
10. زينب حسن عوض الله. (2007): الاقتصاد الدولي - العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية. بيروت، لبنان، الدار الجديدة.
11. زينب حسن عوض الله. (2004): الاقتصاد الدولي والعلاقات الاقتصادية النقدية الدولية. الاسكندرية، مصر، دار الجامعة الجديدة.
12. سعيد النجار. (1991): نحو استراتيجية قومية للإصلاح الاقتصادي. القاهرة، مصر، دار الشروق.
13. سلام الراضي. (2009): النفوذ العالمي للشركات متعددة الجنسيات - إشكالية العلاقة بين الدولة ورأس المال. بيروت، لبنان، دار المنهل.
14. سمير أحمد أبو الفتوح. (2015): دور القوانين والتشريعات في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر منذ عام 2001. القاهرة، مصر، المكتب العربي للمعارف.
15. صفوت عبد السلام عوض الله. (2004): منظمة التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة للآثار المحتملة لاتفاق (TRIMS) على تطور حركة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية (مؤتمر الجوانب القانونية والاقتصادية لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية). دبي، الامارات العربية المتحدة، غرفة تجارة وصناعة دبي.
16. عبد الحميد عبد المطلب. (2003): السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي، تحليل كلي (الطبعة الأولى). القاهرة، مصر، مجموعة النيل العربية.

17. عبد الحميد عبد المطلب. (2006): العولمة الاقتصادية (منظمتها - شركاتها - تداعياتها). الاسكندرية، مصر، الدار الجامعية.
18. عبد الحميد عبد المطلب. (2016): اقتصاديات سعر الصرف، تخفيض وتعويم العملة وحرب العملات. الاسكندرية، مصر، الدار الجامعية.
19. عبد الرزاق محمد حسين الجبوري. (2014): دور الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية الاقتصادية (الطبعة الاولى). عمان، الأردن، دار الحامد للنشر والتوزيع.
20. عبد السلام أبو قحف. (1998): مقدمة في إدارة الأعمال الدولية. القاهرة، مصر، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية.
21. عبد السلام أبو قحف. (2000): اقتصاديات الإدارة والاستثمار (الطبعة الاولى). الاسكندرية، مصر، دار المعرفة الجامعية.
22. عبد السلام أبو قحف. (2001): اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي (الطبعة الأولى). الاسكندرية، مصر، مكتبة الإشعاع الفنية.
23. عبد السلام أبو قحف. (2001): نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية. الإسكندرية، مصر، مؤسسة شباب الجامعة للنشر والتوزيع.
24. عبد السلام أبو قحف. (2003): اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي. الاسكندرية، مصر، دار الجامعة الجديدة.
25. عبد السلام أبو قحف. (2003): الأشكال والسياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية. الإسكندرية، مصر، مؤسسة شباب الجامعة.
26. عبد السلام أبو قحف. (2012): الإقتصاديات والاستثمارات الدولية (الطبعة الأولى). الاسكندرية، مصر، المكتب العربي الحديث.
27. عبد العزيز قادري. (2006): الاستثمارات الدولية - التحكيم التجاري الدولي - ضمان الاستثمارات. الجزائر، الجزائر، دار هومة.
28. عبد الكريم كاكي. (2013): الاستثمار الأجنبي المباشر والتنافسية الدولية. بيروت، لبنان، مكتبة حسن العصرية.
29. عبد الله عبد الله. (2008): ضمانات الاستثمار في الدول العربية - دراسة قانونية مقارنة لأهم التشريعات العربية والمعاهدات الدولية مع الإشارة إلى منظمة التجارة العالمية ودورها في هذا المجال. عمان، الأردن، دار الثقافة للنشر والتوزيع.
30. عبد المجيد قدي. (2003): مدخل إلى السياسات الإقتصادية الكلية. الجزائر، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية.
31. علي عباس. (2007): إدارة الاعمال الدولية (الطبعة الاولى). عمان، الأردن، دار الحامد للنشر والتوزيع.
32. علي عبد الفتاح أبو شرار. (2007): الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات (الطبعة الأولى). عمان، الأردن، دار المسيرة.
33. علي مقلد وعلي زيعور. (1970): الاستثمار الدولي (الطبعة الأولى). بيروت، لبنان، مكتبة الفكر الجامعي.
34. عمار محمد خضير الجبوري. (2017): ضمانات الاستثمار الأجنبي (دراسة مقارنة) (الطبعة الاولى). بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية.
35. عميروش محمد شلغوم. (2012): دور المناخ الاستثماري في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية. بيروت، لبنان، مكتبة حسن العصرية.

36. غسان عبيد محمد المعموري. (2015): عقد الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة مقارنة (الطبعة الأولى). بيروت، لبنان، منشورات الحلبي الحقوقية.
37. فريد أحمد قبالان. (2008): الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية - الواقع والتحديات - دراسة مقارنة (كوريا الجنوبية، ماليزيا، المكسيك، مصر، الأردن، تونس والبحرين) (الطبعة الأولى). القاهرة، مصر، دار النهضة العربية.
38. فريد النجار. (2000): الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي. القاهرة، مصر، مؤسسة شباب الجامعة.
39. محمد الحناوي و نihal فريد مصطفى. (2006): مبادئ وأساسيات الاستثمار. الاسكندرية، مصر، المكتب الجامعي الحديث.
40. محمد شيخي. (2011): طرق الاقتصاد القياسي (محاضرات وتطبيقات) (الطبعة الأولى). عمان، الأردن، دار الحامد للنشر والتوزيع.
41. محمد علي أحمد شعبان. (2013): السياسات النقدية والمصرفية للبنك المركزي في إطار النظام المصرفي الإسلامي. الاسكندرية، مصر، دار التعليم الجامعي.
42. مراد ديباني وآخرون. (2018): 20 فبراير ومآلات التحول الديمقراطي في المغرب (الطبعة الأولى). بيروت، لبنان، المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات.
43. نزيه عبد المقصود مبروك. (2007): الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية (الطبعة الأولى). الاسكندرية، مصر، دار الفكر الجامعي.
44. هوارى معراج وآخرون. (2013): القرار الاستثماري في ظل عدم التأكد والأزمة المالية (الطبعة الأولى). عمان، الأردن، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع.
45. هوارى معراج وآخرون. (2013): القرار الاستثماري في ظل عدم التأكد والأزمة المالية (الطبعة الأولى). عمان، الأردن، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع.
46. يحيى سعيدي. (2015): الاستثمار الأجنبي المباشر (الطبعة الأولى). عمان، الأردن، إثناء للنشر والتوزيع.
47. يحيى عبد الله قوري. (2018): الاقتصاد القياسي (محاضرات وتمرين محلولة). بومرداس، الجزائر، جامعة أحمد بوقرة

ب. الكتب المترجمة:

- محمد مجاوي. (1980): "من أجل نظام اقتصادي دولي جديد" ترجمة جمال موسى وبن عامر الصغير. الجزائر، الجزائر، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع.

ج. الرسائل والأطروحات:

1. أحلام خليفة. (2019): محددات الاستثمار الخاص في الجزائر وآثاره على التنمية الاقتصادية - دراسة قياسية 1990-2015 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة يحيى فارس: المدينة، الجزائر.
2. أحمد ديبش. (2011): إشكالية التنمية والاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.

3. أحمد نصير. (2014): أثر السياسات الاقتصادية الكلية على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1990-2012 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
4. أسماء بن طراد. (2015): آليات تهيئة مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون: تيارت، الجزائر.
5. إلهام بن عيسى. (2021): استدامة السياسة المالية في اقتصاديات الدول النفطية (دراسة قياسية لعينة من الدول) (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة بلحاج بوشعيب: عين تموشنت، الجزائر.
6. إلياس حفيظ. (2017): دور التجارة الخارجية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب وتونس (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيلالي ليايس: سيدي بلعباس، الجزائر.
7. أحمد بلقاسم. (2013): نوعية المؤسسات وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة وهران: وهران، الجزائر.
8. أمينة كساب. (2015): أثر المنافسة الضريبية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لدى دول المغرب العربي خلال الفترة (1999-2012) (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
9. إيمان مودع. (2019): أهمية المؤشرات الاقتصادية الكلية الخارجية وتأثيرها على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 1991-2014 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتسيير وعلوم التجارية، جامعة محمد خيضر: بسكرة، الجزائر.
10. بلقاسم دواح. (2010): دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تعزيز الجهود التنموية في الدول النامية - دراسة مقارنة بين الجزائر، المغرب، تونس، الأردن، مصر وتركيا (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
11. جابر سطحي. (2018): دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تحسين المزيج التسويقي للمؤسسات الجزائرية، دراسة حالة مؤسسة موبيليس جازي وأوريدو (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر: بسكرة، الجزائر.
12. جمال بلخباط. (2015): جدوى الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تحقيق النمو الاقتصادي - دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر: باتنة، الجزائر.
13. جميلة فنادزة. (2018): الشراكة العمومية الخاصة والتنمية الاقتصادية في الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد: تلمسان، الجزائر.
14. حسنة أقاسم. (2012): تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر بعد الإصلاحات مع الإشارة إلى حالة كوريا الجنوبية، ماليزيا، مصر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
15. حسية سليم. (2017): العولمة المالية وآثارها على الاقتصاد الجزائري في إطار التحولات والإصلاحات الاقتصادية - حالة القطاع المصرفي والمالي (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
16. حمادو بن نعمون. (2016): الإصلاحات الاقتصادية باعتماد سياسة الخصوصية: دراسة تحليلية للمؤسسات العمومية الجزائرية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري: قسنطينة 2، الجزائر.

17. حمزة مزيان. (2016): تنافسية رأس المال البشري العربي - دراسة مقارنة بين دول إتحاد المغرب العربي (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي: الشلف، الجزائر.
18. حميد شاشوة. (2015): دور المناطق الحرة الصناعية للتصدير في جلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والرفع من مستوى الصادرات الجزائرية مع دراسة استرشادية بتجارية المناطق الحرة في الأردن (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة: بومرداس، الجزائر.
19. حياة فرساس. (2016): أثر تحسين مناخ الاستثمار على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر 1994-2012) (مذكرة ماجستير). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عمار ثليجي: الأغواط، الجزائر.
20. خالد منة. (2001): أثر تصنيف خطر البلد على الاستثمار الدولي في دول المغرب العربي في عقد التسعينات (مذكرة ماجستير). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
21. خديجة العارف. (2018): محددات جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة النامية - دراسة قياسية باستخدام بيانات البانل من 1996-2014 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بن أحمد وهران 2: وهران، الجزائر.
22. خيرة ديعش. (2018): الخوصصة في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 1990-2013 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
23. دلال بن سمينة. (2013): تحليل أثر السياسات الاقتصادية على تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل الإصلاحات الاقتصادية، دراسة حالة الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر: بسكرة، الجزائر.
24. رتيبة بن عاشور. (2015): جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر - دراسة قياسية خلال الفترة 1996-2013 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
25. رشيد ساطور. (2013): محددات الإنفاق الاستثماري المباشر في الجزائر وأثره على التنمية الاقتصادية، حالة الاستثمار الخاص، دراسة قياسية 1970-2010 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
26. رضا بمناس. (2019): آثار الإصلاح الجبائي على مناخ الأعمال في الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية الحقوق، جامعة الجزائر: 1، الجزائر.
27. ريم ثومرية. (2019): أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية المستدامة في الجزائر دراسة مقارنة للفترة 2000-2015 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945: قلمة، الجزائر.
28. زكرياء حمزة. (2017): العولمة، إعادة التوطين والاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر - دراسة حالة التواجد الصيني خلال الفترة 2000/2015 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار: عنابة، الجزائر.
29. زكرياء دمدوم. (2015): الإصلاحات الاقتصادية في دول المغرب العربي - الجزائر، تونس والمغرب (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.

30. زهية زيدان. (2014): دور المناخ الاستثماري في النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر (1992-2012) (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
31. سامية دحماني. (2016): أثر مناخ الاستثمار في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر لدول المغرب العربي خلال الفترة 2000-2015 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
32. سميشة ثلجون. (2017): التشريعات المنظمة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (أطروحة دكتوراه). كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري: تيزي وزو، الجزائر.
33. طلال زغبة. (2015): دراسة تحليلية وقياسية لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر - إعداد نموذج قياسي باستخدام منهج تحليل بيانات البائل (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف: المسيلة، الجزائر.
34. طه حسين مرباح. (2019): دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنويع الاقتصاد الجزائري - حالة الجزائر 1990-2017 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
35. عائشة عميش. (2017): دراسة قياسية لأثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على التشغيل في الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية، جامعة حسيبة بن بوعلي: الشلف، الجزائر.
36. عبد الحفيظ بوخرص. (2017): مستقبل الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية في ظل العولمة المالية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
37. عبد القادر زغاش. (2016): دراسة مناخ الاستثمار السياحي في الجزائر، حالة الاستثمارات السياحية الساحلية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
38. عبد الكريم بعداش. (2008): الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
39. عبد الكريم كاكي. (2017): علاقة التكامل الاقتصادي بالاستثمارات الأجنبية المباشرة: تطبيق نموذج الجاذبية على الاتفاقيات الأورو-متوسطية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
40. عز الدين مخلوف. (2015): دراسة قياسية لأثر المتغيرات الكمية والكيفية على الاستثمار الأجنبي المباشر - حالة الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
41. علي حبيش. (2014): آثار الفساد المالي على الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
42. علي لطرش. (2016): النظام القانوني للاستثمارات الدولية بالمناطق الحرة العربية - دراسة مقارنة (أطروحة دكتوراه). كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس: مستغانم، الجزائر.
43. عمر فريد. (2015): تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي كآلية لتنشيط تنافسية الاقتصاد الجزائري (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر: بسكرة، الجزائر.

44. عمر بجاوي. (2017): سياسات الاصلاح الاقتصادي وتحديات المناخ الاستثماري بالدول العربية، دراسة حالة الجزائر، مصر وتونس (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر: بسكرة، الجزائر.
45. عمير حمه. (2019): النفقات العامة وأثرها على النمو الاقتصادي في ظل الاصلاحات الاقتصادية الراهنة حالة الجزائر - دراسة قياسية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار: عنابة، الجزائر.
46. عنتره برباش. (2016): أثر خطر البلد على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول المغرب العربي، حالة الجزائر - المغرب - تونس، دراسة تحليلية قياسية خلال الفترة 1990-2012 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف: المسيلة، الجزائر.
47. عوايشية محمد أمين. (2013): "صندوق دعم الاستثمار" (مذكرة لنيل شهادة الماجستير). كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة وهران، الجزائر.
48. عيسى طيبي. (2011): طبيعة نظام الحكم في الجزائر على ضوء التعديل الدستوري لسنة 2008 (أطروحة دكتوراه). كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد: تلمسان، الجزائر.
49. فارس فضيل. (2004): أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والمملكة العربية السعودية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والتجارية، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
50. فاطيمة كوراد. (2019): أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية الاقتصادية للدول النامية - دراسة حالة الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة لونيبي علي: البليدة 2، البليدة، الجزائر.
51. فايزة بن مخلف. (2013): تقييم سياسات الإصلاح المصرفي الجزائري في ظل الاصلاحات الاقتصادية - دراسة مقارنة لبعض الدول (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
52. فايزة سي محمد. (2019): سعر الصرف الموازي والأداء الاقتصادي الكلي في الجزائر، دراسة قياسية للفترة 1980-2016 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد: تلمسان، الجزائر.
53. فطيمة بن عبد العزيز. (2005): فعالية الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على اقتصاديات الدول النامية - حالة الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
54. كريمة فرحي. (2013): أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مع دراسة مقارنة بين الصين، تركيا، مصر والجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
55. كمال دمدم. (2013): توطن الاستثمارات الأجنبية المباشرة: مقارنة ماكرو - إقليمية - دراسة حالة الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر: باتنة، الجزائر.
56. كمال شريط. (2014): واقع الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو الاقتصادي في الدول العربية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.

57. لبيبة جوامع. (2015): أثر سياسات الاستثمار في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية - دراسة مقارنة: الجزائر، مصر والسعودية للفترة 2000-2012 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر: بسكرة، الجزائر.
58. محمد ابراهيم مادي. (2014): فعالية السياسة المالية في ترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، 2000-2010 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي: الشلف، الجزائر.
59. محمد البشير مفتي. (2015): أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على كفاءة المؤسسات الجزائرية، دراسة حالة اتفاق شراكة ما بين مؤسسة ESTEL الفرع التابع للشركة الوطنية للنقل بالسكك الحديدية مع الشركة الألمانية SIEMENS للفترة الممتدة من 1999 إلى 2009 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
60. محمد أمين بن لكحل. (2017): تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، دراسة مقارنة بين الجزائر، الأردن والسعودية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة يحي فارس: المدية، الجزائر.
61. محمد براجح. (2016): دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر - دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 1990-2014 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
62. محمد داودي. (2012): السياسة المالية وأثرها في استقطاب الاستثمار الاجنبي المباشر، حالة الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد: تلمسان، الجزائر.
63. محمد عبد الغفور بوصيلة. (2016): مسارات معالجة الأزمة الأمنية في الجزائر بعد 1999 من خلال ملف المفقودين (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم السياسية والعلاقات الدولية، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
64. محمد عمور. (2018): أثر الحوافز التشريعية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر (أطروحة دكتوراه). كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس: مستغانم، الجزائر.
65. محمد قويدري. (2005): تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وآفاقها في البلدان النامية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
66. محمد لموتي. (2016): أثر الاصلاحات الاقتصادية على البطالة في الجزائر - دراسة تحليلية قياسية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
67. محمد ناصف. (2014): أثر سعر الفائدة على التدفقات المالية إلى دول شمال افريقيا، حالة الجزائر ومصر (مذكرة ماجستير). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي: الشلف، الجزائر.
68. مريم قشي. (2016): تقييم الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع المصرفي الجزائري - دراسة حالة (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري: قسنطينة 2، قسنطينة، الجزائر.
69. منور أوسريير. (2005): المناطق الحرة في ظل التغيرات الاقتصادية العالمية مع دراسة لبعض تجارب البلدان النامية - دراسة نظرية تحليلية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة: الجزائر، الجزائر.

70. مهدي جابر. (2016): أثر مناخ الاستثمار في تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - حالة قطاع الصناعات التحويلية في ولايات عنابة، قالمة وسوق اهراس (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار: عنابة، الجزائر.
71. موسى كاسحي. (2016): محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الوطن العربي، حالة الجزائر ومصر والخليج العربي (أطروحة دكتوراه). كلية الشريعة والاقتصاد، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية: قسنطينة، الجزائر.
72. ميدون سيساني. (2015): تحليل أثر المخاطر القطرية على جاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة - دراسة قياسية لحالة الجزائر بين 1990-2012 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون: تيارت، الجزائر.
73. نبيل قليل. (2018): تحسين المناخ الاستثماري في الجزائر من خلال تفعيل الحكومة كآلية للحد من الفساد المالي والاداري (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
74. نعيم عاشوري. (2018): أثر الاتفاقيات الجبائية على الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية - حالة الجزائر (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري: قسنطينة 2، قسنطينة، الجزائر.
75. نوال بوقليح. (2019): واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل الانفتاح الاقتصادي خلال الفترة 1991-2016 (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.
76. نور الدين قدوري. (2018): أثر الأزمات المالية العالمية على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الاقتصاديات العربية، دراسة حالة أزمة الرهن العقاري (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة: بومرداس، الجزائر.
77. هودة عبو. (2016): انعكاسات العولمة المالية على الاستثمارات العربية البينية - دراسة قياسية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي: الشلف، الجزائر.
78. وليد ببي. (2015): آليات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل الأزمة المالية الحالية - دراسة حالة دول شمال إفريقيا (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر: بسكرة، الجزائر.
79. وليد حفاف. (2019): تحليل علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالتجارة الدولية في الدول النامية - دراسة حالة دول شمال إفريقيا (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف: المسيلة، الجزائر.
80. وهيبة خالفي. (2014): تقييم أداء المنظومة المصرفية بعد الإصلاحات الاقتصادية (أطروحة دكتوراه). كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر: 3، الجزائر.

د. المقالات المنشورة في المجلات العلمية:

1. أحمد مداني. (جوان 2013): دور وكالات التصنيف الائتماني في صناعة الأزمات في الأسواق المالية ومتطلبات إصلاحها. مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية (10). جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف - الجزائر.

2. إكرام بن عزة وفتحي بن لدغم. (2020): آثار عدم التماثل لخدمات السياسة النقدية على النمو الاقتصادي في الجزائر باستخدام نموذج غير الخطي *ARDL*. مجلة معهد العلوم الاقتصادية (02). جامعة الجزائر 3 - الجزائر.
3. أمال شهرزاد لوكال وغنية مجاني. (2017): المناطق الحرة في الجزائر على ضوء تجربة مصر والأردن. مجلة العلوم التجارية (01). مدرسة الدراسات التجارية العليا - الجزائر - الجزائر.
4. أمين ثمار. (2019): أثر ضريبة أرباح الشركات على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر للفترة (1992-2017) باستخدام منهجية الانحدار الذاتي ذو الإبطاء الموزع غير الخطي *ARDL*. مجلة الباحث (19). جامعة قاصدي مرباح - ورقلة - الجزائر.
5. أمينة بن عيسى وفتحي بن يشو. (2014): محددات التضخم في الجزائر والمغرب (دراسة قياسية باستخدام التكامل المتزامن). مجلة المالية والأسواق (02). جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم - الجزائر.
6. بو عبد الله علي وشريف بوقصبة. (2018): أثر تقلبات أسعار النفط على النمو الاقتصادي في الأجل الطويل بالجزائر باستخدام مقاربة *ARDL* للفترة 2016-1983. مجلة الباحث (01). جامعة قاصدي مرباح - ورقلة - الجزائر.
7. حاكمي بوحفص. (2009): الإصلاحات الاقتصادية في شمال أفريقيا - دراسة مقارنة بين الجزائر - المغرب - تونس. مجلة اقتصاديات شمال أفريقيا (07). جامعة حسيبة بن بوعلوي - الشلف - الجزائر.
8. حسان الخضر. (2004): الاستثمار الأجنبي المباشر - تعريف وقضايا. مجلة حصر التنمية (32). المعهد العربي للتخطيط - الكويت - الكويت.
9. خالد محمد السواعي. (2015): أثر تحرير التجارة والتطور المالي على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الأردن. المجلة الأردنية للعلوم الاقتصادية (01). الجامعة الأردنية - عمان - الأردن.
10. زغير الجناني نعيم عمار وفرج الجابري عبود قصي. (2020): تأثير تقلبات أسعار النفط الخام في استجابة السياسة المالية في العراق للمدة 1990-2017. مجلة البحوث والدراسات النفطية (28). مركز البحث والتطوير النفطي - بغداد - العراق.
11. زكرياء دمدوم. (2010): الإصلاح الاقتصادي من خلال استراتيجية النمو، قراءة في مخططات التنمية المغربية (2000-2012). مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية (09). جامعة حمه لخضر - الوادي - الجزائر.
12. زكرياء مسعودي. (2017): تقييم أداء برامج تعميق الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر من خلال مربع كالدور السحري، دراسة للفترة 2001-2016. المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية (06). جامعة قاصدي مرباح - ورقلة - الجزائر.
13. سحاب الصمادي وأحمد ملاوي. (2016): أثر الضرائب الحكومية على أداء بورصة عمان، نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة (*ARDL*). مجلة المنارة للبحوث والدراسات (02). جامعة آل البيت - المفرق - الأردن.
14. شراف عقون وآخرون. (2018): التنمية المستدامة في الجزائر من خلال البرامج التنموية (2001-2019). مجلة نماء للاقتصاد والتجارة (02). جامعة محمد صديق بن يحيى - جيجل - الجزائر.
15. شمامة فتيسي. (2019): منازعات الاستثمار الأجنبي في الجزائر بين القضاء الوطني والتحكيم التجاري الدولي. مجلة صوت القانون (02). جامعة خميس مليانة - عين الدفلى - الجزائر.

16. عابد شريط. (2016): آليات تهيئة مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر. بحوث اقتصادية عربية (74-75). مركز دراسات الوحدة العربية - بيروت - لبنان.
17. عبد القادر فار وفاتح حاري. (2018): سياسة الإنفاق العام في الجزائر وأثرها على النمو الاقتصادي خلال الفترة 2006-2016. مجلة أبعاد اقتصادية (01). جامعة أحمد بوقرة - بومرداس - الجزائر.
18. عبد الكريم مسعي وياقوتة بودوشن. (2019): الآثار المحتملة لاتفاقية إجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة الدولية (TRIMS) على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر. مجلة آفاق علوم الإدارة والاقتصاد (01). جامعة محمد بوضياف - المسيلة - الجزائر.
19. العربي جلطي ونوال شمة. (2021): الإنفتاح التجاري والحساب الجاري، أية علاقة؟ حالة الجزائر، دراسة قياسية باستخدام نموذج *ARDL* خلال الفترة (1989-2018). مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال (01). جامعة العربي التبسي - تبسة - الجزائر.
20. فاطمة الزهراء طلحاوي ومحمد مدياني. (2019): تقييم أداء القطاع البنكي الجزائري في ظل الإصلاحات البنكية الجزائرية. مجلة التكامل الاقتصادي (02). جامعة أحمد درايا - أدرار - الجزائر.
21. فيصل زمال والشريف بقة. (2018): الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر من 2002 إلى 2017، رهان وتحديات. مجلة العلوم الاجتماعية والانسانية (16). جامعة محمد بوضياف - المسيلة - الجزائر.
22. كمال عايشي. (2006). أداء النظام المصرفي الجزائري في ضوء التحولات الاقتصادية. مجلة العلوم الإنسانية (10). جامعة محمد خيضر - بسكرة - الجزائر.
23. محمد الأمين بلهوشات، فوزي محريق وعلي قابوسة. (2020): أثر الائتمان المصرفي على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة قياسية للفترة (1980-2018) باستخدام نموذج الانحدار الذاتي لفترات الإبطاء الموزعة *ARDL*. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية (01). جامعة محمد بوضياف - المسيلة - الجزائر.
24. مراد بن ياني، نور الدين مناقر وإبراهيم قارة. (2017): تقييم مناخ الأعمال في الجزائر خلال الفترة (1980-2015)، وفقا لاختبار التكامل المشترك بمهجع الحدود *Bounds Test*. مجلة الدراسات الاقتصادية المعمقة (05). جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم - الجزائر.
25. مراد صاولي. (2013): الانفتاح التجاري وأثره في السياسات المالية والنقدية، دراسة مقارنة. مجلة المستقبل العربي (417). مركز دراسات الوحدة العربية - بيروت - لبنان.
26. نبيل بوفليح. (2012): دراسة تقييمية لسياسة الإنعاش الاقتصادي المطبقة في الجزائر في الفترة 2000-2010. مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية (12). جامعة محمد خيضر - بسكرة - الجزائر.
27. نجية صالحى وفتيحة منقاش. (2012): واقع استراتيجية النمو المحلية في الجزائر (2001-2004) وآفاق النمو الاقتصادي. مجلة رؤى اقتصادية (03). جامعة حمه لخضر - الوادي - الجزائر.
28. الهادي براى وعبد القادر خليل. (2018): استراتيجية تنمية الصناعة في المغرب للفترة (2005-2017) - تقييم التجربة وأهم الإنجازات (32). حوليات جامعة الجزائر 1 - الجزائر.

هـ. المداخلات في الملتقيات والمؤتمرات العلمية:

1. جواد كاظم لفته. (2005): نظرة مؤسساتية مستقبلية لإدارة التنمية والاستثمار في العراق الجديد. مداخلة مقدمة ضمن مؤتمر علم الاقتصاد والتنمية العربية. الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية. القاهرة، مصر.
2. خيضر خنفري ومريم بورنيسة. (2018): واقع الاستثمار الأجنبي المباشر وتحدياته على ضوء التقارير الدولية للاستثمار 2016. مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول "أثر مناخ الاستثمار في تحقيق التنمية المستدامة". مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع. عمان، الأردن.
3. عبد الحكيم سعيح ولطفي شعباني. (2018): الاستثمار كسبيل لتحقيق التنمية المستدامة. مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول "أثر مناخ الاستثمار في تحقيق التنمية المستدامة". مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع. عمان، الأردن.
4. عبد المجيد قدي. (8 و 9 أبريل، 2002): المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري. مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الدولي الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية. جامعة الأغواط، الجزائر.
5. محمد بلعدي. (2018): دور الدولة في تحسين مناخ الاستثمار وتعزيز قدرة الاقتصاد على جذب الاستثمارات الخارجية وتحقيق التنمية المستدامة. مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول "أثر مناخ الاستثمار في تحقيق التنمية المستدامة". مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع. عمان، الأردن.
6. مريم كبا، رشيد ساطور وسفيان فكارشة. (2018): دراسة تقييمية للمناخ الاستثماري لدول المغرب العربي. مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول "أثر مناخ الاستثمار في تحقيق التنمية المستدامة". مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع. عمان، الأردن.
7. نبيلة عرقوب، ومحمد بوشة. (2018): دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر. مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول "أثر مناخ الاستثمار في تحقيق التنمية المستدامة". مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع. عمان، الأردن.
8. هدى براهيمى، وفاطمة زهرة بن قايد. (2018): تقييم مناخ الاستثمار ودوره في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر. مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول "أثر مناخ الاستثمار في تحقيق التنمية المستدامة". مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع. عمان، الأردن.
9. وليد الحيايلى. (2015): الندوة العلمية الأولى لكلية الادارة والاقتصاد. الدنرك: الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنرك.

و. التقارير:

1. تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واثمان الصادرات، "مناخ الاستثمار في الدول العربية مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار"، الكويت، للأعوام: 2017، 2018، 2019.
2. التقرير الاقتصادي والمالي لوزارة الاقتصاد والمالية المغربية. (2007): مشروع قانون المالية لسنة 2008. الرباط، المغرب.
3. تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأونكتاد" (UNCTAD) لعام 1999، 2003، 2005، 2008، 2014، 2019، 2020.
4. الديوان الوطني لإحصائيات. (2015): النشاط الاقتصادي والتشغيل والبطالة خلال سبتمبر 2015. الجزائر، الجزائر.
5. صندوق النقد العربي. (2014): التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2014. أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة.

6. صندوق النقد العربي. (2020): التقرير الاقتصادي العربي الموحد. أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة.
7. صندوق النقد العربي. (2020): تقرير تنافسية الاقتصادات العربية (العدد الرابع). أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة.
8. صندوق النقد العربي، "التقرير الاقتصادي العربي الموحد"، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، للأعوام: 2010، 2015، 2019.
9. المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي للمملكة المغربية. (2017). تغيير النموذج المعتمد من أجل بناء صناعة دينامية في خدمة تنمية مطردة ومدججة ومستدامة، إحالة ذاتية رقم 30/2017. الرباط، المغرب.
10. المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي للمملكة المغربية. (2019). من أجل نظام جبائي يشكل دعامة أساسية لبناء النموذج التنموي الجديد، إحالة ذاتية رقم 39/2019. الرباط، المغرب.
11. المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي. (2018). التقرير السنوي. الرباط، المغرب.
12. المديرية العامة للضرائب. (2019): دليل التحفيزات الضريبية لعام 2019. وزارة الاقتصاد والمالية وإصلاح الإدارة. الرباط، المغرب.
13. المركز الوطني للسجل التجاري. (2019). السجل التجاري (مؤشرات وإحصائيات). الجزائر.
14. المعهد العربي للتخطيط. (2003). القدرة التنافسية وقياسها. الكويت: المعهد العربي للتخطيط.
15. المنظمة العربية للتنمية الزراعية، "تقرير أوضاع الأمن الغذائي العربي"، الخرطوم، السودان، 2018.
16. المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وإئتمان الصادرات. (2019). لحة عامة عن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وإئتمان الصادرات (إصدار السنة الخامسة والعشرين). مجموعة البنك الإسلامي للتنمية. جدة، المملكة العربية السعودية.
17. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات. (2020). تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2020. الكويت، الكويت.
18. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، "مناخ الاستثمار في الدول العربية 2005"، الكويت، 2005.
19. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، "مؤشرات بيئة أداء الأعمال وتحسين مناخ الاستثمار في الدول العربية، نشرة ضمان الاستثمار" العدد الفصلي الرابع لعام 2011، الكويت، 2011.
20. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، "نشرة ضمان الاستثمار 2006"، العدد الفصلي الأول، الكويت، 2006.
21. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، نشرة ضمان الاستثمار، "مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر الجديدة في الدول العربية لعام 2019"، الربع الثاني، الكويت، 2020.
22. وزارة الاقتصاد والمالية. (2007). مشروع قانون المالية لسنة 2008 (التقرير الاقتصادي والمالي). الرباط، المغرب.
23. وزارة البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية والتكنولوجيات والرقمنة، "مؤشرات تطور تكنولوجيات الإعلام والاتصال ومجتمع المعلومات" الجزائر، 2019.
24. وزارة التجهيز والنقل واللوجستيك والماء. (2020). الاستراتيجية الوطنية للموانئ في أفق 2030. المغرب.

25. وكالة التنمية للتنمية الفلاحية. (2018). دليل المستثمر في القطاع الفلاحي بالمغرب (دليل). وزارة الفلاحة والصيد البحري والتنمية القروية والمياه والغابات بالمملكة المغربية. الرباط، المغرب.

ز. القوانين، الأوامر والمراسيم:

1. الأمر رقم 03-01 الصادر في 20 أوت 2001، مرسوم تنفيذي رقم 355-06 الصادر في 9 أكتوبر 2006، المرسوم رقم 2.03.727 الصادر في 26 ديسمبر 2003 والقانون رقم 60.16 الصادر في 30 أوت 2017.
2. الأمر رقم 03-01. (08 20، 2001). ترقية الاستثمار (47). الجزائر، الجزائر: الجريدة الرسمية.
3. الأمر رقم 08-06. (07 15، 2006). ترقية الاستثمار (47). الجزائر، الجزائر: الجريدة الرسمية.
4. القانون الإطار رقم 18-95. (11 29، 1995). بمثابة ميثاق الاستثمار (4335). الرباط، المغرب: الجريدة الرسمية.
5. القانون القانون رقم 10-14. (12 30، 2014). المتضمن قانون المالية لعام 2015. الجريدة الرسمية رقم 78 الصادرة بتاريخ 2014/12/31.
6. قانون رقم 08-13. (12 30، 2013). قانون المالية لسنة 2014 (68). الجزائر، الجزائر: الجريدة الرسمية.
7. قانون رقم 09-16. (08 03، 2016). قانون ترقية الاستثمار (46). الجزائر، الجزائر: الجريدة الرسمية.
8. قانون رقم 21-01. (12 22، 2001). المتضمن قانون المالية لعام 2002. الجريدة الرسمية رقم 79 الصادرة بتاريخ 2001/12/23.
9. المرسوم التشريعي رقم 12-93. (10 5، 1993). ترقية الاستثمار (64). الجزائر، الجزائر: الجريدة الرسمية.
10. المرسوم التنفيذي المرسوم التنفيذي رقم 101-17. (3 5، 2017). يحدد القوائم السلبية والمبالغ الدنيا للاستفادة من المزايا وكيفيات تطبيق المزايا على مختلف أنواع الاستثمارات. الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة بتاريخ 2017/03/08.
11. المرسوم التنفيذي المرسوم التنفيذي رقم 102-17. (03 05، 2017). كيفيات تسجيل الاستثمارات وكذا نتائج الشهادة المتعلقة به. الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة بتاريخ 2017/03/08.
12. المرسوم التنفيذي رقم 166-19. (05 29، 2019). تشكيل لجنة الطعن المختصة في مجال الاستثمار وتنظيمها وسيرها (37). الجزائر، الجزائر: الجريدة الرسمية.
13. المرسوم التنفيذي رقم 145-21. (04 17، 2021). قائمة النشاطات التي تكتسي طابعا استراتيجيا. الجزائر، الجزائر: الجريدة الرسمية.
14. المرسوم رقم 2.00.895. (01 31، 2001). (216)، الطبعة الثانية. الرباط، المغرب: الجريدة الرسمية.
15. المواد: 121 و 123 من المدونة العامة للضرائب المغربية، إصدار 1 يناير عام 2019.
16. المواد: 4، 5، 6، 7، 8 و 12 من ميثاق الاستثمار المغربي 18-95.

ثانياً: المراجع باللغة الأجنبية

A. Livres :

1. Andreff, W. (1995). *Les Multinationales Globales*. Edition de la découverte. Paris, France.
2. Andreff, W. (1995). *Les Multinationales Globales*. Paris: Edition de la découverte.
3. B, hugonnier. (1984). "*investissements directs coopération international et firmes multinationales*", édition: Economica, paris, France,.
4. Bonnin, B. (1984). *l'entreprise multinationale et l'état*. étude vivante. Paris, France.
5. Bussery, A & Chartois, B. (1999). *Analyse et évaluation des projets d'investissement*. Paris, France.
6. Conso, o & Hemici, f. (2002). *gestion financiere de l'entreprise*. Edition Dunord. Paris, France.
7. Dunning, J. H. (2002). *Theories and Paradigms of International Business Activity*. Edward Elgar Publishing. Massachusetts, USA.
8. Francois Bost. (2019). " Special *economie zones, methodological issues and definition, transnational corporation*". Geneva, Switzeland.
9. Geppert, N. (2009). *Success Factors of Market Penetration, INCIS Countries, using the Investment Business Model*. Edition diplomica. Hamburg, Germany.
10. Jasmin, E. (2003). *Nouvelle Economie et Firmes Multinationales Les Enjeux Théoriques et Analytiques le Paradigme Eléctrique*. Centre d'études internationales et Mondialisation. Montréal, Canada.
11. Jasmin, E. (2003). *Nouvelle économie et firmes multinationales les enjeux théoriques et analytiques le paradigme électrique*. Montréal, Canada: Centre d'études internationales et Mondialisation.
12. John Dunning. (1981). "*International Production and Multinational Entreprise*", London. UK
13. Jones, J & Wren, C. (2006). *Foreign Direct Investment and the Regional Economy*. Ashgate Publishing, University of Newcastle. Newcastle, UK.
14. Jones, J., & Wren, C. (2006). *Foreign Direct Investment and the Regional Economy*. Newcastle, University of Newcastle, UK: Ashgate Publishing.
15. KPMG. (2019). *Guide Investir En Algerie*. Alger: KPMG Algérie SPA.
16. Madura, J. (2007). *International Corporate Finance*. Mason, OH, United States of America: Thomson South-Western.

17. OECD. (2008). *définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux* (éd. 4). Paris: OCDE.
18. Pellicelli, G. (2002). *Stratégie d'entreprise*. édition de Boek Université.
19. Salle, P. (1986). *Problèmes Economiques Généraux*. Paris: Edition Dunord.
20. Yves, S., & Lautier, D. (2005). *Finance Internationale*. Paris: Economica.

B. Sources électroniques:

1. Khelfaoui, H. (2015). *Transfert de technologie*. (presses de l'université de Montral) Consulté le 06 15, 2020, sur : <https://books.openedition.org/>: <https://books.openedition.org/pum/4367>

C. Theses:

1. Bouabdi, O. (2014). *Libéralisation Financière et L'investissement Direct a L'étranger: un modél de financement qui s'impose pour le developpement économique de PED - cas du Maroc*. Faculté de Sciences Economiques et de Gestion, Université du Sud Toulon-Var. Toulon, France.
2. Hanen Kooli-Chaabane, "le transfert de technologie vu comme une dynamique des compétences technologiques, application à des projets d'innovation basés sur des substitutions technologiques par le brasage métallique", thèse Présentée pour l'obtention du grade de Docteur de l'inpl (discipline: génie des systèmes industriels), institut national polytechnique de lorraine école doctorale : rp2e, Nancy, France, 2010
3. Kagma Wafo, G. L. (1998). *Political Risk and Foreign Direct Investment*. (doctoral thesis). Faculty of Economics and Statistic, University of Konstan, Konstan, Germany.
4. Saadi, M. (2010). *Essays on Foreign direct investment technology and international trade, Ricardian approachs and empirical evidence* (These Doctorat). Paris, France: Université Paris Est.

D. Articles :

1. Bost, F. (2019). *Special economie zones, methodological issues and definition*. *Transnational Corporation* , 26 (02).
2. Determinants of Foreign *Direct Investment Inflow in Tanzania 2018* *Global Journal of Human Social Science: Economics 11*
3. Doucouiagos, H., & Iamisiraroj, S. (2015, March 10). *Does Growth Attract FDI?* *economics* .
4. Geppert, N. (2009). *success factors of market penetration, INCIS countries, using the investment business model*. Hamburg, Germany: edition diplomica.

5. Hang Bich, P. (2016). *Determinants of FDI into Developing Countries*. Endowed Summer Research Fund in Economics (Illinois Wesleyan University).
6. Hendri, P., Suhar, T., & Dedi Dwi, P. (2020, 03). *The Performance of Ramsey Test, White Test and Terasvirta Test in Detecting Nonlinearity*. INFERENSI , 03 (01).
7. Khelfaoui, H. (2015). *Transfert de technologie*. (presses de l'université de Montreal)
8. Magdolna Sass & Martina Fifekova (2011):" *Offshoring and Outsourcing Business Services to Central and Eastern Europe: Some Empirical and Conceptual Considerations*, *European Planning Studies*" P 1599
9. Murtala, Z. (2017, July 18). *The Impact of Exchange Rate Fluctuations on Foreign Direct Investment in Nigeria*. *Journal of Finance and Accounting (Leeds Beckett University)* , 5 (4).
10. Sharma, A. (2017, March). *Determinants of Foreign Direct Investment in INDIA*. *International Journal of Applied Business and Economic Research* , 15 (02).
11. Tremblay, D. G. (1993). *Concertation et performance économique: vers de nouveaux modèles?* Quebec: Presse de l'université du Québec.

E. Presentations, Séminaires:

1. Mansouri, M. (2007, 09 04). *Réglementation des Investissements Directe étranger au Maroc: progrès et réformes (Présentation)*. Amman, Direction des Investissements, Maroc: Agence Marocaine de développement des investissements.
2. Mansouri, M. (2008, 10 29). *Réglementation des Investissements Directe étranger au Maroc: progrès et réformes (Présentation)*. Paris, Direction des Investissements, Maroc: Agence Marocaine de Développement des Investissements.
3. Dunning (2008), cité in Anciu Amiela, " *Patterns of foreign Direct Investment in Romania*" 7th international conference on applied statistics, Economics & Finances 10, Bucharest, Romania, 2014

F. Rapports:

1. ANRT. (2020). *Observatoire de la Téléphonie Fixe Au Maroc*. Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications. Rabat, Maroc.
2. COFACE. (2018). *Guide Coface Risques Pays et Sectoriels 2018*. Paris, France.
3. DHAMAN. (2020). *Investment Climate Report 2020 In The Arab Countries*. The Arab Investment and Export Credit Guarantee Corporation. Koweït, Koweït.
4. Ernst & Young . (2020). *Renewable Energy Country Attractiveness Index (RECAI)*. London: Ernst & Young (EY).
5. ESKOA. (2019). *Moving Towards Water Security in The Arab Region*. Beirut: United nations.

6. FDI Intelligence. (2020). *Tourism Investment 2020 (Global Greenfield Investment Trends in Tourism)*. London: Financial Times.
7. FDI Magazine. (2019). *Global Free Zones of The Year 2019*. London, UK: The Financial Times LTD.
8. MEFRA. (2000). *Les Déterminants de l'investissement au Maroc (Note de Synthèse)*. Maroc: Ministère de L'économie et des Finances et de la Réforme de l'Administration , Royaume du Maroc.
9. Ministère de l'économie et des Finances. (2018). *Compact d'investissement Maroc, G20 Germany 2017*. Madrid: Ministère de l'économie et des Finances.
10. Ministère des Finances Algerien. (2016). *Le Nouveau Modele de Croissance (Synthese)*. Alger: Ministère des Finances Algerien.
11. Office des Changes. (2013). *L'industrie automobile au Maroc - Performance à l'export*. Rabat, Maroc: Office des Changes.
12. Office des Changes. (2019, 01 01). *Instruction Générale des Opérations de Change 2019*. Rabat, Maroc: Ministère de l'économie et des Finances.
13. ONU. (2010). *Guide de L'investissement au Maroc, Opportunités et Conditions*. New York , USA: Nations Unies.
14. Oxford Business Group. (2018). *The Report (Algeria 2017)*. London: Oxford Business Group.
15. PWC, "*global top100 companies by market capitalisation report 2019*", London, UK, 2019
16. The World Bank Group, "Doing Business Report", Washington, USA, for the years : 2015, 2016, 2017, 2018, 2019.
17. The World Bank, "*Doing Business*", Washington, USA, for 2008-2009, 2011, 2012, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019.
18. The World Economic Forum (WEF), "*The global competitiveness Report*", Geneva, Switzerland, for 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016, 2016-2017, 2018, 2019.
19. The World Economic Forum (WEF), "*The Global Information Technology Report (GITR)*", Geneva, Switzerland, for 2010-2011, 2014, 2015, 2016.
20. UNCTAD. (2019). *World Investment Report, Special Economic Zones*. Paris and Geneva: UNCTAD.
21. UNCTAD. (2020). *Investment Trends Monitor*. New York and Geneva: United Nations UNCTAD.
22. UNCTAD. (2020). *wir 2020 (international production beyond the pandemic)*. New York and Geneva: United Nations Publications.
23. UNCTAD. (2020). *World Investment Report 2020*. New York and Geneva: United Nations.
24. United Nations. (2020). *E-Government Survey 2018*. New York: United Nations.
25. World Bank Group. (2020). *Doing Business 2020*. Washington: World Bank Group.

G. Sites Web:

1. <http://blog.eviews.com/2017/05/autoregressive-distributed-lag-ardl.html>
2. <http://euro-mediterranee.blogspot.com/>; <http://euro-mediterranee.blogspot.com>
3. <http://hdr.undp.org/en/content/latest-human-development-index-ranking>
4. <http://news-360.info/le-flux-dinvestissements-etrangers-en-algerie-plonge-dans-le-rouge-a-cause-de-djezzy/>
5. <http://www.aps.dz>
6. <http://www.invest.gov.ma/?lang=ar&Id=20>
7. <http://www.maroc.ma>
8. <http://www.mcinet.gov.ma/ce/AccordsCommerciaux>
9. <http://www.mcinet.gov.ma/fr/content/automobile>
10. <http://www.mre.gov.dz/leau/eau-potable/>
11. <http://www.mtp.gov.dz>
12. <http://www.onda.ma/Je-d%C3%A9couvre-ONDA>
13. <https://al-ain.com>
14. <https://al-akhbar.com/Arab/225253>
15. <https://alarab.co.uk>
16. <https://arabic.euronews.com>
17. <https://atlasocio.com/classements/economie/ressources-naturelles/classement-etats-par-reserves-prouvees-gaz-naturel-monde.php>
18. <https://data.albankaldawli.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=MA>
19. <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=DZ&view=ch>
20. https://eclass.aueb.gr/modules/document/file.php/LOXR385/Lecture%20Notes/cointegration_topic_4.ppt
21. https://en.wikipedia.org/wiki/KOF_Globalisation_Index
22. <https://fortune.com/global500/2019/>
23. <https://fr.fxssi.com/top-10-des-entreprises-les-plus-rentables-au-monde>
24. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries>
25. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/142>
26. <https://mtataes.gov.ma>
27. <https://smit.gov.ma>
28. <https://tradingeconomics.com/algeria/gdp-growth>
29. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>
30. <https://www.aa.com.tr/ar>
31. <https://www.acwapower.com/ar/projects/assets>
32. <https://www.ada.gov.ma>
33. <https://www.alaraby.co.uk>
34. <https://www.cfcim.org/magazine>
35. <https://www.echoroukonline.com>
36. <https://www.edupristine.com/blog/mergers-acquisitions>
37. <https://www.euromoneycountryrisk.com/about-ecr>
38. <https://www.heritage.org/index/country>
39. <https://www.hespress.com/economie/435755.html>
40. <https://www.investopedia.com/ask/answers/043015/what-difference-between-green-field-and-brown-field-investment.asp>
41. <https://www.jeuneafrique.com>
42. <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/technologie/76961>
43. <https://www.maghress.com/lakome/17541>
44. <https://www.oc.gov.ma/fr/etudes-et-statistiques/series-statistiques>
45. <https://www.oncf.ma/fr/Entreprise/Profil-de-l-oncf/Chiffres-cles-2018>

46. <https://www.sipri.org/databases/milex>
47. <https://www.statista.com/statistics/408055/unemployment-rate-in-algeria>
48. <https://www.statisticshowto.com/jarque-bera-test/>
49. <https://www.tax.gov.ma/wps/portal/DGI/Documentation-fiscale/Conventions-internationales>
50. <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2019/world-ranking>
51. <https://www.transparency.org/what-is-corruption>
52. https://www.wto.org/french/thewto_f/countries_f/morocco_f.htm
53. www.aps.dz/ar/societe/
54. www.commerce.gov.dz
55. www.equipement.gov.ma
56. www.imma-institute.org
57. www.mcinet.gov.ma
58. <https://www.aljazeera.net/encyclopedia/events/2016/2/2/>
59. <https://ma.ambafrance.org/Relations-economiques>

الملك حفيظ

الملحق رقم (III-01): تغطية الاحتياطات الرسمية للجزائر والمغرب للواردات السلعية خلال الفترة (1990-2019)

تغطية الاحتياطات الرسمية للجزائر والمغرب للواردات السلعية خلال الفترة (1990-2019)										
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
الجزائر	2.60	3.90	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر
المغرب	3.16	4.46	4.75	5.17	5.73	4.10	4.45	4.87	5.07	6.24
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر	غير متوفر	22.7	30.16	35.39	32.07	33.79
المغرب	4.98	8.80	9.76	11.15	10.56	9.18	9.94	9.05	6.07	7.57
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الجزائر	36.78	34.82	34.30	32.78	28.19	25.85	22.57	19.37	15.93	14.47
المغرب	7.27	4.96	4.12	4.54	4.57	6.25	6.33	6.02	5.04	5.58

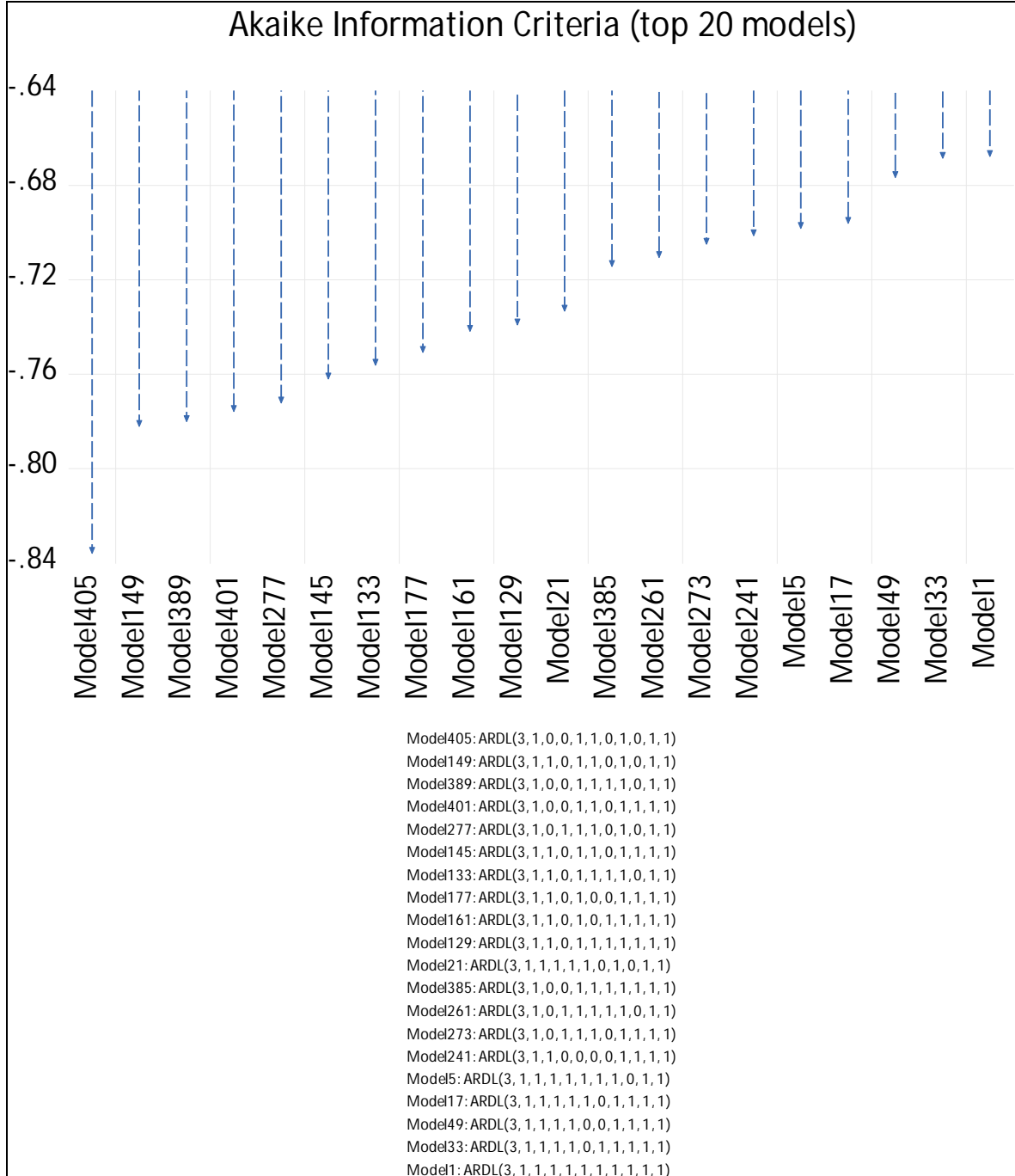
الملحق رقم (III-02): تطور متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الدولتين خلال الفترة (1990-2019)

تطور متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في الدولتين خلال الفترة (1990-2019)										
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
الجزائر	2408.82	1731.62	1776.03	1807.30	1507.89	1452.28	1603.94	1619.80	1596.00	1588.35
المغرب	1206.01	1266.85	1299.42	1199.32	1326.94	1432.31	1561.13	1396.77	1472.39	1447.97
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	1765.03	1740.61	1781.83	2103.38	2610.19	3113.10	3478.71	3950.51	4923.63	3883.27
المغرب	1334.94	1339.29	1416.49	1725.46	1952.90	2018.03	2196.01	2499.26	2890.36	2866.92
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الجزائر	4480.79	5455.68	5591.22	5499.59	5493.06	4177.89	3946.45	4109.70	4153.96	3975.51
المغرب	2839.93	3046.95	2912.66	3121.68	3171.70	2875.26	2896.72	3035.45	3226.98	3204.41

الملحق رقم (III-03): تطور معدلات التضخم في كل من الجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)

تطور معدلات التضخم في كل من الجزائر والمغرب خلال الفترة (1990-2019)										
السنوات	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
الجزائر	16.65	25.89	31.67	20.54	29.05	29.78	18.68	5.73	4.95	2.65
المغرب	6.78	7.99	5.74	5.18	5.14	6.12	2.99	1.04	2.75	0.68
السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الجزائر	0.34	4.23	1.42	4.27	3.96	1.38	2.31	3.68	4.86	5.74
المغرب	1.89	0.62	2.80	1.17	1.49	0.98	3.28	2.04	3.71	0.97
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الجزائر	3.91	4.52	8.89	3.25	2.92	4.78	6.40	5.59	4.27	1.95
المغرب	0.99	0.91	1.29	1.88	0.44	1.56	1.64	0.75	1.80	0.30

الملحق رقم (01-IV): قيمة معيار (AIC) لأفضل 20 نموذج مقدر (حالة الجزائر)



الملحق رقم (02-IV): نتائج اختبار الحدود والتكامل المشترك للنموذج الأول (حالة الجزائر)

ARDL Long Run Form and Bounds Test				
Dependent Variable: D(FDI_GDP)				
Selected Model: ARDL(3, 1, 0, 0, 1, 1, 0, 1, 0, 1, 1)				
Case 3: Unrestricted Constant and No Trend				
Date: 09/29/21 Time: 13:47				
Sample: 1990 2019				
Included observations: 27				
Conditional Error Correction Regression				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.302473	7.174910	-0.181532	0.8611
FDI_GDP(-1)*	-1.697572	0.233953	-7.256026	0.0002
EXCH_POS(-1)	0.002477	0.009872	0.250957	0.8091
EXCH_NEG**	0.190592	0.045474	4.191217	0.0041
CRED_POS**	-0.101295	0.024863	-4.074171	0.0047
CRED_NEG(-1)	0.768298	0.197086	3.898292	0.0059
G(-1)	0.386915	0.073569	5.259187	0.0012
GDPPG_POS**	-0.023455	0.050205	-0.467193	0.6546
GDPPG_NEG(-1)	-0.710051	0.130641	-5.435139	0.0010
GFCF**	-0.551071	0.129805	-4.245372	0.0038
OPEN(-1)	0.287102	0.043267	6.635570	0.0003
INF(-1)	-0.046542	0.015843	-2.937739	0.0218
D(FDI_GDP(-1))	0.178158	0.152428	1.168802	0.2807
D(FDI_GDP(-2))	0.276599	0.115568	2.393385	0.0479
D(EXCH_POS)	-0.078745	0.012223	-6.442482	0.0004
D(CRED_NEG)	0.464690	0.104860	4.431519	0.0030
D(G)	0.315494	0.058408	5.401516	0.0010
D(GDPPG_NEG)	-0.418397	0.084835	-4.931919	0.0017
D(OPEN)	0.140361	0.025943	5.410467	0.0010
D(INF)	-0.021758	0.012088	-1.799993	0.1149
* p-value incompatible with t-Bounds distribution.				
** Variable interpreted as Z = Z(-1) + D(Z).				
Levels Equation				
Case 3: Unrestricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXCH_POS	0.001459	0.005929	0.246145	0.8126
EXCH_NEG	0.112274	0.031104	3.609591	0.0086
CRED_POS	-0.059671	0.019080	-3.127461	0.0167
CRED_NEG	0.452586	0.088406	5.119422	0.0014
G	0.227922	0.027745	8.215002	0.0001
GDPPG_POS	-0.013817	0.030202	-0.457482	0.6612
GDPPG_NEG	-0.418274	0.062202	-6.724469	0.0003
GFCF	-0.324623	0.049084	-6.613612	0.0003
OPEN	0.169125	0.018097	9.345415	0.0000
INF	-0.027417	0.007196	-3.810241	0.0066
EC = FDI_GDP - (0.0015*EXCH_POS + 0.1123*EXCH_NEG - 0.0597				
*CRED_POS + 0.4526*CRED_NEG + 0.2279*G - 0.0138*GDPPG_POS				
- 0.4183*GDPPG_NEG - 0.3246*GFCF + 0.1691*OPEN - 0.0274*INF)				
F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
F-statistic k	23.61840 10	10%	1.83	2.94
		5%	2.06	3.24
		2.5%	2.28	3.5
		1%	2.54	3.86
Actual Sample Size	27	Finite Sample: n=35		
		10%	-1	-1
		5%	-1	-1
		1%	-1	-1
		Finite Sample: n=30		
		10%	-1	-1
5%	-1	-1		
1%	-1	-1		
t-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
t-statistic	-7.256026	10%	-2.57	-4.69
		5%	-2.86	-5.03
		2.5%	-3.13	-5.34
		1%	-3.43	-5.68

الملحق رقم (03-IV): تقدير النموذج القياسي وفق منهجية NARDL (حالة الجزائر)

Dependent Variable: FDI_GDP
 Method: ARDL
 Date: 09/11/21 Time: 13:08
 Sample (adjusted): 1993 2019
 Included observations: 27 after adjustments
 Maximum dependent lags: 3 (Automatic selection)
 Model selection method: Akaike info criterion (AIC)
 Dynamic regressors (1 lag, automatic): EXCH_POS EXCH_NEG
 CRED_POS CRED_NEG G GDPPG_POS GDPPG_NEG GFCF OPEN
 INF
 Fixed regressors: C
 Number of models evaluated: 3072
 Selected Model: ARDL(3, 1, 0, 0, 1, 1, 0, 1, 0, 1, 1)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
FDI_GDP(-1)	-0.519415	0.148019	-3.509114	0.0099
FDI_GDP(-2)	0.098441	0.093313	1.054950	0.3265
FDI_GDP(-3)	-0.276599	0.115568	-2.393385	0.0479
EXCH_POS	-0.078745	0.012223	-6.442482	0.0004
EXCH_POS(-1)	0.081222	0.012495	6.500363	0.0003
EXCH_NEG	0.190592	0.045474	4.191217	0.0041
CRED_POS	-0.101295	0.024863	-4.074171	0.0047
CRED_NEG	0.464690	0.104860	4.431519	0.0030
CRED_NEG(-1)	0.303608	0.159832	1.899550	0.0993
G	0.315494	0.058408	5.401516	0.0010
G(-1)	0.071420	0.017202	4.151769	0.0043
GDPPG_POS	-0.023455	0.050205	-0.467193	0.6546
GDPPG_NEG	-0.418397	0.084835	-4.931919	0.0017
GDPPG_NEG(-1)	-0.291654	0.060563	-4.815711	0.0019
GFCF	-0.551071	0.129805	-4.245372	0.0038
OPEN	0.140361	0.025943	5.410467	0.0010
OPEN(-1)	0.146741	0.023289	6.300888	0.0004
INF	-0.021758	0.012088	-1.799993	0.1149
INF(-1)	-0.024785	0.012481	-1.985781	0.0874
C	-1.302473	7.174910	-0.181532	0.8611
R-squared	0.983743	Mean dependent var	0.920806	
Adjusted R-squared	0.939616	S.D. dependent var	0.607503	
S.E. of regression	0.149282	Akaike info criterion	-0.834399	
Sum squared resid	0.155997	Schwarz criterion	0.125481	
Log likelihood	31.26438	Hannan-Quinn criter.	-0.548976	
F-statistic	22.29364	Durbin-Watson stat	2.911375	
Prob(F-statistic)	0.000170			

*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection.

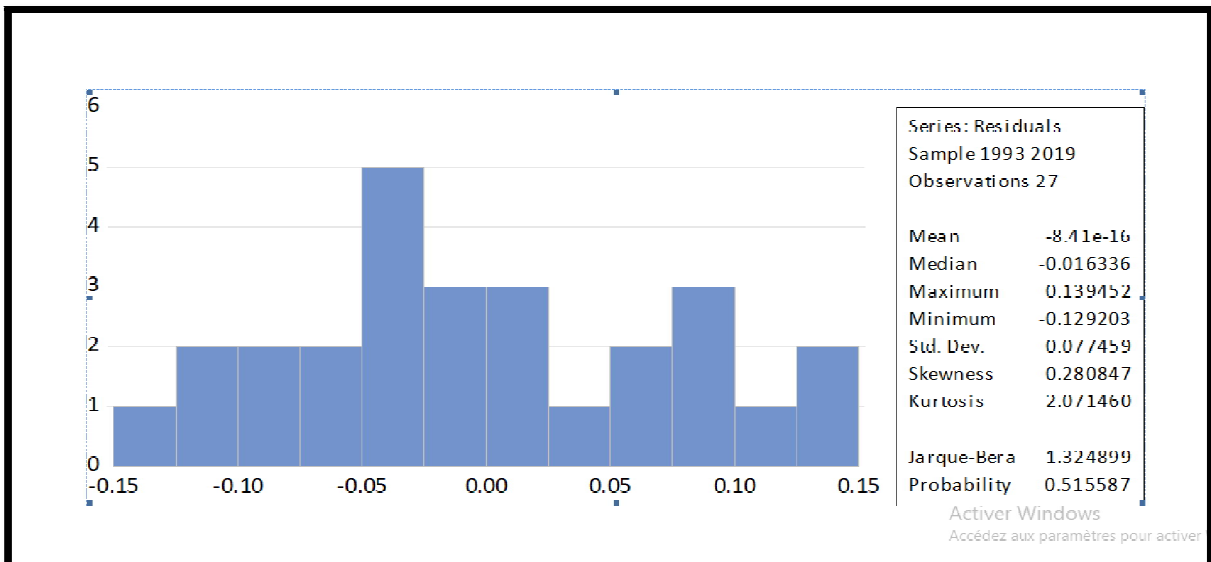
الملحق رقم (04-IV): نتائج اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء (حالة الجزائر)

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:				
Null hypothesis: No serial correlation at up to 1 lag				
F-statistic	2.541413	Prob. F(1,6)	0.1620	
Obs*R-squared	8.033582	Prob. Chi-Square(1)	0.0046	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID				
Method: ARDL				
Date: 09/29/21 Time: 13:50				
Sample: 1993 2019				
Included observations: 27				
Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FDI_GDP(-1)	0.000803	0.134000	0.005995	0.9954
FDI_GDP(-2)	0.023371	0.085738	0.272583	0.7943
FDI_GDP(-3)	-0.020315	0.105395	-0.192747	0.8535
EXCH_POS	-0.005902	0.011668	-0.505857	0.6310
EXCH_POS(-1)	0.003385	0.011509	0.294104	0.7786
EXCH_NEG	0.017570	0.042617	0.412271	0.6945
CRED_POS	0.005721	0.022792	0.250992	0.8102
CRED_NEG	0.013587	0.095310	0.142553	0.8913
CRED_NEG(-1)	-0.022834	0.145400	-0.157044	0.8804
G	0.017053	0.053947	0.316104	0.7626
G(-1)	0.004027	0.015777	0.255277	0.8070
GDPPG_POS	-0.014126	0.046305	-0.305071	0.7706
GDPPG_NEG	-0.024096	0.078272	-0.307844	0.7686
GDPPG_NEG(-1)	-0.013250	0.055453	-0.238935	0.8191
GFCF	-0.027644	0.118783	-0.232729	0.8237
OPEN	0.011387	0.024547	0.463870	0.6591
OPEN(-1)	0.005001	0.021315	0.234605	0.8223
INF	0.000238	0.010944	0.021715	0.9834
INF(-1)	-2.95E-05	0.011299	-0.002613	0.9980
C	-2.640135	6.703126	-0.393866	0.7073
RESID(-1)	-0.625920	0.392628	-1.594181	0.1620
R-squared	0.297540	Mean dependent var	-8.41E-16	
Adjusted R-squared	-2.043993	S.D. dependent var	0.077459	
S.E. of regression	0.135143	Akaike info criterion	-1.113491	
Sum squared resid	0.109581	Schwarz criterion	-0.105618	
Log likelihood	36.03213	Hannan-Quinn criter.	-0.813798	
F-statistic	0.127071	Durbin-Watson stat	2.322225	
Prob(F-statistic)	0.999809			

الملحق رقم (05-IV): نتائج اختبار ثبات التباين الشرطي للأخطاء (حالة الجزائر)

Heteroskedasticity Test: ARCH				
F-statistic	0.632331	Prob. F(1,24)	0.4343	
Obs*R-squared	0.667440	Prob. Chi-Square(1)	0.4139	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 10/09/21 Time: 14:24				
Sample (adjusted): 1994 2019				
Included observations: 26 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.004831	0.001729	2.794242	0.0101
RESID^2(-1)	0.162274	0.204069	0.795192	0.4343
R-squared	0.025671	Mean dependent var	0.005799	
Adjusted R-squared	-0.014926	S.D. dependent var	0.006214	
S.E. of regression	0.006260	Akaike info criterion	-7.235361	
Sum squared resid	0.000941	Schwarz criterion	-7.138584	
Log likelihood	96.05969	Hannan-Quinn criter.	-7.207493	
F-statistic	0.632331	Durbin-Watson stat	1.918855	
Prob(F-statistic)	0.434296			

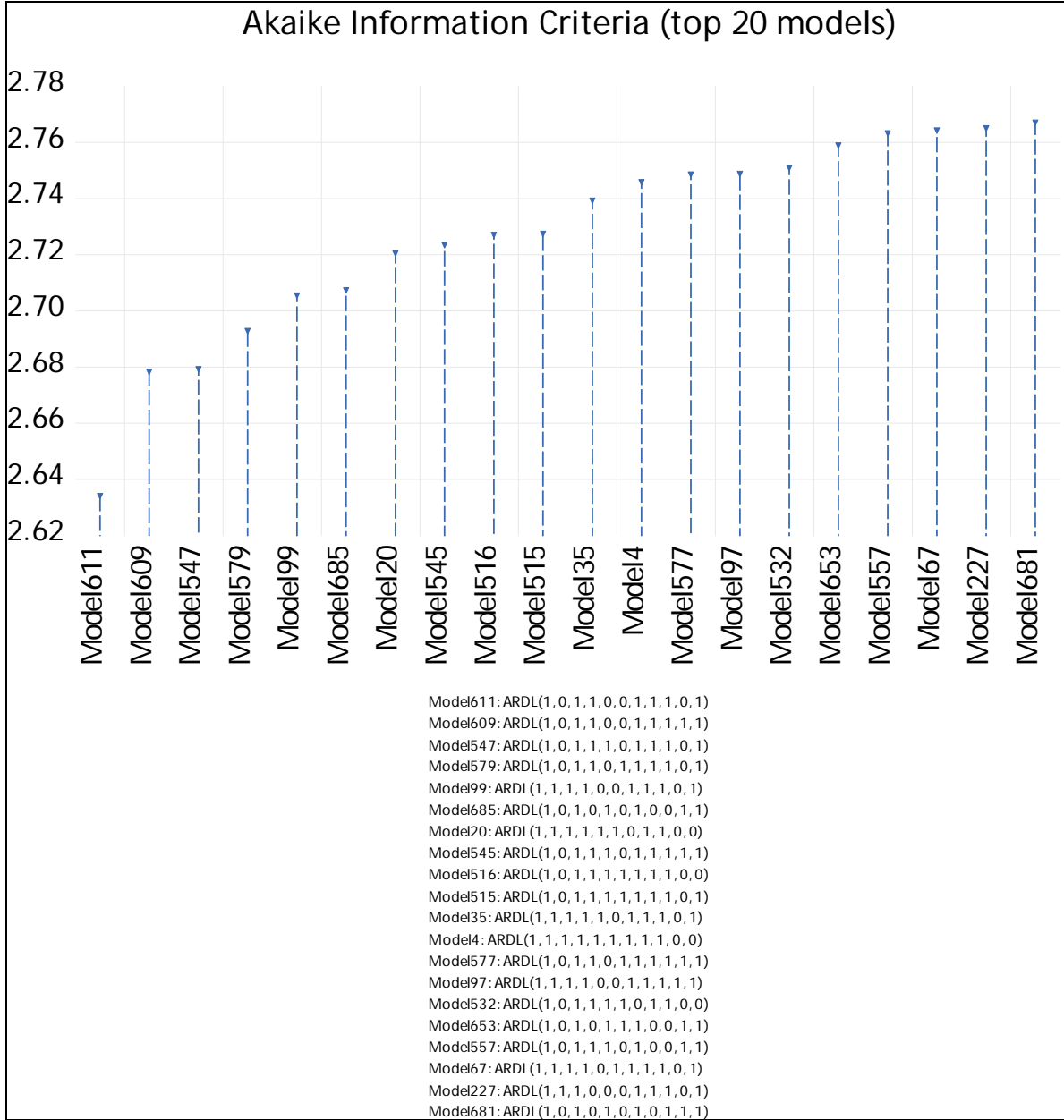
الملحق رقم (06-IV): نتائج اختبار التوزيع الطبيعي للبقايا (حالة الجزائر)



الملحق رقم (07-IV): نتائج اختبار ملائمة الشكل الدالي (حالة الجزائر)

Ramsey RESET Test				
Equation: NARDL				
Omitted Variables: Squares of fitted values				
Specification: FDI_GDP FDI_GDP(-1) FDI_GDP(-2) FDI_GDP(-3) EXCH_POS EXCH_POS(-1) EXCH_NEG CRED_POS CRED_NEG CRED_NEG(-1) G G(-1) GDPPG_POS GDPPG_NEG GDPPG_NEG(-1) GFCF OPEN OPEN(-1) INF INF(-1) C				
	Value	df	Probability	
t-statistic	0.335114	6	0.7489	
F-statistic	0.112302	(1, 6)	0.7489	
Likelihood ratio	0.500686	1	0.4792	
F-test summary:				
	Sum of Sq	df	Mean Squares	
Test SSR	0.002866	1	0.002866	
Restricted SSR	0.155997	7	0.022285	
Unrestricted SSR	0.153131	6	0.025522	
LR test summary:				
	Value			
Restricted LogL	31.26438			
Unrestricted LogL	31.51472			
Unrestricted Test Equation:				
Dependent Variable: FDI_GDP				
Method: Least Squares				
Date: 09/29/21 Time: 13:50				
Sample: 1993 2019				
Included observations: 27				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FDI_GDP(-1)	-0.453833	0.251773	-1.802550	0.1215
FDI_GDP(-2)	0.087825	0.104764	0.838310	0.4340
FDI_GDP(-3)	-0.248750	0.149002	-1.669444	0.1461
EXCH_POS	-0.071758	0.024612	-2.915558	0.0268
EXCH_POS(-1)	0.074557	0.023965	3.111131	0.0208
EXCH_NEG	0.157416	0.110313	1.426994	0.2035
CRED_POS	-0.091289	0.039994	-2.282604	0.0626
CRED_NEG	0.409970	0.198128	2.069217	0.0840
CRED_NEG(-1)	0.254212	0.225795	1.125854	0.3032
G	0.270908	0.146999	1.842928	0.1149
G(-1)	0.063648	0.029611	2.149493	0.0752
GDPPG_POS	-0.013809	0.060953	-0.226544	0.8283
GDPPG_NEG	-0.353960	0.212638	-1.664617	0.1470
GDPPG_NEG(-1)	-0.252900	0.132567	-1.907707	0.1050
GFCF	-0.478567	0.257112	-1.861319	0.1120
OPEN	0.120553	0.065304	1.846015	0.1144
OPEN(-1)	0.124461	0.071000	1.752977	0.1302
INF	-0.018528	0.016131	-1.148589	0.2944
INF(-1)	-0.021138	0.017229	-1.226851	0.2658
C	-0.901454	7.770956	-0.116003	0.9114
FITTED^2	0.075258	0.224575	0.335114	0.7489
R-squared	0.984042	Mean dependent var		0.920806
Adjusted R-squared	0.930847	S.D. dependent var		0.607503
S.E. of regression	0.159755	Akaike info criterion		-0.778868
Sum squared resid	0.153131	Schwarz criterion		0.229005
Log likelihood	31.51472	Hannan-Quinn criter.		-0.479175
F-statistic	18.49879	Durbin-Watson stat		2.970523
Prob(F-statistic)	0.000803			

الملحق رقم (08-IV): قيمة معيار (AIC) لأفضل 20 نموذج مقدر (حالة المغرب)



الملحق رقم (09-IV): نتائج اختبار الحدود والتكامل المشترك للنموذج الثاني (حالة المغرب)

ARDL Long Run Form and Bounds Test				
Dependent Variable: D(FDI_GDP)				
Selected Model: ARDL(1, 0, 1, 1, 0, 0, 1, 1, 1, 0, 1)				
Case 3: Unrestricted Constant and No Trend				
Date: 10/09/21 Time: 12:43				
Sample: 1990 2019				
Included observations: 28				
Conditional Error Correction Regression				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-77.48313	31.20901	-2.482717	0.0324
FDI_GDP(-1)*	-1.701059	0.170749	-9.962320	0.0000
EXCH_POS**	-0.069132	0.963703	-0.071736	0.9442
EXCH_NEG(-1)	2.543633	0.592721	4.291453	0.0016
CRED_POS(-1)	-0.114700	0.080992	-1.416186	0.1871
CRED_NEG**	-0.757284	0.224136	-3.378682	0.0070
GDPPG_POS**	0.290752	0.098631	2.947876	0.0146
GDPPG_NEG(-1)	0.263899	0.127171	2.075143	0.0647
GFCF(-1)	0.508381	0.170664	2.978836	0.0138
G(-1)	0.709954	0.329377	2.155446	0.0565
OPEN**	-0.049001	0.082607	-0.593190	0.5662
INFL(-1)	-0.889313	0.423874	-2.098060	0.0623
D(EXCH_NEG)	0.190735	0.756366	0.252172	0.8060
D(CRED_POS)	0.035101	0.089585	0.391817	0.7034
D(GDPPG_NEG)	0.094106	0.075188	1.251606	0.2392
D(GFCF)	1.066165	0.266469	4.001081	0.0025
D(G)	0.021538	0.258344	0.083370	0.9352
D(INFL)	-0.364014	0.286236	-1.271724	0.2323
* p-value incompatible with t-Bounds distribution.				
** Variable interpreted as $Z = Z(-1) + D(Z)$.				
Levels Equation				
Case 3: Unrestricted Constant and No Trend				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXCH_POS	-0.040641	0.566237	-0.071773	0.9442
EXCH_NEG	1.495323	0.337850	4.425995	0.0013
CRED_POS	-0.067428	0.047711	-1.413272	0.1879
CRED_NEG	-0.445184	0.126105	-3.530264	0.0054
GDPPG_POS	0.170924	0.056543	3.022914	0.0128
GDPPG_NEG	0.155138	0.076057	2.039751	0.0687
GFCF	0.298862	0.101314	2.949841	0.0145
G	0.417360	0.190842	2.186944	0.0536
OPEN	-0.028806	0.047853	-0.601973	0.5606
INFL	-0.522800	0.258187	-2.024888	0.0704
EC = FDI_GDP - (-0.0406*EXCH_POS + 1.4953*EXCH_NEG -0.0674				
*CRED_POS -0.4452*CRED_NEG + 0.1709*GDPPG_POS + 0.1551				
*GDPPG_NEG + 0.2989*GFCF + 0.4174*G -0.0288*OPEN -0.5228*INFL)				
F-Bounds Test				
Null Hypothesis: No levels relationship				
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
Asymptotic: n=1000				
F-statistic	11.52672	10%	1.83	2.94
k	10	5%	2.06	3.24
		2.5%	2.28	3.5
		1%	2.54	3.86
Finite Sample: n=35				
		10%	-1	-1
		5%	-1	-1
		1%	-1	-1
Finite Sample: n=30				
		10%	-1	-1
		5%	-1	-1
		1%	-1	-1
t-Bounds Test				
Null Hypothesis: No levels relationship				
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
t-statistic	-9.962320	10%	-2.57	-4.69
		5%	-2.86	-5.03
		2.5%	-3.13	-5.34
		1%	-3.43	-5.68

الملحق رقم (10-IV): تقدير النموذج القياسي وفق منهجية NARDL (حالة المغرب)

Dependent Variable: FDI_GDP
 Method: ARDL
 Date: 10/09/21 Time: 12:49
 Sample (adjusted): 1992 2019
 Included observations: 28 after adjustments
 Maximum dependent lags: 1 (Automatic selection)
 Model selection method: Akaike info criterion (AIC)
 Dynamic regressors (1 lag, automatic): EXCH_POS EXCH_NEG
 CRED_POS CRED_NEG GDPPG_POS GDPPG_NEG GFCF G OPEN
 INFL
 Fixed regressors: C
 Number of models evaluated: 1024
 Selected Model: ARDL(1, 0, 1, 1, 0, 0, 1, 1, 1, 0, 1)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
FDI_GDP(-1)	-0.701059	0.170749	-4.105780	0.0021
EXCH_POS	-0.069132	0.963703	-0.071736	0.9442
EXCH_NEG	0.190735	0.756366	0.252172	0.8060
EXCH_NEG(-1)	2.352898	0.683601	3.441919	0.0063
CRED_POS	0.035101	0.089585	0.391817	0.7034
CRED_POS(-1)	-0.149801	0.089306	-1.677380	0.1244
CRED_NEG	-0.757284	0.224136	-3.378682	0.0070
GDPPG_POS	0.290752	0.098631	2.947876	0.0146
GDPPG_NEG	0.094106	0.075188	1.251606	0.2392
GDPPG_NEG(-1)	0.169793	0.106824	1.589461	0.1430
GFCF	1.066165	0.266469	4.001081	0.0025
GFCF(-1)	-0.557784	0.291402	-1.914142	0.0846
G	0.021538	0.258344	0.083370	0.9352
G(-1)	0.688416	0.204741	3.362376	0.0072
OPEN	-0.049001	0.082607	-0.593190	0.5662
INFL	-0.364014	0.286236	-1.271724	0.2323
INFL(-1)	-0.525300	0.237791	-2.209078	0.0516
C	-77.48313	31.20901	-2.482717	0.0324
R-squared	0.872271	Mean dependent var		2.379314
Adjusted R-squared	0.655132	S.D. dependent var		1.353121
S.E. of regression	0.794627	Akaike info criterion		2.634207
Sum squared resid	6.314318	Schwarz criterion		3.490624
Log likelihood	-18.87889	Hannan-Quinn criter.		2.896022
F-statistic	4.017102	Durbin-Watson stat		2.622802
Prob(F-statistic)	0.015000			

*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection.

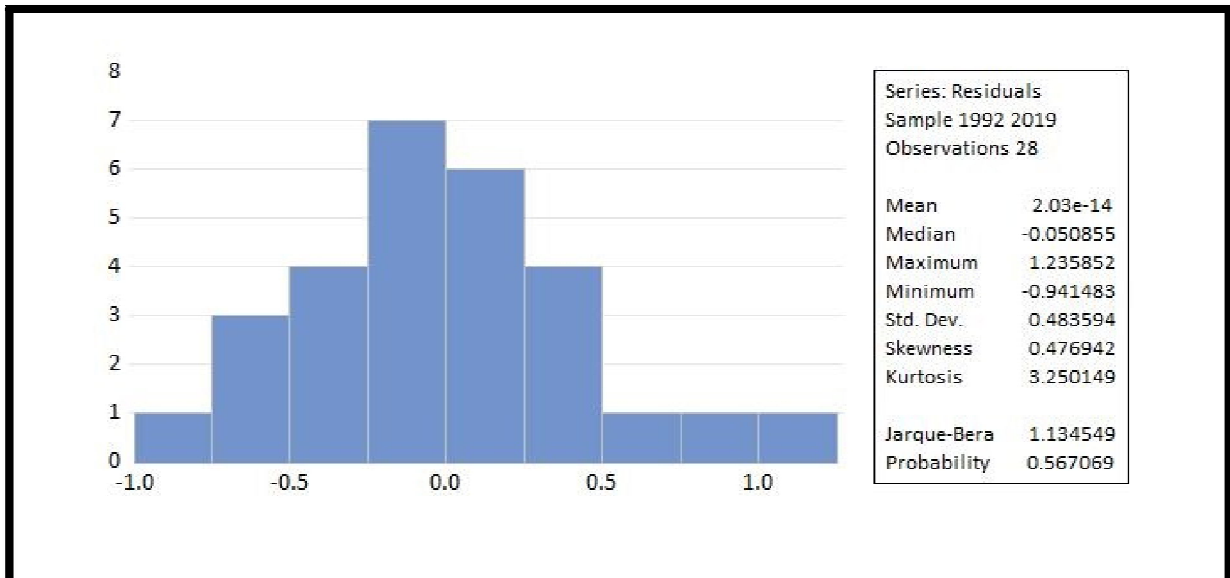
الملحق رقم (11-IV): نتائج اختبار الارتباط الذاتي بين الأخطاء (حالة المغرب)

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test				
Null hypothesis: No serial correlation at up to 1 lag				
F-statistic	4.785103	Prob. F(1,9)	0.0565	
Obs*R-squared	9.719397	Prob. Chi-Square(1)	0.0018	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID				
Method: ARDL				
Date: 10/09/21 Time: 12:54				
Sample: 1992 2019				
Included observations: 28				
Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FDI_GDP(-1)	0.125779	0.156384	0.804296	0.4420
EXCH_POS	-0.315031	0.833340	-0.378034	0.7142
EXCH_NEG	-0.044072	0.644525	-0.068379	0.9470
EXCH_NEG(-1)	0.327583	0.601184	0.544896	0.5991
CRED_POS	0.028880	0.077435	0.372956	0.7178
CRED_POS(-1)	-0.010080	0.076203	-0.132284	0.8977
CRED_NEG	-0.146587	0.202320	-0.724528	0.4871
GDPPG_POS	0.048949	0.086935	0.563056	0.5871
GDPPG_NEG	0.069572	0.071502	0.973011	0.3560
GDPPG_NEG(-1)	0.032639	0.092199	0.354003	0.7315
GFCF	0.471823	0.313101	1.506937	0.1661
GFCF(-1)	-0.355897	0.296765	-1.199256	0.2610
G	-0.317312	0.263548	-1.204002	0.2593
G(-1)	0.301798	0.222359	1.357258	0.2078
OPEN	0.038261	0.072499	0.527749	0.6104
INFL	-0.122636	0.250155	-0.490240	0.6357
INFL(-1)	-0.010288	0.202585	-0.050784	0.9606
C	-1.050647	26.58556	-0.039519	0.9693
RESID(-1)	-1.075673	0.491739	-2.187488	0.0565
R-squared	0.347121	Mean dependent var	2.03E-14	
Adjusted R-squared	-0.958636	S.D. dependent var	0.483594	
S.E. of regression	0.676797	Akaike info criterion	2.279271	
Sum squared resid	4.122484	Schwarz criterion	3.183267	
Log likelihood	-12.90980	Hannan-Quinn criter.	2.555632	
F-statistic	0.265839	Durbin-Watson stat	2.390987	
Prob(F-statistic)	0.991932			

الملحق رقم (12-IV): نتائج اختبار ثبات التباين الشرطي للأخطاء (حالة المغرب)

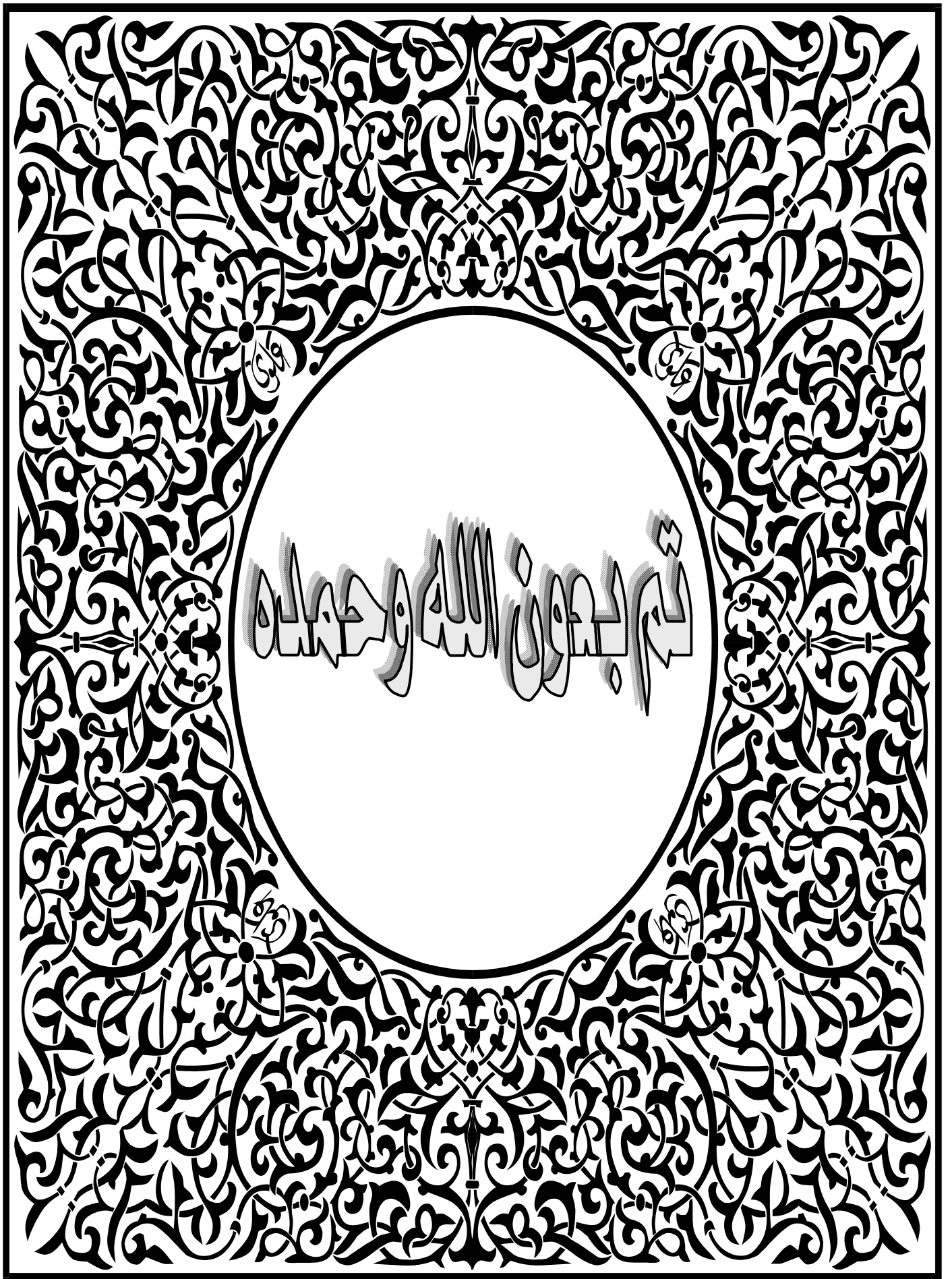
Heteroskedasticity Test: ARCH				
F-statistic	0.312894	Prob. F(1,25)	0.5809	
Obs*R-squared	0.333749	Prob. Chi-Square(1)	0.5635	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 10/09/21 Time: 14:33				
Sample (adjusted): 1993 2019				
Included observations: 27 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.224922	0.085568	2.628559	0.0145
RESID^2(-1)	-0.110953	0.198353	-0.559369	0.5809
R-squared	0.012361	Mean dependent var	0.202635	
Adjusted R-squared	-0.027144	S.D. dependent var	0.388251	
S.E. of regression	0.393485	Akaike info criterion	1.043641	
Sum squared resid	3.870768	Schwarz criterion	1.139629	
Log likelihood	-12.08916	Hannan-Quinn criter.	1.072183	
F-statistic	0.312894	Durbin-Watson stat	2.002722	
Prob(F-statistic)	0.580887			

الملحق رقم (13-IV): نتائج اختبار التوزيع الطبيعي للبقايا (حالة المغرب)



الملحق رقم (14-IV): نتائج اختبار ملائمة الشكل الدالي (حالة المغرب)

Ramsey RESET Test				
Equation: NARDL				
Omitted Variables: Squares of fitted values				
Specification: FDI_GDP FDI_GDP(-1) EXCH_POS EXCH_NEG				
EXCH_NEG(-1) CRED_POS CRED_POS(-1) CRED_NEG				
GDPPG_POS GDPPG_NEG GDPPG_NEG(-1) GFCF GFCF(-1) G G(-1) OPEN INFL INFL(-1) C				
	Value	df	Probability	
t-statistic	1.943150	9	0.0839	
F-statistic	3.775834	(1, 9)	0.0839	
Likelihood ratio	9.809263	1	0.0017	
F-test summary:				
	Sum of Sq	df	Mean Squares	
Test SSR	1.866165	1	1.866165	
Restricted SSR	6.314318	10	0.631432	
Unrestricted SSR	4.448153	9	0.494239	
LR test summary:				
	Value			
Restricted LogL	-18.87889			
Unrestricted LogL	-13.97426			
Unrestricted Test Equation:				
Dependent Variable: FDI_GDP				
Method: Least Squares				
Date: 10/09/21 Time: 12:57				
Sample: 1992 2019				
Included observations: 28				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FDI_GDP(-1)	-0.053948	0.365683	-0.147528	0.8860
EXCH_POS	-0.083019	0.852637	-0.097367	0.9246
EXCH_NEG	-0.321919	0.719302	-0.447543	0.6651
EXCH_NEG(-1)	0.314442	1.210899	0.259677	0.8010
CRED_POS	0.044707	0.079412	0.562981	0.5872
CRED_POS(-1)	-0.051730	0.093755	-0.551765	0.5945
CRED_NEG	-0.092102	0.395608	-0.232812	0.8211
GDPPG_POS	0.037968	0.156645	0.242381	0.8139
GDPPG_NEG	0.030307	0.074182	0.408550	0.6924
GDPPG_NEG(-1)	0.024675	0.120455	0.204851	0.8422
GFCF	0.186229	0.510531	0.364776	0.7237
GFCF(-1)	-0.121201	0.341973	-0.354418	0.7312
G	-0.041092	0.230823	-0.178023	0.8626
G(-1)	0.107178	0.349692	0.306493	0.7662
OPEN	-0.013952	0.075277	-0.185349	0.8571
INFL	-0.044011	0.302076	-0.145697	0.8874
INFL(-1)	-0.091183	0.306872	-0.297136	0.7731
C	-5.962662	46.01188	-0.129590	0.8997
FITTED^2	0.143828	0.074018	1.943150	0.0839
R-squared	0.910021	Mean dependent var		2.379314
Adjusted R-squared	0.730062	S.D. dependent var		1.353121
S.E. of regression	0.703021	Akaike info criterion		2.355304
Sum squared resid	4.448153	Schwarz criterion		3.259300
Log likelihood	-13.97426	Hannan-Quinn criter.		2.631665
F-statistic	5.056830	Durbin-Watson stat		2.407833
Prob(F-statistic)	0.008698			



قال عماد الأصفهاني:

" إني رأيت أنه لا يكتب أحد كتاباً في يومه إلا قال في غده:

لو غُيِّرَ هذا لكان أحسن، ولو زيد هذا لكان يستحسن، ولو قدّم
هذا لكان أفضل، ولو تُرِكَ هذا لكان أجمل، وهذا من أعظم
العبر، وهو دليلٌ على استيلاءِ النقصِ على جُملةِ البشر."