

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed KHIDER -Biskra -

Faculté des sciences économiques,

Commerciales et des sciences de gestion

Département des sciences commerciales



جامعة محمد خيضر -بسكرة-

كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع

مساهمة الإستثمار الأجنبي المباشر في ترقية صادرات
الجزائر خلال الفترة (2000-2010)

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم التجارية

تخصص: تجارة دولية

تحت إشراف الدكتور:

-فاتح دبله

من إعداد الطالبة:

-لبنى حبرة

الموسم الجامعي 2011/2010

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
«وَهُوَ أَلْتَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ
عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ»

صدق لله العظيم .

س . سورة هود الآية (88)

تَشْكُرَات

أَتوجِّدُهُ بِخَالِصِ الشُّكْرِ وَالتَّقْدِيرِ وَالْعَرَفِ أَنَّ إِلَهِي أَسْتَأْذِنِي الْفَاضِلَ
الدُّكْتُورَ / د.ب. قَفَّارَ حَاج، عَلَيَّ هَذَا أَسْجَادًا لِي هَذَا نَصْرًا وَتَوْجِيهًا وَإِرشَادًا
ذَلَالًا لِي حَادِثَ هَذِهِ الرِّسَالَةِ.

كَمَا أَنِّي حَمْدًا بِجَزِيْلٍ الشُّكْرِ وَالْإِمْتِنَانِ إِلَهِي كَمَا هُوَ مِنْ أَمْدَانِي بِبِحَدِّ
الْعَمَلِ وَالْمَسَاءَةِ فِي إِيَّاهُ إِذْ رَاجَعْتُ هَذِهِ الرِّسَالَةَ، وَأَذِيصًا بِالذِّكْرِ . ر. أَلِهَ حَبِيبِيَّةَ
الْعَامَّةَ لِلجِهَةِ أَرْكَبُ الْجَزَائِرِيَّةَ بِاتِّخَاتٍ.

وَأخِيرًا أَمْنِي عَلَى التَّوْفِيقِ فِي إِيَّاهُ حَادِثَ خَالِ الْجِدِّ.

الإهداء

أه . دي ه ذه الة مرة من المجد هود اله تواصل ال دؤوبج...

إل . ه روح أبي الطاه مرة رحمة لله، وإل ه من هي أبهى من الشمس

بجمال روحها ... إل ه من ه بي أزك ه من المسك بأخلاقها... إل ه من

ه بي أرفع ه من البر حربة مواضعها... إل ه أروع و أعز من لوق 1 بي

في ه ذا العالم... إل ه "أه... بي" الد... بيبة

إل . ه إخوة بي خاتة "سا . يم"

إل . ه جميع أف مراد عائلتي...

إل . ه كافة الأهل والأقارب...

إل . ه الأصدقاء والأحباب...



الملخص:

من خلال هذه المذكرة لاحظنا أن الإستثمار الأجنبي المباشر ساهم بشكل فعال في ترقية الصادرات الجزائرية وتأثيره الإيجابي على رأس المال البشري وذلك باعتبار أن النسبة الكبيرة من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر مركزة في قطاع الطاقة خاصة المحروقات من خلال الإستثمار في مشروعات الإنتاج، النقل والتكرير رغم التحسن الذي شهدته قطاعات أخرى كالإتصالات والصيدلة والصناعات الغذائية قطاع البنوك والخدمات المالية، وقطاع السياحة، الجزائر كباقي الدول تحاول توفير بيئة ملائمة لجذب الإستثمارات الأجنبية المباشرة وإقامة مشاريع تنموية، خصوصا بعدما قامت بالإصلاحات، والتي شملت معظم التدابير المعيارية والمتضمنة تحسين دور أسواق الأوراق المالية، والتوسع فيها ومن الطبيعي أن يتضمن ذلك منظومة قانونية محفزة لتك الإستثمارات، وهذا ما جعل الكثير من المستثمرين يظهرون نيتهم في الإستثمار فيها وفي ظل التطورات لم تظهر الدلائل المتعلقة بتأثير الإستثمار الأجنبي المباشر والتدابير التحفيزية للرفع من معدل نمو الصادرات بالشكل المرغوب فيه، و رغم الدراسات التي حاولت تحديد نوع العلاقة بينهما. ومن خلال هذه المذكرة والتي تم فيها محاولة وقياس وإختبار تلك التأثيرات يقدم فرصة للشركات المحلية للولوج في أسواق كانت مغلقة أمامها، وتحدث زيادة في صادرات الشركات المحلية عن طريق منتجاتها التي تدخل ضمن المنتج النهائي للشركات الأجنبية، وبما أن الأخيرة تتمتع بسهولة دخول الأسواق العالمية فإنها تساهم في زيادة صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات وترقيتها.

مقدمة

المقدمة العامة

يكتسي موضوع الإستثمار الأجنبي المباشر أهمية بالغة في الجزائر، ويعتبر عاملا مكملا للإستثمار المحلي في تحقيق النمو والتنمية، لذا تتنافس الجزائر كغيرها من الدول على إستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة نصيبها منه، و يحقق التوافق مع الإمكانيات و الأهداف الوطنية. ولتحقيق هذه الغاية، شرعت الجزائر في سن التشريعات وتنفيذ السياسات وتصميم الحوافز الجاذبة بهدف تحسين المناخ العام للإستثمار.

إن الإستثمارات الأجنبية المباشرة من أهم المواضيع الإقتصادية التي شهدت قدرا من الإهتمام والدراسة المتفاوتة، وعلى التنمية الإقتصادية بصفة عامة وعلى ترقية الصادرات بصفة خاصة، حيث شهدت الجزائر زيادة ملحوظة في نصيب الإستثمارات الأجنبية المباشرة من إجمالي صافي التدفقات في الآونة الأخيرة، فلا شك أن للإستثمارات الأجنبية دورا هاما في تنمية إقتصاديات الدولة ولا أحد يتجاهل أهميتها في دفع عجلة التنمية الإقتصادية والإجتماعية للدولة، إذ أن الإستثمارات الأجنبية تعمل على زيادة القدرات الإنتاجية للدول ورفع معدل النمو الإقتصادي وتحسين الوضع الإقتصادي، وتعمل الإستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة بصورة دقيقة على زيادة التكامل بين القطاعات مما يحقق تنمية متواصلة ومتنامية، فالإستثمارات الأجنبية المباشرة تشكل محور إهتمام أغلب الحكومات وخاصة حكومات الدول النامية التي تسعى لإستقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب وتوطينهم وإتخذنا من هذه الدول الجزائر كعينة للدراسة.

أولا : الدراسات السابقة.

ثلاث دراسات : لقد كانت هناك مجموعة من المحاولات البحثية التي تناولت موضوع الإستثمار الأجنبي المباشر ومنها :

1. عرايبي فتحي(1996-1997)، الإستثمار الأجنبي المباشر مع دراسة حالة الجزائر خلال التسعينات، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر.
2. ميلود بوعبيد (2006-2007) ،الخصوصية و إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر باتنة.
3. لوعيل بلال (ديسمبر 2008)، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر الفترة(1995-2007) ،أبحاث اقتصادية وإدارية العدد الرابع، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر.

أما فيما يتعلق بترقية الصادرات فقد تمت مجموعة من المحاولات التي نذكر منها :

1. بن حمود سكيبة(1991)، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر الفترة (1984-1989)، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر باتنة.
2. إيزام خالد(2002)، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.

ثانيا : الإشكالية.

يشكل دراسة موضوع قياس تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على ترقية الصادرات أحد أهم الإنشغالات التي تطرق إليها الإقتصاديون من خلال الدراسات المتعددة التي قاموا بها، مستعملين في ذلك عدة نماذج وبيانات لتحديد المعايير والضوابط التي من خلالها يؤثر الإستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات، إضافة إلى قيام الإستثمار الأجنبي المباشر بتحفيز الإستثمار المحلي وما لذلك من تحفيز للنمو الصادرات، فيما أكدت دراسات أخرى عكس ذلك حيث أدى تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر إلى إنخفاض الإستثمار المحلي بسبب عدم قدرة الشركات المحلية على مواجهة ومنافسة الشركات الأجنبية والناجئة أساسا من فرق التكنولوجيا المطبقة، والطرق الحديثة في مجال الإنتاج والتسويق، وتوصلت دراسات أخرى على أن تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على الإستثمار المحلي يعتمد على المقومات التي تتميز بها كل دولة على حدى و التحفيزات والمناخ الإستثماري الملائم لجذب المزيد من الإستثمارات وإمتلاكهم للمقومات التكنولوجية التي تساعد الدول المضيفة على تحقيق ذلك.

من خلال ما سبق نحاول « دراسة دور الإستثمار الأجنبي المباشر في ترقية صادرات الجزائر . »

ثالثا : التساؤلات الفرعية.

يمكن طرح التساؤلات التالية:

1. ما هي محددات الإستثمار الأجنبي المباشر؟
2. ما هو الإطار النظري المفسر للإستثمار الأجنبي المباشر؟
3. ما هي العمليات الواجب إتخاذها من أجل ترقية صادرات الجزائر بالإعتماد على الإستثمار الأجنبي المباشر؟
4. ما هو الإطار القانوني(التشريعي) للإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؟
5. ما هي إتفاقيات الإستثمار الأجنبي المباشر الدولية المبرمة؟

رابعا : فرضيات الدراسة.

إنطلاقاً من الإشكالية المطروحة ، وقصد تسهيل الإجابة على الأسئلة المطروحة ارتأينا طرح الفرضيات التالية التي تكون منطلقاً لدراستنا :

1. هناك العديد من العوامل المحددة لقرار الإستثمار تختلف في أهميتها باختلاف طبيعة المشروع الإستثماري وجنسية المستثمر.
2. يشكل المناخ الإستثماري السائد أحد محددات جذب الإستثمار الأجنبي المباشر.
3. يتمتع الإستثمار الأجنبي المباشر بإطار نظري تفسيري خصب.
4. هناك عمليات لترقية الصادرات خارج المحروقات تتمثل في تطبيق الإعفاء على الصادرات و بعض الإجراءات المتخذة و من أجل تحقيق هذه الغاية إتخذت عدت إجراءات جبائية.
5. يمكن ترقية صادرات الجزائر بالإعتماد على جذب الإستثمار الأجنبي المباشر عن طريق التسهيلات و الإعفاءات المناسبة.
6. تساهم قوانين الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في إبرام إتفاقيات دولية من شأنها ترقية الصادرات الجزائرية.

خامساً : أهمية الدراسة.

يكتسي موضوع الدراسة أهمية بالغة في كونه يسعى إلى:

- محاولة إضافة شيء جديد للدراسات السابقة في هذا الميدان.
- التحول الإقتصادي الهام الذي عرفته الجزائر نحو إقتصاد السوق، ومن ثم فالإنفتاح على الإستثمار الأجنبي المباشر يعتبر من مقتضيات الإصلاحات الإقتصادية الحديثة في الجزائر، التي تعالج الظروف الإقتصادية الصعبة التي تمر بها البلاد، كظاهرة البطالة و إزدياد الفقر وإنخفاض القدرة الشرائية للمواطن. فالإستثمار يساهم في خلق فرص عمل جديدة والرفع من النمو الإقتصادي.

سادساً : أهداف الدراسة.

- محاولة إبراز تأثير الإستثمارات الأجنبية المباشرة على ترقية الصادرات الجزائرية.
- التعرف على أهم المحددات المؤثرة في إستقطاب الإستثمار الأجنبي المباشر.
- معرفة واقع الإستثمارات الأجنبية في الجزائر من حيث حجمها وتوزيعها على مختلف القطاعات وكيفية تأثيرها في ترقية الصادرات الجزائرية.
- إبراز المزايا التي تقدمها قوانين الإستثمار في الجزائر للمستثمر الأجنبي ومعرفة العراقيل التي تواجهه.

- محاولة معرفة مكانة الجزائر من خلال حجم الصادرات و كيفية ترقيتها.

سابعاً : أسباب اختيار الموضوع.

يمكن إجمال الأسباب الأساسية والجوهرية إلى إختيار هذا الموضوع فيما يلي:

- إعتقاد الجزائر على الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها مصدراً هاماً للتمويل وتطوير القطاع الاقتصادي وزيادة معدلات نموه وبالتالي حاجة الجزائر لدعم الإصلاحات التي باشرت منذ فترة الثمانينيات وبداية التسعينيات من القرن العشرين.

- محاولة تسليط الضوء على إهتمام الجزائر باجتذاب الإستثمار الأجنبي المباشر، باعتباره عاملاً يساهم في التأثير على الصادرات الوطنية.

- الرغبة الملحة في إطلاعنا أكثر على هذا الموضوع، والتعمق فيه، وإزالة الكثير من الغموض بشأنه كخطوة للتخصص فيه أكثر مستقبلاً.

ثامناً : منهجية البحث.

جاءت الدراسة في ثلاثة فصول، حيث يتناول الفصل الأول المرتكزات النظرية للإستثمار الأجنبي المباشر، الفصل الثاني يتمثل في طرق ترقية صادرات الجزائر أما الفصل الثالث مساهمة و تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على ترقية صادرات الجزائر.

يتناول الفصل الأول مدخل نظري إستهل بعموميات على الإستثمار ثم لماهية الإستثمار الأجنبي المباشر وهذا في المبحث الأول، و نتناول بالتفصيل محددات الإستثمار الأجنبي المباشر في المبحث الثاني، أما المبحث الثالث فسنطرق إلى جدوى الإستثمار الأجنبي المباشر.

أما الفصل الثاني فسيقدم طرق ترقية صادرات الجزائر. في المبحث الأول سنحاول تقديم التعاريف المتعلقة بماهية الصادرات. بينما المبحث الثاني فسيركز على المنهج المتبع لعملية التصدير وأخير، المبحث الثالث فسيتطرق للعمليات الواجب إتخاذها من أجل ترقية و تأثير صادرات الجزائر.

في الفصل الثالث حيث سيتم التطرق فيه إلى مساهمة الإستثمار الأجنبي المباشر على ترقية صادرات الجزائر وواقع وتطور الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر مبحثه الأول سنطرق فيه إلى قانون الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و إتفاقياته الدولية المبرمة أما المبحث الثاني فسنتناول فيه دراسة الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2003، 2010) والمبحث الثالث سيتم فيه دراسة تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على ترقية الصادرات في الجزائر.

بالنسبة لعملية جمع المعطيات فلقد تم الإعتماد على عدة أدوات وطرق ووسائل، عن طريق طرق كمية (جداول و إحصائيات وبيانات) حول الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، وكذلك صادراتها.

كما تم اللجوء لطرق كيفية بالإضافة لطرق تحليل المحتوى ثم الإعتماد على مجموعة من المراجع باللغة العربية واللغات الأجنبية و الإستعانة بالمجلات والدوريات والبحوث المتخصصة لجمع المعطيات كالزيارات الميدانية والملاحظة المباشرة كالمقابلات مع مسؤولين ومسيري بمختلف مديريات الجمارك و التجارة، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمارات (ANDI).

بينما لمعالجة المعطيات فقد تم الإستعانة بالمنهج التفسيري من أجل محاولة إيجاد التفسيرات المناسبة لمساهمة الإستثمار الأجنبي المباشر في ترقية الصادرات.

تاسعا : الفترة الزمنية التي تغطيها الدراسة.

لقد تم تحديد فترة الدراسة بالنسبة للجزائر، على مدى عشرة سنوات من 2000 إلى غاية 2010 الألفية الثالثة وبداية دخول القطاع الخاص المحلي والأجنبي في مشاركته في مشاريع الإستثمار الأجنبي المباشر و صدور قوانين الإستثمار الأجنبي المباشر الجديدة الفعلية في الجزائر.

الفصل الأول

تمهيد:

يعتبر موضوع الإستثمار الأجنبي المباشر من الموضوعات المهمة في الدراسات الإقتصادية ويعد من ضمن القضايا المطروحة للنقاش على مستوى الهيئات الدولية المتخصصة.

وقد زادت أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر كواحد من أهم مصادر التمويل الخارجي بعد تراجع الأشكال التقليدية الأخرى كالمساعدات والقروض. هذا وقد تعددت النظريات التي تحاول تفسير ظاهرة الإستثمارات الأجنبية المباشرة، والأسباب الكامنة وراء قيامها والعوامل المؤثرة في قرارات الشركات للإستثمار خارج أوطانها الأم.

تتنافس الدول فيما بينها من أجل إستقدام هذه الإستثمارات فنقوم بمنح الحوافز المختلفة، وتقديم شتى أنواع التسهيلات والمزايا المختلفة وتوفير المناخ المناسب للتأثير على قرار الشركات الأجنبية لإتخاذ قرار إختيار الإستثمار في هذه البلدان. ومن هذا المنطلق إرتأينا تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث :

المبحث الأول: تحديد المفاهيم المتعلقة بالإستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثالث: جدوى الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: ماهية الإستثمار الأجنبي المباشر

نظرا لكون الإستثمار يعتبر الوسيلة ذات الأهمية التي تساهم في عملية التنمية لأي دولة ما كان من الضروري أن نعرض قليلا على موضوع الإستثمار من خلال مفهومه ، أشكاله وأهميته.

المطلب الأول: مفهوم الإستثمار الأجنبي المباشر.

ويشمل الجانب اللغوي و الإصطلاحي و الإقتصادي

الفرع الأول : تعريف الإستثمار لغة وإصطلاحا.

وتتمثل هذه التعريفات فيما يلي :

أولاً- لغة :

الإستثمار مصدر للفعل إستثمر، الإستثمار مشتق من الثمر. و الإستثمار هو إستخدام المال أو تشغيله بقصد تحقيق ثمرة هذا الإستخدام، فيكثر المال وينمو على مدى الزمن¹.

ثانياً- إصطلاحا :

1-يعتبر الإستثمار في نظر الاقتصاديين عملية هادفة لتكوين الرأسمال أو الزيادة في ذلك الرأسمال، وهو إذن عملية تزيد من التراث المادي للبلاد².

2-الإستثمار هو كل إكتساب لأموال من أجل الحصول على منتج أو إستهلاكه³.

3- و يمكن تعريفه أيضا علي أنه إضافة طاقات إنتاجية جديدة إلى الأصول الإنتاجية الموجودة في المجتمع بإنشاء مشروعات جديدة أو التوسع في مشروعات قائمة، أو إحلال أو تجديد مشروعات إنتهى عمرها الإفتراضي⁴.

الفرع الثاني : تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر.

وهو أدق لأنه محل الدراسة ويتمثل في التعريفات المقدمة من المنظمات الإقتصادية الدولية كما يلي :

¹ عبد الله عبد الكريم عبد الله (2008)، ضمانات الإستثمار في الدول العربية، دار الثقافة، عمان، الأردن، ص18.

²قادي عبد العزيز (2004)، الإستثمارات الدولية، دار هومة، الجزائر، ص11.

³عليوش قريوع كمال (1999)، قانون الإستثمارات في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 2.

⁴<http://www.ar.wikipedia.org> تاريخ الدخول للموقع:16/02/2011 الساعة 16 :30

أولاً-تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر:

1-ينطوي الإستثمار الأجنبي المباشر على تملك المستثمر الأجنبي لجزء من أو كل الإستثمارات في المشروع المعين هذا بالإضافة إلى قيامه بالمشاركة في إدارة المشروع مع المستثمر الوطني في حالة الإستثمار المشترك أو سيطرته الكاملة على الإدارة و التنظيم في حالة ملكيته المطلقة لمشروع الإستثمار فضلا عن قيام المستثمر الأجنبي بتحويل كمية من الموارد المالية والتكنولوجية والخبرة الفنية في جميع المجالات إلى الدول المضيفة¹.

2- الإستثمار الأجنبي المباشر هو الإستثمارات طويلة الأجل بالنسبة لغيرها من الانواع الأخرى للإستثمار وهو تملك المستثمر لجزء أو كل الإستثمار في المشروع المعين².

ثانياً-التعريفات المقدمة من طرف الهيئات والمنظمات الإقتصادية الدولية للإستثمار الأجنبي المباشر:

هناك الكثير من التعريفات المقدمة من الهيئات الدولية وأهمها مايلي :

1-تعريف صندوق النقد الدولي (FMI):

بأنه قيام شركة بالإستثمار في مشروعات تقع خارج حدود الوطن الأم، وذلك بهدف ممارسة قدر من التأثير على عمليات تلك المشروعات، ويكون الإستثمار الأجنبي المباشر حين يملك المستثمر 10 % أو أكثر من أسهم رأس مال مؤسسات الأعمال، على أن ترتبط هذه الملكية بالقدرة على التأثير في إدارة المؤسسة³.

2-تعريف منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية(OCDE):

تعرف هذه المنظمة الإستثمار الأجنبي المباشر على أنه ينطوي على تملك المستثمر الأجنبي حصة لا تقل عن 10% من إجمالي رأس المال أو قوة التصويت. إن حصة المستثمر يجب أن تكون من 10 % فما فوق لكي يعتبر إستثماره إستثمار أجنبي مباشر، وبالتالي إذا كانت حصة المستثمر الأجنبي أقل من 10%، فإنه في هذه الحالة يعد إستثمار أجنبي غير مباشر⁴.

3-تعريف منظمة الامم المتحدة للتجارة و التنمية (UNCTAD,2001):

عرف الإستثمار الأجنبي المباشر على أنه الإستثمار الذي يشمل علاقة طويلة الأجل ويعكس مصلحة مستديمة ورقابة بواسطة مستثمر في مشروع مقيم في إقتصاد ينتمي لدولة غير دولة المستثمر الأصلية. ويتم القيام بالإستثمار الأجنبي المباشر بواسطة الأفراد بالإضافة إلى منشآت الأعمال. وطبقا لهذا التعريف، تشمل

¹ عبد السلام أبو قحف(2001), نظريات التدويل وجدوى الإستثمارات الأجنبية. مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، ص13.

² عمرو حامد(1999), إدارة الأعمال الدولية، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، مصر، ص58.

³ ثوعيل بلال (ديسمبر 2008)، أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على النمو الإقتصادي في الجزائر الفترة(1995-2007)، أبحاث إقتصادية وإدارية العدد الرابع، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص135.

⁴ <http://www.tiaret.ahlamountada.com> تاريخ الدخول للموقع 02.03.2011 الساعة 14:55

تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر رأس المال الذي يتم توفيره (سواء مباشرة أو من خلال مشروعات أخرى مرتبطة) بواسطة مستثمر أجنبي مباشر إلى مشروع إستثمار أجنبي مباشر، أو رأس المال المستلم من مشروع إستثمار أجنبي مباشر بواسطة مستثمر أجنبي مباشر. ويتضمن الإستثمار الأجنبي المباشر ثلاثة عناصر رئيسية هي: المشاركة في رأس المال، وإعادة إستثمار الأرباح، و القروض بين الشركات (الشركة الأم و الشركات التابعة لها)¹.

4- تعريف البنك المركزي الاوروبي (BCE, 2004):

المركزي الأوروبي الإستثمار الأجنبي المباشر على أنه إستثمارا عابرا للحدود بهدف إكتساب مصلحة دائمة في شركة مقيمة في بلد آخر ، وعمليا تكون حصة رأس المال على الأقل مساويا لـ 10 % من حقوق التصويت².

ومن خلال التعارف السابقة يكون بإمكاننا صياغة تعريف شامل للإستثمار الأجنبي المباشر، وهو أنه تكوين مؤسسة أعمال جديدة أو توسيع مؤسسة قائمة، و ذلك عن طريق مقيمي دولة معينة ضمن حدود دولة أخرى، مع إمكانية تملك حق الإدارة و التحكم في كل عمليات المؤسسة الأجنبية، إضافة إلى حق ملكية المؤسسة.

المطلب الثاني : أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر.

ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على عدة أشكال نذكر منها الإستثمار المشترك، الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي، المناطق الحرة، مشروعات أو عمليات التجميع وسوف ندرسها بهذا الترتيب : الفرع الأول : الإستثمار المشترك.

سوف نتطرق له بالتفصيل من خلال التعريف والأهمية والمزايا والعيوب:

أولاً- تعريف الاستثمار المشترك :

وهو من أكثر الأشكال شيوعا في الدول النامية، حيث يشارك المستثمر المحلي -الخاص أو الحكومي أو الإثنين معا- المستثمر الأجنبي في ملكية المشروعات الاقتصادية المقامة على أرضيه، وبالتالي يشاركه في قرارات الإدارة، وعن طريق هذه المشاركة يمكن تقليل المخاطر السياسية التي قد يتعرض لها المستثمر الأجنبي

¹حسن بن رقدان الهجوج(2006)، مؤتمر اتجاهات ومحددات الإستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي، الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، ص56.

²ميلود بوعبيد (2006-2007)، الخصوصية و إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، ص49.

من تأميم ومصادرة وخلافه، فضلا عن تخفيف الأعباء المالية التي يتحملها الإقتصاد المضيف نتيجة مشاركة المستثمر الوطني في المشروع الأجنبي المشترك¹.

ويمكن تعريفه أيضا على أن ذلك الإستثمار الذي ينطوي على عمليات إنتاجية تتم في دولة أجنبية، بحيث يكون أحد أطراف الإستثمار فيه شركات دولية حقا كافية في إدارة الشركة بدون السيطرة الكاملة عليها².

وينطوي هذا النوع من الإستثمار على خاصيتين أساسيتين ;

-هو إتفاق طويل الأجل بين طرفين أحدهما وطني، و الآخر أجنبي للقيام بالعملية الإنتاجية.

-شراء المستثمر الأجنبي حصة في شركة محلية يؤدي إلى إعطاء العملية طابع الاستثمار المشترك.

ويمكن أن تكون نسبة التصويت بين الأطراف المشاركة متساوية أو شبه متساوية ، غير أنه في كثير من الحالات تتجم خلاقات عديدة، ذلك أن تباين الذهنيات بين الطرفين يشكل هاجس حقيقي، يؤدي في بعض الأحيان إلى حل الشركة المشتركة. وتبين التجارب السابقة في الدول المتقدمة أن ثمة شركات أمريكية وأوروبية مشتركة قد حلت بعد سنوات عدة من دخولها تحت غطاء الإستثمار المشترك³.

-الشركة المشتركة تنشأ عن مساهمة شريكين على الأقل في الإستثمار. وتعد من الأشكال الجديدة إذا كان للطرف المحلي 50% أو أكثر من الرأسمال. أي لا يجب أن يكون للأجنبي أغلبية الرأسمال. ولا تكون منها تلك الشركات التي يكون فيها الرأسمال موزعا بين الشركات بكيفية تترك إمكانية التحكم في الشركة للأجنبي

ثانيا-أهمية المشاريع المشتركة.

تعتبر المشاريع المشتركة مدخلا عمليا وواضحا ومحدد للتكامل الإقتصادي بين مجموعة البلاد التي تريد تحقيق هذا التكامل. فعن طريق أسلوب المشروعات المشتركة يمكن تحقيق هذا الهدف على نحو تدريجي متطور، ومن خلال التحرك في قطاعات محددة دون الدخول في المشكلات الواسعة والمتشعبة التي تسيرها محاولة تحقيق التكامل على المستوى الشامل لإقتصاديات البلاد الأطراف دفعة واحدة مما يجعل من السهل التغلب على المشكلات المحدودة التي تنشأ بمناسبة إقامة هذه المشروعات.

يتضح من كل ذلك أن أسلوب المشروعات المشتركة، كأسلوب لتحقيق التعاون والتكامل الاقتصادي، يقوي الروابط بين الدول المشاركة ويربط مصالحها بشكل يستتبعه تطوير التبادل التجاري بين تلك الأقطار وتوسيع إنتقال رؤوس الأموال وتطوير الأسواق المشتركة، كما يؤدي أيضا إلى خلق الأساس المادي لإقامة

¹ - عبد السلام أبو قحف(1999)، إدارة الأعمال الدولية، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، مصر، ص60.

² -أميرة حسب الله محمد(2004-2005)، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر والغير مباشر في البيئة الاقتصادية العربي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، ص ص 19، 20.

³ - ميلود بوعبيد، مرجع سابق، ص59.

المؤسسات المالية و الأجهزة الإقتصادية والسياسية الموحدة. وبجانب دعم الروابط فاعن المشروعات المشتركة لها الكثير من المنافع الإقتصادية، من أهمها الإستفادة من توسعه حجم السوق أمام المشروع وبالتالي الإستفادة مما يسمى بوفرات الحجم الإقتصادية أي إمكانية إقامة المنشأة بالحجم الإقتصادي المطلوب الذي يحقق الحد الأقصى من الربحية¹، كما أن إقامة المنشآت بأحجام كبيرة نسبياً يفتح المجال الأوسع لإختيار التقنيات المناسبة للإنتاج. يضاعف إلى كل هذا أنه في ظل أسلوب المشروعات المشتركة يمكن إقامتها على أساس تحقيق منافع متساوية لجميع الأطراف الداخلة في تكوينها، مما يساعد على تهيئة المناخ الملائم لنجاح العمل الإقتصادي التكاملي.

جدول رقم (1) : بيان بأعداد المشروعات العربية المشتركة والعربية الدولية المشتركة ورؤوس الأموال في عام 2004.

| المشروعات المشتركة | العدد | رأس المال (بآلاف الدولارات) |
|------------------------------------|-------|-----------------------------|
| المشروعات العربية المشتركة | 391 | 21379968 |
| المشروعات العربية الدولية المشتركة | 439 | 14347943 |
| الإجمالي | 830 | 35727911 |

المصدر : حسن صادق حسن عبد الله(20-22 سبتمبر 2004)، دور المشروعات الصناعية العربية المشتركة في تطوير التعاون الصناعي العربي، مؤتمر التجارة العربية البنينة والتكامل الاقتصادي، الجزء الأول، عمان، الأردن، ص 424.

يبين الجدول أعلاه المشروعات العربية المشتركة والمقدر عددها ب:391 أما المشروعات العربية الدولية المشتركة تقدر ب: 439 وهنا يتضح لنا أن عدد المشروعات العربية المشتركة تقل عن المشروعات العربية الدولية المشتركة بينما رأس المال فالعكس بحيث تقدر الأولى برأس مال حجمه 21379968 والثانية 14347943.

ثالثاً-مزايا المشاريع المشتركة:

تتبين من خلال الدول المضيفة للمشاريع المشتركة و المستثمر الأجنبي:

¹حسن صادق حسن عبد الله(20-22 سبتمبر 2004)، دور المشروعات الصناعية العربية المشتركة في تطوير التعاون الصناعي العربي، مؤتمر التجارة العربية البنينة والتكامل الاقتصادي، الجزء الأول، عمان، الأردن، ص ص414، 415.

1- بالنسبة للدولة المضيفة:

يعتبر من أكثر أنواع أو أشكال الإستثمار الأجنبي المباشر قبولا في معظم هذه الدول حيث أنه (إذا أحسن تنظيم وتوجيه وإدارة الإستثمار المشترك) فاعنه يؤدي إلى¹:

-زيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية و التنمية التكنولوجيا مما يؤدي إلى تحسين ميزان المدفوعات عن طريق زيادة فرص التصدير أو الحد من الإستيراد.

-تخفيض درجة تحكم الطرف الأجنبي في الإقتصاد الوطني يؤدي إلى خلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين مما يؤدي إلى خلق فرص جديدة للعمل وما يرتبط بها من منافع أخرى.

-يقدم خدمة كبرى للإقتصاد القومي للدولة المضيفة ذلك أنه يستلزم قيام الدولة المضيفة بتعبئة مواردها المحلية التي تتشارك بها مع المستثمر الأجنبي تعبئة سليمة تغزي الطرف الأجنبي بالمشاركة والتوسع في مشروعاته الإستثمارية، وهذا الإجراء يضمن للدولة المضيفة أيضا فرصة للإستخدام الأمثل لمواردها المحلية².

2- بالنسبة للمستثمر الأجنبي:

يساعد هذا الشكل على سرعة التعرف على طبيعة السوق المضيف، وإنشاء قنوات للتوزيع، وحماية مصادر المواد الخام الأولية للشركة الأم، كما يساعد في تخفيض الأخطار التي تحيط بمشروع الإستثمار خاصة الأخطار غير التجارية مثل التأميم والمصادرة، فضلا عن تخفيض حجم الخسائر الناجمة من التعرض لأبي خطر تجاري.

يساعد في تذليل 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)، كما هو وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية المفروضة بالدول المضيفة و بالتالي لتسهيل عملية دخول أسواقها من خلال الإنتاج المباشر بدلا من التصدير أو الوكلاء³.

رابعا-عيوب المشاريع المشتركة :

هناك الكثير من العيوب والمشاكل بالنسبة للدولة المضيفة والمستثمر الأجنبي حيث نلخص فيما يلي:

1- بالنسبة للدولة المضيفة:

¹ عبد السلام أبو قحف (2001)، اقتصاديات الأعمال و الإستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، ص483.

² تزيه عبد المقصود مبروك (2007)، الآثار الاقتصادية للإستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، ص42.

³ عبد السلام أبو قحف (2001)، اقتصاديات الأعمال و الإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص485.

مشاكل التقييم: من المشاكل التي تنشأ نجد صعوبة تقييم الأصول التي يأتي بها الشركاء. ومن تلك الأصول نجد المشروع القائم، الذي قد يجلبه أحد الأطراف أو التكنولوجيا التي تكون قد دخلت بالفعل في منتج ما سيقوم المشروع الجديد بإنتاجه وبيعه¹.

الشفافية: يعتبر عدم توفر البيانات الدقيقة التي يتأسس عليها التقييم من الصعوبات التي تواجه المشاريع المشتركة في بعض البلدان النامية²، وهذا خاصة عندما تكون تلك البلدان تستخدم معايير محاسبية تختلف عن المعايير الدولية.

مشاكل ثقافية: قد يؤدي الاختلاف في مصادر ثقافات الشركات إلى حدوث سوء تفاهم بينهم. إذ قد يصف المديرون المحليون نظرائهم الأجانب باستعلاء وعدم بذل جهد لفهم الثقافة المحلية. إما المديرون الأجانب فقد يرفضون بعض ممارسات المحليين وخاصة الفساد والإرتشاء المتأصل لدى أولئك المحليين³.

2- بالنسبة للمستثمر الأجنبي:

غالبا هناك تعارض في المصالح بين طرفي الإستثمار (الطرف الوطني والطرف الأجنبي)، خاصة في حالة إصرار الطرف الوطني على نسبة معينة في المساهمة برأس المال في مشروع الإستثمار. وهذه النسبة قد لا تتفق و أهداف الطرف الأجنبي، خاصة تلك الأهداف المرتبطة بالرقابة على النشاط وإدارته، الأمر الذي يؤدي إلى خلق مشكلات تؤثر على الإنجاز الوظيفي لمشروع الإستثمار ككل سواء في مجال التسويق أو الإنتاج أو إدارة القوى العاملة أو التمويل وغيرها.

قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية معينة إلى إقصاء الطرف الأجنبي من مشروع الإستثمار، وهذا يعني إرتفاع درجة الخطر غير التجاري، وهذا يتنافى مع أهداف المستثمر الأجنبي في البقاء و النمو و الإستقرار في السوق المعين، كما أن إنخفاض القدرات الفنية والمالية للمستثمر الوطني قد يؤثر سلبا على فعالية مشروع الإستثمار في تحقيق أهدافه طويلة الأجل وقصيرة الأجل⁴.

الفرع الثاني: الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي.

يعتبر هذا النوع من الإستثمارات الأجنبية المباشرة أكثر تفضيلا من طرف الشركات متعددة الجنسيات، وتجدر الإشارة هنا إلى أن إكتساب الحيازة لا يتحقق إلا بعد الوصول إلى حد حق المراقبة (بلوغ عتبة الملكية)⁵.

¹قادري عبد العزيز(2004)، مرجع سابق، ص 87 .

³نزیه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص42.

⁴عبد السلام أبو قحف(2001)، اقتصاديات الأعمال و الإستثمار الدولي، مرجع سابق ، ص486

⁵ Tersen. D et Bricaut J. L. (1996), L. investissement international, Edition Armand colin, Paris, p 8.

أولا - تعريف الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:

تعتبر الإستثمارات التي يملكها المستثمر الأجنبي بالكامل من أكثر أنواع الإستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسية وتتمثل في قيام هذه الشركات بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق أو غيرها من أنواع النشاط الإنتاجي والخدمي بالدولة المضيفة. وتترد الدول كثيرا في التصديق لمثل هذه الإستثمارات خوفا من التبعية الإقتصادية وسيادة إحتكارات الشركات المتعددة الجنسية لأسواقها، إلا أن الدلائل العلمية تشير إلى إنتشار هذا النوع من الإستثمارات في الدول النامية وإستخدامه كوسيلة لجذب المزيد من الإستثمارات الأجنبية كما لا توجد دلائل كافية لتأييد تخوف الدول النامية بشأن الآثار السياسية والإقتصادية السلبية لمثل هذا الشكل من الإستثمارات الأجنبية¹.

ولهذا النوع مزاياه التي تتمثل في أن زيادة تدفقات رأس المال الأجنبي تؤدي إلى كبر حجم المشروع للمساهمة الجيدة في إشباع حاجة السوق المحلي وإيجاد فائض للتصدير مما يترتب عليه تحسن في ميزان المدفوعات والمساهمة في التحديث التكنولوجي على نطاق كبير وفعال وخلق فرص للعمالة المباشرة وغير مباشرة. أما عيوب هذا النوع فتتمثل في خشية الدول المضيفة من أخطار الإحتكار والتنمية الإقتصادية وما يترتب على ذلك من آثار سياسية سلبية في حالة تعارض المصالح بينها وبين الشركات المعنية².

تعتبر مشروعات الإستثمار التي يملكها المستثمر الأجنبي بصفة كلية أكثر أشكال الإستثمارات الأجنبية تفضيلا لدى الشركات متعددة الجنسيات، وهو عبارة عن قيام هذه الأخيرة بإنشاء فروع للإنتاج أو التسويق... الخ ، ونجد في الجانب المقابل أن الدول النامية تتردد كثيرا إزاء هذا الشكل ويعود ذلك إلى الخوف من التبعية الإقتصادية و ما ينتج عنها من آثار سلبية على المستوى المحلي والعالمي، و الحذر من سيطرة إحتكار الشركات متعددة الجنسيات على أسواق الدول المضيفة³.

ثانيا - مزايا وعيوب الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي :

تتمثل مزايا الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي من وجهة نظر الدولة المضيفة على العمل على إشباع حاجة المجتمع المحلي من السلع و الخدمات المختلفة⁴.

أما بالنسبة للعيوب فتتمثل في الخوف من الإحتكار والتبعية الإقتصادية السياسية السلبية، ونظرا إلى أن هذا النوع من الإستثمار يهدف بالدرجة الأولى إلى تحقيق أقصى ربح عند إنتقاله إلى البلدان النامية يتجه إلى

¹ ساعد بوراوي(2007-2008)، الحوافز الممنوحة للإستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب)، مذكرة ماجستير في العلوم

الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، ص11

² <http://www.doc.abhatoo.net>. تاريخ الدخول للموقع 13-02-2011 الساعة 14:20

³ عبد السلام أبو قحف(2001)، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، ص273.

⁴ عمرو حامد(1999)، إدارة الأعمال الدولية، مرجع سابق، ص61.

الأنشطة الأكثر ربحية وليس إلى الأنشطة التي تهدف إلى التنمية¹.

أما من وجهة نظر المستثمر الأجنبي من حيث المزايا : توافر الحرية الكاملة في الدارة وكبر حجم الأرباح المتوقع الحصول عليها. ولكن من حيث العيوب: الخوف من التأميم والمصادرة والتصفية الجبرية والتدمير النجمة عن عدم الإستقرار السياسي أو الإجتماعي أو الحروب الأهلية.

الفرع الثالث : المناطق الحرة.

سوف نقدم تفاصيل أكثر لتوضيح أهمية الإستثمار في المناطق الحرة :

أولا - تعريف المناطق الحرة :

المنطقة الحرة هي جزء من الأرض تابع لدولة ما ويتم توضيح حدودها بطريقة قاطعة و تعتبر المنطقة الحرة جمركيا إمتدادا للخارج فهي معزولة باعتبار جمركي، إلا أنها خاضعة للسيادة الوطنية من وجهة النظر السياسية، وفي داخل المنطقة الحرة يسمح بإقامة المشاريع الخاصة برؤوس الأموال الأجنبية أو الوطنية أو المشتركة ويتم فيها تداول البضائع المحلية و الخارجية و تجرى عليها بعض العمليات الصناعية ولا تدفع رسوما جمركية على تلك البضائع إلا عند إجتيازها حدود المنطقة الحرة إلى داخل الدولة².

ثانيا - الإستثمار في المناطق الحرة :

يهدف إنشاء المناطق الحرة إلى تشجيع إقامة الصناعات التصديرية، ولأجل هذا الغرض تسعى الدول لجعل المناطق الحرة جذابة للإستثمارات وذلك بمنح المشاريع الإستثمارية فيها العديد من الحوافز والمزايا والإعفاءات.

تختلف أشكال ومسميات المناطق الحرة من دولة لأخرى فهناك مناطق حرة مخصصة للتصدير، ومناطق إقتصادية ذات طبيعة خاصة كما توجد مناطق حرة مخصصة للخدمات وأخرى للتكنولوجيا الحديثة. وبرغم إختلاف الأشكال التي تأخذها هذه المناطق إلا أن جميعها تشترك في أنه لا يتم فرض أي نوع من الرسوم أو الضرائب الجمركية على وارداتها من العالم الخارجي، كما تعامل المنتجات التي تخرج من هذه المناطق إلى داخل البلاد كما لو كانت سلعا مستوردة من الخارج. وتعرف المنطقة الحرة بأنها عبارة عن جزء من أراضي الدولة تدخل ضمن حدودها سياسيا، وتخضع لسلطتها إداريا، ويتم التعامل فيها بصورة خاصة من النواحي الجمركية والإستيرادية والنقدية والضريبية وغيرها من المعاملات التجارية التي تتعلق بحركة البضائع دخولا وخروجا، بحيث لا تنطبق على هذه المعاملات تلك الإجراءات العادية المعمول بها داخل الدولة بهدف السماح بقدر أكبر من المعاملات والمبادلات التي من شأنها جذب الإستثمارات إليها. ومن الجدير بالذكر أن هناك

¹نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص37.

²أنور عبد الخالق، محمد عباس(1998)، المناطق الحرة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، القاهرة، ص 391.

إهتمام عالمي متزايد بإقامة المناطق الحرة باعتبارها إحدى الصيغ التي تساهم بفاعلية في جذب رؤوس الأموال العالمية، فعلى سبيل المثال بلغت أعداد المناطق الحرة المخصصة للتصدير على مستوى العالم في عام 2002 نحو 3 آلاف منطقة مقابل 500 منطقة في عام 1995 و176 منطقة في عام 1986، كما زادت أعداد الدول التي تضم مناطق تصديرية حرة من 47 دولة في عام 1986، إلى 73 دولة في عام 1995 لتصل إلى 116 دولة في عام 2002.

ثالثا - نتائج المناطق الاقتصادية الحرة:

تتمثل إيجابيات وسلبيات المناطق الاقتصادية الحرة فيما يلي :

1-النتائج الإيجابية للمناطق الاقتصادية الحرة :

تناولت إيجابيات المنطقة الاقتصادية الحرة، بالنظر لما حققته ميدانيا، فإننا نجدها تدور حول ما يلي¹:

-جلب المستثمر الأجنبي و تدعيم خبرات الدولة في الحقل التكنولوجي، ومن ثم جلب العملة الصعبة، إحداث المزيد من فرص العمل ، و توفير فرص أكبر لتكوين الشباب.

-تنشيط الإقتصاد الوطني في جميع مجالاته و دمجها في الإقتصاد العالمي، وهو ما حاول الخبير الدولي « Pierre Rogot » تأكيده عندما صرح قائلا : "يكفي أن نشير للتدليل على الأهمية الاقتصادية لهذه المناطق أنها كانت في سنة 1980 تستوعب 10% من التجارة الدولية، أي ما قيمته 130 مليار دولار، فقفزت إلى حدود الضعف في سنة 1985 ولا بد أنها تضاعفت حاليا ."

2-النتائج السلبية للمناطق الاقتصادية الحرة : وتتمثل فيما يلي:

-زحف المؤسسات المتواجدة بالإقليم الجمركي العام للدولة إلى المنطقة الاقتصادية الحرة المتواجدة بها، أو مناطق حرة متواجدة بدول أخرى. الأمر الذي قد يغير من النسيج الإقتصادي للدولة تجاريا صناعيا، ماليا، خدماتنا.

-صعوبة ممارسة وتتبع الضريبة داخل المنطقة الاقتصادية الحرة، خاصة بالنسبة للدول التي لا تقرر الإعفاء الكامل لها بفعل جملة من الأسباب، منها أن المؤسسة تقوم بعرض منتجاتها في الأسواق الدولية بأسعار مرتفعة في حين أن الأسعار التي تصرح بها عادة ما تكون منخفضة، الأمر الذي يمكنها من تخفيض العبء الضريبي إلى حدوده القصوى. سميا وأن هناك صعوبة كبيرة حتى لا نقول إستحالة تتبع البضائع بالأسواق الخارجية، وهو ما يسهل عملية التهرب والغش الضريبي. هذا إضافة إلى كون الجهاز المكلف بالتسيير، و المتمتع باستقلالية كبيرة في مواجهة الإدارة الضريبية قد لا يتمتع بالخبرة الضرورية لممارسة الرقابة. كما أن المرونة

¹محمود مراد (2002)، النظرية العامة للمناطق الاقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث، الجزائر، ص 102، 103.

التي يبيديها إزاء المؤسسات القائمة في المنطقة الاقتصادية الحرة، يجعل منها الأرضية الخصبة للغش الضريبي.

-إحداث نقص بمداخل الخزينة العامة، وذلك لأكثر من سبب. كما هو الحال بالنسبة للحوافز التي تخصص لمؤسسات المناطق الاقتصادية الحرة، سواء الأجنبية التي تدخلها لأول مرة أو المحلية التي تقوم بتحول نشاطها من فضاء الدولة المضيفة إلى فضاء المنطقة الاقتصادية الحرة المتواجدة بها، حيث تسنقيد جميعها من إعفاءات جمركية وضريبية تحرم الخزينة العامة منها، ناهيك عن النقص الناتج عن النقص الناتج عن الميزانية المخصصة لجهاز الرقابة، و كذلك عن عمليات التهريب والغش الضريبي. كما أن الخزينة تفقد مداخل أخرى معتبرة بفعل الحوافز المالية التي تقدم للمستثمرين الأجانب، و التي تمس نسب فوائد القروض الممنوحة لهم.

-وهم نقل التكنولوجيا مثلما أشارت إليه-عالم الشغل الحر- التي يصدرها الاتحاد العالمي للنقابات الحرة السيزل.

رابعاً- تسهيلات المناطق الحرة :

يوجد في المناطق الحرة العامة جهاز لخدمة المستثمر يتولى تقديم كافة التسهيلات المطلوبة¹ :

تصاريح الإقامة، تركيب التليفونات والتلكس، تصاريح العمل، الإتصال بالمواني، الإتصال بالأجهزة الحكومية.

كما يوجد بالمنطقة جهاز إداري يتولى الإشراف على جميع خطوات تنفيذ المشروع، ويقدم المعاونة المحلية لإصدار التراخيص وإنهاء الإجراءات وتقديم المشورة الفنية والإقتصادية والقانونية، وأيضاً توجد الأراضي المحجوزة بالمرافق اللازمة لإقامة المشروعات بالمساحات التي تناسب كل مشروع.

مجموعة المباني الإدارية:(الكتب الإدارية، صالة التأمينات والشحن، مبنى صالة البنوك، مبنى صالة المعارضات، مبنى الإطفاء، مبنى هيئة التأمينات الإجتماعية)، البنية الأساسية للمنطقة:(شبكة المياه، شبكة الكهرباء، شبكة الصرف، شبكة الإتصالات).

خامساً- أهداف المناطق الحرة:

بشكل عام تتشابه الأهداف المنشودة من إنشاء المناطق الحرة وأهمها :

حفز القطاع الخاص للمساهمة في تحقيق التنمية الإقتصادية والإجتماعية عن طريق إجتذاب رؤوس الأموال المحلية والأجنبية. و إدخال التكنولوجيا الحديثة وإكتساب العاملين المهارة الفنية اللازمة لتطوير إنتاجهم، وذلك

¹مبروك غضبان (2007)، المدخل للعلاقات الدولية، دار العلوم، الجزائر، ص ص 232-233.

يؤدي إلى تشجيع الصادرات وتنمية تجارة الترانزيت و إعادة التصدير و الصناعات التصديرية ودورها في تشغيل القطاعات المرافقة للنشاط الإستثماري (النقل، الخدمات، التأمين، التخلص ...)¹، حيث يستفيدون من تسهيلات المناطق الحرة القائمة على التحرر والإنتفاخ والشفافية في الإجراءات المتبعة والتي تؤدي لتخفيف الكلفة والأعباء على التجار والمستثمرين والصناعيين مما يزيد من قدراتهم الإستثمارية والتنافسية².

جدول رقم (2): يمثل المعايير النهائية لترتيب الولايات المقترحة لإحتضان المنطقة الحرة في الجزائر (1996)

| الترتيب | مجموع النقاط | المعايير المرتبطة بالتهيئة العمرانية | المعايير الاقتصادية | | | | عدد النقاط الولايات | |
|---------|--------------|--------------------------------------|---------------------|-----------|-----------|-----------|---------------------|-----------|
| | | | المجموع | المعيار د | المعيار ج | المعيار ب | | المعيار أ |
| 01 | 15842 | 2500 | 13342 | 1984 | 558 | 1800 | 9000 | بجاية |
| 02 | 15157 | 4000 | 11157 | 1226 | 281 | 1750 | 7900 | جيجل |
| 03 | 13772 | 2500 | 11272 | 2252 | 970 | 1700 | 350 | عنابة |
| 04 | 13226 | 2500 | 10726 | 1117 | 659 | 1700 | 6450 | تلمسان |
| 05 | 13124 | | 13124 | 4110 | 1164 | 1300 | 6550 | وهران |
| 06 | 10541 | 2500 | 8041 | 1237 | 304 | 1550 | 4950 | مستغانم |
| 07 | 7835 | | 7835 | 1488 | 497 | 1200 | 4050 | سكيكدة |
| 08 | 7105 | 1000 | 6105 | 1175 | 530 | 1300 | 3180 | الشلف |
| 09 | 6724 | 1500 | 6724 | 10333 | 391 | 1650 | 3650 | تبسة |
| 10 | 6453 | 1000 | 5453 | 818 | 85 | 1200 | 3350 | تمنراست |
| 11 | 5891 | 1000 | 4891 | 248 | 93 | 1200 | 3350 | إليزي |
| 12 | 9725 | 1500 | 3225 | 885 | 240 | 1700 | 400 | الأغواط |
| 13 | 4377 | 1500 | 2877 | 609 | 118 | 1550 | 600 | سوق أهراس |
| 14 | 3739 | | 3739 | 918 | 371 | 1550 | 800 | البويرة |
| 15 | 2536 | | 2536 | 631 | 255 | 1350 | 300 | الطارف |

المصدر: أوسرير (2004-2005)، المناطق الحرة في ظل التغيرات الاقتصادية العالمية مع دراسة لبعض تجارب البلدان النامية (دراسة نظرية تحليلية)، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير جامعة يوسف بن خدة (الجزائر) ص 291.

المعيار أ: الهياكل القاعدية للنقل والمرافق المتعلقة بها (المطار، الميناء، الطرق البرية، السكك الحديدية...).

¹ علي اشتبان المداح (20-22 سبتمبر 2004)، المناطق الحرة المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي، مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي، الجزء الثاني، عمان، الأردن، ص 791.

² حسن الخيرات (20-22 سبتمبر 2004)، تجربة المناطق الحرة المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي، مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي، الأردن، ص 806.

المعيار ب: نوعية وإمكانيات الخدمات العامة (الغاز، الوقود، الكهرباء، الماء والمواصلات...).

المعيار ج: توفر اليد العاملة المؤهلة والمهارات المحلية.

المعيار د: الخدمات المتعلقة بالقطاع الثالث (المؤسسات البنكية والتأمين قطاع الصحة والسياحة، المؤسسات الإدارية...).

من الملاحظ أن ولاية بجاية هي التي تتوفر على أكثر الهياكل القاعدية للنقل وإمكانيات الخدمات العامة الجيدة و توفر اليد العاملة المؤهلة والمهارات المحلية الخدمات المتعلقة بالقطاع الثالث مما رشحها إلى المركز الأول و أما باقي الولايات فهي مرتبة على حسب درجة الخدمات المتوفرة ونوعيتها الجيدة.

الفرع الرابع: مشروعات أو عمليات التجميع

تكون هذه المشروعات على شكل إتفاقية بين الطرف الوطني و الطرف الأجنبي (عام أو خاص)، حيث يقوم هذا الأخير بتزويد الطرف الأول بمكونات منتج معين لتجميعها كي تصبح منتوجا نهائيا تام الصنع، وفي بعض الحالات و خاصة في الدول النامية يقوم الطرف الأجنبي بتقييم الخبرة أو المعرفة اللازمة و المتعلقة بالتصميم الداخلي للمصنع وطرق التخزين و الصيانة و التجهيزات الرأسمالية في مقابل عائد متفق عليه¹. ومشروعات أو عمليات التجميع قد تأخذ شكل الإستثمار المشترك أو شكل التملك الكامل لمشروعات الإستثمار للطرف الأجنبي. ومن ثم يترتب على ذلك وجود المزايا والعيوب الخاصة بهذين الشكلين للإستثمار سواء بالنسبة للطرف الأجنبي أو الطرف الوطني².

المطلب الثالث: أهمية الإستثمار الأجنبي المباشر.

يعتبر موضوع الإستثمار من بين العديد من المواضيع الإقتصادية التي حظي باهتمام كبير من قبل العديد من الإقتصاديين و السياسيين و المفكرين وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية.

الفرع الأول: أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة له.

إن إهتمام الدول المتقدمة بموضوع الإستثمار جاء من خلال قيامها بإصدار القوانين و التشريعات المشجعة لإستثمار، ليس على مستوى دولها فقط بل ذلك الإهتمام ليشمل كافة الدول الأخرى.

يعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر مصدرا مهما من مصادر التمويل في الدول المضيفة من خلال دفع عجلة التنمية الإقتصادية، ويتميز الإستثمار الأجنبي المباشر بالمقارنة بوسائل التمويل الخارجي أمثال المنح والإعانات والقروض بكثير من المزايا، فقد أثبتت الشواهد التطبيقية تميزه بالإستقرار في الأزمات المالية (أزمة

¹ عبد السلام أبو قحف(2003)، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ص316 .

² عبد السلام أبو قحف(2001)، إقتصاديات الأعمال و الإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص ص490-491.

المكسيك ودول شرق آسيا)، وتمويل غير مكلف فهو لا يولد أقساط أو فوائد كما في حالة القروض، كذلك يترتب على تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر إنتقال للقدرة التكنولوجية والخبرات الإدارية والتسويقية والتي تكون الدول النامية في أمس الحاجة إليها لتحقيق تنميتها الإقتصادية¹.

ويظل ذلك واضحا من خلال قيام تلك الدول بتسهيل كافة الإجراءات اللازمة لإنتقال رؤوس الأموال إلى الأخرى و يظهر جليا من خلال نشاط الشركات المتعددة الجنسيات كما يلاحظ أن إهتمام الدول المتقدمة بموضوع الإستثمار والمواضيع المتعلقة به إنحصر بنواحي كمية تتمثل في²:

هو الصورة المعبرة للنمو و التقدم الوطني ومدى تحقيق المعيشة والرفاهية الإجتماعية. يؤدي إلى زيادة مساهمته في الناتج الوطني الإجمالي وإلى خلق مناصب شغل، وبالتالي زيادة الإنتاج ومنه زيادة الإستهلاك المحقق للرفاهية الإجتماعية و يعمل على إشباع الحاجيات الأساسية لأغلبية السكان.

الفرع الثاني : أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للمؤسسات المحلية.

وقد إمتد ليشمل النواحي النوعية للمؤسسة و التي تتمثل في:

زيادة وتحسين إنتاجية رأس مال و العمل على تحسينها بالإستمرار. و تحقيق الإستخدام والتوزيع الأمثل لرأس المال المتاح بين الفرص الإستثمارية المتعددة .

توفير التخصصات المختلفة من الفنيين والإداريين والعمالة الماهرة مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج والإنتاجية وذلك يؤدي إلى زيادة الدخل القومي وإرتفاع متوسط نصيب الفرد منه وبالتالي تحسين مستوى معيشة المواطنين³.

إنتاج السلع والخدمات التي تشبع حاجات المواطنين وتصدير الفائض منها للخارج مما يوفر العملات الأجنبية اللازمة لشراء الآلات والمعدات وزيادة التكوين الرأسمالي.

رفع معدل الإستثمار بالدول النامية من خلال تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر ومن خلال جذب المدخرات المحلية إلى الأنشطة الأساسية أو الأنشطة المكملة ومن ثم إرتفاع العوائد الملكية وهو ما يدفع بدوره إلى زيادة المدخرات وبالتالي الإستثمارات.

إنتشار الآثار الإيجابية على مستوى الإقتصاد القومي ككل نتيجة علاقات التشابك الأمامية والخلفية التي تربط أنشطة الشركات متعددة الجنسيات بأنشطة الشركات المحلية، فالروابط الخلفية تسهم في زيادة إنتاجية

تاريخ الدخول للموقع 16-02-2011 الساعة 16:30 الجزائر و الاستثمار الأجنبي المباشر

¹<http://www.ouarsenis.com>

²كاظم جاسم العيساوي(2001)، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، دار المناهج، ص18.

³أميرة حسب الله محمد، مرجع سابق، ص ص 20 - 21.

وكفاءة أداء الشركات الأخرى، أما الروابط الأمامية فتسهم في تطوير مؤسسات البيع المحلية، كما تعمل على فهم التكنولوجيا المعقدة في صناعات عديدة.

تسهم التحويلات الرأسمالية التي تقوم بها الشركات الأجنبية لتمويل مشروعاتها في زيادة الصادرات في الدول المضيفة وفي تقليل عجز ميزان المدفوعات.

المبحث الثاني: محددات الاستثمار الأجنبي المباشر.

إن التنافس العالمي لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر للاستفادة من المزايا التي يتمتع بها، لا يتم بطريقة عفوية أو إرتجالية وإنما يخضع إلى مجموعة من المحددات أو العوامل أو ما يسمى بمناخ الاستثمار وهذا ما يجب توضيحه فيما يلي:

إن تسمية محددات مفردتها محدد ومصدرها حدد، بمعنى عملية أخذ موقف عادة جازم وقاطع في قرار ما، وعند إسقاط المعنى السابق على محددات الاستثمار الأجنبي المباشر نجدتها تفيد الجوانب التي يأخذها المستثمر كأساس لإتخاذ قرار الاستثمار في الخارج¹.

وتوجد العديد من العوامل المحددة لقرار الاستثمار تختلف في أهميتها باختلاف طبيعة المشروع الإستثماري وجنسية المستثمر، غير أن نمو الإستثمارات وإستمرار تدفقها إلى الدول المضيفة، يتوقف في المقام الأول على مدى ملائمة المناخ الإستثماري السائد.

المطلب الأول : دوافع وحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر.

سيتم التطرق بالتفصيل إلى الدوافع والحوافز المقدمة للإستثمار الأجنبي المباشر كما يلي:

الفرع الأول : دوافع وحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر.

عندما يتولى مستثمر من دولة ما نقل رأس المال إلى دولة أخرى لأغراض المشاركة أو إدارة فعاليات تجارية أو صناعية، فاعن ذلك يدعى بالإستثمار الأجنبي المباشر، ورغم أن الربح قد يكون أبرز الدوافع وراء الإستثمار الأجنبي المباشر فاعن للمستثمر أسبابا عدة تدفعه للإستثمار المباشر². كما هو الحال في التوازنات الإستثمارية على المستوى المحلي فاعن قرارات الإستثمار في دولة أجنبية تحددتها دوافع تخفيض المخاطر وزيادة العائد. يمكن للمؤسسة أو الشركة تخفيض المخاطرة التي تتعرض لها عندما يكون معامل الإرتباط بين عوائد الإستثمار ضعيفا وعلى عكس الإستثمارات المحلية التي يمكن أن يكون معامل الإرتباط بين عوائدها قويا نتيجة لمواجهتها نفس الظروف ذات الطبيعة العامة فإن معامل الإرتباط لعوائد

¹ <http://www.tiaret.ahlamountada.com> تاريخ الدخول للموقع 02.03.2011 الساعة 14:55

² شوقي ناجي جواد(2002)، إدارة الأعمال الدولية، الأهلية للنشر والتوزيع، المملكة الأردنية الهاشمية، عمان، ص57.

الإستثمارات المحلية وعوائد الإستثمارات في دولة أجنبية يتوقع أن يكن أقل قوة أي من غير المتوقع مثلا أن تكون الدورات الإقتصادية لدولتين متماثلة أو أن تسير معدلات التضخم علي نفس الوتيرة ومن منظور آخر لا يجب أن يكون معامل الإرتباط بين إقتصاد الدولتين قويا، هذا ما يجعل الدولي أثاره المحمودة على حجم المخاطر حينئذ يمكن للمستثمر أن يجني ثمار التنوع الدولي للأنشطة التي تقوم بها المنشآت أو الشركات التي تستثمر فيها أمواله، حيث أن إمتلاك شركة للإستثمار في دولة أجنبية من شأنه أن يحقق كامل أسهم هذه الشركة مزايا لا يمكن له أن يحققها لنفسه وهذا هو الواقع حيث توجد بالفعل قيود علي حركة رأس المال بين الدول.

كذلك يكون الدافع للإستثمار الدولي وتحقيق عائدا كبيرا دون أن يصاحب ذلك زيادة في المخاطر التي تتعرض لها الشركة الأم. فالمنافسة في السوق المحلي قد تكون في مكان يصعب فيه على الشركة تحقيق عائد مميز على إستثماراتها المحلية وهنا تأتي ميزة التنوع الدولي للنشاط. وعوامل تزيد القدرة التسويقية التي تزيد من الإيراد الإجمالي. ونظرا لأن الربح هو الفرق بين التكاليف والإيرادات ، فاعن أي عوامل تزيد من الإيرادات أو تقلل من التكاليف، فاعنها تؤدي إلى زيادة الربح¹. فالعائد المميز قد يأتي نتيجة للتخلص من التكاليف المصاحبة للتصدير، كما قد يأتي من تحقيق و تطورات بعض تكاليف الإنتاج مثل تكلفة العمالة و تكلفة المواد الخام. وقد يكون من الملائم أن نشير في هذا الصدد إلى أنه إذا كان تحويل العائد المتولد مسموح به فسوف يكون للإستثمار في دولة أجنبية جاذبية. أما لو كان التحويل غير مسموح به بما يعني ضرورة إعادة إستثمار العائد في الدول الأجنبية فقد تفتقد تلك الجاذبية².

أما بالنسبة للدول المضيفة: الأهداف التي تسعى الدولة المضيفة إلى بلوغها من وراء الإستثمار الأجنبي هي:

-الإستغلال والإستفادة من الموارد المالية والبشرية المحلية والمتوفرة لهذه الدول. المساهمة في خلق علاقات إقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعينة مما يساعد في تحقيق التكامل الإقتصادي بها.

-نقل التكنولوجيا في مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية الأخرى. وبالتالي خلق أسواق جديدة للتصدير وبالتالي خلق وتنمية علاقات إقتصادية بدول أخرى أجنبية.

-تنمية وتطوير المناطق الفقيرة و التي تعاني من الكساد الإقتصادي وأن الإستثمار الأجنبي يساعد كلا الإدارتين على تحقيق أهدافها وهو ما يقدم على الأقل من حيث المبدأ الفرص لكل شريك للإستفادة من الميزات النسبية للطرف الأخر .

¹موردخاي كريانين تعريب (محمد إبراهيم منصور، علي مسعود عطية) (2007)، الإقتصاد الدولي(مدخل السياسات)، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، ص 216.

²حساني رقية (2009-2010)، محاضرات مقدمة لطلبة الماجستير، فرع التجارة الدولية، غير منشورة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص8.

فالشركاء المحليون تكون لديهم المعرفة بالسوق المحلي واللوائح والروتين الحكومي وفهم أسواق العمل المحلية وربما بعض الإمكانيات الصناعية الموجودة بالفعل، ويستطيع الشركاء الأجانب أن يقدموا تكنولوجيا الصناعة والإنتاج المقدم والخبرة الإدارية وأن يفتحوا فرص الدخل إلى أسواق التصدير.

الفرع الثاني : حوافز الإستثمار الأجنبي المباشر.

يقصد بحوافز الإستثمار أي إجراء حكومي إلى زيادة ربحية الإستثمارات عن المستويات الممكنة بدون ذلك الإجراء، أو يؤدي إلى تخفيض المخاطر التي يواجهها المستثمرون مثل: تخفيض الضرائب، وإتاحة أنواع أخرى من الإعفاءات المالية للإستثمارات، والسماح بإهلاك المعجل للأصول، وتوفير المنح النقدية المسبقة.

ويؤكد المستثمرون على أهمية أمور أساسية كحوافز للإستثمار الأجنبي المباشر مثل حجم السوق وتكلفة العمالة والإنتاجية، وفي نفس الوقت يقللون من أهمية أثر الحوافز الضريبية في تحديد زمن ومكان تنفيذ الإستثمارات، وبالنسبة للحكومات فاعنها عادة لا تتخلى عن إستخدام السياسة الضريبية كحوافز للإستثمار¹.

أولاً - الحوافز المنشطة للإستثمار الأجنبي:

الإعفاءات الجمركية للواردات من الأجهزة والمعدات والسلع الرأسمالية من الجمارك والرسوم عند البداية أو في مرحلة الإخلال والتوسع. والإعفاءات الجمركية للعناصر والأجزاء والمواد من الجمارك والرسوم عند مراحل التشغيل. ووضع تعريفات جمركية حمائية للمنتجات التي تقوم بإنتاجها المشروعات الجانبية في الداخل².

إعانات صريحة أو مستترة لتصدير هذه المنتجات. وفترات سماح وإعفاءات ضريبية لمدد معينة من حياة المشروع. إذ يجب عدم التدخل في التسعير وترك الأمور لقوى العرض والطلب والظروف الإحتكارية للمشروع متعدد الجنسيات إذا وجدت .

أولوية تخصيص العملات الأجنبية لشراء المعدات والمواد والأجزاء. و منح قروض حكومية ذات فائدة أو نفقة منخفضة لتمويل إنشاء هذه المشروعات. معاملة تفضيلية لتنمية المناطق الصناعية المحلية والجديدة. و توفير وإستخدام التسهيلات الحكومية.

ثانياً - أنواع الحوافز المقدمة من الدول المضيفة :

هناك العديد من الحوافز المقدمة من حكومات الدول المضيفة للشركات الأجنبية في مجال الإستثمار المباشر يمكن تلخيصها على النحو التالي :

1- حوافز تمويلية:

¹ عبد المطلب عبد الحميد(2006)، اقتصاديات المشاركة الدولية (من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز)، دار الجامعية، الإسكندرية، ص 268.

² زينب حسن عوض الله(2004). الاقتصاد الدولي (العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية) دار الجامعة الجديدة، مصر، ص187

تتضمن قيام حكومات الدول المضيفة بتزويد المستثمر الأجنبي بأموال مباشرة و قد تكون على سبيل المثال في شكل منح إستثمار أو تسهيلات إئتمانية مدعمة في هذا المجال يشير بعض تجارب الدول النامية في أمريكا اللاتينية و شرق آسيا و الشرق الأوسط إلى قيام بعض حكومات تلك الدول بتقديم حوافز تتضمن ما يلي:

- تقديم تسهيلات الحصول على القروض من البنوك الوطنية و تخفيض معدلات الفائدة.

- تقديم مساعدات مالية لإجراء البحوث و الدراسات اللازمة لإقامة المشروع و التوسعات في المستقبل في مجالات النشاط المختلفة.

2- حوافز مالية:

و يتم تقديم تلك النوعية من الحوافز بهدف تخفيض أعباء الضرائب الكلية بالنسبة للمستثمر الأجنبي، وهناك عدة بنود تنطوي تحت هذا النوع مثل الإعفاءات الضريبية و الإستثناءات من رسوم الإستيراد على المواد الخام و المدخلات الوسيطة و السلع الرأسمالية و إعفاء أو تخفيض معدلات الضرائب الجمركية على الصادرات و كذا إعفاء صادرات المشروعات بالمناطق الحرة من الرسوم الجمركية و ضرائب التصدير لما قد تصل إلى 15 عام ما بعد مرحلة التشغيل¹.

3- حوافز غير مباشرة:

و قد لوحظ أن تلك النوعية من الحوافز يتم تصميمها بحيث تؤدي إلى تعظيم الربحية للمستثمر الأجنبي بمختلف الوسائل غير المباشرة، حيث قد تقوم حكومة الدولة المضيفة على سبيل المثال بتزويد المستثمرين بالأراضي و البنية الأساسية بأسعار أقل من أسعارها التجارية و ربما تقوم تلك الحكومة بمنح الشركة الأجنبية إمتياز فيما يتعلق بمركزها في السوق و قد يكون ذلك في صورة المعاملة التفضيلية بخصوص المشتريات الحكومية أو منحها مركز إحتكاري في السوق أو قفل السوق بالنسبة لمن يرغب في ممارسة نفس النوع من النشاط كما قد يكون في صورة الحماية من منافسة الواردات أو معاملة تنظيمية خاصة للشركة الأجنبية.

ومن ناحية أخرى قد تلجأ بعض حكومات الدول المضيفة إلى تخفيض الرسوم أو الإعفاء منها نهائياً و الخاصة و إستخدام و إستغلال منافع المرافق العامة كالمياه و الكهرباء و غيرها و تخفيض قيمة الإيجارات للعقارات والأراضي الخاصة بمشروعات الإستثمار، بالإضافة إلى إعفاء مشروعات الإستثمار الأجنبي المباشر من تطبيق قوانين العمل السائدة و المعمول بها في المشروعات الوطنية.

¹ عبد المطلب عبد الحميد (2004)، العولمة الاقتصادية (منظمتها، شركاتها، تداعياتها)، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، ص212.

المطلب الثاني : العوامل المساعدة على جذب الإستثمار الأجنبي المباشر.

تعتبر العوامل الجاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر من أهم المكونات التي تنمى بها المشاريع في البلدان إذ أن هناك عوامل يجب مراعاتها تتمثل في:

الفرع الأول : إجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للإستثمار المباشر.

قد يكون الغرض من الحماية إغراء رؤوس الأموال الأجنبية دخول الدولة بقصد الإستثمار المباشر تجنباً لعبء الرسوم الجمركية المفروضة. وهكذا يستخدم إجراء الحماية بقصد تشجيع صناعة وطنية يعتمد قيامها على رأس المال الأجنبي، فيساعد ذلك على زيادة الدخل القومي حيث يزداد الإنفاق الكلي بزيادة التشغيل. كما يساعد رأس المال الأجنبي وما يصاحبه من أساليب فنية جديدة مستخدمة في الإنتاج على تطوير فنون الإنتاج محلياً والإرتفاع بكفاءته. ولكن جانباً آخر لسياسة جذب الإستثمارات الأجنبية يمكن أن يبدو في صورة إضرار بالإقتصاد الوطني، وهو تسرب جانب هام من الفائض الإقتصادي المتولد عن تلك الإستثمارات إلى الخارج في شكل فوائد للقروض أو جزء من الأرباح. والتقييم النهائي لسياسة الحماية من أجل جذب رأس المال الأجنبي يتوقف على ضوابط تلك السياسة وتواجهها من جانب الدولة المتلقية لرأس المال لأحكام دوره وتحديد مساره في جهود الإنماء الإقتصادي بها، فضلاً عن منع المغالاة في تسرب الأرباح إلى الخارج. حيث يمكن في ظل تلك الضوابط أن يساعد رأس المال الأجنبي على النهوض بمستوى الدخل القومي ودفع تنمية بعض فروع الإنتاج الجديدة والاستفادة بذلك من تأثير المضاعف في إنعاش فروع الإنتاج الموجودة بالفعل*¹.

أولاً : الاستقرار السياسي .

إن وجود نظام سياسي مستقر قائم على الحرية وكفالة حقوق الإنسان وبنال رضا مواطني تلك الدولة، يعتبر من أهم العوامل التي تؤثر في جذب المستثمرين ودفعهم للتوطن في بلد ما للإستثمار، لأن المستثمر الأجنبي لا يقبل على الإستثمار في أي دولة ما إلا بعد أن يطمئن على إستقرار النظام السياسي بها، فمن غير المعقول أن يقبل المستثمر الأجنبي على إرساء مشاريع إستثمارية في دواة ما تتميز بالتغير المستمر في الحكومات والإضطرابات الداخلية².

ثانياً - حجم السوق و إحتتمالات نموه :

يتأثر الإستثمار الأجنبي المباشر بحجم الطلب على منتجات المشروع الإستثماري والذي يحدده حجم السوق وإحتتمالات نموه، فوجود المشروع الإستثماري في منطقة ذات إستهلاك كبير يوفر العديد من التكاليف

¹ زينب حسن عوض الله، مرجع سابق. ص 284.

*فضلاً عما تقدم يوجد العديد من الحجج الإقتصادية لتقييد تيار التجارة الدولية ومنها: تنوع الإنتاج وتحقيق الإستقرار الإقتصادي، تعويض التفاوت في ظروف الإنتاج، الحصول على إيراد وتحسين معدل التبادل الدولي، حماية الإقتصاد القومي من الإغراق، المعاملة بالمثل، الدفاع عن مستوى المعيشة... الخ.

تاريخ الدخول للموقع 16-02-2011 الساعة 16:30 الجزائر و الإستثمار الأجنبي المباشر

التي يتحملها المستثمر وهذا راجع للطلب الكبير على المنتج ومن ثم العمل على إستغلال الطاقة الإنتاجية المتاحة ومنه تخفيض تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة في ظل ثبات التكاليف الثابتة، ومن جهة أخرى فاعن الإستثمار الأجنبي المباشر كما ذكرنا سلفا إستثمار طويل الأجل ومنه فاعن المستثمر عند توطينه في دولة ما للإستثمار خلال هذه المدة الطويلة فاعنه يأمل زيادة الأرباح على مدار العمر الإنتاجي للمشروع الإستثمار والتي يحددها (زيادة الأرباح) إحتمال نمو هذه الأسواق.

ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلية متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، وعدد السكان، فالمقاس الأول يمكن إعتبره مؤشرا للطلب الجاري، أما المقاس الثاني فيعد مؤشرا للحجم المطلق للسوق وبالتالي لإحتمالاته المستقبلية. الإستثمارات الأجنبية تنتج سلع عالية الجودة وإقبال المواطنين عليها بسبب الحملات الإعلانية التسويقية حيث تقوم بدور فعال في تسويق المنتجات ولها تأثير قوي على المستهلكين مما يؤثر سلبا على طلب المنتجات المحلية¹.

ثالثا - سياسات اقتصادية مستقرة :

إن وجود بيئة إقتصادية كلية تتسم بالتحريرو والمرونة والوضوح، وتتميز بالإستقرار وغير متضاربة في الأهداف وتتكيف مع التغيرات والتحولات الإقتصادية على مستوى الإقتصاد الوطني وعلى مستوى التحولات العالمية كلما كانت في مجموعها جاذبية للإستثمار الأجنبي المباشر.

ومن الضروري أن تحتوي السياسة المالية على الحوافز الضريبية المناسبة وسعر وعبء ضريبي مناسب لتكون مشجعة للإستثمار، ومن ناحية أخرى تضم سياسة للإنفاق العام تؤدي إلى تقوية البنية الأساسية وهو ما يؤدي إلى جذب الإستثمار، ومن الضروري أن تكون تحررية، وكذلك سياسة سعر الصرف كلما كانت تحررية وواقعية كلما أدت لجذب الإستثمار.

وتهدف برامج الإصلاح الإقتصادي بشكل أساسي لتحقيق التنمية المستدامة من خلال معالجة الإختلالات الهيكلية وتوفير بيئة محلية إقتصادية مستقرة وخالية من ضغط التضخم، ويعتبر تطبيق برنامج الخصخصة جزءا متما لتطبيق برامج الإصلاح الإقتصادي في الدول النامية، وهو عنصر مؤثر على تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر وذلك من خلال فسح المجال للمستثمرين الأجانب للمشاركة في إقتصاد دولة ما، ومعالجة عوائق الإستثمار، وتحسيس المستثمر بالترحيب من خلال تطوير البنية الأساسية وتحسين الخدمات المرتبطة بالخصخصة.

رابعا - الإطار التشريعي والتنظيمي للإستثمار :

إن توفير الإطار التشريعي والتنظيمي الذي يضبط الإستثمار الأجنبي المباشر من العوامل المهمة في إجتذابه، ولكي يكون الإطار التشريعي جاذبا لا بد من توفير:
-وجود قانون موحد للإستثمار خال من الغموض ويتميز بالثبات والشفافية.

¹نزیه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص490.

- أن يكفل قانون الإستثمار حوافز وإعفاءات جمركية وضريبية للمستثمر .
- ضمان الحماية للمستثمر من المخاطر كالتأمين والمصادرة، وتكفل له حرة تحويل الأرباح للخارج.
- وجود نظام قضائي يكفل تنفيذ القوانين والتعاقدات، وحل النزاعات التي تنشأ بين المستثمر والدولة المضيفة بكفاءة عالية.

خامسا - بنية أساسية مناسبة :

إن حالة ووضعية البنية الأساسية تؤثر تأثيرا كبيرا على قرار الإستثمار لدى العديد من المستثمرين، وهذا راجع إلى مساهمتها في تخفيض التكاليف وبالتالي زيادة أرباح المستثمر، فإمدادات الكهرباء المتميزة بالكفاءة تعمل على تشغيل آلات الإنتاج ودون إنقطاع وبالتالي تجنب الخسائر المترتبة عن هذا الإقطاع، وشبكات النقل المصممة تصميمًا جيدا (الطرق، الموانئ، المطارات والسكك الحديدية) تساهم في توزيع الإنتاج والوصول إلى كافة أسواق الدولة المضيفة، وشبكة الإتصالات السلكية واللاسلكية العالية التطور التكنولوجي تمكن من سهولة وسرعة الإتصال بين الفروع والمركز الرئيسي للشركات متعددة الجنسيات.

سادسا- العملية الجمركية وأثرها على جذب الإستثمار :

تتميز العملية الجمركية عن غيرها من الأعمال بتنوع وتعدد الأطراف المرتبطة بها نظرا لتنوع البضائع المستوردة والمصدرة واختلاف أنواعها وأهميتها وخطورتها تعلق كل منها بجهات وقطاعات مختلفة. وتعتبر الجمارك من أهم الأجهزة التي تعمل على تنفيذ السياسات الإقتصادية وهي تمثل صمام الأمان حيث أنها تعمل على سلامة الإقتصاد والشؤون الإجتماعية والبيئة وصحة الإنسان وتقوم بهذا الدور من خلال المسئوليات على بوابة الدولة. وعلى الجمارك أن تقوم بتسهيل الإجراءات وتبسيطها دون أن يكون ذلك التسهيل على حساب المسئوليات المسندة للجمارك كحماية المصالح المالية ومنع الأصناف المحظورة وعدم إعطاء فرصة للوقوع في المخالفات¹.

سابعا - مدى إهتمام الدول المضيفة بتنمية الموارد البشرية والتطوير التكنولوجي :

تساهم الشركات متعددة الجنسيات إسهاما فعالا في نقل التكنولوجيا والمهارات المناسبة للمنشآت الصناعية الكائنة في الدول المضيفة. وتتوقف درجة إستفادة الصناعة من هذه التكنولوجيا على مدى قدرتها على إستيعابها والتكيف معها، ويتحدد ذلك في ضوء الكفاءات البشرية المتوفرة، ومدى الإستثمار المحلي في أنشطة البحوث والتطور. وتشمل الكفاءات البشرية مختلف القدرات الفنية والإدارية والتنظيمية، ويأتي التعليم والتدريب المهني في صدارة العوامل المؤثرة في مستوى الموارد البشرية، فارتفاع نسبة التعليم وزيادة الإهتمام بالتدريب المهني يزيد من مهارة العمالة.

¹ على عيد الحصين(2006)، العملية الجمركية وأثرها على جذب الإستثمار، مركز الحضارات للإستشارات الإدارية، المملكة العربية السعودية، ص119.

ثامنا- توقع المبيعات في المستقبل :

إن قرارات الإستثمار، مثل غيرها من الاختيارات، تتم في إطار شيء من عدم التأكد. فهي تستند إلى توقع أحداث المستقبل، فضلا عن الظروف الحلية للعمل¹.

- **سعر الفائدة :** يؤثر سعر الفائدة على تكلفة الفرصة البديلة للمشروعات الإستثمارية فإذا كان على المنشأة أن تقترض فاعن سعر الفائدة يؤثر مباشرة على الإستثمار في مشروع ما.

الفرع الثاني : المحددات المكانية للإستثمار الأجنبي المباشر.

إن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يكون مرتبطا دائما بمدى استعداد الدولة المضيفة لتقبل هذا النوع من التدفقات المالية، و من هنا يكون للمزايا المكانية دورا كبيرا في التأثير على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، و يتم التركيز على أهم هذه المحددات المتمثلة فيما يلي :

أولا - سعر الصرف :

إن الشركات متعددة الجنسيات تتفاعل بردود فعل عكسية مع تقلبات أسعار الصرف، وفي هذا الصدد نجد أن Cushman أوضح في دراسة قام بها سنة 1985، و هي تخص محددات تواجد الشركات متعددة الجنسيات أن الشركات متعددة الجنسيات تنجذب إلى الدول بعد حدوث تخفيض في العملة، أو عندما تتوقع تضخما في الدول المضيفة، كما أوضح أن الشركات التابعة تأخذ في الحسبان التوقعات المستقبلية لأسعار الصرف من أجل تحديد التدفقات الإستثمارية، وهذا راجع إلى أن تقلبات أسعار الصرف تؤدي إلى تغيرات سريعة في الربحية النسبية للعوائد الإستثمارية في الدول المضيفة، مقارنة مع مختلف البدائل الأخرى².

أما دراسة Caves، فقد أوضحت أن هناك إرتباط سلبي بين معدل الصرف الإسمي والحقيقي و تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر إلى أمريكا، كما أن التقلبات المفاجئة لأسعار الصرف يكون لها تأثير سلبي على المناخ الاستثماري، إذ أن مثل هذه التقلبات تجعل من العسير عمل دراسات، بالإضافة إلى ذلك فإنه يمكن للإستثمار الأجنبي المباشر المتجه نحو التصدير أن يتأثر نتيجة للتغيرات النسبية في معدل الصرف³.

ثانيا- الناتج المحلي الإجمالي :

يعتبر الناتج المحلي الإجمالي محددنا أساسيا للشركات متعددة الجنسيات التي تسعى إلى تحقيق النمو أو النفاذ إلى الأسواق الجديدة أو زيادة نصيبها من أسواق الدول المضيفة، وفي هذا الإطار نجد أن الدول التي

¹ ابن عصمان محفوظ(2003)، مدخل في الاقتصاد الحديث، دار العلوم، الجزائر، ص 95.

² Caves.R,(1996) . Multinational Enterprise and économic analysais,2nd edition, cambridge university pressv, p184.

³ عمر صقر (2000) ، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، مصر، ص ص51- 52.

تتميز بناتج محلي كبير تكون ملائمة جدا لكثير من المؤسسات المحلية و الأجنبية، خاصة تلك التي تعمل في الخدمات غير القابلة للإتجار، ذلك لأن الطريقة الوحيدة لتقديمها إلى أسواق الدول المضيفة تتم من خلال إقامة فروع خاصة بها في تلك الدول. بالإضافة إلى ذلك فإن كبر حجم الناتج المحلي الإجمالي يساعد المؤسسات التي تعمل في المنتجات القابلة للإتجار على تحقيق إقتصاديات الحجم .

ولقد بينت بعض الدراسات التطبيقية أن هناك علاقة إرتباط موجبة بين حجم الناتج الكلي بالأرقام المطلقة وبين الإستثمار الأجنبي المباشر¹.

كما يمكن للعولمة أن تؤثر في شكل و هدف الإستثمار الأجنبي المباشر، فالتصنيع المنتشر جغرافيا وتكامل الأسواق والمواد من خلال الإستثمار والتجارة أصبح جزءا مهما من الإقتصاد العالمي، لذلك إنخفضت أهمية الناتج المحلي الإجمالي كأحد المحددات التقليدية للإستثمار الأجنبي المباشر.

ثالثا - معدل التضخم :

إن لمعدلات التضخم تأثيرا مباشرا على سياسات التسعير و حجم الأرباح، و بالتالي التأثير على حركة رأس المال، كما تؤثر على تكاليف الإنتاج التي تولى بأهمية كبيرة من طرف الشركات متعددة الجنسيات، كما نجد تأثر ربحية السوق نتيجة لإرتفاع معدلات التضخم في الدول المضيفة، بالإضافة إلى فساد المناخ الإستثماري. ومن هنا يكون المستثمر الأجنبي بحاجة إلى إستقرار سعري، و يقصد بالمعدلات العالية للتضخم ما يجاوز 10% سنويا، و إذا حدث ذلك تكون منطقة الخطر سواء للإستثمارات الوطنية أو الأجنبية، و نضيف على ذلك أن التضخم يشوه النمط الإستثماري، حيث يتجه المستثمرون إلى الأنشطة قصيرة الأجل، وينفرون من الإستثمارات طويلة الأجل²

رابعا - الإصلاح الاقتصادي :

يقوم مفهوم الإصلاح الإقتصادي على ترك إدارة النشاط الإقتصادي إلى قوة السوق، وتقليل نطاق التدخل الحكومي بما يكفل تحسين الكفاءة التخصيصية لموارد المجتمع.

وفي هذا الإطار نجد أن برامج الإصلاح الإقتصادي في كثير من دول أمريكا اللاتينية قد أضعفت حوافز الشركات متعددة الجنسيات للإستثمار في تلك الدول، وذلك راجع إلى تخفيض القيود الحمائية، ففي حالة إرتفاع الضريبة الجمركية على الواردات مع فرض حصص كمية، نجد أن قيام الدولة المضيفة بمنح الشركات متعددة الجنسيات تخفيضات جمركية وحماية حقيقية من الواردات، قد يؤدي إلى نجاح الدولة المضيفة في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر. وفي المقابل قد يكون للإصلاح الإقتصادي دورا كبيرا في جذب الإستثمار الأجنبي

¹ عبد السلام أبو قحف (1998)، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الرابعة، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، ص 76.

² سعيد النجار (1992)، آفاق الإستثمار في الوطن العربي، اتحاد المصارف العربية، القاهرة، ص 66.

المباشر، ذلك أن مستويات الضريبة الجمركية تؤثر فقط على معدلات إستثمار الشركات متعددة الجنسيات المتجه إلى السوق العالمي¹.

المطلب الثالث : الشركات متعددة الجنسيات كمرآة للإستثمار الأجنبي المباشر.

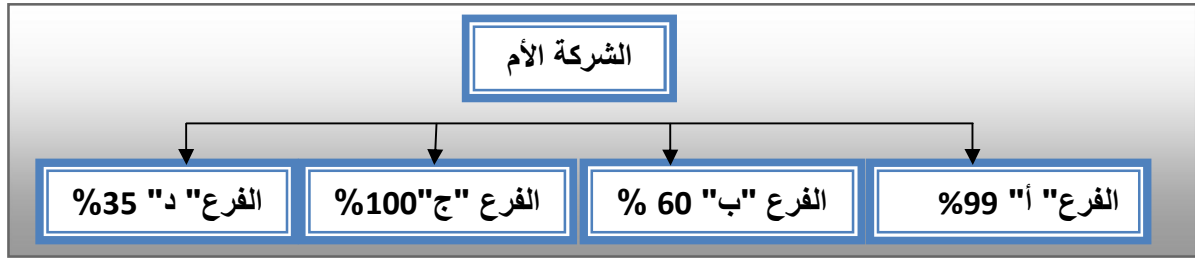
تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات الوجه الحقيقي للإستثمار الأجنبي المباشر وسيتم دراسة كل الجوانب لهذه الشركات من خلال التعريف والخصائص :

الفرع الأول : المفهوم العام للشركات المتعددة الجنسيات.

ويشمل المفهوم الاصطلاحي والإقتصادي فيما يلي :

أولاً- المفهوم الإصطلاحي : يثير مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات الكثير من الغموض باعتبار إن هذه الشركات يمكن إن تكتسب عدة جنسيات و تحتفظ بجنسية بلدها الأصلي الذي يشهد على حيازة أموال الشركة. كما هو الشأن بالنسبة لرويال-دونتش " الانجلو-إيرلندية" التي تتكون من الشركة تتمركز في البلد الأصلي و مجموع المؤسسات المكونة لها تدعى الفروع و هي مملوكة أو مراقبة من طرف الشركة الأم التي تكون لها الملكية أكثر من 50% بالنسبة للمؤسسات الأخرى إما إذا كانت حيازة رأس فلا تعتبر فرعا وإنما تعد بمثابة مساهمة كما يعبر عنه 50% تقل عنه².

الشكل رقم(01) طبيعة الشركة الأم و فروعها :



المصدر: أحسن عثمانى، عبود زرقين، أفاق المنظومة المصرفية الجزائرية في ظل تطور اقتصاد المعلومات، ملتقى: المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، منافسة، مخاطر، تقنيات، المركز الجامعي أم البواقي، الجزائر (بدون سنة نشر)، ص 2.

يتضح من الشكل السابق إن نسب حيازة رأس المال في كل من الفروع أ.ب.ج التي تزيد عن 50%، تعبر عن ملكية الشركة الأم لهذه الفروع بينما نسبة رأس المال في الفرع (د) أقل من 50% وهي تمثل سوى

¹ عمر صقر (2000)، مرجع سابق، ص 54.

² Jean –Y. Gamier.O (1999), Dictionnaire des Sciences Economiques et Sociales, Paris, Hatier, P159.

مساهمة الشركة الأم في هذا الفرع التي تعود ملكيته لشركة أجنبية أخرى تحوز على النسبة الكبيرة من رأس المال¹.

و لما كانت أسهم الشركات العملاقة مملوكة جميعها أو أغلبها لمواطني دولة واحدة فاعنه يصح القول بأن هذه الشركات ليست متعددة الجنسيات غير أنه إذا تعددت الجنسيات التي تحصل عليها شركاتها الفرعية و الشركات المشتركة التي تنشأ في ظل القوانين الوطنية لمختلف الدول و لكونها تمارس أنشطتها في أكثر من بلد فهي شركات عابرة للأوطان أما الشركات العابرة للقوميات فهي تلك التي تمتلك و تدير مشروعات إستثمارية في أكثر من دولة أجنبية و تصنع قراراتها باستقلالية عن المركز بما يتناسب و طبيعة السوق المحلية فهي تصنع إستراتيجيات مستقلة و تتخذ القرارات الخاصة بكل فرع من فروعها مما يشكل مركزا مستقلا للتكلفة أو الربحية سواء في تصميم المنتج أو التسويق. الدولة الأم و هي الدولة الأصلية للشركة متعددة الجنسيات، ومنها تدار وتراقب الفروع الخارجية للشركة².

ثانيا : تعريف الشركات المتعددة الجنسيات.

وقد يطلق عليها أيضا الشركات العابر حيث يمتلك رأس مالها أكثر من دولة أو شركة أو مزيج من الإثنين. ومن النماذج الشائعة في حقل الأعمال الدولية من هذا النوع من الشركات ما يلي: شركات البترول وبدائل الطاقة، شركات البتر وكيماويات والأدوية ، شركات الصناعة في جميع مجالاتها، شركات المقاولات و مواد البناء، البنوك وشركات إعادة التأمين، شركات التجارة الدولية والمعلومات والإستشارات وغيرها³.

تعتبر الشركات متعددة الجنسية مسئولة عن معظم الإستثمارات الأجنبية المباشرة في عالمنا المعاصر⁴.

الفرع الثاني: أهم خصائص الشركات المتعددة الجنسيات.

لعل التأمل في مفهوم الشركات متعددة الجنسيات يشير ويكشف عن أنها تتمتع بمجموعة من الخصائص والسمات المميزة لها يبدو من الضروري العمل على تحديد أهمها لأن ذلك يساعد إلى حد كبير على تصور مدى تأثيراتها على النظام الإقتصادي العالمي الجديد و فيما يلي يتم إستعراض هذه الخصائص⁵:

¹ أحسن عثمانى، عبود زرقين، أفاق المنظومة المصرفية الجزائرية في ظل تطور اقتصاد المعلومات، ملتقى: المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، منافسة، مخاطر، تقنيات، المركز الجامعي أم البواقي، الجزائر (بدون سنة نشر)، ص 2.

² سامي عفيفي حاتم(1986)، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ص206.

³ فريد النجار (2000)، الإستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، ص24.

⁴ سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 201 .

⁵ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 158.

الخاصية الأولى: الضخامة.

وأول خصائص الشركة متعددة الجنسية ضخامة الحجم. ولا يقاس الحجم بمقدار رأس المال لأنه لا يمثل إلا جزءا بسيطا من إجمالي التمويل المتاح للشركة. ولا برقم العمالة لأن تلك الشركات ولدت في أجواء ثورة تكنولوجية رفعت إنتاجية العمل فيها إلى مستويات غير مسبوقة بما يستتبعه ذلك من تسريح عمال لا زيادة أعدادهم. كذلك لا يصلح حجم الإنتاج مقياسا في هذا المجال للتنوع الشديد في المنتجات التي يخضع إنتاجها لشركة متعددة الجنسية واحدة¹.

الخاصية الثانية: تنوع الأنشطة.

لا تقتصر الشركة متعددة الجنسية على إنتاج سلعة واحدة رئيسية تصطبأ أحيانا بمنتجات ثانوية وعلى العكس تتعدد منتجاتها وذلك في أنشطة متعددة ومتنوعة ليس لها جامع منطقي يسوغ قيام الشركة بها. والدافع الحقيقي لهذا التنوع هو رغبة الإدارة العليا في التدني باحتمالات الخسارة. فهي إن خسرت في نشاط يمكن إن تريح من أنشطة أخرى.

الخاصية الثالثة: الإنتشار الجغرافي.

تنتشر الشركات متعددة الجنسية الضخمة في عدد كبير جدا من البلدان مع تنوع نشاطاتها وفروعها، حيث نجد بعض الشركات تسيطر على أكثر من 1300 شركة، وهذا ما يتطلب وسائل هائلة من الإتصالات وإدارة مؤهلة، فمثل هذه الشركات تمتلك شبكات إتصال فضائية تربطها بالشركة الأم أو أنها تستأجر قنوات على الأقمار الصناعية، إضافة إلى الكمبيوتر والوسائل الأخرى للإتصال ونقل المعلومات من الفروع إلى المركز، فنجد بعض الشركات تنشط في أكثر من 132 دولة مثل IBM².

الخاصية الرابعة: الإعتماد على المدخرات العالمية.

ويأتي ذلك من أن كل شركة من الشركات متعددة الجنسيات تنظر إلى العالم كسوق واحدة ومن ثم تسعى كل شركة من هذه الشركات إلى تعبئة المدخرات من تلك السوق في مجموعها بالوسائل التالية³:

1- طرح الأسهم الخاصة بتلك الشركات في كل الأسواق المالية العالمية الهامة وكذلك الأسواق الناهضة .

¹ محي محمد مسعد، ظاهرة العولمة (الأوهام والحقائق)، مكتبة الإشعاع، مصر، تاريخ النشر غير مذكور، ص 60-61.

² فرحات غول (2005-2006)، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية (حالة المؤسسات الجزائرية)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص 165.

³ عثمان خالد أبو حرب (2008)، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر، عمان، ص 284-283.

2- تعتمد الشركات متعددة الجنسيات عند الإقدام على عمليات كبرى مثل شراء أسهم شركة منافسة بالقدر الذي يسمح بالسيطرة على إدارتها مثلا، إلى الإقتراض من البنوك متعددة الجنسيات بمعدلات عالية.

3- تستقطب الشركات متعددة الجنسيات الجزء الأعظم من تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر وتوجهه أساسا إلى أسواق الدول الصناعية التي تمثل ثلاثة أرباع السوق العالمية.

4- إلزام كل شركة تابعة بأن توفر محليا أقصى ما يمكن لتمويل اللازم لها، من خلال وسائل مختلفة مثل المشروعات المشتركة طرعا الأسهم الخاصة بتلك الشركات في السوق المالية العالمية، الإقتراض من الجهاز المصرفي المحلي وغيرها.

وبهذه الوسائل يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تقوم بتعبئة مقادير متزايدة من المدخرات العالمية.

الخاصية الخامسة : المزايا الإحتكارية.

لعل سيطرة السمة الإحتكارية على الشركات المتعددة الجنسيات يرجع إلى هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات يأخذ شكل سوق إحتكار القلة في الأغلب الأعم و أهم عوامل نشأته ما تتمتع به مجموعة الشركات المكونة له من إحتكار التكنولوجيا الحديثة و المهارات الفنية و الإدارية ذات الكفاءة العالية و المتخصصة.

الفرع ثالث : الإستثمار كمدخل للمشروعات متعددة الجنسيات.

وإستثمار المباشر هو الصورة الطبيعية التي أدت إلى نمو وميلاد المشروعات متعددة الجنسيات أو ما يطلق عليها وصف "المشروعات الدولية". وهذه المشروعات وبالرغم من صفة الدولية التي تلحق بها، فهي من أشخاص القانون الخاص، وهي بذلك تمثل الشخصية الرئيسية بالنسبة للرأء الإقتصادي، وفي الإقتصاد الدولي الخاص أو الدولي للأعمال. ومع ذلك لا يمكن إعتبار مصطلحي المشروعات متعددة الجنسيات أو المشروع الدولي، والإستثمار المباشر، بأن لهما نفس المعنى. فالهدف الأساسي للمشروعات متعددة الجنسيات هو الإنتاج والتوزيع والخدمات الأخرى التي تولد دخولا أو أرباحا في العديد من الأسواق تحت رقابة المركز الرئيسي. أما الإستثمار المباشر فهو يمثل فقط الدعم المالي لهذه الأنشطة. و أكثر من ذلك فاعن الشركات متعددة الجنسيات، تحول دائما لن تجعل مساهمتها المالية في رأس المال في الإقتصاديات المختلفة، في أقل الحدود الممكنة، وتعتمد دائما على تعاون ومساهمة رأس المال المحلي، وسواء تعلق الأمر بحقوق الملكية (الأسهم) أو تعلق بالأموال المقترضة في الإقتصاد المعني (سندات أو قروض البنوك التجارية والمصادر المحلية). وغالبا ما تقتصر مساهمة الشركات متعددة الجنسيات على تقديم التكنولوجيا والخبرة الإدارية التي تحتكرهما. وفي

المقابل، فاعن هذه الشركات الضخمة تحاول دائما أن تحقق الحد الأقصى من الأرباح وتراكم رأس المال من مختلف الفروع، وتقدم بنقله غالبا إلى مركز السيطرة أو المشروع الأم¹.

جدول رقم(03) : أكبر الشركات العالمية في مؤشر عام 2000 بالقيمة السوقية.

| القطاع الدولة الأم | القيمة السوقية مليار دولار | الترتيب عام (2000 - 1998) | | الشركة |
|---|-------------------------------|--------------------------------|---|-------------------------------|
| | | | | |
| برمجيات/الولايات المتحدة الأمريكية | 586 | 1 | 1 | مايكروسوفت |
| معدات كهربائية/الولايات المتحدة الأمريكية | 473 | 2 | 2 | جنرال إلكتريك |
| خدمات اتصالات لاسلكية / اليابان | 366 | - | 3 | أن تي تي موبيل كوميونيكيشن |
| معدات/الولايات المتحدة | 348 | 19 | 4 | سيسكو سيستمز |
| شركات توزيع ومبيعات بالخصم/الولايات المتحدة الأمريكية | 286 | 9 | 5 | وال مارت ستورز |

المصدر : فرحات غول(2005-2006)، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية (حالة المؤسسات الجزائرية)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص107.

الملاحظ من الجدول أن شركة مايكروسوفت هي الرائدة والمحتلة المرتبة الأولى بقيمة سوقية تقدر ب 586 وهي من الولايات المتحدة الأمريكية، ثم تليها جنرال إلكتريك بقيمة سوقية 473 من الو.م.أ(معدات كهربائية وتليها اليابان بشركة أن تي تي موبيل كوميونيكيشن بقيمة 366 ثم سيسكو سيستمز، وال مارت ستورز على التوالي من الو.م.أ بقيمة سوقية(286،348)على التوالي.

¹زينب حسن عوض الله(2004)، مرجع سابق، ص172.

المبحث الثالث : جدوى الإستثمار الأجنبي المباشر.

تتمثل جدوى الإستثمار الأجنبي المباشر في النظريات المفسرة له كما سنتطرق لها بالتفصيل فيما يلي:

المطلب الأول : النظريات المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر.

إن الإختلاف في النظريات المفسرة للإستثمار الأجنبي المباشر و تعدد أشكاله، دليل على الصعوبة التي واجهناها في تحديد مفهومه، و نظرا للتأثير المزدوج لهذه الظاهرة الإقتصادية على الدولة الأم و الدولة المضيفة، فإن العديد من المدارس تناولت هذا الموضوع و كل مدرسة كان لها تفسيراً يتماشى والفرضيات التي تقوم عليها، و في هذا الإطار نقسم هذه التفسيرات إلى: التفسير التقليدي والتفسير الحديث.

الفرع الأول : التفسير التقليدي للإستثمار الأجنبي المباشر.

لقد تعددت النظريات التي تناولت التفسير التقليدي للإستثمار الأجنبي المباشر، وسنقوم بعرض لبعض هذه النظريات، و المتمثلة في النظرية الكلاسيكية، نظرية رأس المال و نظرية أخطار التبادل.

أولاً - النظرية الكلاسيكية:

ينطلق العديد من المفكرين الإقتصاديين الكلاسيك في تحليلهم للإستثمار الأجنبي المباشر من المنافسة التامة، السوق الكاملة ، لا وجود لتدخل الدولة و لا وجود لعرقلة الحدود الجغرافية ضد حركة رأس المال و عناصر الانتاج¹.

و نجد أن الكلاسيك يفترضون أن منافع الإستثمار الأجنبي المباشر تعود على الشركات متعددة الجنسيات²، فهم يعتبرون أن الإستثمار الأجنبي المباشر عبارة عن مباراة من طرف واحد والفائز فيها هو الشركات متعددة الجنسيات و ليست الدول المضيفة، حيث يستند الكلاسيك في وجهة نظرهم هذه إلى عدد من المبررات يمكن تلخيصها كالآتي³ :

1-تحويل قدر كبير من الأرباح المحققة من طرف الشركات متعددة الجنسيات إلى الدولة الأم بدلا من إعادة إستثمارها في الدولة المضيفة.

2-قيام الشركات متعددة الجنسيات بتحويل التكنولوجيا التي لا تتلاءم مع متطلبات التنمية في الدول المضيفة.

¹ أجيل برتان (1982)، الإستثمار الدولي، ترجمة على مقلد و علي زيعور، منشورات عويدات، لبنان ، ص 7.

² عبد السلام أبو قحف (2003)، إقتصاديات الأعمال و الإستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، مصر، ص 411.

³ عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل و جدوى الإستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 32.

3- وجود الشركات متعددة الجنسيات قد يوسع الفجوة بين أفراد المجتمع، فيما يخص هيكل توزيع الدخل، و ذلك من خلال الأجور المرتفعة التي تقدمها الشركات الأجنبية مقارنة مع نظيراتها من الشركات المحلية.

4- التأثير على سيادة الدولة المضيفة و إستقلاليتها من خلال: إعتقاد التقدم التكنولوجي في الدولة المضيفة على الدولة الأجنبية، خلق التبعية الإقتصادية، خلق التبعية السياسية.

5- تركيز معظم الإستثمارات الخاصة بالشركات متعددة الجنسيات في الصناعات الإستراتيجية بدرجة أكبر من التحويلية أو غيرها من الأنشطة الإنتاجية الأخرى قد يزيد من الشعور بالنوايا الإستغلالية لهذه الشركات¹.

ثانيا- نظرية رأس المال :

تعتمد هذه النظرية في تفسيرها للإستثمار الأجنبي المباشر على عامل واحد من عوامل الإنتاج والمتمثل في رأس المال النقدي، إذ أن الأولوية في إنشغالات هذه النظرية هي البحث عن كيفية تحقيق أكبر مردودية ممكنة لرأس المال النقدي. فنجد أن المؤسسة لا تتوقف عن الإستثمار إلا عندما يتساوى الربح المحقق مع التكلفة الحدية، و على الصعيد الدولي تكون تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر من قبل الدول ذات المردودية الضعيفة نحو الدول التي تتميز بمردودية قوية لرأس المال، و في هذا الإطار هناك العديد من الباحثين الإقتصاديين الذين قاموا بأبحاث في هذا الموضوع، و يمكن تقسيمهم إلى فئتين²:

1-الفئة الأولى: ترى هذه الفئة أن كل القرارات المتعلقة بعملية الإستثمار والصادرة من المؤسسة تكون مرتبطة بمعدل نمو الأسواق ، بمعنى أن تطور الإستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على مدى نمو الأسواق، و هذا الأخير أوليت له أهمية كبيرة مقارنة بمعدل الربح.

2-الفئة الثانية: ترى هذه الفئة أن هناك عملية إحلال بين المستثمرين المحليين والأجانب بغض النظر عن الحدود الجغرافية، حيث أن عملية الإحلال هذه ترتكز أساسا على ميكانزمات التمويل، مما يدفع إلى خلق منافسة قوية بين المستثمرين المحليين والأجانب، وترى هذه الفئة كذلك أن قرارات الإستثمار المباشر الصادرة عن المؤسسة تكون مرتبطة بكل من معدل نمو السوق ومعدل الربح، وهذا ما أكده (BONNIN) في قوله : " إن قرار الإستثمار يتعلق بمعدل نمو الأسواق و معدل الربح " ¹.

¹ عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الأعمال و الإستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 419.

² فيصل حبيب حافظ(2004-2005)، دور الإستثمار المباشر في تنمية إقتصاد المملكة العربية السعودية، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص26.

¹ Bernard. B(1984), **L'entreprise multinationale et L'état**, édition études vivantes, France, P86.

ثالثا - نظرية أخطار التبادل:

يعتبر معدل التبادل هو المحرك الأساسي لعجلة الإستثمار الأجنبي المباشر، حسب ما أكد عليه الكثير من أصحاب هذه النظرية، ومن بينهم (R.Z-ALIBER)، الذي يرى أن هذا المحرك يعد بمثابة العامل الأساسي الذي يستخدم في تفسير الإستثمار الأجنبي المباشر، وهذا باعتبار أن التوقعات المتعلقة بمحتوى التبادلات تبقى غير أكيدة مع مراعاة وجود مناطق نقدية مختلفة في العالم، فالشركات التي تقيم بالمناطق ذات العملة القوية تقوم باستعمال إمكانياتها المالية للإستثمار في مناطق تمتاز بعملة ضعيفة، و تأخذ على سبيل المثال الإستثمارات الأمريكية في بعض البلدان الأوروبية ذات العملة الضعيفة، مما يجعل المؤسسة تأخذ بعين الإعتبار معدل التبادل و كل الأخطار التي تتجم عن تغيراته قبل أن تتخذ أي قرار يتعلق باستثماراتها في الخارج².

الفرع الثاني : التفسير الحديث للإستثمار الأجنبي المباشر.

إن التفسير الحديث للإستثمار الأجنبي المباشر إختلف عن التفسير التقليدي، و سنقوم في هذا الإطار بالتطرق إلى أهم النظريات التي تناولت هذا الموضوع و المتمثلة في: نظرية نظام الإقتصاد العالمي، نظرية دورة حياة المنتج وأخيرا نظرية نموذج إحتكار القلة الدولي.

أولا - نظرية نظام الإقتصاد العالمي :

يعتبر (Charles-A. et Michal) من رواد هذه النظرية، و التي تربط تصدير رؤوس الأموال بالتركيز الإقتصادي، فحسب رأيهم تعتبر المؤسسات متعددة الجنسيات مؤسسات وطنية ذات إمكانيات كبيرة إنبتقت من القطاع المركز. و تقوم هذه المؤسسات بتوسيع نشاطها في الخارج لسببين رئيسين :

على مستوى مخطط الإنتاج، تحاول المؤسسات متعددة الجنسيات جلب المنفعة من خلال الفوارق الموجودة في تكاليف الإنتاج من بلد لآخر، وخاصة تلك التكاليف المتعلقة بالأجور.

على مستوى المخطط التسويقي، تحاول المؤسسات متعددة الجنسيات إجتياز مختلف التعريفات المفروضة من طرف الدول الأخرى، وكذا من أجل تقليص تكاليف النقل، وإستغلال أحسن مكان من أجل مجابهة المنافسين المحليين أو الأجانب.

ونجد أن الفوارق في الأجور لها جانب مهم للمؤسسات التي تستثمر في الخارج، و لكن يبقى هدفها الأساسي هو البحث عن أكبر حصة ممكنة من المشاريع الإستثمارية¹.

²Pierre.J(1990), **La Firme multinationale, Une introduction économique**, Economica, France, P 97.

¹ Jean-P. B (2000) , **Introduction à l'économie internationale**, Gaëtan Morin éditeur, Canada, p199- 200.

²Ibid. p 201, 202.

ثانيا - نظرية دورة حياة المنتج :

حسب (Vernon) فإن حياة المنتج تمر بثلاث مراحل، تتمثل في مرحلة ميلاد منتج جديد، مرحلة النضج وأخيرا مرحلة المنتج العادي.

فعملية إنشاء منتج جديد تستلزم تخصيص نفقات البحث والتطوير، وكذا توفير الموارد البشرية المؤهلة، إلى جانب ذلك يجب الأخذ بعين الاعتبار تكاليف هذه العملية، كما يجب أن يطرح المنتج لأول مرة في الدول الأكثر تطورا (السوق المحلي)، وفي إطار هذه المرحلة نجد أن عملية خلق منتج جديد وطرحه في السوق تكون في الدول التي تتميز بشروط تكاليف وطلب يسمحان بذلك، لهذه الأسباب فإن المنتج الجديد يصنع إلى جوار السوق النهائي ويبقى مستقرا في الدول التي طرح فيها لأول مرة.

وبعد عرض هذا المنتج في السوق المحلي سوف يعرف تحسنا، وهذا بفضل المعلومات التي يقدمها السوق، لينتقل تدريجيا إلى مرحلة النضج، وفي هذه المرحلة يمكن للمؤسسة أن تقوم بعرضه في الأسواق الأجنبية، وأثناء مرحلة النضج نجد أن المؤسسة تتمكن من تخفيض التكاليف المتعلقة بالمنتج، وبالتالي سوف يزداد الطلب عليه، إلى جانب ذلك فإن إمتياز هذا المنتج بتكنولوجيا عالية عامل مهم في نقله إلى الأسواق الأجنبية.

ولما تفقد المؤسسات إحتكارها التكنولوجي ، ينتقل المنتج إلى مرحلة المنتج العادي، والذي يتميز بالمعرفة الدقيقة لإجراءات التصنيع، إلى جانب التحكم الكلي في شروط البيع والتسويق من طرف المؤسسات الأخرى. وفي هذا الإطار نجد أن إنتاجية السلعة تنتقل إلى المنطقة التي تعطيها مستوى أكبر من الفعالية الإقتصادية. هكذا، فإن عملية تصنيع المنتج تتطلب نقله إلى دول أقل تطورا، أين تكون تكلفة اليد العاملة منخفضة، وهذا ما يفسر قيام الإستثمار الأجنبي المباشر².

ثالثا - نظرية نموذج إحتكار القلة لدولي :

بالنسبة للإقتصادي الكندي (Stephen Hymer)، فإن المؤسسات متعددة الجنسيات تتواجد في الصناعات المركزة، و الأسواق التي تتميز بإحتكار القلة، و أن هذه المؤسسات تمتلك ميزة تكنولوجية، تنظيمية أو غيرها، ففي الصناعات حيث تكون التكنولوجيا أكثر تعقيدا وحيث تكون الحواجز الناجمة عن إقتصاديات الحجم معتبرة، نجد تواجد أغلبية الإستثمارات الأجنبية المباشرة .

فالمؤسسات متعددة الجنسيات تقوم بتنظيم العالم آخذة تنظيمها الداخلي الخاص كنموذج لذلك، و إنطلاقا من هذا التوجه، عمل (Hymer) على محاولة تبين أن العالم منظم على شاكلة النموذج المذكور، و للمقاربة إستند إلى نظرية أمريكية للتنظيم (نظرية Chandler)، والتي تتعلق بضرورة وتطور الهياكل التنظيمية

للمؤسسات. وحسب هذه النظرية، يوجد في المؤسسات الكبرى، الوطنية منها و متعددة الجنسيات ثلاث مستويات للسلطة:

-المستوى الأول و فيه يصاغ المخطط العام للمؤسسة و تحدد التوجهات الكبرى.

-المستوى الثاني الخاص بالإدارة الوسيطة، وهو مكلف بالربط بين نشاطات المستوى الثالث.

-المستوى الثالث وهو أدنى هذه المستويات، يتكون من جملة المهام التنفيذية، ويتعلق الأمر بالتنظيم اليومي في إطار الإعداد لمخطط الإنتاج.

المطلب الثاني : الآثار الناجمة عن الإستثمار الأجنبي المباشر.

إن مناطق إدماج رؤوس الأموال الأجنبية تؤثر في الإقتصاديات المحلية وسنحاول الإشارة إلى الآثار الواقعة من خلال إستعراضها في الآثار الايجابية والآثار السلبية:

الفرع الأول : الآثار الإيجابية للإستثمارات الأجنبية المباشرة.

تتميز الآثار الإيجابية بفوائد للبلدان المضيفة للإستثمار الأجنبي المباشر وفيما يلي أهم هذه المميزات¹:

-زيادة العمالة في الفروع الأجنبية للشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية أي تخفيض معدلات البطالة.

-تعزيز القدرة التنافسية للمنتجات المحلية للدول النامية لتصبح أكثر تنافسية في السوق الأولى.

-إنشاء وظهور قطاعات تنافسية جديدة مثلما حدث في الجزائر(ظهور شركات الإتصال الخاصة بشركات الهاتف النقال).

-زيادة تدفقات الإستثمار الخارجة من الدول النامية بسبب زيادة القدرة التنافسية لها.

-جني ضرائب من الأرباح التي تحققها الشركات العاملة في الدول المضيفة.

-يتيح الإستثمار الأجنبي المباشر نقل التكنولوجيا وأيضاً حصول الدولة على تدريب لعمالها مما يسهم في تكوين وتنمية رأس المال العامل البشري.

-زيادة النمو في الدول المضيفة من خلال تعويض الإستثمارات الأجنبية المباشرة لندرة رؤوس الأموال المحلية والعملات الأجنبية والمهارات.

¹الأونكتاد (2007)، تقرير الإستثمار العالمي والشركات عبر الوطنية والصناعات الإستخراجية والتنمية، ص2.

-في حالة قيام المستثمر الأجنبي بتملك مؤسسة محلية والتي من خلال يقوم بإدخال العديد من التغيرات في مجال تقنيات الإنتاج وإستراتيجيات التسويق مما ينعكس على المؤسسات المحلية الأخرى من جراء عامل المنافسة حيث تلجأ إلى إعادة النظر في طريقة إدارتها وتسييرها للمؤسسات المحلية.

-تنشيط صادرات البلد المضيف إذا كان الإستثمار الأجنبي المباشر يهدف إلى إستغلال الموارد البشرية الطبيعية وليس إستهدافه كسوق¹.

الفرع الثاني : الآثار السلبية للإستثمارات الأجنبية المباشرة.

و تتمثل هذه الآثار المعوقة للإستثمار الأجنبي المباشر في التبعية التكنولوجية وميزان المدفوعات و العمالة والدخل كما يتم تناولهم فيما يلي:

أولاً - آثار التبعية التكنولوجية²:

تتمثل التبعية التكنولوجية في بلد ما في أن يكون هذا البلد غير قادر خلال مدة طويلة على إستعمال أو صيانة أو إبتكار منتجات جديدة أو ما يتصل بها من طرق تنظيمية. ويرجع حالة التبعية هذه إلى إنعدام أو نقص الموظفين الأكفاء اللازمين لأعمال الإنتاج في المصانع ولقد أدت عملية تراكم رأس المال إلى توسيع وتنويع نماذج الإستثمارات مما أدى إلى إزدياد التبعية التكنولوجية.

ثانياً - الأثر على ميزان المدفوعات:

كانت لسياسة التكنولوجية ودور المؤسسات الأجنبية فيها أثر كبير على هيكل التجارة الخارجية حسب السلع و البلدان وعلى إتجاه التبادل التجاري.

ويمكن ملاحظة شيء من عدم المرونة في نمط الواردات ويرجع ذلك إلى نسب المشتريات المواد الأولية لهيكل الإنتاج الذي تم بناءه.

وإذا ما حللنا أثر الأسعار على ميزان المدفوعات التجاري تبرز حقيقة مهمة وهي أن الروابط التي تربط البلد المضيف مع البلدان المتقدمة تعرض عليها إقناع إمتدادها من منطقة ذات تضخم عال متزايد.

ثالثاً - الأثر على العمالة و الدخل:

إن السياسة التي تختارها الدولة مهما كانت طبيعتها تثير مشاكل الحد من البطالة على المدى القصير، هذه المشاكل التي تزداد تفاقماً نتيجة لدول المؤسسات الأجنبية.

¹ميلود بوعبيد، مرجع سابق، ص 74-86.

²عبد السلام أبو قحف، نظريات التدويل وجدوى الإستثمارات الأجنبية، مرجع سابق، ص 22.

إن وجود مؤسسات أجنبية لتنفيذ مشاريع الإستثمار سواء مباشرة أو عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات و الذي يؤكد على جعل هذه الظاهرة أكثر إنتشارا وهي الظاهرة التي توجد ضمنا في الإستراتيجية التي تم إختيارها. ولقد أجبرت الأساليب المستعملة البحث عن توظيف عمال من ذوي المهارات المباشرة وإنشاء برامج تدريبية لتكوين عمال آخرين جدد¹.

الإستغلال والإستفادة من الموارد الطبيعية والبشرية المحلية المتوفرة في هذه البلدان مثلما حدث في عام 2002 حيث عينت الأمم المتحدة لجنة من الخبراء أدانت 85 من الشركات العالمية من بينها 5 مؤسسات مالية لمساعدتها في نهب ثروة جمهورية الكونغو الديمقراطية.

وفي العام 2003 واجه أكثر من 30 من المصارف والشركات العالمية الرائدة إدانات في أمريكا بسبب مساعدة النظام العنصري في جنوب إفريقيا².

يمكن للإستثمارات الأجنبية المباشرة أن تساهم في تعميق جراح البيئة الإجتماعية (الهيكل الاجتماعي) في البلد المضيف إذا كان البلد يتمتع بمستويات أجزر متدنية وبضعف الحماية الإجتماعية يمكن أن يستقطب كميات هائلة من الإستثمار الأجنبي المباشر نحو الصناعات التي تتسم باليد العاملة الرخيصة والغير ماهرة نسبيا و عليه يمكن أن يكون تأثيره سلبيا على التطور الإجتماعي، كما يمكن أن يزيد من الفوارق الإجتماعية³.

المطلب الثالث: أهداف الإستثمار الأجنبي المباشر.

تختلف أهداف الإستثمار باختلاف الجهة التي تقوم بعملية الإستثمار، حيث قد يكون الهدف من عملية الإستثمار تحقيق النفع العام كما هو عليه الحال بالنسبة للمشروعات العامة التي تقوم بها الدولة مثل إنشاء مستشفى أو جامعة حكومية أو خط سريع...الخ، وقد يكون الهدف من عملية الإستثمار هو تحقيق العائد أو الربح، كما هو عليه الحال بالنسبة للمشروعات التي يقوم بها قطاع الأعمال.

وبصورة عامة يمكن القول أن أغلب الدراسات التي تتناول موضوع الإستثمار تتركز على الإستثمارات في قطاع الأعمال أي الإستثمار الذي يهدف إلى تحقيق عائد أو ربح والذي يتوافق بمستوى معين من المخاطرة⁴.

ويمكن إجمال أهداف عملية الإستثمار فيما يلي :

¹ عبد السلام أبو قحف (2003)، السياسات والأشكال المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، ص 38.

² صالح محمد المنصوري، الإستثمار الأجنبي المباشر: ماذا يجب على الدول المتقدمة أن تفعل، وماذا يجب على الدول النامية أن تفعل؟ المؤتمر الوطني حول الإستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا، بدون سنة نشرص 2.

³ ميلود بوعبيد، مرجع سابق، ص 85.

⁴ كاظم جاسم العيساوي، مرجع سابق، ص 16.

-تحقيق عائد مناسب حيث أن هدف أي مستثمر هو الحصول على عائد مناسب يساعد على إستمرارية المشروع والمحافظة على قيمة الأصول الحقيقية أي المحافظة على قيمة رأس المال الأصلي للمستثمر في المشروع¹.

-إستمرارية الحصول على الدخل, والعمل على زيادته وهذا يعني أن المستثمر يسعى دائما من وراء إستثماره لأمواله في مشروعات إستثمارية في الحصول على عائد مستمر وتمميته باستمرار وأيضا ضمان السيولة اللازمة من الأهداف الأخرى للمستثمر توفير حد مناسب من السيولة لتغطية متطلبات العمل, والعملية الإنتاجية من أجل التمكن من تغطية حالات الطوارئ والحالات الغير محسوبة التي قد تواجه العملية الإنتاجية².

-إنشاء مشروعات مرتبطة بالأمن القومي للدولة مثل الصناعات العسكرية أو لإعتبرات تمس الإقتصاد القومي. دعم المركز التنافسي للصناعة المحلية عن طريق زيادة نسبة المكون المحلي في المنتجات المترتب على المشروعات الإستثمارية الجديدة³. تحقيق أهداف المديرين الخاصة الذين تربطهم مصالحهم برقم المبيعات.

¹ أحمد زكرياء صيام (1997)، مبادئ الإستثمار، دار المناهج، الأردن، ص 21.

² فيصل حبيب حافظ، مرجع سابق، ص 20.

³ محمد عبد الفتاح العشاوي (2007)، دراسات جدوى المشروعات الإستثمارية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، ص ص 8-9.

خلاصة الفصل

بعد إستعراضنا لمختلف المفاهيم الأساسية حول الإستثمار، والنظريات المفسرة له، باعتبارها الحجر الأساس لدراسته وتطوره. أصبح من الواضح الآن، أن الإستثمار يعتبر كأحد المتغيرات الإقتصادية الكبرى، له بالغ الأهمية في التنمية الإقتصادية. وهو متغير خطير إذا لم يحسن إستخدامه على أحسن وجه، باعتباره مرتبط أشد الإرتباط بالدخل القومي، عن طريق الإدخار الذي يعتبر مصدرا مهما له، وعن طريق الإنتاج باعتباره مؤثرا فيه، ويمثل من الناحية البنوية الجانب الأكثر أهمية في تراكم رأس المال.

إن رغبة التطور والتنمية والتقدم الإقتصادي والإجتماعي كانت دوما مرادفة ومستلزمة للإستثمار كشرط موضوعي بدونه لا يحدث تطور أو تنمية أو تقدم.

يعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة عالمية وذلك بسبب الزيادة الكبيرة التي شهدتها في السنوات الأخيرة في جميع أنحاء العالم مما يبرز أهميته من خلال المساهمة في خلق الفرص الإستثمارية الجديدة في البلدان النامية ومن بينهم الجزائر والتي يصعب على المؤسسات المحلية توفيرها سواء لعدم إكتسابها الخبرة الكافية أو محدودية إمكانياتها. ولكن تحركات الإستثمار يتحكم فيها المناخ الإستثماري في تلك الدول من التشجيع الفعال وخلق فرص إستثمارية مستمرة.

يعتبر الإستثمار الأجنبي المباشر أحد أهم الوسائل التي تمكن الدول المضيفة وخاصة النامية منها من حصولها على التكنولوجيا الحديثة والتحسين من مستوى أدائها الصناعي، إلا أن هذه الدول تملك العديد من الإمكانيات الغير المستغلة بطريقة فعالة لإعتقادها أنها دول ضعيفة وبالتالي عدم إمكانياتها الدخول في المنافسة على المستوى الدولي.

الفصل الثاني

تمهيد:

يعود نشاط التصدير إلى عصور بعيدة كانت بدايتها تلك المبادلات البسيطة بين الأقطار الدولية المختلفة، وعدم قدرة أي قطر من هذه الأقطار على تحقيق الإكتفاء الذاتي، بالإضافة إلى إنفتاح الأسواق العالمية على بعضها البعض لتبادل مختلف المنتجات الوطنية الفائضة، أو التي يتمتع فيها البلد بميزة نسبية.

ويعتبر البترول أحد أهم المنتجات الموجهة للتصدير على المستوى العالمي، وبنسب جد معتبرة، حيث يحتل البترول مكانة إقتصادية دولية هامة ومنتزيدة بعد أواسط القرن التاسع عشر.

ولذلك قامت الدولة بعدة إجراءات إتخذتها لترقية صادراتها و قامت كذلك بتشجيع القطاع العام والخاص على حد سواء، وذلك من خلال توفير الإطار القانوني عن طريق إنشاء هياكل وظيفية بهدف مساعدة المصدرين الجزائريين بالقيام بكل الخطوات اللازمة في عملية التصدير.

ومن هذا المطلق فقد تم تخصيص هذا الفصل لدراسة الصادرات من خلال ثلاث مباحث.

المبحث الأول : تحديد المفاهيم المتعلقة بالتصدير.

المبحث الثاني : المنهج المتبع لعملية للتصدير.

المبحث الثالث : العمليات الواجب إتخاذها من أجل ترقية صادرات الجزائر.

المبحث الأول : ماهية الصادرات.

يشتمل الفكر الإقتصادي على العديد من الآراء والأفكار التي أولت نشاط التصدير أهمية خاصة، وإعتبرته من بين أهم مقومات وأسس النمو ومحدداته الرئيسية.

وعليه سيثمل هذا المبحث على المفاهيم العامة المتعلقة بالتصدير، بدءا من مفهوم التصدير وأهميته وصولا إلى أنواع التصدير والظروف المحيطة بعملية التصدير.

المطلب الأول : مفهوم التصدير وأهميته.

ويشمل الجانب الإقتصادي الذي له عدة تعاريف سندرسها فيما يلي و أهميته التصدير في إقتصاديات الدول ككل:

الفرع الأول : مفهوم التصدير.

يتم تعريف التصدير من خلال وجهات نظر عديدة تمثلت فيما يلي :

أولاً- التصدير : هو بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها، أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة فائضا من إنتاجها إلى سوق آخر تمثل نفس السلعة جزء من إحتياجاتها¹.

ثانيا- التصدير: هو قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف المؤسسة من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو إنتساب وفرص عمل والتعرف على إتفاقات أخرى وتكنولوجيا جديدة وغيرها².

ومنه نستنتج : أن التصدير هو كل ما يصدر إلى الخارج من منتجات زراعية و صناعية ومواد أولية وخدمات خارج حدود الدولة وهذا ما يتولد عنه ما يسمى بالتبادل الخارجي الدولي.

الفرع الثاني:أهمية التصدير.

يعتبر التصدير ذا أهمية كبرى في إقتصاديات مختلف الدول:

وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الإقتصادية، فلمدة طويلة من الزمن إعتبره أصحاب النظرية التجارية وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرجوة، كما أعتبر طريقة ناجعة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة، فأهميته تتمثل في كونه مورد هام من موارد العملة الصعبة، وهناك من يرى أن التصدير مرتبط بحجم سوق

¹مصطفى محمود فؤاد(1993)، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثالثة، ص 23

²قرينات إسماعيل(جوان 2005)، أهمية المزيج التسويقي الدولي في أداء النشاط التسويقي الدولي للمؤسسة، مذكرة ماجستير (تخصص تسويق)، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب البلدة، ص45.

الإنتاج الذي كلما زاد إضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق ثم بعد ذلك يتم تصريف الفائض إلى الخارج عن طريق التصدير³.

والجدير بالذكر أن إرتفاع معدل النمو الإقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبه تغيرات في أنماط الإستهلاك التكنولوجي، وغير ذلك من التغيرات التي تؤدي بدورها إلى إمكانية زيادة ونمو معدل الصادرات من جديد وهذا ما يبين العلاقة التبادلية والمتداخلة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني، وهو ما يؤكد على نمو الصادرات التي كثيرا ما ينعكس ضعفها بعدم توازن موازين المدفوعات لكثير من الدول النامية⁴، ولهذا يجب أن تعتبر الصادرات وتتميتها في الدول النامية من بين الأهداف الاقتصادية الأساسية لهذه الدول. أما على المستوى القومي ، يحتل التصدير أهمية كبرى ذات طبيعة خاصة. فدرجة إستقلالية الدولة أو كما يسميها البعض درجة الإنكشاف الإقتصادي هي جزئيا دالة في قيمة الصادرات مقارنة بالدخل أو الناتج القومي. فالتبعية الإقتصادية عادة ما يتم قياسها من خلال درجات عدد من المؤشرات منها على سبيل المثال⁵.

$$\text{درجة أهمية الصادرات} = \frac{\text{قيمة الصادرات} \times 100}{\text{إجمالي الناتج المحلي}}$$

المطلب الثاني: أنواع التصدير.

يمكن تقسيم الصادرات إلى عدة أنواع رئيسية وهي صادرات منظورة وصادرات غير منظورة، وذلك على أساس معيار كونها مرئية أو غير مرئية عند خروجها من البلد المنتج، وصادرات مؤقتة وأخرى نهائية (وذلك على أساس بقائها بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج لها أو بصفة دائمة) ومباشرة وغير مباشرة على أساس تولى عملية التصدير.

الفرع الأول : الصادرات المنظورة و الغير منظورة.

سيتم تعريف كل نوع على حدا فيما يلي :

أولا - الصادرات المنظورة (المرئية) :

وتشمل السلع والبضائع التي يبيعتها المقيمون في دولة ما إلى المقيمين في دولة أخرى، وتنتقل إليهم عبر الحدود وتسمى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت بصر رجال الجمارك حيث يمكنهم مشاهدتها ومعاينتها ويحصونها في سجلاتهم.

ثانيا - الصادرات غير المنظورة(غير المرئية) :

³ نعيمى فوزي (1999)، التجارة الدولية(دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء الأول)، ديوان المطبوعات الجامعية، أكتوبر، ص 67.

⁴ محمد عبد المنعم عفر وأحمد مصطفى فكري(1999)، الإقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ص 98.

⁵ عبد السلام أبو قحف (2001-2002)، التسويق الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، ص243.

وتشمل خدمات عدة وتتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الخارج، وتتمثل في خدمات النقل، التأمين، السياحية، كذلك تشمل النفقات الدبلوماسية، مدفوعات البريد والهبات... الخ، زد إلى ذلك تصدير رؤوس الأموال والذي يمثل إنتقال رؤوس الأموال العائدة إلى الإحتكارات المالية العالمية من بلد إلى آخر، قصد زيادة أرباح هذه الإحتكارات وتعزيز مراكزها الإقتصادية والسياسية في الأسواق وتوسيع مجالات الإستثمار الرأسمالي⁶، ويتم هذا التصدير بعدة طرائق منها إصدار أو شراء أوراق تجارية أو التزامات أو أسهم أجنبية، منح قروض لتمويل شركات تابعة في الخارج⁷.

الفرع الثاني: الصادرات المؤقتة و النهائية.

سيتم طرحهما فيما يلي لإستخلاص الفرق بينهما :

أولاً- الصادرات المؤقتة :

وهي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد إستيرادها ومن جملتها: المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض أو المؤتمرات أو الصالونات الدولية و مواد وأجهزة وآلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج. إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها في الخارج⁸.

ثانياً- الصادرات النهائية :

بطبيعة الحال فهي تلك التي يتم تصديرها بصفة دائمة دون إعادتها. وأيضاً يقصد به مجموع البضائع (الجديدة أو القديمة) التي تخرج بصفة نهائية من الإقليم الجمركي⁹.

الفرع الثالث : الصادرات المباشرة والغير المباشرة.

سيتم عرض كلا النوعين بالتفصيل فيما يلي :

أولاً - التصدير المباشر.

وهذه الطريقة يتولى المنتج بنفسه إنجاز المهام التصديرية بدلا من توكيلها إلى جهة أخرى خارجية، التصدير المباشر سيمنح للمؤسسة فرصاً أوسع للإحتكاك بالسوق وإقامة البحوث و الدراسات والتعرف على طرق التوزيع والتوزيع المادي في الأسواق الأجنبية وغير ذلك من الإعتبارات، مما يؤدي إلى توسع المبيعات خارجياً لذلك فاعن عملياته تحتاج إلى درجة عالية من الخبرة¹⁰، إذن المؤسسة تتفاعل مباشرة مع طلب زبائنها

⁶ خليل أحمد خليل(1997)، معجم المصطلحات الإقتصادية، دار الفكر اللبناني للطبع، ص 66.

⁷ بشير محمد علي(1996)، القاموس الإقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، ص 110 - 111.

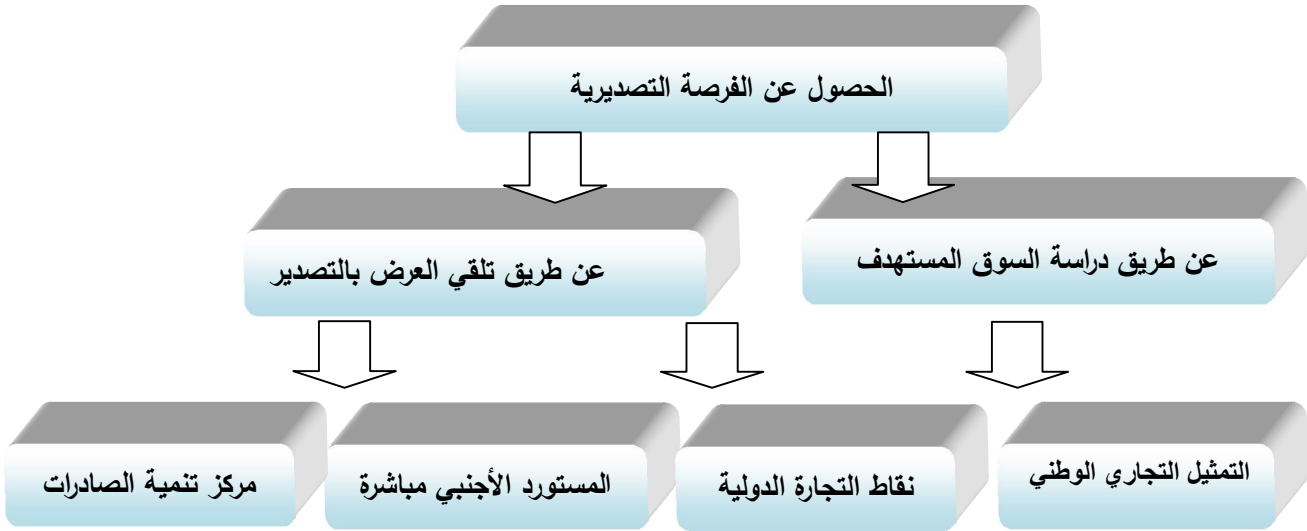
⁸ نعيمة فوزي، مرجع سابق، ص 68.

⁹ Circulaire n 67DGD/CAB/D110 du 19 septembre 1999 aclairue aux procédures de dédouanement.

¹⁰ قرينات إسماعيل، مرجع سابق، ص 37.

في الخارج دون أي وساطات ويكون تفاعله على إتجاهات هي : الطلبيات، المؤسسة تشارك في مناقصات دولية، البيع عن بعد¹¹. إذن هو أبسط أنواع الصفقات ويمر التصدير المباشر بالمراحل التالية :

الشكل (2): المرحلة الأولى الحصول على فرصة التصدير.

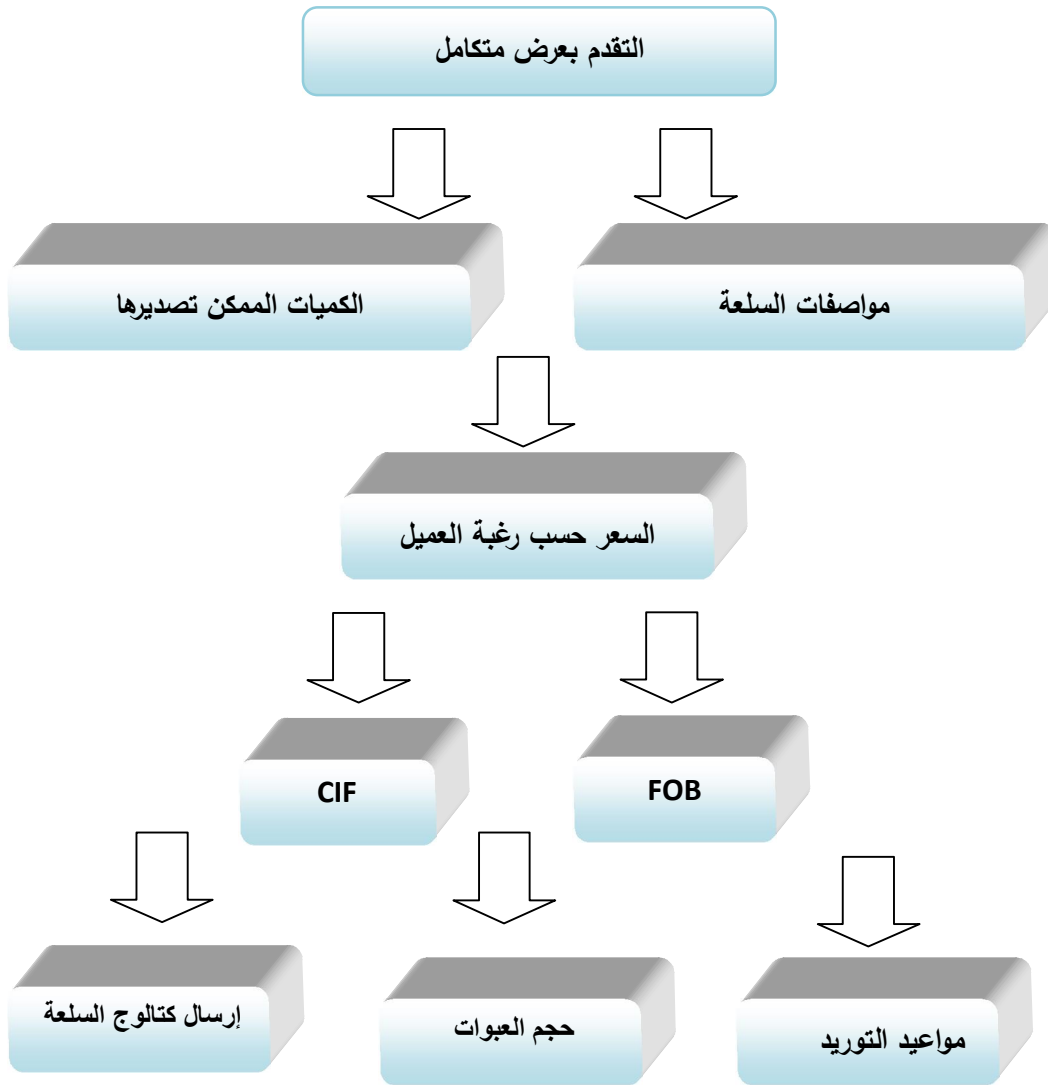


المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المرجع يحيي سعيد علي عيد(1997)، التسويق الدولي والمصدر الناجح، دار الأمين للنشر، مصر، ص54.

للحصول على فرصة للتصدير هناك عمليتين أساسيتين يجب القيام بهما الأولى عن طريق دراسة السوق المستهدف والثانية عن طرق تلقي العرض بالتصدير و ذلك بواسطة التمثيل التجاري الوطني، نقاط التجارة الدولي، المستورد الأجنبي مباشرة أو مركز تنمية الصادرات.

¹¹إسماعيل جوامع(2006-2007)، ثقافة التسويق الدولي لدى مسيري المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مذكرة نيل شهادة الماجستير في الإقتصاد الدولي كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، ص ص24-25.

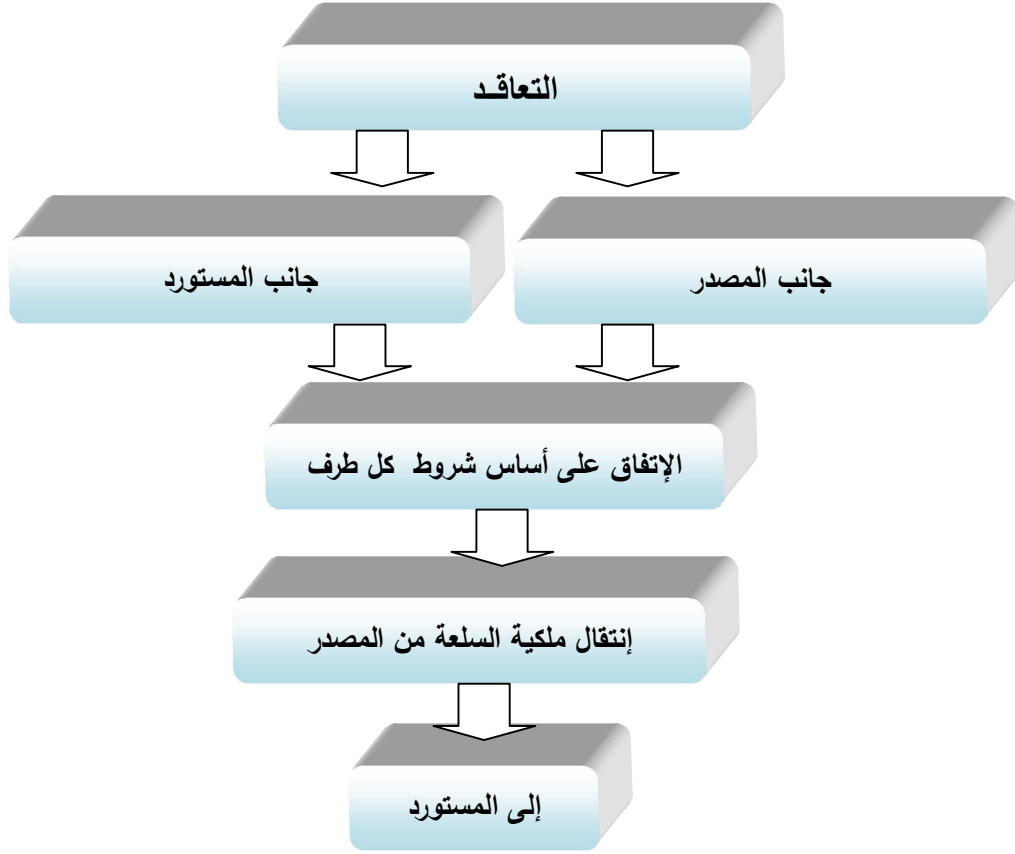
الشكل (3): المرحلة الثانية العرض المتكامل للمصدر الناجح.



المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على المرجع: يحي سعيد علي عيد، مرجع سابق، ص54.

لكي يكون العرض متكامل وملم بجميع جوانبه يجب أولاً وصف السلعة وصفا تاما و بعدها الكميات التي يستطيع المصدر تصديرها وبعد ذلك يتم الإتفاق على السعر وذلك حسب رغبة العميل باستعمال عملية (FOBالتسليم على ظهر السفينة) أو عملية (CIFالتكلفة والتأمين وأجرة الشحن) وبعد كل هذا يتم الإتفاق على موعد التوريد، حجم العبوات وإرسال دليل مواصفات للسلعة لإعطاء صورة واضحة أكثر للسلعة.

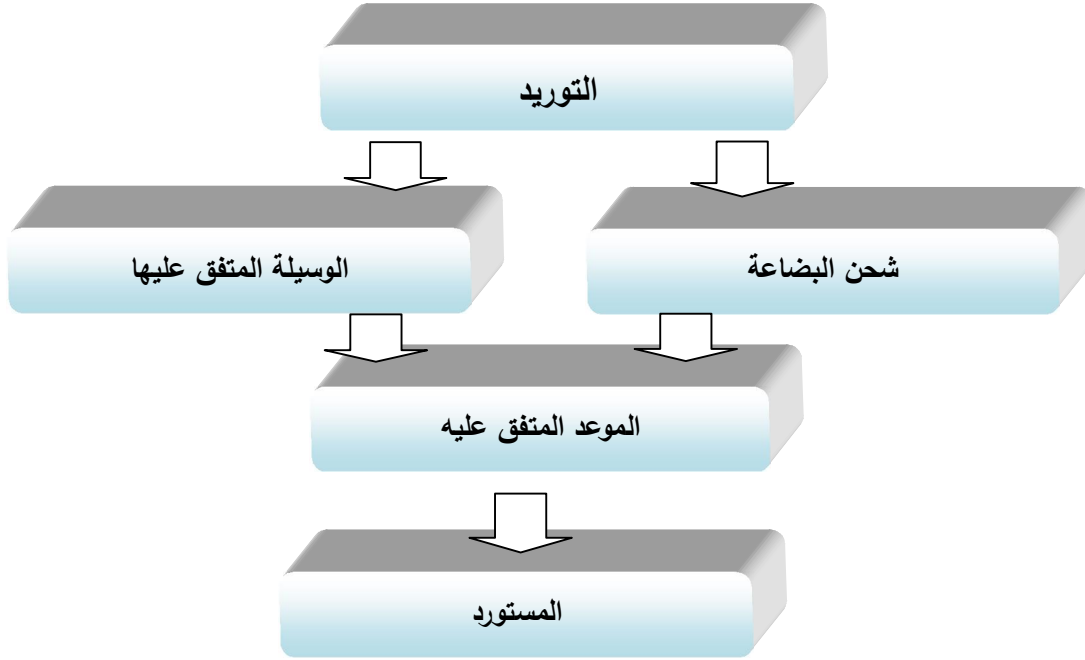
الشكل(4): المرحلة الثالثة كيفية التعاقد.



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المرجع: يحي سعيد علي عيد، مرجع سابق، ص54.

يتم التعاقد بين طرفي المصدر والمستورد عن طريق إتفاق على أساس شروط كل طرف وذلك بعد التفاوض الذي يتم فيه أساس العملية التجارية وبعد كل هذا يتم إنتقال السلعة من المصدر إلى المستورد.

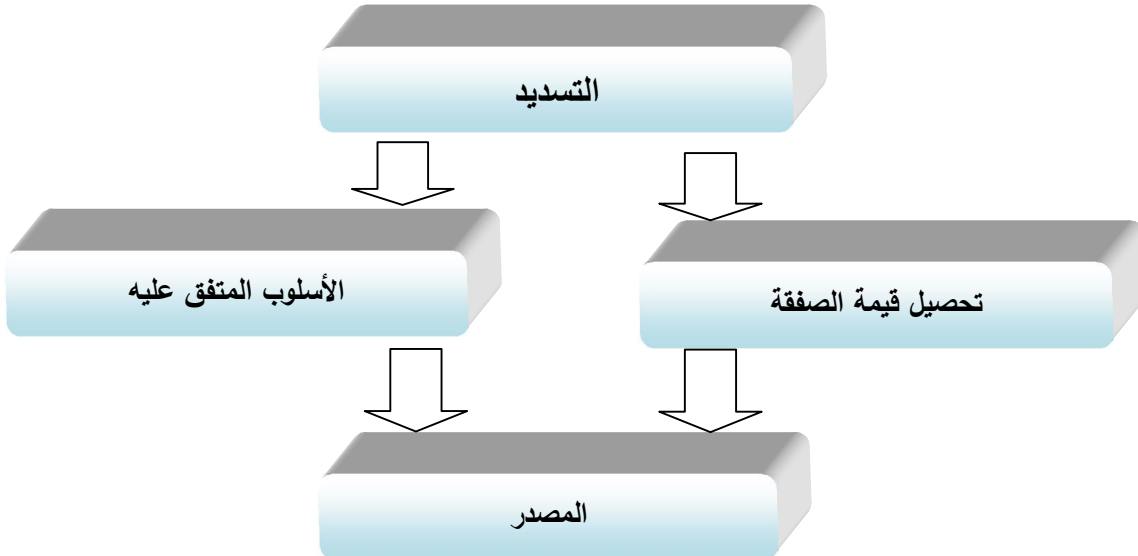
الشكل(5): المرحلة الرابعة كيفية توريد بضاعة.



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المرجع: يحي سعيد علي عيد، مرجع سابق ص 54.

تتم عملية توريد البضاعة عن طريق شحنها بالوسيلة المتفق عليها (باخرة، طائرة...) ويجب أن تتم العملية في الوقت المحدد دون التأخر وبعدها إيصالها إلى المستورد على حسب المكان المتفق عليه.

الشكل(6): المرحلة الخامسة كيفية التسديد.



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على المرجع: يحي سعيد علي عيد، مرجع سابق، ص 55.

تتم عملية التسديد بتسديد ثمن البضاعة ومصاريف النقل والتأمين وغيرها أي (قيمة الصفقة) وذلك بحسب الأسلوب المتفق عليه وبعدها إلى المصدر.

ثانياً-التصدير الغير المباشر :

تعد الطريقة الأكثر شيوعاً لدخول الأسواق الدولية إذ لا تتولى المهمة إلى جهات خارجية ويقصد بالجهات الخارجية مشترون خارجيين سواء كانوا من البلد نفسه أو خارج البلد، مهمتهم شراء السلعة ثم يعاد بيعها على شكل صادرات إلى الخارج أي يتم التصدير الغير مباشر بالاعتماد على الوسطاء المستقلين¹². إذن التصدير الغير المباشر تقوم فيه المؤسسة بربط علاقات أو تحالفات مع أطراف محلية، في البلد المضيف حتى تتمكن من تجنب المخاطر المختلفة التي قد تواجهها إذا دخلت مباشرة في هذا البلد¹³. إذن المنتج يلجأ إلى هذا الأسلوب لتصدير إنتاجه إلى الأسواق الدولية إذا ما قرر إستبعاد إعتقاد أسلوب التصدير المباشر بعد إيجاد ما يبرر عدوله عن تولي مهام التصدير وبشكل مقنع وعلى أساس الكلف والمردود للبلدين. يطلق على الجهة أو الجهات التي تقوم بالتصدير الوسطاء بقنوات التوزيع¹⁴.

المطلب الثالث : الظروف المحيطة بالتصدير.

إن التصدير ينمو في محيط داخلي وخارجي يتأثر ويؤثر فيه، وترتبط العوامل المؤثرة في عملية التصدير بظروف إقتصادية والتي تكون خارجة عن إطار سيطرة المؤسسة أو الشركة المصدرة، وبظروف متعلقة بها من حيث تنظيمها ونوعية إنتاجها وقدرتها على المنافسة ... إلخ، ومرتبطة أيضاً بطبيعة العلاقات مع الدول، حيث أن هذه العلاقات بإمكانها أن تؤثر إما سلباً أو إيجاباً على حجم المعاملات التجارية الخاصة بالمؤسسة أو الشركة المصدرة¹⁵.

ويمكن تلخيص أهم أنواع هذه الظروف المحيطة والمؤثرة في التصدير فيما يلي:

الفرع الأول : الظروف الإقتصادية.

إن للظروف الإقتصادية سواء الداخلية كانت أم الخارجية (الدولية) تأثير كبير على المعاملات الإقتصادية والتجارية.

أولاً - الظروف الإقتصادية الداخلية: وترتبط هذه الظروف إما بحالة النمو أو الركود الإقتصادي للدولة، ففي حالة النمو تدعم حركة التصدير بينما تضعفه في الحالة الثانية، والمصدر أو المتعامل مدعو إلى تحليل هذه الحالات وغيرها كحالات التضخم والوضعية المالية للدول المتعامل معها من حيث حجم ديونها الخارجية، وحجم مخزونات العملة الصعبة، وكفاءة المؤسسات المالية الموجودة بها... إلخ.

¹² قرينات إسماعيل، مرجع سابق، ص 39 .

¹³ هاني حامد الضمور (2004)، التسويق الدولي، ط3، دار وائل، عمان، ص242.

¹⁴ بديع جميل قنور (2009)، التسويق الدولي، دار الميسرة، عمان، الأردن، ص 290.

¹⁵ نعيمي فوزي، مرجع سابق، ص 70 - 73.

ثانيا- الظروف الاقتصادية الدولية : وينظر إلى هذه الظروف من زاوية وضعية العملات الأجنبية على المستوى الدولي خاصة أن السوق الصعبة متقلبة مما يؤثر على حجم المعاملات الخارجية¹⁶.

الفرع الثاني : الظروف الداخلية للمؤسسات القائمة بالتصدير و الظروف السياسية.

تمثلت فيما يلي :

أولا - الظروف الداخلية للمؤسسات القائمة بالتصدير:

إن للمؤسسة القائمة بالتصدير دور مهم في تحديد حجم ونوعية التصدير وذلك من خلال، المنتج أو الخدمة المقدمة وذلك بالنظر إلى نوعية المنتج والخدمات المرتبطة به كخدمات ما بعد البيع و ثمن المنتج. أما من حيث الأجهزة المكلفة بالتصدير وهي تتعلق ب: المصالح المكلفة بالتصدير الموجودة داخل المؤسسة وعلاقة هذه المصالح والأجهزة مع مصالح وأجهزة في فروع الشركة المتواجدة في الخارج وتسيير الموارد البشرية المكلفة بمهمة التصدير (توظيف العمال، تأهيلهم...)، و من حيث القنوات المعتمدة في التوزيع وهي ترتبط ب: تنظيم التوزيع و المنهجية المعتمدة لغزو الأسواق الخارجية (الخيارات الإستراتيجية للبيع، إختيار قنوات التوزيع..) و من حيث سياسة الإتصال والتي لها علاقة ب: المحيط العالمي المتوجه نحو نظام إعلامي والإندماج الإقتصادي وتطور وسائل الإعلام فيه ومدى إستعمال المؤسسة أو الشركة المصدرة من وسائل الإتصال في هذا الميدان (كالمعارض الدولية، شبكات الإتصال الدولية، الأنترنت... الخ).

ثانيا - الظروف السياسية :

لا تزال المعاملات الدولية المختلفة ومنها التصدير تخضع لنوعية الأوضاع السياسية القائمة في بلد الإستيراد والتصدير، وهكذا يؤثر الجانب السياسي في المناطق الجغرافية الساخنة (دول غير مستقرة سياسيا، مناطق نزاع...) من ناحيتين هما: من الناحية الداخلية، هذه الوضعية الداخلية غير المستقرة تضاعف من حجم المخاطر الواقعة على المعاملة، وتحتم على المصدر بأن يحجم عن التعامل مع رجال الأعمال والمتعاملين من هذا البلد أو بأن يطلب ضمانات أكثر. و من ناحية العلاقات بين الدول، ذلك أنه كلما تحسنت العلاقات السياسية توسعت المعاملات بين الأطراف والعكس صحيح¹⁷.

¹⁶حسيبة زايدي(2009-2010)، أثر الصادرات النفطية على ميزان المدفوعات (دراسة حالة الجزائر)، رسالة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص113.

¹⁷أفسوم ميساوي الوليد (2007-2008)، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر، رسالة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص 17.

الفرع الثالث: الجانب القانوني، الثقافي و النمو السكاني.

ويرتكز على العناصر التالية :

أولاً - الجوانب القانونية :

إن إختلاف الأنظمة السياسية والإقتصادية بين دول العالم أدى إلى تباين الأنظمة القانونية، مما أوجب على رجال الأعمال الإطلاع على القوانين المختلفة عن تلك القوانين السائدة في بلادهم، ولتسهيل هذه المعاملات تسعى المنظمات الدولية المهتمة، كالمنظمة العالمية للتجارة ومؤتمر الأمم المتحدة للإقتصاد والتجارة والغرفة التجارية الدولية إلى توطيد القواعد والقوانين المتعلقة بمختلف أنواع المعاملات التجارية.

ثانياً - الجانب الثقافي :

ويتعلق هذا الجانب خاصة باللغة والعادات والدين والذهنيات في البلد الذي يتم التعامل معه، وذلك للإستفادة من هذه الجوانب بتحديد خصائص ومكونات النشاط والتصدير المناسب له.

ثالثاً - جانب النمو السكاني :

من دون شك أن ظاهرة النمو السريع للسكان والذي يفوق معدلات النمو الإقتصادية له الأثر السلبي على نمو الصادرات، حيث تؤدي هذه الظاهرة إلى زيادة إمتصاص الموارد الإقتصادية وذلك عن طريق توجيهها نحو إشباع حاجيات السكان المتزايدة من السلع والخدمات، وهذا ما يحول دون تحقيق فائض للتصدير بحيث كلما زاد الإستهلاك المحلي للسلع والخدمات أدى ذلك إلى التأثير على معدل نمو الصادرات بالإخفاض والعكس صحيح¹⁸.

المبحث الثاني : المنهج المتبع لعملية للتصدير.

سنتطرق إلى دراسة التصدير من خلال نظامه والقواعد التي يتبعها المصدر للتصدير وعمليات التصدير و سندرسها بالتفصيل لكي نتضح كل الابهامات المتعلقة بالتصدير :

المطلب الأول : نظام وقواعد التصدير.

سيتم استعراض نظام التصدير وقواعده لدراسة كل واحد على حدى وبالتفصيل فيمايلي :

الفرع الأول : نظام التصدير.

التصدير يقوم على نظام محدد درسه المحللون الإقتصاديون وصاغوه في نموذج، أطلقوا عليه إسم النموذج التصديري، إذ يشمل الخطوات التالية¹⁹:

أولا - خطوات العملية التصديرية :

1- التعرف على مجموعة الدوافع وراء التفكير في إستغلال الفرص التسويقية في السوق الدولية تمهيدا لإتخاذ القرار التصديري بغزوها.

2- تنمية، إثارة أو خلق الطلب في السوق المخطط غزوها على منتجات المؤسسة في الأسواق الخارجية، وإثارة الطلب المقصود بها هو الترويج، وله إستراتيجية محددة " تهدف إلى تحقيق التدفق الفعلي للسلعة من خلال التسويق إلى القطاعات التسويقية المستهدفة، وبناءا على ذلك فاعنها تتضمن جميع أنشطة رجل التسويق في مجال الإتصال بكل من المستهلكين النهائيين لسلعته والوسطاء لزيادة فرصة تحقيق المبيعات ".
3- مرحلة الإستجابة لحملة الترويجية، ثم بدء مرحلة المفاوضات المباشرة.

4- مرحلة توقيع العقد وإشهاره طبقا للإجراءات المعتادة.

5- مرحلة ترتيب نقل البضاعة إلى ميناء الشحن والتصاريح اللازمة وإستفتاء المصدر للفاتورة التجارية التي تشمل على البيانات التالية:

¹⁹بن حمود سكينه(1991)، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر الفترة (1984-1989)، مذكرة ماجستير، جامعة الحاج لخضر باتنة، ص129.

الشكل رقم (7) : صورة السفتجة.

| | | | |
|---------------------------------------|-----------|---------------|--------|
| المبلغ | الاستحقاق | تاريخ | مراقبة |
| القرض التجاري للساحب | | | |
| مقابل هذه السفتجة شروط دون قيد | | | |
| الرجاء الدفع | | | |
| لأمر السيد: اسم ولقب المسحوب عليه | | | |
| — بالقبول والضمان — | | | |
| إمضاء الساحب | | | |
| الطابع الجبائي | | عملية التوطين | |

المصدر : فلة عاشور (2010-2011)، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الثانية ماستر، تجارة دولية، ، القروض والإعتمادات المستندية، غير منشورة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص15.

6 - الإجراءات الجمركية عند التصدير : تتمثل هذه الإجراءات كما يلي :

أ - إحضار البضائع لدى الجمارك : (المادة 51 من قانون الجمارك) يجب إحضار كل البضائع المستوردة أو التي أعيد إستيرادها أو المعدة للتصدير أو لإعادة التصدير أمام مكتب الجمارك قصد إخضاعها للمراقبة الجمركية.

ب - التصريح المفصل : (المادة 75 من قانون الجمارك) يجب أن تكون كل البضائع المستوردة أو التي أعيد إستيرادها أو المعدة للتصدير أو التي أعيد تصديرها، موضوع تصريح مفصل ويخضع إيداع التصريح المفصل إلى عدة مبادئ : إيداع التصريح لدى كل عملية استيراد أو تصدير ولا يمكن أن يؤدي الإعفاء من الحقوق والرسوم إلى الإعفاء من إيداع التصريح، وأيضا يجب أن يكون التصريح مكتوبا ومقوما وفق النموذج المحدد بالمقرر رقم 02 للمدير العام للجمارك المؤرخ في 03 / 03 / 1999 الذي يحدد شكل التصريح والبيانات التي يجب أن يتضمنها وكذا الوثائق الملحقة به²⁰.

²⁰ معلومات من طرف مديرية الجمارك الجزائرية، باتنة.

التصريح بالبضائع يتم تصنيفه بواسطة فاتورة موطنية وهذا ما نصت عليه المادة 9 من نظام رقم 13-91 للبنك الجزائري المتعلق بالتوطين والتسوية المالية للصادرات غير المحروقات "ينبغي على المصدر أن يبين في التصريح الجمركي مراجع التوطين المصرفي في عقد التصدير.

7 - خطوة نقل البضاعة إلى ميناء الشحن البحري أو الجوي تبدأ معها الحركة المادية للصادرات، ثم عند وصول البضاعة للميناء يتم فحصها وتجيل أي إنحرافات عن المواصفات على بوليصة الشحن والتي تعد وثيقة إنتقال حيازة البضاعة من الشاحن باستلام البضاعة إلى ظهر السفينة، وتمثل بوليصة الشحن إيصالا باستلام البضاعة وعقد للنقل في نفس الوقت، حيث تقدم المستندات فيما بعد إلى البنك بالمطالبة بالسداد.

8 - مرحلة وصول البضاعة إلى الميناء، حيث تسلم إلى الشاحن بينما تسلم المستندات إلى البنك، ويتحرك الخط الأول في إتجاه النقل، بعد إستيفاء كافة الإجراءات الجمركية، بينما الخط الثاني في إتجاه دورة المستندات خلال النظام المصرفي.

9 - يتبادل الطرفان خطابات ختامية تنفيذ إتمام العملية التصديرية.

ثانيا : تسليم البضاعة وشحنها.

نظرا لكون تسليم البضاعة وشحنها وطريقة الدفع، تشكل جانبا هاما في نظام التصدير فاعننا سوف نحاول دراسة هذا الجانب في النقاط التالية :

1- تسليم البضاعة وشحنها :

تسلم البضاعة إلى المستورد وتشحن وفقا للشروط المذكورة في العقد بين المصدر والمستورد.

ويحتل التغليف أهمية خاصة في النقل البحري، حيث يشترط أن يكون الغلاف أو الطرد قويا لكي يتحمل عمليات المناولة والنقل والتحميل والتفريغ...

على البائع أن يقوم بالإجراءات اللازمة للشحن، وكذلك عليه أن يقوم بالتأمين لحماية البضائع من مخاطر الضياع والتلف والحريق.

يرسل البائع للشاري بعد أن يتم الشحن قائمة الشحن قائمة بالطرود المرسله يبين فيها عددها ومحتواها وأوصافها ويبلغه أيضا عن تاريخ الإرسال وعن الموعد المبرمج لوصول البضاعة إليه وألى المكان المتفق عليه.

2- شروط تسليم البضاعة وشحنها :

وتختلف شروط التسليم والشحن إختلافا كبيرا فيما يتعلق بتحديد مسؤوليات كل من البائع والشاري. وبهذا الخصوص تفوق الأعراف الدولية بين ثلاثة عشر حالة على الأقل وهنا يجب الرجوع للقوانين الدولية التي تتم التجارة الخارجية مثل التي تعدها غرفة التجارة الدولية أو ما يعرف بمصطلحات التجارة الدولية (Les Incoterms 2000) مثلا :

أ - التسليم على ظهر السفينة F.O.B.

على البائع في هذه الحالة، إيصال البضاعة إلى ظهر السفينة المسماة في العقد، في ميناء المغادرة، فهو يتحمل مسؤولية التخليص الجمركي والتحميل على ظهر السفينة بعدها تتحول المسؤولية عن البضاعة من البائع إلى الشاري وهناك واجبات تقع على كل من البائع والشاري وهي²¹ :

1 - الواجبات الأساسية للبائع :

تسليم البضاعة على ظهر السفينة المسماة في العقد خلال الموعد المتفق عليه وإخطار الشاري بذلك دون تأخير ثم الحصول على إجازة التصدير ودفع رسومه إذا تطلب الأمر وبعدها الحصول على إيصال تسليم البضاعة للناقل البحري.

2- الواجبات الأساسية للشاري:

تسمية الناقل البحري وإبلاغ البائع بذلك دون تأخير ثم التعاقد مع الناقل البحري ودفع أجرة الشحن وتحمل مخاطر النقل وتكاليف التأمين والتفريغ وغيره وعلى البائع أن يؤمن الوثائق الآتية كجزء من مسؤوليته : (الفاتورة التجارية، إيصال تسليم البضاعة للناقل البحري، إجازة التصدير). إضافة إلى ذلك عليه أن يتحصل لحساب المستورد وعلى نفقة هذا الأخير، على كافة الوثائق التي تلزم لتخليص البضاعة في بلد المستورد أو للعبور خلال بلد ثالث، مثال ذلك شهادة المنشأ، وثيقة الشحن، الفاتورة الجمركية ، الفاتورة القنصلية.

ب - التكلفة والتأمين وأجرة الشحن C.I.F.

تختلف عن الصيغة السابقة في أن البائع يتحمل تكاليف التأمين على البضاعة تلك التكاليف التي تغطي المخاطر العادية للفقدان والتلف على ظهر السفينة يغطي التأمين البحري عادة السعر (C.I.F) مضافا إليه 10% حيث تخصص هذه النسبة الأخيرة لتعويض الربح المتوقع للشاري.

وثمة واجبات تقع على كل من البائع والشاري تتمثل في الآتي²² :

²¹ سامي عفيفي حاتم (2004)، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ص 461.
²² عمر سعد الله (2007)، قانون التجارة الدولية (النظرية المعاصرة)، دار هومة، الجزائر، ص 147، 148.

1 - الواجبات الأساسية للبائع(المصدر) :

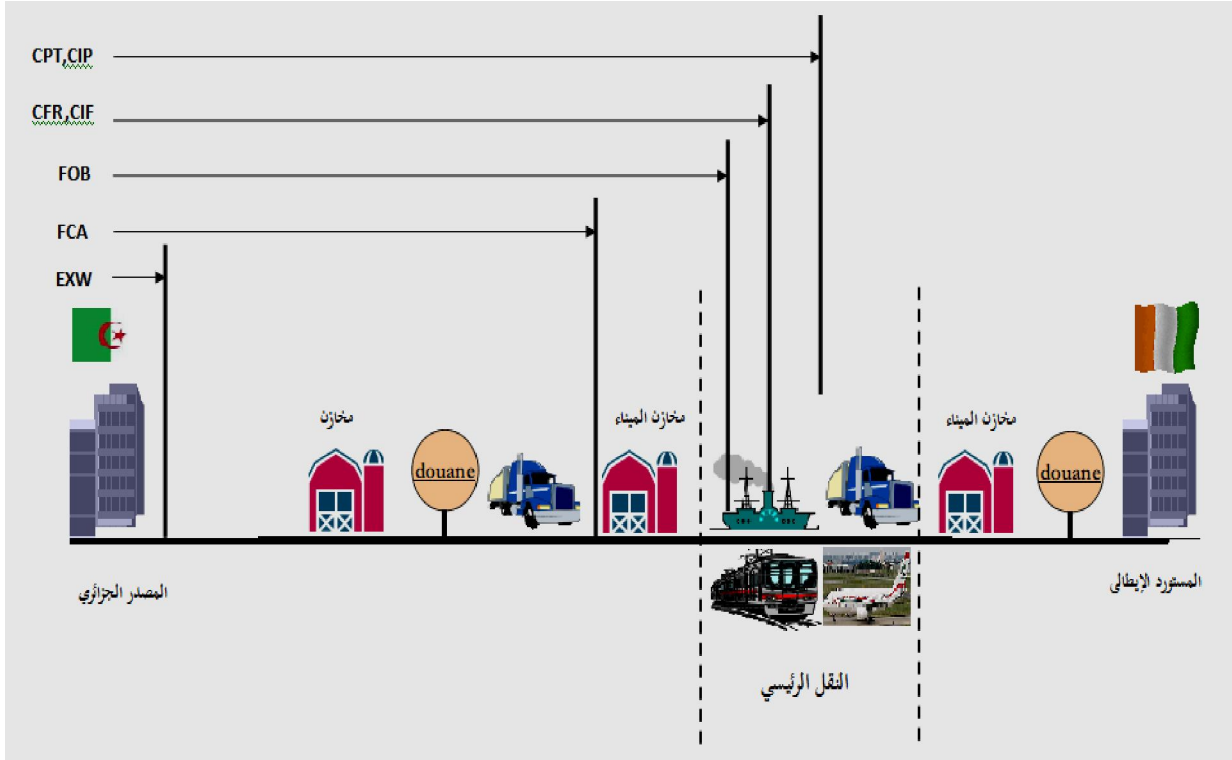
التعاقد مع الناقل ودفع أجرة الشحن حتى الميناء المقصود ثم تسليم البضائع على ظهر السفينة، بما يتطابق مع شروط العقد وإبلاغ المستورد عن ذلك ثم الحصول على إجازة التصدير ودفع رسومه وبعدها التعاقد من أجل التأمين البحري ودفع تكاليفه و تزويد المشتري بالفاتورة التجارية وثيقة الشحن ووثيقة التأمين.

2-الواجبات الأساسية للمشاري(المستورد) :

إستلام البضاعة المشحونة إليه دون تأخير بعد تسليمه الوثائق اللازمة من البائع ثم تحميل نفقات التفريغ ما لم تكن مشمولة بأجرة الشحن وتحمل التكاليف الإضافية للتأمين، مثل تكاليف التأمين ضد خطر الحرب، وتكاليف ضد مخاطر أخرى ليست مشمولة بالتأمين الإعتيادي مثل السرقة.

بالإضافة إلى ما سبق من واجبات، يتحصل البائع لحساب المشاري وعلى نفقة هذا الأخير على كافة الوثائق التي تلزم لتخليص البضاعة في بلد المستورد أو للعبور إلى بلد ثالث وعلى رأسها شهادة المنشأ. يقوم المشاري بتخليص البضاعة جيداً، بعد أن يتسلمها فإذا وجد أن كل شيء على ما يرام ،يخطر البائع باستلامه لها، يتم التسديد بطرق وشروط متنوعة يتفق عليها الطرفان (المصدر-المستورد).

الشكل رقم (8) : يوضح كيفية شروط تسليم البضاعة وشحنها (CIF § FOB)



المصدر : فلة عاشور، مرجع سابق، ص20.

يبين لنا الشكل عملية التصدير وطريقة شحن البضاعة وشروط تسليمها: التسليم على ظهر السفينة (F.O.B) البائع في هذه الحالة يجب عليه إيصال البضاعة إلى ظهر السفينة التي ذكر إسمها في العقد، في ميناء المغادرة، فهو يتحمل مسؤولية التخليص الجمركي والتحميل على ظهر السفينة بعدها تتحول المسؤولية عن البضاعة من البائع إلى الشاري وهناك واجبات تقع على كل من البائع والشاري، أما التكلفة والتأمين وأجرة الشحن (C.I.F) البائع هنا يتحمل تكاليف التأمين على البضاعة تلك التكاليف وهي التي تغطي المخاطر العادية للفقدان والتلف على ظهر السفينة، وهاتان العمليتين هما المفضلتين عند كلي الطرفين المصدر والمستورد أما باقي الحالات فهي واجبة التنفيذ في حال إتفق البائع والمشتري عليها.

3- طريقة الدفع : تستعمل طرق عديدة للدفع في التجارة الدولية من أهمها نذكر ما يلي :

-التحويل المصرفي والكمبيالة والسحب المصرفي والإعتماد المستندي.

-الطريقة الأخيرة (الإعتماد المستندي) ، هي من أكثر الطرق إستعمالا والأكثر ضمانا لحقوق المصدر.

أ- تعريف الإعتماد المستندي:

هو إعتماد يفتحه المصرف بناء على طلب أحد عملائه ويسمى الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدات للنقل، ويعتبر الإعتماد المستندي مستقلا عن عقد

البيع الذي فتح الإعتماد بسببه، ويبقى المصرف أجنبي عن هذا البيع²³. أما من الناحية التقنية فهو عملية قرض من النوع الإلزام بالإمضاء، حيث يفتح البنك إعتمادا بناء على طلب عميله (المستورد) لصالح المصدر بعد أن يكونا قد إتفقا على شروط العقد بكل تفاصيله مع تحديد نوع الإعتماد الذي تم فتحه، وبموجب هذا الإلزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين غالبا ما يكون الفارق بين رصيد العميل لدى البنك وقيمة الصفقة المبرمة لصالح المصدر في الخارج عن طريق بنك هذا الأخير الذي يتولى تحصيل قيمة الصفقة، مقابل إستلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها، فالعلاقة التي تنجم عن فتح إعتماد مستندي أربع أطراف هي²⁴:

1- الأمر بفتح الإعتماد (المشتري، المستورد) : يعطى أمرا إلى البنك بفتح الإعتماد بعد الإتفاق على شروطه وأحكامه تنفيذا لإلزام ترتب في ذمته نحو البائع.

2- البنك فاتح الإعتماد : وهو بنك المستورد، الذي يفتح الإعتماد ويتعهد نحو المستفيد بالدفع وقبول الكمبيالة التي يسحبها عليه أو على المستورد وفقا للشروط المنصوص عليها في خطاب الإعتماد الذي يرسله المصدر عن طريق بنك آخر وهو بنك المراسل أو بنك المصدر.

3- بنك المصدر (بنك المراسل) : وهو البنك الذي يقوم بإصدار الإعتماد بناء على طلب وتعليمات عميله، ويلتزم بموجبه بدفع قيمة المستندات التي يقدمها المصدر في حالة مطابقتها لشروط الإعتماد²⁵.

4- المستفيد (المصدر): وهو المستفيد من الإعتماد المفتوح لصالحه لتغطية ثمن البضاعة التي تعاقد عليها مع المستورد.

وعادة ما تتخذ البنوك إحتياطاتها وتجري كثيرا من الدراسات الموضوعية من متانة الوضع المالي للمشتري الأمر، وسمعته التجارية التي يتمتع بها في السوق من خلال التعامل المسبق معه ما إذا كان هذا التعامل يقوم على أساس درجة عالية من الثقة والإئتمان، وقد يضطر البنك إلى الإتصال ببعض البنوك الأخرى، التي سبق لها التعامل مع المشتري أو ذلك قبل أن يقدم على فتح الإعتمادات المستندية نظرا للخطورة التي تحيط بمثل هذه العمليات المصرفية وضخامة قيمة الصفقة المراد تمويلها، كذلك إجراء دراسة مماثلة وسريعة للمصدر أي المستفيد من الإعتماد، ويلزم على البنك أيضا أن يتحقق من بعض الشروط الموضوعية قبل فتح الإعتماد كأن يتحقق من توافر الإستقرار السياسي في بلد الإستيراد ومعرفة الوضع الإقتصادي من خلال وضعية مدفوعاته الخارجية وأثرها على سعر الصرف خاصة في حالة فرض الدولة رقابة على تحويل النقد الأجنبي، كذلك يلتزم البنك بمعرفة مبادئ القانون التجاري التي تسود في البلد خاصة ما يتعلق بعقود البيع وحقوق كل من الدائن والمدين .

²³ حسين دياب (1999)، الإعتمادات المستندية، المؤسسة الجامعية، مصر، ص 13.

²⁴ عبد الحق بوغروس (2000)، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، ص 6.

²⁵ محمد زيدان ، الوقاية من مخاطر الإعتمادات المستندية والكفالات المصرفية، مركز البحوث والدراسات، الأردن، سنة النشر غير مذكورة، ص 08.

و يتضح لنا من دراسة هذه الشروط مدى الكفاءة العالية، فنية وقانونية وإقتصادية الذي يجب أن تتمتع بها إدارة الإعتمادات المستندية في البنوك.

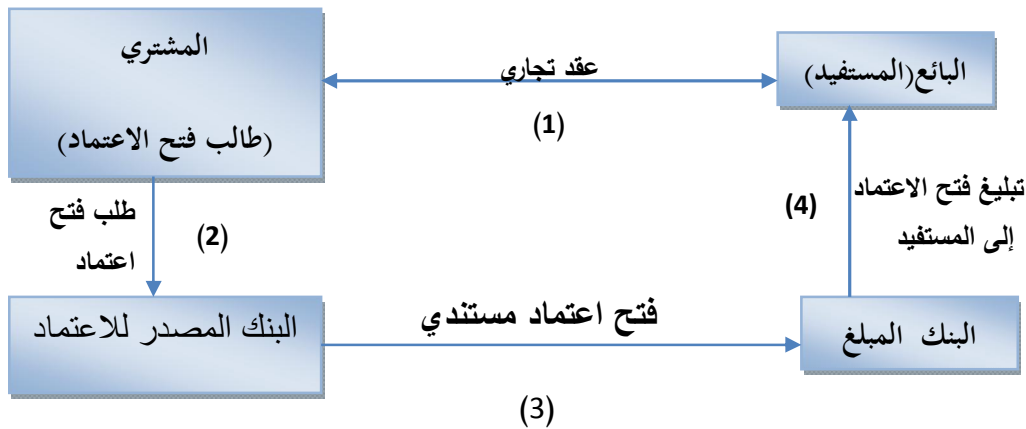
إن المستندات الدالة على جميع مراحل تنفيذ العقد وإثبات إرسال البضاعة تشكل الأساس الذي يتم الإستناد إليه في التسوية المالية قبل الإستلام الفعلي للبضاعة ويلزم البنك بقبولها للقيام بفتح الإعتماد المستندي وهي: ²⁶

ب - الآلية التي تتم بها عملية الاعتماد المستندي :

يمكن تلخيص الآلية التي تتم بها عملية الإعتماد المستندي في مرحلتين أساسيتين هما: مرحلة فتح أو إصدار الاعتماد المستندي، ومرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي.

أولاً: مرحلة فتح الإعتماد المستندي: والتي نوجزها فيما يلي:

شكل رقم (9): يوضح عملية فتح اعتماد مستندي.



المصدر: الطاهر لطرش(2000)، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 120

شرح المخطط:

1°: يتم الإتفاق بين المستورد والمصدر على مواصفات البضاعة وعددها وحجمها وسعرها وطريقة الدفع والشروط الأخرى، ويتم الإتفاق من خلال البريد أو الفاكس أو التلكس.

2°: يقوم المشتري بطلب فتح إعتماد مستندي من البنك الذي يتعامل معه أو من أحد البنوك الأخرى تنفيذا لما تم النص عليه من عقد البيع أو بموجب أمر الشراء الصادر منه لمصلحة البائع أو المستفيد.

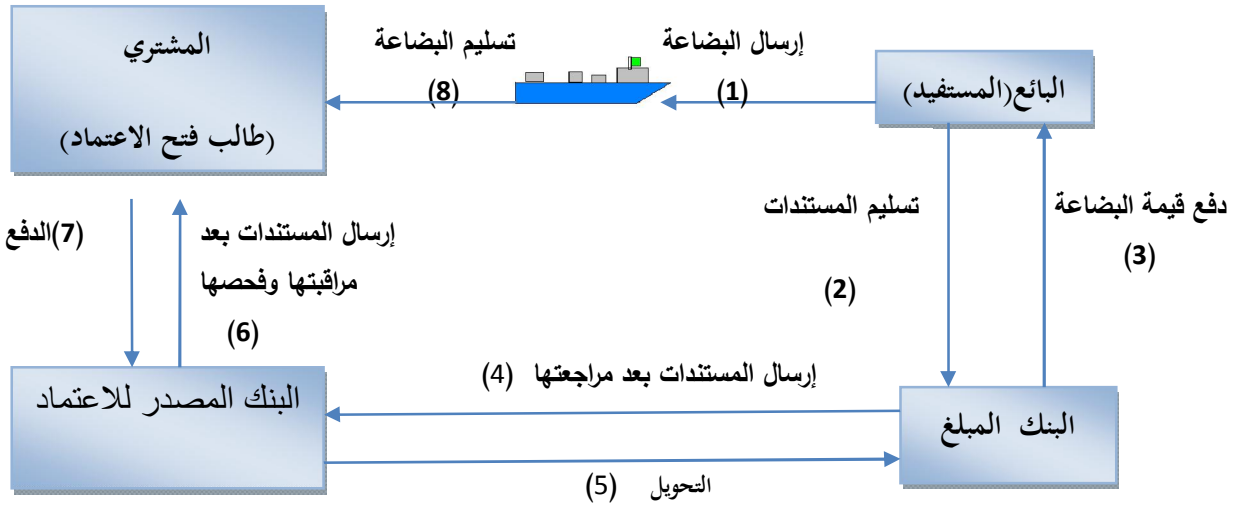
3°: يقوم بنك المشتري بدراسة الشروط الواردة في الإعتقاد، وفي حالة الموافقة عليها من قبله يقوم هذا البنك بفتح الإعتقاد.²⁷

4°: ثم يقوم بالاتصال بالبائع أو المستفيد سواء مباشرة أو عن طريق أحد مراسليه في بلد المصدر حتى يتمكن هذا المصدر من تبليغ تفاصيل الإعتقاد المستندي باسم المستفيد.

ثانيا: مرحلة تنفيذ الإعتقاد المستندي:

يمثل الشكل التالي خطوات الإعتقاد المستندي والتي نختصرها فيمايلي:

شكل رقم (10): يوضح عملية فتح إعتقاد مستندي.



المصدر: الطاهر لطرش (2000)، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 128.

شرح المخطط :

1°: متى تلقى المستفيد إخطارا بالاعتماد المستندي فإنه يقوم بتوفير البضاعة (إنتاجها أو تجميعها أو شراؤها جاهزة من السوق) حسب المواصفات المطلوبة ثم يقوم بشحنها بالوسيلة المطلوبة (أي يسلم البائع البضاعة لقبطان السفينة لقاء وثيقة تثبت الشحن).

2°: يقوم المستفيد الذي شحن البضاعة بتسليم مستندات الملكية والمستندات التي تثبت شحن البضاعة إلى بنكه (وهو البنك المراسل)، وفي هذه الحالة يقوم هذا البنك بمراجعة المستندات و فحصها.

3°: بعد التأكد من صحة المستندات وتطابقها مع شروط الإعتقاد يستلم المستفيد قيمة البضاعة المشحونة من البنك.

¹ ويقبول البنك طلب فتح الإعتقاد بفتح العقد بين العميل والبنك .

4°: يقوم هذا البنك (البنك المراسل) بإرسال المستندات المطلوبة إلى بنك المشتري.

5°: يتسلم البنك المحلي (بنك المشتري) مستندات الشحن والملكية ويقوم بفحصها والتأكد من مطابقتها لشروط الإ اعتماد، ثم يقوم هذا البنك بالدفع إلى البنك المراسل.

6°: يرسل بنك المشتري المستندات إلى عميله (طالب فتح الاعتماد)

7°: تتم التسوية ما بين البنك والمشتري وذلك بجعل حساب المشتري مدينا.

8°: تسليم البضاعة إلى المستورد.

الفرع الثاني : قواعد التصدير.

من واقع إسهامات الخبراء والممارسين في هذا المجال يمكن عرض العناصر الآتية :

أولا - الإستعداد للتصدير:

ويتطلب هذا إدراك أن أهمية الجودة النوعية للصادرات (ضبط الجودة وسياستها وأساليب تنفيذها وخطوات الحصول على شهادة الجودة) ثم التعبئة والتغليف (التصميم، وشراء مواد التعبئة، والتغليف) ثم خطة تسويق التصدير (قواعدها وخطوات إعدادها) ثم تحديد أسعار التصدير (الخطوات والتسعير، ومتطلبات اتفاقية الجات) ثم التمويل المصرفي للصادرات ومعرفة المؤسسات الإقليمية التي تمول الصادرات²⁸.

ثانيا-أساليب الترويج

المعلومات والإعلانات وزيارة الأسواق الخارجية والمعارض التجارية الدولية ، وطرق اختيار المعرض واتخاذ القرار الخاص بالمشاركة في المعارض وتقدير التكاليف وتنظيم الجناح ونقل المعروضات وطرق عرضها وغيرها بالإضافة إلى اختيار الوكيل أو الموزع وخطوات اختيار الوكلاء وأنواع الوكالات التجارية وطرق عقد اتفاقية الوكالة والضمانات الأساسية في عقد الوكالة. واستراتيجيه الترويج تعتمد على وسائل إذ يعتبر اختبار الوسيلة الترويجية المناسبة اخطر وأخرج العوامل المؤثرة في إثارة الطلب وتشمل البدائل التالية :

²⁸ عبد السلام أبو قحف(2004)، بحوث التسويق والتسويق الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص ص367-368.

الشكل (11) : أساليب الترويج.

| الإعلان | العرض | الاتصال الفردي | الدعاية والعلاقات العامة |
|--------------------|---------------------------|----------------|--------------------------|
| الدوريات | المعارض والأسواق الدولية | العينات | البيانات |
| الملصقات | الأسواق على مستوى الصناعة | دليل مواصفات | المؤتمرات والاجتماعات |
| الراديو والتلفزيون | المراكز التجارية | المراسلة | المقالات |
| البريد المباشر | الملحقات | الزيارات | التمثيل لدى الحكومات |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مرجع : صلاح الشنواني، الإدارة التسويقية الحديثة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، دون ذكر سنة النشر، (ص405).

لكي تكون سلعتنا لها صيت وذات شهرة واسعة ومعروفة عالميا يجب القيام بعدة أساليب منها الإعلان عن طريق دوريات، ملصقات، البريد المباشر، الراديو والتلفزيون أما الأسلوب الثاني فهو العرض في المعارض الدولية، الأسواق على مستوى الصناعة، المراكز التجارية والملحقات أما الأسلوب الآخر فهو الإتصال الفردي مع المستوردين بإعطائهم عينات، دليل مواصفات، المراسلة و الزيارات وأخيرا الدعاية العلاقات العامة بواسطة البيانات، المؤتمرات والاجتماعات، المقالات في الصحف ذات السمعة الجيدة، التمثيل لدى الحكومات.

ثالثا- الإجراءات التنفيذية للتصدير :

مثل الإتفاق على التصدير والذي يشمل إعداد العرض والإتفاق على الشروط وتوقيع العقد. بالإضافة إلى التأمين على الصادرات ومعرفة أركان عقد التأمين وأنواع الوثائق وإجراءات إصدارها والمطالبة بالتعويض... الخ²⁹.

وبالنسبة للمعاينة والنقل والتفتيش فيجب مراعاة متطلبات إتفاقية الجات أيضا، ثم التعاقد مع الشركة الناقلة. وأخيرا بالنسبة للمستندات فهي تنطوي على الفاتورة التجارية هذا مع الأخذ بعين الإعتبار قواعد إستخدام الإعتماد المستندي (لقد ذكر سابقا بالتفصيل) وشهادة المنشأ، وسند الشحن.

²⁹ عبد السلام أبو قحف (2001-2002)، التسويق الدولي، الدار الجامعية، مصر، ص246.

1- شهادة المنشأ :

هذه الوثيقة تبين المصدر الحقيقي للبضاعة ، حيث تتضمن إسم البلد الذي صنعت فيه ، ويصادق عليها من قبل الغرفة التجارية أو الصناعية أو إدارة الجمارك في بلد المصدر ، وأن تكون على عدة نسخ تقدم أو تستظهر عند الضرورة ، علما بأن هذه الوثيقة ضرورية جدا بالنسبة لمصالح الجمارك في بلد المستورد، حيث أنها تمكنها من تطبيق نظام الرسوم الجمركية المناسبة لها³⁰.

2 - سند الشحن :

وتصدر عن شركة النقل المرخصة وتعتبر عقد نقل وتسليم وفي نفس الوقت وثيقة ملكية للبضاعة ، وهي بمثابة الإيصال الذي يثبت استلام البضاعة من قبل الناقل تمهيدا للشحن³¹.

المطلب الثاني : عمليات التصدير.

إن عملية التصدير لا تبدأ فقط بدراسة حاجة الأسواق الخارجية إنما تبدأ أيضا بمرحلة تسويقية هامة وهي إستخدامها وسائل الترويج المختلفة لتعليم الناس بخصوص السلعة ومن أجل إثارة إنتباههم لأهمية هذه السلعة وقدرتها على إشباع حاجاتهم وكذلك إن عملية التصدير لا تنتهي فقط بمجرد توصيل البضاعة إلى السوق الخارجي إنما لا بد أن تكون هناك عملية متابعة ودراسة للتغيرات الإقتصادية والإجتماعية والسوقية الممكن أن تحدث وذلك من أجل التكيف مع هذه التغيرات للحفاظ على البقاء بهذا السوق. إن عملية التصدير تتكون من مراحل تتمثل في :

الفرع الأول : إجراءات التصدير.

تتكون من إتخاذ القرار المتمثلة في مجموعة من الإجراءات أهمها :

البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة ويعد إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الإتفاق عليها على طريقة الدفع بها وبعد ذلك القيام بالإستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى وبعد ذلك الحصول على رخصة للتصدير

³⁰ جمال يوسف عبد النبي (2001) الإعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي ، عمان ، ص 52.

³¹ عبد الحق بوعتروس، مرجع سابق، ص 100 .

من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير³².

تقوم الشركة ببناء الإستراتيجية التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقا لأهدافها إن وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها، أي البرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

العقد : بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الإنتهاء من المفاوضات (ال شراء والبيع) يتم تثبيت بنود الإتفاق التي تم التوصل إليها إن في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده ثم إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير.

الفرع الثاني : تنفيذ عمليات التصدير.

يبدأ التصدير بالظروف والشروط التجارية المعتادة مع المشتريين ثم تجري عمليات إعداد السلع للتصدير مثل التعبئة والتغليف والنقل وتسوية الحسابات، وينتهي تنفيذ عمليات التصدير بمجرد تقديم دفعات السداد وتسوية مشكلات شكاوى العملات وتعويض التالف من السلع المصدرة. وعملية التصدير باقتحامها أسواقا خارجية تختلف عن تلك العمليات التي تتم في السوق المحلية، فمن حيث تقييم العروض نجد أنه يجب صياغة العرض التصديري بلغة التجارية المعتادة في السوق الخارجية المستهدفة على أن تتضمن دعاية ومعلومات عن السلع، ويجب تلبية توقعات ورغبات المستهلكين في السلع من حيث المادة والشكل والجودة، وتقديم العروض للمشتريين الكبار من خلال المراسلات بإرسال مندوبين أو القيام برحلات تجارية أو الإشتراك في المعارض والأسواق الدولية. وعند تلقي الطلبات وأوامر التوريد يجري فحص القدرة على الدفع لدى المستوردين، ويؤخذ تكلفة التصدير في الإعتبار ومدى إمكانية الإستفادة من مساعدات الدولة المصدرة لتدعيم الصادرات، مما يؤثر في التكاليف الثابتة والمتغيرة لعمليات التصدير. ويراعي تغليف الصادرات بطريقة جيدة ومتينة تتماشى مع حاجات المستهلكين في الخارج، وإختيار طرق نقل مناسبة للصادرات، ومراعاة الغطاء، بيانات الوزن بما يلائم لوائح الدول المستوردة، والتأمين ضد المخاطر، وعرض الأوراق المصاحبة لشحنة التصدير، مثل الفواتير التجارية، فواتير الجمارك، فواتير معتمدة من القنصلية، شهادة المنشأ، تذاكر وبواليص الشحن، خطاب الشحن، بوليصة التأمين... الخ³³. ويلى عملية التحصيل وتتمثل في متابعة تحصيل قيمة الصادرات وإرسال المطالبات وتحصيلها أو التنازل عنها، والرد على الشكاوى وإصلاح الأضرار وذلك باختبار وفحص شحنات التصدير قبل إرسالها وتنفيذ القواعد الخاصة بالرد على الشكاوى، وتعويض الأضرار التي قد تصيب شحنات التصدير. وهناك

عناصر رئيسية يجب توافرها في أي نظام فعال لتشجيع الصادرات فمن الناحية العملية نجد أن البحث والتفكير والشروع في نظام لتشجيع الصادرات لا يتحدد فقط بعوامل الحجم والوضع الجغرافي و القدرات وإمكانيات الموارد ومستوى النمو ودرجة التصنيع والخبرة في التجارة الخارجية، وإنما أيضا بدرجة إلتحام الأسواق وحالة ميزان المدفوعات وأهداف سياسات التنمية..الخ. وهناك إختلافات في درجة تشجيع الصادرات ودرجة تركيز إجراءات التشجيع بين الوحدات الإقتصادية، على ذلك إختلاف هيكلية وتنظيمية³⁴.

المطلب الثالث : مزايا التصدير ومحاذيره.

إن تعاضد دور الحاجة للتصدير في الكثير من الدول النامية ومنها العربية كسوريا ، مصر، لبنان تونس التي يوجد فيها طاقات إنتاجية كبيرة معطلة نسبيا لعدم القدرة على النفاذ للأسواق الدولية لأسباب تتعلق أحيانا بالمنتج وأخرى بالتكلفة المرتفعة والسعر العالي ، وفي بعض الأوقات بسبب ضعف القدرة الترويجية في الأسواق العالمية وغيرها، لهذا فان إستراتيجيات هذه الدول ومثيلاتها يجب أن تتركز على جملة من المحاور أهمها³⁵:

دراسة الأسواق المستهدفة والتعرف على طبيعة إحتياجاتها الحقيقية من سلع وخدمات و دراسة المسائل المرتبطة بالمنافسين وسياساتهم في الأسواق الخارجية ،إعداد برامج ترويجية تحاكي العقل والعاطفة وتتسجم مع الخصوصية الثقافية للمستهلكين في السوق المستهدف ثم تحديد شبكة قنوات التوزيع المناسبة في ضوء دراسة جدوى هذه المنافذ والقنوات كذلك إعتداد سياسات تسعيرية مرنة تستجيب بسرعة للتغيرات في الأسواق .إعداد الخطط وبرامج دائمة هادفة إلى تحسين نوعية المنتجات وتقليل تكاليف تصنيعها مع الإهتمام بمسائل التعبئة والتغليف والتبئين، تفعيل عمليات إنتاج السلع التي للدولة وشركاتها ميزة نسبية في إنتاجها والتركيز على التخصص والتكامل في الإنتاج ، إعداد نظام تسويقي فعال ومتطور ومرن يتجاوز اللوائح والإجراءات البيروقراطية المعقدة التي تسبب إلى عملية التصدير بالكامل وإيجاد شبكة مناسبة من الوكلاء والعملاء الموثوقين في الأسواق الخارجية و تأسيس شركات خاصة للقيام بنشاطات التصدير وتوفير مقومات نجاحها من حيث رأس المال والتقانات والأطر البشرية الكفؤة وأساطيل النقل المناسبة من شاحنات وقطارات وسفن وطائرات.

إنشاء بنوك وصناديق خاصة لدعم وتمويل عمليات التصدير بأقل ما يمكن من التكلفة، والإشتراك في المعارض الدولية. ووضع نظام خاص بتحفيز التصدير ونظام لضمان الصادرات من كافة أنواع المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها، إن هذه المحاور المذكورة أعلاه تتطلب من تنفيذها جهودا كبيرة مشتركة من قبل الحكومة وشركات القطاعات العامة والخاصة والمشاركة والمؤسسات المالية والتأمينية المختلفة، وكذلك من المصدرين أنفسهم بحيث تتكامل هذه الجهود وتتفاعل إيجابا في سبيل بلورة وتنفيذ إستراتيجية التصدير المطلوبة.

³⁴صلاح زين الدين(2000)، اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة، دار النهضة العربية، القاهرة، ص 24-25.

³⁵علي إبراهيم الخضر(2007)، إدارة الأعمال الدولية ، دار رسلان، سوريا، ص ص 336-337.

الفرع الأول : مزايا التصدير .

تعديل الخلل في ميزان المدفوعات في حال وجوده وتحقيق فوائض في هذا الميزان والإستفادة من إستخدام الطاقات الإنتاجية المعطلة وتشغيل العمالة الوطنية وتصنيع المواد الأولية المحلية. كما يمكن الإستفادة من إقتصاديات الحجم والموقع والخبرة المتراكمة لدى الشركة³⁶.

التصدير يؤدي إلى بدائل متعددة للشركة في تصريف منتجاتها ففي حال حصول كساد في سوق معينة يمكن التحول إلى السوق أخرى (أو يمكن التعويض من سوق أخرى) كما يخلق التصدير نوعا من التفاعل الإيجابي مع الإقتصاد العالمي ويسهل عملية الإندماج فيه ذلك يحقق المزيد من المبيعات والأرباح والقيم المضافة التي تؤدي إلى زيادة الناتج الوطني الإجمالي. يتجنب التصدير تكاليف إنشاء عمليات التصنيع في دولة مضيضة³⁷. ينسجم التصدير مع الإستراتيجية العالمية أو الكونية و يمكن المؤسسة من تقليل مخاطر التعامل دوليا وإحتياج المؤسسة إلى حد أدنى من رأس المال عند مقارنته بالبدايل الأخرى.

زيادة المبيعات والأرباح : المؤسسة التي تكون ناجحة على المستوى السوق الداخلي يمكنها التأقلم مباشرة مع متطلبات التصدير, وهذا يعني تحسين مرد وديتها.

ربح جزء من السوق الداخلي : عندما تقوم المؤسسة بالتصدير فانه يمكنها من التعرف على منافستها، إستراتيجيتها في مختلف الأسواق، وهذا ما يسمح بالرفع من كفاءتها العملية وأيضا ربح أجزاء من السوق العالمي.

تقليل التبعية للأسواق الداخلية : بالدخول إلى الأسواق الخارجية، المؤسسة تقوي مقدرتها في المتاجرة، وبالتالي تقلص تبعيتها باتجاه الزبائن المحليين.³⁸

إحداث التوازن في تدفقات السوق بالإطلال على السوق العالمية المؤسسات تصبح أقل تأثرا للتغيرات السوقية، استعمال قدرة الإنتاج الإضافية: التصدير يسمح بزيادة استعمال قدرة استعمال قدرة الإنتاج وفترات مراحل الإنتاج, وبالتالي انخفاض السعر الودودي . التصدير إذن هو للاقتصاد السلمي.

تقوية المنافسة : التصدير يزيد في الميزات التنافسية للمؤسسة وللبلد، الزيادة الكمية للإنتاج تسمح للمؤسسة بالتكيف مع التكنولوجيا الجديدة، الدخول إلى سوق خارجي هو أيضا حمل جديدة، والتي تعطي للمؤسسة ميزات تنافسية أخرى، وعلى أفكار طرق مستوى البلد تكون في تحسين الميزان التجاري و إنشاء مناصب شغل جديدة يعني زيادة الصادرات يكون منشئا لمناصب شغل جديدة والإقتصاد في المصاريف وخبرة أكثر في التصدير أي في بداية التصدير المؤسسات تواجه الدخول إلى المجهول، ولهذا الغرض تم إنشاء هيئات لترقية التجارية

³⁶ علي إبراهيم الخضر، مرجع سابق، ص337.

³⁷ غول فرحات(2004- 2005)، محاضرات مادة التسويق الدولي، لفرع التسويق، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،

منشورة، ص 15.

³⁸ les Clefs de l'exportation, manuel pour les PME, CCI, 3em édition, Genève ,1995 , page 3 .

الخارجية ومساعدتهم في الإنقاذ من الصعوبات، وتوريد معلومات كافية عن الأسواق والمنتجات، وتقديم نصائح للمصدر في مختلف الجوانب.

الفرع الثاني : محاذير التصدير.

إن التصدير الفعال يتطلب قدرا كبيرا من الكفاءات والمهارة والمرونة في الإستجابة للتغيرات التي تحصل في الأسواق الداخلية والخارجية، لذلك لابد من توفير المقومات البشرية والمادية والفنية والمعلوماتية اللازمة لإنجاح أعمال التصدير. وفي حال عدم الإلتزام بذلك فاعن الشركات الوطنية قد تقع في بغض الإشكالات قد تقود إلى الفشل الكلي أو الجزئي ، لذا لابد من تجنب هذا النوع من المحاذير التي تتجلى في³⁹ :

عدم الإختيار المناسب لأقلية ومنافذ التوزيع وشبكة الوكلاء والعملاء في الأسواق الخارجية الذين لا يعطون النشاط الخاص بالشركة الإهتمام الكافي مما يؤدي إلى عدم تقديم السلعة بشكل مناسب إلى المستهلكين في السوق الهدف وقد تضيع الفرصة على الشركة بسبب الإهمال المقصود أو غير المقصود من الوكلاء.

عدم الإلتزام والتقييد من قبل الشركة بتنفيذ العقود المبرمة مع المستوردين الخارجيين من حيث مواعيد التسليم أو مواصفات السلع المصدرة يؤدي إلى خلق فجوة بين الطرفين وإلى حدوث أزمة ثقة ربما تؤدي إلى القطيعة و عدم وفاء المورد بتعهد حيال تأمين وثائق المنشأة وشهادة الضمان ودليل مواصفات التصميم والصيانة والإرشادات حول طريقة الإستعمال والنقاط (الوحدات) التي يمكن العودة إليها للإستفسار أو للقيام ببعض أعمال الإصلاح والصيانة، و عدم القدرة على تلبية المتطلبات الجديدة للمستهلكين الخارجيين من حيث تغييرات الأذواق والتصاميم والشكل وأسلوب التشغيل والصيانة مما يؤدي إلى تحول المستهلك نحو سلعة أخرى. في الوقت الذي يعتبر الإحتفاظ بالمستهلك أهم من إستقطاب زبون جديد.

عدم تعديل السلعة لتناسب الرغبات والأذواق ومتطلبات السوق الخارجي. وهذه أيضا تتبع تلقائيا إهمال التصدير وإهمال العملاء وتقود إلى سوق مؤقت يفقده المصدر عند ظهور أي بديل لسلعته من داخل أو خارج البلد⁴⁰. و عدم إرفاق الإرشادات والضمانات الضرورية المطلوبة مع السلع المشحونة وبينما قد لا يهتم الزبون الذي يشتري سلعة ثمينة بورقة الضمان أحيانا، هنالك سلع أخرى كالأليات المعقدة والسيارات والماكينات يتوقع المشتري أن ترفق أوراق الضمان مع الفاتورة. إن الإهتمام بالأسواق المحلية على حساب الخارجية عندما تتحسن الظروف الإقتصادية في البلد الأم بحيث يزداد الطلب على السلع مما يقلص من التوجيهات نحو التصدير في الوقت الذي يجب أن يكون السعي دائما لتعظيم أرقام وحجم الصادرات.

³⁹علي إبراهيم الخضر، مرجع سابق، ص 338-339.

⁴⁰أحمد عبد الرحمن أحمد(2001)، إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، ص412.

المبحث الثالث : العمليات الواجب اتخاذها في ترقية صادرات الجزائر

يعتبر التصدير ركيزة أساسية وهامة في حياة المؤسسة أو الشركة المصدرة على وجه الخصوص، وفي إقتصاديات الدول التي توجد فيها هذه المؤسسات على وجه العموم، كما أن له درجات متفاوتة من الإلتزام وتعرضه وتحدهه عدة إعتبارات، لكن الشيء المهم على الشركات والمؤسسات المصدرة هو إتباع أنجع الإستراتيجيات المتعلقة بالتصدير .

المطلب الأول : تفعيل محاور ترقية الصادرات خارج المحروقات.

إن الظاهرة الإقتصادية هي ظاهرة حركية متجددة، تعرف التوسع والإنكماش وهذا بالضبط ما ينطبق على الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، وبالتالي فهناك عدة آفاق للتصدير بالنسبة إلى الجانب البنوي إستراتيجية تطوير الصادرات وكذا بالنسبة إلى الجانب التسويقي الدخول إلى الأسواق الأجنبية⁴¹.

الفرع الأول : إستراتيجيات تطوير الصادرات.

يتناول هذا المطلب التنقيب عن المرونة التي يمكن أن توجد في نسج الإقتصاد الجزائري والتي تمكن من ترقية الصادرات خارج المحروقات.

أولا - الصادرات الممكنة على المستوى القصير :

عندما نتساءل عن العرض الجزائري للصادرات نلتقي بعدة حقائق سلبية ذلك كون الطلب الوطني لم يلبي بصفة كلية (المواد الكهرو منزلية ، أحذية رياضية..) لذلك يجب إعطاء الأولوية للمؤسسة للولوج في الأسواق الدولية. وبهذا الصدد يجب التخلي عن الفكرة القائلة بأنه ليس هناك للجزائر مالا تصدره خارج المحروقات، وأن الإقتصاد القائم على الربح لا يمكنه تحقيق تدابير للإنتاج.

وعلى هذا يجب تحديد آلي للمنتوجات والخدمات التي تعطي للمصدرين الجزائريين الموجدين والمحتملين وضعية تنافسية في السوق الخارجي، وبهذا الغرض يجب :

تأهيل المؤسسات الجزائرية بخصوص أنظمة المعلومات و العصرنة، ووضع وسائل للصناعات التي تسمح بتقليص الربح الرقمي في الجزائر والإندماج في كبريات شركات المعلومات .

تصدير الخدمات في مجال الإعلام الآلي والإنترنت، وتضم أيضا التجارة الإلكترونية هذا من جهة ومن جهة أخرى يلاحظ أن الطلب المغاربي، العربي والإفريقي للخدمات الجزائرية يتم تغطيتها أساسا من طرف الشركات الأجنبية والأوروبية خاصة. وبهذا يمكن للمتعاملين الجزائريين أخذ جزء من هذه الأسواق، وهذا يمكن أن

⁴¹معلومات من مديرية الجمارك الجزائرية، (باتنة)2011 .

يحدث بضم أشكال للشراكة الطرفية أو المستديمة مع المجموعات الأوروبية، الأمريكية واليابانية. إنخفاض اليد العاملة وتأهيل العمال يعتبر مؤهل محفز لتحقيق هذه الأغراض.

-المؤسسات الجزائرية تمتلك خبرة كافية في مجال إنجاز الطرق (SONATRO)، دراسة الجسور والبنىات الفنية (SAETI ENGOA)، الإنارة الريفية (KAHRIF) و السكك الحديدية (INFRAFER) والأشغال العمومية والبناء (COSIDER)

لإمكانية التدخل بصفة فعالة في الخارج إن مشاركة مؤسساتنا في المشاريع الضخمة للبنية التحتية المغربية، العربية والإفريقية (طرق، سكك الحديد) ليس فقط ممكن ولكنه منافس أيضا.

الخدمات في مجال الطاقة والبتروكيمياة: إستغلال الموارد البترولية، النقل، التكرير ونقل الغاز الطبيعي يمثل مجال واسع لتدخل الشركات الجزائرية للطاقة، ويضم أيضا الشراكة مع المؤسسات الأجنبية، المركبات البتروكيمياية (أرزيو، سكيكدة) تتطلب لإستغلالها وتطويرها مهارات وكفاءات والتي تعتبر موجودة في الجزائر، كما أن وضع أنبوبي للغاز باتجاه كل من إيطاليا وإسبانيا يعبر عن القدرة الجزائرية في الدراسات والإنجاز. المؤسسة الوطنية للهندسة البترولية (ENAP) مثلا طورت خبرات علمية في هذا المجال، التي قامت بتطوير وتوسيع التكرير في " نواضيبيو" في موريتانيا وقامت بإنجاز مجموع الدراسات للهندسة. ويجب التذكير أيضا أن المؤسسة الوطنية لأشغال الآبار (ENTP) قامت بنجاح بإنجاز مشاريع حفر آبار متوازية للبترول في تنزانيا، وهذا من التمويل من البنك العالمي.

ثانيا - الصادرات الممكنة على المدى المتوسط :

يعتبر التراكم في القطاع الصناعي جد معتبر، ما يقارب 160 مليار دينار من الإستثمارات أنجزت من 1967 إلى 1991 وهذا ما مكن من وضع قاعدة صناعية متنوعة لها مد أوليتها. ويبقى هذا النظام الصناعي شبه مشلول منذ البداية وهذا راجع إلى:

التوجه الحصري تقريبا لإشباع السوق الداخلية الضيقة، وهذا ما يتطلب من الآن فصاعدا التفتح للمنافسة الأجنبية. والتبعية الكبيرة للتمويل الخارجي لقطع التبديل وخاصة الإستهلاكيات الوسيطة.

وهذا ما أدى بالنتيجة إلى سلبية وضعف معدل تغطية الواردات بالصادرات في هذا القطاع والذي يقدر ب 16% وهذا ما ترجم أيضا بالاستعمال دون الحد الطبيعي للقدرة الإنتاجية الموجودة، حيث يصل معدل إستعمال القدرة (TUC) إلى 50%. كل هذا يؤدي بارتفاع تكلفة الإنتاج، وهذا ما يستدعي بالضرورة وضع إستراتيجيات وسياسات جديدة بإعادة الهيكلة الصناعية والتي يجب أن تمس القطاع العام والخاص.

الفرع الثاني : إستراتيجيات إعادة الهيكلة الصناعية.

أولاً- الأهداف : إعادة الهيكلة الصناعية والتي تضم أيضا الخوصصة وترقية الإستثمار المباشر الأجنبي، تعتبر أجزاء مدمجة ضمن البرنامج العام للإصلاحات وهذه الإعادة للهيكلة جاءت بهدف إعادة نمذجة الوحدات الصناعية والمؤسسات في أفق معقول وذلك بتأسيس أقسام متجانسة للإنتاج متوازنة ذات مرد ودية، قادرة على إعطاء دفع ونمو شامل للإقتصاد وخلق مناصب الشغل. وهذا التوسيع في النشاطات الصناعية سيؤدي حتما إلى زيادة الصادرات لتحل بصفة تدريجية محل قطاع المحروقات في مجال تمويل عمليات التراكم وفي النمو الإقتصادي⁴².

ثانيا - سياسة صناعية حركية ومستجدة : وهذا يتم من خلال التقليل من عوامل التبعية ، الإندماج الوطني والتخصص:

1 - التقليل من عوامل التبعية :

وهذا يتم من خلال التقليل من عوامل القابلية للعطب التي ترجع إلى التبعية للمدخلات (les inputs) المستوردة، وذلك عن طريق البحث في عدة إتجاهات إتفاقيات العمل، التعاون (processing) مع الشركات الأجنبية، البحث على موارد محلية بديلة، تنشيط الإسترجاع وإعادة تأهيل المواد.

إن مسألة التقليل من التبعية إلى الخارج في مجال الصناعة لا تعني الوصول إلى حد الإكتفاء الذاتي و الحمائية، ولكن لإيصال خطوة لعوامل المنافسة حيث يجب توصيل المنتج الجزائري إلى السوق العالمي، وهذا يمس أيضا مسألة النوعية.

وتجدر الإشارة هنا إلى مثال اليابان، الذي هو تابع كليا في مجال المواد الأولية والطاقوية للخارج، ولكن منتوجاته ليست على مستوى عال من المنافسة فقط على مستوى الأسواق الدولية ولكن أيضا إستطاع تكوين قيمة مضافة جد معتبرة.

2 - الإندماج الوطني والتخصص :

وهذا ما يعتبر عامل آخر لتقليل قابلية العطب وهذا لا يعود إلى أسباب العولمة فقط ولكن يعتبر خطوة ضرورية قبل طرح الفائص إلى التصدير، وبشكل أوضح فمعدات البناء(الإسمنت، وسائل التجهيز البترولية والمائية، الطاقة والبتر وكيمياء، الزراعة الغذائية والصناعة الصيدلانية تشكل مجالات فعالة للإندماج ، خاصة على حجم السوق الجزائري و المغاربي.

وبالمقابل هناك قطاعات إنتاج مندمج ، منتوجاتها لا تعطي أي عامل للمنافسة مقارنة مع المنتوجات المستوردة. وهذا ما يستدعي ضرورة إعادة هيكلتها وتخصيص المنشآت في مكوناتها قابلة للدخول في حلقة

⁴²معلومات من مديرية الجمارك الجزائرية(باتنة)، مرجع سابق.

صناعية والمتاجرة بها في السوق الدولي، ومثال ذلك لو أن منتج جزائري يكلف بالعملة الصعبة أكثر من الأسواق الدولية. وفي الأخير يجب التركيز على القطاعات ذات الأولوية .

الفرع الثالث : ترقية صناعات التصدير.

وهذا يدخل في إحدى جوانب قانون الإستثمار مع الأخذ بعين الإعتبار ملاءة السوق الداخلية، توفر الطاقة، القرب من الأسواق الأوروبية والتأهيل لليد العاملة.

أولا - الدخول إلى الأسواق الخارجية :

وتتم عن طريق العلاقات الدولية بين الجزائر والدول الأخرى :

1 - طبيعة العلاقات :

فقد بلغت سنة 2004 ما قيمته 18.19 مليار دولار أي بتحسن قدره 34.47% ويرجع هذا الإرتفاع جزئيا إلى إنخفاض قيمة الدولار مقارنة بالأورو. وقد سجل الميزان التجاري فائض في سنة 2004 تتوزع المبادلات الخارجية المتمثلة في الصادرات الجزائرية حسب المناطق الجغرافية الموالية:

- منطقة الوحدة الأوربية 8.21 مليار دولار .
- منطقة التعاون والتنمية الاقتصادية (O.C.D.E) 6.95 مليار دولار .
- بلدان المغرب العربي 177 مليون دولار مقابل 140 مليون دولار 2003.
- البلدان العربية 130 مليون دولار مقابل 63 مليون دولار سنة 2003.
- بلدان أوربا الأخرى 1.35 مليار دولار مقابل 732 مليون دولار سنة 2003.

ورغم هذا التحسن المسجل مازالت بنية النمو الاقتصادي تثير انشغالات حادة. إن أسعار المحروقات وكمية الأمطار تتحكم بشكل كبير في النمو وتجعله غير مؤكد وليس للدولة سلطان عليه. لقد سجلت الجزائر نموا إقتصاديا بلغ 6.8% لسنة 2003 وهو مستوى لا نظير له منذ أكثر من عقدين من الزمن و5.2% سنة 2004 يشكلان نسبتين مرضيتين ينبغي التواصل والتحسين لمزيد من الرخاء، غير أن تحليلنا للبنية الاقتصادية التي تتحسن على حساب قطاع الصناعة والزراعة المنتجين تمثل جمودا يهدد النمو الاقتصادي في الجزائر وسائر الدول النامية التي تصدر مادة واحدة.

وبفرض تحويل الفوائض المالية إلى تطوير القطاعات الحساسة و الإستراتيجية بالمزيد من الاستثمارات والتشجيع والعناية عن طريق الدعم المالي والإعفاءات الضريبية والتركيز على القطاع الخاص المنتج باتخاذ تدابير تحفيزية لفائدة المستثمرين.

وينبغي التذكير أن نصف الواردات الجزائرية متأتية من أوروبا وتعد فرنسا الممون الرئيسي للجزائر بنسبة 22.67% من إجمالي الواردات بقيمة 4.126 مليار دولار ثم إيطاليا بنسبة 8.53% من إجمالي الواردات بقيمة 1.552 مليار دولار ثم ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية.⁴³

إن إنشاء صندوق ضبط الإيرادات سنة 2000 جاء كضرورة حتمية لتقلبات أسعار الطاقة وما ترتب عنها من انعكاسات على عائدات الدولة القائمة أساسا على صادرات النفط. ويهدف إنشاء هذا الصندوق التقليل من الصدمات الخارجية على الإقتصاد الوطني وذلك من خلال تجميد جزء من الإيرادات لمواجهة التغيرات المستقبلية في مجال أسعار النفط خاصة والجزائر تهيئ إقتصادها للإندماج في الإقتصاد العالمي من خلال الإنضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وقد كان تحضير الميزانيات المالية لسنوات عديدة إبتداء من سنة 2000 إلى غاية سنة 2006 تحسب على أساس 19 دولار للبرميل يثير جدلا في الأوساط التشريعية والإقتصادية والإجتماعية على أساس أنه مبلغ غير متناسب مع تطور أسعار النفط في السوق العالمي الذي تجاوز 70 دولار للبرميل سنة 2006. وقد كان حرص الحكومة على هذا النقشف ينبع من تخوفها من إضطرابات سوق النفط خاصة أن الإقتصاد الجزائري مرتبط بشكل شبه كلي بسوق النفط العالمي.

2 - الإنفتاح على الأسواق الخارجية : يجب على الجزائر أن تبحث عن جميع المنافذ للأسواق الأجنبية، تحافظ على الأسواق المكتسبة وتوسع إلى إكتساب أسواق جديدة.

أ - الاندماج في السوق الإقليمية : المتمثلة في السوق المغربية و الاتحاد الإفريقي كما سيتم الدخول في التفاصيل كما يلي :

1- السوق المغربية : صادقت الجزائر في 1 أبريل 1989 على ميثاق الاتحاد المغربي (UMA) الاندماج حسب هذا الميثاق يمر بأربعة مراحل⁴⁴ :

-تكوين منطقة للتبادل الحر، اتحاد جمركي، سوق مشتركة، اتحاد اقتصادي.

الهدف من توسيع السوق الوطني إلى مستوى المغرب العربي عن طريق التوسيع في المبادلات التجارية البين مغربية يظهر كوسيلة للتنمية، التي تعطي إمكانية لتحرير السلع و الخدمات وعوامل الإنتاج ، وخاصة تقوية القدرة التفاوضية باتجاه العالم الذي أصبح يعج بالتكتلات الإقتصادية.

وحاليا المبادلات الجزائر مع (UMA) تعتبر ضئيلة ويغلب عليها تصدير المحروقات. ذلك فاعن فضاء المغرب العربي هو فضاء خصب يستحق التطوير والإهتمام . فسوف يلقي النجاح إذا وجد التعاون الحقيقي وتكريس لهذا الإتحاد من طرف دول الإتحاد، وسوف يكون لتثمين المبادلات بينها الأثر البالغ في تمتين العلاقات الإقتصادية وحتى السياسية لما تقوم مصالح إقتصادية مشتركة.

⁴³ L'actuel N°25. L'Algérie : Echanges et code d'investissement 2001.

⁴⁴ معلومات من مديرية الجمارك الجزائرية(باتنة)، مرجع سابق .

2- الاتحاد الإفريقي : تم التوقيع على ميثاق الاتحاد الإفريقي سنة 1991 في أبيدجان (نيجيريا)، هذا الميثاق

وضع لغرض إحداث اندماج إقليمي على المدى المتوسط في عدة مراحل:

-تعزيز المجموعة الأفريقية الإقليمية (5سنوات).

-إنشاء منطقة التبادل الحر على مستوى كل مجموعة إقليمية (10سنوات).

-إحداث توازن وانسجام للأنظمة التعريفية وغير التعريفية بين المجموعات الفرعية عامين.

-سوق إفريقي موحد 4 سنوات و المجموعة الإقتصادية الإفريقية.

إن هذا الإندماج يعتبر مشروع طموح ولكنه ينتقص إلى آليات التطبيق، ولكن المهم بالنسبة للصادرات هو أن الجزائر يجب أن إهتماما لهذا السوق وهذا بحكم القرب الجغرافيا والإمكانات الجزائرية المقبولة عموما في هذه السوق.

ب - **السوق العالمية** : وتضم الإتحاد الأوروبي و الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة كما سيعرض فيما يلي :

1- الاتحاد الأوروبي :

خلال السداسي الثاني من سنة 2001 وقعت الجزائر على الأحرف الأولى لإتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي. على الصعيد التجاري ينص هذا الإتفاق على تفكيك الحواجز الجمركية عن جميع المنتجات الصناعية والزراعية ومنتجات الصيد البحري، ويكون تنفيذ هذا الإتفاق فوراً بالنسبة للمنتجات الصناعية وتدرجياً بالنسبة للسلع الخام والمواد المصنعة، ويشمل المنتجات والمواد الأساسية، بعد التوقيع عليه والتصديق عليه من طرف البرلمان الجزائري والبرلمانات الأوروبية.

وفيما يتعلق بالخدمات، تم الإتفاق على مواصلة المفاوضات بعد إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، وذلك قصد منح أوروبا امتيازات خاصة، وفي غضون ذلك ستستفيد الجزائر من جميع إمتيازات أوروبا لصالح البلدان الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة في إطار الإتفاق العام حول تجارة الخدمات، غير أنه يمنح الإتحاد الأوروبي بند الدولة الأكثر إستفادة من الإمتيازات من أجل السماح للمؤسسات الأوروبية بالدخول إلى هذا القطاع.

وإذا كانت الإنعكاسات التجارية للاتفاق على الاتحاد الأوروبي هامة فيما يخص حصص الأسواق التي يمكن أن يحققها على منافسين آخرين على المدى القصير فإن الرهانات تختلف بالنسبة للجزائر التي تعتمد استغلال هذه الفرصة لاستكمال إصطلاحاتها وتعزيز نموها.

2- الطريق نحو الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة: إن انضمام الجزائر إلى OMC⁴⁵ هو مناسبة لبدائية حقيقية لعدة تطورات :

-أكثر فعالية للواردات، وفتح مفاوضات حقيقية وحركية للاندماج في السوق العالمي ، والحصول على مساعدات من أجل تخطي العراقيل الأولى للانخراط في هذه الأسواق عن طريق أجهزة العروض الإدارية.

-التوجه بعدها لإعداد إستراتيجية حقيقية للتصدير على المستوى الطويل وبالتالي. فالتبادلات المتعلقة بالطاقة والنفط لا تدخل في إختصاص OMC الفائدة في المفاوضات التجارية تبقى أساسا في البضائع المحتملة التصدير خارج المحروقات، وبالتالي الأکید على ضرورة التصدير .

-الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يسمح بتقل المعلومات التجارية في وقتها المناسب بالنسبة للمستجدات التجارية العالمية، وهذا على مستوى الأبعاد الكبرى للسياسات التجارية للدول ،وعلى العراقيل الحقيقية للتجارة الدولية، وعلى اتجاهات التبادل العالمية... الخ. غير أن إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يعرف عدة صعوبات:

-الصعوبة الأولى: تتأني من ضرورة تكييف المنظومة التجارية الجزائرية بالتدرج مع متطلبات المنظمة العالمية للتجارة والتي تترجم بتحويلات عميقة ثم الالتزام ببعضها على مستوى مجموع المنظومة الإقتصادية.

-الصعوبة الثانية: تتعلق بضالة المنافسة الداخلية والتي يمكن أن تؤدي إلى إختلالات كبيرة على الإنتاجية والتي تذهب إلى حد تهديد المؤسسة والنشاطات.

إن إنضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة يعني أنها ستقبل بإجراء تنازلات جمركية وهذا يعني تراجعاً كبيراً في إيرادات خزينة الدولة، هذه الخسارة لا بد أن تعوض عن طريق زيادة الصادرات⁴⁶.

وعلى كل حال يجب على الجزائر أن يكون لها حصة ونفاذ لأغلب الأسواق الخارجية.

يبقى على السلطات الاقتصادية العمومية، انتهاج خطوة جديدة ومجددة على الواقع وهذا لإنعاش التصدير باتحاده أسواق بلدان شراكة , هذه الخطوة تتمثل أساسا في⁴⁷:

⁴⁵ OMC : Organisation Mondial du Commerce.

وتسمى بالإنجليزية World Trade Organisation (WTO)

⁴⁶ كمال رزيق، مسدور فارس(2001-200)، انعكاسات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب البليدة، ص05.

⁴⁷ معلومات من مديرية الجمارك الجزائرية(باتنة)، مرجع سابق.

أ-انتقاء الأسواق والمنتجات الموجهة للتصدير : ويكون ذلك ب:

تحديد تنقيب (Prospection) ودراسة الأسواق، المستقبلية والإستراتيجية للمنتجات الجزائرية ثم تكيف سياسة نشاط على هذه الأسواق والتحديد بصفة مسبقة الأهداف المرجو تحقيقها مع مميزات وقدرات العرض الجزائري للتصدير والتكيف مع خصائص ومتطلبات السوق المنتقاة. وللقيام بهذا الأمر يجب تدعيم:

الزيارات المنتظمة لرجال الأعمال والتجار الجزائريين لهذه الأسواق، العرض الخصوصي للمنتجات الجزائرية، أيام دراسية تتناول الجانب الثقافي لترقية المنتجات، المشاركة في جميع المعارض والتظاهرات التجارية الدولية التي تجرى على مستوى هذه الأسواق، عمليات التسويق، التنقيب والإشهار في هذه الأسواق، تعبئة النظام المصرفي الوطني لمسايرة وإيجاد ممثلين له في هذه الأسواق والبحث عن الشراكة مع متعاملين محليين لتمثيل ومناجزة المنتج الجزائري في هذه الأسواق.

تعبئة الجزائريين الذين يقطنون هذه البلدان لدعم المنتجات الجزائرية بشتى الطرق و تعبئة الممثلين الدبلوماسيين الجزائريين للعمليات التي تسمح بترقية وإشهار المنتجات الجزائرية، ولإستقبال المعلومات من هذه الأسواق ومدى ملاءمة المبيعات والتموضع للمنتجات الوطنية في هذه الأسواق.

الممثلين الدبلوماسيين يجب أن يزودوا أكثر بالوثائق والدعم بالمعلومات. الأسواق المنتقاة يجب أن تكون أيضا محل وضع ممثلين تجاريين على مستوى السفارات، وبهذا الصدد الأسواق التي لها الأولوية يجب أن توضع لها مجهودات أكبر (ليبيا، فرنسا، تونس، مالي والنيجر).

ب-إنشاء مناصب مستشارين بالخارج : الهدف هو إيجاد ترقية متواصلة، تبعا للحاجيات المحددة مسبقا على مستوى الأسواق التي تعرف حضور المنتج الجزائري، عن طريق ممثلين بالخارج للإدارة التجارية، والتي توضع إلى جانب الممثلين الدبلوماسيين.

ج - تسهيل دخول المنتجات الجزائرية : لمجموع المصدرين الذين يرمون إلى تصدير منتجات لمؤسسات أخرى وتشجيع إنشاء شركة خاصة للتصدير ذلك أن المؤسسات ولحد الآن مازالت تعرف صعوبات جمة أثناء ممارسة نشاط التصدير، لدى الهيئات أو المتعاملين العموميين الذين كانوا يمارسون الإحتكار في السابق. ولضرورة التنسيق تظهر حاجة لإنشاء شركات مختصة في التصدير والتي لا يشترط أن تكون هي بحد ذاتها منتجة للسلع.

د- تعبئة إستهلاك المنتجات الجزائرية : من قبل الجاليات الجزائرية في الخارج عن طريق وضع نقاط بيع لهذه المنتجات خاصة في البلدان التي تتمركز فيها هذه الجالية.

المطلب الثاني : أهم الهيئات المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات (بما فيها الصناعية) في الجزائر.

سنتناول من خلال هذا المطلب في بداية الأمر الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات ثم بعد ذلك الهياكل المستحدثة لترقية الصادرات.

الفرع الأول : الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات.

التمثلة في الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير ، المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات العمومية وأخير الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

أولا : الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX.

هي شركة عمومية ذات طابع اقتصادي تحت وصاية وزارة التجارة، أنشئت بانضمام المركز الوطني للتجارة الخارجية والديوان الوطني للمعارض بمقتضى المرسوم 87-63 المؤرخ في 03 مارس 1987، وكانت في تلك الفترة تحت اسم الديوان الوطني للمعارض والتصدير (Onafex) وفي 24 ديسمبر طرأت تعديلات على هذا الديوان ليصبح تحت اسم الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (Safex)، والغرض الأساسي من إنشاء هذه الشركة يدخل ضمن ترقية الصادرات غير النفطية من أجل المساهمة في تنمية ودفع مستوى المبادلات التجارية وذلك عن طريق ترقية الصادرات وعقلنة الواردات، كما تعمل على تنظيم وتنشيط التظاهرات الاقتصادية في الوطن و في الخارج من أجل أكثر حرية لصادراتنا.

خصصت الشركة (Safex) هيئة تتمثل في مديرية الجودة بغرض منح رخص لكل المنتجات الموجهة للتصدير وبالموازاة توفر الشركة عدة نشاطات في مجال ترقية الصادرات ومن أهمها⁴⁸:

- تنظيم نشاطات الأعوان الاقتصاديين سواء في البلاد أو خارجها.
- تقديم استثمارات لوكلاء الأعوان الاقتصاديين عند طلبهم من أجل إنجاز عمليات التصدير.
- تنظيم المعارض والتظاهرات التجارية وهدفها ترقية المنتجات المحلية نحو الخارج.

⁴⁸ La lettre d'information de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, 2011.

ثانيا : المركز الوطني لرصد الأسواق الخارجية والصفقات العمومية.

تم إنشاء هذا المركز بمقتضى المرسوم رقم 90-135 المؤرخ في 20 شوال 1410 الموافق لـ 15 مايو 1990 ومن أبرز المهام التي يقوم بها المركز نجد ما يلي⁴⁹:

- رصد وتحليل الأوضاع الهيكلية والظرفية للأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية.
- توفير المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقييم عمليات الاستيراد وترشيدها.

ثالثا : الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI.

أنشئت هذه الغرفة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996، وهي عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع تجاري وصناعي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتوضع تحت وصاية وزارة التجارة وهي تقوم بمهمة التمثيل والاستشارة والإدارة والتوسع الاقتصادي على مستوى الدوائر الإقليمية، ومن مهامها أيضا⁵⁰:

- تقديم المعلومات والآراء والاقتراحات المتعلقة بالأنشطة التجارية والصناعية و الخدماتية.
- تعرض على السلطات العمومية بالتنسيق مع الوزارة المعنية بالتجارة كل التوصيات والاقتراحات المتعلقة بمجال التشريع والتنظيم التجاري والصناعي والجبائي والجمركي خصوصا.
- تنجز كل الدراسات التي تساعد على ترقية المنتجات والخدمات الوطنية في الأسواق الخارجية.

الفرع الثاني : الهياكل المستحدثة لترقية الصادرات.

وتضم الشركة الجزائرية لتأمين وضمان خدمات الصادرات، نقطة التجارة للجزائر و الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية كما يلي :

أولا : الشركة الجزائرية لتأمين وضمان خدمات الصادرات CAGEX.

تأسست الشركة الجزائرية لتأمين وضمان خدمات الصادرات وفق مقتضيات الأمر رقم 06/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996، وهي شركة تتشكل من مساهمات مجموعة من المؤسسات المصرفية وشركات التأمين وهي على التوالي : البنك الوطني الجزائري، البنك الجزائري الخارجي، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، بنك التنمية

⁴⁹ سعدي وصاف(2004)، اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية(الحوافز والعوائق)، أطروحة الدكتوراه دولية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر ص 142.

⁵⁰ الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 16، سنة 1996، ص 19.

المحلية، القرض الشعبي الجزائري، الشركة الجزائرية لتأمين النقل، الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين، الصندوق المركزي لإعادة التأمين، الشركة الجزائرية للتأمين، الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي⁵¹.

والهدف من إنشاء هذه الشركة يتمثل في ترقية الصادرات الوطنية خارج المحروقات (بما فيها الصناعية)، وكذا تدعيم القدرات التصديرية غير المستغلة والعمل على دفع المصدرين إلى اقتحام الأسواق الدولية وذلك بفضل الضمانات التي تقدمها لهم الشركة، والتمويل المقدم من طرف البنوك، كما تساهم في تقريب المصدرين الجزائريين من المتعاملين الأجانب، مع تزويدهم بمعلومات واسعة حول الزبائن والأسواق الدولية بصفة دورية وذلك لتحسين سير عمليات التصدير وتفاديا لوقوع خسائر، حماية المصدر من أخطار الدفع في صفقات التصدير، وتكون أكثر مخاطرة في حالة البيع والتعامل مع الأسواق الخارجية، تؤدي وثيقة التأمين إلى تحريك تمويل الصادرات، من خلال تقديم تسهيلات الخصم إلى حد كبير لضمان حرية المورد ضد فشل عملائه من الخارج في السداد⁵².

ومن بين المخاطر التي تقوم الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات بتأمينها ما يلي⁵³:

- المخاطر التجارية : تتمثل في العجز الفعلي عن الدفع من طرف المشتري.
- المخاطر السياسية : مثل مخاطر الناتجة عن الأزمات الدبلوماسية، والحروب...الخ.
- مخاطر عدم التحويل: الناتجة عن الصعوبات الاقتصادية أو الأحداث السياسية التي تدفع بالمشتري إلى عدم الدفع أو التأخير في القيام بالدفع.
- مخاطر الكوارث الطبيعية: مثل الزلازل والفيضانات.

ثانيا : هيئة التجارة الجزائرية.

هي عبارة عن هيئة موضوعة تحت تصرف وصاية وزير التجارة، لم تعرف نشاطا كبيرا لكن مع الديناميكية الجديدة المصاحبة للأعمال التي من شأنها تشجيع تطوير وترقية الصادرات خارج المحروقات تم فتح شبك في مقر الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX) والذي يجمع بعض الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية وذلك قصد إيجاد أسواق تجارية لمنتجات المتعاملين الاقتصاديين.

وفي الجزائر أهم الأطراف التي تجمعها نقطة التجارة نجد⁵⁴:

⁵¹ وثيقة للشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (cagex)، دليل التصدير بكل أمان، 2002.

⁵² ماهر كنج شكري ومروان عوض، المالية الدولية العملات الأجنبية والمشتقات المالية بين النظرية والتطبيق، معهد الدراسات المصرفية ، الأردن، 2004، ص144

⁵³ بلعجوز حسين وعزي محمد العربي، مخاطر التمويل المصرفي، ملتقى وطني، جامعة محمد بوضياف المسيلة، ص4.

⁵⁴ CACI, le commerce internationale, Mutation. N°11, 1995, p33.

الجمارك الجزائرية. البنك الوطني الجزائري BNA. الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR. الشركة الجزائرية لتأمين النقل CAAT. الخطوط الجوية الجزائرية AIR ALGERIE. الشركة الجزائرية للملاحة CNAN. المركز الوطني لمراقبة النوعية والرموز CACQE. كل الأشخاص المعنويين المتخصصين في التصدير والاستيراد.

ثالثا : الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية PROMEX.

أنشأ هذا الديوان بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-327 المؤرخ في 18 جمادى الأولى 1417 الموافق لـ 01 أكتوبر 1996، وهو مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهو تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، والغرض من إنشاء هذا الديوان هو التكفل والمشاركة في تطوير إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية وخاصة الجانب غير النفطي منها. ومن أهم مهام هذا الديوان ما يلي⁵⁵:

- المشاركة في تطوير الإستراتيجية الخارجية والمساهمة في تطبيق السياسة الوطنية في المبادلات التجارية.
- تنشيط برنامج تميم المبادلات التجارية الخارجية وترقيتها خصوصا الموجهة نحو تطوير الصادرات خارج المحروقات ويساهم في تطبيق الإجراءات العمومية لدعم الصادرات.
- يقيم جهاز رصد الأسواق الخارجية، ويوفر على الخصوص المعلومات التي من شأنها أن تساعد المتعاملين الاقتصاديين على تقديم عملية الاستيراد والتصدير وترشيدها.
- إنشاء وتسيير شبكة معلومات تجارية وبنوك للمعطيات والتي توضع تحت تصرف كل المتدخلين في ميدان التجارة الخارجية عند الاستيراد والتصدير.
- إصدار وتوزيع كل المذكرات والمنشورات المتعلقة بسياق التجارة الخارجية لفائدة المؤسسات والإدارات.
- إنجاز الدراسات المستقبلية وتجسيد كل مساعدة تقنية مفيدة في مجال التجارة الخارجية و تقديم الخدمات التي من شأنها أن تساعد وتوجه أعوان التجارة الخارجية في ممارسة نشاطهم.
- تقييم وتطوير علاقات التبادل والتعاون مع الهيئات الأجنبية المماثلة أو التي تمثل طرفا مقابلا في مجال التجارة الدولية.

المطلب الثالث : مجال تطبيق الإعفاء على الصادرات و بعض الإجراءات المتخذة

القاعدة العامة أن أجل الصادرات معفية إلا أن هناك استثناءات و بالتالي تعفى من الرسم على القيمة المضافة عند التصدير العمليات التالية: (عمليات البيع و الصنع التي تتعلق بالبطاعة المصدرة. عمليات البيع و الصنع التي تتعلق بالبطائع من مصدر وطني و المسلمة إلى المحلة التجارية الموضوعة تحت الرقابة الجمركية).

أما فيما يخص الرسم النوعي الإضافي فإن السلع الموجهة للتصدير تعتبر معفية من هذا الرسم، و الأمر كذلك في التعريف الجمركية.

أما بالنسبة للإجراءات الجمركية فتتمثل في التسهيلات و أنظمة جمركية⁵⁶ :

الفرع الأول: التسهيلات والأنظمة الجمركية الاقتصادية.

تتمثل فيما يلي :

أولا : التسهيلات.

تسمح إدارة الجمارك للمستفيدين بمراقبة البضائع في مكان إيداعها فيستفيد بذلك من التقليل من التكاليف الناتجة عن إبقاء بضائعه لمدة أكبر تحت الرقابة الجمركية و من تجنب خطر تلف أو إختفاء بعض البضائع.

إيداع التصريحات بالتفصيل قبل إرسال البضائع إلى مكتب الجمارك، كما يمكن قبول تصريحات غير كاملة بغية تسريع عملية الجمركة بشرط استكمالها لاحقا. إلغاء تراخيص التصدير إذا أن جميع عمليات التصدير.

ثانيا : الأنظمة الجمركية الاقتصادية.

إتخذت بعض الأنظمة الجمركية الاقتصادية و المتمثلة في⁵⁷ :

أولاً- نظام القبول المؤقت : و هو أن تسمح بأن تقبل في الإقليم الجمركي بعض البضائع المعدة للتصدير ثانية خلال مدة معينة مع توقف الحقوق و الرسوم الجمركية و الإعفاء من الإجراءات الخاصة بمراقبة التجارة الخارجية .

ثانياً- نظام التصدير المؤقت : هو نظام يسمح بالتصدير المؤقت للبضاعة الموجودة في الإقليم الجمركي بقصد استعمالها، تصنيعها، تحويلها، تصليحها أو بقصد عرضها في معرض أو تظاهرة و ذلك بإعفاء كلي أو جزئي من الرسوم الجمركية(ذكر سابقا).

ثالثاً - المستودع الصناعي : (إن هذا النظام يسمح للمؤسسات الخاضعة للرقابة الجمركية بتصنيع و تخزين البضائع الموجهة لتصدير في آن واحد مع وقف الحقوق و الرسوم التي تكون البضاعة خاضعة لها)

رابعاً- نظام إعادة التموين بالإعفاء : و هو ذلك النظام الذي يسمح للمؤسسة بالإستيراد مع الإعفاء من الضرائب و الرسوم لبضائع مماثلة لتلك التي أخذت من السوق الداخلية و مساوية لها من حيث طبيعتها، نوعيتها، و خصائصها التقنية و استعملت للحصول على منتوجات مصدرة مسبقا بصفة نهائية.

⁵⁶ معلومات من مفتشية أقسام الجمارك، (باتنة)، 2011.
⁵⁷مفتشية أقسام الجمارك، مرجع سابق

الفرع الثاني : أهداف إعفاء الصادرات.

إن الهدف الأساسي الذي سطرته الجزائر من إنضمامها للمنظمة العالمية للتجارة هو تشجيع الصادرات خارج المحروقات، و من أجل تحقيق هذا الهدف وضعت السلطات العمومية سلسلة إجراءات تعد في مجملها إعفاءات و تسهيلات جبائية أهمها إعفاء الصادرات من جميع الرسوم و بالتالي ترفيتها⁵⁸.

أولاً- ترقية الصادرات.

يعتبر قطاع الصادرات مصدر جلب العملة الصعبة و العصب الحساس في الحياة الاقتصادية لمعظم دول العالم، كما نعلم أن نسبة 95% أو أكثر من مجمل الصادرات الجزائرية هي محروقات، و لهذا عملت الجزائر لإيجاد أساليب لترقية الصادرات خارج المحروقات و من أجل تحقيق هذه الغاية اتخذت عدت إجراءات جبائية في هذا المجال و نجد أنها قد مست :

1_ الرسم على النشاطات المهنية : تعد معفية من الرسم على النشاطات المهنية جميع أرقام الناتجة عن بيع السلع الموجهة للتصدير، و لكن هذا الإجراء لا يعفي المستفيدين من تقديم بيان يوضح رقم الأعمال الذي أنجزه خلال السنة إل مفتشية الضرائب و ذلك قبل 31 مارس من كل سنة.

2_ الرسم على القيمة المضافة : أن المصدرين للسلع و الخدمات يستفيدون من الإعفاء من هذا الرسم إضافة إلى أنهم في حالات خاصة أن يستفيدوا من الشراء دون دفع الرسم.

كما هناك الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخيل الناتجة عن التصدير، الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لكل المؤسسات المصدرة، الإعفاء من الدفع الجزافي، الإعفاء من الرسم على النشاط الصناعي و التجاري، الإعفاء الكلي من الحقوق الداخلية و المشروبات الكحولية المصدرة.

ثانيا - منافسة أسعار السلع في الأسواق الخارجية.

قبل إعتقاد الجزائر الإصلاحات الجبائية في 1992 كانت جميع عمليات التصدير معفية من الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج إضافة إلى أن طريقة تعويض الرسم الذي تخضع له المشتريات كان يتم بطريقة جزافية مما زاد من تعقيد عمليات التصدير، و لكن حلت مجمل المشاكل التي كان يعاني منها المصدرون و ذلك يعود للإصلاحات و إلى اعتماد نظام الرسم على القيمة المضافة مكان الرسم الوحيد الإجمالي على الإنتاج.

ثالثا - الإستثناءات.

المبدأ العام أن كل الصادرات معفية من الضرائب و الرسوم إلا أن هناك استثناءات بعض المواد عند تصديرها تخضع لهذه الضرائب و الرسوم و هي بالتالي غير معفية و تتمثل فيما يلي :

⁵⁸مفتشية أقسام الجمارك، مرجع سابق.

عمليات تصدير التحف النادرة، المنحوتات، الكتب القديمة، اللوحات الفنية الزيتية و المائية و البطاقات البريدية.

عمليات تصدير المتعلقة بالأحجار الكريمة، المعادن النفيسة و الحلي و المجوهرات... إلخ هذه الاستثناءات وجدت لحماية التراث الوطني من ناحية، و من ناحية أخرى القيمة المالية العالية التي تحملها هذه المواد القديمة.

أنواع الضرائب و الرسوم الخاضعة لها : تخضع العمليات السابقة الذكر إلى ما يلي⁵⁹ :

- 1- الرسم على القيمة المضافة : تخضع بنفس المعدلات و نفس الشروط المعمول بها في جباية الواردات.
- 2- الرسم على النشاط المهني : يستحق هذا الرسم على مجموع رقم الأعمال الذي يحققه الشخص في الجزائر، و يتم تحديد مبلغ الرسم الواجب الدفع على أساس 2.55% من الإيرادات المحققة .
- 3-الدفع الجزافي : تخضع إليه مجموعة المبالغ المدفوعة لقاء المرتبات و الأجور و التعويضات و الإتاوات بما في ذلك قيمة الإمتيازات العينية التي يتحملها الشخص أثناء القيام بنشاطه و يفرض هذا الرسم على أساس 6% بالنسبة للمرتبات و الأجور و التعويضات و قيمة الإمتياز و 2% للمعاشات.
- 4- الضريبة على أرباح الشركات : يخضع الأشخاص المعنويون و يقدر هذا الرسم بـ 30% من أرباح الشركة.
- 5- الضريبة على الدخل الإجمالي : يخضع لها شخص طبيعي، هذه الضريبة تكون خاضعة لمجموعة الدخل الصافي المحقق أثناء هذه العملية بالإضافة إلى المداخل الأخرى.
- 6- الرسوم الجمركية : تخضع العمليات السابقة الذكر للرسوم الجمركية بنفس الشروط المعمول بها في جباية الواردات .

⁵⁹مقتضية أقسام الجمارك، مرجع سابق

خلاصة الفصل :

يتبين مما سبق ذكره في إطار هذا الفصل أن عملية ترقية وتفعيل الصادرات تتميز برعاية تامة ومتابعة من قبل الدولة، وذلك بفضل الخدمات التي تقوم بها المؤسسات التي تنشط في حقل التجارة الخارجية، وأهم ما جاء في إجراءات السياسة التجارية الجديدة هو القيام بدعم مادي ومعنوي للمؤسسات المصدرة، وتختلف هذه الإجراءات من مؤسسة إلى أخرى ولقد أسندت لكل منها أدوار وجوانب يجب أن تدعمها بالشكل السليم وذلك لإنجاح نشاط التصدير، ونجد في هذا المجال من الخدمات المدعمة تمويل المؤسسة بالقروض اللازمة ووضع نظام جبائي خاص يتأقلم معها، وحماية المصدر بفضل الشركات الخاصة ضد الأخطار المتوقعة في عملية التصدير، وكذلك تنظيم ومراقبة مختلف العمليات التجارية لاسيما عند التصدير والاستيراد من طرف الإدارة الجمركية، وذلك وفق البرنامج المخطط من الدولة وكذلك بتوفير وسائل النقل اللازمة عند القيام بعمليات التصدير.

هذا بالإضافة إلى أنه يجب على المؤسسات والشركات المصدرة المستفيدة من هذه الإجراءات أن تقوم بدورها، وإستغلال الفرص والإمتيازات المتاحة لها في هذا المجال وذلك للدخول بقوة والمشاركة في الأسواق الخارجية.

الفصل الثالث

تمهيد :

لقد انتهجت الجزائر في ظل الإصلاحات الاقتصادية سياسات متعددة الجوانب تهدف في مجملها إلى تحقيق تنمية اقتصادية متكاملة، ففي مجال الاستثمار عملت الدولة على تشجيع الاستثمار الأجنبي وذلك منذ انتهجها لسياسة الانفتاح الاقتصادي، واعتمادها اقتصاد السوق. هذا الانفتاح على العالم الخارجي والاقتصاد العالمي، ساهم في تزايد الاستثمارات الوافدة إليها وعمق من علاقاتها مع الدول الأخرى في هذا المجال مما سمح لها من الاستفادة من هذه الاستثمارات المستقطبة في تنميتها الاقتصادية ورفع مستويات نموها في عدد من المجالات خاصة في مجال المحروقات، والاستغلال الأكثر لمواردها المتاحة. إلا أن هذا الاستغلال للموارد لم يكفي الجزائر لزيادة استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث لازالت تعاني من الخلل والقصور في معظم منظوماتها بشكل يعيق السير الطبيعي لعمليات الاستثمار، مما أدى إلى تردد المستثمرين الأجانب لدى اختيارهم الاقتصاد الجزائري كموقع لاستثماراتهم.

إن للجزائر الحصة الكبيرة للمحروقات في مجال الصادرات وهذا يبرز إلينا بشكل واضح ، مما أدى إلى التبعية الكبيرة للمحروقات في مجال العملة الصعبة وفي مجال إيرادات ميزانية الدولية. أمام هذا الوضع وعدة أوضاع أخرى وقصد التقليل من معامل المحروقات المرتفعة انتهجت الجزائر سياسة لترقية الصادرات خارج المحروقات، إن هذه السياسة مازالت لم تبرز آثارها بشكل واضح في حجم الصادرات خارج المحروقات. ومن هذا المنطلق ارتأينا تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث :

المبحث الأول : قانون الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وإتفاقيات الدولية المبرمة.

المبحث الثاني : دراسة الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2003 - 2010).

المبحث الثالث : دراسة تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على ترقية الصادرات الجزائرية.

المبحث الأول : قانون الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و إتفاقياتة الدولية المبرمة.

سننترق في هذا المبحث إلى الإطار التشريعي لقانون الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و إتفاقياتة الدولية المبرمة من طرف الجزائر وأخيرا معوقاتة في الجزائر فيما يلي :

المطلب الأول : عرض الإطار التشريعي لقانون الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

إن المتتبع لسياسة الجزائر في معالجة الاستثمار الأجنبي المباشر، وكيفية التعامل معه في إطاره التشريعي والمؤسساتي منذ الاستقلال إلى اليوم سوف يقف على ثلاث مراحل أساسية، حيث تنفرد كل مرحلة عن الأخرى بمتغيرات سياسية واقتصادية تعطي طابعا خاصا في كيفية التعاطي معه.

الفرع الأول : قانون الاستثمار من 1966 الى 1986.

شهدت هذه الفترة أربعة قوانين، يهدف كل واحد منها إلى معالجة بعض الاختلالات.

أولا : القانون الأول الخاص بالاستثمار.

هو قانون 227/63 المؤرخ في 26 جويلية 1963، وكان الهدف من ورائه هو مخاطبة الرأسمال الأجنبي بعدم مغادرة أرض الوطن آنذاك والمشاركة في بناء الاقتصاد الوطني.

ثانيا : قانون الاستثمار لسنة 1966.

بعد التصحيح الفوري مباشرة شهد القطاع الإقتصادي هو الآخر تصحيح للقانون السابق الذي لم تأتي ثماره، فكان القانون 284/66 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966، وكان أكثر شرجا وتحديدا لتدخل القطاع الخاص، وكذا الامتيازات والضمانات التي يوفرها للمستثمر ودون الولوج في تفاصيله، نشير أن تطبيقه أسند إلى ثلاث لجان جهوية للإستثمار والتي تم إنشاؤها سنة 1963، وأعيد تنظيمها من قبل قانون 1966، أما نتائجه في الميدان فقد كانت ايجابية مقارنة بالقانون السابق وخاصة في الفترة الممتدة (1967-1970)⁶⁰.

ثالثا : قانون الاستثمار لسنة 1982.

شهدت الجزائر منعرجا جديدا مع بداية الثمانينات تمثل في وضع إستراتيجية تنموية تركز على مركزية تسيير الاقتصاد الوطني، واشتراك القطاع الخاص حسب ما ينص عليه القانون رقم 11/82 المؤرخ

في 21 أوت 1982 والذي كان من جملة ما يهدف إليه⁶¹:

⁶⁰ عبد الرحمان تومي (جويلية 2006)، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر (الحلقة الأولى)، دراسات اقتصادية، دورية تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، العدد الثامن، دار الخلدونية، الجزائر، ص 109، 108.

العمل على التكامل بين العام والخاص، وإعطاء هذا الأخير مساحة أكثر لدفع عجلة النمو الاقتصادي. تحقيق مبدأ العدالة الاجتماعية من خلال تكريس سياسة التوازن الجهوي، والوصول بالتنمية إلى المناطق المحرومة. ثقافة هيمنة القطاع العمومي على النشاط الاقتصادي.

رابعا : قانون الاستثمار لسنة 1986.

جاءت سنة 1986، وجاء معها زلزال الأسعار البترولية في السوق العالمي، وضرب بقوة عمق الاقتصاد الوطني الذي كان لا يزال مبينا على الربع البترولي، وتقلص دور الاستثمارات الوطنية وأصبحت ميزانية الدولة بالاختناق المالي، وقد جاء القانون 19 أوت 1986، الذي جاء ليتمم قانون 11/82 ويدخل تغييرات في ميكانزمات الاستثمار الأجنبي المباشر. فقد حقق هذا القانون جملة من الامتيازات والحقوق التي يتمتع بها المستثمر الأجنبي وأهمها :

المشاركة في هياكل التسيير، رفع أو خفض رأسمال الشركة المختلطة، تحويل أرباح المنتج، تحويل جزئي لأجور العمال الأجنبية. إلى جانب هذا منح القانون عدة تسهيلات وامتيازات و تحفيظات ضريبية⁶². أما الأهداف التي حققها لم تكن في المستوى المرجو.

الفرع الثاني : قانون الاستثمار من 1989 إلى 1993.

جاء مطلع التسعينات وهو يحمل معه خبر وفاة التوجه الاشتراكي لتسيير الاقتصاد على يد دستور 1989، وبذلك فتحت صفحة جديدة للتعامل مع الاستثمار الأجنبي المباشر بأسلوب مغاير عليه التوجه نحو الانفتاح على اقتصاد السوق.

أولا : قانون النقد والقرض لسنة 1990.

حدد هذا القانون وبوضوح العلاقة الجديدة لحركة رؤوس الأموال مع الخارج وجسد بذلك ولأول مرة شعار "الباب مفتوح"، حيث تتميز طبيعة هذه العلاقة بخاصيتين.

1- في المجال المالي : الترخيص بفتح مكاتب للتمثيل أو فروع في الجزائر للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية وكذا بالمساهمات الأجنبية في البنوك والمؤسسات الخاضعة للقانون الجزائري شريطة أن تمنح البلاد الأجنبية المعاملة بالمثل للرعايا الجزائريين أو الشركات الجزائرية.

2- في المجال الاستثماري : يرخص للمقيمين وغير المقيمين بالحرية الكاملة للقيام بالشراكة أو الاستثمار المباشر، وتحويل رؤوس الأموال بين الجزائر والخارج لتمويل مشاريع اقتصادية، وهذا ما تؤكد عليه المواد من 181 إلى 188، كما يمكن لرأس المال الأجنبي طبقا لأحكامه أن يستثمر في النشاطات الغير مخصصة للدولة بصراحة.

⁶² يمكن الرجوع إلى قانون 13/86 المؤرخ في 19 أوت 1986 بتفاصيل أكثر.

ثانيا : المرسوم التشريعي رقم 12/93.

والذي جاء بعدة تغييرات عن القوانين السابقة له، ويرتكز على ما يلي⁶³ :

المعاملة المماثلة لكل المستثمرين على حد سواء. إعفاء القطاع الخاص الوطني والأجنبي من القيود التي كانت في ظل القوانين السابقة، فأصبح يتم الاقتصاد على التصاريح بدلا من إجراءات الموافقة التي كانت من قبل. منح العديد من الحوافز والامتيازات للمستثمرين قصد تشجيع وتطوير الاستثمار. وقد رخص لرؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في كل القطاعات لإنتاج السلع والخدمات ما عدا القطاعات الإستراتيجية للدولة كقطاع المحروقات، وانجاز لهم اللجوء إلى سلطات قضائية غير جزائرية في إطار تسوية النزاعات المحتملة .

الفرع الثالث : قانون الإستثمار من 2001 إلى 2009.

وهي المرحلة التي شهدت نوعا من الاستقرار السياسي والأمني، وجو تسوده حركية ديمقراطية وإعلامية وعودة الجزائر إلى المحافل الدولية، وذلك بالتزامن مع تفعيل قانون الرحمة، والمصالحة الوطنية، وارتفاع رصيد الإيرادات من المحروقات، وهطول الأمطار، ووضع برنامجين حيز التنفيذ للنهوض بالتنمية في مناخ تسوده مؤشرات ايجابية للاقتصاد الكلي.

أولاً- الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار.

جاء الأمر المتعلق بتطوير الاستثمار من أجل إعطاء دفع جديد لمسيرة الإستثمارات في الجزائر، وهو حاليا فيها. تميزت بنوده بتأكيد ما كان يمنحه القانون السابق وتوضيحه بشكل قاطع، وتطوير مفهوم الاستثمار ليشمل عمليات الخوصصة. وارتكز على مبادئ أساسية أهمها⁶⁴ :

إقرار مبدأ الحرية الكاملة وإلغاء أي نوع من التصريح المسبق. المساواة بين جميع المستثمرين في الحقوق والواجبات. تسهيل انطلاق العملية الاستثمارية من خلال إيجاد إطار يتولى التعامل مع المستثمرين، ويتمثل حاليا بالشباك الموحد اللامركزية الموزع على أهم ولايات الجزائر.

ومن الحوافز الإضافية والضمانات ضمن الأمر رقم 03/01، منح المشرع الجزائري صنفين من المزايا، إدراجها ضمن النظامين العام والإستثنائي (الخاص)، حيث أنه إلى جانب استفادة المستثمر من الحوافز الجبائية والجمركية المنصوص عليها في إطار النظام العام، فاعنه يستفيد في إطار النظام الإستثنائي من مزايا وإعفاءات خاصة ، لاسيما عندما يستعمل تكنولوجيا خاصة تساهم في المحافظة على البيئة، وحماية الموارد الطبيعية، وادخار الطاقة، والمساعدة على تحقيق تنمية شاملة.

⁶³ نجلاء بوزغالة محمد(2002)،الاستثمار الخاص في الجزائر خلال الفترة 1990/2000، مذكرة ماجستير في فرع نقود ومالية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، ص86.

⁶⁴ عيسى مرازقة(2006-2007)،القطاع الخاص والتنمية في الجزائر، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، ص87.

ثانيا - قانون المحروقات رقم 03/05 الموافق لشهر مارس 2005.

يعتبر هذا القانون من أهم القوانين التي صدرت لحد الآن، لما له من انعكاسات ايجابية على التنمية والاستثمار بالنسبة للفريق الذي تمن هذا النص ودافع عنه، وكذا التأثيرات السلبية على ثروتنا النفطية وتناقض هذا القانون مع إحدى مواد الدستور بالنسبة للمعارضين له، لذلك سوف نتناول هذا النص بالتحليل والملاحظات مبرزاً أهم ما فيه من نقاط القوة والضعف، و حسب رأي وزارة الطاقة والمناجم فاعن عهد المشروع يهدف إلى⁶⁵ :

تنمية إحتياطي المحروقات بالبحث والاكتشاف والتنقيب، وتنمية الإنتاج للمنتوج أفضل في أسواق التصدير. تنمية موارد الدولة بفضل الاستثمارات الجديدة، وتنويع صادرات القطاع. تحسين آليات تنظيم وتسيير المؤسسات الجزائرية النشطة في قطاع المحروقات وتحسين نوعية وكلفة المنتجات والخدمات النفطية.

تكييف التشريع الجزائري مع متطلبات العولمة، والإنضمام إلى التكتلات الدولية والإقليمية، بالإستغلال الفرص المتاحة إدارياً قبل أن يفرضها ضغط الواقع.

ثالثاً - الأمر رقم 01/09 مؤرخ في 22 يوليو سنة 2009 المتعلق بتطوير الإستثمار⁶⁶.

جاءت هذه المبادرة تلبية لانشغالات المستثمرين ولتسهيل استعمالهم للنص الأساسي المتضمن تطوير الاستثمار، في شكل كامل وموحد دون اللجوء إلى عدة نصوص.

يحدد هذا الأمر النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات، وكذا الاستثمارات التي تنجز في إطار منح الامتياز و/أو الرخصة.

لا يمكن إنجاز الإستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الإجتماعي. ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء.

المطلب الثاني : إتفاقيات الإستثمارات الأجنبية المباشرة الدولية المبرمة من طرف الجزائر.

في إطار تشجيع وضمان الإستثمارات الوافدة من الدول الخارجية، أبرمت الجزائر العديد من الإتفاقيات الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف، والخاصة بتشجيع وضمان الاستثمار :

الفرع الأول : الإتفاقيات الدولية الثنائية.

قامت الجزائر بالتوقيع على 41 إتفاقية ثنائية لحماية وترقية الإستثمارات وعلى 24 إتفاقية ثنائية تهدف إلى تجنب الإزدواج الضريبي. وهذا على مدى العقدين الأخيرين منذ سنة 1990. وهي مصنفة كما يلي⁶⁷ :

⁶⁵ عبد الرحمان تومي، مرجع سابق، ص ص 123، 122.

⁶⁶ الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، قانون الاستثمار في الجزائر (نص معزز)، مارس، 2010، ص ص 8، 9.

⁶⁷ Agence Nationale de Développement de l'investissement (ANDI) .

أولا : الإتفاقيات الثنائية المبرمة مع الدول الأجنبية : تتمثل أهم هذه الإتفاقيات فيما يلي :

1-الإتفاقية الدولية الثنائية المبرمة بين الجزائر وأمريكا في مجال الإستثمار : أبرمت الجزائر وأمريكا إتفاقية حول تشجيع الاستثمارات بتاريخ 22 جوان 1990 في واشنطن. وهذه الإتفاقية تدخل ضمن الإتفاقيات المعروفة باتفاقيات الاستثمار الخاصة لما وراء البحار. وهي اتفاقيات ضمان، تقوم مؤسسات الاستثمار الخاصة لما وراء البحار (O.P.I.C) بضمان تأمين أو إعادة تأمين الإستثمارات الأمريكية الجزائرية.

2-الإتفاقية الجزائرية -الفرنسية : أبرمت هذه الاتفاقية بين الجزائر وفرنسا والمتعلقة بالتشجيع والحماية المتبادلة فيما يخص الاستثمار وتبادل الرسائل المتعلقة بها، الموقعة بالجزائر بتاريخ 13 فيفري 1993. ونصت هذه الإتفاقية على أن تتم مراقبة الشركة المستثمرة من طرف مواطن أحد الطرفين المتعاقدين (شخص طبيعي يحمل جنسية أحد الدول المتعاقدة) وتكون هذه المراقبة غير المباشرة من خلال ما يلي :

-نسبة المشاركة، مباشرة أو غير مباشرة في رأسمال الشركة من طرف اشخص المعنوي لأحد الطرفين المتعاقدين تسمح لهذا الشخص المعنوي بمراقبة فعالية وخاصة مشاركة تفوق نصف رأسمال .

- الامتلاك المباشر أو غير المباشر لحق الانتخاب داخل الشركة التي تسمح لشخص معنوي لأحد الطرفين المتعاقدين من الحصول على موقع حاسم داخل الأجهزة المديرة للشركة أو التأثير بصفة حاسمة على سيرها.

3- الإتفاقية الجزائرية-البلجيكية للكوسومبورغية : تم توقيع هذه الإتفاقية في الجزائر في 24 أفريل 1991.

4- الإتفاقية الجزائرية-الإيطالية : وقعت الإتفاقية بالجزائر في 18ماي 1991.

5- الإتفاقية الجزائرية-الرومانية : أبرمت الإتفاقية بتاريخ 28جوان 1994.

6- الإتفاقية الجزائرية-الإسبانية : وقعت الإتفاقية بمدريد بتاريخ 23 ديسمبر 1994.

وتطرق هذه الإتفاقيات (مع الإتحاد البلجيكي للكوسومبورغي، إيطاليا، رومانيا و إسبانيا)إلى توفير المعاملة العادلة والمنصفة، وتوفير الحماية و تأمين هذه الإستثمارات. ولا تتخذ تدابير نزع الملكية أو التأميم بشأنها، إلا لدوافع المنفعة العامة ولا تكون ذات طبيعة تمييزية، كما تمنح حرية تحويل رؤوس الأموال المتعلقة بعد إتمام جميع الالتزامات الجبائية. وإذا وقع النزاع بين الطرفين تحال القضية إلى النزاعات المتعلقة بالاستثمارات. وأبرمت هذه الإتفاقيات لمدة تتكون من 10سنوات مبدئيا وتبقى سارية المفعول بعد هذه المدة، إلا إذا قام أحد الطرفين بإلغائه عن الطريق الدبلوماسي بواسطة إشعار مسبق مدته من إتفاقية إلى أخرى⁶⁸. وتبنى الإتفاقيات المبرمة انطلاقا من سنة 1996 على نفس هذه البنود، ويمكننا إجمالها في الجدول التالي :

جدول رقم (4) يبين الاتفاقيات المبرمة بين الجزائر وبعض الدول انطلاقا من سنة 1996.

| الدولة المبرمة الاتفاقية مع الجزائر | تاريخ ومكان التوقيع على الاتفاقية | مرسوم وتاريخ التصديق على الاتفاقية | موضوع الاتفاقية |
|-------------------------------------|-----------------------------------|---|---|
| ألمانيا | 11 مارس 1996 موقعة بالجزائر | مرسوم رئاسي رقم 280-2000 مؤرخ في 7 أكتوبر 2000. | التشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات. |
| موزنيق | 12 ديسمبر 1998 موقعة بالجزائر | مرسوم رئاسي رقم 01-201 مؤرخ في 23 جويلية 2001. | الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات. |
| كوريا | 12 أكتوبر 1999 موقعة بالجزائر | مرسوم رئاسي رقم 01-204 مؤرخ في 23 جويلية 2001. | ترقية وحماية الاستثمارات |
| اليونان | 20 فيفري 2000 موقعة بالجزائر | مرسوم رئاسي رقم 01-205 مؤرخ في 23 جويلية 2001. | التشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات. |
| جمهورية جنوب إفريقيا | 24 سبتمبر 2000 موقعة بالجزائر | مرسوم رئاسي رقم 01-206 مؤرخ في 23 جويلية 2001. | الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات. |
| اليمن | 25 نوفمبر 1999 موقعة بصنعاء | مرسوم رئاسي رقم 01-211 مؤرخ في 23 جويلية 2001. | التشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات. |
| ماليزيا | 27 جانفي 2000 موقعة بالجزائر | مرسوم رئاسي رقم 01-212 مؤرخ في 23 جويلية 2001. | ترقية وحماية الاستثمارات |
| الأرجنتين | 4 أكتوبر 2000 موقعة بالجزائر | مرسوم رئاسي رقم 01-366 مؤرخ في 13 نوفمبر 2001. | الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات. |
| الولايات المتحدة الأمريكية | 13 جويلية 2001 موقعة بواشنطن | مرسوم رئاسي رقم 02-57 مؤرخ في 5 فيفري 2002. | تنمية العلاقات التجارية والاستثمار. |
| بلغاريا | 25 أكتوبر 1998 موقعة بالجزائر | مرسوم رئاسي رقم 02-123 مؤرخ في 7 أبريل 2002. | الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات. |
| الجمهورية التشيكية | 22 سبتمبر 2000 موقعة ببراغ | مرسوم رئاسي رقم 02-124 مؤرخ في 7 أبريل 2002. | الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات. |
| إندونيسيا | 21 مارس 2000 موقعة بالجزائر | مرسوم رئاسي رقم 02-226 مؤرخ في 22 جوان 2002. | ترقية وحماية الاستثمارات. |

المصدر : جوامع وهيبة (2009-2010)، الإستثمار الأجنبي المباشر في ظل الأزمة العالمية 2007، مذكرة ماستر في التجارة الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. جامعة محمد خيضر بسكرة، ص 143.

الفرع الثاني : الإتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف.

أقامت الجزائر بالتوقيع على هذه الإتفاقية والتي تخص عدة مجالات باعتبارها هي الأخرى ضمانا لا يقل أهمية عن الضمانات الأخرى، ومن أهم هذه الإتفاقيات نجد :

أولا : في مجال التحكيم : يعتبر التحكيم من أهم الإعتبارات التي يبدأ المستثمر الأجنبي أخذها في الحسبان عندما يقرر الإستثمار في أي بلد، من هذا المنطلق قامت الجزائر بالتوقيع على :

1- معاهدة الاعتراف وتنفيذ القرارات التحكيمية الأجنبية، وذلك بإنشاء المركز الدولي لتسوية منازعات الإستثمار بين الدولة المضيفة ومواطني الدولة الأصل (CIRDI)، وقد انضمت الجزائر إلى هذا المركز في 22 مارس 1996⁶⁹.

2 - إتفاقية الإتحاد المغاربي لإنشاء مركز مغاربي التحكيم في 27 جوان 1994.

ثانيا : في مجال حماية الإستثمار : نذكر منها الإتفاقيات التالية :

1 - إتفاقية تشجيع و ضمان الإستثمار بين دول إتحاد المغرب العربي : لقد تمت المصادقة على إتفاقية تشجيع و ضمان الإستثمار بين دول إتحاد المغرب العربي. و تنص على نفس بنود التحفيز والحماية وال ضمان.

2 - المصادقة على إتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الإستثمار : تمت إتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الإستثمار، في 21 جانفي 1985. وهدف إنشاء هذه الوكالة هو تشجيع تدفق الإستثمار، للأغراض الإنتاجية فيما بين الدول الأعضاء، وعلى الخصوص الدول النامية الأعضاء. أما ضماناتها فهي المشاركة في التأمين و إعادة التأمين ضد المخاطر غير التجارية، لصالح الإستثمارات في دولة عضو التي تعد من الدول الأعضاء الأخرى. والقيام بأوجه النشاط المكتملة المناسبة التي تستهدف تشجيع تدفق الإستثمارات إلى الدول النامية الأعضاء فيما بينها⁷⁰.

3 - في المجال الجمركي :

أ - إتفاقية بلجيكا المؤرخة في 13أفريل 1988 المتعلقة بإنشاء نظام عام حول الخيارات التجارية بين البلدان النامية(SGPC).

ب - الإتفاقية المبرمة لإنشاء إتحاد المصرف المغاربي للإستثمار والتجارة الخارجية مع دول المغرب العربي في 13 جوان 1992.

ج - الإتفاقية الموحدة لإستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية المبرمة في 07 أكتوبر 1995.

⁶⁹ عبد العزيز قادري(2004)، الإستثمارات الدولية -التحكيم التجاري الدولي ضمان الإستثمارات، دار هومة، الجزائر، ص117.

⁷⁰ عبد العزيز قادري، مرجع سابق، ص347.

د - الإتفاقية المبرمة لإنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمارات وإئتمان الصادرات في 23 أبريل 1996.

فكل هذه الإتفاقيات وغيرها ترفع من نسبة الضمان للمستثمر الأجنبي لأنه على دراية بأن نصوص هذه الإتفاقيات ستكون لها من الأولوية والوزن ما يجعلها في مقدمة الأنظمة المطبقة على هذا المستثمر وبالتالي ضمان حمايته⁷¹.

المطلب الثالث : عوائق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و الإجراءات الكفيلة بتجاوز هذه العوائق.

تواجه الجزائر عدة عوائق تعرقل تطور الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر إلا أن هناك إجراءات تتخذ لمحو هذه الإعاقات تدريجيا كما سنتطرق لهم فيما يلي :

الفرع الأول : عوائق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

وفيما يلي سرد لأبرز هذه العوائق :

أولا : ضعف القطاع المالي.

إن المستثمر يجد أمامه عائق يعتبر من أهم العوائق التي يمكن أن يواجهها وهو العائق المالي، حيث أنه يعاني من نقص توفر الموارد المالية بما فيها العملة الصعبة، ويعتبر المستثمرون أن النظام المالي لا يتميز بالفعالية وغير قادر على الإستجابة لمتطلبات الإقتصاد الوطني وغير متأقلم معه، كما أنه وبالرغم من إستقلالية البنوك لازالت تقوم بتقديم القروض إلى القطاع العام بنسبة تفوق بكثير القروض الممنوحة للقطاع الخاص رغم أن الودائع تحت الطلب للقطاع الخاص أكثر بكثير من تلك التي يودعها القطاع العام.

كما أن المستثمرين الخواص نادرا ما يحصلون على قروض طويلة المدى، لكن غالبا ما يحصلون على قروض قصيرة الأجل تعود عليهم بتكاليف مرتفعة نظرا لقصر مدة إهلاكها، كما أن البنوك أصبحت تطلب من المستثمرين الخواص ضمانات معتبرة بغرض تبرير قرار منح القروض من جهة وإستجابة لمبدأ الحيطة والحذر من جهة أخرى.

وبالتالي فإن ضعف النظام البنكي راجع إلى أن الإجراءات المصرفية تتسم بمركزية القرار، نقص المعلومات حول فرص التمويل المتاحة، غياب الشفافية في منح القروض وضعف المنتجات المالية المقترحة على المستثمرين الخواص، وكل هذه العوامل هي عوامل تعجيزية تنقص من طموحات المستثمرين الخواص سواء الأجانب أو المحليين في مجال الإستثمار في الجزائر، ويفضلون الإستثمار في دول تسود فيها أنظمة

⁷¹ جوامع وهيبية ، مرجع سابق، ص 145.

مصرفية فعالة ومشجعة، ويمكن كذلك إرجاع سبب ضعف النظام البنكي في الجزائر إلى إحتكار البنوك العمومية للساحة المالية الوطنية وضعف المنافسة إن لم نقل إنعدامها.

ثانيا : مشكل العقار الصناعي.

يعتبر الحصول على العقار من بين الشروط المسبقة لتحقيق الإستثمار، إلا أن المستثمرين يواجهون مشاكل عديدة للحصول عليه، والتي تتمثل فيما يلي⁷²:

طول مدة رد الهيئات المكلفة بتخصيص العقار الصناعي والتي فاقت السنة بالنسبة لـ 54% من المستثمرين الذين حصلوا على العقار الصناعي و ثقل الإجراءات وتقديم نفس الملفات أمام هيئات ترقية الإستثمار، هيئات تخصيص العقار، ومرة أخرى أمام مسيري العقار. تخصيص أراضي بتكاليف باهظة تشمل تكاليف التهيئة دون خضوع هذه الأراضي لأي تهيئة، أو في مناطق نشاط وهمية لعدم إنشائها بعد نظرا لوجود نزاع حول ملكيتها. عدم توافق طبيعة الأراضي الصناعية المخصصة مع نوع الإستثمار. نقص في أمن المناطق المخصصة.

ثالثا : مشكلات ذات طابع إداري وتنظيمي.

على الرغم من سلسلة التوجيهات والتوصيات بشأن تبسيط الإجراءات الإدارية وتسريع الخدمات العمومية، إلا أن ثمة جملة من العوائق الإدارية والتنظيمية، رسخت إنطباعا سيئا لدى المستثمرين سواء المحليين أو الأجانب ويمكن إجمالها فيما يلي :

غياب وقلة الهيئات المكلفة بإدارة وتنظيم الإستثمارات الأجنبية فقط وعدم وضوح بعض النصوص القانونية، الأمر الذي يسمح للمعنيين بتطبيقها بطريقة إنتقائية ومتباينة بين منطقة وأخرى. تداخل الصلاحيات بين مختلف الهيئات، وعدم القدرة على تحديد المسؤوليات بدقة. تعقد وبطء الإجراءات الإدارية و صعوبة توفير الخدمات الأساسية للمستثمرين، مثل الماء، الكهرباء، الغاز، خطوط الهاتف، قنوات الصرف الصحية... الخ.

تعقد وطول الإجراءات الجمركية، حيث أن عملية جمركة آلات ومعدات مستوردة تتطلب في المتوسط 12 يوم، ويرجع ذلك بالأساس إلى أن أغلب الواردات تصل إلى ميناء الجزائر العاصمة، وضعف التنسيق بين الجهات المعنية (إدارة الجمارك، إدارة الميناء، المكاتب الخاصة المكلفة بتسوية إجراءات العبور... الخ).

عدم كفاءة معدات وتجهيزات الشحن والتفريغ لكونها لا تزال عمومية، الأمر الذي قد يتسبب في مكوث الباطرة في عرض البحر مدة قد تصل إلى 7 أيام حتى يتسنى لها الدخول إلى الميناء و أيام أخرى للتفريغ. تعدد الرسوم وتقلها وعدم قدرة إدارة مصالح الضرائب على التكيف مع المستجدات منها.

⁷² عرابي فتحي (1996 - 1997)، الإستثمار الأجنبي المباشر مع دراسة حالة الجزائر خلال التسعينات، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية ولتجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر ، ص237.

رابعا : مشكلة الفساد.

يعد الفساد ظاهرة عالمية ومتداخلة الجوانب، حيث أصبح من أسباب إنتشار الجريمة وتشويه صورة البلد، فضلا عن كونه أداة لتقليص حجم وفعالية الإستثمار وإبطال معدل التنمية. ولقد صنفت الجزائر في المرتبة 99 عالميا مدركات الفساد لسنة 2007⁷³.

وإستنادا إلى الدراسة التي أجراها البنك العالمي على بعض المؤسسات الإستثمارية في الجزائر، خلص إلى أن هناك سلوكا لدى بعض المستثمرين لدفع عمولات غير قانونية من أجل تسريع قضاء إحتياجاتهم، فعلى سبيل المثال للإستفادة من خط هاتفي أو ربط شبكي (Internet) يتطلب الأمر دفع نحو 210 دولار، ويتطلب إصلاح الأعطاب الهاتفية نحو 30 دولار، أما الحصول على رخصة سياقية فإن الأمر يتطلب نحو 540 دولار، إضافة إلى هذه العمولات فإن العلاقات مع مصالح الإدارة كفيلة أيضا بتسريع الإجراءات. وتتجلى أبرز مظاهر الفساد فيما يلي⁷⁴:

البيروقراطية و الرشوة، حيث ألغت الحكومة عددا من المناقصات الدولية التي أطلقتها في قطاعات عديدة، و هذا لعدم تمكنها من جلب مستثمرين كبار وشركات قادرة على إنجاز مشاريع من هذا الحجم، ما يؤكد فقدان الشركات الأجنبية الثقة في السوق الجزائرية، ففي قطاع السكك الحديدية على سبيل المثال ألغت الحكومة عددا من المناقصات الدولية كمشروع بناع خط سكة حديدية جديدة بين تقرت و حاسي مسعود على طول 180 كلم، والذي تم الإعلان عن فشل المناقصة الخاصة به لعدم مشاركة أي شركة في هذه المناقصة، رغم أن المشروع قيمته ملايير الدولارات، وحتى عندما تتمكن الحكومة من إتمام مناقصة عمومية دولية، فإن عدد الشركات الدولية التي تشارك لا تتعدى الشركة الواحدة، كما حدث مع المناقصة التي أطلقتها سونلغاز مؤخرا والمتعلقة بإنجاز محطتين لتوليد الكهرباء والتي لم يشارك فيها سوى المجمع الفرنسي "الستوم" وتم منحه الصفقة بقيمة 4 ملايير دولار، بالإضافة إلى هذا فإن المجمع التركي الصيني الذي فاز بصفقة إنجاز سكة حديدية بين الثنية وبرج بوعريريج، والتي قدرت قيمتها بـ 1.7 مليار أورو كان الوحيد الذي شارك في المناقصة⁷⁵.

إستخدام المنصب العام لتحقيق مكاسب خاصة، بواسطة الإحتيال والإختلاس والإبتزاز... الخ. الإعتداء على المال العام، كسحب قروض من البنوك العمومية بفوائد منخفضة، وتسهيل حصول رجال الأعمال من القطاع الخاص على قروض بفوائد منخفضة ومن دون ضمانات وذلك مقابل الحصول على جزء من القرض⁷⁶. الإستيلاء على الممتلكات العامة عن طريق تزوير الأوراق الرسمية وإستئجارها لفترات زمنية طويلة بمبالغ زهيدة. تسريب معلومات وبيانات رسمية وسرية مقابل الحصول على عمولات. شيوخ ظاهرتي الغش والتهرب الضريبي.

⁷³ مولاي لخضر عبد الرزاق (2009-2010)، دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بالدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، مجلة الباحث، العدد 07، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، ص 147.

⁷⁴ بلعوج بولعيد (جوان 2006)، معوقات الإستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 04، الجزائر، جامعة قسنطينة، ص 82، 83.

⁷⁵ حفيظ صواليلي، الخبر اليومي، العدد الخاص بتاريخ 28 أوت 2007، ص 11.

⁷⁶ زياد عربية علي (جانفي 2002)، الآثار الاقتصادية و الاجتماعية للفساد في الدول النامية، مجلة الأمن و القانون، العدد الأول، كلية شرطة دبي، ص 04.

غياب مفهوم المساءلة وتحديد المسؤوليات، نظرا لتمتع كبار المسؤولين ورجال السياسة بحصانة تحميهم من المتابعات.

خامسا : تعثر إجراءات الخصخصة.

لقد شرعت الجزائر في عمليات الخصخصة، بوضع الإطار القانوني والمؤسسي من خلال قانون المالية التكميلي لسنة 1994، والذي سمح ولأول مرة بالتنازل عن المؤسسات العمومية التابعة للدولة لصالح مسيرين خاص، وذلك عن طريق مساهمتهم في رأسمالها بحدود 49%، ومع صدور الأمرين 95-22⁷⁷ و 95-25 تعمقت تدريجيا إجراءات الخصخصة، حتى شملت 800 مؤسسة مع نهاية سنة 1997، وبعد الأمر 01-04 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية وتسييرها وخصصتها تشريع إضافي، ويسمح بموجب هذا التشريع بنقل الملكية إلى أشخاص تابعين للقانون الخاص.

وبالرغم من وجود مختلف النصوص القانونية الخاصة بالخصخصة، إلا أن عمليات الخصخصة هذه لم تكن كافية لتحفيز الإستثمارات الوطنية والأجنبية وجذبها، وقد يرجع ذلك إلى ما يلي:

البطء في تعيين المجلس الوطني للخصخصة، بصفته الهيئة المكلفة بمتابعة إجراءات الخصخصة، التأخر الكبير في الإعلان عن المؤسسات القابلة للخصخصة و التداخل في الصلاحيات بين المجلس الوطني للخصخصة والمجلس الوطني لمساهمة الدولة والشركات القابضة.

سادسا : صعوبة الوصول إلى المعلومات.

تعد المعلومات الإقتصادية على درجة عالية من الأهمية بالنسبة للمستثمرين، وذلك أن كسبها يساعد على رسم الإستراتيجية المستقبلية، وإتخاذ القرارات على أسس موضوعية، إلا أن الوضع في الجزائر مغاير تماما لما يجب أن يكون عليه، ذلك أنه ليس في مقدور المستثمرين تقدير إحتياجات السوق بدقة، فضلا عن جهلهم لعدد المنافسين، إذ أن قرارات الإستثمار رغم ما تجري عليها من دراسات للجدوى إلا أنها تخضع أساسا للزيارات الميدانية للمستثمرين الأجانب، وتقديرهم لمستوى نجاح الشركات الأخرى التي دخلت قبلهم السوق الجزائري، هذا وتتجلى أهم مشكلات الإعلام الإقتصادي فيما يلي⁷⁸:

عدم التنسيق أو مراعاة الهيئات المكلفة بالإعلام والإحصاء مع ما يصدر من القوانين والتشريعات. عدم كفاءة شبكات الإتصال و صعوبة الدخول لقواعد البيانات للهيئات الحكومية والوزارات. ندرة المنشورات والدلائل المتعلقة بالوضع الإقتصادي الجزائري، وأهم الإستثمارات المتاحة فيه.

سابعا : عدم كفاءة إجراءات الترويج للفرص الإستثمارية.

⁷⁷ الجريدة الرسمية، العدد 48، الأمر 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995 والمتعلق بخصخصة المؤسسات العمومية.

⁷⁸ الجريدة الرسمية، العدد 48، الأمر 95-25 المؤرخ في 26 أوت 1995، و المتعلق بكيفية تسيير رؤوس الأموال التجارية التابعة للدولة.

إن وضعية الترويج للمشروعات الإستثمارية في الجزائر تفتقر إلى الكفاءة والفعالية، ويبرز ذلك من خلال⁷⁹:

عدم كفاءة غرفة التجارة والصناعة، والغرف الجهوية للترويج لما هو متاح من فرص إستثمارية، فضلا عن عجزهم عن مراقبة المستثمرين. عدم كفاءة الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار (ANDI) في الترويج للإستثمارات. عجز الهيئات الدبلوماسية في الخارج عن بناء إنطباع إيجابي وجذاب للوطن وللمشروعات الإقتصادية المتاحة فيه.

الفرع الثاني : أهم الإجراءات الكفيلة بتجاوز هذه العوائق.

من الضروري للجزائر أن تعمل على تخطي هذه العقبات والتي تقف حائلا أمام الإستثمار الأجنبي هذا من جهة، ومن جهة أخرى السعي لتشجيع وتسهيل إنسياب الإستثمارات الأجنبية المباشرة نحوها، وذلك من خلال تعزيز محورين أساسيين هما: تحسين المحددات الإقتصادية وتقديم حوافز الإستثمار الأجنبي المباشر، أي تحسين بيئة الإستثمار بصفة عامة.

أولا : تحسين المحددات الإقتصادية.

تتمثل عملية تحسين المحددات الإقتصادية بالنسبة للجزائر أساسا في تحسين المناخ الإستثماري عامة، وذلك عن طريق :

تحسين البنى التحتية والأساسية من خدمات للطرق، حيث زادت في 2010 ب 107000 كم والسكك الحديدية ب 4700 كم والموانئ ب 11 موانئ متعددة الخدمات من ضمنها ميناءين للنفط أما المطارات 31 مطار مفتوح للطيران المدني من ضمنها 13 مخصصة للطيران الدولي⁸⁰، الإتصالات... الخ، وإعتبارها ضمن الأولويات، فالبنى التحتية الأفضل ترتبط إرتباطا وثيقا بنمو الإنتاجية ورفع فعالية الإستثمار، خاصة وأن الجزائر تعاني من نقص في خدمات البنى التحتية. تسهيل وتبسيط الإجراءات الجمركية والضريبية.

خلق وتطوير مؤسسات ترويج الإستثمار، والتي تعمل على البحث عن المستثمرين وتوفير الضمانات القانونية اللازمة لهم. من الأهمية بمكان إعادة تحديد دور الدولة حيث يجب أن يتميز هذا الدور بالإستقرار النسبي، وأن يكون دورها سواء كمستثمر مباشر أو كمنظم لعملية الإستثمار مساعدا ومشجعا على تحديد مجالات التدخل الحكومي وتجنب التغيرات والتقلبات في القوانين والتشريعات. تبسيط إجراءات الموافقات والتراخيص وتركيز الأجهزة الحكومية والمعنية بشؤون الإستثمار الأجنبي في جهاز إداري واحد (الشباك الواحد)، يكون الهدف منه تسهيل العملية الإستثمارية والتقليل من الصعوبات والعراقيل التي تواجه المستثمر الأجنبي. توفير الحكم الجيد وتكريس دولة القانون وإقامة العدالة والمساواة في المعاملة بين المستثمرين في المجالات

⁷⁹ معلومات من طرف الغرفة الصناعية والتجارية الجزائرية، وكالة باتنة .

الإستثمارية، ومحاربة كل أنواع وأشكال الفساد. إزالة القيود التي تحول دون ممارسة القطاع الخاص للأنشطة المختلفة، باستثناء ما تتطلبه دواعي الأمن والمصلحة الوطنية⁸¹.

ثانيا : تقديم الحوافز الاستثمارية.

تتمثل الحوافز التي ينبغي منحها لتسهيل وتشجيع إنسياب الإستثمارات الأجنبية المباشرة، أساسا في الإعفاءات الضريبية والتسهيلات والإغراءات المالية وغير المالية، ومن أهمها ما يلي:

تقديم حوافز مباشرة ولمشروعات محددة كمنح مالية، إمكانية تحويل الأرباح إلى الخارج، وأراضي مجانية أو بايجار رمزي وغيرها من الحوافز. تقديم حوافز في مجال التصدير لتشجيع الإستثمار في هذا الإتجاه تحقيا لتوازن ميزان المدفوعات. إستخدام الرسوم الجمركية وضرائب الإستهلاك والإنتاج بطريقة تؤدي إلى جذب إستثمارات للقطاع الخاص.

المبحث الثاني : دراسة الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2003، 2010).

سننترق من خلال هذا المبحث إلى التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية في الجزائر، المتغيرات الإقتصادية المحددة و المؤثرة في دالة الصادرات وأخيرا معوقات التصدير في المؤسسات الجزائرية فيما يلي دراسة وافية لكل هذه المعطيات :

المطلب الأول : التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية في الجزائر.

إن التوزيع للمبادلات التجارية حسب المناطق الإقتصادية، يبين لنا أهم الأسواق بالنسبة للتجارة الخارجية من الصادرات والواردات السلعية التي تتعامل معها الجزائر، وفي نفس الوقت نتعرف على أهمية تنوع الأسواق عبر المناطق المختلفة من العالم.

وفي هذا السياق نعلم على الإحصائيات الواردة من المديرية العامة للجمارك، التي توضح لنا إتجاه الصادرات والواردات إلى الأسواق العالمية ونصيب هذه الأسواق.

يتضح أن بلدا الإتحاد الأوروبي تمثل أهم الأسواق بالنسبة للجزائر سواء من حيث الواردات أو الصادرات.

بالنسبة لتطور الواردات للاتحاد الأوروبي يمثل 27.09 % خلال سنتي 2003-2004، أما ما حققه في 2007-2008 فقد وصل معدل تطورها إلى أعلى مستوياته مقارنة بالسنوات السابقة واللاحقة ب 45.46%، أما في سنتي 2009-2010 فقد إنخفض معدل تطورها إلى أدنى قيمة مقارنة بما سبقها من سنوات و ما لحقها بمعدل (-10.91%) ، وكل هذه المؤشرات مبينة بالتفصيل في الملحق (01) بالتفصيل.

⁸¹ www.andi.dz الشركة الوطنية لتطوير الإستثمار إستثمر في الجزائر (2010) (مرجع سابق)

وبالنسبة لدول منظمة التعاون الاقتصادي (OCDE)⁸²، تأتي المرتبة الثانية، ويبدو أن الجزائر تستورد ما يعادل نمو تطورها خلال سنتي 2003-2004 بمعدل 38.72% وهي أعلى قيمة بالنسبة لها مقارنة بالسنوات اللاحقة وخلال الفترتين 2005-2006 فقد إنخفض بنسبة ضعيفة مقارنة بالسنتين السابقتين وحقق معدل تطور قدره 37.31% أما في السنتين 2007-2008 فقد إنخفض أيضا بنسبة ضعيفة مقارنة بالسنتين السابقتين وحقق معدل تطور قدره 35.11%، أما في السنتين 2009-2010 فقد إنخفض إلى أدنى قيمة له قدرت ب (-) 10.91%.

أما باقي دول العالم التي نستورد منها فهي موضحة وارداتها بالتفصيل كما في الملحق (01) وهي مرتبة على الشكل التالي باقي الدول الأوروبية، أمريكا الجنوبية، آسيا، أوصيانى، البلدان العربية، بلدان مغربي العربي، بلدان إفريقيا.

وبالنسبة للصادرات، أيضا الإتحاد الأوروبي يعتبر المتحصل الأول بمعدل تطور يقدر ب 26.35% في عامي 2003-2004، أما السنتين التاليتين 2005-2006 كان معدل تطورها منخفض بمعدل 12.34% فلقد عاود الإرتفاع بنسبة عالية جدا في عامي 2007-2008 بمعدل تطور قدره 53.80% أما في 2009-2010 فقد إنخفض معدل تطورها بنسبة كبيرة جدا وهي تمثل أدنى قيمة خلال الثماني سنوات الأخيرة و قدرت بمعدل 8.56%.⁸³

بالنسبة لدول منظمة التعاون الإقتصادي التي تأتي في المرتبة الثانية أيضا بالنسبة للصادرات بنسبة (31.94%)، (37.31%)، (12.69%) - (59.21%) خلال الفترات (2003-2004)، (2005-2006)، (2007-2008)، (2009-2010) على التوالي بحيث سجلت إرتفاعا ثم إنخفاضا ثم إرتفاع كبير في السنتين الأخيرتين وهذا كله مقارنة بالسنتين الأوليتين⁸⁴.

أما باقي دول العالم التي تصدر لها فصادراتنا لها موضحة بالتفصيل كما في الملحق (01).

كما ندرك تمام الإدراك عدم حدوث تغيير كبير على هيكل الصادرات الجزائرية في إتجاه بلدان الإتحاد الأوروبي على المدى القريب، بالرغم من التوقع على إتفاقية الشراكة وإنشاء منطقة للتجارة الحرة في غضون عام 2017. وهكذا بسبب عدم قدرة الجهاز الإنتاجي الجزائري للتكيف السريع مع متطلبات هذه الشراكة. بينما نتوقع تغيير بالزيادة في حجم صادرات الإتحاد الأوروبي إتجاه الجزائر بسبب رفع الحواجز الجمركية من جهة، وللمحافظة على مرتبتها التنافسية مع أمريكا من جهة أخرى⁸⁵. أما الملحق (02) فهي موضحة أهم زبائن وأهم

⁸²معلومات من طرف الجمارك الجزائرية، باتنة، مرجع سابق

⁸³معلومات من طرف الجمارك الجزائرية، باتنة، مرجع سابق.

⁸⁴معلومات من طرف الجمارك الجزائرية، باتنة، مرجع سابق.

⁸⁵عابد شريط(جوان 2004)، واقع الشراكة الاقتصادية الأورو متوسطية مع الدول المغربية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة، عدد 21، ص 114.

موردي الجزائر خلال الفترة 2004 إلى 2010 وذلك من حيث قيم كل بلد بالمليون دولار، ترتيبها وتطورها من سنة إلى أخرى⁸⁶.

المطلب الثاني : المتغيرات الاقتصادية المحددة و المؤثرة في دالة الصادرات.

إن أهم العوامل التي تأثر في الصادرات الصناعية هي: (سعر الصرف، الناتج المحلي الخام) ذكرنا سابقا بالتفصيل، أما الإستثمار الأجنبي (وخاصة المباشر) فهو محل الدراسة.

أولا : سعر الصرف.

يعرف سعر الصرف على أنه نسبة مبادلة عملة بلد ما بعملة بلد آخر، وبعبارة أخرى هو عدد وحدات عملة بلد ما والتي تتبادل بوحدة واحدة من عملة بلد آخر.

ومن تأثير سعر الصرف، أن تخفيض القيمة الخارجية لإحدى العملات سيؤدي إلى تدهور متغيرات التجارة الخارجية، لأن الواردات ستنخفض والصادرات سترتفع، ومن هنا نرى أن لسعر الصرف علاقة طردية مع الصادرات فإذا ما إنخفض إنخفضت وإذا ما إرتفع إرتفعت.

⁸⁶معلومات من طرف الجمارك الجزائرية، باتنة، مرجع سابق.

جدول رقم(5) يبين أسعار الصرف للعملات الأجنبية بالدينار الجزائري في 2010/08/08.

| العملة | البيع | الشراء |
|-----------------|---------|---------|
| 1 دولار أمريكي | 78.24 | 73.73 |
| 1 أورو | 103.38 | 7.3 |
| 1 دولار كندي | 76.41 | 71.7 |
| 1 جنيه إسترليني | 124.70 | 117.50 |
| 100 ين | 1.4 | 86.16 |
| 1 ريال سعودي | 20.86 | 1.66 |
| 100 فرنك سويسري | 7511.51 | 7076.77 |

المصدر: WWW.ONS.DZ يوم دخول الموقع 2011/05/04 على 20: 15

من خلال الجدول السابق نلاحظ عرض لأهم العملات العالمية التي لها وزن إقتصادي سواء خلال عملية الشراء أو البيع المقيمة بالعملة الجزائرية.

ثانيا : الناتج المحلي الخام.

إن النمو الإقتصادي يعرف ببساطة على أنه تلك الزيادة في الناتج المحلي الخام، سواء نتجت عن زيادة عرض العمل أو تراكم رأس المال أو عن التقدم التكنولوجي، أو عن زيادة الإنفاق الحكومي (إلى غير ذلك من الأسباب)، ولهذا العامل تأثير كبير على قيمة الصادرات فزيادته تزيد وبانخفاضه تنخفض، لهذا نعتبره كمتغير مفسر لدالتها.

ثالثا : الإستثمار الأجنبي المباشر.

حسب التجارب الخاصة ببعض الدول النامية حديثة التصنيع والتصدير والتي عرضت في الجانب النظري من هذا البحث، فإن للإستثمار الأجنبي المباشر دور مهم وفعال في دفع وترقية الصادرات الصناعية، وهذا ما جعلنا نعتبر أن الإستثمار الأجنبي المباشر من بين العوامل المؤثرة على الصادرات الصناعية.

المطلب الثالث : معوقات التصدير في المؤسسات الجزائرية.

نلاحظ أهم المشاكل والمعوقات التي تواجه المؤسسات الجزائرية وأهم حوافز التصدير وكل هذا مذكور بالتفصيل فيما يلي :

الفرع الأول : المشاكل التي تواجهها المؤسسات الجزائرية في عملية التصدير

إن التأكد على الطابع الإستراتيجي الذي تمثله الصادرات بالنسبة للإقتصاد الجزائري يهدف أساسا إلى إظهار ثقل وعبء الصادرات ومدى تأثيرها على التبادل الخارجي للجزائر فالمرحلة الطويلة من الإستقرار التي ميزت هذا القطاع رغم حيويته في القطاع في إقتصاديات كل بلد، هذا ما ظهر من خلال سلوك وتصرفات الأعوان الإقتصاديين، مما أدى بالإقتصاد إلى تسجيل نتائج ضعيفة جدا في مجال التصدير هذا يجعلنا نتناول مشاكل التصدير في الجزائر إنطلاقا من زوايا عدة⁸⁷:

لا تتعدى نسبة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات 2% أي ما يمثل بالقيمة حوالي 907 مليون دولار أمريكي وهي نسبة ضعيفة جدا إذا قورنت بما تحققه دول الجوار.

السلطات الجزائرية قامت بإعداد عدة برامج لتأهيل المؤسسات العمومية والخاصة، دعمتها كثيرا في تأهيل الموارد البشرية والحصول على إشهاد المنظمة الدولية للمواصفات والمقاييس ISO ورغم ذلك إلا أن هذه المؤسسات بقيت على حالها ، ومن المعوقات التي وقفت في وجه المؤسسات الجزائرية لإقتحام الأسواق الدولية يمكن ذكر ما يلي⁸⁸:

أولا- نمط التسيير الموروث :

إنطلاقا من الإنتقادات الموجهة للمؤسسات العمومية وطرق تسييرها البيروقراطية وما يبرز ذلك من الخسائر التي تحققت. كما أن نمط التسيير الموروث وإنعدام المبادرة جعل المؤسسة حبيسة هذا النمط الذي لم

⁸⁷ سعدي وصاف(2004)، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الإقتصادي في البلدان النامية(الحوافز والعوائق)، أطروحة الدكتوراه دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص17.

⁸⁸ لعلوي عمر(2007)، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد إستراتيجية غزو الأسواق الدولية، ملتقى تونس، ص169.

يأخذ بعين الإعتبار الفكر الإستراتيجي ودراسة البدائل الإستراتيجية التي عن طريقها يمكن للمؤسسة العمومية مواجهة تحديات المحيط الجديد.

ثانيا - إنعدام الهياكل التي تتكفل بوظيفة التصدير داخل المؤسسة :

يلاحظ غياب كلي في بعض المؤسسات لهياكل تتكفل بوظيفة التصدير تمتد جذور ضعف هذه الوظيفة إلى ضعف مصالح البيع في السوق الوطنية، وهذا ما يفسر لنا ما كان عليه الوضع السابق، حيث كان الطلب الأكبر من العرض (إقتصاد الندرة) مما أدى إلى غياب ضرورة التطوير لمصالح بيع فعالة أو بالأحرى إهتمام بوضع مصلحة التسويق تعمل على دراسة السوق وسلوك المستهلك وكذا وضع حيز التنفيذ سياسة للمنتج وسياسة للسعر وسياسة للتوزيع وكذا إستعمال تقنيات الإتصال التجاري والتي أصبحت ضرورة في الوقت الراهن⁸⁹.

ثالثا - إنعدام قنوات التوزيع ذات الطابق الخصوصي والخدمات ما بعد البيع :

حيث هناك غياب شبه كل لقنوات التوزيع خاصة تركز على الجانب التصديريين، كما تسجل إنعدام خدمات ما بعد البيع وعليه فالصادرات من منتجات الإستهلاك التجاري أو السلع الصناعية لا يمكن تحقيقها دون وضع حيز التنفيذ، مصلحة لخدمات ما بعد البيع تقدم من قبل المؤسسة المصدرة أو في خارج المؤسسة، إن خدمة ما بعد البيع يمكن أن تكون منظمة بطريقة فعالة أو غير فعالة، وذلك يتوقف على درجة وجود أو عدم وجود ضعف وقوة المنافسة التي تسود السوق الوطنية.

مما سبق يتبين لنا أن الجهاز الإنتاجي للإقتصاد الجزائري بمختلف مكوناته يفتقد للكفاءة التنافسية الدولية التي تؤهله لأن تتنافس وتكسب مكانة دائمة في الأسواق المحلية والأجنبية هذا ما يفسر ضعف مساهمة القطاع الصناعي وحتى الزراعي في حصة الصادرات خارج المحروقات وبالمقابل الإرتفاع المستمر نسبيا حصة الواردات الجزائرية من منتجات الزراعية والصناعية إلى الإنتاج الوطني.

رابعا - ضغط التكاليف :

وجدت المؤسسة العمومية الجزائرية نفسها أمام ضغط كبير للتكاليف، مما اثر على خياراتها الإستراتيجية، خاصة وان هذه التكاليف تعود إلى الفترة السابقة للانفتاح، خاصة من ناحية تكلفة اليد العاملة أين كان لديها فائض كبير في العمالة، مما اثر عليها سلبا من ناحيتين :من ناحية عدم قدرتها على توظيف إطارات كفؤة هي في أمس الحاجة إليها خاصة في مجال التسويق والإدارة، ومن ناحية أخرى هي غير قادرة على التحكم في الأسعار لارتفاع تكاليفها مما جعل أسعارها مرتفعة وغير قادرة على منافسة المنتج الدولي من ناحية سع⁹⁰

⁸⁹ سعدي وصاف (2004)، مرجع سابق، ص ص 17-18.

⁹⁰ عبد القادر بابا(2003-2004)، سياسة الاستثمارات في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص ص 110-111.

خامسا- التغيير التكنولوجي :

عدم قدرة الدولة على مواصلة تدعيم المؤسسة العمومية بسبب عدم مواكبتها للمحيط الجديد جعل المؤسسة تتخلف عن التطور التكنولوجي وبقيت رهينة مشاكلها الداخلية، مما زاد من تكاليف الوحدة المنتجة من جهة أخرى لم تستطع التغيير حتى في صلاح المنتج أو حتى الغلاف مما جعل المنتج الجزائري غير قادر على المنافسة الدولية. بالإضافة إلى ذلك إنعدام البحث والتطوير بالمؤسسة العمومية وعدم القدرة على إكتساب التكنولوجيا الجديدة التي تمكن من تخفيض التكلفة لأنها لا تحتاج إلى يد عاملة كثيرة وتؤدي إلى إنتاج منتجات بأداء أحسن بكثير.

سادسا- غياب التكوين :

رغم أهمية التكوين في تحسين كفاءة الأفراد ورغم النقص الملحوظ في مجال التكوين حلول تقنيات التصدير وإقتحام الأسواق الدولية لدى مسيري المؤسسات الجزائرية عامة وخاصة، نجد أن هذا الجانب لم يحضى بأية عناية بدليل أنه لا يوجد أي مدرسة أو معهد متخصص في هذا المجال مما جعل أغلب المؤسسات تفقد إلى كوادر بشرية مؤهلة في مجال إقتحام الأسواق الدولية⁹¹.

سابعا- المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي :

غياب إستراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والذي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق التنافسية، تعطي الإعتبار للجانب الإقتصادي والإجتماعي والتشابك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية⁹².

غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الإقتصاديين الجزائريين، زميلهم لممارسة عملية الإستيراد بسبب إرتفاع نسبة الريح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير.

إنعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون توقعهم في السوق الأجنبية لمدة طويلة، هذه الوضعية تجلت من خلال الإنعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء التبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني.

سوء إستخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، التغليف، بالإضافة إلى غياب الإبداع والإبتكار التقني والتكنولوجي بسبب ضعف ميزانية البحث والتطور وأنماط الدارة المتسلطة.

⁹¹ لعلوي عمر، مرجع سابق، ص170.

⁹² سعدي وصاف، مرجع سابق، ص18.

عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير الدولية من حيث الجودة والنظافة، ولم ترق إلى درجة تصديرها لا من حيث الكمية ولا من حيث الجودة، وارتفاع تكاليف الإنتاج بسبب تدهور قيمة العملة الوطنية والتضخم والتذبذبات النقدية العالمية من جهة، وعدم تحقيق فائض إنتاجي بشكل منتظم من جهة أخرى.

الفرع الثاني : حوافز التصدير.

إن تخفيض الضرائب و الرسوم الجمركية على المدخلات المستوردة، و تحرير سعر الصرف، مع تخفيض تكاليف التمويل للصادرات، و إيجاد نظام تأمين فعال ضد مخاطر الصادرات، كلها تمثل إجراءات و تدابير من شأنها رفع مستوى قدرات المنتجين على خوض معركة الأسعار في الأسواق الدولية، و هكذا يتم تشجيع و إقامة صناعات تصديرية تتمتع فيها الدولة بميزة نسبية لإختراق السوق الدولية، فتزداد الصادرات و يزيد الربح التجاري⁹³.

المبحث الثالث : دراسة تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على ترقية الصادرات في الجزائر.

قسم هذا المبحث إلى ثلاث مطالب الأول أداء الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر الثاني، الصادرات الجزائرية و تطور ميزانها التجاري، الثالث تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على زيادة الصادرات الجزائرية سنتطرق لها فيما يلي:

المطلب الأول : أداء الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

عملت الجزائر خلال مرحلة التسعينيات على بذل مجهودات كبيرة و ذلك فيما يخص المجال القانوني المؤسساتي و الإقتصادي بغية إستقطاب المستثمرين الأجانب، حيث كرست حرية الإستثمار كمبدأ من جهة، و عملت على تحفيزها من جهة أخرى، و كان لهذا أثره الواضح على حجم الإستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها في السنوات اللاحقة غير أنها سجلت إنخفاضا في عام 2000 مسجلة 438 مليون دولار (جدول رقم 6) رغم أن هذه السنة عرفت أعلى قيم التدفق للإستثمار الأجنبي المباشر في العالم.

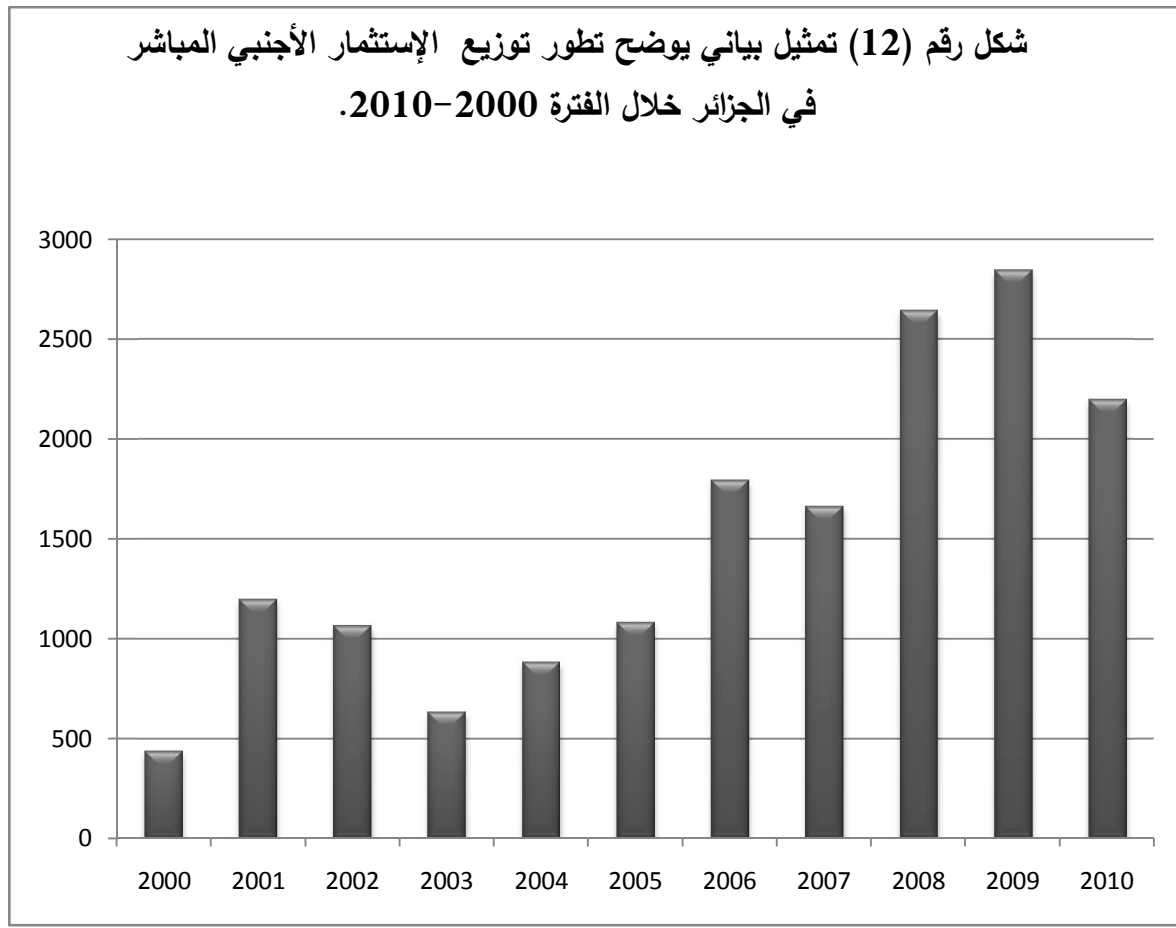
⁹³زايد مراد(2005-2006)، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق (حالة الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة (الجزائر سابقا)، ص117.

جدول رقم (6) يوضح تطور توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2000-2010

الوحدة: مليون دولار

| السنوات | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| تدفق FDI | 438 | 1196 | 1065 | 634 | 882 | 1082 | 1795 | 1662 | 2646 | 2847 | 2200 |

المصدر: حليم بن دحمان (فيفري 2011)، الاستثمارات الأجنبية المباشرة تصل إلى مستويات قياسية في 2008 وتراجع في 2010، مجلة الأبحاث الاقتصادية، دار الأبحاث للنشر، الجزائر، ص 63.



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على نفس المرجع السابق.

نلاحظ من خلال هذا المنحنى أن تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر شهد قفزة مهمة، فانتقل من 438 مليون دولار في 2000 إلى 1196 مليون دولار في 2001، بمعدل نمو قدره 173.05%. وتعزو الأكتاد هذا الإرتفاع إلى⁹⁴:

⁹⁴ طالبى محمد (2004)، أثر الحوافز الضريبية و سبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، العدد 6، ص 325.

الاستثمار الكبير المسجل في قطاع المحروقات، والذي تهيمن عليه الشركات الأمريكية والبريطانية والفرنسية.

- بيع الجزائر لرخصة الهاتف النقال بفضل دفع شركة "ORASCOM" المصرية للقسط الأول من هذه الرخصة .

- خوصصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار للشركة ISPAT .

- بالإضافة إلى الإستثمار الكبير المسجل في قطاع المحروقات.

-إلا أن هذه التدفقات قد إنخفضت نسبيا سنة 2002 بما قيمته 1065 مليون دولار، و خلال عام 2002 كانت الجزائر ثالث وجهة للإستثمار الأجنبي المباشر على المستوى الإفريقي بعد إفريقيا الجنوبية، المغرب و قبل أنغولا، نيجيريا و السودان. و في حين يرى البعض أن هذه الزيادة و الإرتفاع إنما هو إستثناء غير نابع من تحسن المناخ الإستثماري، يعتقد آخرون العكس و ذلك على إعتبار أن الحوافز هي جزء من المناخ الإستثماري و دليلهم على ذلك الإنخفاض الكبير عام 2003 و المقدر بـ 634 مليون دولار.

ليتضح أن الإنخفاض السابق كان إستثنائيا غير نابع من تحسن في مناخ الإستثمار . ثم إرتفع عام 2004 ليسجل 882 مليون دولار بسبب بيع الجزائر الرخصة الثالثة للهاتف النقال لشركة "WATANIYA" للاتصالات الكويتية⁹⁵. وواصلت إرتفاعا إنطلاقا من سنة 2005 حيث بلغت قيمة الإستثمارات في هذه السنة 1082 مليون دولار.

و نلاحظ أيضا أن السنوات الأخيرة تميزت بارتفاع تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من سنة إلى أخرى بحيث قدر في سنة 2006 بما قيمته 1795 مليون دولار و في السنة التي تليها إنخفض بنسبة صغيرة حيث بلغت في سنة 2007 بما يقدر بـ 1662 مليون دولار ولكن في سنة 2008 قفزت قيمة الإستثمار بنسبة هائلة حيث بلغت 2646 والسنة التي تليها أيضا زادت على هذه السنة ففي بداية 2009 بدا أن تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر بدأت تتأثر بالأزمة العالمية فانخفضت إلى 700 مليون دولار⁹⁶ في الربع الأول لتعيد نشاطها و تحقق هذا العام ما مقداره 2847 مليون دولار، ثم حوالي 2200 مليون دولار عام 2010⁹⁷.

المطلب الثاني: تطور الميزان التجاري وأهم صادرات الجزائر.

تمثلت الصادرات الجزائرية في قطاعين، قطاع المحروقات والذي يستحوذ على حصة كبيرة جدا خارج قطاع المحروقات والذي يستحوذ على حصة ضئيلة وكل هذا نلاحظه في الميزان التجاري الجزائري فيما يلي :

⁹⁵ Rapport sur l'investissement 2004, Cnuced, Genève, P45.

⁹⁶ Rapport sur l'investissement 2010

⁹⁷ <http://www.marefa.org>

قائمة الدول حسب تدفق FDI نقلا عن الأونكتاد، دخول الموقع يوم 25-04-2011 على 14 h30.

الفرع الأول: تطور الميزان التجاري خلال الفترة (2003-2009).

شهدت الصادرات الجزائرية إرتفاعا مستمرا في القيمة، حيث إرتفعت من 24612 مليون دولار في سنة 2003 و 31713 مليون دولار في 2004 أي ب 28.85%، لترفع في سنة 2005 إلى 46001 مليون دولار. في حين نلاحظ الإرتفاع المذهل لأسعار النفط إبتداء من 2003 خاصة سنتي 2004 و 2005، إذ بلغ سعر البراميل حوالي 60 دولار في جوان 2005، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى زيادة قيمة الصادرات الجزائرية بصورة كبيرة⁹⁸.

أما في سنة 2006 إرتفعت قيمة الصادرات أيضا إلى 54613 مليون دولار، في 2007 نلاحظ أيضا إرتفاعا آخر قدر ب 60163 مليون دولار، في حين يرتفع في 2008 ليصل إلى ذروته التي قدرت ب 79298 مليون دولار أي ب 31.81%، أما في 2009 فقد إنخفض إنخفاضا مريعا قدر 45194 مليون دولار أما في سنة 2010 فقد إنخفضت قيمته أيضا وقدرت ب 26246 مليون دولار.

أما بالنسبة إلى واردات الجزائر فقد شهدت إرتفاعا مستمرا من سنة إلى أخرى خلال الفترة 2003-2009، وبالرغم من أن الواردات الجزائرية ترتفع من فترة إلى أخرى كما ذكرنا سابقا وصادرات الجزائر إرتفعت من سنة 2003 إلى سنة 2008 وإنخفضت في سنتي (2009-2010) إلا أن الميزان التجاري لم يفقد توازنه وبقى في حالة فائض (ربح)، كل هذه التفاصيل موجودة في الملحق (03) بدقة.

سجل الميزان التجاري للجزائر فائضا قدره 11.223 مليون دولار أمريكي خلال الأشهر الثمانية الأولى من سنة 2010 مقابل عجز قدر ب 376 مليون دولار خلال نفس الفترة من سنة 2009⁹⁹.

⁹⁸ معلومات من طرف الجمارك الجزائرية، باتنة، مرجع سابق.

⁹⁹ تاريخ الدخول للموقع 2011/04/20 على 30: www.mincommerce.gov.dz

الفرع الثاني : أهم الصادرات الجزائرية.

إن من أهم الصادرات الجزائرية القدرة التصديرية الغازية و آفاق تطور مجال الصناعة الغازية، يمكننا

توضيحها فيما يلي - للمقارنة - نسبة هيكله صادرات المنتجات الهيدروكربونية لسنة 2001 :

جدول رقم(7): القدرة التصديرية الغازية و آفاق تطور مجال الصناعة الغازية (النسبة %)

| المنتجات | المنتجات البترولية | البترول الخام | الغاز الطبيعي | الكثافة (Condensat) | غاز البترول المميع (GPL) | غاز طبيعي مميع (GNL) |
|----------|--------------------|---------------|---------------|----------------------|--------------------------|-----------------------|
| النسبة | 13 | 19 | 25 | 14 | 8 | 21 |

المصدر : كتوش عاشور(2003-2004)، الغاز الطبيعي في الجزائر وأثره على الاقتصاد الوطني، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في

العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص176.

إن المنتجات الغازية المتمثلة في المنتجات البترولية والتي بلغت نسبتها في سنة 2001 قدرت ب13%

و البترول الخام 19 %، الغاز الطبيعي 25 %، الكثافة (Condensat) 14 %، غاز البترول المميع (

GPL) 8 % و غاز طبيعي مميع (GNL) 21 % و التي بلغت في مجمل حجمها 119 مليون طن مكافئ

بترول مع الإشارة أنها ارتفعت خلال سنة 2002 إلى 123 مليون طن مكافئ بترول¹⁰⁰.

منحت وزارة الطاقة والمناجم الجزائرية في 18 مارس 2011 عقدين للتقيب عن الغاز والنفط جنوبي

الجزائر. وقد صرح بيان للوزارة أن العقدين منحا في مناقصة من بين 10 عقود عرضتها الجزائر من أجل

إستقطاب الشركات النفطية الأجنبية.

وأضاف البيان أن الشركتين هما (CESCE¹⁰¹) الإسبانية ، وهي هيئة إئتمانات التصدير الإسبانية مقابل تغطيتها للمستثمر الإسباني¹⁰². و(سونطراك) الجزائرية مشيرا أن الشركتين حصلتا على إمتياز للتقريب في حوض(بركين) بمدينة (حاسي مسعود) النفطية في منطقة الصحراء. وتعتبر الجزائر ثامن أكبر مصدر للنفط ورابع مصدر للغاز الطبيعي في العالم¹⁰³.

وعموما، يمكن القول أن الصادرات الجزائرية تتميز بمجموعة من الخصائص، التي تعكس بوضوح مستوى أدائها، وما تواجهه من تحديات، وتشوهات هيكلية، ومن أبرزها :

1- انخفاض قيمة الصادرات الوطنية كثيرا عن المعدلات العالمية، فبينما يبلغ المستوى العالمي لنصيب الفرد السنوي من الصادرات 915% دولار سنويا، فاعن المعدل الجزائري لنصيب الفرد من الصادرات الوطنية لا يتعدى 579دولار.

2- إنخفاض معدلات نمو الصادرات الوطنية خارج المحروقات خصوصا في السنوات الأخيرة حيث سجلت معدلات نمو سلبية في الكثير من السنوات، في حين نجحت غالبية دول العالم من تحقيق نسب نمو عالية في مجال تنمية صادراتها الوطنية.

3- تتسم الصادرات الجزائرية بضعف قابليتها للنفاذ إلى الأسواق الخارجية، وحتى العربية والإفريقية منها (صادرات الجزائر إلى الدول العربية تمثل فقط نسبة 2% من إجمالي الصادرات الجزائرية).

4- التذبذب السنوي بين الإرتفاع والإنخفاض في قيمتها، حيث تحقق إرتقاعا على مدار عدد من السنوات، تعود بعدها لإنخفاض خلال سنوات لاحقة وهكذا، في حين يتطلب إقتصادنا الوطني تنمية وزيادة الصادرات الوطنية بشكل متواصل ومضطرب، وليس على نحو متأرجح بين النمو الإيجابي المنخفض حينا والسلبى حينا آخر. وبالنتيجة بقاء الجزائر في الإعتماد على منتج واحد قابل للنضوج، دون أن تعمل على تنويع صادراتها، وهذا بسبب ضآلة المنتجات المصنعة القابلة للتصدير .

ومن هنا يجب توجيه الصناعات الصغيرة والمتوسطة للإنتاج من أجل التصدير لإقتسام المنافع في السوق الدولية، هذا بالإعتماد على الصناعات التي تمتاز بها الجزائر بمزايا تنافسية، أو الصناعات التي يمكن تحويل ميزات النسبية إلى ميزة تنافسية في حالة تأهيلها، بمعنى أن هذه الصناعات تمكن من تجاوز مبدأ فائض التصدير إلى مبدأ الإنتاج من أجل التصدير، مما يتطلب من إختيار المواد والوحدات وكذلك العمليات المركزة الكفيلة بتنمين الموارد الطبيعية، إضافة إلى الإستفادة من خبرتها الواسعة في التصنيع التي تتجاوز أكثر من

¹⁰¹ Compania Espanola Sgueros de Crédito a la Exportacion

¹⁰² <http://www.miga.org> 11:00 على 2011/04/27 دخول الموقع يوم

¹⁰³ <http://www.jazayr.com> 2011/04/27 دخول الموقع يوم

عشرين سنة، حتى نندمج بكيفية إيجابية في التقسيم الدولي الجديد للعمل ونقتسم المنافع خلال الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

المطلب الثالث : تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على زيادة الصادرات الجزائرية.

إن الإستثمار الأجنبي المباشر له أثر إيجابي على ترقية صادرات الجزائر بحيث كلما يزيد حجم الإستثمار الجزائري تزيد الصادرات الجزائرية كما سنتطرق له في هذا المطلب :

الفرع الأول : دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ترقية الصادرات الجزائرية.

تعتبر عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات من المسائل الهامة، المتبناة من قبل السياسة الإقتصادية المنتهجة في إطار الإصلاحات. وهذا نظرا لمساهمتها الضئيلة في إجمالي الصادرات.

وترمي التدابير الضريبية المحفزة على التصدير، الواردة في قوانين الإستثمار وكذا القانون الضريبي، إلى جلب العملة الصعبة، وتنويع الصادرات، بالإضافة إلى إحداث القدرة التنافسية للسلع الجزائرية في الأسواق وضمان رواجها.

ولكن على الرغم من كل هذه الإجراءات الضريبية، المحفزة على تشجيع الإستثمار والتصدير وترقيته. تبقى الصادرات خارج قطاع المحروقات تسجل نتائج ضئيلة وغير مشجعة. وفي الملحق (04) تبين تطور بنية الصادرات المتعلقة بخارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2003-2010. نلاحظ أن نتائج الصادرات خارج قطاع المحروقات غير مشجعة، وذلك راجع إلى مخاوف ومخاطر الدخول إلى الأسواق الخارجية، نتيجة لنقص المنتجات وعدم تنوعها وجودتها. وضعف وسائل التمويل كضمان القروض عند التصدير، وكذا عدم القدرة من الرفع من مستوى مردودية عمليات ترقية الصادرات.

ويبقى دائما قطاع النفط يمثل أهم مبيعات الجزائر إلى الخارج ويمثل نسبة 97.19% من مجموع الصادرات الجزائرية. مما يوحي بعدم تنويع الصادرات خارج المحروقات، ويقائنها في الإعتماد على مادة واحدة قابلة للنضوب¹⁰⁴.

الفرع الثاني : الإستثمارات الأجنبية المباشرة تصل إلى مستويات قياسية في 2008 وتراجع في 2010.

حسب الوكالة الدولية المتعددة الأطراف لضمان الإستثمارات "الميفا" للبنك الدولي فقد بلغ حجم الإستثمارات الأجنبي المباشرة في الجزائر 2.31 مليار دولار في 2008، رغم أن الجزائر أقرت في هذا العام قوانين جديدة تلزم الشريك الأجنبي بألا تتجاوز حصته 49% مقابل 51% فما أكثر للشريك الجزائري.

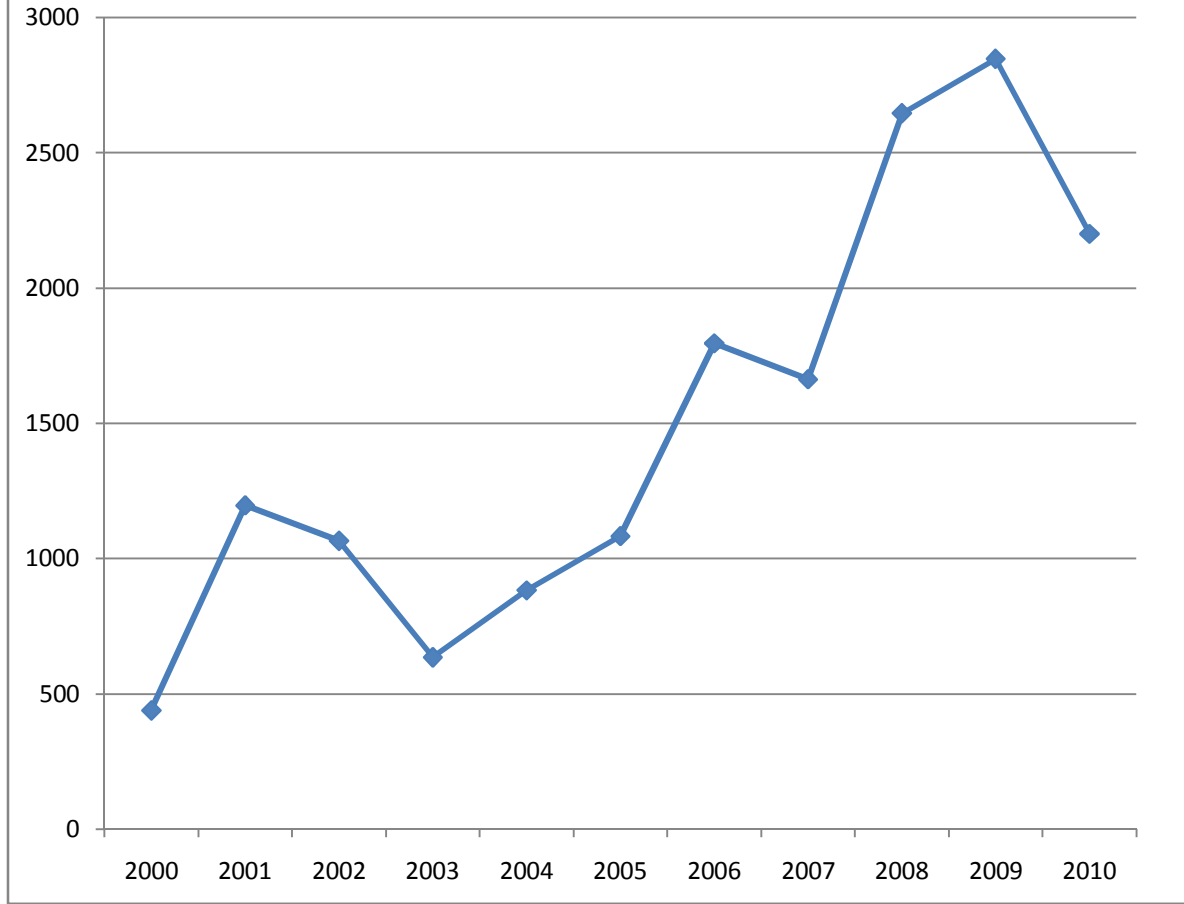
¹⁰⁴ بن موسى كمال(2004-2005)، منظمة العالمية للتجارة و النظام التجاري العالمي الجديد، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، ص ص 231،230.

ومع أن الإجراءات الجديدة إعتبرت غير مشجعة لجذب أكبر قدر ممكن من الإستثمارات الأجنبية المباشرة إلا أن حجم هذه الإستثمارات لم يتراجع إلا بنحو 340 مليون دولار مقارنة بعام 2008 عندما حققت الجزائر رقما قياسيا بلغ 2.65 مليار دولار، والمفارقة أن هذا العام عرف ذروة الأزمة الاقتصادية العالمية وشهد تراجعا معتبرا للإستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم.

غير أن دراسة أعدها مركز الإستثمار والشراكة في البحر الأبيض المتوسط "ميبو أنيما" أظهرت أن الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر تراجعت بحوالي 80% خلال النصف الأول من عام 2010، كما أشارت نفس الدراسة إلى أن هذا التراجع مس دولا أخرى في المنطقة المغاربية¹⁰⁵.

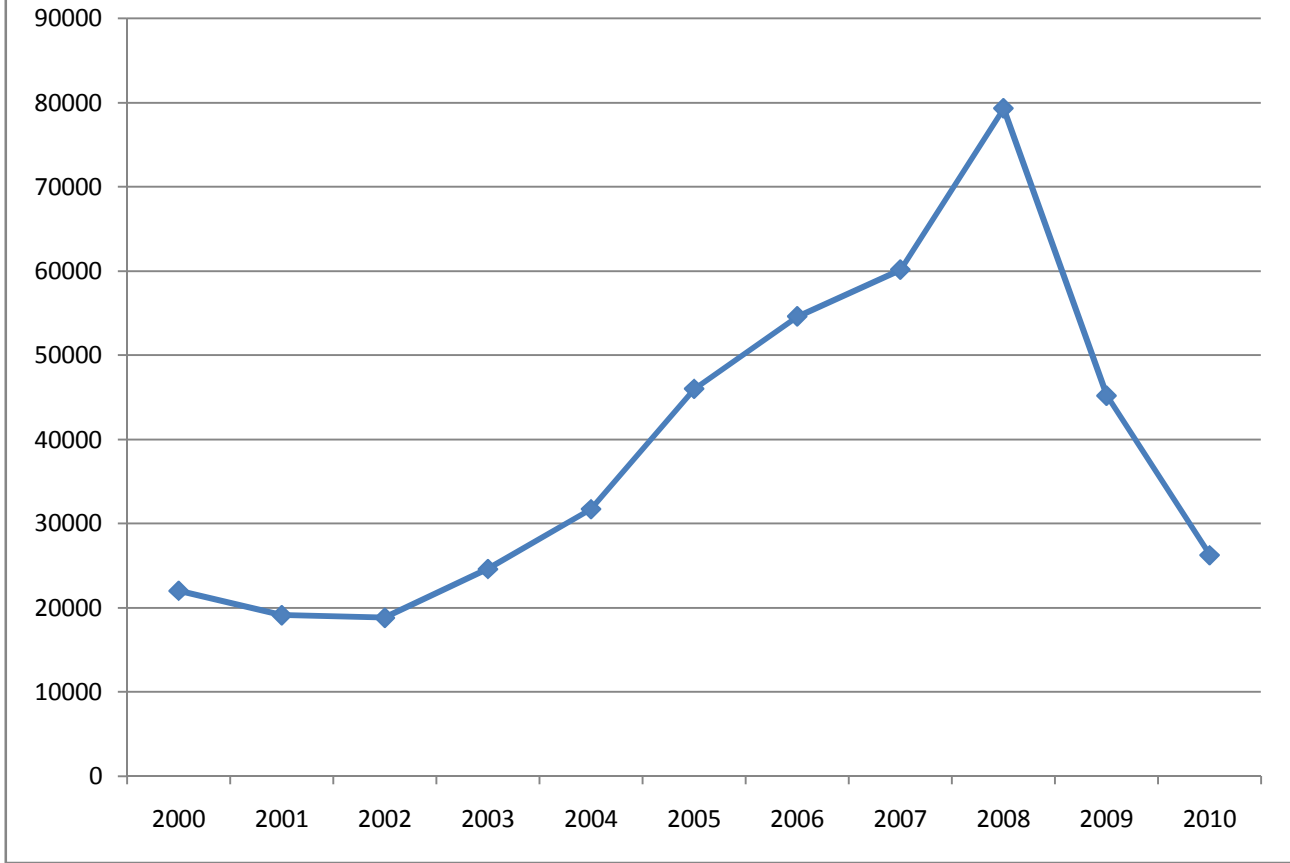
¹⁰⁵ حليم بن دحمان (29 فيفري 2011)، الإستثمارات الأجنبية المباشرة تصل إلى مستويات قياسية في 2008 وتتناقص في 2010، مجلة الأبحاث الاقتصادية، دار الأبحاث للنشر، الجزائر، ص62.

شكل رقم (13) منحنى بياني يوضح تطور توزيع الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2000 - 2010.



المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على مرجع : حلیم بن دحمان، مرجع سابق، ص 63.

شكل رقم (14) منحنى بياني يوضح تطور توزيع الصادرات في الجزائر خلال الفترة
2010-2000



المصدر : من إعداد الطالبة بالاعتماد على مرجع : مديرية الجمارك الجزائرية (2011)، بيانتة.

من الشكلين السابقين (13) و (14) نستنتج ما يلي:

- خلال الفترة (2000-2001) إرتفاع في الإستثمارات الأجنبية المباشرة وفي نفس الفترة نلاحظ إنخفاض في الصادرات الجزائرية بنسبة ضئيلة جدا
- وفي الفترة (2001-2002) نلاحظ إنخفاض في الإستثمارات الأجنبية المباشرة بنسبة صغيرة وخلال نفس الفترة نلاحظ الصادرات الجزائرية إنخفضت أيضا وبنسبة صغيرة جدا.
- وفي الفترة (2002-2003) نلاحظ إستمرار الإنخفاض في الإستثمارات الأجنبية المباشرة ولكن الصادرات الجزائرية زادت بنسبة لا بأس بها.
- وفي الفترة (2003-2006) نلاحظ زيادة الإستثمارات الأجنبية المباشرة و زيادة في الصادرات الجزائرية.
- وفي الفترة (2006-2007) نلاحظ الإنخفاض في الإستثمارات الأجنبية المباشرة ولكن الصادرات الجزائرية زادت.

- وفي الفترة (2007-2008) نلاحظ إرتفاع كبير في الإستثمار الأجنبي المباشر و أيضا الصادرات الجزائرية زادت بنسبة كبيرة.

- وفي الفترة (2008-2009) نلاحظ إرتفاع في الإستثمارات الأجنبية المباشرة وفي نفس الفترة نلاحظ إنخفاض في الصادرات الجزائرية بنسبة كبيرة جدا.

- وفي الفترة (2009-2010) نلاحظ إنخفاض في الإستثمارات الأجنبية المباشرة وفي نفس الفترة نلاحظ إنخفاض في الصادرات الجزائرية بنسبة كبيرة جدا.

من مجمل هذه الملاحظات نستنتج أن في أكثر الفترات عندما تزيد الإستثمارات الأجنبية المباشرة تزيد الصادرات الجزائرية وخاصة في قطاع المحروقات لأن خارج قطاع المحروقات تزيد الصادرات ولكن بنسب صغيرة مقارنة بدول العالم وأثر التطورات الحديثة في شتى المجالات التي تعيق تقدم أو زيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات بنفس نسبة الدول المتقدمة.

خلاصة الفصل الثالث :

لقد ساهم الإستثمار الأجنبي المباشر في ترقية صادرات الجزائر بحيث يتزايد التأكيد على أهمية عملية التصدير من خلال جهود وطنية حثيثة متكاملة تستهدف زيادة الصادرات والحد من الواردات وذلك نظرا للمنافسة الحادة التي يقابلها الإنتاج الوطني وقد إستوجب ذلك تخصيص عدة هيئات وتدابير تعمل على دعم ترقية الصادرات خارج المحروقات. حيث يجب أن تبني نظام إقتصادي معين، يعني تبني الآليات المسيرة له، والقوانين السائدة فيه، والقبول بها والعمل على تجسيدها في أرض الواقع.

إن الإستثمار الأجنبي المباشر يساهم في ترقية الصادرات من خلال الشركات الدولية التي تستثمر في الجزائر وهي التي تزيد من حجم الصادرات الجزائرية وذلك من خلال خبرتها في هذا المجال لأن أكثرية الدول المستثمرة في الجزائر هي دول متقدمة.

الختامة

بعد تناولنا لموضوع مساهمة الإستثمار الأجنبي المباشر في ترقية صادرات الجزائر في ظل التطورات العالمية المعاصرة. إتضح أن الإقتصاد الجزائري عانى العديد من المشاكل الإقتصادية، بسبب العديد من السياسات الإقتصادية، التي من أهمها السياسة الإستثمارية التي كانت سائدة خاصة في ظل الإقتصاد الموجه. مما أدى إلى الإسراع في عملية الإصلاح الإقتصادي.

ومن خلال تناولنا لتطور تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، إتضح لنا أن هناك حركة متسارعة لتدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر في السنوات الأخيرة، لعدة أسباب منها، التحولات الإقتصادية للدولة، نحو الإنفتاح على الأسواق العالمية و إقتصاد السوق والإستثمارات الأجنبية، وظهور التكتلات الإقتصادية، وانتشار عمليات الدمج والتملك للشركات عبر الحدود، وتوسع نشاط الشركات عابرة القوميات، الإنضمام إلى OMC وكذلك مختلف مشاريع الشراكة مع الإتحاد الأوروبي، الإستقرار السياسي والإجتماعي الذي تعرفه الجزائر.

ومن خلال تقييمنا لأثر التطورات العالمية المعاصرة على الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، إتضح لنا أن هناك آثار سلبية كثيرة وإمميزات قليلة. وبتقييمنا كذلك لسياسة التحفيز على الإستثمار، تبين أن مناخ الإستثمار غير ملائم، و من أجل إيجاد بيئة ملائمة للإستثمار و الشراكة تظل هنالك العديد من أجندة والسياسات المتعلقة بهذا الموضوع غير مكتملة، بالإضافة إلى ذلك فإن السياسات الصحيحة وحدها قد لا تكفي، فمن الأهمية بمكان تشجيع الإستثمار النشط أيضا لجعل الجزائر بما فيها الكفاية الإستثمار والشراكة الأجنبية، ويتضمن التشجيع الفعال تكوين صورة ذهنية جيدة عن الإستثمار بالجزائر وخلق فرص إستثمارية مستمرة، بالإضافة إلى خدمة المستثمر وذلك للمساعدة على إتخاذ القرار.

وبدراستنا لمساهمة الإستثمار الأجنبي المباشر في ترقية صادرات الجزائر وأثرها على التنمية، خاصة في مرحلة الإصلاحات الإقتصادية، نستطيع القول أن الاستثمار في الجزائر لازال أحادي التصدير والمتمثل في المحروقات، أي أن سياسة الإستثمارات لم تصل بعد إلى الأهداف المرجوة منها، وهي تنمية القطاع خارج المحروقات، الذي لا يزال يشكل نسبة ضئيلة من مجموع الصادرات.

ويمكن كذلك الوقوف على النتائج التالية:

1- إن جذب الإستثمار الأجنبي المباشر اليوم، في ظل التحرير وثورة الإتصالات والمعلومات والتطور التكنولوجي، لا يمكن أن يتم وفقا للمزايا النسبية التقليدية وسياسات التحرير الموجهة للخارج فحسب، فكلما تغير نمط الإستثمار الأجنبي المباشر ليشمل الخدمات والصناعات كثيفة التكنولوجيا، كلما زادت المصاعب التي تواجه الجزائر في مجال جذب الإستثمارات الأجنبية. هذا وقد ترتب على المتغيرات الإقتصادية العالمية الجديدة إعادة التوطين الأمثل للوظائف المختلفة التي تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات، كالبحوث والتطوير والإنتاج والبيع والتسويق.

2- إن الاستثمارات في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية، لم تلعب دورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات، وكذلك لم تلعب دورها الفعال في إمتصاص البطالة إلاّ بنسبة ضئيلة. ويبقى الدور الريادي للإستثمارات في قطاع البترول والغاز، ليأخذ نصيب الأسد، خاصة من الإستثمار الأجنبي المباشر والشراكة مع المتعاملين الأجانب.

3- إن الإستثمار في الجزائر يعاني من عدة معوقات وعراقيل إدارية بيروقراطية، وسياسية وإقتصادية ومالية وأمنية، أدت إلى التقليل من تدفقاته، خاصة في سنوات التسعينات التي تميزت بأوضاع أمنية متدهورة. ومن ثم يجب القضاء على هذه المعوقات، حتى يمكن ترقية الإستثمار الأجنبي والمحلي لتدعيم التنمية الإقتصادية، والوصول إلى مستوى التطورات العالمية الراهنة.

5- يجب على الجزائر إذا أرادت حقا التوصل من التبعية لقطاع المحروقات والإعتماد على صادرات خارج المحروقات لجلب العملة الصعبة أن تخطو خطوات أكثر جرأة ليس نحو إقتصاد السوق فقط ولكن نحو أن تصبح منتمية إلى حظيرة الدول المصنعة الجديدة هذا ما يلح على وجوب القيام بإعادة هيكلة البنية الأساسية لقطاع التجارة الخارجية على المستوى الداخلي والخارجي وإعادة النظر في القوانين المنظمة للسوق التصديرية للتعرف على معالم الصورة الحقيقية للصادرات والواردات الجزائرية ووضع الحلول الجذرية للمعوقات حتى يمكننا مواكبة المتغيرات العالمية في مجال التجارة باستخدام آليات جديدة و تجدر الإشارة في هذا الإطار إلى الجلسات الولائية لقطاع التجارة الخارجية التي تعالج بعض هذه العوائق.

6- نلاحظ في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية، أن الإستثمار في قطاع الزراعة لم يحظ سوى على 3 % من مجموع حجم الإستثمارات، وهي نسبة ضئيلة مقارنة مع حجم الإستثمار في قطاع الصناعة والبناء والنقل والخدمات. وهذا ما يدل على أن سياسة الإستثمار لم تتجح في تدعيم وترقية قطاع الزراعة، الذي يعتبر من أهم القطاعات الحيوية في الإقتصاد، الذي يوفر الأمن الغذائي، ويقلل من التبعية الغذائية للخارج.

التوصيات:

على ضوء النتائج والملاحظات المتوصل إليها، ومن أجل ترشيد الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر لتدعيم ترقية الصادرات لمواكبة التطورات العالمية الراهنة، نقدم الإقتراحات والتوصيات التالية:

1- فتح المجال للشركات المتعددة الجنسيات التي ترافق معها التطور التكنولوجي و الخبرات الدولية التي تساهم في تحسين نوعية المنتج الوطني، وبذلك منافسة الشركات العالمية من خلال جودة المنتج ونوعيته الجيدة المكتسبة من خبرة هذه الشركات وبالتالي التوجه إلى التصدير خارج قطاع المحروقات والتوصل من القطاع المسيطر على الصادرات الجزائرية.

2- العمل على وضع سياسة إقتصادية كلية متناسقة، بهدف تحقيق الإستقرار الإقتصادي الكلي، حيث هناك إرتباط قوي بين تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الدولة ومستوى تطورها الإقتصادي. فكلما زادت قدرة الإقتصاد على التطور والنمو، كلما إرتفعت قدرته على جذب الإستثمارات. وبالتالي فإن إستقرار الإقتصاد الكلي يؤدي إلى تعزيز وتدعيم الثقة في المناخ الإستثماري، والتي يمكن بدورها أن تشجع الإستثمار المحلي وتدفق رأس المال الأجنبي إلى الداخل.

3- تهيئة وتوفير المناخ الملائم للإستثمار في الجزائر، الذي يعتمد على الإستقرار السياسي والإقتصادي والأمني، والتسهيلات والإعفاءات الجمركية و إعادة النظر في منظومة الحوافز الضريبية الحالية في الجزائر، التي أظهرت فاعلية كبرى في توجيه الإستثمارات أكثر من جذب الإستثمارات الخاصة المحلية والأجنبية. وبالتالي يجب خلق نظام ضريبي أكثر شفافية وثباتا و إستقرارا لجذب وتحفيز الإستثمار.

4- تقوية ودعم البنيات التحتية الهامة، خاصة في مجال الإتصالات وتقنية المعلومات للوصول بها إلى المستويات العالمية، بالإضافة إلى تطوير البنية التكنولوجية الوطنية المتمثلة في تحقيق الروابط بين المؤسسات الأكاديمية و وحدات البحث والتطوير والصناعة.

5- إعادة النظر في السياسة الإستثمارية في الجزائر، بتحديد أنواع وأشكال الإستثمار في المجال الإنتاجي، كالنشاط الصناعي والزراعي، والتي تزيد من الصادرات وتعمل على زيادة نصيب الجزائر من الأسواق الخارجية، والمساهمة في زيادة الناتج المحلي الخام، والإبتعاد عن مشروعات الصناعات الغذائية التي لم تساهم إلا بقدر ضئيل في إمتصاص البطالة.

6- إعطاء الأولوية لتشجيع الإستثمار الوطني، باعتباره السبيل الأساسي لتحقيق تنمية مستقرة، بعيدا عن المخاطر التي تصاحب رؤوس الأموال الأجنبية المناوئة، فضلا عن كون رؤوس الأموال الأجنبية لا تقود إلى عملية تنمية، وإنما تميل إلى الإتجاه نحو المناطق التي حققت قدرا من النمو الإقتصادي.

7- إن تعبئة المدخرات وكفاءة توزيعها على المشروعات الإستثمارية، تتطلب وجود أسواق مالية كفؤة ومستقرة ومزودة بأدوات وأنظمة حديثة، وكذا قطاع مصرفي محكم. وعليه نقترح الإستمرار بجدية في تطوير الأسواق المالية في الجزائر، وإقامة بورصات حديثة لإدارة الإستثمار، وكذا تجديد وإصلاح النظام البنكي الجزائري، وتطويره من أجل التغلب على العراقيل البنكية التي تقف كعائق أمام الإستثمارات .

8- نتيجة للوضع المتدني للبحوث والتطوير في الجزائر. نقترح تشجيع التعاون بين الوحدات البحثية للجامعات الجزائرية والوحدات البحثية التابعة للشركات الأجنبية، من أجل الإرتقاء بالطاقات البشرية المبدعة للحاق بالثورة العلمية والتكنولوجيا ومواجهة تحدياتها، والمحافظة على عدم هجرة الأدمغة الجزائرية للخارج، وذلك بتوفير المناخ الملائم للبحث العلمي، الذي يكون في خدمة الإستثمار وبالتالي زيادة التنمية الإقتصادية.

9- نوصي بتخصيص جزء كبير من إحتياطي الصرف في الجزائر، وتوجيهه لإستثمارات منتجة في القطاعات الحيوية في البلاد، كقطاع الزراعة والري، وقطاع الصناعة التي تساهم بدورها برفع حجم الصادرات الوطنية خارج قطاع المحروقات بنسبة جيدة، وكذا الإستثمار في قطاع السياحة و البنى التحتية.

10- توفير الحماية المناسبة لمنتجات المشاريع الإستثمارية في الجزائر من منافسة المنتجات المثلثة المستوردة، خاصة خلال السنوات الأولى من تشغيل المشروع.

11- تنسيق سياسة التوظيف لتمكين المستثمرين الأجانب من إستخدام القوى العاملة الوافدة في المجالات التي لا تتوفر فيها المهارات والإمكانات المحلية، وينبغي كذلك بذل الجهود بتدريب وتطوير القوى العاملة الوطنية بما يتلاءم مع المتطلبات الوظيفية ولزيادة الإنتاجية لتتساوى مع الزيادة في المرتبات.

تم بعون الله

قائمة المراجع

أولا : المراجع باللغة العربية.

1- الكتب :

1. أحمد زكرياء صيام (1997)، مبادئ الاستثمار، دار المناهج، الأردن.
2. أحمد عبد الرحمن أحمد (2001)، إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ، المملكة العربية السعودية.
3. أميرة حسب الله محمد (2004-2005)، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر وغير مباشر في البيئة الاقتصادية العربي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر.
4. أنور عبد الخالق، محمد عباس (1998)، المناطق الحرة، القاهرة المنظمة العربية للعلوم الإدارية.
5. الطاهر لطرش (2000)، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
6. بديع جميل قذو (2009)، التسويق الدولي، دار الميسرة، عمان، الأردن.
7. بشير محمد علي (1996)، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت.
8. بن عصمان محفوظ (2003)، مدخل في الاقتصاد الحديث، دار العلوم، الجزائر.
9. جاسم محمد، التجارة الدولية، زهران للنشر، عمان، الأردن، بدون سنة نشر.
10. جمال يوسف عبد النبي: الإعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان.
11. جيل برتان (1982)، الاستثمار الدولي، ترجمة على مقلد و علي زيعور، منشورات عويدات، لبنان.
12. حسين دياب (1999)، الإعتمادات المستندية، المؤسسة الجامعية، مصر.
13. خليل أحمد خليل (1997)، معجم المصطلحات الاقتصادية، دار الفكر اللبناني للطبع.
14. دومنيك سلفادور (1993)، سلسلة ملخصات شوم في الاقتصاد الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية.
15. زينب حسن عوض الله (2004). الاقتصاد الدولي (العلاقات الاقتصادية والنقدية الدولية)، دار الجامعة الجديدة، مصر.
16. سعيد النجار (1992)، آفاق الاستثمار في الوطن العربي، اتحاد المصارف العربية، القاهرة.
17. سامي عفيفي حاتم (1986)، التأمين الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة.

18. شوقي ناجي جواد(2002)، إدارة الأعمال الدولية، الأهلية للنشر والتوزيع، المملكة الأردنية الهاشمية، عمان.
19. صلاح زين الدين(2000)، اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة، دار النهضة العربية، القاهرة.
20. عبد العزيز فهمي هيكل، موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية.
- عبد السلام أبو قحف (2001-2002)، التسويق الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية.
21. عفيفي حاتم(2004)،الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة
22. عمر سعد الله(2007)،قانون التجارة الدولية(النظرية المعاصرة)، دار هومة، الجزائر.
23. عبد الحق بوعتروس(2000)، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر.
24. عبد السلام أبو قحف(2001-2002)، التسويق الدولي، الدار الجامعية، مصر.
25. عبد السلام أبو قحف(2004)، بحوث التسويق والتسويق الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية.
26. عبد العزيز عجمية محمد و الليثي محمد علي(1994)، التنمية الاقتصادية: مفهومها، نظرياتها، سياساتها، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية.
27. عبد العزيز قادري(2004)، الاستثمارات الدولية -التحكيم التجاري الدولي ضمان الاستثمارات- دار هومة، الجزائر.
28. عبد السلام أبو قحف(1999)، إدارة الأعمال الدولية، المكتبة الأكاديمية، القاهرة ،مصر.
29. عبد السلام أبو قحف (2003)، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، مصر.
30. عبد السلام أبو قحف(2003)، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، مصر.
31. عبد السلام أبو قحف (1998)، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الرابعة، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية.
32. عبد السلام أبو قحف(2001)، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر.

33. عبد السلام أبو قحف(2003)، أساسيات إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الثانية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان.
34. عبد السلام أبو قحف(2001)، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، مكتبة الإشعاع الفنية،الإسكندرية،مصر
35. عبد السلام أبو قحف(2001)، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية, مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر.
36. عبد الله عبد الكريم عبد الله (2008)، ضمانات الاستثمار في الدول العربية، دار الثقافة، عمان، الأردن.
37. عبد المطلب عبد الحميد(2006)، اقتصاديات المشاركة الدولية(من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز)، الدار الجامعية، الإسكندرية.
38. عبد المطلب عبد الحميد (2004)، العولمة الاقتصادية (منظماتها، شركاتها، تداعياتها)، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر.
39. عليوش قربوع كمال(1999)، قانون الاستثمارات في الجزائر, ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر.
40. على عيد الحصين(2006)، العملية الجمركية وأثرها على جذب الاستثمار، مركز الحضارات للاستشارات الإدارية، المملكة العربية السعودية.
41. علي إبراهيم الخضر(2007)، إدارة الأعمال الدولية، دار رسلان، سوريا .
42. عمرو حامد(1999)، إدارة الأعمال الدولية, المكتبة الأكاديمية, القاهرة, مصر.
43. عمر صقر(2000)، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، مصر.
44. فريد النجار (2000)، الاستثمار الدولي والتنسيق الضريبي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر.
45. قادري عبد العزيز(2004)، الاستثمارات الدولية دار هومة، الجزائر.
46. كاظم جاسم العيساوي(2001)، دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، دار المناهج .
47. مبروك غضبان (2007)، المدخل للعلاقات الدولية، دار العلوم، الجزائر.
- محمد عبد الفتاح العشماوي (2007)، دراسات جدوى المشروعات الاستثمارية، المنطقة العربية للتنمية الإدارية، مصر.

48. محمد زيدان، الوقاية من مخاطر الاعتمادات المستندية والكفالات المصرفية، مركز البحوث والدراسات، الأردن، بدون سنة نشر.
49. محمد عبد المنعم عفر وأحمد مصطفى فكري (1999)، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية.
50. مصطفى محمود فؤاد (1993)، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثالثة.
51. محمود مراد (2002)، النظرية العامة للمناطق الاقتصادية الحرة، دار الكتاب الحديث، الجزائر.
52. محمود حسين وجدي (1973)، نشاط التصدير والإنتاج الاقتصادي بالبلدان النامية مع دراسة خاصة لحالة الاقتصاد المصري، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية.
53. محي محمد مسعد، ظاهرة العولمة (الأوهام والحقائق)، مكتبة الإشعاع، مصر، تاريخ النشر غير مذكور.
54. موردخاي كريانين تعريب (محمد إبراهيم منصور، علي مسعود عطية) (2007)، الاقتصاد الدولي (مدخل السياسات)، دار المريخ، المملكة العربية السعودية.
55. نزيه عبد المقصود مبروك (2007)، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر.
56. نعيمة فوزي (1999)، التجارة الدولية (دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء الأول)، ديوان المطبوعات الجامعية، أكتوبر.
57. هاني حامد الضمور (2004)، التسويق الدولي، ط3، دار وائل، عمان.
58. يحي سعيد علي عيد (1997)، التسويق الدولي والمصدر الناجح، دار الأمين للنشر، مصر.

2- الملتقيات والمجلات والجرائد الرسمية :

59. أحسن عثمان، عبود زرقين، أفاق المنظومة المصرفية الجزائرية في ظل تطور اقتصاد المعلومات، ملتقى المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، منافسة، مخاطر، تقنيات، المركز الجامعي أم البواقي، الجزائر (بدون سنة نشر).
60. بلعوج بولعيد (جوان 2006)، معوقات الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 04، الجزائر، جامعة قسنطينة.

61. حسن الخيرات (20-22 سبتمبر 2004)، تجربة المناطق الحرة المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي، (مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي)، الأردن.
62. حسن بن رفدان الهجوج(2006)، مؤتمر اتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي،الشارقة، الإمارات العربية المتحدة.
63. حسن صادق حسن عبد الله(20-22 سبتمبر 2004)، دور المشروعات الصناعية العربية المشتركة في تطوير التعاون الصناعي العربي، مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي، الجزء الأول، عمان، الأردن.
64. حليم بن دحمان(29 فيفري 2011)، الاستثمارات الأجنبية المباشرة تصل إلى مستويات قياسية في 2008 وتراجع في 2010، مجلة الأبحاث الاقتصادية، دار الأبحاث للنشر، الجزائر.
65. زياد عربية علي(جانفي 2002)، الآثار الاقتصادية و الاجتماعية للفساد في الدول النامية، مجلة الأمن و القانون، العدد الأول، كلية شرطة دبي.
66. صالح محمد المنصوري، الاستثمار الأجنبي المباشر، ماذا يجب على الدول المتقدمة أن تفعل، وماذا يجب على الدول النامية أن تفعل؟ المؤتمر الوطني حول الاستثمار الأجنبي المباشر في ليبيا، بدون سنة نشر.
67. طالبي محمد، أثر الحوافز الضريبية و سبل تفعيلها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 6.
68. عابد شريط(جوان 2004)، واقع الشراكة الاقتصادية الأورو متوسطية مع الدول المغاربية، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة، عدد 21، ص 114.
69. عبد الرحمان تومي(جويلية2006)، واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر(الحلقة الأولى)، دراسات اقتصادية، دورية تصدر عن مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، العدد الثامن، دار الخلدونية، الجزائر.
70. علي إشتيان المدادحة(20-22 سبتمبر 2004)، المناطق الحرة المشتركة ودورها في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي (مؤتمر التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي) ، الجزء الثاني ، عمان، الأردن.
71. كمال رزيق، مسدور فارس(2001-200)، إنعكاسات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب البليدة.
72. لعلاوي عمر(2007)، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد إستراتيجية غزو الأسواق الدولية، ملتقى تونس.

73. مولاي لخضر عبد الرزاق(2009-2010)، دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بالدول النامية (دراسة حالة الجزائر)، مجلة الباحث، العدد 07، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، الجزائر.
74. الجريدة الرسمية، العدد 48، الأمر 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995 والمتعلق بخصوصية المؤسسات العمومية.
75. الجريدة الرسمية، العدد 48، الأمر 95-25 المؤرخ في 26 أوت 1995، و المتعلق بكيفية تسيير رؤوس الأموال التجارية التابعة للدولة.
76. أونكتاد (2007)، تقرير الاستثمار العالمي والشركات عبر الوطنية والصناعات الاستخراجية والتنمية
77. قانون 13/86 المؤرخ في 19 أوت 1986 .

3- المذكرات والأطروحات الجامعية :

1. أوسرير (2004-2005)، المناطق الحرة في ظل التغيرات الاقتصادية العالمية مع دراسة لبعض تجارب البلدان النامية(دراسة نظرية تحليلية)،جامعة يوسف بن خدة (الجزائر) .
2. إسماعيل جوامع(2006-2007)، ثقافة التسويق الدولي لدى مسيري المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مذكرة نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية(تخصص اقتصاد دولي)،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة.
3. إيزام خالد(2002)، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.
4. بن حمود سكينه(1991)، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر الفترة (1984-1989)، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر باتنة.
5. بن موسى كمال(2004-2005)، لمنظمة العالمية للتجارة و النظام التجاري العالمي الجديد، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.
6. جوامع وهيبه (2009-2010)، الاستثمار الاجنبي المباشر في ظل الأزمة العالمية 2007، مذكرة ماستر في التجارة الدولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.جامعة محمد خيضر بسكرة.
7. حسبية زايدي(2009-2010)، اثر الصادرات النفطية على ميزان المدفوعات (دراسة حالة الجزائر)، رسالة ماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة.

8. زايد مراد(2005-2006)، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق (حالة الجزائر)، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة (الجزائر سابقا).
9. ساعد بوراوي(2007-2008)، الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة.
10. سعدي وصاف(2004)، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية(الحوافز والعوائق)، أطروحة الدكتوراه دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.
11. عبد القادر بابا(2003-2004)، سياسة الاستثمارات في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطويرات العالمية الراهنة، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.
12. عرابي فتحي(1996 - 1997)، الاستثمار الأجنبي المباشر مع دراسة حالة الجزائر خلال التسعينات، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر .
13. عيسى مرزوقة(2006-2007)، القطاع الخاص والتنمية في الجزائر، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة الحاج لخضر باتنة.
14. فرحات غول(2005-2006)، مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية (حالة المؤسسات الجزائرية)، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.
15. فيصل حبيب حافظ(2004-2005)، دور الاستثمار المباشر في تنمية اقتصاد المملكة العربية السعودية ، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.
16. قرينات إسماعيل(جوان 2005)، أهمية المزيج التسويقي الدولي في أداء النشاط -التسويقي الدولي للمؤسسة، مذكرة ماجستير (تخصص تسويق) ،، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب البليدة (علوم تجارية).
17. قسوم ميساوي الوليد (2007-2008)، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر، رسالة ماجستير كلية العلوم و التجارية الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة .
18. كتوش عاشور(2003-2004)، الغاز الطبيعي في الجزائر وأثره على الاقتصاد الوطني، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.

19. لوعيل بلال (ديسمبر 2008)، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر الفترة(1995-2007) ،أبحاث اقتصادية وإدارية العدد الرابع، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة الجزائر.

20. ميلود بوعبيد (2006-2007)، الخصوصية و إشكالية الاستثمار الأجنبي المباشر (دراسة حالة الجزائر)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باتنة.

21. نجلاء بوغزالة محمد(2002)، الاستثمار الخاص في الجزائر خلال الفترة1990/2000، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة الجزائر.

4- المحاضرات المنشورة والغير المنشورة :

22. حساني رقية (2009-2010)، محاضرات مقدمة لطلبة الماستر، فرع التجارة الدولية، غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة محمد خيضر، بسكرة

23. عاشور فلة(2010-2011)، محاضرات مقدمة لطلبة الماستر السنة الثانية، القروض والاعتمادات المستندية، غير منشورة.

24. غول فرحات(2004-2005)، محاضرات مادة التسويق الدولي، فرع التسويق، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، سنة ، منشورة.

5-الوكالات الوطنية :

25. Agence Nationale de Développement de l'investissement(ANDI)

26. الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة(2010)، قانون الاستثمار في الجزائر(نص معزز)، مارس.

27. مديرية الجمارك الجزائرية، باتنة.

28. أقسام التفتيش، الجمارك الجزائرية، باتنة.

ثانيا : المراجع باللغة الفرنسية.

29. Bernard, B (1984), L'entreprise multinationale et L'état, édition études vivantes, France.

30. Circulaire n 67DGD/CAB/D110 du 19 septembre 1999 a clatrueaux procédures de dédouanement.

31. Caves. R,(1996) . Multinational Enterprise and économique analysais,2 nd édition, Cambridge université presse.
32. Jean –Y. Gamier .O (1999)•Dictionnaire des Sciences Economiques et Sociales• Paris• Hatier.
33. Jean-P. B (2000) ‘Introduction à l’économie internationale, Gaëtan Morin éditeur, Canada.
34. Les Clefs de l’Exportation, Manuel pour les PME ,CCI , 3em édition, Genève ,1995 .
35. Pierre. J(1990), La Firme multinationale, Une introduction économique, Economica, France.
36. Rapport sur l’investissement 2004, Cnuccd, Genève.
37. Rapport sur l’investissement 2010.
38. Tersen. D et Bricaut J. L. (1996)• L.investissement international• Edition Armand colin .Paris.

ثالثا : المواقع الإلكترونية.

39. <http://www.andi.dz>
40. <http://www.ons.dz>
41. <http://www.marefa.org>
42. <http://www.mincommerce.gov.dz>
43. [http:// www.miga.org](http://www.miga.org)
44. <http://www.jazayr.com>
45. <http://www.ar.wikipedia.org>
46. <http://www.tiaret.ahlamountada.com>
47. <http://www.doc.abhatoo.net>
48. <http://www.ouarsenis.com>

الفهرس

قائمة الجداول

| رقم الصفحة | عنوان الجدول | رقم الجدول |
|------------|--|------------|
| 07 | بيان بأعداد المشروعات العربية المشتركة والعربية الدولية المشتركة ورؤوس الأموال في عام 2004 | 01 |
| 14 | يمثل المعايير النهائية لترتيب الولايات المقترحة لإحتضان المنطقة الحرة في الجزائر (1996) | 02 |
| 32 | أكبر الشركات العالمية في مؤشر عام 2000 بالقيمة السوقية | 03 |
| 94 | يبين الاتفاقيات المبرمة بين الجزائر وبعض الدول انطلاقا من سنة 1996. | 04 |
| 104 | يبين أسعار الصرف للعملات الأجنبية بالدينار الجزائري في 2010/08/08 | 05 |
| 109 | يوضح تطور توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2010-2000 | 06 |
| 112 | القدرة التصديرية الغازية و آفاق تطور مجال الصناعة الغازية) النسبة (%) | 07 |

قائمة الأشكال

| رقم الصفحة | عنوان الشكل | رقم الشكل |
|------------|---|-----------|
| 28 | طبيعة الشركة الأم و فروعها | 01 |
| 46 | الحصول على فرصة التصدير | 02 |
| 47 | العرض المتكامل للمصدر الناجح | 03 |
| 48 | كيفية التعاقد | 04 |
| 49 | كيفية توريد بضاعة | 05 |
| 49 | كيفية التسديد | 06 |
| 54 | صورة السفينة | 07 |
| 58 | كيفية شروط تسليم البضاعة وشحنها (CIF § FOB) | 08 |
| 60 | عملية فتح اعتماد مستندي 01 | 09 |
| 61 | عملية فتح اعتماد مستندي 02. | 10 |
| 63 | أساليب الترويج | 11 |
| 110 | تمثيل بياني يوضح تطور توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2000-2010 | 12 |
| 116 | منحنى بياني يوضح تطور توزيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال الفترة 2000-2010. | 13 |
| 117 | منحنى بياني يوضح تطور توزيع الصادرات في الجزائر خلال الفترة 2000-2010. | 14 |

قائمة الملاحق

| رقم الصفحة | عنوان الملحق | رقم الملحق |
|------------|--|---------------|
| 136 | -Commerce Extérieure de l'Algérie par régions économiques période (2003-2010) | الملحق الأول |
| 140 | -Principaux partenaires de l'Algérie période (2004-2010) | الملحق الثاني |
| 147 | -Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période (2003-2009) | الملحق الثالث |
| 151 | -Echange extérieurs de l'Algérie par groupes d'utilisation période (2003-2010) | الملحق الرابع |

فهرس المحتويات

| الصفحة | المحتويات |
|-----------|--|
| - | التشكرات |
| - | الإهداء |
| - | الملخص |
| أ - هـ | المقدمة |
| | الفصل الأول المرتكزات النظرية للاستثمار الأجنبي المباشر |
| 01 | تمهيد..... |
| 02 | المبحث الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 02 | المطلب الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 02 | الفرع الأول : تعريف الاستثمار لغة واصطلاحاً..... |
| 03 | الفرع الثاني : تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 05 | المطلب الثاني : أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر |
| 05 | الفرع الأول : الاستثمار المشترك |
| 09 | الفرع الثاني : الاستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي |
| 11 | الفرع الثالث : المناطق الحرة |
| 15 | الفرع الرابع : مشروعات أو عمليات التجميع |
| 16 | المطلب الثالث : أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 16 | الفرع الأول : أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة له |
| 16 | الفرع الثاني : أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للمؤسسات المحلية..... |
| 17 | المبحث الثاني : محددات الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 18 | المطلب الأول : دوافع وحوافز الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 18 | الفرع الأول : دافع الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للمستثمر الأجنبي..... |
| 19 | الفرع الثاني : حوافز الاستثمار الأجنبي المباشر..... |

| | |
|----|--|
| 22 | المطلب الثاني : العوامل المساعدة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 22 | الفرع الأول : اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار المباشر |
| 25 | الفرع الثاني : المحددات المكانية للاستثمار الأجنبي المباشر |
| 27 | المطلب الثالث : الشركات متعددة الجنسيات كمرآة للاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 27 | الفرع الأول : المفهوم العام للشركات المتعددة الجنسيات..... |
| 29 | الفرع الثاني : أهم خصائص الشركات المتعددة الجنسيات..... |
| 31 | الفرع لثالث : الاستثمار كمدخل للمشروعات متعددة الجنسيات..... |
| 33 | المبحث الثالث : جدوى الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 33 | المطلب الأول : النظريات المفسرة للاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 33 | الفرع الأول : التفسير التقليدي للاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 35 | الفرع الثاني : التفسير الحديث للاستثمار الأجنبي المباشر |
| 37 | المطلب الثاني : الآثار الناجمة عن الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 37 | الفرع الأول : الآثار الايجابية للاستثمارات الأجنبية المباشرة..... |
| 38 | الفرع الثاني : الآثار السلبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة..... |
| 40 | المطلب الثالث : أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر..... |
| 41 | خاتمة الفصل الأول..... |
| | الفصل الثاني |
| | طرق ترقية وتطور صادرات الجزائر |
| 42 | تمهيد..... |
| 43 | المبحث الأول : ماهية الصادرات..... |
| 43 | المطلب الأول : مفهوم التصدير وأهميته..... |
| 43 | الفرع الأول : مفهوم التصدير..... |
| 44 | الفرع الثاني : أهمية التصدير..... |
| 44 | المطلب الثاني : أنواع التصدير |
| 45 | الفرع الأول : الصادرات المنظورة و الغير منظورة..... |
| 45 | الفرع الثاني : الصادرات المؤقتة و النهائية..... |

| | |
|----|---|
| 46 | الفرع الثالث : الصادرات المباشرة والغير المباشرة..... |
| 50 | المطلب الثالث : الظروف المحيطة بالتصدير . |
| 50 | الفرع الأول : الظروف الاقتصادية..... |
| 51 | الفرع الثاني : الظروف الداخلية للمؤسسات القائمة بالتصدير و الظروف السياسية..... |
| | الفرع الثالث : الجانب القانوني، الثقافي و النمو السكاني..... |
| 53 | المبحث الثاني : المنهج المتبع لعملية للتصدير..... |
| 53 | المطلب الأول : نظام وقواعد التصدير..... |
| 53 | الفرع الأول : نظام التصدير..... |
| 62 | الفرع الثاني : قواعد التصدير..... |
| 64 | المطلب الثاني :عمليات التصدير..... |
| 65 | الفرع الأول : إجراءات التصدير..... |
| 65 | الفرع الثاني : تنفيذ عمليات التصدير..... |
| 66 | المطلب الثالث : مزايا التصدير ومحاذيره..... |
| 67 | الفرع الأول : مزايا التصدير..... |
| 68 | الفرع الثاني : محاذير التصدير..... |
| 69 | المبحث الثالث : العمليات الواجب اتخاذها في ترقية صادرات الجزائر..... |
| 69 | المطلب الأول : تفعيل محاور ترقية الصادرات خارج المحروقات..... |
| 70 | الفرع الأول : استراتيجيات تطوير الصادرات..... |
| 71 | الفرع الثاني : استراتيجيات إعادة الهيكلة الصناعية..... |
| 72 | الفرع الثالث : ترقية صناعات التصدير..... |
| 78 | المطلب الثاني : أهم الهيئات المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات (بما فيها .. الصناعية) في الجزائر. |
| 78 | الفرع الأول : الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات..... |
| 79 | الفرع الثاني : الهياكل المستحدثة لترقية الصادرات..... |
| 82 | المطلب الثالث : مجال تطبيق الإعفاء على الصادرات و بعض الإجراءات المتخذة..... |
| 82 | الفرع الأول : التسهيلات والأنظمة الجمركية الاقتصادية..... |

| | |
|-----|---|
| 83 | الفرع الثاني : أهداف إعفاء الصادرات |
| 86 | خاتمة الفصل الثاني..... |
| | الفصل الثالث |
| | مساهمة و تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على ترقية صادرات الجزائر |
| 87 | تمهيد..... |
| 88 | المبحث الأول : قانون الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و اتفاقياته الدولية المبرمة.... |
| 88 | المطلب الأول : عرض الإطار التشريعي لقانون الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر... |
| 88 | الفرع الأول : قانون الاستثمار من 1966 الى 1986..... |
| 89 | الفرع الثاني : قانون الاستثمار من 1989 الى 1993..... |
| 90 | الفرع الثالث : قانون الاستثمار من 2001 الى 2009..... |
| 92 | المطلب الثاني : إتفاقيات الإستثمارات الأجنبي المباشرة الدولية المبرمة من طرف الجزائر |
| 92 | الفرع الأول : الإتفاقيات الدولية الثنائية..... |
| 95 | الفرع الثاني : الإتفاقيات الدولية المتعددة الأطراف..... |
| 96 | المطلب الثالث : عوائق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر و الإجراءات الكفيلة بتجاوز هذه العوائق |
| 96 | الفرع الأول : عوائق الإستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر..... |
| 100 | الفرع الثاني : أهم الإجراءات الكفيلة بتجاوز هذه العوائق..... |
| 102 | المبحث الثاني : دراسة الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2003 - 2010)..... |
| 102 | المطلب الأول : التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية في الجزائر..... |
| 104 | المطلب الثاني : المتغيرات الإقتصادية المحددة و المؤثرة في دالة الصادرات..... |
| 105 | المطلب الثالث : معوقات التصدير في المؤسسات الجزائرية..... |
| 105 | الفرع الأول : المشاكل التي تواجهها المؤسسات الجزائرية في عملية التصدير..... |
| 108 | الفرع الثاني : حوافز التصدير..... |
| 109 | المبحث الثالث : دراسة تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على ترقية الصادرات في الجزائر.. |
| 109 | المطلب الأول : أداء الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر..... |
| 111 | المطلب الثاني : الصادرات الجزائرية و تطور ميزانها التجاري..... |

| | |
|-----|---|
| 111 | الفرع الأول : أهم الصادرات الجزائرية..... |
| 112 | الفرع الثاني : تطور الميزان التجاري للفترة 2009/ 2003..... |
| 114 | المطلب الثالث : تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على زيادة الصادرات الجزائرية..... |
| 114 | الفرع الأول : دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ترقية الصادرات الجزائرية..... |
| 115 | الفرع الثاني : الاستثمارات الأجنبية المباشرة تصل إلى مستويات قياسية في 2008..... وتتراجع في 2010 |
| 119 | خاتمة الفصل الثالث..... |
| 120 | الخاتمة..... |
| 124 | قائمة الجداول..... |
| 125 | قائمة الأشكال..... |
| 126 | قائمة المراجع..... |
| 136 | الملاحق..... |