

جامعة محمد خيضر -بسكرة-

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية



الموضوع

تحسين مناخ الإستثمار الأجنبي كآلية لتفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية

تخصص نقود وتمويل

الأستاذ المشرف:

أ.د/ساكر محمد العربي

إعداد الطالب:

قريد عمر

لجنة المناقشة:

| | | | |
|------------------------|----------------------|---------------|--------|
| أ.د/ مرغاد لخضر | أستاذ التعليم العالي | جامعة بسكرة | رئيسا |
| أ.د/ ساكر محمد العربي | أستاذ التعليم العالي | جامعة بسكرة | مقررا |
| أ.د/ بن الطاهر حسين | أستاذ التعليم العالي | جامعة خنشلة | ممتحنا |
| أ.د/ برحومة عبد الحميد | أستاذ التعليم العالي | جامعة المسيلة | ممتحنا |
| د/ خوني رابح | أستاذ محاضر أ | جامعة بسكرة | ممتحنا |
| د/ سماي علي | أستاذ محاضراً | جامعة المدية | ممتحنا |

إهداء

إلى الوالدين الكريمين، أطال الله في عمرهما.

إلى زوجتي، ابني، ابنتي، إخوتي الأعزاء.

إلى روح عمي الأستاذ الدكتور قريد جمال الدين رحمه

الله.

شكر و تقدير

الحمد و الشكر لله الذي أعانني على إنجاز هذا
البحث.

أتوجه بالشكر الجزيل للأستاذ الدكتور
ساكر محمد العربي الذي تفضل بالإشراف على
بحثنا هذا ، وعلى نصائحه وتوجيهاته القيمة
التي أفادني بها، فله مني كل الاحترام والتقدير.

| رقم الصفحة | فهرس المحتويات |
|------------|---|
| VI-I | فهرس المحتويات |
| VII | قائمة الجداول |
| IX | قائمة الأشكال |
| أ-ز | مقدمة |
| 01 | الفصل الأول: أساسيات الإستثمار الأجنبي المباشر |
| 02 | تمهيد |
| 03 | المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الإستثمار |
| 03 | المطلب الأول: مفهوم الإستثمار |
| 03 | أولاً: تعريف الإستثمار |
| 06 | ثانياً: عناصر الإستثمار |
| 08 | المطلب الثاني: الإستثمار والمضاربة |
| 10 | المطلب الثالث: أنواع - مجالات - الإستثمار |
| 16 | المطلب الرابع: محددات الإستثمار |
| 21 | المبحث الثاني: مفهوم وأشكال الإستثمار الأجنبي المباشر |
| 21 | المطلب الأول: ماهية الإستثمار الأجنبي المباشر |
| 25 | المطلب الثاني: أنواع الإستثمارات الأجنبية المباشرة |
| 25 | أولاً: الاستثمار المشترك |
| 29 | ثانياً: الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي |
| 31 | ثالثاً: الاستثمار في المناطق الحرة |
| 33 | رابعاً: الاستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة |
| 34 | المطلب الثالث: نظريات الإستثمار الأجنبي المباشر |
| 35 | أولاً: نظرية دورة حياة المنتج |
| 37 | ثانياً نظرية عدم كمال الأسواق |
| 39 | ثالثاً: نظرية الموقع |
| 40 | رابعاً: نظرية الحماية |
| 40 | المطلب الرابع: التطور التاريخي للإستثمار الأجنبي مباشر |
| 45 | المطلب الخامس: ماهية وأنواع الاستثمار الأجنبي غير المباشر |
| 46 | أولاً: الاستثمار الأجنبي غير المباشر من منظور التحليل الاقتصادي الكلي |
| 49 | ثانياً: الإستثمار الأجنبي غير المباشر من المنظور الجزئي |

| | |
|-----|--|
| 57 | المبحث الثالث:الشركات المتعددة الجنسيات كرافد للإستثمار الأجنبي المباشر |
| 57 | المطلب الأول: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات ودوافع ظهورها و خصائصها |
| 57 | أولا : مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات |
| 59 | ثانيا: دوافع ظهور الشركات المتعددة الجنسيات |
| 65 | ثالثا: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات |
| 71 | المطلب الثالث: دور الشركات المتعددة الجنسيات في النظام الإقتصادي العالمي الجديد |
| 71 | أولا: دور الشركات المتعددة الجنسيات في تكريس العولمة الاقتصادية |
| 73 | ثانيا: دور الشركات المتعددة الجنسيات في التقسيم الدولي الجديد للعمل |
| 74 | ثالثا: التأثير على توجهات الاستثمار الدولي |
| 76 | خلاصة الفصل الأول |
| 77 | الفصل الثاني: محددات مناخ الاستثمار الاجنبي وآثاره على الدول النامية |
| 78 | تمهيد |
| 79 | المبحث الأول: . مفاهيم أساسية حول مناخ الاستثمار |
| 79 | المطلب الأول: ماهية مناخ الاستثمار |
| 79 | أولا: مفهوم مناخ الاستثمار . |
| 81 | ثانيا : أهمية مناخ الاستثمار . |
| 81 | ثالثا: قياس مناخ الاستثمار |
| 83 | المطلب الثاني: المناخ الاستثماري في مختلف المدارس الاقتصادية |
| 83 | أولا: أساس حرية التجارة |
| 84 | ثانيا: أساس التقدم التقني |
| 85 | ثالثا: أساس التراكم الاستثماري |
| 86 | رابعا: أساس الربحية المحققة |
| 88 | المبحث الثاني: مكونات مناخ الاستثمار |
| 88 | المطلب الأول: البيئة السياسية |
| 89 | أولا: عناصر البيئة السياسية |
| 91 | ثانيا: تقييم المخاطر السياسية |
| 97 | ثالثا: إدارة الخطر السياسي وخطر البلد |
| 99 | المطلب الثاني: البيئة التشريعية |
| 99 | أولا: القيود القانونية المتعلقة بنزع الملكية |
| 103 | ثانياً: القيود القانونية المتعلقة بالضرائب |
| 106 | ثالثا:القيودالقانونية على الصرف الأجنبي |
| 107 | المطلب الثالث: البيئة الاقتصادية |

| | |
|-----|---|
| 107 | أولاً: المؤشرات الدالة على قوة الاقتصاد |
| 110 | ثانياً: المؤشرات الخاصة بالسياسة الاقتصادية الكلية |
| 114 | ثالثاً: محددات اقتصادية أخرى |
| 117 | المطلب الرابع : البيئة الثقافية والاجتماعية |
| 117 | أولاً: عناصر البيئة الثقافية |
| 121 | ثانياً: عناصر البيئة الاجتماعية |
| 123 | المبحث الثالث: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة |
| 124 | المطلب الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر والتكوين الرأسمالي في الدول المضيفة |
| 126 | المطلب الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على صادرات الدول المضيفة و موازين مدفوعاتها. |
| 126 | أولاً: اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على صادرات الدول المضيفة |
| 130 | ثانياً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات |
| 134 | المطلب الثالث: دور الاستثمار الأجنبي في نقل التكنولوجيا |
| 135 | أولاً: مفهوم التكنولوجيا |
| 136 | ثانياً: مفهوم وأنواع نقل التكنولوجيا |
| 141 | ثالثاً: الاستثمار الأجنبي وعملية تدويل أنشطة البحث والتطوير |
| 145 | المطلب الرابع: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في توفير فرص عمل جديدة في الدول المضيفة |
| 150 | خلاصة الفصل الثاني |
| 151 | الفصل الثالث: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي |
| 152 | تمهيد |
| 153 | المبحث الأول: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً وإقليمياً في ظل الأزمات المالية العالمية |
| 153 | المطلب الأول: الأزمات المالية و أثرها على الاستثمار الأجنبي المباشر |
| 153 | أولاً: مفهوم الأزمات المالية الدولية |
| 158 | ثانياً: أصول الأزمة المالية العالمية (sub-prime) |
| 160 | ثالثاً: تداعيات الأزمة المالية العالمية على الاستثمار الأجنبي المباشر |
| 164 | رابعاً: التوزيع القطاعي لمشاريع الاستثمار الأجنبي عالمياً |
| 165 | المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر للدول المتقدمة |
| 165 | أولاً: الاستثمار الأجنبي الوارد للدول المتقدمة |
| 167 | ثانياً: الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول المتقدمة |
| 168 | المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد و الصادر في الدول النامية |
| 168 | أولاً: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية |

| | |
|-----|---|
| 171 | ثانيا: الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن الدول النامية |
| 174 | المبحث الثاني: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية |
| 174 | المطلب الأول: حصة الدول العربية من التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر |
| 174 | أولاً: الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة للدول العربية |
| 178 | ثانيا: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية لعام 2012 |
| 180 | المطلب الثاني: الاستثمارات العربية البينية |
| 181 | أولاً: واقع الاستثمارات العربية البينية |
| 183 | ثانيا: القطاعات الواعدة في جذب الاستثمارات المباشرة العربية البينية |
| 185 | ثالثاً: تحديات الاستثمار المباشر العربي البيني وسبل تفعيله |
| 186 | المطلب الثالث: الاستثمارات العربية خارج الوطن العربي |
| 187 | أولاً: حجم واتجاهات الاستثمارات العربية خارج الوطن العربي |
| 188 | ثانيا: أسباب هجرة رؤوس الأموال العربية خارج الوطن العربي |
| 191 | المبحث الثالث: الإستثمار الأجنبي المباشر في إطار إتفاقية الشراكة الأورومتوسطية |
| 191 | المطلب الأول: ماهية الشراكة |
| 191 | أولاً: الشراكة على المستوى الجزئي |
| 193 | ثانيا: الشراكة على المستوى الكلي |
| 195 | المطلب الثاني: أهداف و أبعاد اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية |
| 195 | أولاً: مسار العلاقات الأورو متوسطة |
| 199 | ثانيا: أبعاد اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية |
| 201 | ثالثاً: أهداف الشراكة الاورو متوسطة |
| 203 | المطلب الثالث :حصيلة اتفاق الشراكة الاورو متوسطة على طرفي الاتفاق. |
| 203 | أولاً: برنامج الاتحاد الأوربي للمعونة والتعاون (ميدا) |
| 207 | ثانيا: الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة الاورو متوسطة |
| 213 | خلاصة الفصل الثالث |
| 214 | الفصل الرابع: التنافسية الدولية وأثرها على جذب الإستثمار الأجنبي المباشر |
| 215 | تمهيد |
| 216 | المبحث الأول:التنافسية على المستوى الجزئي |
| 216 | المطلب الأول: التنافسية على مستوى المؤسسة |
| 216 | أولاً: نشأة مصطلح التنافسية |
| 217 | ثانياً: مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة |
| 218 | ثالثاً: مؤشرات التنافسية |
| 219 | رابعاً: التنافسية والميزة التنافسية |

| | |
|-----|--|
| 222 | المطلب الثاني: تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي |
| 222 | أولاً: مفهوم تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي. |
| 222 | ثانياً: مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط |
| 226 | المطلب الثالث: آلية دعم تنافسية الصناعة الجزائرية في ظل اقتصاد المعرفة |
| 226 | أولاً: مفاهيم أساسية حول اقتصاد المعرفة |
| 229 | ثانياً: واقع المؤسسات الصناعية في الجزائر |
| 232 | ثالثاً: آليات بلوغ القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية المحلية |
| 239 | المبحث الثاني: التنافسية على المستوى الكلي |
| 239 | المطلب الأول: مفهوم التنافسية على المستوى الكلي وأنواعها |
| 240 | أولاً: تعريف التنافسية من مدخل أوضاع التجارة الخارجية للدول |
| 241 | ثانياً: تعريف التنافسية المستندة على أوضاع التجارة الخارجية ومستويات المعيشة |
| 242 | ثالثاً: تعريف التنافسية وفقاً لمستويات المعيشة فقط. |
| 243 | المطلب الثاني: مؤشرات قياس التنافسية على مستوى الدول. |
| 243 | أولاً: منهج المنتدى الاقتصادي العالمي WEF. |
| 247 | ثانياً: منهج البنك الدولي في قياس التنافسية الدولية. |
| 249 | ثالثاً: منهج المعهد العربي التخطيط في قياس تنافسية الدول. |
| 254 | المطلب الثالث: دور الدولة في تفعيل التنافسية على المستوى الكلي |
| 259 | المطلب الرابع: تجارب دول ناجحة في التنافسية الدولية. |
| 265 | المبحث الثالث: دراسة قياسية لأثر ترتيب الدول في تقارير التنافسية الدولية على جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر |
| 265 | المطلب الأول: مدخل نظري لنموذج الارتباط الخطي البسيط |
| 271 | المطلب الثاني: بناء النموذج |
| 271 | أولاً: تقدير النموذج باستخدام مؤشر التنافسية الدولية |
| 272 | ثانياً: تقدير النموذج باستخدام مؤشر سهولة الأعمال. |
| 273 | ثالثاً: تقدير النموذج باستخدام مؤشر التنافسية العربية. |
| 275 | خلاصة الفصل الرابع: |
| 276 | الفصل الخامس: دراسة تحليلية وتقييمية لمناخ الإستثمار وتنافسية الإقتصاد الجزائري |
| 277 | تمهيد |
| 278 | المبحث الأول: واقع مناخ الاستثمار في الجزائر. |
| 278 | المطلب الأول: مؤشرات الاقتصاد الكلي في الجزائر |
| 278 | أولاً: المؤشرات الاقتصادية الداخلية |
| 284 | ثانياً: المؤشرات الاقتصادية الخارجية |

| | |
|-----|--|
| 291 | المطلب الثاني: الإطار التشريعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر . |
| 291 | أولا: القانون رقم 227/63 المؤرخ في 26 جويلية 1963 . |
| 293 | ثانيا: قانون الاستثمار لسنة 1966 |
| 293 | ثالثا: قانون الاستثمار لسنة 1982 |
| 295 | رابعا: قانون النقد والقرض لسنة 1990 |
| 296 | خامسا: المرسوم التنفيذي رقم 12/93 |
| 299 | سادسا: الأمر 03/01 المؤرخ في أوت 2001 المتعلق بتطور الاستثمار |
| 301 | سابعا: الأمر 11/03 المؤرخ في 26 أوت سنة 2003 والمتعلق بالنقد والقرض |
| 301 | ثامنا: قانون المالية التكميلي لسنة 2009 |
| 303 | المطلب الثالث: الإطار المؤسسي للاستثمار الأجنبي والضمانات الممنوحة له في الجزائر |
| 303 | أولا: الإطار المؤسسي للاستثمار الأجنبي المباشر |
| 309 | ثانيا: ضمانات حماية الاستثمار الأجنبي في الجزائر |
| 313 | المبحث الثاني: دراسة تحليلية وتقييمية لمكانة الاقتصاد الجزائري في أهم مؤشرات التنافسية الدولية |
| 313 | المطلب الأول: تقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري حسب المنتدى الاقتصادي العالمي |
| 319 | المطلب الثاني: تقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري حسب منهجية البنك الدولي. |
| 326 | المطلب الثالث: تحليل وضعية الاقتصاد الجزائري حسب المؤشر المركب للتنافسية العربية |
| 334 | المبحث الثالث: واقع ومعوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر |
| 334 | المطلب الأول: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر للفترة (1970-2012) |
| 335 | أولا: الفترة 1970-1994 |
| 337 | ثانيا: مرحلة ما بعد سنة 1994 |
| 340 | المطلب الثاني: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر |
| 340 | أولا: الحصول على التمويل |
| 342 | ثانيا: البيروقراطية |
| 344 | ثالثا: الفساد . |
| 349 | رابعا : الاقتصاد الموازي |
| 350 | خامسا: نقص تأهيل الموارد البشرية |
| 353 | سادسا :عوائق أخرى. |
| 357 | خلاصة الفصل الخامس |
| 358 | الخاتمة |
| 370 | قائمة المراجع |

قائمة الجداول

| الرقم | العنوان | الصفحة |
|-------|--|--------|
| 66 | ترتيب العشر شركات متعددة الجنسيات الأولى عالميا حسب رقم الأعمال سنة 2013. | 01 |
| 67 | ترتيب العشر شركات متعددة الجنسيات الأولى ماليا حسب الأرباح المحققة لسنة 2013. | 02 |
| 94 | سلم التقييط المعتمد من طرف أهم وكالات التقييم السيادي. | 03 |
| 97 | التصنيف السيادي للدول العربية وفق أهم الوكالات العالمية. | 04 |
| 123 | التغييرات التنظيمية اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر في دول العالم. | 05 |
| 124 | حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للدول النامية (1970-2012). | 06 |
| 125 | تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول (BRICS) من سنة 1980-2012. | 07 |
| 128 | مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية صادرات بعض الدول. | 08 |
| 132 | حجم الأرباح المحولة مقارنة مع حجم الاستثمارات في الدول النامية. | 09 |
| 147 | فرص العمل التي وفرتها المناطق الحرة في مناطق مختلفة من العالم حتى عام 2004. | 10 |
| 148 | عدد مناصب الشغل التي وفرتها الاستثمارات الأنسب في مختلف القطاعات من سنة 2002-2012. | 11 |
| 163 | تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف مناطق العالم (بالمليار دولار). | 12 |
| 165 | التوزيع القطاعي للاستثمارات العالمية من 2005-2014. | 13 |
| 166 | حصة الدول المتقدمة من الاستثمار الأجنبي المباشر من سنة (2008-2012). | 14 |
| 169 | حصة الدول النامية من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 2008-2012 (بمليار الدولارات). | 15 |
| 172 | الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن مختلف مناطق العالم (مليار دولار). | 16 |
| 178 | الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية (بالمليون دولار). | 17 |
| 182 | الاستثمارات العربية البنينة لعام 2012 (مليون دولار) | 18 |
| 183 | التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمارات العربية المباشرة الوافدة للدول بالمليون دولار لعام 2011. | 19 |

| | | |
|-----|---|----|
| 197 | التدفق المالي بين المجموعة الأوروبية إلى البلدان المتوسطية (1978-1991). | 20 |
| 199 | تاريخ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ بالنسبة لدول جنوب المتوسط. | 21 |
| 204 | التعهدات والمدفوعات برنامج "IMEDA" (الوحدة مليون أورو). | 22 |
| 205 | قيمة المساعدات المالية الموجهة للجزائر في إطار برنامج MEDA2. | 23 |
| 207 | معدل نمو صادرات دول جنوب وشرق المتوسط إلى الاتحاد الأوربي مقارنة بسنة 1995 (بخلاف البترول). | 24 |
| 208 | تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المتوسطية (بالمليون اورو). | 25 |
| 209 | حصة دول المتوسط من الاستثمارات الأوروبية مقارنة مع باقي مناطق العالم (مليار دولار). | 26 |
| 210 | مقارنة واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي ومن بقية دول العالم (مليون دولار). | 27 |
| 211 | تطور الصادرات الجزائرية اتجاه الاتحاد الأوروبي مقارنة بباقي مناطق العالم. | 28 |
| 244 | النسب التثقيلية لمؤشرات التنافسية حسب تصنيف اقتصاديات الدول. | 29 |
| 247 | تصنيف المؤشرات ضمن مجموعات مراحل النمو والتطور الاقتصادي للدول. | 30 |
| 272 | مخرجات النموذج باستخدام بيانات مؤشر التنافسية الدولية | 31 |
| 273 | مخرجات النموذج باستخدام بيانات مؤشر سهولة الأعمال | 32 |
| 274 | مخرجات النموذج باستخدام بيانات مؤشر التنافسية العربية. | 33 |
| 278 | تطور الناتج الداخلي الخام من سنة 2008 إلى سنة 2011 (%). | 34 |
| 279 | مساهمة مختلف القطاعات الاقتصادية في تكوين الناتج الداخلي الخام. | 35 |
| 287 | تطور المديونية الخارجية للجزائر خلال الفترة 2007/2011 (بالمليار دولار). | 36 |
| 288 | الدين الخارجي كنسبة من الناتج الإجمالي . | 37 |
| 290 | الاحتياطات الدولية بالمليار دولار . | 38 |
| 312 | عدد اتفاقات الاستثمار الدولية العربية، حتى نهاية 2013. | 39 |
| 315 | ترتيب الاقتصاد الجزائري في المحاور الرئيسية لمؤشر التنافسية العالمية. | 40 |
| 319 | مرتبة الاقتصاد الجزائري في المؤشرات الرئيسية لتقرير ممارسة الأعمال (2011-2012). | 41 |
| 325 | ترتيب الدول العربية و دول المقارنة وفق مؤشر التنافسية العربية. | 42 |
| 336 | قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة(1970-1979) بالمليون دولار . | 43 |
| 336 | قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة(1980-1990) بالمليون دولار . | 44 |
| 338 | قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة 1990-2012 (بالمليون دولار). | 45 |
| 339 | التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (2002- | 46 |
| 339 | 2012). | 47 |
| 339 | أكبر المناطق المستثمرة في الجزائر (بالمليون دينار). | 47 |
| 343 | مقارنة سهولة خلق للمؤسسات في الجزائر مع بعض الدول. | 48 |

| | | |
|-----|--|----|
| 347 | مرتبة الجزائر في تقرير التنافسية الدولية خلال الفترة (2003). | 49 |
| 348 | مقارنة ترتيب الجزائر في مؤشر التنافسية الدولية وفي مدركات الفساد وقيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع مجموعة من الدول. | 50 |
| 352 | الترتيب العالمي لأكبر الجامعات الجزائرية لعام 2012. | 51 |

قائمة الأشكال

| الرقم | العنوان | الصفحة |
|-------|--|--------|
| 01 | مكونات المناخ الاستثماري. | 88 |
| 02 | الأهمية النسبية لمكونات المناخ الاستثماري. | 89 |
| 03 | الإنفاق على البحث والتطوير من قبل أكبر الشركات المتعددة الجنسيات ومقارنتها في بعض الاقتصاديات. | 142 |
| 04 | عدد مناصب الشغل التي وفرتها الاستثمارات الأجنبية في مختلف القطاعات الاقتصادية. | 149 |
| 05 | التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر (2004-2012)، والإسقاطات لسنة 2014 و2015. | 163 |
| 06 | أكبر 20 اقتصاد مضيف للاستثمار الأجنبي المباشر سنة 2012 (بالمليار دولار). | 167 |
| 07 | أكبر 20 اقتصاد مستثمر في الخارج لسنة 2012 (بالمليار دولار). | 168 |
| 08 | مقارنة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية مع الدول المتقدمة والدول النامية (مليار دولار). | 174 |
| 09 | معدل نمو تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة (2003-2012) | 175 |
| 10 | تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول العربية لعام 2011 (مليون دولار). | 180 |
| 11 | تطور الصادرات الأوروبية نحو دول جنوب وشرق المتوسط بعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ. | 206 |
| 12 | صادرات دول جنوب وشرق المتوسط إلى الاتحاد الأوروبي خلال سنوات 1995-2008-2011 (بالمليون دولار). | 206 |
| 13 | الهيكل العام لمؤشر التنافسية العربية. | 251 |
| 14 | محددات تنافسية الدولة. | 256 |
| 15 | تأثير الحكومة على المحددات الأساسية للميزة التنافسية. | 258 |

| | | |
|-----|--|----|
| 266 | ميل الانحدار | 16 |
| 280 | الناتج المحلي الإجمالي العربي موزع حسب الدول لعام 2011. | 17 |
| 280 | متوسط الدخل السنوي للمواطن العربي لعام 2012. | 18 |
| 283 | مؤشرات المالية العامة للجزائر خلال الفترة (2007-2011). | 19 |
| 284 | تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2007-2011). | 20 |
| 286 | عجز او فائض الحساب الجاري كنيبة من الناتج العام لعام 2011. | 21 |
| 288 | الدين الخارجي كنسبة من الناتج في الدول العربية لعام 2011. | 22 |
| 291 | تغطية الاحتياطات للواردات لعام 2011. | 23 |
| 314 | أهم محاور مؤشر التنافسية العالمية. | 24 |
| 343 | تطور الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (1970-2012). | 25 |
| 340 | أهم عقبات الاستثمار في الجزائر حسب المنتدى الاقتصادي العالمي. | 26 |
| 355 | تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2000-2012). | 27 |

مقدمة

تعول الكثير من الدول النامية على الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية فيها، حيث أثبتت العديد من التجارب العملية أن هذا الاستثمار إذا ما أحسن توجيهه وتنظيمه يكون أداة فعالة لمواجهة العديد من الأزمات التي تواجه هذه الدول، كالفقر والبطالة ويعد وسيلة لنقل التكنولوجيا وتحديث الصناعة المحلية وتطوير القدرات التنافسية التصديرية للاقتصاد.

وخلال العقود الثلاثة الماضية، اتسمت السياسات التي تبنتها الدول النامية بالتغير اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، فبعد أن كانت معظم هذه الدول تتبع في السبعينات سياسات تقيد أو ترفض الاستثمار الأجنبي نظرا لقناعاتها الإيديولوجية، نجد أن هذه الدول قد بادرت إلى تخفيض القيود المفروضة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في عقد الثمانينات نتيجة تقادم أزمة المديونية التي قيدت تدفق القروض إلى الدول النامية، وفي عقد التسعينات ظهر جليا تنافس وتسابق الدول النامية فيما بينها لجذب الاستثمار الأجنبي حيث دخلت هذه الدول في السباق لتحسين بيئتها الاستثمارية، من خلال إصدار التشريعات الجاذبة للاستثمار الأجنبي وتحسين البنية التحتية وتسهيل الإجراءات وتقديم الحوافز وتبني برامج الإصلاح الاقتصادي.

و يعتبر جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أهم ميادين المنافسة بين مختلف الدول العالم بغض النظر عن درجة تقدمها الاقتصادي، حيث يتوقف استقطاب دولة ما لهذا الاستثمار من وجهة نظر المستثمر الأجنبي على عدة عوامل منها الاقتصادي والاجتماعي والسياسي، حيث أن العلاقة ليست بالضرورة طردية بين حجم الإعفاءات والحوافز التي تمنحها الدولة للمستثمرين وبين الاستثمارات المحصل عليها، فقد تضحي الدولة بالعديد من إيرادات الضرائب أو من أثمان بيع الأراضي والأصول وتسهل من عملية

تحويل الأرباح إلى الخارج ومع ذلك لا تجذب من الاستثمار ما يعوض هذه التضحيات، لان هناك عوامل أخرى تحكم تدفق الاستثمارات تفوق في أثرها اثر الإعفاءات والحوافز و التشريعات....الخ، ذلك لان مناخ الاستثمار في الدول المضيفة أصبح يخضع للرقابة والتقييم من المستثمرين الأجانب والمؤسسات المالية الدولية. ، فبعد سيادة تيار العولمة والانفتاح الاقتصادي لم تعد هناك دولة بعيدة عن الرقابة والتقييم وكما هو معروف فان ثورة المعرفة و التكنولوجيا حولت العالم إلى قرية صغيرة مكشوفة، لذا فقد حرص عدد من المؤسسات الاقتصادية العالمية والمنظمات على تزويد المستثمرين وصانعي القرار بمعلومات رقمية تساعدهم في تقييم مناخ الاستثمار في كل دولة على حدى، وتحديد أهم النقص التي تعاني منها تلك الدول والتي تكون حاجزا أمام تدفق الاستثمار الأجنبي، وقد أثبتت الدراسات أن مصداقية التوصيات التي تقترحها هذه المنظمات والمؤسسات الدولية تفوق مصداقية المعلومات التي تصدرها الدول المضيفة نفسها.

وفي الجزائر، فان التحول من اقتصاد مركزي موجه إلى اقتصاد السوق قد فرض على السلطات العمومية منذ بداية التسعينات سياسة الإصلاحات الهيكلية التي نجحت إلى حد ما في إعادة التوازن إلى التوازنات الكبرى وتحرير الاقتصاد، هذه الإصلاحات قد نجحت في تحقيق نتائج في مجال نمو الناتج الداخلي الخام وتطوير القطاع الخاص مما أدى إلى زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث احتلت الجزائر المرتبة الثالثة إفريقيا في جذب الاستثمارات الأجنبية سنة 2012 .

إلا أن هذه النتائج تبقى متواضعة إذا ما قورنت بالإمكانيات الاستثمارية للبلاد ، فبالرغم من تحقيق الجزائر نتائج ايجابية في قطاعات كالمحروقات والاتصالات، إلا أن الإصلاحات المعتمدة في السنوات الأخيرة لم تكف لتحقيق النتائج المرجوة من الاستثمارات الأجنبية كخلق مناصب العمل ونقل التكنولوجيا والمعرفة والدخول في الأسواق الدولية، وعليه فان الجزائر لن ترق إلى حضور حقيقي وفاعل بين الدول النامية الرائدة في جذب الاستثمار الأجنبي.

من هذا المنطلق نطرح الإشكالية التي يتناولها موضوعنا والتي نسوقها على النحو التالي:

ما هي الإجراءات الكفيلة بتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد الجزائري وبتحسين مناخ الاستثمار وجعله يستجيب لمؤشرات الأداء والتقييم المعتمدة من قبل المؤسسات الدولية .

ومن أجل الإلمام بمختلف جوانب الموضوع يمكن تجزئة الإشكالية إلى الأسئلة الفرعية التالية:

- 1- ما هي الاتجاهات العامة للاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصعيد العالمي؟ وما هو نصيب الجزائر منها؟
 - 2- هل هناك علاقة إحصائية بين ترتيب الدول في مختلف مؤشرات التنافسية، وما تستقطبه من استثمار أجنبي مباشر؟
 - 3- ما مدى توفر مناخ الاستثمار في الجزائر على العوامل الضرورية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر؟
 - 4- ما هي أبرز نقاط الضعف في المناخ الاستثماري في الجزائر، والتي تحول دون تجسيد مختلف الفرص الاستثمارية؟
 - 5- ما هو دور الدولة في تدعيم القدرة التنافسية للاقتصاد في ظل اقتصاد السوق والتحرر الاقتصادي؟
- فرضيات البحث:**

قصد الإجابة على الإشكالية والأسئلة الفرعية قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- تعتبر الدول المتقدمة أكبر مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر، وأول مستقبل له بحكم توفرها على الأيدي العاملة المؤهلة، ولامتلاكها بنية تحتية عالية الجودة وأنظمة مالية جد فعالة.
- هناك صلة إحصائية قوية بين ترتيب الدول في مؤشرات التنافسية الدولية وبين قيمة ما تجذبه من استثمار أجنبي مباشر.
- بالرغم من الإصلاحات الاقتصادية المتعاقبة وترسانة القوانين المنظمة للاستثمار الأجنبي المباشر وبرامج الاستثمار العمومية الضخمة، إلا أنّ مناخ الاستثمار في الجزائر تشوبه عدة نقائص تقف حائلاً أمام تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر.
- يعتبر كلٌّ من التمويل والفساد والبيروقراطية أكبر العقبات أمام المستثمرين، والتي تحول دون تجسيد المشاريع الاستثمارية.
- تقدم الكثير من الدول العديد من الحوافز المالية والإعفاءات الضريبية، إلا أنّها لا تستقطب ما تطمح إليه من الاستثمار الأجنبي المباشر، ما يستوجب تبني سياسات جديدة لدور الدولة الداعم للتنافسية.

أسباب اختيار الموضوع:

تكمن دوافع اختيار الموضوع فيما يلي:

- يعتبر موضوع ذو صلة بالوضع الراهن للاقتصاد الوطني خاصة ما تعلق بضرورة فك الارتباط مع الاقتصاد الريعي والزامية تنويع الاقتصاد.

• المساهمة في النقاش الوطني الخاص بآليات تحسين مناخ الاستثمار وتشجيع الاستثمار خارج قطاع المحروقات .

• الاهتمام الشخصي بمواضيع المالية والتمويل والاقتصاد الدولي.

• إمكانية مواصلة البحث في الموضوع مستقبلاً.

أهمية الموضوع:

يستمد هذا البحث أهميته من أهمية المتغيرات محل الدراسة، حيث أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد لعب دوراً بارزاً في دعم التنمية في العديد من الدول النامية، لا سيما خلال العقود الثلاثة الماضية التي شهدت تطوراً غير مسبوق في حجم التدفقات الاستثمارية، ما نتج عنه من زيادة حدة المنافسة بين دول العالم على جذب المزيد منها، حيث تعتبر جاذبية الدول لهذا النوع من الاستثمار مفهوماً معقداً ومتعدد الجوانب كونه لا يزال محل جدل واختلاف بين الأكاديميين وصناع القرار المهتمين بتحديد عوامل نجاح البيئة الأكثر ملائمة وفعالية في توطين أكبر حصة من الاستثمار الأجنبي المباشر، هذه البيئة التي أصبحت محل تقييم من طرف العديد من الهيئات والمنظمات الدولية من خلال مؤشرات التنافسية الدولية، هذا المفهوم الذي أصبح يحظى باهتمام واسع على النطاق العالمي كونه يمثل إحدى أهم التحديات التي تواجه الاقتصاديات في ظل زيادة التحرر التجاري، وتوسع النشاط الاستثماري للشركات المتعددة الجنسيات، ما يتيح أمام مختلف الدول العديد من الفرص ويفرض عليها العديد من التحديات، خاصة ما تعلق بضرورة وضع السياسات الكفيلة بتحسين مناخ الاستثمار للاستفادة ما أمكن من مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر .

أهداف البحث:

إنّ الغرض الأساسي من دراسة هذا الموضوع يكمن في محاولة تحقيق الأهداف التالية:

• تقييم مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر من خلال تحليل موقع الاقتصاد الجزائري في أهم تقارير التنافسية الدولية، والوقوف على مدى نجاعة مختلف الإجراءات والإصلاحات المطبقة لتحسينه، وكذا تسليط الضوء على أهم العقبات التي تعيق العملية الاستثمارية وتحديد أولويات الإصلاح الرامية لتحسين مناخ الاستثمار.

• تسليط الضوء على الدور الجديد للدولة في مجال دعم القدرة التنافسية للاقتصاد بعيداً عن الدور التقليدي والمتمثل في الحماية الجمركية والإعفاءات الضريبية، وذلك من خلال توفير مناخ استثمار جيد وتنافسي يستجيب لمتطلبات وتطلعات منظمات الأعمال والمستثمرين المحليين والأجانب .

• إبراز أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر والدور الذي قد يلعبه في عملية التنمية، ما جعل كل الدول بغض النظر عن درجة تقديمها تتنافس وتتسابق لتوفير الظروف والعوامل الملائمة لجذبه، وكذا إبراز الاتجاهات العالمية للتدفقات الاستثمارية ونصيب الدول العربية عموماً والجزائر خصوصاً منها.

منهج البحث:

قصد الإحاطة بمخلف جوانب الموضوع والإجابة على إشكالية البحث وكذا على الأسئلة الفرعية

واختبار فرضيات الدراسة اعتمدنا على مناهج البحث التالية:

• المنهج التاريخي: وذلك عند التطرق إلى التطور التاريخي لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة عامة وفي الجزائر بصفة خاصة.

• المنهج الوصفي : حيث تم الاستعانة به عند القيام باستعراض مفاهيم الاستثمار، والاستثمار الأجنبي المباشر والنظريات المفسرة له وكذا عند التطرق لمناخ الاستثمار والعناصر المكونة له .

• المنهج التحليلي : حيث تم استخدام هذا المنهج عند تحليل الوقائع الاقتصادية المرتبطة بظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذا للآثار الإيجابية والسلبية المترتبة على هذا النوع من الاستثمار على اقتصاديات الدول المضيفة وكذا عند تحليل وتقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري، وخلال إبراز أوجه القصور في مناخ الاستثمار في الجزائر

• المنهج القياسي : والذي حاولنا من خلاله إبراز أثر ترتيب الدول في مختلف تقارير التنافسية على جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر وذلك باستخدام برنامج EViews.

الدراسات السابقة:

• دراسة فارس فضيل والمعنونة ب: "أهمية الاستثمار المباشر في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر، مصر والعربية السعودية"، أطروحة دكتوراه جامعة الجزائر سنة 2004م، والتي تمحورت إشكاليته حول أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع عجلة النمو الاقتصادي، وكذا دراسة السياسات المعتمدة في هذه الدول لاستقطابه؛ حيث خلصت الدراسة إلى أنّ الدول الثلاث قد دخلت مجال المنافسة لجذب المزيد من هذا الاستثمار من خلال تكثيف الجهود لتحسين المناخ الاستثماري، والحرص على نيل

ثقة المستثمرين الأجانب من خلال تبني قوانين استثمار أكبر انفتاحاً، وتقديم العديد من المزايا الضريبية، وكذا إنشاء هيئات تشرف على الاستثمار، توكل لها مهمة الترويج لمناخ الاستثمار بها.

• دراسة ناجي بن حسين، والمعونة ب: "دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر"، أطروحة دكتوراه بجامعة قسنطينة سنة 2009م، والتي تمحورت إشكالياتها حول مدى تشجيع مناخ الاستثمار في الجزائر للاستثمار الوطني الخاص، ومدى جاذبيته للاستثمار الأجنبي، حيث خلصت هذه الدراسة إلى أنّ عوائق الاستثمار في الجزائر متعددة ومتنوعة، منها ما هو مرتبط بالأداء الاقتصادي الكلي، ومنها ما هو مرتبط بخصائص المؤسسة الاقتصادية، وأيضاً عوامل ترتبط بالبيئة المؤسسية بالإضافة إلى كون توفير بيئة تشريعية ملائمة للاستثمار لا تكف وحدها لكسب ثقة المستثمرين في ظل وجود بيروقراطية، وجهاز مصرفي لا يساير التحولات الاقتصادية المحلية والعالمية.

• دراسة بختة بن فرحات، والمعونة ب: "بيئة الأعمال وأثرها على التنافسية الدولية دراسة حالة الاقتصاد الجزائري"، مذكرة ماجستير بجامعة ورقلة سنة 2010م، والتي دارت إشكالياتها حول مدى تأثير واقع بيئة الأعمال في الجزائر على تنافسية الاقتصاد في الجزائر، حيث اهتمت الدراسة بتقييم جهود السلطات العمومية في الجزائر الرامية لتحسين بيئة الأعمال، ومن أهم ما توصلت إليه الدراسة أن الدول التي تحتل المراتب المتقدمة في مؤشرات تقييم بيئة الأعمال تظل من أكثر الدول المتقدم في مؤشرات التنافسية، كما خلصت الدراسة إلى أنه بالرغم من الوفورات المالية التي تعرفها الجزائر، والناجمة عن ارتفاع أسعار البترول إلا أنها لم تعكس تحسن تنافسية الاقتصاد الجزائري.

• دراسة بابا عبد القادر، والمعونة ب: "سياسات الاستثمار في الجزائر، وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة"، أطروحة دكتوراه جامعة الجزائر سنة 2001م، حيث تم التطرق فيها إلى سياسات الاستثمار المحلي والأجنبي وأثرها على التنمية الاقتصادية، ومدى تأثير التطورات العالمية المعاصرة على الاستثمار الأجنبي في الجزائر، وقد خلصت الدراسة إلى أنّ زيادة قدرة الدول على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر يتوقف على مدى إتباع سياسات اقتصادية منفتحة على العالم الخارجي، وعلى مدى كفاءة المؤسسات وتوفير قاعدة قوية من البنية التحتية، وأوصت الدراسة بضرورة التزام السلطات العمومية في الجزائر بإصلاح المنظومة المصرفية وتحسين ظروف المنافسة المحلية.

• دراسة بن سميحة دلال، والمعونة ب: تحليل أثر السياسات الاقتصادية على تنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في ظل الإصلاحات الاقتصادية، حالة الجزائر " أطروحة دكتوراه بجامعة بسكرة سنة 2014، حيث هدفت الدراسة إلى تحديد دور السياسات الاقتصادية في توجيه الاستثمارات الأجنبية ومدى مساهمة

هذه الأخيرة في دعم التنمية الاقتصادية في الجزائر، ومن أهم النتائج المتوصل إليها في هذا البحث، الدور المحدد للسياسة المالية بجانبها الإنفاق والإيرادي في تنمية وترشيد الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال حسن استخدام الموارد المتاحة وترشيدها للحوافز الضريبية، ما يساهم في تحسين مناخ الاستثمار، بالإضافة إلى كون سلامة الأوضاع النقدية واستقرارها يساعد في حسن اتخاذ القرارات الاقتصادية كونها المحدد الأساسي لمعدل التضخم، وعامل استقرار لأسعار الصرف نظراً لأهمية هذين العاملين في اتخاذ القرارات الاستثمارية، كما أوصت الدراسة بضرورة تعزيز الانفتاح الاقتصادي والاندماج الإقليمي والدولي من خلال إقامة مناطق للتجارة الحرة، حيث يترتب عليها آثاراً توسعية على السوق، ومن ثم على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

ويختلف هذا البحث عن الدراسات السابقة التي تناولت موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من خلال ربطه بمفهوم التنافسية الدولية، وتحليل مدى تأثير تقييم مختلف الهيئات والمنظمات الدولية لمناخ الاستثمار في مختلف دول العالم على قرارات توظيف الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذا الوقوف على موقع الاقتصاد الجزائري في أهم تقارير التنافسية واستعراض نقاط الضعف في مناخ الاستثمار في الجزائر من وجهة نظر هذه الهيئات، ومن ثم اقتراح أولويات الإصلاح.

هيكل البحث:

قسم هذا البحث إلى خمسة فصول، أستهل بمقدمة طرحت فيها الإشكالية وأختتم بخاتمة تضمنت النتائج والتوصيات .

وجاء الفصل الأول بعنوان "أساسيات الاستثمار الأجنبي المباشر" والذي تم فيه التطرق إلى ماهية الاستثمار بصفة عامة وكذا لمفهوم وأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر وأهم النظريات المفسرة له ، وكذا للشركات المتعددة الجنسيات باعتبارها أهم قنوات الاستثمار الأجنبي المباشر.

وقد عالج الفصل الثاني والمعنون بـ "محددات مناخ الاستثمار الأجنبي وأثاره على اقتصاديات الدول النامية" أهم مكونات مناخ الاستثمار من حيث البيئة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والقانونية وكذا تم التطرق فيه إلى آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة.

أما الفصل الثالث والذي عنون بـ " اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي " فقد عالج أثر الأزمات المالية على تدفق الاستثمار العالمي وكذا الواقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية وكذا في إطار الشراكة الأو ومتوسطة.

وقد جاء الفصل الرابع من البحث بعنوان "التنافسية الدولية وأثرها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر" حيث تم التطرق فيه إلى مفهوم التنافسية ومستوياتها المختلفة، على مستوى المؤسسة والقطاع والدولة وكذا دراسة أثرها على الاستثمار الأجنبي بإستعمال النموذج الإحصائي وهو الارتباط البسيط.

أما الفصل الخامس والمعنون بـ "دراسة تحليلية وتقييمية لمناخ الاستثمار وتنافسية الإقتصاد الجزائري" فقد عالج واقع الاستثمار الأجنبي في الجزائر ومختلف مراحل تطوره وكذا لمكانة الإقتصاد الجزائري في أهم تقارير التنافسية الدولية وكذا عوائق الاستثمار في الجزائر.

الفصل الأول

أساسيات الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد:

توجهت معظم الدول النامية إلى اقتصاد السوق بتأثير من دوافع ذاتية وأخرى خارجية، من خلال تطبيق السياسات الليبرالية التي صاغها كل من صندوق النقد وبنك الدولتين من خلال مختلف برامج الإصلاح التي فرضت على هذه الدول، والتي كان من تبعاتها فتح المجال الاقتصادي أمام القطاع الخاص المحلي والأجنبي، من خلال تربيته وتشجيعه وإزالة مختلف المعوقات والحوجز التنظيمية والإجرائية أمامه.

وبعد التطورات الاقتصادية التي شهدتها العالم نهاية القرن العشرين، خاصة ما تعلق بظهور منظمة التجارة العالمية وما تبعها من تحرير حركة التجارة الدولية وحرية انتقال رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية المباشرة، تزايدت أهمية هذه الاستثمارات في الدول النامية لما قد تحققه من مكاسب

تنموية، خاصة في ظل انخفاض معدل الاستثمار بها، نتيجة ما تعانيه من ندرة رأس المال الضروري لأحداث التنمية.

لذا سيتناول هذا الفصل أساسيات الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاستثمار.

المبحث الثاني: مفهوم و أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الثالث: الشركات المتعددة الجنسيات كرافد للاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول الاستثمار.

يعتبر الاستثمار من أهم الأدوات المحدثة للتنمية، لأن تطور الدول مرتبط بقوة النشاط الاقتصادي الذي يرتبط بدوره بحجم المشاريع الاستثمارية التي تساهم في إنشاء بنية قاعدية لإحداث الانطلاق التنموي واستمرار التقدم الاقتصادي، ورفع من مستوى معيشة الأفراد وتوسع نشاطات المؤسسات، من هنا تبرز أهمية الاستثمار ودوره الفعال في إحداث التنمية الاقتصادية من خلال الدور الاقتصادي والاجتماعي للاستثمار.

المطلب الأول: مفهوم الاستثمار.

أولا : تعريف الاستثمار.

يستمد الاستثمار أصوله كمفهوم من علم الاقتصاد، وهو من أهم المفاهيم الاقتصادية نظراً لصلته الوثيقة بمجموعة أخرى من المفاهيم الاقتصادية أهمها الدخل والاستهلاك والادخار، حيث تعتبر فوائض الدخل النقدية -سواءً لدى الأفراد أو المؤسسات أو الحكومات- بمثابة المصدر الأساسي للاستثمار، ذلك لأن كل من يدخر مالاً يزيد عن حاجته الاستهلاكية يعتبر مستثمراً محتملاً، لأنه ليس بالضرورة أن يستثمر كل ما لديه من فوائض نقدية وقد يحولها إلى مجرد مدخرات لذا يجب التمييز بين الاستثمار والادخار، حيث يعتبر هذا الأخير مجرد استهلاك مؤجل يتخلى عنه الفرد أو الجماعة عن إشباع رغبة استهلاكية حاضرة بغرض تأمين الأموال اللازمة لإشباع رغبة استهلاكية محتملة في المستقبل، وذلك بدون استعداد لتحمل أدنى درجة من المخاطرة، لذا ما دام المدخر يأمل في الأمان المطلق لمدخراته فعليه ألا يطمع في المقابل في زيادة هذه المدخرات⁽¹⁾.

أما الاستثمار فعرف على أنه:

1 - تيار من الإنفاق على الجديد من السلع الرأسمالية الثابتة، مثل المصانع والآلات والطرق والمنازل أو الإضافات للمخزون من المواد الأولية والسلع الوسيطة والسلع النهائية خلال فترة زمنية معينة⁽²⁾.
ويلاحظ على هذا التعريف أنه يحصر العملية الاستثمارية على الاستثمار الحقيقي دون الاستثمار المالي.

2 - يفهم الاستثمار على أنه التضحية بقيمة حالية مؤكدة من أجل قيمة مؤجلة، أي أن الاستثمار هو التخلي عن أموال يمتلكها الفرد في لحظة معينة ولفترة من الزمن قد تطول أو تقصر ، مقابل أصل أو أكثر من الأصول التي يحتفظ بها لتلك الفترة الزمنية بقصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوضه عن كل من القيمة الحالية لتلك الأموال التي تخلى عنها في سبيل الحصول على ذلك الأصل، بالإضافة إلى الانخفاض المتوقع في القوة الشرائية بفعل التضخم والمخاطر الناشئة عن احتمال عدم الحصول على التدفقات النقدية المتوقعة مستقبلاً.⁽³⁾

(1) أحمد مطر، إدارة الاستثمارات، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الثالثة، 2004، ص 20.

(2) عبد الرحمن يسري أحمد، محمد أحمد السريتي، قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص 220.

(3) زياد رمضان، مبادئ الاستثمار المالي والحقيقي، دار وائل للنشر، عمان، 1998، ص 13.

3 - كما ينظر للاستثمار على أنه توظيف الأموال الفائضة في أدوات ومجالات استثمارية متنوعة، بهدف خلق إنتاج جديد أو توسيع الإنتاج الحالي، وزيادة تكوين رأس المال على مستوى الاقتصاد والمجتمع، أو لتحقيق زيادة فعلية في الثروة. (4)

4 - كما يمكن اعتبار الاستثمار على أنه التضحية بإشباع رغبة استهلاكية حاضرة (وليس مجرد تأجيلها فقط كما هو الحال بالنسبة للادخار) وذلك أملاً في الحصول على إشباع أكبر في المستقبل، لذا مادام المستثمر يقبل بمبدأ التضحية برغبته الاستهلاكية الحاضرة، ويكون مستعداً لتحمل درجة معينة من المخاطرة بفقدانها كلها أو بعض منها، كما يمكن أن يتوقع أن يحصل على مكافأة أو عائداً ثمناً لمخاطرته.

وبصفة عامة لا يكفٍ مجرد توفر فوائض نقدية من دخول الأفراد والمنشآت والمؤسسات لكي تنشط حركة الاستثمار، حيث لا بد أن يرافق ذلك توفر مجموعة أخرى من العوامل التي تخلق الدافع لدى من لديهم هذه الفوائض لتحويلها إلى استثمارات وهذا يتطلب ما يلي: (5)

أ- توفر درجة عالية من الوعي الاستثماري لدى المواطنين ، لأنه بوجود مثل هذا الوعي يتولد لدى المدخرين حس استثماري يجعلهم يقدرون المزايا الكثيرة المترتبة على توظيف مدخراتهم في شراء أصول منتجة، وليس مجرد تجميدها في شكل أوراق تتناقص قيمتها الشرائية مع الزمن بفعل عوامل التضخم، كما أن توفر هذا الوعي يكسر لدى المدخرين حاجز الرهبة من المستقبل، ويحثهم على قبول قدر معقول من مخاطرة الأعمال سعياً وراء الحصول على عوائد تزيد من قيمة مدخراتهم.

ب- إلى جانب الوعي الاستثماري لا بد من توفر المناخ القانوني والاجتماعي والسياسي المناسب للاستثمار، وذلك بتوفير حد أدنى من الأمان، يشجع المدخرين على تقبل المخاطرة المرافقة للاستثمار، ولعل من أبرز مظاهر هذا المناخ وجود قوانين تحمي حقوق المستثمرين وتنظم المعاملات في الأسواق المالية، بالإضافة إلى جو من الاستقرار الاقتصادي والسياسي والاجتماعي يبعث الطمأنينة في نفوس المواطنين ويخلق لديهم حس الادخار والاستثمار.

ج- وجود سوق مالي كفؤ وفعال، يوفر المكان والزمان المناسبين للجمع بين رغبة المدخرين في استثمار أموالهم ورغبة المقترضين في الحصول على هذه الأموال، سوق يوفر للمستثمرين تشكيلة متنوعة

(4) دريد كامل آل شبيب، الاستثمار والتحليل الاستثماري، دار يازوري للنشر، 2000، ص18.

(5) محمد مطر، مرجع سابق، ص 20.

من فرص الاستثمار تسمح لكل منهم اختيار المجال المناسب من حيث الأداة والتكلفة والعائد والمخاطرة، حيث يكتسب السوق المالي صفة الكفاءة بتوفر مجموعة من الشروط أهمها: العمق والاتساع والديناميكية وسرعة الاستجابة للأحداث وللمعلومات، ووجود قنوات الاتصال النشطة، بالإضافة إلى مجموعة من القوانين المالية المنظمة للمعاملات التي تتم فيه.

وفي الأخير يمكن أن نعرّف الاستثمار على أنه التخلي عن أموال يمتلكها الفرد في لحظة زمنية معينة ولفترة من الزمن بقصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوّض عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة، وكذلك عن النقص المتوقع في قيمتها الشرائية بفعل عامل التضخم وذلك مع توفير عائد معقول مقابل تحمل عنصر المخاطرة المتمثل في عدم تحقق هذه التدفقات .

من خلال ما سبق يمكن تعريف الاستثمار في ثلاث اتجاهات: الاتجاه الاقتصادي والمالي والمحاسبي.

1 -المفهوم الاقتصادي للاستثمار: في الاقتصاد -غالبًا- ما يقصد بالاستثمار معنى اكتساب الموجودات المادية ذلك لأنّ الاقتصاديين ينظرون إلى توظيف الأموال على أنه المساهمة في الإنتاج والإنتاج هو إضافة منفعة تكون على شكل سلع وخدمات، هذا الإنتاج له عدة عناصر مادية وبشرية ومالية وعليه فإنّ المال عنصر من عناصر الإنتاج فلا بد أن يكون على شكل إيجاد طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع طاقة إنتاجية مكتسبة. (6)

2 -المفهوم المالي للاستثمار: ينظر إلى الاستثمار من المنظور المالي على أنه اكتساب الموجودات المالية، ومعنى الاستثمار في هذا السياق هو التوظيف المالي في الأوراق والأدوات المالية المختلفة من أسهم وسندات وودائع⁽⁷⁾، حيث يتم في هذا المفهوم التعامل بالأموال للحصول على أرباح، وذلك بالتخلي عليها في لحظة زمنية معينة ولفترة زمنية محددة، قصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوّض القيمة الحالية للأموال المستثمرة وتعوض أيضًا عن عامل المخاطرة المرافق للمستقبل.

(6) مفتي محمد البشير، " مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر 1993-2004"، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2005، ص 3.

(7) تومي عبد الرحمن، " واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي من خلال الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر 1980-2009"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006، ص 7.

3 - المفهوم المحاسبي للاستثمار: ويتمثل في الأصل الضّروري لضمان عملية إنتاج السلع والخدمات، وهي الأصول الثابتة وفق ما تحدّده المجموعة الثانية في المخطط المحاسبي الوطني والذي يستعمل في أكثر من دورة استغلالية، ويتمثل في زيادة أصول المؤسسة من خلال الأصول الثابتة أو مجمل الممتلكات التي تفوق مدة استعمالها دورة محاسبية واحدة، أي أنّه مرتبطٌ بعامل المدة، وهو يعبر عن كافة الممتلكات المنقولة منها وغير المنقولة الملموسة وغير الملموسة، ويتم التعامل بها للحصول على أرباح، أي اقتناء هذه الممتلكات لفترة زمنية محدّدة قصد الحصول على تدفقات مالية مستقبلية تعوض عن القيمة الحالية للأموال المستثمرة، وبالتالي عملية شراء وإنجاز من أجل استعمال معين بصفة دائمة لمدة أكبر أو مساوية للدورة المحاسبية، ولذا فإنّ معظم هذه الأصول تكون خاضعة لعملية الاهتلاك.⁽⁸⁾

ثانيا: عناصر الاستثمار

من خلال التعاريف والمفاهيم السابقة يمكن أن نستنتج أنّ للعملية الاستثمارية ثلاث عناصر وهي⁽⁹⁾:

- 1- المساهمة: حيث يجب أن يقدم المستثمر عطاءً أو مساهمة نقدية أو عينية مادية أو غير مادية ، ويمكن أن يكون المستثمر إما شخصا طبيعيا أو معنويا خاصا أو عموميا.
- 2 نية الحصول على ربح: إنّ المستثمر يهدف من خلال عملية الاستثمار إلى الحصول على أرباح وفوائد وإلاّ لا تعد العملية استثمارًا.
- 3- المجازفة أو المخاطرة: إنّ نية الحصول على ربح لا تعني بالضرورة التحقيق الفعلي لذلك الربح، فالمساهمة مخاطرٌ بها- مجازف بها- وقد يحقق المستثمر أرباحًا كبيرة أو صغيرة، أو قد يتحمل قدرًا من الخسارة تكون مناسبة لقيمة المساهمة.

فالعائد على الاستثمار ومخاطرة الاستثمار هو بمثابة المقابل الذي يتوقع المستثمر الحصول عليه في المستقبل مقابل الأموال التي يدفعها مقابل حيازة الأداة موضوع الاستثمار وبمعنى آخر يمثل العائد على الإستثمار المكافأة التي يمني المستثمر نفسه بالحصول عليها مقابل تخليه عن منفعة أو إشباع حاضر على أمل الحصول على منفعة أو إشباع في المستقبل، أمّا المخاطرة فتتّشأ عن ظاهرة عدم التأكد المحيطة باحتمالات تحقق أو عدم تحقق العائد المتوقع على الاستثمار ، ذلك لأن الأهداف التي يسعى

⁽⁸⁾ عبد العزيز فطيمة، "فعالية الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على اقتصاديات الدول النامية-حالة الجزائر-"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2005، ص 103.

⁽⁹⁾ قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية، دار هومة، الجزائر، 2004، ص 11.

إليها المستثمر يرتبط مدى تحققها عادة بتدفقات نقدية مستقبلية، وبما أنّ احتمال تحقق هذه التدفقات مرهون بعدة عوامل خارج نطاق سيطرة المستثمر، لذا يصبح من المستحيل افتراض تحقق هذه التدفقات النقدية بدرجة 100%، ومتى انخفض احتمال تحقق هذه التدفقات النقدية التي توقعها المستثمر عن درجة 100% تبرز المخاطرة، والتي تزيد درجتها إرتفاعاً كلما انخفضت احتمالات تحقق هذه التدفقات والعكس بالعكس، ويرتبط عنصر العائد والمخاطرة ببعضهما بعلاقة طردية، بمعنى أنه كلما ارتفع طموح المستثمر لتحقيق عائد أعلى على استثماراته عليه أن يهيء نفسه لتحمل درجات أعلى من المخاطرة والعكس بالعكس، وعلى هذا الأساس يوجد ارتباط بين طبيعة المستثمر ودرجات المخاطرة التي يكون على استعداد لتحملها في قراراته الاستثمارية، فالمستثمر المتحفظ يرجو عادة الحصول على عائد متواضع على استثماراته مقابل خفض المخاطر المحيطة بهذه الاستثمارات بينما يتوجه المضارب لمجالات استثمار على درجة عالية من المخاطر سعياً وراء عائد مرتفع على استثماراته.

4 - عامل الزمن أو المدة: إنّ المستثمر ينتظر مدة قد تطول أو تقصر ليرى ثمرة استثماره فهو بشكلٍ عام لا يحقق أرباحاً فورياً، ذلك لأنّ مسار الإنتاج الذي ترتبط به القيمة المستحدثة من عملية الاستثمار يستغرق وقتاً، ولعلّ هذا ما يميز عملية الاستثمار عن عملية البيع، فإذا عرض مثلاً شخص آلة للبيع فحصل على سبع آلاف دينار ثمنها لها، فهو يحولها مباشرة وفوراً إلى تلك القيمة، أمّا في حالة الاستثمار فستحول بعد مدة معينة إلى ثمانية آلاف وخمس مائة دينار مثلاً، أي أنّ هناك قيمة مضافة قدرها ألف وخمس مائة دينار، وهي تمثل الربح عن عملية الاستثمار، بالإضافة إلى أنّ البائع قد يحقق ربحاً أو خسارة فورياً، أمّا في عملية الاستثمار فإنّ ذلك يستغرق وقتاً.

المطلب الثاني: الاستثمار والمضاربة

إنّ التمييز بين المستثمر والمضارب يعدّ أمراً ضرورياً في أي دراسة تتناول الاستثمار ، حيث ورغم أنّ الاستثمار والمضاربة مفهومان متداخلان إلاّ أنّه لا يمكن القول بأنّهما مفهومان مترادفان، لأنّ الفروق بينهما قائمة ولكنّها دقيقة لدرجة يصعب تمييزها، ومن هنا يستعمل الباحثون مصطلحاً ثالثاً وهو "المقامرة" كمعيار للتمييز بين مفهومي المضاربة والاستثمار، وقد سبق وأن تمّ توضيح معنى المستثمر من خلال مختلف التعاريف والمفاهيم المعطاة للاستثمار، في حين تعرف المقامرة بأنها «المرآنة على دخل غير مؤكد».⁽¹⁰⁾

(10) محمد مطر، مرجع سابق، ص 28.

بينما يعرف المضارب على أنه: «كل شخص يتبنى العلاقة المتناسبة بين العوائد والمخاطرة، ويبحث عن المنافع السريعة من خلال البيع أو الشراء القائمين على فروقات الأسعار للأصول، والأدوات المالية المتاحة في الأسواق المالية، وذلك بالاعتماد على معلومات يحصل عليها من محللين مختصين ومن أفراد يحتلون مراكز المسؤولية في بعض المؤسسات المرتبطة بالاستثمارات، وكذلك عن طريق الاحتكاك المباشر بالأسواق وهذا فضلاً عن قدراته الخاصة في المناورة والحدس والتنبؤ»⁽¹¹⁾.

واعتماداً على هذا التعريف كلما ابتعد المضارب عن المستثمر النموذجي فإنه يميل ليكون مقامرًا متعاملاً بالصفقات السريعة والمراهنات الخطرة على عوائد الأصول، حيث أنه عندما تتوفر لدى المستثمر رغبة غير محدودة في تحمّل المخاطرة سعياً وراء الرّيح فإنه يتحول إلى مقامر، وهذا هو حال من يوظّف أمواله في المراهنة في ميادين الخيل مثلاً، فهذه المراهنة و إذا ما لم نأخذ بالحسبان عدم مشروعيتها في الكثير من الدول فإنّ البعض قد يعتبرها نوعاً من أنواع الاستثمار، بحجة أنّ المراهن فيها يضحّي بنقوده آملاً في الحصول على عائد محتمل يعوض عن تلك التضحية، ويكون على شكل جائزة أو رهان ولكن إذا ما أخذنا بعين الاعتبار أنّ درجة المخاطرة التي يقبل المراهن تحملها تكون عادة عالية جداً أو حتى غير محدودة فإن ذلك يكفي لإخراجه من دائرة المستثمرين إلى دائرة المقامرين.

وإذا كانت المضاربة هي الأخرى تتطلب استعداد المضارب لتحمل درجة عالية من مخاطرة الأعمال أملاً في الحصول على عائد مرتفع يتمثل أساساً في صورة أرباح رأسمالية تنتج عن التقلبات المتوقعة في الأسعار السوقية للأوراق المالية، فإنّ الاستثمار الفعلي يتطلب فقط استعداده لتحمل درجة معقولة من هذه المخاطر أملاً في الحصول على عائد معقول، يتمثل عادة في صورة أرباح إيرادية هي توزيعات الأسهم أو فوائد السندات، أمّا الأرباح الرأسمالية المتوقعة تحقيقها من تقلبات الأسعار السوقية للأوراق المالية فتأتي بالنسبة للمستثمر العادي في المرتبة الثانية.

وبناءً على ما سبق، إذا تم استخدام المقامرة كمعيار للتفرقة بين الاستثمار والمضاربة لاحتلت المضاربة مركزاً وسطاً بين الاستثمار والمقامرة، وهذا يعني أنّ المضارب قد يكون مستثمراً لكنّ قبوله لتحمل المخاطرة يتعدى الحدود المعقولة للاستثمار، فهنا يدخل في نطاق المقامرة، ولكنه ومع ذلك فإنه لا يمكن أن يكون مقامرًا، ذلك لأنّه إذا كان مضارباً محترفاً فسيبني معاملته على تنبؤات محسوبة، وهذا بعكس المقامر الذي غالباً ما يبني رهاناته على مجرد الحظ.

(11) هوشيار معروف، الاستثمارات والأسواق المالية، دار صفاء للنشر والتوزيع، 2003، ص 22.

بناءً على ما سبق يمكن التمييز بين المستثمر النموذجي والمضارب من خلال النقاط التالية: (12)

1 - إنَّ المستثمر يركز -غالبا- على الفترات الطويلة في نشاطه، وذلك لأنَّه يفضّل الاستقرار في وتيرة عمله، بدلاً من الدُخول في متاهات التقلبات، ويتميز بالصَّبْر والتحمل ودراسة كافة الجوانب العلمية مسبقاً، بينما في المقابل يهتم المضارب بالآجال المتوسطة والقصيرة الأجل لأن اهتماماته بتقلب الأسعار يدفعه إلى التقلب السريع من فرصة إلى أخرى، وفيما يخص المقامر فإنَّه يركّز على أقصر الآجال في نشاطه لأنَّه لا يهتم في نشاطه بغير العوائد السريعة مهما كانت السبيل والمخاطر المتوقعة.

2 - يبحث المستثمر -عادة- على العوائد ذات التدفقات المستمرة والمستقرة، والتي تقوم على النمط المهني، سواءً أكان في إنتاج السلع والخدمات أو في التعامل بالأدوات الاستثمارية، فهو يفضّل الإيجارات التي يحصل عليها شهرياً من مباني معينة على الأسعار الأعلى التي يمكن أن يحققها من وراء التخلي عن هذه المباني، وهكذا الحال بالنسبة للأسهم أو السندات التي يحتفظ بها لفترة طويلة نسبياً لتدر عليه عوائد منتظمة بدلاً من بيعها عند ارتفاع أسعارها، أمّا المضارب وثمّ المقامر فإنهما بدرجات مختلفة يبحثان عن الأرباح التي يمكن تحقيقها من فروقات أسعار الشراء والبيع، وإنّما أيضاً بدرجات مختلفة مستعدّان للتضحية بممتلكات تحقق عوائد منتظمة عندما يكتشفان فروقات في الأسعار تحقق أرباحاً إضافية.

3 - إنَّ المستثمر حريص على ممارسة نشاطه في مناخ نظامي دون أن يترتب عليها أي نتائج سلبية بسبب الإلتزام بالقوانين والأنظمة والتعليمات المعتمدة في بلده وفي البلدان التي يمتد إليها نطاق هذه النشاطات، في المقابل يحاول المضارب الإلتفاف عن التشريعات بمختلف الأساليب المشروعة وغير المشروعة، وبالتالي يعمل على تجنب نفسه أي عقوبات أو أضرار مالية قد تنجم عن تصرفاته، أمّا بالنسبة للمقامر فإنَّه لا يكثر غالباً لهذه التشريعات، كما أنه لا يبذل جهداً كبيراً بغرض تجنب نفسه النتائج السلبية لتصرفاته غير المشروعة عادة.

4 - إنَّ المستثمر يفضل تسيير نشاطه في مناخ واضح يتسم بالشفافية، وذلك حيث يمكن تبادل المعلومات في تنافس حر وكفؤ وهو ما يمكنه من صنع القرارات اعتماداً على العوامل الأساسية بدقة وبتأكد أكثر ، أما المضارب (وتمّ المقامر بدرجة أشد) يعتمد على الشائعات والحدس والسيكولوجية السوقية وهذا ما يدفعه أحياناً إلى الإنسياق وراء أساليب التحاليل والالتواء ، وبالتالي لا يكون من السهل تتبع نشاطات المضارب أو المقامر كما هو الحال مع نشاطات المستثمر الإعتيادي النموذجي.

(12) نفس المرجع، ص ص 22-25.

5- إن المستثمر يهتم بسمعته الشخصية وبسمعة مؤسسته وبالتالي فإنه يحاول أحيانا التضحية بجانب من عوائده مقابل الإيفاء بالتزاماته الإنتاجية والتسويقية والمالية في ظل اهتمامه المهني، فكثيرا ما يقوم بالإنفاق من أجل تحسين نوعية المنتج ولإيفاء بالديون المستحقة في أوقاتها ، أما بالنسبة للمضارب فإن عدم الاستقرار في نشاطه لا يدفعه كثيرا إلى الاهتمام بسمعته ويكون هذا أسوء مع المقامر الذي قد يسيء إلى سمعته وسمعة مؤسسته بسبب بعض تصرفاته.

المطلب الثالث: أنواع- مجالات- الاستثمار.

يقصد بمجال الاستثمار نوع أو طبيعة النشاط الاقتصادي الذي سيوظف فيه المستثمر أمواله بقصد الحصول على عائد، وبهذا المفهوم فإن معنى مجال أو نوع الاستثمار أكبر شمولاً من أداة الاستثمار، فإذا ما وُظف مستثمر أمواله في الاستثمارات المحلية بينما يوظف آخر في الاستثمارات الأجنبية فإننا نتكلم عن نوع أو مجال الاستثمار بينما لو وُظف أحد المستثمرين أمواله في سوق العقار وآخر في سوق الأوراق المالية ففي هذه الحالة نتكلم عن أداة الاستثمار.

ومن هذا المنطلق يمكن النظر إلى الاستثمار من أكثر من زاوية وبالتالي يمكن تصنيفه وفقاً لأكثر من معيار.

➤ المعيار الأول: تصنيف الاستثمارات حسب مجالاتها.

تصنف الاستثمارات حسب مجالاتها من زاوية نوع الأصل محل الاستثمار، وفي هذا الصدد فهي تقسم إلى:

1- الاستثمارات الحقيقية (المادية):

وهي تلك الاستثمارات التي ترتبط بالطبيعة والبيئة ولها كيان مادي ملموس أي أنه يترتب عليها زيادة الأصول الحقيقية ويعتبر الاستثمار حقيقياً إذا ما وفر للمستثمر حقا في حياة أصل حقيقي كالسلع والعقار والذهب... الخ، والأصل المادي أو الحقيقي هو ذلك الأصل الذي له قيمة اقتصادية في حد ذاته ويترتب على استخدامه ظهور منفعة اقتصادية على شكل سلعة أو خدمة فمفهوم الاستثمار الحقيقي نابع من الفكرة القائلة بأن الاستثمار يترتب عليه خلق منافع اقتصادية تزيد من ثروة المستثمر ومن ثم ثروة المجتمع وهذه الزيادة في الثروة تتمثل في القيمة المضافة، ولذلك يسمى بعض الاقتصاديين هذا النوع من الاستثمار باستثمار الأعمال أو المشروعات ، كما يقصد بالاستثمار الحقيقي القيام بالإنفاق على شراء

وتكوين الأصول الإنتاجية المستخدمة في العمليات الإنتاجية مثل: شراء الآلات وإقامة المصانع مما يؤدي لزيادة الدخل القومي والتوظيف. (13)

وينقسم الاستثمار الحقيقي إلى ثلاثة أقسام: (14)

- 1 - استثمارات التوسع: وهي استثمارات تسمح للمشروع أو للاقتصاد أن يواجه تزايد و نمو الطلب في مختلف القطاعات في الاقتصاد ، و يستلزم هذا النوع من الاستثمار أن يوسع المشروع أو الاقتصاد الوطني من طاقاته الإنتاجية و هذا لا يتحقق إلا إذا أضاف المشروع أو الاقتصاد لرأسماله الموجود أصولا إنتاجية جديدة.
- 2 - استثمارات بالإحلال أو الاستبدال: وهذا يعني أن تستبدل التجهيزات الرأسمالية القديمة والتي استهلكت اقتصاديا بتجهيزات جديدة، وهذا لا يتضمن إضافة جديدة لرأس المال السابق.
- 3 - استثمار التجديد: وهو الاستثمار المخصص لتخفيض النفقات ورفع الإنتاجية وإنتاج سلع جديدة، ويتم عن طريق إحلال التجديدات الفنية المتجددة محل عناصر الإنتاج و طرقه السابقة.

II- الاستثمارات المالية:

وتشمل الاستثمارات في سوق الأوراق المالية، حيث يترتب على عملية الاستثمار فيها حياة المستثمر لأصل مالي غير حقيقي يتخذ شكل سهم أو سند أو شهادة إيداع... الخ ، والأصل المالي يمثل حقًا ماليًا يخوّل لحامله المطالبة بأصل حقيقي، ويكون عادة مرفقا بمسند قانوني يسمح له بالمطالبة بالأرباح أو الفوائد أو الحقوق الأخرى المضمونة قانونا ، وهذا النوع من الاستثمار لا يعدو كونه عملية تحويل ملكية يتخلى بموجبها البائع عن ملكية الأصل وهو الورقة المالية، مقابل حصوله على أصل آخر يتخلى عنه المشتري وهو النقود ثمن هذه الورقة. كما أنّ مجرد عملية تداول الورقة لا تنشئ أية منفعة اقتصادية إضافية أو قيمة إقتصادية مضافة للنتاج القومي، وذلك بغضّ النظر عن الارتفاع الذي قد يحصل في سعر الورقة المالية ، وهذا النوع من الاستثمار يمثل صفقات مالية تتم بين أفراد المجتمع، ويركز هذا النوع من الاستثمار على توظيف الأموال في سوق الأوراق المالية (15)، فالاستثمار المالي هو

(13) عبد الرحمن يسري أحمد، محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 223.

(14) أحمد زكرياء صيام، "آليات جذب الاستثمارات الخارجية إلى الدول العربية في ظل العولمة"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 03، ديسمبر، 2005، ص 87.

(15) محمد مطر، مرجع سابق، ص 79.

حيازة المستثمر لأصول مالية معبر عنها بالأوراق المالية القابلة للتداول، والتي تكون إما أسهم أو سندات، ويهدف الاستثمار في الأوراق المالية إلى زيادة القيمة السوقية للأصول المالية ويعتبر توفر الأصول المالية المصدر الرئيسي لتمويل المشروعات الإنتاجية، كما توفر أوعية إيداعية لأصحاب الفوائض النقدية حيث أن الأوراق المالية تمثل حلقة الوصل بين أسواق الأدوات المالية والاستثمار الحقيقي حيث أن سوق الأوراق المالية بما يوفره من أدوات مالية متقدمة يلعب دوراً هاماً بين المستثمرين والمدّخرين ويمكن القول بأنّ الاستثمار الحقيقي والمالي متكاملان، لأنّ تمويل الاستثمار الحقيقي يستلزم استثماراً مالياً يتم تمويله من خلال سوق الأوراق المالية.

III- الاستثمارات في رأس المال البشري:

تقوم هذه الاستثمارات على تطوير البنية الفوقية للمجتمع وللاقتصاد من خلال مؤسسات عامة أو خاصة وطنية أو أجنبية متخصصة أو متعددة الأهداف، تعمل على بناء قاعدة بشرية عريضة من ذوي المهارات والمؤهلات والخبرات العلمية والثقافية والتكنولوجية والمهنية والنظرية والتطبيقية مما يجعل القوى العاملة في المجتمع ذات جودة وقادرة على إنجاز الوظائف التي يتطلبها التشغيل الاقتصادي الكفاء في كافة النشاطات الصناعية والزراعية والخدمية والصحية... الخ ، وتهدف إلى بناء مجتمع واع فيما يخص التصرفات الاستثمارية والتمويلية والاستهلاكية والقرارات السياسية والاجتماعية... الخ ، وكل ذلك بهدف إيجاد مجتمع مرن قادر على الإستجابة لمختلف الظروف وخاصة في فترات الأزمات الاقتصادية والتقلبات السياسية حيث يكون أفراد هذا المجتمع أكثر قدرة على إنجاز مختلف المهام وفي أطر تتناسب والمؤهلات الشخصية لهؤلاء مع الصفات الوظيفية للأعمال التي تعرض عليهم لممارستها. (16)

وباختصار تهدف الاستثمارات البشرية إلى إيجاد كوادر عاملة نشطة تتناسب قدراتهم العلمية والثقافية والتكنولوجية لأنشطة المؤسسات وأقطاب التكنولوجيا.

➤ **المعيار الثاني:** تصنيف الاستثمارات وفق اتجاهات التأثير: تهدف الاستثمارات حسب اتجاهات

التأثير إلى: (17)

1 - إستثمارات إنتاجية مباشرة.

(16) هوشيار معروف، مرجع سابق، ص 34.

(17) نفس المرجع، ص 38.

2 - إستثمارات إنتاجية غير مباشرة

حيث تهتم الاستثمارات المباشرة بتوليد قيم جديدة، سواءً كانت قيم السلع أو الخدمات أو العوائد المتولدة عن نشاطات المحفظة الاستثمارية في الأسواق المالية.

أمّا الاستثمارات الإنتاجية غير المباشرة فإنّها تسهم في بناء مشروعات أو أنّها ركائز اقتصادية أو تكنولوجية أو اجتماعية تخدم الإنتاج المباشر، وتشمل هذه الاستثمارات كل من مشروعات البنية التحتية ومشروعات البنية الفوقية، حيث تتضمن المشروعات الأولى كافة النفقات الاستثمارية التي تتم على السكن، والتعليم، والصحة، شبكات الري، والطرق، والمطارات... الخ. بينما تتناول مشروعات البنية الفوقية إعداد القوى العاملة المؤهلة للعمل في الوحدات الإنتاجية الصناعية والزراعية والخدمية وكذلك تلك العاملة في الأسواق المالية.

➤ المعيار الثالث: التصنيف الجغرافي للاستثمارات.

1 - الاستثمارات المحلية: تشمل مجالات الاستثمار المحلية جميع الفرص المتاحة للاستثمار في السوق المحلي وبغض النظر عن نوع أداة الاستثمار المستخدمة وبناء على ذلك يعتبر استثمارا محليا جميع الأموال المستثمرة داخل التراب الوطني من قبل المقيمين سواء مؤسسات أو أفراد وأيا كانت أداة الاستثمار المستخدمة، عقار، أوراق مالية، ذهب، عملات أجنبية... الخ. (18)

2 - الاستثمارات الخارجية أو الأجنبية: تشمل مجالات الاستثمار الخارجية أو الأجنبية جميع الفرص المتاحة للاستثمار في الأسواق الخارجية ومهما كانت أدوات الاستثمار المستخدمة. وتتم الاستثمارات الخارجية من قبل الأفراد والمؤسسات المالية إما بشكل مباشر أو غير مباشر. فلو قام مستثمر يقيم في الجزائر بشراء عقار في لندن بقصد المتاجرة أو قامت مؤسسة جزائرية بشراء حصة في شركة ألمانية فإن الاستثمار في الحاليتين يكون استثمارا خارجيا مباشرا. (19)

أما لو قام ذلك المستثمر بشراء حصة من محفظة مالية لشركة استثمار تبيع سندات في بورصة نيويورك، فإنّ الاستثمار في هذه الحالة يكون استثمارا خارجيا غير مباشر بالنسبة للفرد المستثمر.

➤ المعيار الرابع: تصنيف الاستثمار وفق التخصص القطاعي.

(18) محمد مطر، مرجع سابق، ص 76.

(19) نفس المرجع، ص 76.

من أجل تصنيف الاستثمارات وفق هذا المعيار يتم الاعتماد على النظام الدولي للتصنيف الصناعي، وبموجب هذا التصنيف فإنه يتم تقسيم الاقتصاد على ثلاث قطاعات: القطاع الأول: ويتمثل في الزراعة والصناعات الإستخراجية والقطاع الثاني: وهي التحويلية والقطاع الثالث: وهي الخدمية والتوزيعية.

أ) الاستثمار في القطاع الأول (الفلاحة): إن الاستثمار في الفلاحة يحقق عوائد إنتاجية واقتصادية وتجارية مهمة يمكن أن نذكر بعضها في: (20)

- زيادة مستوى التشغيل
- إرتفاع مستوى الطلب المحلي
- الحد من الهجرة الريفية
- تحقيق وتعزيز الأمن الغذائي

ب) الاستثمار في القطاع الثاني (التحويلية): بموجب النظام الدولي المذكور سابقا وضعت قائمة تفصيلية فيما يخص القطاعات التحويلية حيث تضم: الصناعات الغذائية والنسيجية والصناعات الخشبية وصناعة الورق والكيماوية...الخ.

ويعول على الاستثمار في القطاع الثاني على تحقيق عدة أهداف منها:

- تحقيق زيادة في الدخل الوطني بتحقيق زيادة سريعة وعالية في متوسط الدخل الفردي الحقيقي وبالتالي كسر الحلقة المفرغة للفقر.
- القضاء على البطالة الهيكلية بتحويل جزء من اليد العاملة الزائدة عن حاجة الزراعة إلى الصناعة .
- تنويع الإنتاج الوطني لضمان قدر من الاكتفاء الذاتي لتدعيم استقلال الاقتصاد.
- ارتفاع مستويات الدخل للعاملين في الصناعة.
- رفع مستوى الدخل الفردي الحقيقي الذي يزيد عن قدرة الأفراد على الادخار.
- زيادة الصادرات وتوفير العملات الصعبة.

(20) عبد العزيز فطيمة، مرجع سابق، ص 118.

- تنشيط ورفع الكفاءات الإنتاجية للقطاعات الأخرى كالزراعة والخدمات بإدخال الوسائل الحديثة عليها والتي توفرها الصناعة.

ويعد التطور الصناعي في أي بلد كان معياراً لمستوى التطور الاقتصادي والاجتماعي والحضاري، فمع بداية التقدم الصناعي عرف التاريخ البشري عهداً جديداً يعود له الفضل في التحولات الاقتصادية والاجتماعية السريعة التي شهدتها أوروبا والولايات المتحدة واليابان وغيرها من بلدان العالم المتقدم، والتي يشار إليها عادة بالبلدان الصناعية، حيث أدى التطور السريع في قوى الإنتاج في المجال الصناعي إلى تحول هذه البلدان من بلدان متخلفة اقتصادياً على بلدان متقدمة و متطورة.⁽²¹⁾

ج) الاستثمار في القطاع الثالث: تتمثل الاستثمارات في قطاع الخدمات في إنتاج الخدمات والتي تتميز عن السلع بأنها غير منظورة من بنوك وتأمين وسياحة فنادق ونقل وغيرها.

➤ المعيار الخامس: تصنيف الاستثمارات وفق الطبيعة القانونية.

تبعاً للوضع القانوني يتم تصنيف الاستثمارات تبعاً لمليكتيتها من قبل الأعوان الاقتصاديين العموميين أو الخواص أو المشاركة بينهما.⁽²²⁾

1- الاستثمارات العمومية: وتسمى أيضاً بالاستثمارات الحكومية؛ وهي المشاريع المنجزة من قبل الحكومة وهيئات ومؤسسات القطاع العام، وهي مرتبطة أساساً بإنجاز الهياكل القاعدية أو البنية الأساسية (التعليم، الصحة، الطاقة، المواصلات) وهدفها الأساسي هو تحسين الظروف الاجتماعية للأفراد وتلبية حاجياتهم. وبهذا تختلف هذه المشاريع عن كل النشاطات التجارية بسبب عدم وجود حافز الربحية في الاستثمار الحكومي.

2- الاستثمارات الخاصة: وهي الاستثمارات التي يقوم بها الأفراد والمستثمرين والشركات الخاصة والتي تقوم على مبادرات الأفراد مثل قيام الفرد بالاستثمار في الأسهم والسندات أو ببناء عمارة سكنية للإيجار أو بإنشاء مشروع صناعي أو زراعي أو خدمي لصالحه الشخصي.

⁽²¹⁾ مدحت القرشي، الاقتصاد الصناعي، دار وائل للنشر، عمان، 2005، ص 17.

⁽²²⁾ عبد العزيز فطيمة، مرجع سابق، ص 127.

3 - الاستثمارات المختلطة: وتتمثل في مشاركة القطاع الخاص للقطاع العام في استثمارات معينة وذلك للإفادة من التسهيلات المالية والإدارية التي تقدمها المؤسسات الحكومية مع الحفاظ على الحوافز الفردية وخاصة بالنسبة لمحضر الربح.

المطلب الرابع : محددات الاستثمار.

يعتبر الاستثمار من العناصر المتقلبة في الاقتصاد، وعليه فإن تفسير أسباب التقلبات في الاستثمار أمرٌ بالغ الأهمية في التحليل الاقتصادي، حيث أن هناك مجموعة من العوامل المتداخلة التي تلعب دورًا كبيرًا في التأثير على حجم الاستثمار وفعاليته، والتي يطلق عليها مصطلح العوامل المحددة للاستثمار، والتي سنوجز أهمها فيما يلي:

1- حجم الدخل القومي:

يرتبط الاستثمار بعلاقة دالية طردية مع الدخل، حيث يزداد الاستثمار بزيادة الدخل وينخفض بانخفاضه، بافتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة، حيث أن زيادة الدخل بافتراض بقاء الاستهلاك على حاله سوف يؤدي إلى زيادة حجم الادخار وفي مرحلة لاحقة إلى زيادة حجم الاستثمار، ومنه هناك تأثير متبادل بين الاستثمار والدخل، حيث أن الزيادة في الاستثمار من شأنها زيادة الدخل القومي بمقدار أكبر طبقاً لمبدأ المعجل، إلا أنه إذا أريد إن تكون الزيادة في الدخل فعالة ومؤثرة في الاقتصاد فيجب أن توجه نحو قنوات الادخار والاستثمار، خاصة إذا علمنا أن ما يميز الدول النامية هو ارتفاع في الميل الحدي للاستهلاك، وانخفاض الميل الحدي للادخار، لذا فإن تأثير الزيادة في الدخل تكون محدودة جداً لأن غالبيتها تستخدم لمواجهة الزيادة في الاستهلاك. (23)

كما يعتبر نمط توزيع الدخل القومي من العوامل الفعالة والمحددة لحجم الاستثمار من خلال تأثيرها على حجم المدخرات لمختلف فئات المجتمع، حيث هناك من الدول النامية التي تنتهج سياسية التفاوت في توزيع الدخل ليكون لصالح الطبقات ذات الدخل العالي التي تمتاز بانخفاض ميلها الحدي للاستهلاك، وبالتالي يفترض أنها قادرة على تزويد الاقتصاد بالمدخرات اللازمة لتمويل عملية الاستثمار لتحقيق التنمية المطلوبة. وهناك مجموعة أخرى من الدول النامية التي توزع دخلها القومي لصالح فئات الدخل المنخفض، وبالتالي تمتاز بارتفاع ميلها الحدي للاستهلاك، إلا أن الواقع في الدول النامية أكد عدم جدوى الأسلوبين معاً، ففي الحالة الأولى أين تستحوذ الطبقات الغنية على أغلب الدخل القومي فنقوم

(23) ناظم محمد نوري وآخرون، أساسيات الاستثمار العيني والمالي، دار وائل للنشر، عمان، ص 56.

بتوجيه ادخاراتها نحو استثمارات غير منتجة، كسواء الأراضي والعقارات، ونحو الإنفاق الاستهلاكي الترفي، مما يؤدي إلى انخفاض إدارات القطاع الخاص، وبالتالي انخفاض حصة الاستثمار من الدخل، أمًا في الحالة الثانية، فإن سياسة الدولة في توزيع الدخل قد أدت هي الأخرى إلى انخفاض الإدارات المطلوبة لمواجهة متطلبات عملية التنمية، لأن مجتمعات هذه الدول تنفق الزيادة في الدخل على شراء السلع الكمالية بدافع التقليد والمحاكاة، أو الاحتياج، مما يؤدي في المحصلة إلى انخفاض المدخرات الوطنية اللازمة لتحقيق مستوى الاستثمار المطلوب.

2- الاستثمار و التوقعات:

يحتاج الاستثمار إلى بعض الوقت ليسهم في إنتاج المنتجات التي تجعله مجزيا للمستثمر في نهاية المطاف، ومن ثم فإن رجل الأعمال الذي يقرر في سنة معينة أن يوسع من الطاقة الإنتاجية لمؤسسته سوف لا يرى ثمار استثماره مباشرة، بل أنها ستأتي على مدار عدة سنوات.⁽²⁴⁾

وبعبارة أخرى فإن القرار الإستثماري الذي يصدره المستثمر الآن يتم على ثقة في المستقبل، حيث لو كان حدس رجل الأعمال خاطئًا في توقعاته، فيمكن أن ينعكس قرار الاستثمار بالسلب، مثال ذلك لو قرّر رجل الأعمال عدم التوسع في الطاقة الإنتاجية لمنشأته بينما يزداد الطلب في السوق على المنتج الذي ينتجه، فإنه سيتخلف عن منافسيه الأكثر حداقة في بعد نظرهم. ويشير الواقع إلى أن رجل الأعمال الرشيد يبذل قصارى جهده في التنبؤ بمدى توسع السوق في المستقبل المنظور، ولكن هناك عوامل عديدة يمكن أن تؤثر على مدى هذا التوسع في السوق، بخلاف أذواق وعدد ودخول مستهلكي منتج المنشأة التي يمارس رجل الأعمال نشاطه الإستثماري والإنتاجي من خلالها، مثل التغيير في السياسة الضريبية أو التغيير في سياسات الإنفاق الحكومي، مما يتيح بعض مجالات الإنتاج الأكبر ربحية وبعضها الآخر أقل ربحية و نفس الشيء ينطبق على بعض الأحداث و المستجدات السياسية التي يمكن أن تؤثر في الوضع الاقتصادي.

ويمكن القول بشكل عام أن المنشآت -في معظمها- تصدر القرارات الصائبة والدقيقة حول الاستثمار، وذلك في أغلب الأحيان، حيث لو أنها أخفقت في ذلك لكشف النظام الاقتصادي عن صورة من عدم الاستقرار أكثر حدة مما هو عليه في واقع الأمر، مما قد يضع رجال الأعمال في حالة نفسية تسودها نظرة تشاؤمية حول المستقبل و مما قد تؤدي إلى نقص ملموس في الإنفاق الاستثماري كما يمكن

(24) حسين عمرو، الاستثمار والعولمة، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2000، ص 50.

أن يحدث العكس بحيث يكون التفاؤل حول المستقبل هو الشعور السائد لدى رجال الأعمال مما يؤدي إلى التفاؤل في صورة موجة من التوسع في الإنفاق الاستثماري، وأياً كان الأمر فمن المتفق عليه بوجه عام بين المحللين الاقتصاديين أن التوقعات تلعب دوراً بالغ الأهمية في اتجاهات السلوك الاستثماري سواء أثبتت هذه التوقعات أن لها ما يبررها من عدمه. (25)

3- سعر الفائدة:

يلعب سعر الفائدة دوراً مهماً في عملية الإنتاج، وذلك من خلال تأثيره على قرارات الاستثمار وخاصة في الدول المتقدمة، حيث تؤثر على الرغبة الإيداعية لأفراد المجتمع. فرفع سعر الفائدة من قبل الجهاز المصرفي سيؤدي إلى سحب أكبر قدر ممكن من فائض الدخول لغرض توظيفها في المجالات الإستثمارية التي تخدم عملية التطور الإقتصادي والعكس يحصل في حالة انخفاض سعر الفائدة، حيث لا يشجع أفراد المجتمع إلى توجيه مدخراتهم نحو القطاع المصرفي الذي يمثل الوعاء الإيداعي في المجتمع، حيث يتجهون غالباً إلى مجالات أخرى تحقق عائداً أكبر مثل الأسهم والسندات، وبما أن عملية الاستثمار تحتاج إلى إيداعات يمكن استخدام سعر الفائدة المرتفع والذي يعتبر أحد أدوات السياسة النقدية إلى توجيه مدخرات المجتمع نحو العملية الإنتاجية وهذا ما يتطلب وجود جهاز مصرفي متطور و فعال. (26)

4- الاستثمار ومستوى الأرباح:

تدل الدلائل المشاهدة على أن خطط الاستثمار في تكوين رأس المال الثابت في المعدات الرأسمالية تتجاوب مع مستوى الطلب على السلع بدرجة أكبر من تجاوبها مع أسعار الفائدة، بمعنى أنه عندما يكون الدخل القومي مرتفعاً - والطلب على السلع الاستهلاكية مرتفعاً تبعاً لذلك - يميل رجال الأعمال إلى إنفاق قدر كبير من أصولهم النقدية على الاستثمار، وعلى النقيض من ذلك فإنه عندما يكون الدخل القومي منخفضاً في مستواه - والطلب على السلع الاستهلاكية منخفضاً تبعاً لذلك - يعزف رجال الأعمال عن الإنفاق الواسع على الاستثمار، وهذا السلوك الاستثماري من جانب رجال الأعمال، يجعل الاستثمار دالة للدخل القومي. (27)

(25) نفس المرجع، ص 63.

(26) ناظم محمد نوري وآخرون، مرجع سابق، ص 63.

(27) علي لطفى، الاستثمارات العربية ومستقبل التعاون الاقتصادي العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2009، ص14.

وهنا يجدر بالذكر أن أحد التفسيرات المقترحة لمثل هذه الدالة هو العلاقة بين مستوى الدخل القومي والتوقعات حول المستقبل، إذ عندما يكون النشاط في ميدان الأعمال طيباً، فإن رجال الأعمال يظنون أنه سوف يظل كذلك، إذ عندما يكون سيئاً فإنه سوف ينتابهم الشعور بالقلق.

أما التفسير الأخر الذي يشيع الاعتقاد به على نطاق واسع، فإنه يكمن في تأثير الأرباح على الاستثمار، ذلك أنه من المفترض أنه إذا لم تكن مؤسسات الأعمال قادرة على اقتراض الأموال التي تحتاج إليها في نشاطها الاستثماري، أو إذا لم تكن راغبة في اقتراضها، فإنها قد تستخدم أموالها الخاصة لتمويل مشروعاتها الاستثمارية، ويمكن أن تحصل عليها عن طريق احتجاز الأرباح المحققة لديها عن التوزيع على المساهمين كلياً أو جزئياً، وهذا يعني أن هذا المصدر لأموال الاستثمار يتطلب - بطبيعة الحال - أن تحقق المنشأة أرباحاً، ومن هنا تقدم "الأرباح المحتجزة" مصدراً مهماً للأموال القابلة للاستثمار، مما يجعل الاستثمار دالة للأرباح.

غير أن العلاقة الدالية بين الاستثمار والأرباح، أو بمعنى آخر أن النظرية المنطوية على أن الاستثمار يتأثر بمستوى الأرباح، قد تعرضت للكثير من الجدل حولها في ضوء الصعوبات الإحصائية حول تحديد ما إذا كانت المشاهدات - من واقع الحياة الاقتصادية - تتطابق مع مضمون هذه النظرية، بل ومن بين المشكلات الرئيسية أن مجرد مشاهدة أن الاستثمار مرتفع في مستواه عندما تكون الأرباح مرتفعة لا يمثل بالضرورة دليلاً قاطعاً على حجية نظرية العلاقة الدالية بين الاستثمار والأرباح فقد تكون في الاتجاه العكسي، بمعنى أن الاستثمار قد يكون سبباً في المستوى المرتفع للدخل - حسب نظرية مضاعف الاستثمار - الذي يكون بدوره سبباً في الأرباح المرتفعة. (28)

(28) نفس المرجع، ص 15.

المبحث الثاني: مفهوم وأشكال الاستثمار الأجنبي المباشر .

من المعروف أنّ معظم الدول النامية تحولت إلى اقتصاد السوق بعدما تخلت تباعاً عن نماذج وإستراتيجيات التنمية ذات التوجه المركزي، فلم تعد مثل هذه البدائل تجد ما يبرر بقاؤها في ظل التغيرات الراهنة المتسمة بمنافسة حادة على المستوى الدولي، فقد خففت هذه الدول من حدة التدخل الحكومي في توجيه النشاط الاقتصادي واتجهت إلى إزالة الحواجز والمعوقات التنظيمية أمام التدفق الحر للاستثمار الأجنبي ونشاط الشركات المتعددة الجنسيات كما عمدت على تحرير أسواقها وإعادة هيكليتها بما يضمن تدفق هذا النوع من الاستثمار ومن جهتها اتجهت معظم الهيئات والتنظيمات المالية والاقتصادية الدولية نحو تعميق هذه التحولات وتكريسها بكيفية جعلتها تبدو للدول النامية كحتمية لا فرار منها. حيث ومنذ حوالي ثلاثين عاماً لم تعد الدول النامية تتبنى نفس الأحكام والتصورات أمام الاستثمار الأجنبي المباشر الذي كان ينظر إليه كأداة للنهب والاستحواذ والهيمنة وقنوات لتحويل واستنزاف للخيرات الاقتصادية المحلية نحو البلدان الأم. حيث يمكن القول أن هناك إجماع شبه كلي على اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر أحد دعائم التنمية المنشودة بافتراض أنه أصبح أحد المصادر الرئيسية في توفير رؤوس الأموال ومناصب الشغل ونقل التكنولوجيا والمهارات التقنية... الخ

المطلب الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر

1- تعريف بعض المنظمات الدولية للاستثمار الأجنبي المباشر

عرّفت هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه: «الاستثمار الذي يشمل علاقة طويلة الأجل ويعكس مصلحة مستديمة ومراقبة المستثمر للمشروع المقام في اقتصاد دولة غير دولة المستثمر الأصلية».(29)

أما منظمة التجارة العالمية (OMC) فقد عرّفت الاستثمار الأجنبي المباشر أنه: «عملية يقوم بها مستثمر متواجد في بلد ما (البلد الأم) حيث يستعمل أصوله في بلدان أخرى (الدول المضيفة) مع نية تسييرها».(30)

(29) حسين بن رقدان، " اتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي "، مؤتمر الاستثمار والتمويل، شرم الشيخ، ديسمبر 2004، ص 56.

وقد وصفت هذه المنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه الوسيلة الأكثر فاعلية للتطور المعرفي ولرأس المال المنتج في العالم من أجل خلق الثروة من جهة ومن جهة أخرى يسمح بتحرير أكبر جزء كامن من الطاقات الإنتاجية غير المستغلة في الدول النامية والاقتصاديات التي تم بمرحلة انتقال.

وتعرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) هذا النوع من الاستثمار بأنه: «نشاط يقوم به مستثمر مقيم في بلد ما يحصل بموجبه على فائدة وسيطرة في تسيير مشروع في بلد آخر، هذه العملية قد تأخذ شكل إنشاء مؤسسة جديدة أو بصفة أهم تغيير هيكل الملكية في المؤسسات القائمة عن طريق الاندماج والحياسة واللذان يعتبران كاستثمار أجنبي مباشر».⁽³¹⁾

وحسب صندوق النقد الدولي (FMI) فإن الاستثمار الأجنبي هو استثمار يهدف إلى الحصول على منفعة دائمة من خلال حياسة أو امتلاك مؤسسة تنشط في إقليم أجنبي، وما ينتج عن ذلك من سلطة حقيقية في تسيير هذه المؤسسة».⁽³²⁾

وحسب صندوق النقد الدولي فإن حق مراقبة وتسيير الشركة الأجنبية يتحقق عندما تملك هذه الأخيرة 10% فأكثر من رأس المال الاجتماعي للمشروع المستثمر فيه، وأقل من هذه القيمة يعتبر استثماراً أجنبياً غير مباشر (استثمار المحفظة المالية).⁽³³⁾

بينما تعرف المفوضية الأوروبية (CE) الاستثمار الأجنبي المباشر بأنه «إنشاء أو حياسة أصول مولدة لمداخل في بلد أجنبي، بحيث يكون للمؤسسة المستثمرة حق المراقبة والتسيير».⁽³⁴⁾

2- تعريف بعض الاقتصاديين للاستثمار الأجنبي المباشر

⁽³⁰⁾ بودي عبد القادر، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، الملتقى الوطني حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا، المركز الجامعي بشار، جانفي 2008، ص 6.

⁽³¹⁾ موقع منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي: www.OCDE.org/FDI/studies.

⁽³²⁾ Chabha Bouzar, "Le transfert d'une technologie adoptée et maîtrisable le cas de l'Algérie", colloque international sur l'IDE et le transfert de technologie vers les PVD, CU de Bechar, janvier 2008, P7.

⁽³³⁾ Yaici Farid, *Precis de finance internationale*, ENAG, Alger, 2008, P158.

⁽³⁴⁾ Andrew Harison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey, *Business international et mondialisation*, de boeck, Paris, 2004, p316.

تعددت تعاريف الاقتصاديين لهذا النوع من الاستثمار وبالمصطلحات المرتبطة به واختلفت بين الاقتصاديين والمدارس كل حسب تصوره لهذا المفهوم والنظرة الإيديولوجية اتجاهه حيث تشترك هذه التعاريف في بعض الجوانب وتختلف في جوانب أخرى حيث عرف بعض الاقتصاديون الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه:

- 1 - الاستثمار الأجنبي المباشر يعني الاستثمار المنجز في الخارج من طرف الشركات المتعددة الجنسيات من أجل حيازة أو تسيير أنشطة إنتاج في عين المكان (الخارج)⁽¹⁾
 - 2 - الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل حركة لرأس المال ولكن المقرض يحول موارده ويمارس رقابة على المشروع والحصة الكبرى لهذا النوع من الاستثمارات يعود للشركات المتعددة الجنسيات التي تعرف على أنها شركات تسيير وحدات إنتاج في أكثر من بلد⁽²⁾.
 - 3 - الاستثمار الأجنبي المباشر عملية تهدف إلى إنتاج سلعا وخدمات خارج الحدود الوطنية للشركة و هذا ما يتطلب مساهمة في تسيير ومراقبة المشروع المستثمر فيه⁽³⁾.
 - 4 - الاستثمار الأجنبي المباشر هو استثمار منجز بنية حيازة حصة مساهمة طويلة الأجل في مؤسسة تنشط في الخارج حيث يكون للمستثمر القدرة الفعلية في اتخاذ القرارات في هذه المؤسسة⁽⁴⁾.
 - 5 - يقصد بالاستثمار الأجنبي المباشر قيام إحدى المؤسسات أو المستثمرين بشراء وتملك الأصول الرأسمالية (آلات، معدات، أراضي... الخ)، أو المشاركة في تأسيس الاستثمارات الرأسمالية كشركات المساهمة أو ضمن شركات التضامن وفي هذه الحالة يكون للمستثمر الأجنبي حصة تؤهله للمشاركة بالإدارة والتأثير على القرارات، بمعنى آخر شراء شيء ملموس⁽⁵⁾.
- من خلال التعريفات السابقة يمكن تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر على انه قيام مستثمر غير وطني سواء كان شخصا طبيعيا، أو معنويا بممارسة نشاط تجاري في الدولة. بحيث يخضع هذا النشاط لسيطرته و توجيهه، سواء كان ذلك عن طريق ملكيته الكاملة لرأسمال المشروع أو عن طريق مساهمته مع الرأسمال الوطني بنسبة معينة تكفل له السيطرة على إدارة المشروع وعليه فإن الاستثمار الأجنبي

(1) Karl P.savant, Padma Mallampally . "L'investissement direct étranger dans les pays en développement", revue finance et developpement, Mars1999,P34.

(2) Richard E.Caves, Jeffrey A.Frankel, **Commerce et paiements internationaux**, de boeck. Bruxelles,2003, p188.

(3) Jean Pierre Bibeau, **Introduction a l'économie internationale**, gaetan morin, Québec, 2000,P194.

(4) Josette Payrard, **Gestion Financière internationale**, Librairie Vuibert, Paris, 1999, p205.

(5) علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، عمان، دار الحامد للنشر و التوزيع، 2007، ص36.

المباشر يفترض وجود عنصرين الأول هو ضرورة وجود نشاط إقتصادي يزاوله المستثمر الأجنبي في الدولة المستقطبة للاستثمار وثانيهما سيطرته على هذا النشاط من خلال ملكيته الكاملة أو الجزئية للمشروع.

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن معيار التمييز بين الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار الأجنبي الغير مباشر يكمن في مسألة السيطرة والتحكم وحق الإدارة على المشروع الذي يستثمر الأجنبي فيه حيث لو كان المستثمر الأجنبي لا يملك السيطرة على المشروع فإن استثماره يسمى استثمارا غير مباشر .

ويعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر الشكل المفصل للمستثمرين الأجانب الذين يستثمرون أموالهم في الخارج إذ أنه يتيح لهم السيطرة الفعلية على المشروعات وتوجيهها نحو أغراض الإنتاج التي تخدم بالدرجة الأولى مصالحهم، كذلك وبناء على ملكيتهم الكلية أو الجزئية للمشروعات يكون لهم الحق في تحويل الأرباح إلى الخارج (البلد الأم) زيادة على التحكم في خطط الإنتاج والتسويق الخاصة بهذه المشروعات و الرقابة عليها.

وفي مفهوم الرقابة تشير محكمة العدل الدولية بلاهاي عند تناولها لهذا المفهوم أنه مفهوم اقتصادي بشكل رئيسي بهدف التأثير الغالب على توجيه الأعمال و الرقابة تتمثل في اختيار سياسة المشروع و النظر فيها إذا ما كانت القرارات المتخذة في الشركة متفقة مع تلك السياسة ومن ثم يمكن للمتحكم في المشروع أن يطالب بتماشي تلك القرارات مع سياسة الشركة إذا كانت متعارضة معها، وأهمية الرقابة تبدو كبيرة في علاقة الشركة المتعددة الجنسيات مع فروعها حيث تعتبر الرقابة المبدأ الموحد لمجموع الشركة ووسيلة ضمان تنفيذ القرارات المركزية من طرف الفروع المختلفة.⁽³⁵⁾

(35) قادري عبد العزيز، مرجع سابق، ص 28 .

المطلب الثاني: أنواع الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

كما سبقت الإشارة إليه ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على التملك الجزئي أو المطلق للطرف الأجنبي لمشروع الاستثمار، سواءً كان مشروعاً للتسويق، أو البيع، أو التصنيع والإنتاج أو أي نوع آخر من النشاط الإنتاجي أو الخدمي، ومن هذا المنطلق يقسم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى:

أولاً: الاستثمار المشترك:

الاستثمار المشترك: وهو أحد مشروعات الأعمال الذي يمتلكه أو يشارك فيه طرفان (أو شخصيتان معنويتان)، أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة والمشاركة هنا لا تقتصر على الحصة في رأس المال، بل تمتد أيضاً إلى الإدارة والخبرة وبراءات الاختراع أو العلاقات التجارية.⁽³⁶⁾

ويعرّف أيضاً على أنه: عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دولة أجنبية، ويكون أحد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقاً كافياً في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه.⁽³⁷⁾

إنّ من الظواهر الهامة التي بدأت تصاحب عملية انتقال رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار في دول أخرى، حرص الدول المضيفة لهذه الاستثمارات على مشاركة المال القادم إليها فيما يقوم به من مشروعات، وقد تكون هذه المشاركة إما عن طريق رأس المال الوطني الحكومي، أو عن طريق رأس المال الوطني الخاص، أو أن تكون موزعة بينهما، ومن هنا يمكن القول بأنّ مبدأ المشاركة يفترض أنّ المشروع الاستثماري يتقاسم ملكية رأس المال الأجنبي والوطني على السواء وبالتالي ينشأ ما يسمى بالمشروع المشترك.

وقد تأخذ المشروعات الاستثمارية المشتركة أحد الأشكال الثلاثة الآتية:⁽³⁸⁾

1 - شركات تتوزع فيها الملكية بين رأس المال الأجنبي ورأس المال الوطني العام (الحكومي): وترجع النشأة التاريخية لهذا النوع من المشروعات الاستثمارية المشتركة إلى عمليات التأميم الجزئي التي قامت

⁽³⁶⁾ عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 482.

⁽³⁷⁾ نفس المرجع، ص 482.

⁽³⁸⁾ نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص

بها كثيرٌ من حكومات الدول النامية التي حصلت على استقلالها حديثاً، والتي أدت إلى مشاركة القطاع العام بها في ملكية المشروعات المؤممة، لذا نجد أنّ هذا النوع من المشروعات المشتركة بدأ في شركات التعدين والبتروك نظرًا لارتباط عمليات التأميم الجزئي في البلاد النامية بهذه الأنشطة.

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

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

من خلال ما سبق يمكن القول بأنّ هذا النوع من الاستثمار ينطوي على الجوانب التالية:⁽³⁹⁾

1 - اتفاق طويل الأجل بين طرفين استثماريين أحدهما وطني والآخر أجنبي لممارسة نشاط إنتاجي داخل دولة الطرف المضيف.

2 - إنّ الطرف الوطني قد يكون شخصية معنوية تابعة للقطاع العام أو الخاص.

3 - إن قيام أحد المستثمرين الأجانب بشراء حصة في شركة وطنية قائمة يؤدي إلى تحويل هذه الشركة إلى استثمار مشترك.

4 - ليس بالضرورة أن يقدم الطرف الأجنبي، أو الوطني حصة في رأس المال يعني:

- أن المشاركة في مشروع الاستثمار قد تكون من خلال تقديم الخبرة والمعرفة، أو التكنولوجيا.

- أن تكون المشاركة بحصة في رأس المال، أو رأس المال كله على أن يقدم الطرف الآخر

التكنولوجيا.

- قد تأخذ المشاركة شكل تقديم المعلومات أو المعرفة التسويقية أو تقديم السوق.

5 - في جميع الحالات السابقة لا بدّ أن يكون لكل طرف من أطراف الاستثمار الحق في المشاركة في

إدارة المشروع، وهذا هو العنصر الحاسم في التفرقة بين مشروعات الاستثمار المشترك وعقود

الإدارة، أو اتفاقيات التصنيع، أو مشروعات تسليم المفتاح فالأول يشمل أنواع الاتفاقيات للعقود

(39) عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 482.

المذكورة، كلها أو بعضها (والتي تمثل استثمارا غير مباشر) بالإضافة إلى الحق في الإدارة كشرط ضروري .

مزايا وعيوب الاستثمار المشترك:

(أ) من وجهة نظر الدول المضيفة:

➤ المزايا:

يمكن القول بأنّ المشروعات المشتركة بين الشركات المحلية في البلدان المضيفة والشركات الأجنبية أصبحت أداة واسعة الانتشار تساعد كلا من الطرفين على تحقيق أهدافها، فهي تقدم لكل شريك فرصة الاستفادة من الميزات النسبية للطرف الآخر، فالشركاء المحليون تكون لديهم المعرفة بالسوق المحلي وباللوائح الحكومية والفهم لأسواق العمل المحلية ويستطيع الأجانب أن يقدموا تكنولوجيا الصناعة والإنتاج المتقدم والخبرة الإدارية وإن يتيحوا الدخول إلى أسواق التصدير، كما أنه بالنسبة لكلا الطرفين فإن المشاركة في مشروع جديد مع شركة أخرى تقلل من رأس المال المطلوب إذا ما قورنت بإقامة المشروع من جانب أحد الطرفين بمفرده، وحتى تستطيع الدول النامية تحقيق نوع من التوازن بين جذب الاستثمارات الأجنبية وما يصاحبها من امتيازات وبين الحفاظ على سيطرة العناصر الوطنية على لاقتصادها القومي، عمدت بعض هذه الدول على النص في قوانينها على ضرورة اشتراك القطاع العام أو الخاص الوطنيين في رأس المال المشروع الأجنبي.⁽⁴⁰⁾

فبالنسبة للدول المضيفة يحقق لها نظام المشاركة العديد من المزايا نلخصها فيما يلي:⁽⁴¹⁾

أ - إن صيغة المشاركة تضمن للدولة المضيفة عدم إفراد المستثمر الأجنبي باتخاذ قرارات الإدارة والتشغيل لأن مشاركة العنصر الوطني في رأس مال المشروع الاستثماري سوف تعطيه الحق في الإدارة والإطلاع على كافة القرارات الهامة والمؤثرة التي تتعلق بالإنتاج مثلا أو السياسات السعرية، ومن ثم تتمكن الدولة المضيفة من فرض رقابتها للحيلولة دون لجوء المستثمر الأجنبي لسياسات لا ترضى بها، وكذلك تتمكن من الوقوف على البيانات الصحيحة عن الدخل الصافي والأرباح... الخ .

⁽⁴⁰⁾ نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 38.

⁽⁴¹⁾ نفس المرجع، ص 42.

ب - تتيح صيغة المشاركة فرصة واسعة للعناصر الوطنية لاكتساب الخبرات الفنية والإدارية من خلال الممارسة الفعلية للنشاط الاستثماري، وكلما زادت هذه الخبرات كلما قل اعتماد الدولة المضيفة على المستثمرين الأجانب وبالتالي خلق طبقات جديدة من رجال الأعمال الوطنيين.

➤ العيوب: (42)

إنَّ عيوب هذا النوع من الاستثمارات بالمقارنة بالاستثمار الذي ينطوي على التملك المطلق للطرف الأجنبي لمشروع الاستثمار تكمن في النقاط التالية:

- حرمان الدول المضيفة من المزايا السابقة إذا أصر الطرف الأجنبي على عدم مشاركة أي طرف وطني في الاستثمار.

- إنَّ تحقق المنافع المذكورة سابقا مرهون بمدى توفر الطرف الوطني على الاستعداد الجيد وتوفر القدرة الفنية والإدارية والمالية على المشاركة في مشروعات الاستثمار المشترك خاصة في الدول النامية.

- إنَّ مساهمة مشروعات الاستثمار المشترك في تحقيق أهداف الدول النامية الخاصة بتوفير العملات الأجنبية وتحسين ميزان المدفوعات أقل كثيرا بالمقارنة بمشروعات الاستثمار المملوكة ملكية مطلقة للمستثمر الأجنبي.

- نظراً لاحتمال انخفاض القدرة المالية للمستثمر الوطني، فقد يؤدي هذا إلى صغر حجم المشروع المشترك مما يؤدي إلى ضعف إسهام هذا المشروع في تحقيق أهداف الدولة المضيفة، خاصة في مجال التوظيف والتحديث التكنولوجي وإشباع حاجة السوق المحلي والتصدير.

ب) من وجهة نظر المستثمر الأجنبي:

➤ المزايا: (43)

- تكفل صيغة المشاركة للمستثمر الأجنبي قدرا من الطمأنينة على المشروع الاستثماري الذي يشارك فيه لأن حكومة الدولة المضيفة تنظر إلى المستثمر الأجنبي الشريك على أنه متعاوناً وليس أجنبياً مستغلاً.

- صيغة المشاركة تضيف على المشروع الاستثماري الذي يشارك فيه المستثمر الأجنبي الصيغة الوطنية، ومن ثم تخفف من نظرة العداة التي قد يشعر بها المستثمر الأجنبي في الدول النامية.

(42) عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 484.

(43) نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 43.

- صيغة المشاركة تمكن المستثمر الأجنبي من الحصول على مزايا وتسهيلات بخلاف لو كان يسيطر على المشروع بمفرده، ومن ذلك تسهيل التعامل مع الأجهزة الحكومية ذات الصلة بمجال النشاط الاستثماري.

➤ العيوب: (44)

- احتمال وجود تعارض في المصالح بين طرفي الاستثمار (الطرف الوطني والطرف الأجنبي) خاصة في حالة إصرار الطرف الوطني على نسبة معينة في المساهمة في رأس المال المشروع، وهذه النسبة قد لا تتفق وأهداف الطرف الأجنبي خاصة تلك الأهداف المرتبطة بالرقابة على النشاط وإدارته، الأمر الذي قد يؤدي إلى خلق مشكلات تؤثر على المشروع ككل سواء في مجال التسويق أو الإنتاج أو إدارة القوى العاملة والتمويل.....الخ.

- قد يسعى الطرف الوطني بعد فترة زمنية معينة إلى إقصاء الطرف الأجنبي من المشروع وهذا يعني ارتفاع درجة الخطر غير التجاري وهذا يتنافى مع أهداف الطرف الأجنبي في البقاء والنمو والاستقرار في سوق معين.

- عندما يكون الطرف الوطني متمثلاً في الحكومة فمن المحتمل جداً أن تضع شروطاً أو قيوداً صارمة على التوظيف والتصدير وتحويل الأرباح إلى الدولة الأم.

ثانياً: الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي:

تمثل مشروعات الاستثمار المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أكثر أنواع الاستثمارات الأجنبية تفضيلاً لدى الشركات المتعددة الجنسيات، وفي هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بإنشاء فروع للإنتاج، أو التسويق، أو أي نوع آخر من أنواع النشاط الإنتاجي، أو الخدمي بالدولة المضيفة.

وإذا كان هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي مفضلاً لدى الشركات المتعددة الجنسيات، نجد أنّ الكثير من الدول النامية المضيفة تتردد كثيراً (أو ترفض في معظم الأحيان) في التصريح لهذه الشركات بالتملك الكامل لمشروعات الاستثمار، حيث يعتبر الخوف من التبعية الاقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية، وكذلك الحذر من إمكانية سيادة حالة احتكار الشركات متعددة الجنسيات لأسواق

(44) عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 486.

الدول النامية من بين أهم الأسباب الكامنة وراء عدم تفضيل كثير من الدول النامية للاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي.⁽⁴⁵⁾

ولكن مع زيادة حدة المنافسة بين الدول النامية وحتى الدول المتقدمة لجذب الاستثمارات الأجنبية، أدى بالكثير من حكومات الدول النامية إلى السماح للشركات المتعددة الجنسيات بالتملك المطلق لمشروعات الاستثمار فيها كوسيلة لتشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية، بعدما تشابهت كل، أو الكثير من الدول النامية في نوع وطبيعة الامتيازات والحوافز والتسهيلات التي تقدمها لجذب الاستثمارات الأجنبية، فالحرية في إدارة النشاط الإنتاجي والسيطرة الكاملة على السياسات الإنتاجية والتسويقية أصبحت أكثر أهمية لدى معظم أو كل الشركات العاملة في الأسواق الأجنبية إذا ما قورنت بأي نوع آخر من الحوافز أو حتى الضمانات ضد المخاطر الغير تجارية التي تقدمها الدول المضيفة.

مزايا وعيوب الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي:

أ) بالنسبة للدول المضيفة:

➤ من حيث المزايا:

- إنَّ زيادة حجم تدفقات النقد الأجنبي إلى الدول المضيفة يؤدي إلى كبر حجم المشروع، وبالتالي المساهمة أكثر في إشباع حاجة السوق المحلي مع وجود إمكانية حصول فائض يوجه للتصدير ويقلل من الإستيراد مما يؤدي إلى تحسن ميزان المدفوعات.
- إنَّ كبر حجم هذه المشروعات إذا ما قورنت بالمشروعات المشتركة يساهم في نقل وتحديث التكنولوجيا على نطاق واسع ما يؤدي إلى توظيف أكبر لليد العاملة.

➤ من حيث العيوب:

- إنَّ الدول النامية تخشى من وراء هذا النوع من الاستثمار من أخطار الاحتكار والتبعية الإقتصادية وما يترتب عليها من آثار سياسية سلبية في حالة تعارض في المصالح بين هذه الدول والشركات المتعددة الجنسيات.

⁽⁴⁵⁾ نفس المرجع، ص 487.

ب) بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات:

➤ من حيث المزايا:

- توفر الحرية الكاملة في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي وسياسات الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه النشاط الوظيفي للشركة (تسويقية وإنتاجية وتمويلية...).
- كبر حجم الأرباح المتوقع الحصول عليها والتي ينجم الجزء الكبير منها من انخفاض تكلفة مدخلات، أو عوامل الإنتاج بأنواعها المختلفة في الدول النامية.
- يساعد التملك المطلق لمشروع الاستثمار في التغلب على القيود التجارية والجمركية التي تضعها الدول المضيفة على الواردات.

➤ من حيث العيوب:

- زيادة حجم الأخطار الغير تجارية مثل التأميم والمصادرة والتصفية الجبرية.
- إن هذا النوع من الاستثمار يتطلب أموال ضخمة إذا ما قورن بالنوع الأول (الاستثمار المشترك).

ثالثا: الاستثمار في المناطق الحرة :

1-تعريف المنطقة الحرة:

إنّ المنطقة الحرة هي جزء من الأرض داخل إقليم دولة ما، يتم توضيح حدودها الجغرافية بدقة، وتعتبر المنطقة الحرة جمركيا إمتدادا للخارج أي هي معزولة بالاعتبار الجمركي، إلا أنها خاضعة للسيادة الوطنية للدولة من الناحية السياسية فهي جزء من الأرض يقطع من الدائرة الجمركية وتصبح حرة من كل قيد جمركي، فتدخل إليها السلع وتخرج منها بدون أن تدفع أي رسم رغم أنها تقع على مساحة من أرض الدولة، فإن السلع التي تنتج فيها تعامل على أنها سلع أجنبية مستوردة ورغم أنها تابعة للدولة إلا أنها معزولة جغرافيا بأسوار تعزلها عن باقي إقليم الدولة .⁽⁴⁶⁾

وتعرف كذلك على أنها منطقة محددة جغرافيا وتتمتع ببعض المزايا الجمركية الجبائية...الخ، تهدف إلى تنشيط الحركة الإقتصادية.

والمناطق الحرة تتخذ عدة أشكال فقد تكون للتجارة فقط أو لتوطين الصناعي:

⁽⁴⁶⁾ Josette Payrard, Op-Cit, p 298.

* مناطق حرة للتصدير: وهنا كل السلع المنتجة توجه إلى التصدير.

* مناطق حرة للإستيراد: كل السلع المنتجة من طرف الشركات الأجنبية توجه إلى السوق

المحلي. (47)

وتلعب المناطق الحرة دورًا هامًا على مستوى التجارة الدولية، حيث أنّ خمس هذه التجارة تتم على مستواها.

وفي مجال الاستثمار الأجنبي تلعب المناطق الحرة دورًا هامًا في جذب هذا النوع من الإستثمار، حيث يكون الإستثمار هنا غير خاضع لقوانين الدولة المضيفة، ويعمل في إطار قوانين خاصة منظمة له، تنظم عملية إنشاء المشروعات الإستثمارية في المناطق الحرة ويتمتع بإعفاء كامل من كافة الرسوم والضرائب المفروضة على المشروعات الإستثمارية داخل الدولة المضيفة.

و تهدف الدول إلى إنشاء المناطق الحرة إلى تحقيق جملة من الأهداف أهمها: (48)

- 1 - تسهم المناطق الحرة في تسريع عملية النمو الاقتصادي في الدولة المضيفة، ويمكن الاستدلال في ذلك بالنهضة الاقتصادية التي شهدتها الصين من خلال الاستثمارات الأجنبية في مناطقها الحرة.
- 2 - تهدف الدولة المضيفة إلى استخدام هذه المناطق كأداة تساعد على إدماج اقتصادها في منظومة الاقتصاد العالمي، بحيث تتمكن هذه الدول من مواكبة التطورات المتسارعة التي تطرأ على الاقتصاد التآقلم معها.
- 3 - المساهمة في تخفيف العجز في ميزان المدفوعات الذي تعاني منه الدولة المضيفة من خلال زيادة الموارد غير المباشرة الناتجة في هذه المناطق والمتمثلة في زيادة دخلها من رسوم الملاحة والمرور والتأمين... الخ.
- 4 - نقل التكنولوجيا المتقدمة ورفع المهارات الفنية للعمالة المحلية بما يسهم في مواكبة التطورات في مجال التكنولوجيا الصناعية، الأمر الذي يسهم في الارتقاء بمستوى الصناعات الوطنية.
- 5 - تسهم هذه المناطق في زيادة مداخيل الدولة من العملات الصعبة وكذا في توفير فرص عمل جديدة و بالتالي المساعدة في تخفيف حجم البطالة في الدولة المضيفة.

(47) Ibid, P298.

(48) محمد علي عوض، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007، ص 42.

6 - تعزيز الروابط الأمامية والخلفية للاقتصاد الوطني، حيث تقوم هذه المناطق بتعزيز الروابط الأمامية للاقتصاد الوطني من خلال إقامة صناعات تصديرية، كما تعزز هذه المناطق من الروابط الخلفية من استخدام مستلزمات الإنتاج، بالإضافة إلى تنشيط قطاعات أخرى لها علاقة بالصناعات المقامة في هذه المناطق مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج المحلي والتوظيف والدخل.

ولقد نجحت العديد من الدول من خلال المناطق الحرة في جذب الكثير من الاستثمارات الأجنبية إليها كالصين، المغرب، هونج كونج... الخ.

رابعاً: الاستثمار في مشروعات البنية الأساسية المحولة (الاستثمار على شكل عقود امتياز)

عقد الامتياز هو عقد بموجبه يكلف مستثمر وطني أو أجنبي بإنجاز مشروع استثماري، وهو ما نجده كأقدم أنواع العقود البترولية، ويتمتع المستفيد بحق الإمتياز لاستغلال المشروع خلال مدة معينة تحدد عادة بواسطة نص قانوني (بين 30 و60 سنة في القانون الفرنسي، مدة قصوى 99 سنة في القانون الجزائري). فتكون الرخص هي الإتفاقيات التي تسمح للمؤسسة الأجنبية المالكة للشهادات والتراخيص في التنازل عنها للمؤسسة المحلية كحق اكتساب واستعمال لتكنولوجيا وبراءات الاختراع، أو حقوق الملكية والعلامات التجارية... الخ. (49)

وقد ازدادت تدفقات الاستثمار الأجنبي في هذا النوع من المشروعات مع تزايد الاتجاه نحو العولمة الاقتصادية وتغير دور الدولة في النشاط الاقتصادي، وحاجة الدول النامية على وجه الخصوص إلى سد فجوة الموارد المحلية من خلال زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي خاصة في مجال البنية التحتية، مثل بناء محطات الكهرباء، أو المطارات أو الطرق أو حتى مشاريع أخرى كالفنادق... الخ واستغلالها لمدة معينة بناء على عقد امتياز بين المستثمر الاجنبي و الحكومة المضيفة على أن يعود المشروع في نهاية عقد الإمتياز إلى المجتمع أو الحكومة، وهذا النوع من الاستثمار يفيد الطرفين أي الحكومة والمستثمر الأجنبي حيث أن الحكومة تجد أن مشروعات البنية التحتية والمرافق العامة تحتاج إلى استثمارات ضخمة ومن ثم يصعب على الحكومات تمويلها بالكامل من خلال الموازنة العامة للدولة وهي في نفس الوقت ضرورية لتعجيل عملية التنمية ودفع عجلة النمو، بينما نجد أن الإستثمار الأجنبي يرى أن تلك المشروعات ذات جدوى اقتصادية له وتأتي بعوائد كبيرة خلال فترة الإمتياز.

المطلب الثالث: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

(49) عبد العزيز فطيمة، مرجع سابق، ص 215.

سننتاول في هذا المطلب مختلف النظريات التي تحاول الإجابة عن عدة أسئلة أهمها لماذا تترك الشركات محيطها التجاري الوطني لكي تصبح متعددة الجنسيات ،؟ هل هذا راجع إلى صعوبات في أسواقها المحلية؟ أو تدويل نشاطها محاولة منها إيجاد أسواق أين تكاليف الإنتاج أقل؟ لماذا تستثمر في أسواق خارجية حيث لا تعرف فيها اللغة ولا العادات و التقاليد حتى الحكومات الأجنبية التي قد تكون لديها سياسات معادية...الخ.

إن المبررات التي تدفع بشركة إلى الاستثمار في الخارج متعددة ومتنوعة، وعلى خلاف قرارات الاستثمار المحلي فإن قرارات الاستثمار في الخارج تكون مرتكزة و مدعومة باعتبارات اقتصادية، إستراتيجية، مالية، سياسية...الخ، حيث أن عملية البحث عن موقع الإستثمار الأجنبي يكون عادة أطول من حيث المدة وأكثر تكلفة وأكثر تعقيدا من عملية البحث في الإستثمار المحلي، حيث يجب دراسة أخطار إضافية كالأخطار السياسية وخطر سعر الصرف...الخ، وضرورة تقييم البيئة الاقتصادية، المالية، النقدية والثقافية...الخ، وبالرغم من هذه الصعوبات فإن الإستثمار الأجنبي المباشر يتطور بشكل ملحوظ⁽⁵⁰⁾.

من أقدم النظريات التي حاولت تحليل وتفسير محفزات الاستثمار الأجنبي المباشر نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو والتي ظهرت في القرن التاسع عشر، هذه النظرية ترى أن الدول المصدرة يجب أن تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية وبهذا يتم تقسيم العمل على المستوى الدولي وتعود الفائدة والنفع على جميع الدول، هذه النظرية تركز على فرضية عدم قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال عبر الحدود الوطنية، على خلاف السلع وكانت مقنعة إلى حد ما في نهاية القرن التاسع عشر، أما حاليا فلا يمكن الاعتماد على هذه النظرية من واقع فرضياتها، فعلى سبيل المثال يمكن لشركة كندية أن تفترض أموالا من السوق البريطاني وتستثمرها في اليابان من أجل إنتاج سلع تصدر إلى الصين.

إنَّ الهدف من هذا المطلب هو محالة الإجابة عن الأسئلة السابقة بعرض مختلف النظريات الإقتصادية التي تطورت عبر الزمن من اجل تفسير دواعي الإستثمار الأجنبي المباشر.

أولا: نظرية دورة حياة المنتج

وتستخدم هذه النظرية كمدخل لتفسير التجارة والاستثمار الخارجيتين، ففي النظرية المحلية لدورة حياة السلعة تمر هذه الأخيرة بعدة مراحل من أول ظهورها إلى أن تبدأ في الاختفاء، وتتفاوت المبيعات

(50) Josette Payard, Op-Cit, P187.

منها صعوداً ونزولاً مع تلك المراحل أما هنا فيفترض أن السلعة تمر في دورة حياتها بمرحلة الإنتاج المحلي ثم التصدير ثم الإستثمار الخارجي ثم التدهور وذلك كما يلي:

➤ المرحلة الأولى: الإبداع و الإنتاج و البيع في نفس البلد.

تأتي السلعة الجديدة كاستجابة لحاجة في السوق وبما أنّ السوق المحلي أقرب إلى الملاحظة والدراسة تكون معرفة الشركة بحاجاته أكبر، ولذا تكون السلع الجديدة في العادة استجابة لحاجة السوق المحلي وعادة ما تكون تكلفة إنتاج هذه السلعة عالية حيث تكون الشركة المنتجة للسلعة قد أنفقت الكثير في نشاطات البحث والتطوير فيكون الإنتاج مكلفاً لأن السلعة حديثة العهد ولم يتم التغلب على كل المشاكل المتعلقة بإنتاجها، ولا يشتريها في السوق إلا نخبة الأغنياء لأن عرض هذه السلعة يضل محدوداً لفترة حتى تتجمع لدى الشركة المنتجة جميع ردود الفعل من المستهلكين الأوائل، وفي المرحلة الثانية من إنتاج السلعة تكون بعض المشاكل المتعلقة بالسوق و ارتفاع التكلفة قد تم التغلب عليها، فإذا لاحظت الشركة أن الطلب على السلعة يتزايد في السوق المحلي فإن الشركة تبدأ بالتفكير في وضع خطط للاستفادة من مزايا عملية الإنتاج الكبير الذي يفوق قدرة السوق المحلي، بحيث يتم تصدير نسبة بسيطة للدول الصناعية و الغنية الأخرى، و كذلك تكون أساليب الإنتاج في هذه المرحلة عرضة للتغيير طبقاً لرد فعل السوق و ملاحظات الزبائن، ويستخدم في الإنتاج عمالة ماهرة ومدربة وتبدأ الشركة بتصميم الآلات الكبيرة و المتخصصة. (51)

➤ المرحلة الثانية: مرحلة النمو والتصدير.

في هذه المرحلة يزيد الطلب على السلعة بصورة كبيرة في السوق المحلي وتبدأ الشركة المنتجة باستغلال ميزة امتلاك السلعة بصورة سريعة قبل أن تفقد قدرتها على المنافسة، وتبدأ في تصدير السلعة إلى الخارج مبتدئة بالأسواق المجاورة، مستغلة بذلك تقارب أذواق المستهلكين والعادات والتقاليد فعندما تلقى تلك السلعة رواجاً في الأسواق الخارجية، تعمل الشركة على تحسين السلعة وتعمل الأرباح والإيرادات التي تجنيها الشركة على إطالة هذه المرحلة فتزيد الشركة من استثمارات في الآلات والمعدات المتطورة بهدف مضاعفة كمية الإنتاج وتحسين استجابة للسوق المحلي والدولي، وفي هذه المرحلة تشدد الشركة على الحملات الترويجية الموجهة نحو المستهلكين وتجار الجملة والتجزئة مركزة في حملتها على جودة السلعة و مميزاتها.

(51) أحمد عبد الرحمن أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ، الرياض، 2001، ص 85.

➤ المرحلة الثالثة: مرحلة النضج و الاستثمار في الخارج.

في هذه المرحلة يبدأ إنتاج السلعة في الدول التي كانت تستوردها خاصة الغنية منها فيصبح وضع الشركة المنتجة مهددا في تلك الأسواق التي كانت تصدر إليها نتيجة ظهور منتجين جدد، وأما نتيجة فرض الدول المستوردة رسوما جمركية على واردات تلك السلعة نسبة لإزدياد قيمة مستورداتها منها، ومن جانب آخر يكون السوق قد اتسع في البلد المستورد وسائل الإنتاج أصبحت نمطية وأصبح عامل الأجور مهما في اقتصاديات الإنتاج، هنا تجد الشركة أنه من الأفضل لها أن تشيد وحدات إنتاج في البلد المستورد لتمون السوق من الداخل و تقطع الطريق أما المنافسين المحتملين.

➤ المرحلة الرابعة: انخفاض مبيعات الشركة صاحبة السلعة

في هذه المرحلة تفقد الشركة الأصلية تحكمها في السلعة ويظهر منتجون آخرون في الدول الغنية بل وحتى الفقيرة أحيانا، حيث أن السلعة صارت مألوفة وشعبيتها تكون قد زادت وطرق إنتاجها صارت معروفة ونمطية، ويصبح عامل التكلفة مهما جدا في الإنتاج، مما يدفع الشركات بالاستثمار في البلدان التي بها عمالة رخيصة وسهلة التدريب في الوقت الذي تكون فيه أسواق السلعة توسعت وشملت الدول منخفضة الدخل، ولكن ليس من الضروري أن تبدأ مبيعات تلك السلعة في الانخفاض لكن في هذه المرحلة تكون مبيعات الشركة الأولى التي طورت السلعة تكون قد بدأت في الانخفاض في هذه المرحلة.

إنّ الواقع العملي والشواهد أو الممارسات الحالية لكثير من الشركات متعددة الجنسيات تؤيد الافتراضات التي تقوم عليها نظرية دورة حياة المنتج الدولي، فعلى سبيل المثال نجد إن الصناعات الإلكترونية مثل الحاسبات الآلية بدأت في الولايات المتحدة الأمريكية قبل انتشار إنتاجها في بريطانيا وفرنسا وألمانيا، ثم بعد ذلك امتد إنتاج هذا النوع من الصناعات في دول نامية أخرى مثل تايبان كوريا الجنوبية... الخ.

وفي نفس الوقت تجدر الإشارة إلى أنّ هذه النظرية و بالرغم من إمكانية تطبيقها على بعض المنتجات إلا أنّ هناك أنواع أخرى من السلع أو المنتجات قد يصعب تطبيق النظرية بنفس الفروض السابقة، ومن أمثلة ذلك السلع التي تسمى بـ"الرفيف" مثل سيارات "الرفيف رويس" أو السلع التي تصعب على الدول الأخرى غير الدول صاحبة الابتكار تقليدها أو إنتاجها بسهولة.

ثانيا نظرية عدم كمال الأسواق

تقوم هذه النظرية على فرضية غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية بالإضافة إلى نقص

العرض من السلع فيها، كما أن الشركات الوطنية في الدول المضيفة لا تستطيع منافسة الشركات الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية، أو الإنتاجية المختلفة أو حتى فيما يخص بمتطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال أي أنّ توافر بعض القدرات أو جوانب القوى لدى الشركات المتعددة الجنسيات (توافر الموارد المالية، التكنولوجية، المهارات الإدارية...) بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات نحو الاستثمارات الخارجية، أي بمعنى آخر فإن إيمان هذه الشركات بعدم قدرة الشركات الوطنية بالدول المضيفة على منافستها تكنولوجيا، أو ماليا، أو إداريا سيمثل أحد المحفزات الأساسية التي تكمن وراء قرار هذه الشركات الخاص بالاستثمار، أو بممارسة أي أنشطة إنتاجية، أو تسويقية في الدول النامية، كما يفترض هذا النموذج النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الأجنبي زيادة عن أن التملك المطلق لمشروعات الاستثمار هي الشكل المفضل لاستغلال جوانب القوة لدى الشركات المتعددة الجنسيات.⁽⁵²⁾

وفي حالة سيادة المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية فإن هذا يعني انخفاض قدرة الشركة المتعددة الجنسية على التأثير أو التحكم في السوق حيث توجد الحرية الكاملة أمام أي مستثمر للدخول في السوق، كما أن السلع أو الخدمات المقدمة وكذلك عناصر الإنتاج المستخدمة تتصف بالتجانس و من ثم فإنه قد لا توجد مزايا تنافسية للشركة متعددة الجنسيات في مثل هذه النماذج من السوق، حيث أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة ترتبط ارتباطا وثيقا بمدى توافر المزايا أو امتلاك بعض الخصائص المتميزة، أو المطلقة لدى الشركة المتعددة الجنسيات بالمقارنة بنظيراتها الوطنية في الدول المضيفة. من هذا المنطلق يمكن القول بأن خروج الشركة المتعددة الجنسيات من المنافسة الكاملة في الأسواق الوطنية بالدولة الأم واتجاهها للاستثمار، أو نقل بعض أنشطتها لأسواق الدول النامية يمكن أن يحدث في كل أو بعض الحالات التالية:⁽⁵³⁾

- حالات وجود فرق أو اختلافات جوهرية في منتجات الشركة المتعددة الجنسية والشركات الوطنية أو الأجنبية الأخرى بالدول المضيفة.

⁽⁵²⁾ عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 393.

⁽⁵³⁾ بوعافية هشام، "أثر الإصلاحات الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006، ص 17.

- حالة توافر الشركة المتعددة الجنسيات مهارات إدارية وتسويقية وإنتاجية متميزة لدى هذه الشركات عن نظيراتها بالدول المضيفة.
 - كبر حجم الشركات المتعددة الجنسيات وقدرتها على الإنتاج بحجم كبير تستطيع في هذه الحالة تحقيق وفورات الحجم الكبير.
 - تفوق الشركات المتعددة الجنسيات في المجال التكنولوجي.
 - وجود تسهيلات وامتيازات جمركية وضريبية ومالية ممنوحة من حكومات الدول المضيفة لجلب تلك الشركات.
 - ارتفاع الرسوم الجمركية التي تفرضها الدول المضيفة مما يقف عائقا أمام تصدير منتجات تلك الشركات في الدولة الأم للدولة المضيفة عبر التجارة الدولية.
- و قد وجهت لهذه النظرية عدة انتقادات أهمها: (54)

- إنّ هذه النظرية تفترض إدراك ووعي الشركة المتعددة الجنسيات بجميع فرص الاستثمار الأجنبي في الخارج و هذا غير واقعي من الناحية العملية.
- لم تقدم هذه النظرية أي تفسيرات مقبولة لأسباب تفضيل الشركات المتعددة الجنسيات للتملك المطلق للمشاريع الإنتاجية خارج الدولة الأم كوسيلة لتحقيق الأرباح، في الوقت الذي توجد فيه بدائل أخرى للاستثمار والعمليات الخارجية كعقود التراخيص الخاصة بالإنتاج والتسويق.

ثالثا: نظرية الموقع

يعتمد قرار الاستثمار الأجنبي الخاص بأي شركة متعددة الجنسيات على العديد من العوامل منها ما هو دولي ومنها ما هو محلي يتعلق بظروف النشاط في الدولة الأم، فنظرية الموقع تهتم بقضية اختيار الدولة المضيفة التي ستكون مقرا للاستثمار ولممارسة أنشطة إنتاجية، أو تسويقية الخاصة بالشركة المتعددة الجنسيات، أو بمعنى آخر أنها تركز على المحددات والعوامل الموقعية أو البيئية المؤثرة على قرارات استثمار الشركة المتعددة الجنسيات في الدول المضيفة، أي أنّ هذه النظرية تهتم بالمتغيرات البيئية في الدول المضيفة التي ترتبط بالعرض والطلب والتي تؤثر على الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية والبحوث والتطوير ونظم الإدارة وغيرها، أي أنّ هناك عوامل موقعية تؤثر على قرار الشركة في الاستثمار المباشر

(54) منور أوسرير، عليان نذير، "حوافز الاستثمار الخاص في الجزائر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد2، ص110.

في إحدى الدول المضيفة، وكذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الاستثمار و بين التصدير لهذه الدولة، أو غيرها من الدول الأخرى المضيفة و هذه العوامل هي: (55)

- 1 -العوامل التسويقية: مثل درجة منافسة منافذ التسويق، وكالات الإعلان، حجم السوق، معدل نمو السوق، درجة التقدم التكنولوجي.
- 2 -العوامل المرتبطة بالتكاليف: مثل القرب من المواد الخام والموارد الأولية ومدى توافر الأيدي العاملة المؤهلة، مستويات الأجور ومدى توافر رؤوس الأموال.
- 3 -الإجراءات الحمائية: ويقصد بها ضوابط التجارة الخارجية مثل التعريفات الجمركية ونظام الحصص و القيود الأخرى المفروضة على الاستيراد والتصدير.
- 4 -العوامل المرتبطة بالبيئة التي سيقام فيها المشروع والتي يطلق عليها عادة مصطلح مناخ الاستثمار من حيث الاستقرار السياسي والاقتصادي، نظام الضرائب، تحويل العملات وأسعار الصرف...الخ.
- 5 -الحوافز والتسهيلات التي توفرها حكومات الدول المستقبلية للاستثمار الأجنبي من أجل تشجيعه وجذبه إليها، خاصة ما تعلق بالعقار الصناعي، ومدى توفر البلد المضيف على مناطق حرة...الخ.
- 6 -عوامل أخرى ذات صلة بالأرباح والمبيعات المتوقعة والقيود على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال....الخ.

ربعا: نظرية الحماية

ويقصد بالحماية الإجراءات التي تمارسها الشركة المتعددة الجنسيات لتجنب عدم تسرب المعلومات والأسرار الفنية الخاصة بالابتكارات والتقنيات الجديدة، سواء تعلق الأمر بمجال الإنتاج أو التسويق...الخ، بحيث لا تسمح بانتشارها إلى الجهات المحلية في أسواق الدول الأخرى من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر، وبالتالي تتحقق حماية أنشطة هذه الشركات وخاصة تلك المتعلقة بالبحث والتطوير، وبالتالي إتاحتها فقط داخل الشركة وفروعها ودون السماح بالإطلاع عليها أو استخدامها من قبل المشروعات الأخرى حتى تتحقق بذلك الحماية المطلوبة لضمان تحقيق أهدافها .

وبصفة عامة تقوم نظرية الحماية على أساس أنّ الشركة المتعددة الجنسيات تستطيع تعظيم عوائدها إذا استطاعت حماية الكثير من الأنشطة خاصة البحوث والتطوير، أي ضرورة احتفاظ الشركة بأصول المعرفة والخبرة والاختراعات التي تحقق لها التميز المطلق.

(55) عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة الإشعاع، المنتزه، 198، ص 48.

وبخصوص جدوى هذه النظرية لتمكين الشركات المتعددة الجنسيات لبلوغ أهدافها، يلاحظ أنّ ممارسات الحماية (على النمط السابق) من الممكن أن يتحقق بأساليب بديلة متاحة قد تكون أكثر فاعلية من تلك المستخدمة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات، مثل الموائيق المتفق عليها عالمياً والتي تحمي براءات الاختراع، والتي يقوم بتنفيذها منظمات دولية بعضها تابع لهيئة الأمم المتحدة والآخر تشرف عليه منظمات دولية مستقلة، وعليه يمكن القول بأنه لا يوجد ما يبرر ما تقوم به الشركات المتعددة الجنسيات لحماية براءات الاختراع في أي نشاط اقتصادي يتم ممارسته.

المطلب الرابع : التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر.

من الصّعب تحديد بدقة تاريخ بداية تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول، إلا أنّ المختصون يربطونها بقيام الثورة الصناعية في مستهل القرن التاسع عشر، ثمّ عرفت عدة مراحل اختلفت عن بعضها البعض من حيث النمو والتطور، حتى وصلت ذروتها في عشرينيات التسعينات من القرن الماضي، و فيما يلي سنحاول إبراز مختلف مراحل تطور الاستثمار الأجنبي المباشر.

المرحلة الأولى: مرحلة ما قبل الحرب العالمية الأولى

عرفت الفترة الممتدة من ظهور الثورة الصناعية إلى غاية بداية الحرب العالمية الأولى ازدهار ملحوظ للاستثمار الأجنبي المباشر، وقد ساعدت الظروف الاقتصادية والسياسية آنذاك في ازدهار هذه الظاهرة، حيث كان لعامل الاستقرار السياسي والاقتصادي وحرية التبادل التجاري وإزالة العوائق وتوفير عنصر الأمن أثراً كبيراً في هذا الازدهار.

حيث أن قيام الثورة الصناعية وزيادة الإنتاج و زيادة الحاجة إلى الموارد والمواد الأولية جعل الاقتصاديين ورجال الأعمال يفكرون في الاستثمار في الخارج لتلبية متطلبات الصناعة والتجارة، وتتميز هذه المرحلة ببروز دول أوروبا الغربية وعلى وجه الخصوص بريطانيا في مجال الاستثمار الدولي باعتبارها الدولة المصدرة الأولى لرأس المال، حيث كان الاقتصاد البريطاني ينمو بسرعة، وازداد الدخل الحقيقي إلى ثلاث أضعاف في الفترة (1870 - 1913) مما أعطى الثقة بهذا الاقتصاد، وبلغت حصة بريطانيا من الاستثمارات الأجنبية في عام 1914 حوالي 42% من المجموع العالمي بما يمثل 18 مليار دولار⁽⁵⁶⁾، حيث أدت النهضة الصناعية في هذا البلد إلى تركيز قوتها الإنتاجية في مجال التصنيع

⁽⁵⁶⁾ محمد مطرود السميران، "قياس الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على الاقتصاد الأردني"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة دمشق، 2008، ص 26.

واستيرادها قدر كبير من احتياجاتها من المواد الأولية من الخارج، كما نعمت باستقرار سياسي وتوسع كبير في نشاطها الاقتصادي الداخلي، الشيء الذي مكَّنها من زيادة مدخراتها التي كانت بدورها دافعاً لإنشاء سوق المال في لندن فضلاً عن أن مستعمراتها قد هيئت لها مناخاً واسعاً وآمناً للاستثمار.

وقد توجَّهت الاستثمارات الدولية في هذه المرحلة إلى القارة الأوروبية، وساعدت في نمو الثورة الصناعية فيها، ثم توجَّه قسمٌ كبيرٌ منها في نهاية القرن التاسع عشر إلى الدول المنتجة للمواد الأولية كالولايات المتحدة وكندا والأرجنتين وأستراليا ونيوزلندا والهند، ولم تستقطب الدول النامية في إفريقيا وآسيا إلا قدرًا ضئيلاً لا يتجاوز 7% من مجموعها، وقد استمر هذا التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي حتى عام 1913، أما القطاعات الاقتصادية التي كانت مركز الاستثمار الدولي في هذه المرحلة فهي قطاع النقل في السكك الحديدية الذي حظي بنسبة 41% من مجموع الاستثمارات، يليه القروض العامة بنسبة 29% ثم الاستثمار في المواد الأولية بنسبة 10% ثم المصارف بنسبة 9% ثم التجارة والصناعة بنسبة 6% من المجموع.⁽⁵⁷⁾

المرحلة الثانية: مرحلة ما بين الحربين العالميتين (1914-1945)

شهدت هذه المرحلة انخفاض كبير في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر بسبب الحرب العالمية الأولى والأزمة الاقتصادية لسنة 1929م، حيث تغيرت أدوار الدول المصدرة لهذه الاستثمارات فقد تسببت الحرب في فقدان كثير من الدول المصدرة لرأس المال مثل بريطانيا وفرنسا وألمانيا جزء كبير من استثماراتها في الخارج، سواء كان ذلك بالبيع لمواجهة نفقات الحرب أو بالتدمير المادي أو المصادرة، وتميزت هذه الفترة ببروز الولايات المتحدة الأمريكية كأهم مصدر للاستثمارات للخارج بمعدل ملياري دولار سنوياً خلال الفترة 1920-1929م، وقد كان التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأمريكية في هذه الفترة موزعاً كما يلي: 40% لصالح أوروبا، 29% كندا، 22% أمريكا اللاتينية و 9% للشرق الأقصى، وتركز التوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع التصنيع وإنتاج المواد الخام خاصة النفط في فنزويلا و الشرق الأوسط. ⁽⁵⁸⁾

المرحلة الثالثة: مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية:

⁽⁵⁷⁾ دريد محمود السامرائي، الاستثمار الأجنبي والمعوقات والضمانات القانونية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2006، ص

⁽⁵⁸⁾ محمد مطرود السميزان، مرجع سابق، ص 27.

نظراً للآثار التي ترتبت عن انتهاء الحرب العالمية الثانية والتي تجسدت في انقسام العالم إلى قطبين اشتراكي ورأسمالي فقد شهدت التدفقات الاستثمارية الدولية عدة تقلبات بحيث يمكن تقسيم مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى عدة مراحل نوجزها فيما يلي:

1- مرحلة انتعاش الاستثمار الأجنبي المباشر (1946 - 1969):

تمثلت أهم آثار الحرب العالمية الثانية على الاستثمارات الدولية في تصفية الكثير من هذه الأخيرة، حيث تم بيع الكثير منها ودمر بعضها وتمت مصادرة جانب مهم منها، كما تحولت دول كثيرة كانت مصدره لرأس المال لتصبح في مركز مدين، فمع بروز الولايات المتحدة الأمريكية كأكبر قوة اقتصادية بعد الحرب أصبحت أكبر دولة مصدره للاستثمارات الأجنبية نتيجة تطور قدرتها الاقتصادية عامة، والحاجة لإقراض حلفائها الأوروبيين خاصة، وتراجعت بريطانيا إلى المركز الثاني وفرنسا المركز الثالث.⁽⁵⁹⁾

إذ بلغ حجم رؤوس الأموال الأمريكية الخاصة المستثمرة في العالم بين 1946م و عام 1952م حوالي 877 مليون دولار، وقد تميزت هذه الفترة بظهور هيئات التمويل الدولية كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي وصندوق الأمم المتحدة الخاص بالتنمية الاقتصادية.

كما تميزت هذه الفترة بسيطرة الشركات الأمريكية على الاستثمار الأجنبي عبر مشروع مارشال الذي يهدف إلى مساعدة الدول الأوروبية اقتصادياً بهدف إعادة الإعمار وبناء القدرة الاقتصادية لتلك الدول، ومع إقامة السوق الأوروبية المشتركة أصبحت أوروبا المركز الرئيسي لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر الأمريكي، أمّا بعد منتصف الستينات تراجع الدور الأمريكي لصالح اليابان وألمانيا، أمّا عن التوزيع القطاعي في هذه المرحلة فغلب عليه توجه أغلب هذه الاستثمارات على الصناعات الاستخراجية كالبتروال والغاز... الخ.

أما في الدول النامية فتعتبر هذه الفترة الأقل أهمية من حيث تدفق الاستثمارات الأجنبية إليها لأنّ معظم ما وجه من هذا الاستثمار تم تحقيقه في استغلال الثروات الطبيعية لهذه الدول خاصة النفط، ممّا ولّد لدى هذه الدول تخوفاً اتجاه هذا النوع من الاستثمار تجسد في سيطرة هذه الدول على المشروعات الأجنبية من خلال المصادرة و التأمين.⁽⁶⁰⁾

⁽⁵⁹⁾ فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، دار الحامد، عمان، ص 103.

⁽⁶⁰⁾ نفس المرجع، ص 103.

2-مرحلة التوسع في الاستثمار الأجنبي المباشر 1970 – 1990:

عرفت هذه المرحلة فترات انكماش وانتعاش تبعا للتغيرات الاقتصادية العالمية، فكانت فترة انكماش من 1973 إلى 1977 بسبب حدوث الأزمة النفطية وكذا بسبب ظهور أشكال أخرى من التمويل الدولي خاصة المساعدات الرسمية والإقراض الخاص من المصارف التجارية والذي تطور بشكل ملحوظ منذ منتصف السبعينات وحتى بداية الثمانينات، إضافة إلى عزوف أغلب الدول العالم الثالث على هذا النوع من الاستثمارات بسبب ما تراه من سلبيات قد تصاحبه.

وتعد الولايات المتحدة الأمريكية من أهم الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر من عام 1970م إلى 1975م، حيث أخذت دول جديدة تحتل المراتب الأولى في هذه العملية كدول أوروبا الغربية التي بلغت حصتها 50% عام 1970 واليابان 11% في نفس السنة.

وكان التوسع في تدفق الاستثمار المباشر إلى الدول الصناعية في الفترة 1975 – 1990 قد ازداد بمعدل أكثر من 450%، بينما تزايد أقل من 200% في الدول النامية، حيث تضاعف حجم الاستثمار الأجنبي المباشر أربع مرات على المستوى العالمي في الفترة 1970م إلى 1990م متزايدا بمعدل متوسط سنوي قدره 15% ليصل إلى 234 مليار دولار علم 1990م.⁽⁶¹⁾

3- مرحلة رواج في الاستثمار الأجنبي المباشر (بعد عام 1991):

عرف العالم بعد عام 1991 العديد من الوقائع الاقتصادية والسياسية والتي كان لها بالغ الأثر على الاقتصاد العالمي بصفة عامة وعلى الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة خاصة.

وفي المجال السياسي عرف العالم في هذه الفترة سقوط الاتحاد السوفياتي وانهيار حائط برلين ومن ثم انتهاء ازدواجية الأقطاب (اشتراكية، رأسمالية) لصالح هذه الأخيرة، وظهور ما أصبح يعرف بالعولمة الاقتصادية، أما فيما يخص الدول النامية فبعد انفجار أزمة المديونية ابتداءً من سنة 1982م وما تلاها من شح مصادر التمويل الخاصة (أي الديون الخاصة) ونقص معونات التنمية بدأت نظرتها تتغير تدريجيا اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي أصبحت الدول النامية ترى فيه بديلا للمصادر الأخرى وغير مولد للمديونية، حيث تخلت هذه الدول عن نظرتها الحذرة واتجاهاتها الإيديولوجية اتجاهها النوع من الاستثمار، فبعد أن كانت ترى فيه تهديداً لاستقلالها الاقتصادي والسياسي ونوع من أنواع تكريس

(61) محمود مطرود السмирان، مرجع سابق، ص 30.

الإمبريالية أصبحت هذه الدول في التسعينات تزيل عقبات انسياب الاستثمارات الأجنبية بتوفير مناخ أعمال أكثر جاذبية بل يمكن القول أنّ هذه الدول أصبحت تتنافس فيما بينها في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.⁽⁶²⁾

وقد شهد النصف الأول من عقد تسعينيات القرن الماضي تزايد حصة الدول النامية من هذه الاستثمارات وذلك نتيجة تبنيها سياسة الانفتاح الاقتصادي والخصوصة...الخ.

وحسب تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2006م الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية فقد سجلت سنة 2005م تدفق استثمارات أجنبية بقيمة 916 مليار \$ أي زيادة قدرها 27% عن سنة 2004م، وحوالي ضعف قيمة التدفقات في سنة 2003م التي بلغت 560 مليار دولار إلا أنّ هذه القيم تبقى بعيدة عن الرقم القياسي التي سجلته تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة 2000م والتي بلغت 1460 مليار دولار.⁽⁶³⁾

أما بالنسبة للدول النامية فكما هو الحال بالنسبة للسنوات التي سبقت عام 2005 احتلت الصين المرتبة الأولى تليها هونج كونج ثم سنغافورة ثم المكسيك فالبرازيل، أما الدول الإفريقية فقد حصدت استثمارات بقيمة 31 مليار دولار و الذي يعتبر رقم قياسي بالنسبة للقارة السمراء⁽⁶⁴⁾.

المطلب الخامس: ماهية وأنواع الاستثمار الأجنبي غير المباشر

في ظل توسع وانتشار أسواق تداول الأوراق المالية لم تعد المحفظة الاستثمارية التي تحدد اتجاهات الاستثمار تقتصر على الأصول الحقيقية، بل تنوعت لتشمل الأصول المالية من أسهم وسندات مما أدى إلى بروز شكل جديد من أشكال تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية والذي يطلق عليه أسم الاستثمار المحفطي، أو الاستثمار الأجنبي غير المباشر، والذي يشمل كافة التوظيفات المالية في السندات الحكومية والمؤسسية وكل أنواع الأسهم المملوكة من قبل الأجانب بهدف توظيف رأس المال وتحقيق أرباح، أي أن المستثمر الأجنبي هنا لا يسيطر ولا يراقب ولا يشرف على إدارة المشروع ، كما أن الشركات المتعددة الجنسيات تستعمل تقنيات أخرى بخلاف الاستثمار الأجنبي المباشر لاخترق الأسواق

⁽⁶²⁾ Guerid Omar, « L'investissement direct étrangère en Algérie : impacts. opportunités et entraves », Revue Recherches économiques et managériales ,n°03, Juin2008. p19.

⁽⁶³⁾ CNUCED, rapport sur l'investissement dans le monde2006, P12.

⁽⁶⁴⁾ Ibid, P13

الخارجية دون أن تسيطر كلياً أو جزئياً على هذه المشاريع، هذه التقنيات- والتي سيتم التطرق إليها في هذا المطلب- تدخل أيضاً في إطار الاستثمار الأجنبي غير المباشر.

وعند محاولة التعريف بالاستثمار الأجنبي الغير مباشر فإن النظرة إليه ستختلف حيث أن مفهومه يختلف بحسب الزاوية التي ينظر إليه بواسطتها، فإذا كنا ننظر إليه من منظور التحليل الاقتصادي الكلي فإن النظرة هنا تتجه إلى تحليل الاستثمارات الأجنبية التي تصب في بورصة الأوراق المالية في شكل أسهم وسندات وغيرها عبر أسواق المال الدولية.

أما إذا كنا ننظر إلى الاستثمار الأجنبي غير المباشر من منظور التحليل الاقتصادي الجزئي فينصب على الأشكال المختلفة للاستثمارات التي تعمل على تسهيل مهمة الشركات المتعددة الجنسيات في التقدم من مرحلة الاستثمار المباشر في الإنتاج وتركز في مرحلتي الإنتاج والتسويق والتصدير، ففي مرحلة الإنتاج تأخذ شكل التراخيص ومشروعات تسليم المفتاح وعقود الامتياز للإنتاج الدولي من الباطن، أما في مرحلة التسويق والتصدير فتشمل تراخيص استخدام العلامة التجارية والخبرات التسويقية والإدارية وعقود الوكالة والموزعين والمعارض الدولية.⁽⁶⁵⁾

وفيما يلي سيتم عرض هذين النوعين من الاستثمار الأجنبي غير المباشر من خلال المدخلين المذكورين آنفاً .

أولاً: الاستثمار الأجنبي غير المباشر من منظور التحليل الاقتصادي الكلي

من هذه الزاوية يعرف الاستثمار الأجنبي غير المباشر على أنه :

- استثمار محفظي، أي امتلاك مستثمر أجنبي للأوراق المالية من الأسهم والسندات وغيرها، والتي يحتفظ بها المستثمر بهدف توزيع المخاطر، وتحقيق مزيج من الاستثمار يحقق له أرباحاً قصيرة الأجل أو طويلة الأجل إذا توقع أن هناك ارتفاع في القيمة على المدى الطويل.⁽⁶⁶⁾
- الاستثمار الأجنبي غير المباشر هي تلك الاستثمارات التي يحصل فيها المستثمر على عائد رأسمالي دون أن تكون له السيطرة على المشروع، أي الاكتتاب في السندات أو الأسهم التي تصدرها الدولة أو المشروعات التي تقام بها.⁽⁶⁷⁾

⁽⁶⁵⁾ عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2006، ص 190.

⁽⁶⁶⁾ نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية، دار المناهج، عمان، 2009، ص 181.

• ينطوي هذا النوع من الاستثمار على شراء أوراق مالية كأسهم وسندات تصدرها مؤسسة أخرى وتشتري هذه الأوراق المالية بهدف الربح، حيث يكون لحاملها حق غير مباشر في تلك المؤسسة لكنه لا يؤثر أو يسيطر عليها وربما يكون لا يدري (المستثمر) الكثير عن إدارة وعمليات المنشأة التي يشتري أوراقها خاصة وهو في بلد آخر. (68)

• يقصد بهذا النوع من الاستثمار شراء أسهم وسندات لشركات خارج الحدود الوطنية ويكون مرتبطاً بأسواق الأوراق المالية، لأنها الوحيدة القادرة على تنفيذ عمليات الاستثمار، وهذا النوع من الاستثمار يجعل المنشأة المحلية تحصل على رأس مال من الخارج بينما تحافظ على مسؤولياتها الإدارية. (69)

• الاستثمار الأجنبي غير المباشر يأتي من خلال الاستثمار في الأوراق المالية كأسهم والسندات، بهدف تحقيق معدل عائد معين دون الحق في ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في إدارة المشروع الإستثماري، وعليه لا يكون المستثمر الأجنبي مالكا لكل أو جزء من المشروع الإستثماري. (70)

إن العديد من الشركات والأفراد يقومون بتنويع استثماراتهم في المحافظ المالية الدولية بهدف تقليل مخاطر الخسارة التي قد يتعرضون إليها ومن خلال الاحتفاظ بالأسهم الأجنبية. كما يمكن أيضا تقليل مخاطر محفظة الأسهم المحلية التي بحوزتهم، ويلاحظ قلة هذا النوع من الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، نظرا لعدم نضج أسواق رؤوس الأموال في هذه الدول بالإضافة إلى أن القليل من الدول النامية التي تسمح بتملك الأجانب لأسهم الشركات المحلية حيث تضع هذه الدول بعض القيود والسبب في ذلك هو أن للدول المضيفة ثلاث أنواع من التحفظات على هذا النوع من الاستثمارات وهي: (71)

1 - لا يوجد أي تأثير للمحافظ الاستثمارية على التنمية في البلد ولا على الصادرات أو نقل التكنولوجيا والمعرفة.

(67) نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 52.

(68) أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سابق، ص 19.

(69) زغيب شهرزاد، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر-الواقع والآفاق"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 08، سبتمبر 2005، ص 74.

(70) نشام فاروق، "الاستثمارات العربية واقعتها وآفاقها"، مؤتمر التمويل والاستثمارات، شرم الشيخ، ديسمبر 2004،

ص 37.

(71) علي عباس، مرجع سابق، ص 152.

2 - يمكن النظر إلى أموال المحفظة الاستثمارية المالية بأنها "أموال ساخنة" غير مستقرة أي أنها يمكن سحبها بسرعة مما قد يخلق مصاعب مالية كبيرة للاقتصاد الوطني.

3 - إن تملك الأسهم غير المقيدة للأجانب يمكن أن يقود إلى الاستيلاء على الشركات المحلية في الدول النامية.

ف نجد القيود على الملكية الأجنبية والرقابة هي سمة تشترك فيها غالبية أسواق الأسهم الآسيوية، وعلى الرغم من أن هذه القيود بدأت تقل بالتدرج بعد أن تم تعديل بعض التشريعات وتكييفها مع متطلبات الاستثمار الأجنبي، إلا أن كل من كوريا وسنغافورة وماليزيا سمحت بتداول المحافظ الإستثمارية الأجنبية في بورصاتها المحلية، وتشترط ماليزيا مثلاً ألا يتجاوز الاستثمار الأجنبي 15% من أسهم أي شركة ماليزية. أما تايلند فتضع حد أقصى قدره 25% على البنوك وشركات الأموال و 49% بالنسبة لجميع الشركات الأخرى والفلبين 40% بالنسبة لجميع الشركات.

مخاطر الاستثمار الأجنبي الغير مباشر (المحفظي):

1- يتركز الاستثمار الأجنبي غير المباشر في الأسواق من خلال حركة الأوراق المالية عبر البورصات العالمية، ويعتبر هذا النوع من الاستثمار أخطر من الاستثمار الأجنبي المباشر، لأنه يتميز بحركة ذاتية وسريعة من خلال شبكة المعلومات الدولية، فهو يتحرك بكميات هائلة نحو الأنشطة والأسواق التي تتسم بالانتعاش، وسرعان ما ينتقل إلى أنشطة وأسواق أكثر انتعاشاً، ولعل تجربة جنوب شرق آسيا خير دليل على ذلك بل أن ذلك يفسر بقوة أحداثاً وتداعيات الأزمة الآسيوية التي ألمت بالنمور الآسيوية عام 1997م فخلال هذه الأزمة فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول آسيا المتأثرة بالأزمة كانت موجبة، في حين أن تدفقات الاستثمارات المحفظية انخفضت بشدة لتصبح سالبة.

2- إن قرارات المستثمرين في مجال الاستثمار المحفظي تتسم بدرجة عالية من الحساسية اتجاه التغيرات في الأجل القصير، فهم يميلون إلى تصفية استثماراتهم على نحو واسع وبدرجة كبيرة، والخروج بها من الدولة المضيفة حيثما تحدث أي أزمة ويعودون إليها عندما تسترد الثقة في تلك الأسواق، حيث يتسبب الدخول والخروج المفاجئ لهذه الاستثمارات في العديد من الآثار السلبية على الاقتصاد الوطني نوجزها فيما يلي: (72)

إن الدخول المفاجئ لهذه الاستثمارات يؤدي إلى:

(72) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 193.

- ارتفاع في سعر صرف العملة المحلية، الأمر الذي يضر بالصادرات ويزيد من الواردات فيزيد العجز في الميزان التجاري.

- ارتفاع أسعار الأصول وخاصة الأراضي والعقارات والأصول المالية بسرعة شديدة.

- زيادة معدل التضخم.

أما في حالة الخروج المفاجئ لهذه الاستثمارات فإنها تتسبب تقلبات اقتصادية حادة وتدخل الاقتصاد في أزمة حيث يؤدي إلى: (73)

- انخفاض سعر صرف العملة المحلية.

- تدهور أسعار الأصول العقارية والمالية.

- هبوط الأسعار وتدهور معدلات الربحية.

- تزايد العجز في ميزان المدفوعات.

- فقدان ثقة المستثمرين الأجانب في السوق المحلي.

ثانياً: الإستثمار الأجنبي غير المباشر من المنظور الجزئي.

كما سبق الإشارة إليه فإن المستثمر الأجنبي في ظل الأشكال المختلفة للاستثمار غير المباشر لا يكون مالكا لجزء أو كل مشروع الاستثمار، كما أنه لا يتحكم في إدارته وتنظيمه، ويمكن النظر إلى الأشكال المختلفة لهذه الاستثمارات من المنظور الجزئي من زاويتين.

1- أشكال الاستثمارات الغير مباشرة في مرحلة الإنتاج والتصنيع.

2- أشكال الاستثمارات الغير مباشرة في مرحلة التسويق والتصدير.

(1) أشكال الاستثمارات الأجنبية الغير مباشرة في مرحلة الإنتاج والتصنيع:

الشكل الأول: التراخيص:

منح التراخيص هو شكل من أشكال الدخول إلى الأسواق الأجنبية، تشترك فيه الشركات المانحة للرخصة والشركة المستفيدة منها، حيث تسمح الأولى للثانية باستعمال ملكيتها الفكرية لمدة معينة بمقابل

(73) نفس المرجع، ص 194.

مالي أو ربح، هذه الملكية الفكرية قد تكون على شكل أصول ملموسة أو غير ملموسة، والتي تكون قد كلفت الشركة المانحة تكاليف بحث وتطوير كبيرة، وقد تشمل هذه الأصول مهارة تقنية، علامات تجارية، أو براءات اختراع أو حقوق إعادة تصنيع أو إمتياز تجاري أو معرفة خاصة بسوق ما أو خبرة...الخ، وقيمة المقابل المالي تكون مرتبطة بالقيمة السوقية للملكية الفكرية مضافا إليه تقديرات الأرباح المستقبلية المتوقع الحصول عليها من الشركة المستفيدة.

ويعرف منح التراخيص أيضا على أنه اتفاق بين شركتين بموجبه تمنح شركة أجنبية لشركة محلية الحق في صنع منتجاتها، وهذا الحق قد يكون حصري أو غير حصري وقد يكون موضوع الاتفاق نماذج من السلعة أو طريقة صنعها، وذلك بمقابل أي تتلقى الشركة المانحة للرخصة مقابل مالي وعادة ما تقدم الشركة المانحة التكنولوجيا اللازمة لإنجاح عملية منح التراخيص.⁽⁷⁴⁾

وتعتبر التراخيص أو امتياز الإنتاج والتصنيع، أو استخدام العلامات التجارية أحد الأسباب التي تمكن الشركات المتعددة الجنسيات من أن تنقل إنتاجها من النطاق المحلي في الدولة الأم إلى الأسواق الدولية دون الحاجة إلى أي إنفاق استثماري.

* مزايا وعيوب التراخيص بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات:

➤ المزايا:

تساعد التراخيص على الحد من حالات السرقة الفكرية أو التقليد والتجسس الصناعي خاصة فيما يتعلق ببراءات الإختراع الجديدة أو التكنولوجيا الحديثة.⁽⁷⁵⁾

التراخيص من أسرع وأسهل الطرق لغزو الأسواق الأجنبية وبصفة خاصة بالنسبة للشركات الصغيرة الحجم.

جميع الرخصة تسمح للشركة المانحة الحصول على دخل مقابل صنع منتجاتها في الخارج والتي لا تستطيع هي أن تنتجها خاصة إذا لم تكن تتوفر على الإمكانيات المالية اللازمة، وهذه الطريقة هي المثلى إذا ما تعلق الأمر بالسلع ذات التقنية العالية أو السلع الجديدة.

⁽⁷⁴⁾ Josette Payrard, Op-Cit, p201.

⁽⁷⁵⁾ عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 498.

بيع الرخص هي أحسن طريقة لاختراق الأسواق الخارجية خاصة في حالة عدم وجود إمكانية القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر بسبب العراقيل التجارية والإجراءات الجبائية المختلفة كالحواجز الجمركية والحصص أو عدم وجود استقرار سياسي...الخ.

تقوم الشركات المتعددة الجنسيات بمنح التراخيص في إنتاج بعض السلع عندما تفضل هذه الشركات تركيز مجهوداتها على سلع أخرى أكثر تطوراً.

أما العيوب فتتمثل في: (76)

فقدان السيطرة على عمليات الجودة والسوق.

احتمال فقدان الأسواق المجاورة للدولة التي حصلت على الترخيص.

إنخفاض العائد والربح مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر.

* مزايا وعيوب التراخيص بالنسبة للدول المضيفة

(أ) من حيث المزايا:

- تستفيد الشركة المحلية بالدعم التكنولوجي للشركة المانحة للترخيص الذي يسمح بإنتاج سلع جيدة ومتطورة.

- إن شراء التراخيص أو إمتيازات الإنتاج لسلعة معينة لا يتيح للطرف الأجنبي التحكم في سوق الدولة المضيفة ، أو في إدارة الأنشطة الإنتاجية وبالتالي المحافظة على الاستقلال السياسي والاقتصادي.

(ب) أما من حيث العيوب:

- من المتوقع أن تحرم الدول المضيفة من بعض أنواع التكنولوجيا الجديدة والمتقدمة إذا رفض الطرف الأجنبي التصريح لها باستغلال الامتياز والترخيص الخاص بمنتج معين إذا لم تكن عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.

- ارتفاع تكلفة الحصول على التراخيص وامتيازات الإنتاج في الكثير من الأحيان.

الشكل الثاني: اتفاقيات مشروعات تسليم المفتاح.

(76) نفس المرجع، ص 498.

عقود "المصانع المفتاح باليد" هو عقد يتم بموجبه بناء مصنع من طرف شركة أجنبية ثم تتحول ملكيته إلى الطرف المحلي عند البداية الفعلية للعمل والتشغيل، وبالتالي فإن عقود المفتاح باليد هي عبارة تستعمل لوصف اتفاقية تلتزم بموجبها شركة أولى "أجنبية" بالإشراف على تصميم وبناء وتجهيز المصنع وبتكوين العمال حتى يكونوا قادرين على تشغيل المصنع بصفة ذاتية، ثم تسلم المفتاح لمالكه "المحلي" الذي قد يكون شركة خاصة أو حكومية في البلد المضيف، وأكثر صيغ هذه العقود شيوعا هي صيغة "BOT" (بناء، تشغيل، تحويل) وهي الصيغة الأكثر استعمالا في الدول النامية لما يتعلق الأمر بالصناعات الإستخراجية كما يمكن أن يكون موضوع العقد مصنع أو هياكل البنى التحتية كالمطارات، الموانئ... الخ. (77)

مزايا وعيوب مشروعات تسليم المفتاح من وجهة نظر الدول المضيفة:

(أ) المزايا: (78)

- يتميز هذا النوع من الاستثمارات بانخفاض آثاره السياسية والاقتصادية السلبية وهذا النوع يلقى قبولا كبيرا في الدول النامية لأن الوجود الأجنبي مؤقت وغير دائم.
- والميزة الأساسية بالنسبة للدول النامية كون هذه المشاريع بديلة عن الاستثمار الأجنبي المباشر، والحصول على مصانع بسرعة وتكون أكثر ملائمة لنمط التنمية المخطط لها وكذا بنفقة أقل في حالة تدخل الهيئات الدولية في تمويل هذه المشاريع.

(ب) العيوب: (79)

- إن تدفق رأس المال الأجنبي يكون ضئيلا أو معدوما مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر.
- إمكانية حدوث تبعية تكنولوجية في حالة توقف الطرف الأجنبي عن توريد قطع الغيار أو المواد الأولية للتشغيل مما قد يؤدي إلى توقف المشروع.

أما بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات:

(77) Andrew Harison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey, Op-Cit.p48.

(78) Ibid, p 49.

(79) عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 499.

(أ) من حيث المزايا: (80)

- الحصول على عائد مادي في شكل أتعاب أو في شكل أرباح ناجمة عن بيع مستلزمات الإنتاج والآلات اللازمة للمشروع.
- انخفاض درجة الخطر السياسي أو الأخطار الغير التجارية بصفة خاصة والأخطار التجارية بصفة عامة، حيث تمثل هذه النقطة أكبر ميزة للشركات المتعددة الجنسيات.
- إذا برهن الطرف المحلي عن جديته ومصداقيته يمكن أن تتطور الأمور لتصبح شراكة أو استثمار أجنبي مباشر.

أما من حيث العيوب:

- إن التكنولوجيا المحولة من الطرف الأجنبي إلى الوطني يمكن أن تستفيد منها شركات الدول المجاورة.

الشكل الثالث: عقود التسيير:

نجد الكثير من الدول النامية التي تجد نفسها عاجزة عن التسيير الناجح للمشاريع الاقتصادية فتلجأ - قبل تكوين خبرة لها في هذا المجال - إلى إبرام عقود تسيير مع متعامل أجنبي، حيث يتعهد هذا الأخير بتسيير المشروع أو الشركة للبلد النامي مع القيام بتكوين العمال والفنيين المحليين في مجال التسيير، يتم بعدها نقل سلطة التسيير إلى الشريك في البلد النامي بعد فترة محددة في الاتفاق. (81)

وفي مقابل ذلك نجد أن معظم الشركات المتعددة الجنسيات تتمتع بتقنيات إدارية وخبرة في التسيير، والتي تعتبر من أهم المزايا النسبية بحيث يمكن تقاسم هذه الخبرات الإدارية مع شركات أو إدارات في بلدان أخرى، وبالتالي فإن عقود الإدارة يعتبر شكلا من أشكال منح الترخيص بين شركة وأخرى، حيث تضع الشركة المانحة للترخيص خبرتها الإدارية وبعض إداراتها تحت تصرف شركة أخرى من أجل تكوين وتأهيل الإدارات المحلية في التسيير الفعال للمشاريع وذلك بمقابل مالي، والعقد يكون مقيد بفترة زمنية محدودة تصل إلى ثلاث أو خمس سنوات حسب كبر وحجم المشروع. (82)

(80) نفس المرجع، ص 500.

(81) قادري عبد العزيز، مرجع سابق، ص 38.

(82) Andrew Harison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey, Op-Cit, p48

والميزة الأساسية لعقد الإدارة بالنسبة للشركة المستفيدة يكمن في الحصول على مهارة وخبرة إدارية بسرعة، ويمكن استغلالها في الإدارة الفعالة لعملياتها وتكوين موظفيها بالإضافة إلى تسهيل الحصول على التمويل من المصادر المختلفة، لأن الشركة الأجنبية المتعاقد معها تكون بمثابة ضامن يستحق الثقة، أما النقطة السلبية فتكمن في التبعية للشركة الأجنبية المتعاقد معها تكنولوجيا وإداريا. (83)

II أشكال الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة في مرحلة التسويق والتصدير:

الشكل الأول: عقود الوكالة/ الوكلاء

يعتبر أحد أشكال الأعمال الدولية في مجال التصدير والتسويق، وعقد الوكالة هو عبارة عن اتفاقية بين طرفين يقوم بموجبها الطرف (الأصيل) بتوظيف الطرف الثاني (الوكيل) لبيع أو تسهيل أو إبرام إتفاقيات بيع سلع ومنتجات الطرف الأول لطرف ثالث الذي هو المستهلك النهائي أو الصناعي، ويتلقى الوكيل عمولة عن كل صفقة تتم، أي يعتبر مجرد وسيط أو ممثل حيث يحتفظ الطرف الأول بعلامته التجارية على السلع كما يحتفظ بملكية السلع إلى أن تكتمل عملية البيع، ويمكن أن تشمل عقود الوكالة الخدمات أيضا، كما أن قوانين بعض الدول المضيفة تقتضي أن يكون للشركة الأجنبية العاملة وكيل في تلك البلدان.

مزايا وعيوب الوكلاء من وجهة نظر الدول المضيفة:

في ظل اتفاقيات الوكالة كشكل من أشكال الاستثمار تتجنب الدولة المضيفة الكثير من الآثار السلبية الناجمة عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة في مجالات التصنيع والإنتاج، إلا أن الضرر الحقيقي الذي يقع على الدولة المضيفة في حالة التوزيع غير المتوازن لهذا النوع من الاستثمار هو احتمالات تتجبر الاقتصاد الوطني بدرجة أكبر من جعله مجتمعا صناعيا أو صناعيا وتجاريا في نفس الوقت، ومن ثم تصبح درجة التبعية الاقتصادية بل والسياسية أيضا إلى دول أخرى أكثر حدة وارتفاعا عن نظيراتها في حالة الاستثمارات الصناعية المباشرة، بالإضافة إلى أن الوكيل قد يتصرف أو يسلك سلوكا لا يتفق مع المصلحة الوطنية في سبيل تحقيق أهدافه الخاصة بالحصول على أكبر قدر من العمولة على المبيعات المحققة، كما أن إسهام هذا النوع من الاستثمارات في خلق مناصب شغل وتحسين ميزان المدفوعات ونقل التكنولوجيا وتنميتها محليا يكون جد ضئيل. (84)

(83) Ibid, p 84.

(84) عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 511.

مزايا وعيوب الوكلاء من وجهة نظر الشركة الأجنبية (الأصل):

يمكن تلخيص المزايا فيما يلي: (85)

- يعتبر الوكيل ممثلاً للشركة المتعددة الجنسيات في الدولة المضيفة ويحقق لها التواجد في هذا السوق بتكلفة رأسمالية محدودة جداً، وتقريباً بدون نفقات تشغيل.
- تعتبر التوكيلات من أساليب غزو الأسواق الخارجية بأقل درجة من الخطر ونفس الوقت تحقق مزيداً من المعرفة والخبرة عن طبيعة السوق وربحيته قبل الدخول في أي نوع آخر من الإستثمارات تحت أشكال أخرى مثل الإستثمارات المباشرة.
- تساعد التوكيلات في ضمان إستقرار التواجد أو التمثيل للشركة المتعددة الجنسيات في سوق أجنبي بعيد.

الشكل الثاني: الموزعون

الموزع هو عبارة عن عميل يقوم بالشراء المباشر من المصدر أو الشركة المتعددة الجنسيات وذلك بغرض إعادة البيع لحسابه الخاص ، وقد تقوم الشركة الأجنبية أو المصدر بمنح امتياز لموزع الخدمة سوق معين بمعنى أن الموزع قد يكون المستورد الوحيد في سوق معين لمنتجات هذه الشركة سواء قام بالبيع لتجار الجملة أو التجزئة أو الاثنين معا أو يقوم بالبيع المباشر للمستهلك الأخير في هذا السوق. (86)

ويشتري الموزع البضاعة من المصدر بسعر مخصوم ويبيعه في سوقه المحلي مقابل فرق الأسعار بين البلدين وكذلك فرق الأسعار بين عمليتي البلدين إذا كانت لصالحه.

(85) نفس المرجع، ص 511.

(86) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 197.

الشكل الثالث: قنوات التوزيع

ويعني ذلك تملك الشركة الأجنبية لبعض منافذ البيع مثل محلات السوبر ماركت الكبيرة أو المخازن وهي قنوات يمكن للشركات المتعددة الجنسيات الاتصال بها.⁽⁸⁷⁾

أوجه الاختلاف بين الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر

من خلال التطرق إلى مفهوم وأنواع كل من الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر يمكن أن نستخلص أوجه الاختلاف بينهما والتي سنحاول إيجاز بعضها فيما يلي:

- 1- إن الإستثمار الأجنبي المباشر يستلزم سيطرة فعالة من المستثمرين التابعين للدولة الأجنبية على المشروع المستثمر فيه في الدولة المضيفة، سواء أكانت هذه السيطرة في شكل ملكية أو أي شكل آخر مثل عقود الإدارة طويلة الأجل و هذا ما لا يتطلبه الإستثمار الأجنبي الغير المباشر.
- 2- يتم الاستثمار الأجنبي غير المباشر في الغالب بواسطة أفراد، أما الاستثمار الأجنبي المباشر فيتم معظمه بواسطة الشركات، ونادرا ما يتم بواسطة الأفراد ولكن هذا لا يمنع أن تقوم الشركات بالاستثمار الأجنبي غير المباشر.
- 3- يعتبر معدل العائد على الاستثمار ومدى تناسبه مع درجة المخاطرة هو المحدد الرئيسي لقرارات المستثمر الفردي أما بالنسبة للشركات فهناك محددات أخرى.
- 4- يختلف سلوك الشركة عن سلوك المستثمر الفردي إزاء تعظيم الربح فالشركة تزيد من فعالية استثماراتها لكي تحصل على المزيد من أرباح، أما المستثمر الفردي فقد يلجأ إلى التخلص من الأوراق المالية التي في حوزته إذا كانت تدر عائدا منخفضا وشراء أخرى تدر عائدا أكبر سواء في نفس البلد أو في بلدان أخرى أي أن الاستثمار الفردي يتصف بالمرونة أكثر من استثمار الشركة.
- 5- يختلف نوع المخاطرة و درجتها بالنسبة للمستثمر الفردي و بالنسبة للشركة، فالمخاطرة التي يواجهها المستثمر الفردي غالبا ما تكون مرتبطة بنوع الأوراق المالية التي هي في محفظته، أما المخاطر التي تواجهها الشركة متعددة و متنوعة (مخاطر سياسية، التأمين، المصادرة، الخسارة... الخ).

⁽⁸⁷⁾ علي عباس، مرجع سابق، ص 179.

المبحث الثالث: الشركات المتعددة الجنسيات كرافد للاستثمار الأجنبي المباشر.

تعتبر الشركات المتعددة الجنسيات من أهم القوى المحركة للنظام الاقتصادي والسياسي الدولي الراهن، بحيث أنها تمثل اليوم إحدى القوى المؤثرة في وضع الأحداث والتحويلات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في العالم المعاصر، باعتبارها تتحكم في موارد طبيعية ومالية هائلتين، وتسيطر على أهم النشاطات الاقتصادية في أغلب دول العالم بإعتبارها المصدر الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر والذي يعتبر بدوره محرك النمو الأساسي لتلك الشركات.

وفيما يلي سنتطرق إلى مفهوم هذه الشركات وتحديد خصائصها وكذا لعلاقتها مع الاستثمارات الدولية و لدورها المتزايد في الاقتصاد العالمي.

المطلب الأول: مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات دوافع ظهورها و خصائصها.

أولاً : مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات

اختلف المختصون في تعريف الشركات المتعددة الجنسيات، كما اختلفوا في التسميات التي تطلق على هذه الكيانات مثل الشركات العابرة للحدود والشركات الكونية والشركات العالمية والشركات عبر القومية... الخ، هذه الاختلافات في التسمية وتنوع المعايير المتبعة يدل على صعوبة وضع تعريف شامل يغطي الجوانب المختلفة لهذه الشركات.

ولقد استخدم مصطلح الشركات المتعددة الجنسيات لأول مرة في الدراسة التي قدمها David . E. lilienthal عام 1960 حيث قال: «إن العديد من الشركات الأمريكية العملاقة وحتى المتوسطة تعمل في دول أخرى ولا أعني بالعمل أنها تقوم بالمخاطرة المالية فقط، مثل الاستثمار في محفظة الأوراق المالية في دول أخرى غير دولتها، ولا أشير أيضا إلى وكالات البيع والتوزيع، ولكن ما هو في ذهني بالضبط هو القيام بالعمليات الصناعية أو التجارية في الخارج و التي تقوم بها الشركة مباشرة، وتكون مسؤولة عنها مسؤولية مباشرة ومثل هذه الشركات لها مركز واحد في دولة واحدة ولكنها تعمل وتعيش في ظل قوانين وأعراف دول أخرى، و لذا فإنني أقترح تسميتها شركة متعددة الجنسيات».⁽⁸⁸⁾

ومنذ ذلك التاريخ والخلاف دائر حول هذه الشركات بداية من تعريفها وانتهاء بتقييم آثارها على الدول المضيفة التي تعمل بها مرورا بكافة القضايا المتعلقة بها.

(88) عبد العزيز النجار، الإدارة المالية في الشركات المتعددة الجنسيات، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، 2009، ص 27.

وفيما يلي بعض تعاريف الشركات المتعددة الجنسيات:

من بين التعاريف الأولى للشركات المتعددة الجنسيات نجد تعريف توجندات (DGENDAHT):

«هي عبارة عن الشركات الصناعية التي تنتج و تبيع منتجاتها في أكثر من دولة واحدة» ، أما جورج دانين G.Dunnig فيعرفها بكونها "تلك المشروعات التي تملك أو تسيطر على وحدات إنتاجية في دولتين على الأقل».⁽⁸⁹⁾

أما بهرمان JN.Behmon فيعرفها بأنها «تلك المشروعات التي تسيطر على وحدات إنتاجية في أكثر من دولة وتديرها في إطار إستراتيجية إنتاجية موحدة»⁽⁹⁰⁾

ويلاحظ أن هذا التعريف قد أضاف عنصر جديد وهو الإستراتيجية الإنتاجية الموحدة.

كما تعرف هذه الشركات بأنها «المؤسسات التي تسيطر على عدد معين من الوحدات الإنتاجية (عشرة على الأقل) في عدد معين من الدول (6 على الأقل) والتي تحقق نسبة هامة من إنتاجها (25% على الأقل) خارج الدولة الأم وكل هذا في إطار إستراتيجية إنتاجية موحدة».⁽⁹¹⁾

كما تعرف بأنها: «مجموعة من الشركات الوليدة أو التابعة التي تزاول كل منها نشاطا إنتاجيا في دولة مختلفة وتتمتع كل منها بجنسية مختلفة، والتي تخضع لسيطرة شركة واحدة هي الشركة الأم والتي تقوم بإدارة هذه الشركات الوليدة كلها في إطار إستراتيجية إنتاجية واحدة».⁽⁹²⁾

وإذا أردنا تقييم هذه التعريفات الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات سنلاحظ:

- حصر صفة التعدد في الجنسية على الشركات الصناعية فقط دون غيرها من الشركات التي تقوم بالاستثمار في مجال الخدمات السياحية والمؤسسات المالية (التعريف الأول).
- عدم دمج عنصر الإستراتيجية العالمية الموحدة في الشركة (التعريف الثاني).
- المبالغة في تحديد عدد الفروع أو نسب الإنتاج كما جاء في التعريف الرابع.

⁽⁸⁹⁾ غضبان مبروك، المجتمع الدولي الأصول التطور والأشخاص، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ص 588.

⁽⁹⁰⁾ حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، ص 36.

⁽⁹¹⁾ ساكر محمد العربي، محاضرات في الاقتصاد الكلي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006، ص 315.

⁽⁹²⁾ حسام عيسى، مرجع سابق، ص 61.

أما غرفة التجارة الدولية فتعرف الشركة المتعددة الجنسيات بأنها: «الشركة التي تعمل على نطاق عالمي وتساهم بشكل أساسي في تدفق الاستثمارات»⁽⁹³⁾

في حين يعرفها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) بأنها «كيان اقتصادي يزاول التجارة والإنتاج عبر القارات وله في دولتين أو أكثر شركات وليفة أو فروع تتحكم فيها الشركة الأم بصورة فعالة و تخطط لكل قراراتها تخطيطا شاملا». ⁽⁹⁴⁾

وتعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) هذه الشركات بأنها: «المشروع الذي يقوم بالاستثمار الأجنبي المباشر وتملك أو تدير أنشطة ينتج عنها قيمة مضافة في أكثر من دولة». ⁽⁹⁵⁾

إن التعريفات السابقة تشترك على الأقل في عنصرين أساسيين هما تعدد الجنسية وتدويل النشاط، ويترتب على العنصر الأول عدم خضوع الشركة إلى قانون واحد مثل الشركة المحلية، أما النقطة الثانية يترتب عليها وجود إستراتيجية وسياسة واحدة تساعد الشركة على الاستخدام الأمثل والفعال والمتناسق لكافة الموارد المتاحة، وهذا ما يجعل الشركة المتعددة الجنسيات بمثابة هيئة الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة وحتى تعتبر الشركة متعددة الجنسية يجب أن تتوفر على ثلاث خصائص و هي: ⁽⁹⁶⁾

لأنها شركة ذات طابع وطني تخضع لدولة أو أخرى حسب مكان مقرها الرئيسي.

لأنها شركات عبر وطنية بالنسبة لمجال أعمالها.

لأنها شركات ذات طابع متعددة الجنسيات بالنسبة لرأسمالها الاجتماعي.

ثانيا: دوافع ظهور الشركات المتعددة الجنسيات.

إن سعي هذه الشركات على تحقيق أعلى ربح ممكن بأقل التكاليف يمثل الدافع الأساسي لظهور ونمو هذه الشركات ، فهي تنتج في البلدان التي تكون فيها عناصر الإنتاج منخفضة النفقة ثم تباع هذه

⁽⁹³⁾ عدي قصور، مشكلات التنمية ومعوقات التكامل الاقتصادي العربي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983، ص 339.

⁽⁹⁴⁾ نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مرجع سابق، ص 223.

⁽⁹⁵⁾ سامي علامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية ، بدون دار نشر، 2008، ص 29.

⁽⁹⁶⁾ ساكر محمد العربي، مرجع سابق، ص 215.

المنتجات في البلاد مرتفعة الأسعار، فهو نوع من التنظيم الاحتكاري عن طريق الاستفادة من الفوارق بين أماكن الإنتاج وأماكن البيع.

وهناك العديد من الاتجاهات التي حاولت تفسير دوافع ظهور ونمو هذه الشركات، فهناك من يرى أن الظروف الاقتصادية الدولية (زيادة نفقات التصدير بسبب ارتفاع نفقة النقل و وجود الحواجز الجمركية و السياسات الضريبية واختلاف الأوضاع النقدية) حيث من مصلحة الشركات المتعددة الجنسيات الاستثمار في الدول التي تعاني من انخفاض عملتها ومن انخفاض معدلات الضرائب على الأعمال وعلى الأرباح، وهناك من يرجع انتشار هذه الشركات إلى تطور الهيكل الاقتصادي للدول الرأسمالية المختلفة أي أنهم يرجعون ظاهرة عالمية الإنتاج إلى وجود التركيز المالي الشديد في المرحلة الإحتكارية، حيث كان من الصعب على الشركات الاحتكارية أن توسع نطاق سيطرتها على السوق الداخلي و تحافظ على استمرار نموها بدون القيام بإنشاء وحدات إنتاجية خارج حدود الدولة التي توجد بها، أما الاتجاه الثالث فيرجع ظاهرة عالمية الإنتاج إلى عاملين:

- انخفاض معدل الربح في الدول الرأسمالية المتطورة.
- تباين و اختلاف معدل الأجور على المستوى العالمي.

التطور التاريخي لظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات:

اختلف المختصون حول بداية ظهور الشركات المتعددة الجنسيات، فهناك من يرجع بدايات ظهورها إلى القرن الخامس عشر وآخرون يرجعون بداياتها إلى القرن التاسع عشر، ولكن الشيء المهم هو ذلك التطور والنمو السريعين لهذه الشركات، حتى أصبحت تهيمن على الاقتصاد العالمي وتطورها بالشكل الذي يجعلها تتنافس بل تسيطر على العديد من الدول، أي بعد الحرب العالمية الثانية أين توسع الاستثمار الأجنبي المباشر تحت القيادة الأمريكية، فخلال الحرب نمت القدرات الإنتاجية الأمريكية لتزويد الأطراف المتحاربة بالمعدات العسكرية وغيرها، إلا أن هذه القدرات الإنتاجية تحولت بعد الحرب إلى قدرات معطلة كان لابد من إيجاد منافذ لها خارج الولايات المتحدة الأمريكية، وبما أن الدول الأوروبية كانت بحاجة ماسة إلى الطاقات الأمريكية لإعادة بناء ما دمرته الحرب، لذا وجدت الأموال الأمريكية فرصتها للخروج خارج الولايات المتحدة، ففي الفترة ما بين 1946 و 1969 ارتفعت قيمة الإستثمارات الأمريكية من 7200 مليون دولار إلى 70763 مليون دولار، وكان للنهضة الاقتصادية في أوروبا بعد الحرب دور مساعد في توسع و تطور الاستثمارات الواردة من الخارج.⁽⁹⁷⁾

(97) عدي قصور، مرجع سابق، ص 356.

ومن العوامل الموضوعية التي ساعدت على نمو الشركات المتعددة الجنسيات زوال الحماية الجمركية بين الدول الأوروبية الذي بدأ تطبيقه بعد عام 1958 أي بعد قيام السوق الأوروبية المشتركة. كما يعد إبرام الاتفاقية العامة للرسوم الجمركية و التجارة (GATT) منعطفا حاسما في تطور هذه الشركات ، حيث بموجب هذه الاتفاقية تم وضع الأسس و المبادئ العامة لتنظيم التبادل التجاري الدولي فأزاحت بذلك واحد من أهم العوائق التي تعترض سبيل الشركات المتعددة الجنسيات و تحد من حركتها، حيث يؤكد أحد الباحثين في جامعة هارفارد بان المستفيد الأول من الاتفاقية ليس الدول الموقعة عليها وإنما هي الشركات المتعددة الجنسيات بما تمنحه هذه الاتفاقية من امتيازات لها خاصة فيما يتعلق بالسياسة الجمركية.⁽⁹⁸⁾

أما في بداية الثمانينات وتبني العديد من الدول النامية والبلدان الاشتراكية سابقا ما يسمى ببرنامج الخصخصة والتفتح الاقتصادي تحت ضغط المؤسسات المالية الدولية، حيث ساهمت عمليات الخصخصة في فتح المجال واسعا أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك بقيام الشركات المتعددة الجنسيات بشراء ما هو معروض للبيع من منشآت.⁽⁹⁹⁾

وفيما يلي سنحاول إيضاح أهم العوامل التي تؤدي بالشركات إلى تدويل عمليات الإنتاج:

1-تخطي الحواجز التجارية:

بغية الدخول إلى أسواق خارجية فإنه يجب على الشركات تخطي العديد من الحواجز منها ما يوصف بالحواجز الطبيعية (كاللغة والثقافة) والتي يمكن التغلب عليها بالتأقلم التدريجي و لكن ترى هذه الشركات أنه من الأحسن القيام بالاستثمار في هذه الأسواق وتشغيل عمال محليين، في حين أن هناك حواجز أخرى خاصة التجارية والمتمثلة في الرسوم الجمركية والحصص وحواجز أخرى مثل معايير الإنتاج، كل هذه الحواجز لا يمكن للشركة أن تتخطاها إلا بالاستثمار في تلك الدول، فمثلا عندما قامت الولايات المتحدة ودول أوروبية بفرض حصص استيراد السيارات اليابانية قامت الشركات اليابانية بإنشاء وحدات إنتاجية في هذه الدول مما سهل عليها عملية بيع منتجاتها.⁽¹⁰⁰⁾

⁽⁹⁸⁾ حسام عيسى، مرجع سابق، ص 25.

⁽⁹⁹⁾ منير الحمش، العولمة ليست الخيار الوحيد، دار الأهالي، دمشق، 1998، ص 28.

⁽¹⁰⁰⁾ Andrew Harison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey, Op-Cit, p328.

2- تخفيض تكاليف الإنتاج:

تسعى الشركات المتعددة الجنسيات مثل بقية الشركات إلى تعظيم أرباحها و العائد على حقوق المساهمين فيها، ويتأتى ذلك عادة عن طريق زيادة المبيعات بشكل مستمر وبمعدلات مرتفعة عن طريق تطوير المنتجات الجديدة من جهة، وعن طريق تخفيض كلفة الإنتاج والتسويق إلى أدنى حد ممكن من خلال الاستثمار المستمر في البحث والتطوير وتطبيق تكنولوجيا المتقدمة في عملياتها. (101)

وتعتبر الشركات متعددة الجنسيات التي انطلقت إلى الاستثمار في الدول ذات التكاليف المنخفضة آخر جيل من هذه الشركات، وذلك بدافع الحفاظ على المركز التنافسي في السوق العالمية، فإذا علمنا أن التكلفة الساعية للعمل في دول آسيا (باستثناء اليابان وكوريا) يمثل 5% من تكلفة العمل في ألمانيا فمن البديهي أن نجد شركات تغلق مصانعها في ألمانيا و تقيم أخرى في الصين. (102)

3- الحوافز الحكومية:

تتسابق العديد من الدول (متقدمة ونامية) على جذب الاستثمارات الأجنبية بغية تنفيذ خططها الإنمائية التي تتطلب خبرات وتقنيات وقدرات تنظيمية ورؤوس أموال قد لا تتوفر محليا، لذا نجد هذه الدول تتسابق في تقديم الإعفاءات الجمركية والحماية وتفضيلات ضريبية و تقديم قروض حكومية ميسرة... الخ.

غير أن تطبيق مثل هذه السياسات قد يتم بطريقة تنفر الشركات الأجنبية من الاستثمار في بلد ما، رغم وجود جاذبية الحوافز على الورق، في حين أن البيروقراطية وتعقيد الإجراءات قد يلغيان تلك الحوافز عمليا. (103)

4- الحاجة إلى استخدام فائض الأموال المتاحة لدى هذه الشركات والجهات التي تملكها:

وذلك بحكم محدودية مجالات استخدام هذه الأموال في الدول المتقدمة، نتيجة اتساع طاقاتها ونشاطاتها وبنيتها التحتية، ومن ثم ضرورة التوجه نحو استخدام الأموال الفائضة في الدول النامية والتي

(101) ماهر شكري، مروان عوض، المالية الدولية، دار الحامد، عمان، 2004، ص 55.

(102) Andrew Harison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey, Op-Cit, p 328.

(103) أحمد عبد الرحمن أحمد، مرجع سابق، ص 90.

هي بحاجة لمثل هذه الاستخدامات بحكم محدودية الأموال لديها، وزيادة الطلب عليها نتيجة حاجاتها لكل ذلك. (104)

دوافع ظهور الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية:

بالإضافة إلى العوامل السابقة التي أدت إلى ظهور وتطور هذه الشركات، إلا أن هذه الأخيرة قد أعطت أهمية كبيرة لتوسعها وانتشارها في الدول النامية لما تتميز به هذه الأخيرة من خصائص نذكر منها:

1 مرونة سوق العمل:

حيث يعتبر هذا العامل من الأسباب التقليدية لتوطن الشركات المتعددة الجنسيات في الدول النامية وذلك بمحاولة الاستفادة من المزايا النسبية للعمل أي انخفاض الأجور وخاصة بعد ارتفاع الأجور في الدول المتقدمة وما تحويه من أعباء الضمان و التأمين الاجتماعي وكذا تزايد الحقوق العالمية خاصة حق الإضراب و تزايد نفوذ النقابات العمالية. (105)

كل هذه المظاهر قليلة أو منعدمة في الدول النامية، لأن هذه الأخيرة حريصة على توفير المناخ المناسب لهذه الشركات، واعتبار أن كل ما يمس نشاط هذه الشركات يمس الحكومة المضيفة، فالمطالبة بزيادة الجور والإضرابات وغيرها من المشاكل التي تواجهها هذه الشركات في الدول المتقدمة سوف لن تجدها في البلدان النامية لأن حكومات هذه الدول ستجد في هذه المطالب ما هو ضد مصلحتها وبالتالي سوف تعمل على إخمادها. (106)

وبالتالي نستنتج أنّ الخطاب الذي كان سائدا في الدول النامية والذي مفاده حقوق الدول وواجبات الشركات المتعددة الجنسيات قد تحول إلى حقوق الشركات المتعددة الجنسيات و واجبات الدول المضيفة.

2 عدم قدرة المؤسسات المحلية على منافسة الشركات المتعددة الجنسيات:

حيث أن الشركات المحلية في الدول النامية لا تستطيع منافسة الشركات المتعددة الجنسيات في مختلف الأنشطة الاقتصادية، سواء تعلق الأمر بالإنتاج أو التسويق، وذلك نظرا لما تتمتع به هذه الأخيرة

(104) فليح حسن عوض، مرجع سابق، ص 75.

(105) زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، بدون سنة نشر، ص 384.

(106) عدي قصور، مرجع سابق، ص 359.

من قدرات فنية ومالية وتكنولوجية عالية، والتي تفتقر إليها الشركات المحلية، حيث أن إيمان الشركات المتعددة الجنسيات بعدم قدرة الشركات المحلية بالدول النامية على منافستها تكنولوجيا وإنتاجيا وماليا وإداريا يمثل أحد المحفزات الأساسية التي تكون وراء قرار هذه الشركات الخاص بالاستثمار في هذه الدول. (107)

3 توفر وانخفاض أسعار المواد الأولية:

حيث تحتل الصناعات الإستخراجية أهمية بالغة لدى الشركات المتعددة الجنسيات وذلك راجع إلى اعتماد جل الصناعات في الدول المتقدمة على المواد الأولية التي تعتبر الدول النامية المصدر الأول لها، وعليه فإن أي عرقلة أو تذبذب في تموين هذه الشركات بالمواد الأولية سيؤدي إلى نتائج غير مرغوب فيها، وعليه ترى هذه الشركات أن خير ضمان لها هو التوجه نحو مصادر المواد الولية خاصة النفط، وذلك للحصول عليه بأرخص الأسعار، وذلك لتفادي خطر انقطاع إمداده كما حدث عام 1973، وهكذا سيطرت هذه الشركات على أغلب الاحتياطات النفطية وكذا احتكرت إنتاجه في العديد من الدول النامية.

4 إتباع نهج المنافسين:

مع تزايد عدد الشركات المتعددة الجنسيات التي تستثمر في الدول النامية، تجد شركات أخرى نفسها مجبرة على إتباع نفس الإستراتيجية والاستثمار في تلك الأسواق قبل أن تغلق في وجهها، أي أن الاستثمار في الدول النامية يعتبر رد فعل لقيام المنافسين في هذه العملية، فمثلا قوبل الانفتاح الاقتصادي في الصين باستجابة سريعة من طرف الشركات المتعددة الجنسيات الذين استثمروا في أحد اكبر الأسواق العالمية و ذلك قبل فوات الأوان.

فتأخر إحدى الشركات عن الاستثمار في هذا البلد سيكلفها عدم دخول هذا السوق مستقبلا نظرا للضغوط التي قد يمارسها سابقوها من المنافسين على الحكومة الصينية لمنع دخول منافسين محتملين، وبالتالي ستتأثر تنافسية هذه الشركة في الأسواق العالمية نظرا لما تتمتع به الصين من مزايا تنافسية عديدة أهمها الأيدي العاملة الماهرة و الرخيصة. (108)

ثالثا: خصائص الشركات المتعددة الجنسيات:

(107) عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مرجع سابق، ص 38.

(108) Andrew Harison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey, Op-Cit, p48

تتميز الشركات المتعددة الجنسيات بعدة خصائص تميزها عن الشركات الأخرى، وهذه الخصائص تستمد من كونها شركات تعمل في أكثر من دولة، وتحاول السيطرة على الأسواق المحلية للدول التي تعمل فيها كما تتميز بتنوع منتجاتها، إذ لم تعد تقتصر على إنتاج سلعة واحدة أو العمل في مجال واحد، حيث تمارس العديد من الأنشطة التي لا رابط بينها سوى تحقيق الربح عن طريق فروعها المنتشرة في أنحاء العالم والتي تعمل ضمن إستراتيجية موحدة للشركة الأم ومن أهم خصائص هذه الشركات نذكر ما يلي:

1 كبر الحجم:

حسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) حول الاستثمار الأجنبي في العالم لعام 2009 فإن هناك ما يقارب 82000 شركة متعددة الجنسية تنشط في جميع أنحاء العالم والتي تقوم بدور رئيسي ومنتامي في الاقتصاد العالمي، حيث يقدر صادرات فروع هذه الشركات بحوالي ثلث مجموع الصادرات العالمية من السلع والخدمات وأنها توظف ما يقارب 77 مليون موظف، أي ما يزيد عن ضعف مجموع القوة العاملة في ألمانيا، وأن إنتاج الشركات المائة الأولى في العالم تمثل نسبة كبيرة من الإنتاج العالمي الإجمالي. (109)

ففي السنوات 2006، 2007، 2008 هذه المائة الشركة استأثرت ب 9% من الأصول الأجنبية و 16% من المبيعات و 11% من العمالة وحققت قيمة مضافة تقدر بـ 4% من الإنتاج الداخلي الخام العالمي، وهي نسبة مستقرة منذ عام 2000، أما عن التوزيع القطاعي لأكثر 100 شركة متعددة الجنسية لعام 2008 فإن غالبية هذه الشركات مازالت تعمل في قطاع التصنيع وفي مقدمة هذه الشركات نجد جنرال إلكتريك، تويوتا، فورد، غير أن الشركات التي تعمل في قطاع الخدمات فإن عددها يتزايد عام بعد عام حيث كان عددهم 28 عام 2008 بعد أن كان 14 عام 1993 حيث تأتي في المقدمة شركة فودافون للاتصالات و الشركة الفرنسية للكهرباء. (110)

أما الشركات المتعددة الجنسيات المملوكة للدول النامية فكان عددها سبعة شركات في هذا التصنيف على رأسها شركة (LG) و شركة (SAMSUNG) الكوريتين.

(109) CNUCED, rapport sur l'investissement dans le monde 2009, P12.

(110) Ibid, P 13.

ويبين الجدول رقم (01) ترتيب العشر شركات المتعددة الجنسيات حسب رقم الأعمال المحقق

سنة 2013 و نلاحظ انه بخلاف الشركة الأولى عالميا فان اكبر ست شركات عالميا من حيث رقم الأعمال هي شركات بترولية حققت رقم أعمال يفوق 400 مليار دولار.

جدول رقم (01): ترتيب العشر شركات متعددة الجنسيات الأولى عالميا حسب رقم الأعمال سنة2013.

| الترتيب | الشركة | رقم الأعمال (مليار \$) |
|---------|--------------------------|------------------------|
| 1 | Wal-Mart Stores | 476,294 |
| 2 | Royal Dutch Shell | 459,599 |
| 3 | Sinopec Group | 457,201 |
| 4 | China National Petroleum | 432,008 |
| 5 | Exxon Mobil | 407,666 |
| 6 | BP | 396,217 |
| 7 | State Grid | 333,386 |
| 8 | Volkswagen | 261,539 |
| 9 | Toyota Motor | 256,455 |
| 10 | Glencore | 232,694 |

المصدر: www.fortune.com أطلع عليه: 2014/01/27.

أما من حيث قيمة الأرباح المحققة فإن ترتيب العشر شركات المتعددة الجنسيات الأولى يبين ان شركة الاتصالات البريطانية (VODAFONE) قد تصدرت الترتيب بقيمة أرباح تجاوزت 94مليار دولار مما يدل على الأهمية المتزايدة لقطاع الخدمات في الأعمال الدولية (الجدول رقم 02).

جدول رقم (02): ترتيب العشر شركات متعددة الجنسيات الأولى ماليا حسب الأرباح المحققة

لسنة 2013.

| ترتيب | الشركة | الأرباح 2013 (مليار \$) |
|-------|---------------------------------------|-------------------------|
| 1 | Vodafone | 94,132 |
| 2 | Fannie Mae | 83,963 |
| 3 | Freddie Mac | 48,668 |
| 4 | Industrial & Commercial Bank of China | 42,718 |
| 5 | Apple | 37,037 |
| 6 | Gazprom | 35,769 |
| 7 | China Construction Bank | 34,912 |
| 8 | Exxon Mobil | 32,58 |
| 9 | Samsung Electronics | 27,245 |
| 10 | Agricultural Bank of China | 27,05 |

المصدر: www.fortune.com أطلع عليه: 2014/01/27

2- اتساع الرقعة الجغرافية لنشاط الشركات المتعددة الجنسيات:

حيث تعتبر هذه الميزة من أهم خصائص هذه الشركات حيث تتيح لها إمكانياتها الهائلة في التسويق و فروعها المنتشرة في العالم من توسيع حجم السوق التي تغطيها وساعدها في ذلك التقدم التكنولوجي الكبير لاسيما في مجال المعلومات و الاتصالات، حيث نجد مثلا شركة ABB السويسرية التي تسيطر على أكثر من 1200 شركة تابعة منتشرة في معظم أنحاء العالم مع العلم أن السوق السويسرية لا تستوعب إلا نسبة ضئيلة جدا من إجمالي مبيعات الشركة.⁽¹¹¹⁾

⁽¹¹¹⁾ عثمان أبو حرب، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر، عمان، 2008، ص 281.

وقد ساعد في ذلك إبداعات الثورة العلمية والتكنولوجية في مجالي المعلومات والاتصالات التي سهلت من عملية الإنتاج عن بعد، حيث توجد الإدارة العليا وأقسام البحث و التطوير و إدارة التسويق في بلد معين و تصدر الأوامر بالإنتاج في مختلف دول العالم.

3 مركزية الإدارة:

إن الهدف الرئيسي لتوسع الشركات المتعددة الجنسيات وانتشارها خارج دولتها الأم وإنشاء العديد من الفروع المملوكة لها في الدول المختلفة هو تعظيم فرص الحصول على الربح، لذلك يتعين أن تتضافر جهود الشركات الوليدة لزيادة أرباح الشركة الأم مما قد يتعارض مع مصالح فروع أخرى أو حتى مع مصالح الدول المضيفة التي تعمل فيها.

فتقييم كل شركة من هذه الشركات الوليدة لا يتم عن طريق ما تحققه من نتائج فردية أو ذاتية إنما من خلال مساهمتها في تحقيق أهداف الشركة الأم، فقد تقتضي المصلحة الكلية للشركة الأم بالتضحية بمصلحة إحدى الشركات الوليدة ذلك أن إستراتيجية الشركة الأم إستراتيجية كلية تحدد على نطاق عالمي دون النظر إلى المصالح الجزئية للفروع أو المساهمين المحليين. (112)

فالشركات المتعددة الجنسيات تتميز بوحدة السيطرة والإدارة التي تخضع لها الشركات الوليدة، وهي ضرورة تفرضها وحدة الإستراتيجية الإنتاجية العالمية التي تعمل في إطارها هذه الشركات، فالشركات الوليدة هي أشبه ما تكون بأعضاء الجسد الواحد تسيير وفقا لإدارة واحدة كل ذلك على الرغم مما قد يبدو من وجود نوع في الاستقلالية للفروع من ناحية تمتعها بالشخصية المعنوية المستقلة أو بذمة مالية منفصلة أو بمجلس إدارة... الخ، كل ذلك من الناحية الظاهرية لكن الأمر كله يكون بيد صانع القرار في الشركة الأم.

4 التنوع في النشاط:

غالبا ما تنوع الشركات المتعددة الجنسيات منتجاتها في مختلف القطاعات الاقتصادية ذلك تقاديا لخطر تقلبات السوق، وقد أوضحت دراسات في جامعة هارفارد الأمريكية أن الشركات المتعددة الجنسيات المتواجدة في الولايات الأمريكية تنتج في المتوسط 22 سلعة مختلفة وفي مختلف القطاعات حيث هناك

(112) سامي سلامة نعمان، مرجع سابق، ص 96.

شركات تمارس نشاط زراعي وصناعي وتجاري و سياحي في وقت واحد وذلك من اجل تفادي أخطار الكساد الذي قد يلحق بأحد الأنشطة الإقتصادية . (113)

فقد نجد شركة جنرال موتورز تنتج تشكيلة متنوعة، فبالإضافة إلى السيارات تنتج هذه الشركة القاطرات وسكك الحديد والثلاجات..الخ، كما نجد أن الشركة الدولية للهاتف والبرق تسيطر على مجموعة الفنادق شيراتون.

5- التفوق التكنولوجي:

إن الحجم الكبير لهذه الشركات والأرباح الكبيرة التي تحققها يوفران الموارد المالية والخبرة اللازمة للبحوث العلمية، حيث يجمع الكثير من الباحثين أن التطور التكنولوجي يشكل العمود الفقري لهذه الشركات لذا فنلاحظ أن معظم براءات الإختراعات هي في حوزة هذه الشركات.

إن السيطرة على عمليات البحث والتطوير تعد من أهم الوسائل التي تدفع هذه الشركات إلى إستثمار مبالغ كبيرة في البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، وذلك من أجل تقليص التكاليف و زيادة الفعالية و تطوير المنتجات و زيادة الفرص الربحية وخلق مصادر دخل إضافية نظرا لكون المعرفة هي المورد الحاسم في مجال التنافسية بين هذه الشركات للسيطرة على الأسواق العالمية. (114)

6- امتلاك قدرات إدارية متطورة

وذلك بحكم إمكانياتها الضخمة التي تتيح لها تطوير قدراتها الإدارية و التنظيمية من خلال توظيف الأشخاص الأكثر كفاءة، واستخدام وسائل الاتصال الأكثر تطوراً التي تساعد على تحقيق الاتصال السريع والإدارة المرنة واتخاذ القرارات المناسبة في الوقت المناسب وإحكام الرقابة الفعلية المركزية على فروع الشركة في شتى أنحاء العالم.

زيادة على التدريب المستمر لمستخدميها مما يزيد القدرات المهنية والفنية التي تتيح لها إقامة القدرات الإنتاجية وتشغيلها و صيانتها بالشكل الذي يجعلها تتحكم بفعالية كبيرة في كافة النشاطات، إبتداء من الإنتاج و مروراً بالتشغيل و إنتهاءاً بالتسويق، مما يحقق لها عائداً أكبر نتيجة الكفاءة المرتفعة

(113) غضبان مبروك، مرجع سابق، ص 596.

(114) نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مرجع سابق، ص 234.

في تأدية هذه المهام نظرا لإنخفاض تكاليف القيام بهذه النشاطات و تحسين نوعية مخرجاتها و ضمان أسعار أدنى تتيح لها التنافس مع غيرها من الشركات. (115)

7 إقامة التحالفات الإستراتيجية:

حيث تعتبر من السمات الهامة الشركات المتعددة الجنسيات التي تسعى دوما إلى إقامة تحالفات إستراتيجية فيما بينها من اجل تحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية، حيث تعتبر هذه التحالفات نتيجة المنافسة المحتدمة والتي أصبحت السمة الأساسية للأسواق المفتوحة وثورة الاتصالات والمعلومات، ويأخذ التحالف الإستراتيجي شكل الاندماج وهذا يظهر بوضوح في مجال البحث والتطوير لما يحتاجه من تمويل ضخم ومن أمثلة هذا التعاون المركز الأوروبي لبحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات التي تشترك فيه ثلاث شركات أوروبية كبيرة تنتج الحاسبات الآلية و هي شركة Bull الفرنسية و TCL البريطانية و سيمنس الألمانية. (116)

8 التمتع بمزايا احتكارية:

تتمتع الشركات المتعددة الجنسيات بعدد من المزايا الإحتكارية التي تعطيها تفوقا نسبيا في مشروعاتها الإستثمارية وتمكنها من زيادة قدراتها التنافسية و ارتفاع معدلات نموها و بالتالي تعظيم إرباحها و تنحصر المزايا الإحتكارية في أربعة مجالات وهي: (117)

- التمويل: و تتبع المزايا التمويلية من توافر موارد عالية لدى الشركة المتعددة الجنسية و تمكنها من الإقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية الدولية نظرا لتوافر عنصر الثقة في سلامة و قوة مركزها المالي.
- الإدارة: و تتمثل المزايا الإدارية في وجود الهيكل التنظيمي الذي يكون على أعلى مستوى من الكفاءة و يسمح بتدفق المعلومات وسرعة الإتصالات، فضلا عن توافر المناخ التنظيمي الملائم للإبداع والإبتكار.

(115) فليح حسن خلف، مرجع سابق، ص 71.

(116) عثمان أبو حرب، مرجع سابق، ص 282.

(117) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 165.

- **التكنولوجيا:** وذلك من خلال التطوير التكنولوجي المستمر للاستجابة لمتطلبات السوق لذلك تركز هذه الشركات على التجديد و الابتكار والتحسين المستمر للإنتاجية، وتحقيق مستوى عال من الجودة و ذلك من خلال تخصيص أموال كبيرة لأنشطة البحث و التطوير.
- **التسويق:** وتأتي المزايا التسويقية للشركات المتعددة الجنسيات من خلال الشبكات التوزيعية و التسويقية الواسعة الانتشار الجغرافي التي تعمل على توفير المنتجات في الوقت المناسب و في المكان المناسب، و هو ما يفسر تركيز هذه الشركات على احدث طرق الترويج لمنتجاتها.

المطلب الثالث: دور الشركات المتعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد

يعتبر الإتجاه المتزايد نحو تدويل نشاط الأعمال من أهم التطورات الاقتصادية منذ الحرب العالمية الثانية، فهدف الحفاظ على الميزة التنافسية على الساحة الدولية عمدت معظم الشركات إلى تدويل نشاطها، الأمر الذي أثر تأثيرا بالغا على النظام الاقتصادي العالمي إلى الحد الذي يؤدي ببعض إلى مقارنة هذا التأثير بالثورة الصناعية ووصفه بالثورة الصناعية الثانية.

وفي هذا المطلب سنحاول إبراز مختلف آثار نشاط الشركات المتعددة الجنسيات على المنظومة الاقتصادية العالمية.

أولاً: دور الشركات المتعددة الجنسيات في تكريس العولمة الاقتصادية:

يجمع أغلب الباحثون على أن نمو حجم التجارة الدولية وانتقال رؤوس الأموال عبر الحدود ونشاط الشركات المتعددة الجنسيات من أهم مظاهر العولمة الاقتصادية، إذ تعتبر عملية إزالة الحدود والقيود أمام انتقال السلع والخدمات وعناصر الإنتاج، وتبني آليات النظام الاقتصادي الحر وتقليص دور الدولة في الاقتصاد من الأسس التي تبنى عليها العولمة الاقتصادية، حيث نتج عن اندماج الاقتصاديات الوطنية بالاقتصاد العالمي تأثير القرار الاقتصادي الوطني بالمحددات العالمية وتتأثر الخيارات الاقتصادية الوطنية والشركات الوطنية بإستراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات، والسؤال المطروح هو: من المستفيد من كل ما سبق؟ الإجابة بلا شك هي الشركات المتعددة الجنسيات التي عرفت كيف تتغلب على كل ما يعيقها في مختلف مراحل نشاطها فلا غرابة في أن تكون هذه الشركات وراء اتفاقية الـ GATT و المنظمة العالمية للتجارة، فمن يفتح الأسواق العالمية لا يريد أن تعيقه حدود اقتصادية حتى مع بقاء الحدود السياسية. (118)

(118) منير الحمش، مرجع سابق، ص 25.

أما بخصوص مفهوم العولمة الذي كتب عنه الكثير خاصة في العقدين السابقين حيث أصبح هذا المفهوم مرجعا لتحليل العلاقات الاقتصادية والسياسية والثقافية، فإن تعاريف هذا المصطلح قد تعددت وانقسمت الآراء حوله بين الرفض والتخوف والقبول، وذلك إما نتيجة قناعات إيديولوجية مسبقة أو عجز عن مواكبة التغيرات والتعامل معها، إلا أن هناك من يركز على الفرص الإيجابية التي تتيحها العولمة على كل الأصعدة انطلاقا من حتميتها التاريخية، أو رغبة في تبني خيار التحديث و التنمية محل المناهج التي فشلت في تحقيق ذلك.

يعتبر العالم الكندي مارشال ماك لوهان أستاذ الإعلاميات السوسيولوجية في جامعة تورنتو أول من أشار إلى مصطلح العولمة عندما صاغ في نهاية الستينات من القرن الماضي مفهوم القرية الكونية. (119)

و من أهم تعاريف العولمة ما يلي:

- العولمة هي «تلك الظاهرة التي تسود العالم حاليا، وتتميز بمجموعة من العلاقات والعوامل والقوى التي تتحرك بسهولة على المستوى العالمي، متجاوزة الحدود الجغرافية للدول، تساندها التزامات دولية أو دعم قانوني، مستخدمة آليات متعددة منتجة لآثار ونتائج تتعدى نطاق الدولة الوطنية إلى المستوى العالمي لتربط العالم في شكل كيان متشابك الأطراف يطلق عليه اسم القرية الكونية». (120)
- يقصد بالعولمة «إزالة الحدود الاقتصادية والعلمية والمعرفية بين دول المعمورة وتنجسد في التضاؤل السريع في المسافات الفاصلة بين المجتمعات الإنسانية سواء تعلق الأمر بانتقال الأشخاص أو السلع أو الخدمات أو رؤوس الأموال والمعلومات و الأفكار، مما يجعل العالم أشبه ما يكون بسوق موحدة ضخمة».
- أما صندوق النقد الدولي فإنه يعرف العولمة على أنها: «زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول مع تنوع وتكامل المعاملات التي تتم عبر الحدود، كما أنها تصف العمليات التي من خلالها تؤدي القرارات والأنشطة التي تحدث في أحد أجزاء العالم إلى نتائج مهمة للأفراد و المجتمعات في باقي أجزاء العالم». (121)

(119) نوري منير، "معوقات مسيطرة العولمة الاقتصادية للدول العربية"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 00، 2004، ص 87.

(120) نفس المرجع، ص 88.

(121) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 18.

• كما تعرف العولمة على أنها: «نظام عالمي له أدواته ووسائله وعناصره، ويسير بفعل آليات ومؤسسات، هذه الديناميكية تبتعد في إطارها عن كفافه صيغ التعامل المعروفة سابقا وتتصل في حيز مثالي تندمج فيه أسواق العالم في خلال انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والقوى العاملة ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق بحيث تكاد تصبح هذه الأسواق سوقا واحدا كالسوق القومية».⁽¹²²⁾ ونظرا للدور المتزايد للشركات المتعددة الجنسيات في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، فإن الكثير من الباحثين يربطون تعاريفهم للعولمة بهذه الشركات، ومن هذه التعاريف ما يلي:

• «العولمة تعني بشكل عام اندماج أسواق العالم في حقول التجارة والاستثمارات المباشرة وانتقال الأموال والقوى العاملة والثقافات والتقانة ضمن إطار من رأسمالية الأسواق، وبالتالي خضوع العالم لقوى السوق العالمية مما يؤدي إلى اختراق الحدود القومية، والانحسار الكبير في سيادة الدولة، وأن العنصر الأساسي في هذه الظاهرة هي الشركات الرأسمالية الكبيرة متخطية القوميات».⁽¹²³⁾

ومن كل ما سبق، يظهر بأن الشركات المتعددة الجنسيات تقوم بدور أساسي وفاعل في إطار العولمة من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، وتفكيك العملية الإنتاجية وتكاملها دوليا، وإشاعة نمط استهلاك وثقافة استهلاكية موحدة على الصعيد العالمي.

ثانيا: دور الشركات المتعددة الجنسيات في التقسيم الدولي الجديد للعمل.

ويعتبر هذا الدور كنتيجة مباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر، فإذا كان تقسيم العمل الدولي التقليدي يقوم على تخصص بعض الدول في إنتاج المواد الأولية والبعض الآخر في إنتاج السلع الصناعية، فإن تقسيم العمل الدولي الجديد الذي تقوده الشركات المتعددة الجنسيات يقوم على أساس تفكيك عملية الإنتاج على الصعيد الدولي مستغلة بذلك المزايا النسبية في مختلف الدول إلى أقصى الحدود، و يمكن أن نرى ذلك بوضوح من خلال التأمل في طبيعة المنتج الصناعي حيث أصبحت كل دولة مهما كانت قدراتها وإمكاناتها لا تستطيع أن تتخصص في إنتاج منتج معين بالكامل، والأمثلة على ذلك كثيرة، فالسيارات يتم تجميعها في أكثر من دولة وكذلك الأمر بالنسبة للأجهزة الكهربائية حيث تقوم كل دولة من هذه الدول بالتخصص في صنع أحد المكونات الرئيسية فقط، وفي هذا الإطار أصبحت قرارات الإنتاج والاستثمار تتخذ من منظور عالمي وفقا لاعتبارات الرشادة الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد، وقد أتاح ذلك فرصا كثيرة للدول النامية يمكن استغلالها، وبالتالي اختراق السوق العالمي في كثير من المنتجات في ظل

⁽¹²²⁾ كامل علاوي، العولمة ومستقبل الصراع الاقتصادي، دار صفاء، عمان، 2009، ص 41.

⁽¹²³⁾ منير الحمش، مرجع سابق، ص 26.

ما يسمى بعولمة الإنتاج، والتي تعتبر جزءاً أساسياً من العولمة الاقتصادية، وعلى كل دولة نامية في ظل عولمة الإنتاج استيعاب ما تحمله من تحولات، وأن تحدد بشكل دقيق ما هي الأجزاء من السلع القابلة للتجارة الدولية التي يمكن أن تكون لها ميزة تنافسية حالية أو مكتسبة مستقبلاً، لكي تنتجها بأقل تكلفة ممكنة وبأحسن جودة وبأعلى إنتاجية، ومن ثم تبيعها بسعر تنافسي في أقل وقت ممكن حتى تستطيع أن تستغل الفرص التي تتيحها العولمة الإنتاجية.⁽¹²⁴⁾

فبعد منتصف التسعينيات بدأت الشركات المتعددة الجنسيات تتخلى على العديد من الأنشطة التي كانت تتم داخل الشركة إلى شركات مستقلة عنها ومتخصصة أكثر في إنتاج هذه المكونات التي تدخل في إنتاج المنتج النهائي للشركة، نظراً إلى ما تتمتع به هذه الشركات من ميزة نسبية وتنافسية تجعل من الأفضل والأرخص للشركة الدولية أن تشتري هذا المكون عوض أن تنتجه بنفسها، وبالتالي أصبحت عملية تدويل الإنتاج تتم ليس فقط بين فروع الشركة الدولية المنتشرة في مختلف الدول و لكن بين الشركة الدولية وشركات أخرى، قد تكون هذه الأخيرة شركات دولية أو مجرد شركات محلية لديها من الإمكانيات والمهارات ما يجعلها تندمج في العملية الإنتاجية على المستوى الدولي.⁽¹²⁵⁾

ومثال على ذلك نجد أن سيارة (BMW) الألمانية يساهم في إنتاجها أكثر من 280 مصنع على مستوى العالم.⁽¹²⁶⁾

ثالثاً: التأثير على توجهات الاستثمار الدولي.

يرى الكثير من الباحثين بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر أداة ميلاد الشركات المتعددة الجنسيات، وبالتالي فإنّ هذه الشركات هي التي توجه اتجاه هذا الاستثمار، ويلاحظ في هذا المجال أن الخريطة الاستثمارية للاستثمار الدولي تتأثر بالتوجهات استثمارية لهذه الشركات، حيث يلاحظ أنّ من أهم سمات تلك الشركات هي التركيز الاستثماري، فنجد أن هذه الشركات تركز أغلب استثماراتها في الدول المتقدمة، بل وفي عدد محدود من الدول المتقدمة، وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وألمانيا وإنجلترا، فحسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية لعام 2005 فإن التدفقات الداخلية للاستثمار الأجنبي بلغت 916 مليار دولار استحوذت الدول المتقدمة على 542 مليار دولار منها، والدول النامية

⁽¹²⁴⁾ عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 43.

⁽¹²⁵⁾ سلامة نعمان، مرجع سابق، ص 58.

⁽¹²⁶⁾ نفس المرجع، ص 58.

استقطبت 334 مليار دولار، و تأتي المملكة المتحدة في المرتبة الأولى باستقطابها 108 مليار دولار أي أكثر من 10 % من مجموع الاستثمارات الكلية .

بينما نجد أكثر من 100 دولة نامية مجتمعة لم تستطع استقطاب أكثر من 1 % من هذه الاستثمارات. (127)

ويدل ذلك على أن الشركات المتعددة الجنسيات تؤثر بشكل فعّال على توجهات الاستثمار الدولي عبر العالم، بل وتؤثر حتى على هيكله من الناحية الاقتصادية، فيلاحظ أن التوزيع القطاعي لاستثمارات هذه الشركات في الدول المتقدمة يختلف عنه في الدول النامية، ففي الدول المتقدمة يستأثر قطاع الصناعات التحويلية بنحو نصف إجمالي استثمارات تلك الشركات وخاصة تلك الصناعات التي تتميز بالتقنية المرتفعة، ويلي هذا القطاع قطاع الخدمات خاصة البنوك والتأمين والسياحة، أما استثمارات تلك الشركات في الدول النامية فإن حوالي نصفها تتجه نحو الصناعات الإستراتيجية وهذا ما يشكل عبء كبير على الدول النامية في بحثها عن التكيف مع النظام الاقتصادي العالمي الجديد، حيث أصبح التحدي الكبير أمامها هو كيفية تعظيم استفادتها من التقسيم الدولي الجديد للعمل.

وكخلاصة يمكن إشارة إلى ما جاء به أحد التقارير الصادرة عام 1992 عن أمانة الأمم المتحدة الذي أشار إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات أصبحت المنظم المركزي للأنشطة الاقتصادية في الاقتصاد العالمي الذي يتزايد تكاملا من خلال العولمة الاقتصادية. (128)

(127) CNUCED, rapport sur l'investissement dans le monde 2006, P 148.

(128) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 155.

خلاصة الفصل الأول:

بعد التطرق لأهم المفاهيم الأساسية للاستثمار من حيث التعريف من عدة زوايا كالمفهوم الاقتصادي للاستثمار والمالي والمحاسبي، وكذا لمختلف عناصر العملية الاستثمارية ، تم توضيح أهم الفروق بين مفهوم الاستثمار والمضاربة، وكذا الأنواع ومجالات الاستثمار تبين أن أهمية الاستثمار تعود إلى كونه العنصر الأساسي الذي يحدد النمو ومعدله باعتباره أهم الآليات المحدثة للتنمية الاقتصادية، كون تطور و تقدم الأمم مرهون بقوة النشاط الاقتصادي والمرتبط بدوره بحجم المشاريع الاستثمارية التي تساهم في ديمومة التقدم الاقتصادي ورفع المستوى المعيشي للأفراد.

كما تم التطرق إلى الخطوط العريضة التي توضح الملامح الرئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر من حيث المفهوم والأنواع ومراحل التطور من الفترة السابقة للحرب العالمية الأولى وإلى واقعنا المعاصر، ويتضح من هذا العرض أن الاستثمار الأجنبي في نمو وتطور مستمرين، وقد أسهمت العديد من العوامل في هذا النمو تصب كلها في رغبة الشركات المتعددة الجنسيات في النمو والتوسع وتحقيق المزيد من الأرباح.

وتم التطرق للمداخل النظرية لتفسير الدوافع والمحددات التي تؤثر على قرار الاستثمار في الدول الأخرى، حيث تنوعت هذه المداخل والمناهج لتفسير هذه المحددات من خلال التطرق للنظريات الأكثر شيوعاً في هذا الموضوع، حيث تبين أنه من الصعوبة أن نقرر أي نظرية موائمة لتحديد القرار الاستثماري بسبب الظروف والمتغيرات الخاصة بكل دولة.

كما تم التطرق إلى الشركات المتعددة الجنسيات و التي أصبحت اليوم القوة المحركة في النظام الاقتصادي والسياسي الدولي باعتبارها تمثل إحدى أهم القوى المؤثر في صنع القرارات والأحداث والتحويلات الاقتصادية والسياسية في عالم اليوم، إذ أصبحت هذه الشركات تجسيدا حيا لظاهرة العولمة من خلال تجزئة العملية الإنتاجية على الصعيد الدولي من خلال قيامها بالاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف الدول محاولة الاستفادة ما أمكن من المزايا التي تتمتع بها كل دولة على حدى، هذه الدول التي أصبحت تتنافس فيما بينها من أجل توطين نشاط هذه الشركات والمتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر.

والسؤال المطروح: ما هي مختلف العوامل المؤثرة على القرار الاستثماري لهذه الشركات للقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر في دولة ما دون غيرها؟ وما هي المزايا التي قد تستفيد منها الدول المضيفة جراء هذه الاستثمارات.

الفصل الثاني

محددات مناخ الاستثمار الأجنبي وأثاره على اقتصاديات الدول النامية

تمهيد:

تاريخياً، ركزت الشركات المتعددة الجنسيات نشاطها بالقرب من احتياطات المواد الأولية كالحديد أو الفحم، ولكن في عالم اليوم وما يميزه من وسائل نقل سريعة وغير مكلفة قل شأن هذا العامل في قرار هذه الشركات فيما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر، ذلك أنّ القرب وتوفر المواد الأولية لم يعد عاملاً حاسماً في قرار هذه الشركات للاستثمار في الخارج لأن هذه الشركات أصبحت تبحث عن تعظيم الربح من خلال الاستفادة من الفرص الاستثمارية في مختلف الدول، حيث أصبح قرار الاستثمار في الخارج قراراً استراتيجياً بالنسبة للمستثمرين الأجانب يأخذ في الحسبان دراسة العديد من العوامل والتي تشكل ما يعرف بمناخ الاستثمار.

وتعتبر عملية تهيئة مناخ استثماري ملائم من أهم شروط تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الدول النامية، والتي تطمح إلى تحقيق عدة مزايا تنموية من وراء هذه الاستثمارات، بيد أن هذه الاستثمارات لن تتدفق على هذه الدول من أجل تحقيق هذه المزايا بدون مقابل، فالشركات الأجنبية تجد كثيراً من الخيارات المتاحة أمامها من الدول التي تتنافس لجذبها.

من خلال ما سبق سيتناول هذا الفصل محددات مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الدول النامية من خلال التطرق للمباحث التالية:

المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول مناخ الاستثمار.

المبحث الثاني: مكونات مناخ الاستثمار.

المبحث الثالث: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول النامية.

المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول مناخ الاستثمار.

تزايدت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المتقدمة والنامية على حد سواء، هذه الأخيرة التي أصبحت تتنافس وتتسابق لجذب المزيد منه إليها، فبعد أزمة المديونية أوائل ثمانينات القرن الماضي وعدم قدرة العديد من هذه الدول على سداد مستحقاتها من الديون الأجنبية، وكذلك في ظل تناقص المعونات الاقتصادية، برز الاستثمار الأجنبي المباشر كأداة للتمويل غير مولد للمديونية وأداة لسد فجوتي (الادخار-الاستثمار) و (الصادرات-الواردات) ، غير أن تحقيق هذا النوع من التمويل لأهدافه المرجوة لا يمكن أن يتم من دون إيجاد بيئة ملائمة للاستثمار، بحيث يمارس نشاطه فيها دون خشية أو تردد، لذا أصبحت الدول النامية تتسابق من خلال إيجاد مختلف الطرق المشجعة لإيجاد هذه البيئة الملائمة والتي اصطلح علي تسميتها في أدبيات الأعمال الدولية بمناخ الاستثمار.

وبناء على ما سبق سيحاول هذا المبحث التعريف بمناخ الاستثمار و ما هي مكوناته الجاذبة
الاستثمار الأجنبي المباشر.

المطلب الأول: ماهية مناخ الاستثمار

من أجل أن تحقق العملية الاستثمارية الأهداف المرجوة، فإن قرارات الاستثمار محكومة بالكثير من
الشروط الصارمة التي لا يمكن تجاوزها أو إغفالها و التي تشكل ما اصطلح على تسميته بالمناخ
الاستثماري.

أولاً: مفهوم مناخ الاستثمار.

هناك العديد من تعاريف مناخ الاستثمار و منها ما يلي:

1 -تعرف اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا التابعة لمنظمة الأمم المتحدة مناخ الاستثمار على
أنه: «مجمّل الأوضاع والظروف المكونة للمحيط الذي تتم فيه العملية الاستثمارية، وتتأثر تلك الأوضاع
بالظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية والقانونية والإدارية، و يكون تأثيرها سلبيا أو إيجابيا
في فرص نجاح المشاريع الاستثمارية». (129)

2 -ويعرف كذلك بأنه: «البيئة التي يمكن للقطاع الخاص الوطني والأجنبي أن ينمو فيها بالمعدلات
المستهدفة، حيث أنّ تهيئة هذه البيئة تعد شرطاً ضرورياً لجذب الاستثمارات». (130)

3 -مناخ الاستثمار هو «كل ما يمكن أن يؤثر في قرار الاستثمار، فهو البيئة السياسية والاجتماعية
والاقتصادية والقانونية التي يجب العمل على توفيرها بصورة جيدة لخدم المستثمر وتحقق له أعلى عائد،
ونقل من الأعباء أو المعوقات التي تعيق استثماراته من أجل تحقيق التنمية والنمو الاقتصاديين». (131)

4 -كما ينظر لمناخ الاستثمار على أنه «ذلك النظام الذي يتفاعل مع البيئة والمجتمع بما يحتويه من أفراد
ومنظمات وقطاعات مختلفة والمتغيرات السياسية والاجتماعية والاقتصادية والقانونية والثقافية وحتى
الطبيعية والمؤثرة في ثقة المستثمر والجاذبة له بأقل المخاطر وأعلى عائد ممكن». (132)

(129) جواد كاظم لفته، " نظرة مؤسساتية مستقبلية لإدارة التنمية والاستثمار في العراق الجديد "، مؤتمر علم الاقتصاد
والتنمية العربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، مارس 2005، ص 384.

(130) علي لطفي، مرجع سابق، ص 17.

(131) عمرو جمال الدين، "الدين العام وأثره على تهيئة المناخ الاستثماري في مصر"، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة
عين شمس، 2002، ص 42.

(132) علي لطفي، مرجع سابق، ص 18.

5 - وهو أيضا «مجموعة العوامل المتعلقة بنوعية المكان التي تشكل الفرص والحوافز للشركات لكي تستثمر وتنتج وتخلق الوظائف و تتوسع». (133)

من خلال التعاريف السابقة لمناخ الاستثمار، فإنها تتفق في كون مناخ الاستثمار لا يجب أن يكون سوى تلك الظروف السياسية و الاقتصادية والسياسية وغيرها والتي تؤثر في ثقة المستثمر وتقنعه بتوجيه استثمارته من بلد إلى آخر ومن هنا فان مكونات هذا المناخ تشتمل على العديد من المنظومات:

-المنظومة المؤسسية للاقتصاد.

-المنظومة القانونية والقضائية.

-المنظومة السياسية وحالة الأمن في البلاد.

-المنظومة القيمية والسلوكية في المجتمع المعني.

-المؤشرات الكمية والنوعية لحالة الاقتصاد الوطني.

ثانيا: أهمية مناخ الاستثمار.

يعدُ الاستثمار الأجنبي حاجة ملحة للاقتصاديات النامية، والمتقدمة على حدٍ سواء إذ أنّ حاجة الاقتصاديات النامية لرأس المال والخبرة الفنية تقابلها حاجة الاقتصاديات المتقدمة إلى أسواق تستثمر فيها رؤوس الأموال الفائضة لديها، إلا أنّ تدفق الاستثمار الأجنبي لا يمكن أن يتحقق دون إيجاد مناخ استثماري ملائم، بحيث يمارس فيه هذا النشاط بعيداً عن الخشبية والتردد، و يقتضي عملية توفير هذا المناخ بداية تحديد المعوقات التي يمكن أن تؤدي إلى تحجيم الاستثمار وانكماشه بهدف إزالتها أو التخفيف من حدتها، ثم البحث عن الضمانات القانونية والاقتصادية اللازمة لتشغيل الاستثمار، ذلك أنّ وجود مناخ استثمار جيد من شأنه تشجيع القطاع الخاص الوطني والأجنبي بشركاته ومؤسساته التي تقوم بالاستثمار وتخلق بالتالي فرص عمل جيدة وتحسن مستوى إنتاجيته مما يؤدي إلى زيادة معدل النمو.

ثالثاً: قياس مناخ الاستثمار

نظراً لصعوبة قرار الاستثمار في الخارج حرص عددٌ من المنظمات والهيئات الدولية على تزويد المستثمرين وصانعي القرار بمعلومات رقمية تساعدهم على اتخاذ القرار، وذلك من خلال تهيئة عدد من

(133)Warrick Smith et Mary HallwardDriemeier, "Le climat de l'investissement : une donnée primordiale", revue Finances & Développement, Mars 2005, P40.

المؤشرات التي يمكن أن تساعدهم في معرفة وضع مناخ الاستثمار لكل دولة على انفراد، وتحديد أهم النقائص التي تعاني منها تلك الدول، والتي تحد من جذب المستثمرين الأجانب.

ومن أهم هذه الهيئات ما يلي:

1 - **المنتدى الاقتصادي العالمي** : والذي يُصدر سنوياً تقريراً للتنافسية العالمية وذلك منذ سنة 1979، ويوفر هذا التقرير تقييماً شاملاً لمناخ الاستثمار في أكثر من 130 دولة تشكل اقتصادياتها 98% من الناتج الإجمالي العالمي، ليستفيد منه كل من: (134)

- الحكومات لتحديد معوقات مناخ الاستثمار، ومنه رسم وتعديل السياسات .
- قطاع الأعمال وخاصة الشركات المتعددة الجنسيات لتطوير استراتيجيات أعمالها وتوجيه استثماراتها.

- الباحثين الأكاديميين في مجال تحليل مناخ الاستثمار الحالي في بلد ما .
- منظمات المجتمع المدني لمعرفة المزيد عن وضع بلدها التنافسي مقارنة بالدول الأخرى.
2 - **المعهد الدولي لتنمية الإدارة (IMD)**: وتعتمد منهجية المعهد الدولي لتنمية الإدارة في حساب مؤشرات تنافسية الدول وتحليل مناخ الاستثمار فيها على استخدام مزيج مركب يجمع بين نتائج استطلاعات الرأي للمدراء التقنيين ورجال الأعمال وأصحاب الفعاليات الاقتصادية، ومن ثم معالجة هذه المعلومات والبيانات للحصول على مؤشر التنافسية الإجمالي لكل دولة، ويقسم المعهد الدولي للتنمية والإدارة مؤشرات التنافسية إلى أربع مجموعات رئيسية وهي:

- الأداء الاقتصادي: ويضم الاقتصاد المحلي، العمالة، التجارة الدولية والاستثمار الدولي.
- الفعالية الحكومية: وتضم التمويل العام، السياسات المالية، الإطار المؤسسي وتشريعات الأعمال والإطار الاجتماعي.

- كفاءة قطاع الأعمال: ويضم الإنتاجية، السوق والعمل، التمويل والممارسات الإدارية.
- البنية التحتية: وتضم البنية الأساسية، البنية الثقافية والعلمية والصحة والتربية والتعليم.

3 - **البنك الدولي**: والذي يصدر سنوياً تقرير ممارسة الأعمال في أكثر من 180 دولة، حيث تتم ترتيب الدول بحسب سهولة ممارسة الأعمال فيها.

4 - **المعهد العربي للتخطيط في الكويت** : والذي يصدر تقرير التنافسية العربية أين يوضح أوجه القصور في مناخ الاستثمار في مختلف الدول العربية.

(134) التقرير الوطني الأول لتنافسية الاقتصاد السوري 2007، ص 27.

5 -منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (UNCTADE): تصدر هذه المنظمة تقريرًا سنويًا عن

اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر، ويحتوي هذا التقرير على مؤشر بين المناطق الأكثر جذبًا للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم من أجل إعطاء صورة واضحة لرجال الأعمال عن المناطق الجيدة للاستثمار، وكذا يبين أوجه النجاح والقصور في السياسات التنموية للدول من أجل وضع صورة كاملة أمام الحكومات من أجل تصحيح مسارها التنموي.

6 -مؤشر الحرية الاقتصادية : والتي يعتبر أهم النشاطات البحثية التي تصدر عن (Entage fondation) وصحيفة ويل ستريت جورنال، منذ عام 1995، حيث يستخدم كأداة لقياس تدخل الدولة في الاقتصاد.

المطلب الثاني: المناخ الاستثماري في مختلف المدارس الاقتصادية.

أولاً: أساس حرية التجارة

لقد نادى المفكرون القدامى بأهمية التجارة وذلك بداية بظهور الفكر التجاري، وهذا الفكر يعتبر مرحلة وسطية بين عصر الإقطاع وعصر الحرية التجارية التي خلقها الفكر التجاري الهادف إلى زيادة الثروات من المعادن النفيسة وزيادة النفوذ، وذلك في وقت تميز بعصر الاكتشافات الجغرافية وبخاصة لنصف الكرة الغربي (اكتشاف أمريكا اللاتينية) . ولقد دافع التجاريون عن مصالحهم التي أخذت الطابع الاحتكاري، لذلك نجد أنهم سعوا لتوفير سياسات لخدمة أهدافهم، فطالبوا بالتدخل الحكومي لمنحهم النفوذ في مجال التجارة الخارجية، أما في الداخل ف قد طالبوا بمنحهم إعانات تصدير أو رسوم على الواردات لتوفير الحماية على وارداتهم وهو ما نسميه بالسياسة الحمائية. (135)

ويعتبر توماس جريشام أحد التجاريين المعاصرين لهذا الفكر، حيث كتب في مؤلفاته عن أهمية تشجيع التجارة بين البلدان البعيدة، لأنها تعطي أرباحاً أكثر من البلدان القريبة.

لقد وضع الفكر التجاري مفهوم المناخ الاستثماري ، ولكن بأسلوب مبسط وسهل، يتمثل في أهمية التوسع التجاري لزيادة الثروات من المعادن (التي تمثل رأس المال في عصرنا الحالي)، فالاستثمار في

(135) علي لظفي، مرجع سابق، ص 18.

مفهوم التجاربيين هو الاستثمار الذي يؤدي إلى تشجيع التصدير ومن ثم فإنَّ تهيئة المناخ الاستثماري عن طريق التدخل الحكومي في مجال التجارة الدولية هو الأساس الذي اهتم به الفكر التجاري.⁽¹³⁶⁾

أمَّا الاستثمار في مفهوم الفكر الكلاسيكي فإنه يعتمد على تحليل ثروات الأمم ، وذلك على يد آدم سميث، ولقد انتقد آدم سميث الفكر الميركنتالي (التجاري) المستند إلى أن الثروة تتركز في المعادن النفيسة، ولم يشر (آدم سميث) إلى المناخ الاستثماري، ولكنه فرَّق بين وجود اقتصاد مغلق لا يتعامل مع العالم الخارجي وقاصر على الموارد الداخلية، وبين اقتصاد منفتح يهدف لزيادة الناتج وتحقيق فائض رأسمالي وزيادة الإضافات الرأسمالية.

ويمكن القول أنَّ المناخ الاستثماري عند آدم سميث هو ذلك المناخ الذي يسمح بنمو التجارة الحرة ونمو رأس المال (أو التراكم الرأسمالي)، فالتجارة الحرة تؤدي إلى زيادة الإنتاجية و هذه الزيادة في الإنتاجية تعمل على زيادة الأنشطة الإنتاجية.⁽¹³⁷⁾

ثانياً: أساس التقدم التقني

إنَّ التقنية هي عصب التقدم والانطلاقاقتصاديا، فيمكن تعريفها بأنها «التطبيق المنظم للمعلومات في المجالات العلمية، وتنمو هذه المعلومات وتتصل من خلال الاكتشافات العلمية والتحليلات البحثية، سواءً كان ذلك في العلوم الاجتماعية أو العلوم الطبيعية، أو هي تطبيق منظم للمعرفة العلمية أو أي معرفة منظمة في فن وإنتاج معين».

للتقنية دور مهم في تنمية المجال الاستثماري وبخاصة في الحياة الاقتصادية، وذلك لأنها تخلق فرصاً استثمارية جديدة، كما أنَّها تقوم على توسيع رقعة السوق، وتعمل على فتح آفاق جديدة للحاجات البشرية المتعددة، وتؤثر على كثير من القضايا المهمة لإنتاج والتوزيع والتجارة الخارجية والتي تخلق المناخ المناسب للتكنولوجيا.

لقد أوضح الكلاسيك الدور الذي تلعبه التقنية، حيث أوضح آدم سميث أن الإنتاج هو مصدر الابتكار، وأشار في كتابه "ثروة الأمم" إلى أنَّالاختراعات الميكانيكية لها مكانة مهمة في تطور الاقتصاد ، وأنَّ اكتساب المهارات والخبرات تعد أحد أهم صور الاستثمار أي أنه أشار بطريقة مباشرة إلى أهمية التقنية بإيضاح أثر الاختراعات الميكانيكية على تطور الاقتصاد.

⁽¹³⁶⁾ عمرو جلال الدين، مرجع سابق، ص 43.

⁽¹³⁷⁾ علي لطف، مرجع سابق، ص 19.

أما ريكاردو فقد أوضح كيف أنّ الإنتاجية وعلى وجه الخصوص (إنتاجية العمال) هي «العامل الذي ساهم في التجارة الدولية والتي بدورها تؤدي إلى تشجيع الإنتاج في صناعات التصدير».⁽¹³⁸⁾

كما رأى "شومبيتر" أنّ الابتكار يحدث التطور الاقتصادي والاجتماعي ، ممّا يؤدي إلى ظهور ابتكارات أخرى، كما أنّ الابتكار في قطاع معين يؤدي إلى تطور باقي القطاعات وبالتالي المجتمع ككل، ويتفق في هذه الفكرة مع ماركس في أنّ التقنية هي المسؤولة على التطور الاستثماري عبر التاريخ، فهذا التقدم في التقنية لا يؤثر فقط في الأسواق الجديدة أو الاستثمارات الثابتة، و لكن في استخدام عناصر الإنتاج والبدائل المتاحة أيضاً، ومما لا شك فيه أن عنصر العمل يعتبر أحد وسائل الإنتاج المهمة والدافعة إلى التقدم.⁽¹³⁹⁾

ثالثاً: أساس التراكم الاستثماري

يمكن تعريفه بأنّه الزيادة في عنصري رأس المال والعمل، وأنهما المؤثران الرئيسيان في عملية النمو، حيث أنّه بزيادة معدل نمو الاستثمار فيهما يزداد معدل النمو الاقتصادي كما أن اقتناء كل من رأس المال المادي والبشري يعبر عن تكلفة الفرصة البديلة.

وفيما يلي إيضاح لتطور التراكم الاستثماري، أولاً: عنصر رأس المال المادي وثانياً عنصر رأس المال البشري:

أ - عنصر رأس المال المادي:

يعتبر الفكر الميركنتالي أول من أشار إلى التراكم الاستثماري، و لكنه كان قاصراً على عنصر رأس المال، المكون الرئيس لاستثماراتهم التجارية وأنه بزيادة رأس المال يزداد الاستثمار لتجارتهم وبالتالي يتم تحقيق إضافات جديدة من رأس المال.

بينما أشار "آدم سميث" إلى أنّ زيادة التراكم الاستثماري بعنصر رأس المال تعتمد على زيادة معدل الادخار للفرد (حيث بالتبذير وسوء التصرف ينخفض ادخار الفرد وبالتالي ينخفض رأس المال، ويتوقف تراكم رأس المال على العوائد الناتجة من التوسع التجاري).⁽¹⁴⁰⁾

⁽¹³⁸⁾ عمرو جمال الدين، مرجع سابق، ص 45.

⁽¹³⁹⁾ نفس المرجع، ص 43.

⁽¹⁴⁰⁾ علي لظفي، مرجع سابق، ص 22.

وعلى الجانب الآخر ظهرت نظرية "ريكاردو" التي ركّز فيها على عنصر العمل، حيث رأى ريكاردو أنّ محور عملية التراكم الاستثماري يعتمد على زيادة عنصر العمل، الذي يؤدي إلى زيادة الإنتاجية لرأس المال المحققة للأرباح والتي تحفز إلى الادخار والذي يتحول إلى رأس مال مستثمر بواسطة عنصر العمل.

بينما رأى كينز أنّ المناخ الاستثماري المناسب يعتمد على تحفيز الاستثمارات بغرض زيادة الكفاية الحدية لرأس المال والعمل (ويقصد بالكفاية الحدية لرأس المال أنّها الربحية المتوقعة للاستثمار، ولكن تعتمد عند كينز على توقعات رجال الأعمال والعوامل التكنولوجية للإنتاج والتي تخلق أشكالاً جديدة للسلع الإنتاجية)، وإعادة توزيع رؤوس الأموال العاطلة إلى رؤوس أموال عاملة تعمل على تشجيع الاستثمارات وبالتالي فإن التغييرات تصيب النشاط الاقتصادي من خلال تأرجح الطلب الكلي.⁽¹⁴¹⁾

ب - عنصر رأس المال البشري:

يعتبر عنصر رأس المال البشري هو المكون الثاني لأساس التراكم الاستثماري، حيث زاد الاهتمام بالنمو الاقتصادي منذ الستينات من القرن الماضي إلى إبراز أهمية رأس المال البشري في النمو الاقتصادي، وقد ساعد البحث الذي قام به روبرت بارو على إبراز أهمية التعليم والمهارات البشرية في النمو طويل الأجل وعلى خلاف رأس المال المادي اعتمد تراكم رأس المال البشري ليس على مجرد زيادة المخزون فقط بل على الانتقال من جيل إلى آخر أيضاً، كما ثبت وجود علاقات تشابكية بين رأس المال المادي والبشري والتكنولوجي والتعليم وتخصيص الموارد، ووجد أن التعليم يؤدي إلى زيادة انتشار واستيعاب التقدم التكنولوجي بالنسبة للفئات الأكثر تعليماً من قوة العمل.

ونجد تناول الفكر الاقتصادي الكلاسيكي لعنصر العمل وخاصة في كتابات آدم سميث والذي تناول الموارد البشرية في كتابه ثروة الأمم، وأشار إلى التعليم وذلك لأهميته في رفع قدرات ومهارات الفرد (و بالتالي يعود الأثر على المجتمع).

بينما في الفكر الاقتصادي الحديث نجد أنّ علماء هذا الفكر وبالتحديد في عام 1960م بدؤوا بعدة دراسات اقتصادية في الولايات المتحدة الأمريكية للدعوة للاهتمام بدراسة الموارد البشرية وبخاصة الاستثمار في التعليم، ويرجع الفضل للبروفيسور تيودور شولتز الذي أشار إلى أهمية عنصر الموارد البشرية عن طريق زيادة الادخار وتوجيه الاستثمارات للتعليم وزيادة مهارات عنصر الموارد البشرية.⁽¹⁴²⁾

⁽¹⁴¹⁾ عمرو جمال الدين، مرجع سابق، ص 47.

⁽¹⁴²⁾ علي لظفي، مرجع سابق، ص 25.

رابعاً: أساس الربحية المحققة:

يعتبر أساس الربحية الذي نادى به أغلبية المفكرين الاقتصاديين المؤثر الأول في عنصر تكوين رأس المال، والذي يعتبر عنصراً من عناصر تهيئة المناخ الاستثماري، ونجد أنّ مفكري الفكر التجاري هدفوا إلى زيادة تراكم رأس المال لزيادة أرباح طبقة التجار، ومن ثم سعى التجاريون لتوفير السياسات لخدمة أهدافهم الاحتكارية، وطالبوا بتدخل الحكومة لمنحهم الحقوق والامتيازات التي تسهل خدمة أهدافهم. (143)

كما نادى الفكر الكلاسيكي إلى خلق مناخ يسمح بنمو التجارة لتحقيق الأرباح، كما نادى دافيد ريكاردو بأهمية الربح إلاّ أنّه أرجعه إلى الأجور، حيث اعتبر الربح المحقق من العملية الإنتاجية، والمتمثل في رأس المال الجديد يرجع إلى إضافات جديدة لعنصر العمل، أما أساس الربحية لدى الفكر الكينزي، فلقد أشار كينز إلى أهمية الربحية المتوقعة للاستثمار مشيراً إليها بالكفاية الحدية لرأس المال، والتي تعتبر محور الطلب الاستثماري، وأنّ زيادة الربحية لدى كينز تعتمد على عدة عوامل وهي: توقعات رجال الأعمال والابتكارات التكنولوجية الجديدة للإنتاج وتكلفة اقتراض الأموال (وهي سعر الفائدة)، وبالتالي فإنّ تحفيز الطلب الاستثماري عن طريق الكفاية الحدية لرأس المال يعتمد على إتباع سياسات لضبط النشاط الاقتصادي، ولقد أشار كينز إلى إتباع سياسات نقدية توسعية لتحفيز الطلب الاستثماري (144).

(143) عمرو جمال الدين، مرجع سابق، ص 50.

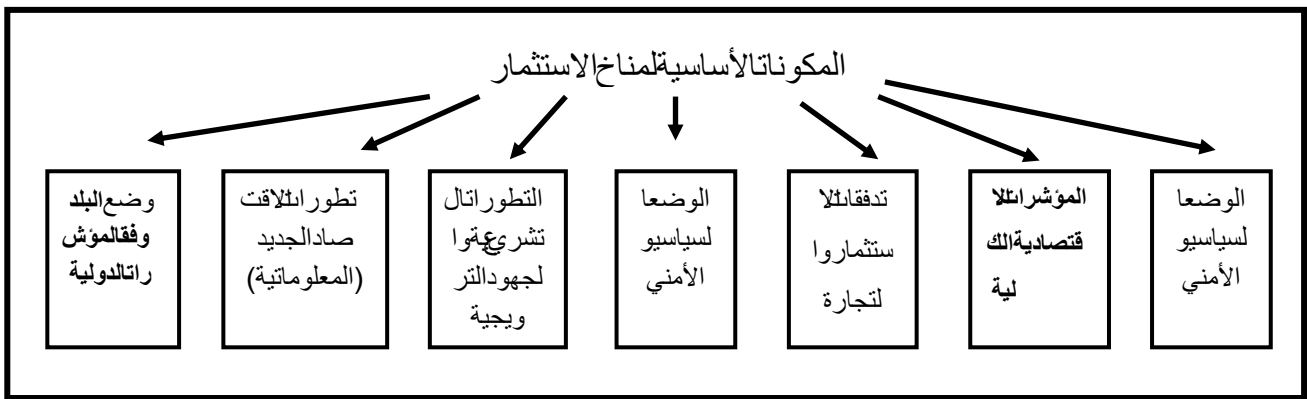
(144) نفس المرجع، ص 50.

المبحث الثاني: مكونات مناخ الاستثمار.

هناك العديد من العوامل المؤثرة على قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة، أي

أن قرار الشركات المتعددة الجنسيات الخاص بالاستثمار في بلد دون آخر هو دالة في الكثير من العوامل، فمثلا نجد المؤسسة العربية لضمان الاستثمار في الدول العربية و في تقريرها الرابع حول مناخ الاستثمار في الدول العربية قد وضعت نموذجا لمكونات مناخ الاستثمار في هذه الدول و الذي شمل المتغيرات التالية:

الشكل رقم (01): مكونات المناخ الاستثماري.



المصدر: نوزاد الهيتي، منجد الخشالي، المالية الدولية، دار المناه ج للنشر و التوزيع، عمان، 2008، ص171.

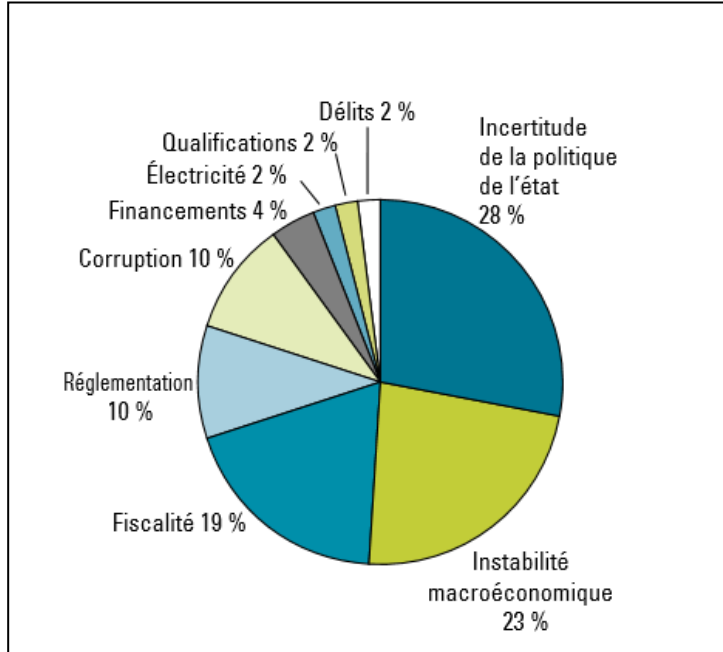
وفيما يلي سنتطرق إلى أهم مكونات المناخ الاستثماري:

المطلب الأول: البيئة السياسية

إن الاستقرار السياسي وبالرغم من أنه محل جدل بين الباحثين حول درجة أهميته في قرار الشركات الدولية بالاستثمار في دولة ما، إلا أن هناك إجماعا بوصفه عنصرا أساسيا في هذا القرار، ذلك أن المستثمر لن يخاطر بنقل رأسماله أو خبرته إلى دولة ما إلا إذا اطمأن بشأن استقرار الأوضاع السياسية فيها، فرأس المال الأجنبي يبحث بطبيعته عن الأمان والاستقرار و لا يمكنه أن يقوم بالاستثمار في ظل أجواء تسودها الأزمات المختلفة كحالات الشغب المتكررة أو التوترات العرقية أو الطائفية كطريقة التداول على السلطة، وإطار المشاركة السياسية للمواطنين و هامش مشاركة المرأة في الحياة السياسية و مدى تنامي عدد ودور منظمات المجتمع المدني، وكذلك مدى نوعية العلاقات بين دول الجوار والعالم الخارجي، كل هذه المؤشرات تؤخذ بعين الاعتبار عن اتخاذ القرار الاستثماري في دولة ما.

وحسب استقصاء أجراه البنك الدولي سنة 2005م والذي شمل 26000 شركة في 53 دولة و المتعلق بأهم العوامل المكونة للمناخ الاستثماري، جاءت المخاطر المرتبطة بالبيئة السياسية كأهم اهتمامات هذه الشركات فيما يتعلق بالمناخ الاستثماري كما يوضحه الشكل التالي :

الشكل رقم (02): الأهمية النسبية لمكونات المناخ الاستثماري.



Source : La banque mondiale, **Rapport sur le développement dans le monde 2005**, P3.

ويعتبر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر بصفة مستمرة إلى بلد ما مؤشرا على الاستقرار السياسي لذلك البلد، فلو شعور المستثمر بهذا الاستقرار لما أقدم على إنشاء مشروعه، ذلك لأنه لا يمكن أن تم تصفيته مثل هذه الاستثمارات بشكل سريع عندما يبدأ عدم الاستقرار مثلما يحدث في حالة البيع السريع للاستثمارات المالية كالسهم و السندات.

أولاً: عناصر البيئة السياسية

تتكون البيئة السياسية على مستوى الدولة من مجموعة عناصر أهمها:

1- طبيعة النظام وفلسفة الدولة الاقتصادية:

إن الأنظمة السياسية والاقتصادية التي كانت سائدة في العالم إلى وقت قريب هي النظام الرأسمالي الحر، النظام الاشتراكي والنظام المختلط (الموجه). وتبعاً لهذه الأنظمة فإن الدول كانت تعتمد على آليات السوق والعرض والطلب والحريات والمبادرات الفردية والمؤسسية، كما هو الحال بالنسبة للنظام الحر، أو تعتمد مبدأ النظام الشمولي والتخطيط المركزي من خلال السيطرة المطلقة على وسائل الإنتاج، إلى جانب النظام المختلط الذي يجمع بين مقومات النظامين السابقين من حيث الملكية العامة لوسائل

الإنتاج في بعض القطاعات والملكية الخاصة في قطاعات أخرى مع اعتماد مجموعة من الضوابط السياسية والقانونية في مسار التطور الاقتصادي، وبالتالي فإن لكل نظام من هذه الأنظمة قوانينه الخاصة بالنسبة للاستثمار الخارجي، والضرائب وسياسات الحماية وغير ذلك، مما جعل شركات الأعمال الدولية تختار وبشكل انتقائي الدول المواتية من حيث بيئتها السياسية ومناخها الائتماني لتدخل إليها من خلال نشاطات إنتاجية وتجارية وتسويقية أو حتى تمويلية.⁽¹⁴⁵⁾

2-درجة الانتماء الوطني:

إن الانتماء والشعور الوطني ظاهرتان طبيعيتان تلازمان مختلف الشعوب والأمم لكن بدرجات متفاوتة، حيث نلاحظ أن بعض المجتمعات مصالحتها الوطنية فوق كل اعتبار حتى لو أدى ذلك إلى تراجع في علاقاتها التجارية والاقتصادية مع بعض الدول من خلال تضيق الخناق على الشركات الدولية التي تعمل على أراضيها، كما هو الحال بالنسبة لمواطني الصين الشعبية الذين يفضلون إنتاجهم الوطني على أي إنتاج آخر حتى ولو كان هذا الأخير أفضل من الناحية النوعية، وذلك من أجل تشجيع صناعاتهم الوطنية، وكذلك الأمر حاولت بريطانيا أن تمنع الشركات الأمريكية من شراء شركات السيارات البريطانية والاستيلاء عليها، كما تنتهج الولايات المتحدة سياسات اقتصادية تعصبية تحد من دخول السلع اليابانية إلى الأسواق الأمريكية، وتحاول بعض الدول التعاون تجارياً واقتصادياً مع الدول المتقاربة معها من حيث العرق وأصول اللغة والدين على حساب علاقاتها مع دول أخرى.⁽¹⁴⁶⁾

3-دور الدولة في الحياة السياسية والاقتصادية:

اختلف دور الدولة السياسي والاقتصادي من مرحلة إلى أخرى، حيث تقلص دور الدولة في بعض الفترات تاركاً لقوى السوق وقانون العرض والطلب تحديد مسارات التطور الاقتصادي، ثم عادت وتدخلت من جديد أثناء الأزمة الاقتصادية العالمية عام 1929م وما بعدها ، لتلعب دوراً تدخلياً في الحياة الاقتصادية ورسم السياسات المالية والنقدية والضريبية، وكذلك الأمر بالنسبة لاعتماد سياسات الحماية التجارية وغيرها.

باختصار، إن معرفة دور الدولة ومدى تدخلها في الحياة الاقتصادية يعتبر من العوامل الهامة التي تدرسها شركات الأعمال الدولية عند تفكيرها بدخول أسواق إحدى الدول لكي تتخذ القرارات المناسبة

⁽¹⁴⁵⁾ علي إبراهيم الخضر، إدارة الأعمال الدولية، دار مؤسسة رسلان، دمشق، 2011، ص 136.

⁽¹⁴⁶⁾ نفس المرجع، ص 136.

في ضوء المعلومات والبيانات المتوفرة حول هذا الموضوع وتفاعلاته الإيجابية والسلبية على نشاط هذه الشركات.

4-الاستقرار السياسي:

من المعلوم أن رأس المال بشكلٍ عام يسعى ويتجه إلى الأماكن الآمنة والأقل خطورة أو عديمة الخطورة، وهذه العوامل جميعها مرتبطة بطبيعة الظروف السياسية السائدة في البلدان التي تستهدفها شركات الأعمال الدولية، وكلما كانت ظروف البلد السياسية تتصف بالاستقرار وعدم حدوث اضطرابات اجتماعية أو سياسية كان ذلك مشجعاً وحافزاً لشركات الأعمال الدولية للاستثمار والاتجار مع بلدان كهذه، يسود فيها الوفاق والتكامل الاجتماعي والعدالة في توزيع المداخل ، بالإضافة إلى توفر العديد من المؤشرات الاقتصادية الكلية المشجعة، كما أن علاقات الدول المضيفة المتوازنة سياسياً واقتصادياً مع المنظمات والمؤسسات المالية الدولية تعتبر من أهم العناصر التي تأخذها بالحسبان شركات الأعمال الدولية عند اتخاذها قرارات دخول أسواق هذه الدول، سواء للاتجار أو للاستثمار المباشر وغير المباشر⁽¹⁴⁷⁾.

ثانياً:تقييم المخاطر السياسية

اصطلح على تسمية مختلف المخاطر السياسية التي قد تواجه فروع الشركات المتعددة الجنسيات في البلد المضيف بخطر البلد "Le risque de pays" أو المخاطر القطرية. ويعرف خطر البلد بأنه «التغيرات السياسية المفاجئة أو المتوقعة التي تحدث في بلد ما والتي تنتج عنها نتائج سلبية أو غير مواتية لعمل المؤسسات الأجنبية في هذا البلد وعلى السير العادي والحسن للعمليات المالية والتجارية فيه»⁽¹⁴⁸⁾.

كما يعرف على أنه «التغيرات السياسية والاجتماعية والاقتصادية المحتملة والتي يمكن أن تحدث في المستقبل في دولة ما وتؤثر على مناخ الأعمال فيه ، و بالتالي تنعكس بالسلب على المؤشرات المالية للأعمال والمشاريع وخصوصا معدلات الإرباح و قيم الأصول وغيرها، وبالتالي تؤثر على رغبة وقدرة الشركات العاملة في تلك الدول على سداد التزاماتها الخارجية في مواعيد استحقاقها»⁽¹⁴⁹⁾.

⁽¹⁴⁷⁾ نفس المرجع، ص 137.

⁽¹⁴⁸⁾ Josette Payard, Op-Cit, p 165.

⁽¹⁴⁹⁾المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية 2، 2012، ص 07.

و تختلف مكونات نشوء خطر البلد من بلد إلى آخر ومن وقت إلى آخر مثل الحرب والاحتلال، المظاهرات المستمرة والاحتجاجات و الاضطرابات والنزاع بين دول الجوار حالة النزاع على الحدود أو الصراعات الإيديولوجية وتزايد النزعة الإقليمية والعنصرية داخل البلد.

و يمكن تحديد العوامل السياسية المؤثرة على مخاطر البلد كما يلي: (150)

أ - العوامل المحلية:

1 للمنظام السياسي:

- القوة السياسية للدولة.
- قدرة الحكومة على مقاومة الضغوط و حل المشاكل دون صراعات.

2 جماعات الضغط و النفوذ السياسي: Les Loubies.

- فلسفتها و أهدافها.
- السياسات التي تنتهجها.

3 للمجموعات المعارضة:

- احتمال حدوث انقلاب عسكري على النظام الحاكم من داخل البلد.
- فلسفة و أهداف الجماعات المعارضة القوية.

4 حوكمة البلد:

- من حيث الكفاءة و مدى تجاوبها مع المطالب الشعبية.

ب - عوامل دولية:

1 - احتمال حدوث صراع مقلق مع دولة أخرى.

2 - احتمال توقيع معاهدات أو التزامات أخرى مع دولة أو شركة ما.

3 - احتمال تعرض العلاقات مع الشركاء التجاريين الرئيسيين لنكسات.

ومن أجل تقييم المخاطر السياسية يلجأ المستثمرون إلى تحليل مؤشرات التقييم السيادي للدول ، والذي أصبح من أهم العوامل المؤثرة في قرارات الاستثمار والتجارة والأعمال لإنشاء المشاريع وتنفيذ المعاملات الدولية من قبل المستثمرين والمصدرين ، وخاصة الشركات المتعددة الجنسيات ، وتسعى جميع الدول الناشئة والنامية إلى الحصول على تصنيفات إئتمانية سيادية مرتفعة حدها الأدنى تصنيف "درجة الاستثمار" مع محاولة تجنب الحصول على تصنيفات متدنية تبدأ من "درجة المضاربة" فأقل.

(150) علي عباس، مرجع سابق، ص 248.

ومن أجل تشخيص وتقييم خطر البلد هناك دراسات كمية تقوم بها وكالات متخصصة تسمى

وكالات التقييم السيادي (Les agences de raiting) و من أهم هذه الوكالات نذكر : (151)

- ستاندراند بور :تأسست عام 1941 بعد اندماج شركة ستاندراند للإحصاء وشركة بور للإحصاء وبدأت بتصنيف الأسواق الناشئة عام 1977 و لها 17 مكتبا في 13 دولة.
 - موديز:تأسست عام 1900 و لها 16 مكتبا حول العالم و تعمل في 50 سوقا ناشئة و تقوم بالتقييم السيادي ل 80 دولة .
 - مجموعة فيتش: تكونت عام 2000 ومقرها لندن ونيويورك لها 40 مكتب حول العالم وقيمت 1600 مؤسسة مالية و1000 شركة و 70 دولة تقيما سياديا .
 - كابيتالانتيليجانس:أنشئت عام 1985 و مقرها قبرص وتغطي أساسا منطقة البحر الأبيض المتوسط ودول مجلس التعاون الخليجي واتجهت في وقت لاحق لتغطية أسواقناشئةأخرى في أوروبا الشرقية وجنوب شرق آسيا وقيمت أكثر من 350 مؤسسة مالية في 39 سوق ناشئا.
- والجدول التالي يبين أهم الملاحظات والعلامات التي تمنحها أهم الوكالات للتعبير عن مدى حدة خطر البلد.

(151) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية: 01، 2012، ص 08.

الجدول رقم (03): سلم التنقيط المعتمد من طرف أهم وكالات التقييم السيادي.

| مؤديز | | ستندارد اند بور | | فيش رايتينغ | | التعليق |
|------------|------------|-----------------|------------|-------------|------------|---|
| طويلا لأجل | قصيرا لأجل | طويلا لأجل | قصيرا لأجل | طويلا لأجل | قصيرا لأجل | |
| Aaa | P-1 | AAA | A-1 + | AAA | F1+ | احسن نقطة ,الخطر معدوم تقريبا قريب جدا من احسن نقطة و المقترض ذو مصدافية |
| Aa1 | | AA+ | | AA+ | | |
| Aa2 | | AA | | AA | | |
| Aa3 | | AA- | | AA- | | |
| A1 | P-2 | A+ | A-1 | A+ | F1 | النقطة جيدة و لكن الخطر قد يكون موجود في بعض الظروف الاقتصادية |
| A2 | | A | | A | | |
| A3 | | A- | | A- | | |
| Baa1 | P-3 | BBB+ | A3 | BBB+ | F3 | ملاءة متوسطة |
| Baa2 | BBB | BBB | | | | |
| Baa3 | BBB- | BBB- | | | | |
| Ba1 | | BB+ | B | BB+ | B | درجة المضاربة كبيرة و خطر الملاءة اكبر في الاجل الطويل |
| Ba2 | | BB | | BB | | |
| Ba3 | | BB- | | BB- | | |
| B1 | | B+ | | B+ | | |
| B2 | | B | | B | | |
| B3 | | B- | | B- | | |
| Caa | | CCC+ | C | CCC | C | خطر الملاءة كبير جدا على المدى الطويل المقترض في حالة شبه افلاس و درجة المضاربة متفعة |
| Ca | | CCC | | | | |
| C | | CCC- | | | | |
| / | | D | | DDD | | |

Source: Laurence Abadie, Catrine Mercier-Suissa, **Finance internationale**, Armand Colin, Paris, 2011, P288.

إلى جانب تلك الوكالات الدولية هناك العديد من المؤسسات التي تصدر تقييماتها للمخاطر القطرية في دول العالم ومنها الدول العربية مثل مجلة اليورومني، مجلة الإنستيتيوشنل انفنستورزن وكالة دان أند برادستريت ووكالة بيزنيمونيتور، إلى جانب مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية، والذي يقيس بدوره قدرة الدول على السداد قصيرة الأجل للشركات العاملة في هذه الدول ، ويبرز مدى تأثير الالتزامات المالية للشركات بأداء الاقتصاد الكلي بالأوضاع السياسية المحلية و وضعية المناخ الاستثماري للعديد من الدول ، وتصنف الدول إلى مجموعتين رئيسيتين: مجموعة الدرجة الاستثمارية (A) والتي بدورها تنفرع

إلى أربعة فروع من A1 إلى A4 و مجموعة درجة المضاربة و يشار إليها بالأحرف B,C,D و يغطي المؤشر 165 دولة من ضمنها 19 دولة عربية. (152)

وتهدف الدراسات التي تدور حول المخاطر القطرية لتحديد العلاقة التي تربط العوائد المتوقعة للإستثمار والإقراض والأعمال بشكل عام بالمخاطر المحيطة بهذه العمليات إلى درجة أصبح معها التقييم السيادي للدول حول العالم من أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرارات إنشاء المشاريع وتنفيذ المعاملات الدولية من قبل المستثمرين و المصدرين و رجال الأعمال والشركات المتعددة الجنسيات ، وذلك لأسباب عدة، هذه الأسباب تمثل من جهة أخرى دوافع الدول و خاصة الناشئة و النامية للحصول على تصنيف سيادي مرتفع يصل على الأقل إلى تصنيف "درجة الإستثمار ومحاولة تجنب الحصول على تصنيف "درجة المضاربة" فأقل وفيما يلي أهم هذه الدوافع و الأسباب: (153)

- تحديد التصنيف السيادي من عوامل جذب و تعزيز ثقة المستثمرين في مجمل المناخ الاستثماري وأداء بيئة الأعمال، ومن ثم تحويل المستثمر المحتمل إلى مستثمر فعلي.
- تستعين بنتائج الشركات و المؤسسات التي تعمل في مجال الإقراض و الإستثمار الدولي حيث تسعى إلى تعظيم المردود الأدائي للعمليات التي تقوم بها من خلال تطبيق أفضل الممارسات في مجال السياسات الإحترازية بهدف تقليل المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها هذه العمليات ، بصرف النظر على المدى الجغرافي أو نوع النشاط الاقتصادي الذي تغطيه.
- يؤهل حكومات الدول حول العالم للنفاذ إلى أسواق المال الدولية والحصول منها على التمويل اللازم للمشاريع التنموية بكلفة تنافسية سواء من خلال تمكينها من الإقتراض الخارجي التقليدي أو من خلال طرح سندات الدين الحكومية الدولارية في أسواق رأس المال العالمية، وبلغ دليل على أهمية هذا التصنيف وتأثيره البالغ على قدرة الدولة للحصول على احتياجاتها التمويلية الخارجية، تخفيضها للتصنيف الائتماني السيادي للاقتصاد اليوناني، ما أسفر عن حرمانه من الحصول على التمويل اللازم من الأسواق الدولية مما ساهم في تفاقم أزمتة الاقتصادية وتراجع قيمة اليورو أمام العملات الرئيسية.
- يعكس التقييم الائتماني السيادي مدى الاستقرار السياسي والاقتصادي وقدرة الدولة على تحقيق موارد كافية من النقد الأجنبي ، ومن ثم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها الخارجية في تواريخ استحقاقها دون تأخير.

(152) نفس المرجع، ص 08.

(153) نفس المرجع، ص 07.

- يعتبر مؤشرا للأوضاع الاقتصادية والمالية والسياسية والاجتماعية والتوقعات المستقبلية لأداء الدولة على تلك الأصعدة.

ونظراً للإدراك المتزايد من قبل المؤسسات والجهات الفاعلة في الأعمال حول العالم لأهمية هذا النوع من الدراسات المتخصصة والمستقلة ظهرت الحاجة لوجود مؤسسات متخصصة ومستقلة تتمتع بالمصداقية العالية للقيام بمثل تلك الأعمال حول العام ، وتزايدت أعداد وكالات التصنيف الائتماني العالمي وتنوعت لتقدم خدماتها في هذا المجال وتتنافس فيما بينها لتقديم تقييمات واقعية ومستقلة وأكثر شمولاً للمؤشرات والمتغيرات السياسية الداخلية والخارجية، وكذلك المتغيرات الاقتصادية والمالية، إلى جانب المتغيرات الأخرى ومنها الاجتماعية، وذلك بما يلبي حاجة قطاع الأعمال في العالم.

وبيين الجدول رقم (04) التصنيف انتمائي سياديللدول العربية وفق أهم وكالات التصنيف السيادي العالمية المتخصصة في هذا المجال.

جدول رقم (04): التصنيف السيادي للدول العربية وفق أهم الوكالات العالمية.

| الدولة | مستشار آد بورز | | | موانيز | | | فيتش | | | كاملات انليجس | | | EIU | | |
|----------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| | تصنيف ديسمبر 2010 | أواخر مارس 2011 | أواخر مارس 2014 | تصنيف ديسمبر 2010 | أواخر مارس 2011 | أواخر مارس 2014 | تصنيف ديسمبر 2010 | أواخر مارس 2011 | أواخر مارس 2014 | تصنيف ديسمبر 2010 | أواخر مارس 2011 | أواخر مارس 2014 | تصنيف ديسمبر 2010 | أواخر مارس 2011 | أواخر مارس 2014 |
| الجزائر | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | BB مستقر | BB مستقر | BB مستقر |
| مصر | BB+ مستقر | BB سلبى | B- مستقر | Ba1 مستقر | Ba3 سلبى | Caa1 سلبى | BB+ مستقر | BB سلبى | B- مستقر | BBB- مستقر | BB+ سلبى | B- سلبى | BB مستقر | CCC مستقر | CCC مستقر |
| ليبيا | A- مستقر | BB سلبى | - | - | - | - | BBB+ مستقر | BB سلبى | B مستقر | - | - | - | BB مستقر | BB مستقر | B مستقر |
| المغرب | BBB- مستقر | BBB- مستقر | BBB- سلبى | Ba1 | Ba1 | Ba1 سلبى | BBB- مستقر | BBB- مستقر | BBB- مستقر | BBB- مستقر | BBB- مستقر | - | BB مستقر | BB مستقر | B مستقر |
| السودان | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | C مستقر | - | - |
| تونس | BBB مستقر | BBB- مستقر | - | Baa2 مستقر | Baa3 سلبى | Ba3 سلبى | BBB مستقر | BBB- مستقر | BB- سلبى | BBB مستقر | BBB مستقر | - | BBB مستقر | B مستقر | CCC مستقر |
| البحرين | A مستقر | BBB سلبى | BBB مستقر | A3 مستقر | A3 مستقر | Baa2 سلبى | A مستقر | BBB مستقر | BBB مستقر | BBB مستقر | A مستقر | A مستقر | BBB مستقر | BBB مستقر | BB مستقر |
| العراق | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | CC مستقر | CC مستقر | CCC مستقر |
| الاردن | BB مستقر | BB سلبى | BB- مستقر | Ba2 | Ba2 سلبى | B1 مستقر | - | - | - | BB مستقر | BB مستقر | BB- مستقر | B مستقر | B مستقر | CCC مستقر |
| الكويت | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | AA2 سلبى | AA2 سلبى | Aa2 سلبى | AA مستقر | AA مستقر | AA مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | A مستقر | A مستقر |
| لبنان | B اجابى | B- سلبى | B مستقر | B1 مستقر | B1 | B1 سلبى | B مستقر | B مستقر | B مستقر | B سلبى | B مستقر | B مستقر | B مستقر | CCC مستقر | CCC مستقر |
| عمان | A مستقر | A مستقر | A مستقر | A2 | A2 | A1 مستقر | - | - | - | A مستقر | A مستقر | A مستقر | A مستقر | A مستقر | A مستقر |
| قطر | AA مستقر | AA مستقر | AA مستقر | Aa2 مستقر | Aa2 مستقر | Aa3 مستقر | - | - | - | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | AA مستقر | AA مستقر |
| السعودية | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | Aa3 مستقر | Aa3 مستقر | AA- اجابى | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- اجابى | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | BBB مستقر | A مستقر |
| سورية | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | BB- مستقر | B مستقر | C سلبى |
| الإمارات | - | - | - | Aa2 | Aa2 | Aa3 | - | - | - | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | AA- مستقر | BB مستقر | BB مستقر |
| اليمن | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | B مستقر | CC مستقر | CC مستقر |

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة التفصيلية 1، 2014، ص 17.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن هناك تراجع وخفض للتقييمات السيادية الصادر عن ابرز وكالات التصنيف الدولية للدول التي شهدت أحداث سياسية وحراكا شعبيا بدرجات متفاوتة ،و فيما يخص الجزائر فقد حافظت عن تقييمها الصادر عن وحدة الاستخبارات الاقتصادية الأوروبية (EIU)والمقدر ب (BBمستقر).

ثالثا: إدارة الخطر السياسي وخطر البلد

بعد التعرض إلى ماهية الخطر السياسي وخطر البلد د، كيف يمكن أن تواجه الشركات المتعددة الجنسيات خطر اتخاذ قرار الاستثمار؟

من جهة يمكن للمستثمر اتخاذ قرار إيقاف التعامل مع بلد ما عند حد معين من الخطورة، و ذلك إما بالابتعاد عن هذا البلد أو سحب إستثماراته عن طريق البيع أو ترك إستثماراته الموجودة في هذا البلد⁽¹⁵⁴⁾.

ومن جهة أخرى إذا كانت درجة الخطورة للبلد منخفضة، أو أن بيئة الخطورة مرتفعة تقود إلى عوائد مجزية عن ذلك يختار المستثمرون إما ان يبتدؤا أو أن يحتفظوا بالعمليات التي يقومون بها بشكل يوافق بين الخطر و بيئة الأنظمة السياسية، وهذا التكيف يأخذ أشكالا عدة كل منها يصمم ليتجاوب مع ظروف المنطقة التي يراد فتح فيها فرع للشركة الأم.

ولإدارة الخطر السياسي فإن إدارة الشركة تقوم بإعداد إستراتيجية تقوم على إتباع إحدى الطريقتين،الأولى دفاعية والثانية تكاملية : ⁽¹⁵⁵⁾

فالأولى تعتمد على وضع كل ما هو هام من عمليات الشركة خارج متناول البلد المضيف، وذلك للتقليل من إعتمادية الشركة على هذا البلد، و أن تجعل كلفة هذه العمليات كبيرة بحيث يصعب على الدولة المضيضة أن تتدخل في تلك العمليات،اما الطريقة الثانية فتشمل اتباع الخيارات التالية:

- المشاركة بالأسهم عن طريق المشاريع المشتركة.
- المشاركة بالإدارة: أي مشاركة المحليين.
- تركيز العمليات في البلد المضيف أي جعل فرع الشركة جزءا هاما من الاقتصاد الوطني.

⁽¹⁵⁴⁾ عبد اللطيف عبد اللطيف، "إدارة خطر البلد ومضمونه في الإدارة الدولية-مثال دول الخليج"، مجلة العلوم الإنسانية،

العدد 09، مارس 2006، ص 24.

⁽¹⁵⁵⁾ نفس المرجع، ص 24.

- تطوير وتنمية المساعدات التي يقدمها فرع الشركة للبلد المضيف (كالتعليم - التدريب - العناية الصحية...).

كما يمكن للشركة أن تؤمن نشاطها ضد المخاطر السياسية، فبعض البلدان مثل الولايات المتحدة الأمريكية لديها مؤسسات تقوم بأعمال لتأمين مثل شركة "الاستثمار الخاصة لما وراء البحار" كما يشمل ذلك الافتراض من البلد المحلي لتمويل المشاريع الاستثمارية، بحيث يجعل المخاطر السياسية أقل تأثيراً على فرع الشركة.

وأخيراً فإن على الشركة اختيار أفضل الإستراتيجيات التي تحقق لها أهدافها، وحماية مصالح الشركة متوقف على البيئة السياسية فكما كانت إيجابية من الأفضل استخدام الطريقة التكاملية وحينما تكون سلبية فالعكس كما تتبع الشركات العالمية إستراتيجية التنوع في استثماراتها في بلدان متعددة بحيث تخفف من مخاطر البلد السياسية.

المطلب الثاني: البيئة التشريعية

تلعب البيئة القانونية للدول الضعيفة دوراً أساسياً في نشاط الشركات والمستثمرين الأجانب، وتتبع هذه الأهمية نتيجة لاختلاف قانون الدولة المضيف على قانون الدولة التي تنتمي إليها الشركة الدولية، إضافة إلى اختلاف القانون المحلي باختلاف الدول التي تمارس فيها الشركة الدولية نشاطها. ويقصد بالبيئة التشريعية مجموع القوانين والتشريعات والتنظيمات والقرارات واللوائح المؤثرة على أنشطة المستثمرين داخل دولة معينة.

كل هذه القوانين والتشريعات تهدف إما لتحديد الأدوار التي قد تؤديها الشركات الدولية في المجتمع، وإما أنها تنظم العلاقة بينها وبين الدولة، أو تنظم العلاقة بين المنظمة وأفراد المجتمع، أو أنها تحكم طرق إنشائها وتكوينها وتصرفها. (156)

ونظراً للاتجاه المتزايد نحو تدخل الدولة في نشاط المستثمرين الأجانب أصبحت هذه الزيادة في القوانين تشكل عائقاً أمام نشاطهم، والتي يُطلق عليها بعضهم اسم "التلوث القانوني". (157)

إنَّ سن وإصدار هذه القوانين والتشريعات المنظمة للاستثمار الأجنبي يمثل مظهراً من مظاهر السيادة، وحقاً مشروعاً لا يمكن إنكاره، إلا أنها قد تشكل في الوقت ذاته معوقات أمام استقطاب الاستثمار

(156) عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، مرجع سابق، ص 67.

(157) نفس المرجع، ص 67.

الأجنبي الذي قد يتجه إلى دولٍ أخرى تتمتع فيها القوانين بالمرونة والتسهيل. وهنا تجدر الإشارة إلى أهم المعوقات القانونية التي قد تواجه المستثمرين الأجانب.

أولاً: القيود القانونية المتعلقة بنزع الملكية

إنَّ لكل دولة ذات سيادة الحق في تنظيم ملكية الأجانب للأموال وحيازتها واستثمارها في القطاعات الاقتصادية المختلفة داخل أراضيها، كما أنَّ لها الحق كذلك بمنع الأجانب بشكلٍ كلي أو جزئي من ممارسة هذه الحقوق داخل اقتصادها الإقليمي، ذلك لأنَّ حق المستثمر الأجنبي في الاستثمار داخل الدولة ليس حقاً مطلقاً، إذ يجوز للدولة طبقاً لقواعد القانون الدولي تجريد الأشخاص من حقوقهم بمقتضى سلطاتها العامة، تحقيقاً للمصلحة العامة، وهو ما أُصطلح على تسميته بنزع الملكية (L'expropriation) والتي يقصدُ بها كل الأدوات والوسائل القانونية التي تُؤدِّي إلى حرمان المستثمر حرماناً كلياً من استثمار أمواله كالتأميم والمصادرة ونزع الملكية للمصلحة العامة والأهنة، وفيما يلي تعريف هذه المفاهيم: (158)

- 1 التأميم: ويقصدُ به نقل ملكية الأصول بأكملها من الملكية الخاصة إلى الملكية العامة دون التفرقة بين طبيعة الملكية من حيث كونها ملكية وطنية أو أجنبية.
- 2 نزع الملكية لمصلحة العامة: ويقصدُ بها قيام الدولة المضيفة بالاستيلاء على الأصول المملوكة للشركة الأجنبية مع دفع تعويض مناسب وعادل على الأصول التي تم انتزاعها.
- 3 المصادرة: المصادرة مطابقة تماماً لنزع الملكية، إلا أنَّ حكومة الدولة المضيفة لا تقوم بدفع أي تعويض عن الأصول التي تمَّ الاستيلاء عليها.
- 4 الأهنة Domestication: تهدف الأهنة إلى فرض سيطرة الجانب المحلي على الاستثمارات الأجنبية، إلا أنَّ الطريقة المتبعة لذلك تختلف، حيثُ يتم نقل الملكية والإدارة من الجانب الأجنبي إلى المحلي طواعية عن طريق فرض ضوابط خاصة بزيادة المكون المحلي في رأس مال الاستثمار، عن طريق الإصرار على أن يكون للشركة الأجنبية شريك محلي، وذلك لتحقيق عدّة أهداف؛ أهمها التحكم في تحويل الأرباح إلى الخارج.

ونظراً للنزاعات التي قد تنشأ بين الدول المضيفة والشركات الأجنبية أو بين هذه الدول وحكومات الشركات الدولية بخصوص نزع الملكية، فإنَّ التشريع الدولي المتمثل في الاتفاقات الدولية الكتابية والمتعدّدة الأطراف يؤدي دوراً مهماً في فض النزاعات، إذ تلتزم الدول المضيفة والمصدرة للاستثمار

(158) عمرو خير الدين، التسويق الدولي، مكتبة عين شمس، القاهرة، 2008، ص 336.

الأجنبي بجملة من الالتزامات القانونية لكل طرف، وكذا تحدّد الجهات المختصة في الفصل في النزاعات الناشئة عن الاستثمار الأجنبي، سواءً كانت تلك الجهة هي القضاء الوطني أو جهة قضائية دولية أو هيئة تحكيم خاصة يتم تشكيلها باتفاق الطرفين.⁽¹⁵⁹⁾

بالرغم من كثرة الضمانات الداخلية الممنوحة من طرف الدول المضيفة إلاّ أنّها لم تكن بالمستوى الذي تجعل المستثمر الأجنبي يستثمر أمواله خارج موطنه الأصلي بكل طمأنينة الأمر الذي كان سبباً في البحث عن ضمانات دولية تحمي المستثمرين الأجانب، وتفرض أحكامها على أطراف العملية الاستثمارية، بغرض تحقيق المصالح المتبادلة، ممّا يؤدي إلى إيجاد مناخ استثماري يكون عاملاً أساسياً في تدعيم الاستثمار الدولي.

وفي ما يلي لمحة عن بعض المؤسسات التي تُعنى بحماية الاستثمار الأجنبي وتحقق نوعاً من الأمان القانوني للمستثمر الأجنبي:

1-المركز الدولي لتسوية منازعاتالاستثمار:

أنشأ هذا المركز في 18 مارس 1965 بموجب اتفاقية واشنطن التي تنص على تسوية منازعات الاستثمار الناشئة بين الدول الأعضاء في الاتفاقية من جهة، والشخص الطبيعي أو المعنوي، مواطن لدولة عضو أخرى.

وتأتي هذه الاتفاقية ل تمنح ضماناً أكبر للمستثمرين الأجانب، بأنّ أموالهم لن تضيق في حال حدوث أي مخاطر أو إجراءات تتخذها الدولة المضيفة ضدّهم، وذلك عن طريق اللجوء إلى تحكيم المركز وإبعاده عن القضاء المحلي، كونه -وحسب المستثمر الأجنبي- يميل لتغليب مصلحة الدولة.⁽¹⁶⁰⁾

وتقتصر العضوية في المركز على الدول المصادقة على اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار، وتستطيع أي دولة عضو في البنك الدولي الانضمام إلى هذه الاتفاقية، أمّا فيما يتعلق بالدول غير الأعضاء فليس لها الحق في الانضمام إلاّ إذا كانت طرفاً في النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية، وذلك بعد موافقة المجلس الإداري للمركز على ذلك بأغلبية ثلثي أعضائه.

إن الإقبال الكبير على الانضمام إلى هذه المعاهدة يدل بشكل واضح على حرص الدول المضيفة للاستثمار بدخول هذه المعاهدة لطمأننة المستثمرين الأجانب، وجذبهم للاستثمار فيها، وهذا لا يقلل من

⁽¹⁵⁹⁾دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص 86.

⁽¹⁶⁰⁾ عبد الله عبد الكريم، ضمانات الاستثمار في الدول العربية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 109.

أهمية الحرص الذي توليه الدول المصدرة للاستثمار على الانضمام إلى هذه المعاهدة، تحقيقاً لحماية مواطنيها وشركاتها الراغبين في الاستثمار في دول أخرى.⁽¹⁶¹⁾

2-الوكالة الدولية لضمان الاستثمار:

بدأ النقاش حول إنشاء منظمة دولية تُعنى بضمان الاستثمار الأجنبي تحت مظلة البنك الدولي في سنة 1965، حيث توالى المشاريع المقدمة من مختلف الهيئات والدول والتي ظلت رهينة عدم موافقة جميع الأطراف عليها، ثم عطل هذا المشروع وقتاً من الزمن إلى غاية 1984، حيث أُعيد فتح النقاش حول هذا المشروع، ومن ثم صياغته وتجسيده اقتداءً بتجارب المؤسسات الوطنية والإقليمية لضمان الاستثمار، خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا. وكذلك على ضوء ما تمّ العمل به في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار حيث أقرت الصيغة النهائية لهذا المشروع في أكتوبر 1985، ومن ثم دعا البنك الدولي أعضائه إلى التوقيع على المشروع والانضمام إلى الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، والتي دخلت حيز التنفيذ في 21 افريل 1988.⁽¹⁶²⁾

وأتى إنشاء هذه الوكالة لضمان الاستثمار من المخاطر التي تكون الدولة المضيفة هي السبب المباشر فيها، لذلك نصّت بنود هذه الاتفاقية على تغطية المخاطر غير التجارية حيث نصّت المادة 11 على أنّ هذه المخاطر هي:

- مخاطر القيود على تحويلات العملة.
- مخاطر المصادرة والتأميم.
- مخاطر الحرب والعصيان المدني.
- مخاطر فسخ العقد أو الإخلال به.

أما الاستثمارات الصالحة للضمان، فقد جاء في المادة 13 من الاتفاقية تحديد وتعريف الاستثمارات الصالحة للضمان، وهي حقوق الملكية والقروض المتوسطة أو طويلة الأجل التي يقدمها أو يضمنها المشاركون في ملكية المشروع وعقود الخدمات، والإدارة والامتياز والتراخيص واتفاقيات الشراكة، سواءً كان المشروع في صورة نقدية أو عينية.⁽¹⁶³⁾

⁽¹⁶¹⁾ نفس المرجع، ص 110.

⁽¹⁶²⁾ نفس المرجع، ص 158.

⁽¹⁶³⁾ نفس المرجع، ص 167.

3- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والصادرات:

تأسست المؤسسة العربية لضمان الاستثمار عام 1974 بعد أن صادقت عليها 05 دول عربية اكتتبت في 60 من رأسمال المؤسسة، وتهدف المؤسسة لتحقيق غرضين أساسيين نصت عليهما المادة 02 من ميثاق التأسيس.

-الغرض الأول: توفير الضمان للمستثمر العربي عن طريق تعويضه تعويضا مناسباً عن الخسائر الناجمة عن المخاطر الغير تجارية.

- الغرض الثاني: تشجيع انتقال رؤوس الأموال العربية وذلك عن طريق ممارسة أوجه النشاطات المكملة لتوفير الضمان وخاصة تلك المتعلقة بتنمية البحوث التي لها صلة بتحديد فرص الاستثمار والبحث عنها مما يساعد الاستثمارات العربية على الانتشار في البلاد العربية، وصولاً لتشجيع مصالح التجارة الدولية البينية في محيط الوطن العربي، فالمؤسسة تلعب دور الوسيط بين الدول العربية وذلك بتقريب المستثمر من الدولة التي يريد أن يستثمر فيها وتقدم له الضمانات الضرورية، وهي مؤسسة إقليمية عربية تضم جميع الدول العربية ماعدا جزر القمر وبدأت المؤسسة نشاطها في افريل عام 1975 وتتخذ من دولة الكويت مقراً لها .

ثانياً: القيود القانونية المتعلقة بالضرائب

من منطلق السيادة، يعترف القانون الدولي بحق كل دولة في فرض الضرائب والرسوم على الاستثمار والأموال الموجودة داخل إقليمها، سواءً كان المٌكلف وطنياً أو أجنبياً مقيماً أو غير مقيم، وذلك مقابل ما توفره الدولة من الحماية والأمن والمرافق العامة..الخ.

إلا أنَّ السياسة الضريبية التي تنتهجها الدولة إزاء الاستثمار الأجنبي يمكن أن تحول دون تدفق هذه الاستثمارات إلى تلك الدولة، أو قد تشكّل محفزاً يشجعه على الوفود إليها.

ويمكن للإجراءات القانونية المتعلقة بالضرائب أن تكون عائقاً أمام تدفق الاستثمار الأجنبي في

الحالات التالية:

1-الازدواج الضريبي:

ويقصد به فرض نفس الضريبة (أو ضريبة مماثلة لها في النوع والطبيعة) أكثر من مرة على نفس الشخص وعلى نفس المادة و عن ذات المدة المستحقة عنها الضريبة . (164)

ولكي يتحقق الازدواج الضريبي يجب تحقق عناصر أربعة هي: وحدة الشخص المكلف بالضريبة، وحدة الوعاء الخاضع للضريبة، وحدة المال الخاضع للضريبة، وحدة المدة التي تُدفع عنها الضريبة.

وقد يكون الازدواج الضريبي داخلياً أو دولياً.

- أ - الازدواج الداخلي : ويتحقق عن قيام نفس الدولة بفرض أكثر من ضريبة على نفس المال باسم الشخص أياً كان شكل هذه الدولة، سواءً كانت اتحادية أو موحدة، مثال ذلك أن تفرض الدولة الاتحادية ضرائب من نفس النوع التي تفرضه حكومات الولايات أو الأقاليم، ويحدث الازدواج الضريبي في الدول الموحدة عندما تفرض الضريبة على وعاء معين مرة بواسطة الحكومة ومرة بواسطة المحافظة.
- ب - الازدواج الدولي : وهو فرض الضريبة أكثر من مرة على نفس الوعاء باسم نفس الشخص في دولتين أو أكثر، وينشأ هذا الازدواج نتيجة استقلال كل دولة بوضع تشريعاتها الضريبية دون المراعاة بتشريعات الدول الأخرى. (165)

أثر الازدواج الضريبي على الاستثمار الأجنبي:

من وجهة النظر القانونية يُعتبر الازدواج الضريبي عملاً مشروعاً كونه يستمد مشروعيته من السيادة التي تتمتع بها كل دولة على مواطنيها، وعلى الأجانب المقيمين فيها إلا أنه يمثل عائقاً مهماً أمام استقطاب الاستثمار الأجنبي والتجارة الدولية بشكل عام، كونه يؤدي إلى تراكم الضرائب على الدخل ورأس المال وإلى زيادة تكاليف الاستثمار، ومن ثم إلى تقليص العائد المتوقع له والذي كان يأمل المستثمر الأجنبي في تحقيقه، الأمر الذي قد يؤدي في النهاية إلى عزوف المستثمر الأجنبي من دخول هذه الدولة. (166)

(164) عبد المقصود نزيه مبروك، مرجع سابق، ص 223.

(165) نفس المرجع، ص 227.

(166) دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص 127.

ومن أجل تجنب الازدواج الضريبي وسلبياته على الاستثمار الأجنبي تبرز أهمية الاتفاقيات الثنائية والجماعية التي تبرمها الدولة المضيفة مع الدول التي ترى أنها مصدرّة لهذا النوع من الاستثمار، كما تبرز أهمية الانضمام إلى أشكال التكتلات الإقليمية المحفزة لهذا النوع من الاستثمار.

2- التمييز في فرض الضريبة .

يُعتبر التشريع الضريبي مظهرًا من المظاهر السيادية للدولة، وبالتالي يحق لها أن تفرض الضرائب بأنواعها المختلفة وبالمعدّلات التي تراها مناسبة على مواطنيها، والأجانب المتوطنين في أراضيها، كما يحق لها فرض ضرائب على الأجانب تفوق تلك المفروضة على الوطنيين، وإن كان هذا الإجراء عملاً مشروعاً من الناحية القانونية ، إلا أنه يعوق تدفق الاستثمار الأجنبي إلى الدولة المستقبلية، ذلك أنّ معدّلات الضرائب المرتفعة يترتب عليها رفع أثمان المنتجات، ومن ثم تخفيض الاستهلاك المحلي والأجنبي أمام تلك المنتجات.

من هذا المنطلق؛ كان من أهم المبادئ التي جاءت بها اتفاقية التجارة العالمية (الجات) عدم التمييز في معاملة الاستثمارات ما بين الاستثمارات الوطنية والأجنبية، بحيث يُعامل المستثمر الأجنبي نفس المعاملة التي يخضع لها المستثمر الوطني.

إلا أنّ التمييز في فرض الضرائب قد يكون أداة مهمة في توجيه الاستثمار الأجنبي نحو متطلبات التنمية الاقتصادية، بحيث يمكن للدولة أن تع في من الضرائب المشاريع التي تريد تشجيعها أو تخفض معدّل الضرائب عليها، كما يمكن أن تفرض ضرائب عالية على الاستثمارات غير المرغوب فيها. (167)

3- المبالغة في فرض الضرائب:

إنّ الإفراط في فرض الضرائب وعدم استقرارها لمدة معقولة أو عدم التطبيق الصحيح أو المعقد للنظام الضريبي داخل الدولة المستقبلية للاستثمار قد يشكل عاشقاً أو يقلل من انسياب الاستثمار، كما أنّ عدم الاستقرار وكثرة التعديلات في النظام الضريبي يجعل المستثمر أمام حالة من الضبابية. لذا يجب أن تتسم الضرائب بالاستقرار، كما يتوجب أن تكون الإدارة الضريبية على قدرٍ كافٍ من الكفاءة والفعالية لكي يحقق النظام الضريبي أهدافه.

ثالثاً: القيود القانونية على الصرف الأجنبي:

(167) عبد المقصود نزيه، مرجع سابق، ص ص 247-249.

قد ينجم عن الاستثمار الأجنبي المباشر أعباء على ميزان المدفوعات، وذلك من خلال كبر حجم الأرباح المحولة بالعملة الأجنبية إلى الخارج، وكذا تحويلات المرتبات الخاصة بالعاملين الأجانب، فضلاً عن ذلك ما قد يمارسه المستثمر الأجنبي من مغالاة في أسعار التحويل ومستلزمات الإنتاج المستوردة، كوسيلة للتهرب من الضرائب.

وللتقليل من تحويل العملة الأجنبية إلى الخارج تضع الدول المضيفة مجموعة من القيود القانونية على حرية دخول وخروج رأس المال أو قابليته للتحويل، هذه القيود وبالرغم من مشروعيتها وكونها حق من حقوق الدولة المضيفة إلا أنها قد تمثل عائقاً أمام انسياب الاستثمار الأجنبي لهذه الدولة، ويتجسد هذا العائق بصفة عامة عندما تفرض الدولة قيوداً قانونية شديدة على حرية رأس المال المستثمر وعوائده ومرتببات ومكافآت العمال والمستخدمين الأجانب إلى الخارج بالعملة الصعبة، والذي يُعتبر حقاً من حقوق المستثمر ومستخدميه الأجانب، ذلك أن المستثمر الأجنبي يهدف أولاً وأخيراً إلى الربح.

لذا تُعتبر القيود القانونية على التحويلات النقدية أحد العوامل الجوهرية في تفضيل دولة معينة للاستثمار عن الدول الأخرى.

ومن أجل التقليل من حجم الأرباح المحولة إلى الخارج نجد العديد من الدول المضيفة تُجبر المستثمرين الأجانب على بيع حصة معينة من الاستثمار للمحليين، عادة ما تقدر هذه الحصة بـ(51%)، حيث تأمل هذه الدول من وراء هذا الإجراء ضمان تحويل التكنولوجيا والمهارات في التسيير، وكذا التقليل من قيمة الأرباح المُحوّلة إلى الخارج، وممارسة الرقابة على نشاط هؤلاء المستثمرين، إلا أننا نجد أن مراكز الشركات العالمية تتردد في نشر تكنولوجيا عالية في مثل هذه المشاريع عكس المشاريع المملوكة لها كلياً، ذلك لأنه في حالة كبر حجم هذه المشاريع المشتركة فإن الطرف المحلي قد يسيطر كلياً على المشروع أو يقوم بشرائه.⁽¹⁶⁸⁾

المطلب الثالث: البيئة الاقتصادية

(168)Dwight H.Perkins,Economie de développement, de boeck, Bruxelles,2008,P492.

أصبح من المعروف أنّ الاستثمار الأجنبي لا يدخل الدول المضيفة بغية إحداث النمو والتنمية الاقتصادية، كونه يهدف أساساً إلى الربح، إذاً فهو يأتي لاقتسام الثروة والاستفادة من البيئة الاستثمارية في الدولة المستقبلية، وهنا يقع على عاتق هذه الدولة اختيار ما هو أنسب لأولوياتها التنموية، كما أنّ عوامل الجذب التقليدية (توافر المواد الأولية و الأيدي العاملة الرخيصة..) قد تراجعت أهميتها كعامل محدّد لجذب لهذا النوع من الاستثمارات إلى عوامل أخرى كالقوى العاملة الماهرة والبنية التحتية المتطورة، الشفافية وقلة البيروقراطية تنافسية البلد المضيف...الخ، كل هذه العوامل تشكّل ما يُسمى بالبيئة الاقتصادية، التي يمكن تصنيف مؤشراتها إلى :

- مؤشرات دالة على قوة اقتصاد البلد المضيف.

- مؤشرات الاقتصاد الكلي.

- مؤشرات اقتصاديات أخرى.

وفي ما يلي سيتم التطرق إلى هذه المؤشرات بشيء من التفصيل

أولاً: المؤشرات الدالة على قوة الاقتصاد.

1- القوة التنافسية للاقتصاد:

تمثل القوة التنافسية للاقتصاد الوطني أحد المحدّثات الهامة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، ذلك أنّه كلما كان المركز التنافسي في حالة تحسن كلما كان ذلك عاملاً إيجابياً لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، ويمكن الاستدلال على القوة التنافسية للاقتصاد من خلال عدة مؤشرات، أهمها معدل نمو الصادرات وكذا الرقم القياسي لأسعار الصادرات، فكلما اتجه إلى الانخفاض كلما دلّ ذلك على قوة المركز التنافسي للاقتصاد الوطني في مجال جذب الاستثمار الأجنبي.⁽¹⁶⁹⁾

إنّ الحديث عن تنافسية الاقتصاد يستلزم إبراز دور ودرجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي، خاصة في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية في الصناعات التصديرية الأمر الذي يتطلب إزالة كافة العوائق أمام التصدير.

وهناك العديد من المقاييس لهذا المحدّد، مثل نسبة الصادرات والواردات إلى الناتج الوطني

الإجمالي، والتخفيضات في القيود التعريفية وغير التعريفية.

⁽¹⁶⁹⁾ فريد أحمد قبلان، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008، ص 205.

وفي هذا السياق، تؤكد العديد من الدراسات أنّ درجة الانفتاح الاقتصادي كان المحدد الرئيسي لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الصين، حيث كانت العلاقة طردية بينهما إذ استحوذت الصين سنة 1995 على 82% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المنخفضة الدخل، نتيجة قيامها بإجراءات الانفتاح والتحرر التجاري ابتداءً من عام 1979، كما استقطبت حوالي 20.5 مليار دولار سنوياً للفترة 1982-1991، ليرتفع هذا الرقم إلى 39 مليار دولار عام 1995.

2- احتمال نمو وتقدم الاقتصاد في المستقبل:

تتجه الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول التي تتمتع باقتصاد قوي نظراً لتزايد فرص النجاح، ومن أهم المؤشرات الدالة على قوة الاقتصاد واحتمال تقدمه في المستقبل نجد الدخل الوطني، معدل تغطية الصادرات للواردات، مدى الزيادة في احتياطي الصرف..الخ.

3- معدل نمو الدخل الوطني:

يشمل هذا الدخل المجموع النهائي لقيم السلع والخدمات التي تنتجها دولة ما خلال سنة، ويُستخدم هذا المؤشر عادة لقياس الحجم الاقتصادي للدول ودرجة تطورها من خلال معدل النمو السنوي الذي تحققه، فكلما كان حجم الدخل الوطني الإجمالي كبيراً ومعدل نموه مرتفعاً كلما دلّ ذلك على صحة الأوضاع الاقتصادية وعلى الاستغلال الجيد للموارد والإمكانيات الاقتصادية وبالتالي تصبح أسواق هذا النوع من البلدان أكثر جاذبية بالنسبة للمستثمرين الأجانب . (170)

4- حجم احتياطي الصرف وحجم الديون الخارجية:

حيث تساعد احتياطيات الصرف المرتفعة على زيادة قدرة الدولة لتحمل الأعباء المفروضة على الاقتصاد الوطني، داخلية كانت أم خارجية، بحيث كلما انخفض مؤشر الدين الخارجي وخدمته إلى الناتج القومي كلما دلّ ذلك على إمكانية جذب الاقتصاد الوطني للاستثمار الأجنبي، بالإضافة إلى ذلك هناك مؤشر يتعلق بعدد شهور تغطية الواردات، فكلما زادت كلما دلّ ذلك على كفاءة إدارة الاقتصاد الوطني، وازدادت جاذبيته للاستثمار الأجنبي، والعكس صحيح . (171)

5- معدل تغطية الصادرات للواردات:

(170) علي إبراهيم الخضر، مرجع سابق، ص 100.

(171) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 219.

إنَّ ارتفاع هذا المعدل يعني المزيد من قدرة الدولة على مواجهة وارداتها بأقل صادرات ممكنة، وبذلك فإنَّ اتجاه هذا المعدل نحو الارتفاع له أهميته في جذب الاستثمار الأجنبي.

6- درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي:

يَهَيئ الاستثمار الأجنبي المباشر إلى التوجه إلى الاقتصاديات المفتوحة، والتي تتميز بعدم وجود أية قيود على حركة التبادل التجاري أو عناصر الإنتاج، لما يضمن من حسن الكفاءة الاقتصادية في توجيهها، وعدم وجود أية اختلالات في الأسواق، بمعنى أنَّه كلما كانت درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم الخارجي كبيرة، كلما كان الاقتصاد الوطني جاذباً للاستثمار الأجنبي، ويمكن الاستدلال إلى درجة انفتاح اقتصاد ما على العالم الخارجي بعدة مؤشرات أهمها⁽¹⁾:

- نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي.

- جميع الصادرات والواردات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.

- حاصل الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي.

ومع أهمية هذا المحدد، فإنَّ البعض يربط هذه الأهمية في مجال جذب الاستثمارات بضرورة التعرف على أغراض الشركات القائمة بالاستثمار، فقد ترغب بعض الشركات الأجنبية في الإنتاج خارج الدولة الأم من أجل سد فجوة الطلب في الدولة المضيفة، وبالتالي فهي لا تولي اهتماماً بالغاً لدرجة الانفتاح الاقتصادي إذا توافرت عناصر الإنتاج في هذه الدولة، لكن بالاهتمام بدرجة الانفتاح يظهر واضحاً في ظل ضيق السوق المحلي في الدولة المضيفة، الأمر الذي يتطلب إزالة كافة المعوقات أمام التصدير لتصريف فائض إنتاجها إلى الخارج والتغلب على صغر حجم السوق، كذلك الأمر في ظل عدم توافر عناصر الإنتاج والمنتجات الوسيطة في تلك الدولة.

7- وضع البلد وفق المؤشرات الدولية:

حيث تعتبر هذه المؤشرات محصلة مكونة من مجموع العوامل الأساسية التي سبق ذكرها، حيث تقيس هذه المؤشرات-و التي تصدرها منظمات دولية- مستوى وطبيعة البيئة القادرة على استقدام رؤوس الأموال الوافدة، وفي ضوء هذه المؤشرات يتحدّد القرار بالنسبة للمستثمرين الأجانب، لذا أصبح تحسين

(2) محمد عبد العزيز عبد الله، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية، دار النفائس، عمان، 2005، ص100

مراتب الدولة في هذه المؤشرات أولوية كبيرة لدى مختلف الحكومات التي تسعى جاهدة لتحسين مناخها الاستثماري من أجل رفع درجة تقويمها في هذه المؤشرات.⁽¹⁷²⁾

ثانياً: المؤشرات الخاصة بالسياسة الاقتصادية الكلية.

تؤثر السياسات والمؤشرات الاقتصادية الكلية على قرارات الاستثمار الخاص الوطني والأجنبي، حيث كلما تميزت تلك السياسات بالمرونة والاستقرار والتجاوب مع التغيرات والتحولات الاقتصادية العالمية، كلما كانت جاذبة للاستثمار الأجنبي المباشر، وفيما يلي أهم مؤشرات وأدوات السياسة الاقتصادية المؤثرة على قرار الاستثمار.

1-معدل الفائدة:

ساد الاعتقاد في بداية السبعينات -وطبقاً لنظرية الكينزية والنيوكلاسيكية- أنّ تخفيض أسعار الفائدة يشجّع على زيادة الإنفاق الاستثماري، غير أنّه وبعد الدراسات التي قام بها كلٌّ من (Show & Mchinson) عام 1973 أصبح تحديد أسعار الفائدة الحقيقية عند مستويات عالية نسبياً متعارفاً عليه في السياسة التي يوصي بها كلٌّ من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للدول النامية.⁽¹⁷³⁾

إنّ الهدف الأساسي من وراء تحديد أسعار الفائدة و الوصول بها إلى أسعار فائدة حقيقية موجبة من وجهة نظر صندوق النقد الدولي، أنّ هذه الأسعار المرتفعة ستؤدّي من ناحية إلى تشجيع المدخرات ومن ناحية أخرى إلى التوظيف الكفاء لهذه المدخرات، على أساس أنّ المنافسة تؤدّي إلى النهاية إلى إنجاز استثمارات ذات كفاءة وربحية كبيرتين.

وتشير إحدى الدراسات إلى أنّ التطبيق العملي لتحرير أسعار الفائدة لم يؤدّي إلى تحقيق تلك النتائج المرجوة، حيث خلصت بعض الدراسات التطبيقية التي أجريت على مجموعة كبيرة من الدول النامية إلى أنّ رفع أسعار الفائدة قد أثر على قرارات الاستثمار من خلال آليتين:⁽¹⁷⁴⁾

- رفع التكلفة الحقيقية للاقتراض من البنوك.
- رفع عائد الفرص البديلة المتمثلة في الاحتفاظ بالأرباح المحتجزة للمشروعات في شكل ودائع بنكية، بدلاً من استثمارها في توسيع القاعدة الإنتاجية لهذه المشروعات، الأمر الذي ينعكس سلباً على حجم ومستويات الاستثمار.

⁽¹⁷²⁾ نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مرجع سابق، ص 174.

⁽¹⁷³⁾ فريد أحمد قبلان، مرجع سابق، ص 46.

⁽¹⁷⁴⁾ نفس المرجع، ص 47.

2-سياسات سعر الصرف:

يعتبر سعر الصرف من المحددات الهامة للاستثمار الأجنبي المباشر نظراً لتأثيره المباشر (في حالة الارتفاع أو الانخفاض) على التكلفة الحقيقية لعناصر الإنتاج والعمالة والمواد والأجور وتكاليف النقل... الخ، وبالتالي تختلف التكاليف من دولة لأخرى مما يؤدي إلى عدول القرار الاستثماري في دولة ما ويتحول إلى دولة أخرى. (175)

ففي حالة الانخفاض في قيمة العملة المحلية بالنسبة للعملة الأجنبية في الدول المضيفة، يترتب عنه انخفاض القيمة الحقيقية لتكاليف المشروع، وهذا ما يحفز المستثمر الأجنبي على زيادة استثماراته في تلك الدولة، العكس صحيح.

أما في حالة استقرار سعر الصرف في الدولة المضيفة فإن ذلك يؤدي إلى استقرار أرباح المشروعات عند تحويلها للخارج، ويحفز ذلك تدفق الاستثمارات الأجنبية والعمالة في حالة التقلبات المتكررة في أسعار الصرف.

3-معدلات الاستثمار العام:

حيث تؤثر نسبة المصروفات الاستثمارية العامة إلى الناتج المحلي الإجمالي على نشاط الاستثمارات الخاصة الوطنية والأجنبية، فقد يكون نشاط الاستثمار العام مكملاً للاستثمار الخاص ومن ثمّ دعمه وتشجيعه إذا اشتملت تلك الاستثمارات إنفاقاً على البنية الأساسية مثل شبكات النقل والمطارات والطاقة... الخ. (176)

4-الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني:

والتي تعني بصفة عامة كمية رأس المال التي يمكن أن تُستثمر بكفاءة أو بعائد مجزي في الدول المضيفة، وتتوقف الطاقة أو القدرة الاستيعابية للاقتصاد ما على ثلاثة عوامل أساسية: (177)

- المجالات الاستثمارية المتاحة داخل الاقتصاد ، أي فرص الاستثمار .
- القيود التي تحد من استغلال المجالات الاستثمارية المتاحة داخل الاقتصاد .
- نوع وحجم العائد المطلوب على رأس المال المستثمر .

(175) محمد عبد العزيز عبد الله، مرجع سابق، ص 68.

(176) نفس المرجع، ص 73.

(177) عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 222.

ويُعتبر العامل الأخير (معدّل العائد على الاستثمار) أحد العوامل الهامة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لأنّ القاعدة العامة هي أنّ المستثمر الأجنبي يتوجّه للاستثمار في الخارج إلاّ إذا توقع عائداً أعلى بعد تعديله بمعدل المخاطر التجارية وغير التجارية.

5-الدوراتالاقتصادية:

يولي المستثمرون الأجانب أهمية كبيرة إلى الدورات الاقتصادية التي تمر بها الدول المرشحة لأن تكون مضيئة لاستثماراتهم، وتشير الدورة الاقتصادية إلى تلك التقلبات الدورية التي تأخذ نمطاً متعاقباً أو متتالياً، وتتكون من أربع مراحل رئيسية، وهي: مرحلة الرخاء، مرحلة الركود، ومرحلة الانتعاش والرواج والتي تؤدي إلى دخول اقتصاد الدولة إلى مرحلة الرخاء من جديد.

أ - **مرحلة الرخاء:** ومن مميزات أنها: (178)

- استغلال منظمات الأعمال لطاقتها الإنتاجية بالكامل وعدم وجود طاقة عاطلة.
- تعمل المنظمات على تعدد وتنوع ما تقدمه من منتجات أو خدمات إلى السوق.
- تكون فرصة العمالة المتاحة بصورة عالية ويقل معدل البطالة إلى أدنى حد له.
- تزداد دخول الأفراد في المجتمع، وإذا لم يكن هناك تضخم، فإن القوة الشرائية للأفراد بدخولهم النقدية تكون عالية.

ب - **مرحلة الركود الاقتصادي:** في هذه المرحلة تبدأ بعض المؤسسات في العمل دون مستوى الطاقة الإنتاجية الكاملة، مثل الوضع في المرحلة السابقة، ويترتب على ذلك ظهور طاقات إنتاجية عاطلة، وبالتالي يقل حجم وأنواع السلع التي تقدمها المنظمات إلى السوق، كما أنّ بعض المنظمات تستغني عن بعض العاملين لديها، وتتوقف عن التوظيف ممّا يؤدي إلى زيادة البطالة في المجتمع، وتبدأ دخول الأفراد في التراجع وتقل الأجور، ممّا يؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية للأفراد في المجتمع ممّا يترتب عنه إحجام المستثمرين في القيام باستثمار أموالهم في مشروعات جديدة، وهذا ما يؤشّر إلى دخول الدولة إلى مرحلة جديدة أكثر خطورة وهي الكساد الاقتصادي.

ج- **مرحلة الكساد الاقتصادي:** عندما يفقد المستثمرون ثقتهم في الاقتصاد ويمتنعون عن استثمار أموالهم في مشروعات جديدة، فإنّ اقتصاد الدولة يدخل في مرحلة الكساد الاقتصادي والتي تتميز بتدني الأجور وارتفاع البطالة إلى أقصى مستوياتها، وانخفاض الدخل النقدية للأفراد وتدهور الثقة في المستقبل، فيقل الإنفاق والاستثمار والنتيجة النهائية هي إفلاس العديد من المنظمات نظراً لتقلص نشاطها وقلة مبيعاتها.

(178) عبد السلام أبو قحف، مرجع سابق، ص 55.

د- **مرحلة الانتعاش:** قد ينتقل اقتصاد الدولة من مرحلة الركود إلى مرحلة الانتعاش دون المرور بمرحلة الكساد إذا اتبعت الدولة السياسات الوقائية والمناسبة، وإذا مرّ الاقتصاد بحالة الكساد، فإنّ على الدولة التدخل لإنقاذ الاقتصاد من الإفلاس من خلال السياسة النقدية أو المالية التي تؤدي إلى الدخول في مرحلة الانتعاش وفي هذه المرحلة ف ان البطالة تبدأ في التراجع نظراً لتوفر فرص العمل وترجع ثقة المستثمرين في الاقتصاد، فتنشأ منظمات ومشاريع جديدة وتزداد الدخول والقوة الشرائية، وبهذا يدخل الاقتصاد من جديد في مرحلة الرخاء الاقتصادي.

6- التضخم:

يعدّ التضخم ظاهرة اقتصادية تصيب الاقتصاديات الناشئة والمتقدمة على حدٍ سواء حيث تعتبر ظاهرة التضخم مظهراً واضحاً من مظاهر عدم الاستقرار الاقتصادي، إذ أنّه يبعث عن عدم التأكد والثقة في الاقتصاد، ويعدّ عائقاً أمام تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للأسباب التالية: (179)

- يؤدي التضخم إلى تناقص رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة في الدولة، وهجرتها إلى الخارج، بل أنّ استمرار التضخم يؤدي إلى هروب رؤوس الأموال الوطنية أيضاً.
- يعمل التضخم على توجيه رؤوس الأموال إلى فروع النشاط الاقتصادي الأقل إنتاجية والتي لا تفيد التنمية الاقتصادية، كالتجارة في السلع والخدمات التي ترتفع أسعارها و الموجهة إلى أصحاب الدخول العالية، أي يؤدي التضخم إلى سوء الاستثمار.
- يؤثر على تكاليف الإنتاج التي تهتم بها الشركات الأجنبية، وبالتالي يخفّض من تقديرات الأرباح.

ثالثاً: محددات اقتصادية أخرى:

بالإضافة إلى ما سبقهناك العديد من المحددات الاقتصادية الأخرى والتي لا تقل أهمية في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر و أهمها:

1- مدى كفاءة المؤسسات المالية:

يعتبر التمويل من المحددات الهامة لعمليات التجارة الدولية والاستثمار الدولي، ويتمثل في مدى توافر بنوك كافية ذات قدرة على إدارة المشروعات الدولية من خلال عملية التمويل، إذ أنّ توافر عامل الكفاءة في تلك البنوك يحفّز على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المضيفة،

(179) دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص 138.

كما تؤثر على التوزيع الجغرافي لهذا الاستثمار خاصة في ظل ملائمة شروط وتكاليف الاقتراض،
وينعكس ذلك بوضوح في زيادة تدفقاته إلى الدول المتقدمة. (180)

2- تطورات الاقتصاد الجديد (المعلوماتية):

تزايدت أهمية الاقتصاد الجديد الذي يستند إلى المعلوماتية من خلال استيعاب منتجات ثورة الاتصالات المعلوماتية كشرط أساسي للتقدم والنمو، وتحقيق الاندماج في الاقتصاد العالمي، ومن مقاييس قدرة البلد على استقبال رؤوس الأموال الأجنبية، مدى تقدمه في استخدام وسائل الاتصالات الحديثة، وتربط البلد في شبكة المعلومات الدولية و عدد المستخدمين للهاتف النقال والانترنت، وعدد أجهزة الحاسوب بالنسبة لعدد السكان، كل هذه المؤشرات مهمة في تطوير المناخ الجاذب للاستثمار الأجنبي (181).

3- القيم المختلفة:

استُعملت عبارة القيم المختلفة (Les actifs créés) من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) للدلالة على مجموعة الأصول غير المادية المتراكمة في بلد ما عبر الزمن، فهي أصول مختلفة بفضل الجهد البشري، وهي أصول غير مادية، تتكوّن من المعارف التي تضم المهارات العلمية والتسييرية، ومستوى المعرفة التكنولوجية والقدرة على الإبداع ورصيد الملكية الفكرية (براءات الاختراع، علامات مسجلة) ومستوى العلاقة بين الجامعة والحكومة والجامعة والمؤسسات الاقتصادية. (182)

ففي الكثير من الصناعات أصبحت هذه الأصول أكثر أهمية من الموارد الطبيعية والأيدي العاملة الرخيصة، فكثير من الدول التي تفتقر للمواد الأولية نجدها في صدارة الدول المستقطبة للاستثمارات الأجنبية، بفضل الرصيد الهائل في هذه الأصول المختلفة، فنجد مثلاً دول جنوب شرق آسيا فقيرة بالمواد الأولية ولكنها غنية بالأيدي العاملة الماهرة المتحكمة في التكنولوجيا، والتي تعتبر محدداً أساسياً في القرار الاستثماري للشركات المتعددة الجنسيات التي تبحث دوماً عن تحسين قدراتها التنافسية على الساحة الدولية. (183)

(180) فريد أحمد قبلان، مرجع سابق، ص 43.

(181) نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي، مرجع سابق، ص 173.

(182) Andrew Harison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey, Op-Cit, P325

(183) Ibid, p 325.

4-البنية التحتية:

إنّ مدى توافر وجودة البنية التحتية تؤثر تأثيراً كبيراً على قرار الاستثمار الأجنبي وتشمل هذه الخدمات إمدادات الكهرباء المتميزة بالكفاءة وشبكات النقل الجيدة (الطرق، الموانئ، المطارات، والسكك الحديدية)، شبكات الاتصال السلكية واللاسلكية، وخطوط النفط والغاز، وتلعب الدولة دوراً كبيراً وهاماً في توفير وتحسين نوعية هذه الخدمات ومطابقتها مع المعايير والمواصفات الدولية، حيث أنّ سوء نوعية الخدمات سيؤثر في تكاليف الإنتاج وقدرة المؤسسات على المنافسة.

وهناك العديد من التحاليل والدراسات التي تربط بين النمو السريع في الناتج المحلي الإجمالي لدول شرق آسيا وبين مستويات الاستثمار في البنية التحتية، فالبلد النامي المتوسط يستثمر حوالي 4% من الناتج الإجمالي سنوياً في البنية التحتية وفي المقابل نجد اقتصاديات شرق آسيا ذات الأداء المرتفع استثمرت ما بين 6% و 8%، حيث بلغ هذا المعدل 8% من الناتج المحلي في كوريا و 10% في تايوان⁽¹⁸⁴⁾.

ويشير البنك الدولي في تقرير مؤشرات التنمية في العالم لعام 2005 إلى أنّ حجم الاستثمار في البنية التحتية لبعض الدول العربية للفترة 1996-2003 قد بلغ 5700 مليون دولار في مصر و 10500 مليون دولار في المغرب و 1300 مليون دولار في الأردن، بينما في نفس الفترة بلغ حجم هذه الاستثمارات في الصين 48 مليار دولار و 100 مليار في البرازيل و 44 مليار دولار في المكسيك.

هذه الدول الثلاثة وإن كانت تنتمي إلى الدول النامية إلا أنّها ارتفعت بجدارة مكانتها ضمن الدول العشرين الأكثر تصنيعاً في العالم، ويتضح ممّا سبق أنّ تدني حجم الاستثمارات في الدول العربية في مشروعات البنية التحتية قد جعل هذه الدول خلف دول نامية أخرى استطاعت استقطاب تدفقات كبيرة في الاستثمار الأجنبي بفضل توفر البنية التحتية الملائمة.

5-حجم السوق واحتمالات نموه:

يعدّ حجم السوق واحتمالات نموه من العوامل الهامة المؤثرة على قرار توطين الاستثمار الأجنبي، فاتساع السوق الحالي أو المتوقع يؤدي إلى المزيد من تدفق الاستثمار الأجنبي، ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق نجد عدد السكان، ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، فال مقياس

⁽¹⁸⁴⁾ زايري بلقاسم، " السياسات المرافقة لنجاح منطقة التبادل الحر بين الاتحاد الأوربي والجزائر "، مجلة اقتصاديات

شمال إفريقيا، العدد 03، 2005، ص 67.

الأول يعدُّ مؤشراً للحجم المطلق للسوق وبالتالي احتمالات تقدمه في المستقبل، أما المقياس الثاني فيعدُّ مؤشراً للطلب الجاري .

ولقد أثبتت الدراسات أنَّ هناك علاقة ارتباط قوية بين معدل النمو كمقياس لحجم السوق الدولية المضيفة وبين الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث أنَّ ارتفاع هذه المعدلات تـ عري ارتفاع فرص التقدم والتحسين في الاقتصاد القومي وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لإشباع الرغبات الجديدة التي سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات . (185)

كما أنَّ لسياسات التكامل والاندماج الجهوي بين الاقتصاديات أثرٌ على تحسين جاذبية الدول الأعضاء في التكتل للاستثمار الأجنبي، فدراسة (Bouvell et Pain) أوضحت الأثر الإيجابي لإنشاء الاتحاد الأوروبي على تدفقات الاستثمار الأجنبي للدول الأعضاء . (186)

المطلب الرابع : البيئة الثقافية والاجتماعية

إنَّ دراسات علم الانثروبولوجيا ، وعلم الاجتماع في العديد من دول العالم أثبتت ضرورة اهتمام شركات الأعمال الدولية بالخصائص الثقافية والاجتماعية التي تتمتع بها شعوب مجتمعات البلدان المستهدفة لدخول أسواقها عبر بوابات التصدير أو الاستثمار الأجنبي المباشر، على اعتبار أنَّ الحاجات والأنماط الاستهلاكية تختلف من شعبٍ إلى آخر ومن مجتمعٍ إلى آخر، وفقاً لمنظومة العادات والتقاليد والقيم والمعتقدات.

كما تشير التجارب العالمية إلى أنَّ الشركات الدولية التي دخلت أسواق دولية خارجية قبل أن تجري دراسات مستفيضة عن أوضاعها الثقافية والاجتماعية قد باءت نشاطاتها بالفشل واضطرت لانسحاب من هذه الدول، ووجدت نفسها مُلزَمة بإعداد دراسات جديدة للمواءمة بين نشاطها من جهة والخصائص الثقافية والاجتماعية من جهة أخرى. (187)

فما هي أهم مكونات البيئة الثقافية والاجتماعية؟

أولاً: عناصر البيئة الثقافية.

(185) عليان نذير، منور أوسريير، " حوافز الاستثمار الخاص في الجزائر "، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 02، ص 117.

(186) CHIHAKhemici, KEDDI Abdelmadjid, "Essai d'analyse de la politique des investissements directs étrangers cas de l'Algérie", Revue du chercheur, n11, 2012, P16.

(187) علي إبراهيم الخضر، مرجع سابق، ص 163.

➤ مفهوم الثقافة:

هذا المفهوم واسعٌ ومعقدٌ ويصعب تعريفه في مصطلحات بسيطة، وهناك نظرة للثقافة على أنها: "مجموعة من أساليب العيش والسلوكيات المكتسبة المرتبطة فيما بينها والتي بفضلها نميز المجتمعات، كما تضم مجموعة العادات والتقاليد والمعتقدات... الخ" (188).

كما يُنظر إلى الثقافة على أنها " كل السلوكيات والقيم المكتسبة، والتي تُنتقل إلى الفرد عن طريق العيش في مجتمعٍ معين، وذلك من خلال الخبرة المشتركة" (189).

وهي أيضاً: "ذلك الكل الم عتق الذي يشمل المعارف والمعتقدات والفنون والأخلاق وأي قدرات أو عادات أخرى اكتسبها أفراد مجتمع معين" (190).

ويميز الثقافة ثلاث خصائص هي:

- 1- أن الثقافة سلوك مكتسب، أي أنها تورث ويفعلها الفرد عن طريق الحياة والعيش في مجتمع معين.
- 2- أن الثقافة سلوك متكامل، أي أن مكونات الثقافة تتداخل وتتفاعل وتتحد لكوين نسيج متكامل.
- 3- أن الثقافة سلوك مشترك، أي أن أفراد مجتمع معين تشترك في خصائص معينة تميزها عن المجتمعات الأخرى التي لها ثقافات مختلفة.

➤ مكونات الثقافة:

أ- اللغة :

تركز الشركات الدولية اهتماما بالغا على معرفة لغات شعوب الدول المستهدفة للاستثمار فيها و ذلك لتسهيل عملية التواصل، كما أن الإلمام بلغة مجتمع معين يعني بالضرورة معرفة و فهم الثقافة الخاصة به، فهناك دول بها لغتان ككندا (الفرنسية و الانجليزية) و أخرى بها ثلاث لغات أو أكثر مما يعني بالضرورة اختلافات اجتماعية و سياسية و ثقافية بين مكونات المجتمع في البلد الواحد.

ب- الأديان والمعتقدات:

(188)-Andrew Harison, ErtugrulDalkiran,Ena Elsey,Op-Cit,P154.

(189) - عمرو خير الدين، مرجع سابق، ص 199.

(190) - نفس المرجع، ص 199.

تهتم الشركات الدولية بدراسة الأديان والمعتقدات المختلفة في الدول الم
ستهدفتمن أجل معرفة
أسباب سلوك الأفراد من مستهلكين أو عاملين بطريقة معينة في مختلف المواقف، وتؤثر الأديان
والمعتقدات في مفهوم وتسيير ونظرة الفرد للحياة في مختلف المجتمعات، كما تؤثر على اتجاهات سلوكهم
نحو الأمور الاقتصادية في المجتمع في عدة اتجاهات أهمها: (191)

- 1 -تؤثر الأديان على نمط الاستهلاك في المجتمعات، حيث يحرم الدين الإسلامي شرب الخمر
وأكل الخنزير وغير المنحور، بينما يقدر الهندوس البقر وبالتالي يحرمون أكلها.
- 2 -تختلف الأعياد بين الدول المختلفة حسب الديانة المتبعة، ولكل عيد أنماطه الاستهلاكية، فيكون
شراء الملابس في الأعياد الإسلامية ويزداد استهلاك الحلويات والشكلاطة والخمور في أعياد
رأس السنة الميلادية.
- تؤثر الديانات في أوقات عمل الشركة من حيث أيام أعياد السنة المدفوعة الأجر ما ما يؤثر على
المردودية.
- 3 -ما هي نظرة الدين إلى المرأة، هل يمكن توظيفها بنفس شروط الرجل وفي نفس المناصب وفي
كل النواحي الجغرافية، وهل هناك نمط لباس ديني يتعارض مع الوظائف؟
- 4 -هل تلعب المؤسسات الدينية دوراً في الأمور الاقتصادية عن طريق معارضة تقديم بعض
المنتجات أو الأساليب الجديدة في المجتمع إذا رأت أنها مخالفة لتعاليم الدين؟
- 5 -هل هناك دين واحد أو عدة أديان و طوائف في المجتمع المستهدف؟ فمثلا العدا بين الكاثوليك
والبروتستانت في ايرلندا الشمالية والمواجهة المسلحة بين الهندوس والمسلمين في الهند، الأمر
الذي يسبب مشكلات للشركات الدولية عند اتخاذ قرارات معينة تخص التعيين في الشركة أو
تحديد سياسة الترويج والتوزيع، حيث تؤدي الاختلافات الدينية إلى تقسيم السوق إلى قطاعات
تسويقية مختلفة تتطلب استراتيجيات تسويقية وترويجية مختلفة.

ج-التعليم:

في مفهومه الواسع يدل التعليم على المسار التعليمي "Apprentissage" الذي يبدأ منذ الولادة،
والذي من خلاله يتم تنمية المعارف والآراء والقيم، المقاييس والمعايير والتوجهات التي يتقاسمونها على
أفراد مجتمعاتهم (1).

(191) نفس المرجع، ص 213.

(1) Andrew Harison, ErtugrulDalkiran,Ena Elsey,Op-Cit,P152.

أما بالمفهوم الضيق فالتعليم يدل على فترة الدراسة التي يقضيها الفرد في المدرسة أو الجامعة والتي تمكنه من اكتساب معارف أكاديمية تؤهل الفرد على شغل وظيفة معينة في المجتمع .

ويلعب نوع ومستوى التعليم السائد في المجتمع دوراً كبيراً ورئيسياً في تكوين ثقافة المجتمع، ونقل وتدعيم القيم والمعتقدات الجوهرية السائدة في هذا المجتمع، وتقوم الشركات العالمية بتقسيم مستوى التعليم في أي مجتمع عن طريق جمع البيانات حول نسبة الأمية وعدد المقيدون في التعليم الثانوي والجامعي، وذلك لمعرفة احتياجات المجتمع، ودرجة وعي المستهلك ودرجة التطور الاقتصادي للدولة، كذلك تحتاج هذه الشركات إلى معرفة التركيز النسبي لمجالات التعليم المختلفة، فاحتياج الشركة إلى المهندسين والفنيين ومندوبي البيع والتسويق يتم الاعتماد في جزء كبير منه على الاقتصاد المحلي، وكذا على توفير الكوادر الفنية المطلوبة (1).

د-الحياة المادية:

ويقصد بالحياة المادية الطرق والأساليب والأدوات المستخدمة في مجتمع معين، وتعكس الحياة المادية للمجتمع مستوى المعيشة والتطور التكنولوجي فيه، فمثلاً وجود دولة معينة يعمل نسبة كبيرة من السكان فيها بالزراعة، فهم يعيشون في المناطق الريفية، وبالتالي هذا الوضع يشير إلى فرص محدودة من الناحية التسويقية، خاصة فيما يتعلق بالمنتجات عالية التقنية... الخ، وهذا عكس الدول التي يمثل فيها القطاع الصناعي المصدر الرئيسي للتوظيف، ويعيش الأفراد في المناطق الحضرية ويمتلك معظمهم أدوات حديثة مثل السيارات ووسائل الاتصال الحديثة، فعلى سبيل المثال على الرغم من أن البرازيل وباكستان تعتبران من الدول النامية إلا أن الحياة ال مادية في كلٍ منهما تشير إلى أن البرازيل تسبق باكستان في الحياة المادية، وبالتالي فهي تنتج فرصاً سوقية للعديد من المشاريع مثل المعدات الالكترونية و السيارات، أما باكستان فهي في مرحلة الخروج من الاعتماد الكلي على الزراعة، وبالتالي فهي تمنح فرصاً أكبر في مجال المعدات الزراعية وما شابه ذلك.(2)

5-البعد الحضاري:

تغرس كل الثقافات نوعاً من الاعتزاز بالنفس والتحزب في نفوس أبنائها، حيث يتحدث الكثير من أبناء الصين عن ماضيهم بكثير من العزة والفخر، ونجد الأمريكيين رغم كل إنجازاتهم الاقتصادية يشعرون بضحالة ماضيهم وضعف البعد التاريخي لحضارتهم.

(1) عمرو خير الدين، مرجع سابق، ص 212.

(2) نفس المرجع، ص 204.

ففي بعض الأحيان قد يؤدي الاعتزاز بالحضارة والفخر بها إلى التعصب اتجاه كل ما هو أجنبي وأفكار مستوردة، فمثلاً نجد اليابانيون يعتزون بحضارتهم وإنجازاتهم على المستوى الاقتصادي، ويفضل الكثير منهم شراء المنتجات اليابانية دون غيرها، وعلى الشركات الدولية أخذ هذه الاعتبارات بجدية عند تخطيط الدخول لسوق معين وإدراك مدى تأثير مثل هذه الأنماط الثقافية على التعاملات الاقتصادية.

ثانياً: عناصر البيئة الاجتماعية

والتي يمكن تقسيم عناصرها إلى:

أ-العناصر السكانية:

تؤثر العناصر السكانية على حجم وطبيعة الإنتاج والاستهلاك في مختلف المجتمعات، ومن أهم هذه العناصر:

1-معدلات النمو السكاني:

تختلف معدلات النمو السكاني في مختلف مناطق العالم، في حين تشهد الدول المتقدمة تراجع هذه المعدلات، فنجدها مرتفعة في دول العالم النامي، حيث تتراوح ما بين 2 إلى 4% تقريباً بينما هي ما بين الصفر والواحد بالمائة في غالبية الدول المتطورة، وقد يكون سالباً في البعض منها.

إنّ هذه التغيرات السكانية الجديدة فرضت على الشركات في الدول المتقدمة أن تتحول بإنتاج وتسويق منتجاتها، مثلاً في مجال صناعة الألبسة وألعاب الأطفال إلى الدول النامية، حيث تكون نسبة هؤلاء مرتفعة إلى إجمالي عدد السكان، كما أن انخفاض معدل الولادات في الدول المتقدمة وزيادة نسبة كبار السن أدى إلى تراجع عدد طلاب المدارس والجامعات مما دفع هذه الأخيرة لفتح فروع لها في العديد من الدول النامية. (192)

2-الخصائص الجسمية: والتي تزايد الاهتمام بها مؤخراً من طرف المستثمرين الأجانب نظراً لتباين الأطوال والأوزان والحجوم، خاصة بالنسبة لشركات صناعة الملابس والسيارات..الخ، ففي حين يفضل المستهلك الأمريكي والخليجي السيارات الكبيرة الحجم فنجد المستهلك الياباني يفضل الصغيرة منها، لذا فيجب على الشركات الدولية إنتاج وتسويق وترويج سلع وفقاً للخصائص الجسمية في الأسواق الاستهلاكي المستهدفت. (193)

(192) علي إبراهيم الخضر، مرجع سابق، ص 167.

(193) نفس المرجع، ص 166.

3-التنظيم الاجتماعي : ويقصد به الطريقة التي ينتسب بها الأفراد إلى التنظيمات الاجتماعية في

المجتمع، حيث يختلف ذلك من مجتمع لآخر كما يلي . :

- صلة النسب : والتي تعتبر التنظيم الاجتماعي الأول في المجتمع، حيث تعتبر العائلة هي الوحدة الأساسية، ويشمل ذلك الأم والأب والأبناء في المجتمعات العربية بينما يزداد حجم العائلة في المجتمعات الأخرى ليشمل الجد والجددة، والأقارب فيما يسمى بالعائلة الممتدة، وينعكس ذلك على قرار الشراء عند العائلات، فقد يكون فردياً في الحالة الأولى، وجماعياً في الحالة الثانية.
- الانتماء: عادة ما يكون الانتماء في المجتمعات ال غربية إلى الحي أو المنطقة السكانية أو المدينة، بينما يكون الانتماء في الكثير من الدول الإفريقية أو الآسيوية إلى القبيلة، والتي تمثل مركز الحياة الاقتصادية والإنسانية والسياسية والدينية، ويقل بذلك دور الحكومة المركزية، وبمرور الوقت قد يحل مفهوم القومية محل مفهوم القبيلة و بالتالي تحل دولة واحدة محل قبائل متعددة، لذا فان فهم هذا النوع من الانتماء يساعد السوق الدولي في عملية تقسيم السوق إلى قطاعات⁽¹⁹⁴⁾.
- الطائفية:والتي تعتبر من أهم التنظيمات الاجتماعية في العديد من الدول مثل العراق ولبنان، ولكل طائفة عاداتها الاستهلاكية ولكل فرد فيها دور اجتماعي واقتصادي، لذا يجب دراسة تأثير الطائفية عند القيام بالاستثمار الأجنبي المباشر في مثل هذه الدول.

⁽¹⁹⁴⁾ عمرو خير الدين، مرجع سابق، ص 217.

المبحث الثالث: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة.

إنّ جدوى الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على الدول المضيفة كان دائماً محل جدل بين الاقتصاديين والسياسيين في هذه الدول، حيث قامت حوله عدة نظريات مؤيدة ومناهضة له، فالفكر الماركسي يرى في هذا النوع من الاستثمار توسعاً رأسالياً وامتداداً للامبريالية وللإستعمار، ويمكن الاستدلال هنا بدولة كالهند، حيث مهدت الشركات الأجنبية لغزوها، أو كدولة كالشيلي، حيث تدخلت بعض هذه الشركات وأطاحت بحكومة الاشتراكي "سالفادور أليندي" ونصبت حكومة موالية لسياساتها.

ومع بدايات العشرية الأخيرة من القرن الماضي، بدأ الفكر الماركسي والاشتراكي يتراجع بعد فشل معظم الأنماط التنموية المعتمدة عليه، وبدأت الدول الاشتراكية تنهار واحدة بعد الأخرى، وبدأت تتبنى النظام الرأسمالي بمساعدة الهيئات الدولية، وبالتالي خفت حدة الجدل اتجاه الاستثمار الأجنبي وأصبح يُنظر إليه نظرة براغماتية، فأخذت الدول النامية تحرر اقتصادياتها وتحسن من مناخ الأعمال والاستثمار فيها، وأصبحت تتسابق لجذب المزيد من الاستثمارات إليها، حيث يشير تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2012 أن 44 دولة أدخلت 67 تعديل على إجراءات الاستثمار فيها، و52 منها كان الغرض منه تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر بينما 15 منها كان أقل تحفيزاً له، كما يوضحه الجدول رقم (05).

الجدول رقم (05): التغييرات التنظيمية اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر في دول العالم.

| المؤشر | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| عدد البلدان التي أدخلت تغييرات | 45 | 51 | 43 | 59 | 80 | 77 | 74 | 49 | 41 | 45 | 57 | 44 |
| عدد التغييرات التنظيمية | 81 | 97 | 94 | 126 | 166 | 145 | 132 | 80 | 69 | 89 | 112 | 67 |
| أكثر ايجابية ا.ا.م | 75 | 85 | 79 | 114 | 114 | 119 | 107 | 59 | 51 | 61 | 75 | 52 |
| اقل ايجابية ا.ا.م | 5 | 2 | 12 | 12 | 20 | 25 | 25 | 19 | 16 | 24 | 36 | 15 |

Source : Cnucead, **Rapport sur l'investissement dans le monde 2012**, P21

فلماذا تتنافس الدول لجذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر؟ ما هي المكاسب التي تسعى

لتحقيقها؟

المطلب الأول: الاستثمار الأجنبي المباشر والتكوين الرأسمالي في الدول المضيفة.

يعتبر زيادة معدل التكوين الرأسمالي من أهم الفوائد المرجوة من الدول النامية لقاء تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر، فمعظم البلدان النامية تعاني من نقص في رؤوس الأموال اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية، بسبب انخفاض دخلها القومي وصعوبة الادخار فيها، مما تضطر لتعويض هذا النقص إما باللجوء إلى القروض الأجنبية ذات التكاليف الباهظة، والمضرة على المدى القصير والمتوسط بالاقتصاد الوطني، وإما تلجأ إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي يأتي معظمها من الشركات المتعددة الجنسيات.

وتظهر أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في زيادة معدل التكوين الرأسمالي من الزيادة المستمرة في تدفق هذه الاستثمارات إلى البلدان النامية كما هو مبين في الجدول التالي.

الجدول رقم (06): حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للدول النامية (1970-2012)

| السنة | تدفقات الاستثمار الإجمالي العالمي | تدفقات الاستثمار إلى الدول النامية |
|-------|-----------------------------------|------------------------------------|
| 1970 | 13346 | 3854 |
| 1975 | 26567 | 9709 |
| 1981 | 69528 | 24004 |
| 1990 | 207362 | 34762 |
| 1995 | 343544 | 116957 |
| 2000 | 1413169 | 264543 |
| 2005 | 989618 | 334521 |
| 2010 | 1408537 | 637063 |
| 2012 | 1350906 | 702826 |

المصدر: www.unctad.org/statistics أطلع عليه: 2014/02/08.

يلاحظ من الجدول السابق أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الدول النامية قد تضاعفت 180 مرة من سنة 1970 إلى 2012.

والجدول التالي يبين تدفقا لاستثمار الأجنبي إلى دول (BRICS) التي تعتبر من المواقع الأكثر جاذبية للاستثمار المباشر.

جدول رقم (07): تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول (BRICS) من سنة 1980-2012.

| الدولة | 1990 | 2000 | 2012 |
|--------------|------|-------|--------|
| البرازيل | 989 | 32779 | 65272 |
| روسيا | - | 2714 | 51416 |
| الهند | 237 | 3588 | 25543 |
| الصين | 3487 | 10715 | 123985 |
| جنوب افريقيا | - | 887 | 4572 |

المصدر: www.unctad.org/statistics أطلع عليه: 2014/02/08.

يلاحظ من الجدول رقم (06) و(07) أنّ حجم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى البلدان النامية في زيادة مستمرة، ولا شك أنّ هذه الاستثمارات إذا ما أحسن توجيهها يمكن أن تشكل إضافة مباشرة إلى التكوين الرأسمالي في تلك البلدان، حيث تساعد في زيادة الدخل المحلي و الذي يمكن أن يدّخر جانب منه ويتحول بالتالي إلى استثمارات محلية ترفع من معدل التكوين الرأسمالي.

يضاف إلى ذلك أن الاستثمارات الأجنبية تساهم في سد بعض الفجوات الرئيسية في البلدان النامية، فهي تساهم في سد الفجوة الادخارية لتمويل الاستثمارات اللازمة للتنمية، وسد فجوة النقد الأجنبي اللازم للاستيراد بشكل عام، واستيراد مستلزمات الإنتاج بشكل خاص، وسد الفجوة بين الإيرادات العامة والنفقات العامة من حصيللة الضرائب من نشاط المشروعات الاستثمارية، ذلك أن هذه الاستثمارات تؤدي إلى حدوث انتعاش في النشاط الاقتصادي، مما يؤدي بدوره إلى زيادة حصيللة الضرائب المدفوعة للدولة مقابل الزيادة في الأرباح ودخل المشروعات.

كما يمكن لهذه الاستثمارات أن توفر العملات الأجنبية للدولة مرتين، مرة أولى عند قدومها إلى البلاد والثانية عند بيعها لمنتجاتها في الأسواق الخارجية، ما قد يساعد على تحول اقتصاد الدولة إلى اقتصاد تصديري، ويرفع بذلك القدرة الشرائية للبلد للحصول على ما يحتاجه من الخارج، ويأتي ذلك نتيجة للغاية الرئيسية لدى الشركات الأجنبية الكبرى من إنشاء فروع لها في الخارج، والتي تتركز في الحصول على العملات الصعبة، لذلك فإنّ نشاطها غالباً ما يكون موجهاً لإعادة تصدير إنتاجه مما يفتح أمام الدولة المضيئة للاستثمار الأجنبي إمكانات أكبر لغزو أسواق التصدير وزيادة حصيللة الصادرات، وهذا ما حدث في دولة مثل كوستاريكا حيث إن إستراتيجية الاستثمار الأجنبي الموجه للتصدير مكن البلاد من تنويع عائداتها من العملات الأجنبية، ففي الوقت الذي شكلت فيه الصادرات التقليدية (قهوة - سموز) أكثر

من نصف صادرات كوستاريكا عام 1982، فإن الصادرات الغير تقليدية وفرت أكثر من 80% من عائدات البلاد من العملة الأجنبية عام 1999. (195)

فيما يلي سيتم التطرق إلى الأثر الاستثمار الأجنبي المباشر على كل من الصادرات وميزان المدفوعات فيالدول المضيفة

المطلب الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على صادرات الدول المضيفة و موازين مدفوعاتها.

أولاً: الاستثمار الأجنبي المباشر على صادرات الدول المضيفة

يعتبر التصدير قاطرة النمو الاقتصادي، لذا فإنّ الدور الذي يمكن أن تقوم به الشركات المتعددة الجنسيات وفروعها المنتشرة في معظم دول العالم باعتبارها تهيمن على أكثر من ثلث التجارة العالمية، في زيادة صادرات الدول المضيفة، كان محل جدال واسع من قبل الاقتصاديين، خاصة بعد نجاح هذا الدور في دول جنوب شرق آسيا.

ولقد أُجريت العديد من الدراسات التطبيقية على العديد من الدول المضيفة لمعرفة أثر تدفقات الاستثمار الأجنبي على الصادرات في هذه الدول، نذكر منها: (196)

*تناولت دراسة (Xuondxng 2007) تأثير تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على صادرات فيتنام خلال الفترة 1990-2004، وأوضحت هذه الدراسة أن هذا النوع من الاستثمارات من أحد العوامل الرئيسية الدافعة لنمو الصادرات في هذا البلد، وعملت على توسيع صادرات فيتنام إلى دول مصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر، كما أوضحت هذه الدراسة إلى أن زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر نسبة 1% تؤدي إلى زيادة صادراته بنسبة 13%.

*ويشير كلٌّ من (Leidmonto and Erickson 1997) إلى الجدول حول أثر مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الأمريكي، وعلى الصادرات الصناعية خصوصاً خلال الفترة 1980-1981، وتوصلا إلى أن زيادة مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر كان إيجابياً على تطور أداء الصادرات الصناعية.

(195) نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 408.

(196) خالد محمد السواعي، " أثر الاستثمار الأجنبي على الصادرات الأردنية "، مجلة الإدارة العامة، العدد الثالث، المجلد الواحد والخمسون، 2011، ص 431.

*وفي دراسة (Lang 2008) حول هذا الدور في الصين خلص إلى أنّ جزءاً كبيراً من صادرات الصين ذات التكنولوجيا العالية، هي منتجات تنتجها الشركات الأجنبية وميزة الصين النسبية هي وفرة اليد العاملة المؤهلة، وسياسات الحكومة الصينية المتعلقة بهذا النوع من الاستثمار القائمة على التوسع في سياسة قيادة الاستثمار الأجنبي المباشر للصادرات والعمليات التجارية على وجه الخصوص.

ويبين الجدول رقم (08) أنّ الاستثمار الأجنبي قد لعب دوراً هاماً في زيادة الصادرات في الدول المضيفة متقدمة كانت أو نامية.

الجدول رقم (08): مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية صادرات بعض الدول .

| النسبة % | السنة | الدولة |
|----------|-------|----------------------------|
| 23 | 1993 | النمسا |
| 26 | 1999 | |
| 27 | 1990 | السويد |
| 39 | 1993 | |
| 19 | 1985 | الولايات المتحدة الأمريكية |
| 15 | 1999 | |
| 44 | 1992 | هولندا |
| 46 | 1994 | كندا |
| 44 | 1995 | |
| | | دول نامية |
| 29 | 2000 | الأرجنتين |
| 9 | 1999 | بوليفيا |
| 21 | 2000 | البرازيل |
| 18 | 1990 | الصين |
| 50 | 2000 | |
| 15 | 1995 | المكسيك |
| 31 | 2000 | |
| 18 | 1985 | الهند |
| 16 | 1994 | |

Source : Cnuced,rapport sur l'investissement dans le monde2012,P31

من خلال الجدول السابق يمكن القول بأنّ الشركات المتعددة الجنسيات قد ساهمت بطرق مختلفة على تعزيز القدرة التنافسية التصديرية للدول المضيفة لهذه الشركات، ويمكن التحدي هنا في إمكانية الاستفادة من إمكانات هذه الشركات لتحقيق هذا الهدف.

وبقصد اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجّه للتصدير والتأكد من أنّ هذا الاستثمار يرجع بفوائد إنمائية، يجب على الدول أن تجد أكثر الأساليب فعالية لجعل مواقعها مواتية للاضطلاع بنوع من الأنشطة التصديرية.

إنّ تحسين القدرة التنافسية التصديرية أمرٌ هام ينطوي على تحديات، ولكنه ليس غاية في حد ذاته، بل هو وسيلة لبلوغ غاية، ألا وهي تعزيز التنمية، ويثير ذلك مسألة الفوائد المستمدة من التجارة المرتبطة بالاستثمار الأجنبي، بدءاً من تحسين الميزان التجاري ثمّ تحسين العمليات التصديرية، وإدامتها

عبر الزمن، وحتى إن كانت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة للتصدير تساعد على زيادة الصادرات فلق الشركات الأجنبية تستورد أيضاً، وقد تكون حصائل النقد الأجنبي الصافي صغيرة في بعض الحالات، الأمر الذي يحتم معرفة الدول النامية المضيفة كيف يمكن أن تستفيد إلى أقصى حد ممكن من الأصول التي تتحكم بها الشركات المتعددة الجنسيات، ويعتمد الأمر إلى حد كبير على الاستراتيجيات التي تتبعها هذه الشركات من جهة، وعلى ما يقابلها من قدرات وسياسات في البلد المضيف من جهة أخرى. (197)

كما أن الاعتماد المفرط على الشركات المتعددة الجنسيات لبناء القدرة التنافسية التصديرية له مساوئه أيضاً، فقد تركّز الشركات الأجنبية فقط على المزايا النسبية الثابتة للبلد المضيف، الأمر الذي يعود نفعاً للشركات الأجنبية أكثر من الاقتصاد الوطني، فلا يمكن لهذه العملية أن تعود بالنفع للاقتصاد المحلي إلاّ بئتمين المزايا النسبية الدينامكية وانخراط الشركات المحلية بإقامة روابط مع الشركات الأجنبية من خلال تنمية مهارات العمال، وإدخال تكنولوجيا أكثر تطوراً.

كما أنّ مقدار النجاح الذي تحقّقه الدولة المضيفة في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير ورفع مستواه، إضافة إلى الفوائد التنموية الأخرى، لهذا النوع من الاستثمارات يعتمد اعتماداً كبيراً على قدرة الدولة على تطوير القدرات المحلية، والواقع أن بعض الدول التي كانت أكثر نجاحاً من غيرها في تعزيز القدرة التنافسية في مجال التصدير والتحكم بالاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير قد لجأت إلى إتباع نهج ثنائي يركّز على تنمية القدرات المحلية مع استهداف الموارد والأصول الأجنبية في الوقت ذاته، ويمكن أن تشمل العناصر الهامة لهذا النهج ما يلي: (198)

- التأكد من أن ما هو مستهدف في تشجيع الاستثمار يتلاءم مع الاستراتيجيات التنموية والصناعية الأوسع نطاقاً للدولة المعنية.
- توفير مجموعة من الحوافز بطريقة مركّزة لتشجيع الشركات الأجنبية على الاستثمار في الأنشطة الإستراتيجية (مع مراعاة قواعد المنظمة التجارية العالمية بشأن التصدير).
- إشراك الشركات الأجنبية في تطوير مستوى التنمية البشرية.
- إيجاد بيئة أساسية رفيعة المستوى من قبيل الموانئ والمطارات.

(197) نوزاد عبد الرحمن الهيتي، "الشركات المتعددة الجنسيات ودورها في الاقتصاد العالمي"، مجلة الجندول، العدد 32،

جانفي 2007، ص 154.

(198) نفس المرجع، ص 16.

- تسهيل الأنشطة الموجهة للتصدير ورفع مستواها وجعلها مستديمة خاصة ما تعلق الأمر بالبيروقراطية.

- تشجيع إقامة روابط بين الشركات الأجنبية والمحلية بغرض المناولة والتوريد.

ثانياً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات

تعتبر بيانات ميزان المدفوعات من أهم المؤشرات الاقتصادية التي تساعد راسمي السياسة الاقتصادية في توجيه وإدارة الاقتصاد الوطني، فالبيانات والإحصاءات التي ي نظمها ميزان المدفوعات تعتبر أداة لتفسير وتقييم العديد من الظواهر الاقتصادية المرتبطة بالاقتصاد العالمي.

والحكم على أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات يستلزم إجراء دراسة شاملة لكل المتغيرات التي تؤثر عليه، أي ضرورة النظر إلى كل العناصر من الم تحصيلات والمدفوعات التي تؤثر على ميزان المدفوعات بما فيها التصدير والاستيراد والتمويل... الخ.

وبصفة عامة فإن دراسة وتقييم أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات يستلزم دراسة ما يلي⁽¹⁾:

(1) التدفقات الداخلة: مثل:

- مقدار مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع الاستثماري (هل المشروع مملوك ملكية كاملة للمستثمر الأجنبي أو ملكية مشتركة، ما هي نسبة المشاركة؟ هل هي 50% أو أقل أو أكثر؟) حيث كلما زادت نسبة مساهمة المستثمر الأجنبي في المشروع الاستثماري كلما زاد حجم التدفق من النقد الأجنبي إلى البلد المضيف.
- تقديرات التدفق من النقد الأجنبي نتيجة التصدير.
- القروض التي تحصل عليها الشركات الأجنبية من الخارج.
- مقدار التدفق من النقد الأجنبي في شكل مساعدات والتي تحصل عليها الشركات الأجنبية من الدولة الأم.

⁽¹⁾نزیه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص436

(2) التدفقات الخارجة: مثل:

- التدفقات الخارجة من النقد الأجنبي لاستيراد مواد خام ومواد أولية أو مستلزمات الإنتاج.
- مقدار الأجور والمرتبات والحوافز الخاصة بالعاملين الأجانب المحولة للخارج.
- مقدار الأرباح المحولة للخارج بعد بدأ مرحلة الإنتاج والتسويق.
- فروق أسعار التحويل الخاصة بالمواد الخام والمواد الأولية.

(3) دراسة وتحليل العوامل والمتغيرات المؤثرة على ميزان المدفوعات.

وبالرغم من عدم وجود دراسات وإحصائيات منشورة حول تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات بالدول النامية المضيفة، ومع الأخذ بالاعتبار المؤشرات السابقة فإنّ هذه الاستثمارات قد تساهم في تحسين ميزان المدفوعات في هذه الدول، نظراً لتوفيرها لرؤوس أموال أجنبية والتكنولوجيا والخبرات التي تساهم في زيادة التصدير، حيث غالباً ما تقوم هذه الاستثمارات بفتح سلعاً بالموصفات العالمية القابلة للتصدير، ويتوقع أن تكون هذه السلع في نفس مستوى السلع المتداولة في الدول المتقدمة، ولا شك أنّ امتلاك أي دولة لسلع تصديرية بهذه المواصفات التسويقية العالمية يجعلها أكثر قدرة على تصريف سلعها في السوق العالمية وبالسعر الملائم، وهذا يساهم في تحسين ميزان المدفوعات.

وإذا كانت الاستثمارات الأجنبية من شأنها أن تساهم في تحسين موازين المدفوعات في الدول النامية المضيفة إلا أنّها من الصعب التعميم بأنّ هذه الاستثمارات لها أثر إيجابي على ميزان المدفوعات في كل هذه الدول، فالأمر يختلف من دولة إلى أخرى، وهذا يعني أن هناك عدة عوامل يجب أخذها في الحسبان عند دراسة أو قياس أثر هذه الاستثمارات، ليس فقط على ميزان المدفوعات كاستيراد التكنولوجيا واستيراد مستلزمات الإنتاج والإستراتيجية المتبعة من طرف الشركة الأم، فنجد أكثر من 70% من فروع الشركات المتعددة الجنسيات ممنوعة من تصدير إنتاجها من قبل الشركة الأم، لأنّ هذه الأخيرة لا ترغب في التنافس مع فروع الشركة الأخرى. (199)

بالإضافة إلى ذلك تشكل خدمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبئاً كبيراً على البلدان النامية المضيفة، بل هناك حالات تشير إلى أنّ هذه الاستثمارات تجني من وراء أعمالها في بعض الدول أضعاف ما تستثمره.

وبصفة عامة فإنّ مدفوعات خدمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتمثل فيما يلي:

- الأرباح المحولة للخارج.

(199) غضبان مبروك، مرجع سابق، ص 603.

- مدفوعات خدمة نقل التكنولوجيا المستخدمة والتي تتمثل في رسوم و براءات الاختراع والتراخيص والعلامات التجارية...الخ.
- الفائدة على رأس المال المستثمر.
- تحويلات مرتبات العاملين الأجانب في المشروعات المستثمرة إلى بلادهم.

وتمثل الأرباح المحولة للخارج العبء الرئيسي الذي ينشأ عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية، ويوضح الجدول التالي حجم الأرباح الناتجة عن هذه الاستثمارات في الدول النامية والتي تم تحويلها إلى البلدان المتقدمة في الفترة 1980-1994.

جدول رقم (09): حجم الأرباح المحولة مقارنة مع حجم الاستثمارات في الدول النامية.

| السنة | حجم الاستثمارات (مليار دولار) | حجم الأرباح المحولة (مليار دولار) |
|-----------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| 1970 | 2.2 | 6.4 |
| 1980 | 5.2 | 24.1 |
| متوسط 1987-1992 | 28.9 | 16.8 |
| 1993 | 66.6 | 23.3 |
| 1994 | 77.9 | 25.4 |

المصدر: نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007، ص 183.

من خلال الجدول يتضح مدى ضخامة المبالغ المحولة من الدول النامية إلى الدول المتقدمة على شكل أرباح الاستثمارات الأجنبية، والتي تشكل ضغط على موازين مدفوعات الدول النامية، في الوقت الذي تشكل فيه آثار إيجابية على موازين مدفوعات البلدان المتقدمة المصدرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

فيما يخص الجزائر، يشير بنك الجزائر في تقريره السنوي لسنة 2008 حول الوضعية الاقتصادية للبلاد، أنّ تحويل الأرباح الخاصة بالشركات الأجنبية العاملة في الجزائر قد ارتفع بنسبة 64.7% بين سنة 2001 و2005، وأنّ بين سنة 2005 و2007م فإن 15.7مليار دولار (أي ما يعادل ثلث حصيلة

الصّادرات الجزائريّة لسنة 2005) قد تم تحويلها على شكل أرباح، أي ما يعادل أكثر من 5 مليارات دولار للعام مقابل 1.5 مليار دولار بين سنة 2001 و2004.⁽²⁰⁰⁾

من جهة أخرى، و من أجل الحد من الأعباء الضريبية للمشاريع الاستثمارية في الدول المضيفة وزيادة حجم الأرباح المحولة للخارج، تلجأ الشركات الأجنبية إلى سياسة نقل الأرباح من الفروع مستخدمة عدة أساليب وأدوات لتحويل وتهريب الأرباح خارج الدولة المضيفة، منها طريقة التلاعب في أسعار السلع الوسيطة والخدمات التي تتبادلها مختلف الفروع التابعة للشركة الواحدة، إذ تعمل هذه الفروع في ظل نوع من التكتل الإنتاجي على المستوى العالمي حيث يتخصص كل فرع من فروعها في مرحلة إنتاجية معينة في إطار المشروع المتعدد الجنسيات، ومن ثم فإنّ معظم عمليات التبادل التجاري التي تجريها فروع الشركة هي عملية داخلية، وبالتالي هي خاضعة للسيطرة المركزية للشركة الأم التي تتولّى الأسعار التي يجرى بها تبادل السلع المختلفة من فروعها .⁽²⁰¹⁾

كما مكّن التنافس الضريبي بين الدول النامية الشركات المتعدّدة الجنسيات أن تنقل أعباءها الضريبية عن طريق نقل رؤوس أموالها القابلة للانتقال لأماكن أخرى مما ينتج عليه صعوبة قيام السلطات المالية الوطنية بفرض ضرائب على رؤوس الأموال هذه الشركات، ممّا ينجم عنه تشوّهات في الاقتصاد الوطني وفي ميزان المدفوعات، حيث تؤثر السياسة الضريبية التي تتبعها إحدى الدول على الدول الأخرى، فإذا كان العبء الضريبي الداخلي لإحدى الدول مرتفعاً بالنسبة للدول الأخرى فإنّ وعاء الضريبة قد ينتقل إلى الدول ذات النظام الضريبي الأقل ارتفاعاً⁽²⁰²⁾، أي أن من صالح هذه الشركات أمام الاختلاف في النظم الضريبية أن تركز أرباح وحداتها الإنتاجية العاملة على المستوى الدولي في تلك الفروع التي تعمل في ظل أفضل النظم الضريبية، سواء من حيث أسعار الضرائب أو من حيث مدى الإعفاءات التي تتمتع بها .⁽²⁰³⁾

أي أن الضرائب تلعب دوراً رئيسياً في قرارات الشركات العالمية بشأن المكان التي تعلن فيه عن أرباحها، وقد أشارت عدّة بحوث إلى أن الشركات الدولية تنفق موارد طائلة على تسعير التحويلات (والتي

(²⁰⁰)AbdeltifRebah, *Économie algérienne, Le développement national contrarié*, INAS, Alger, 2011,p126.

(²⁰¹) حسام عيسى، مرجع سابق، ص 186.

(²⁰²) رنت جروب، "الاستثمار الأجنبي المباشر وإيرادات الضرائب"، مجلة التمويل والتنمية، العدد 2، المجلد 38، 2001، ص10.

(²⁰³) حسام عيسى، مرجع سابق، ص 186.

يقصد بها السعر الذي يتم به تحويل السلع والخدمات داخل الشركة الدولية التي تتكون من عدة فروع خاصة عند إجراء هذه الصفقات على الحدود، أي الأسعار التي تستخدمها الشركات الدولية النشاط لتبادل منتجاتها بين فروعها الموجودة في الدول المختلفة).⁽²⁰⁴⁾

وعلى سبيل المثال، لنفترض أنّ فرع شركة يعمل في دولة ضريبتها مرتفعة وتنتج سلعة تأتي مستلزماتها من فرع لها في دولة أخرى ضريبتها منخفضة، ففي هذه الحالة يكون لدى الشركة الدافع لكي تبلغ في سعر المستلزمات لأن هذا يزيد الأرباح في الدولة منخفضة الضرائب، وخفض الأرباح في الدولة الأولى، أين الضرائب مرتفعة، وهذا ما يؤثر سلباً على ميزان المدفوعات وعلى حصيلة الضرائب في آن واحد.

ومن أجل تفادي هذه الآثار السلبية فعلى الدول النامية فتح أبوابها أمام الاستثمارات الأجنبية بهدف دعم موازين مدفوعاتها وتحسينها، وهذا ما يتطلب أن تكون معظم إن لم يكن كل المشروعات والاستثمارية الجديدة موجهة نحو التصدير، أو على الأقل موجهة نحو إحلال الواردات بغيرها من المنتجات والسلع المنتجة محلياً من خلال المشروعات الجديدة للحد من فاتورة الاستيراد، لذا يقع على عاتق الدولة المضيفة التي تشجع هذا النوع من الاستثمار بتوجيه إلى هذه القطاعات، كما يجب عليها أن تقلل من تدفقات النقد الأجنبي للخارج في شكل تحويل الأرباح، وذلك بإعادة استثمار جزء من هذه الأرباح في الداخل، دون ذلك يمكن أن تعود فائدة الاستثمار الأجنبي كلية للطرف الأجنبي على حساب الدولة المضيفة وأهدافها التنموية.

المطلب الثالث: دور الاستثمار الأجنبي في نقل التكنولوجيا:

يعتبر القرن الحالي قرن اقتصاد المعرفة، وهذا لما تمثله التكنولوجيا من دور أساسي في إحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وقد شهد العالم تغيرات جذرية في سوق التكنولوجيا تتمثل أساساً في زيادة أهميتها في عملية إنتاج السلع والخدمات، كما أنّ العالم يتميز بوجود عدد قليل من الدول والشركات التي تتحكم في إنتاج التكنولوجيا، لذا أصبحت الأصول المعرفية (براءات اختراع، تقنيات إنتاج، حقوق الملكية الفكرية) ذات قيمة أكبر من الأصول المادية في إنتاج مختلفة السلع والخدمات. ⁽²⁰⁵⁾

أولاً: مفهوم التكنولوجيا:

⁽²⁰⁴⁾ سامي سلامة نعمان، مرجع سابق، ص 214.

⁽²⁰⁵⁾ بلوج بولعيد، "قطاعات أنشطة البحث والتطوير عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة"، الملتقى الدولي حول

الاستثمار المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي، أكتوبر 2007، جامعة بومرداس، ص 01.

إنّ مصطلح التكنولوجيا من المصطلحات المتداولة بكثرة رغم أنّه من الصّعب تحديد مفهومه بدقة، بحيث تستمد الكلمة أصولها من اليونانية (Technologie)، هذه الأخيرة متكونة من كلمة (Teche) والتي تعني الأسلوب والطريقة التي يستخدمها الإنسان في إنجاز عملٍ ما، أما (logie) فتعني علم دراسة الخطابة.

أما الآن فمعنى التكنولوجيا هو علم الفنون والمهن (Sciences des artsetmétiers)، ودراسة خصائص المادة التي تُصنع منها الآلات والمعدات. (206)

وتعرّف التكنولوجيا بأنّها: "فن وعلم الصناعة، وذلك بما تحتويه من دراسات وبحوث ومهارات وخبرات لازمة للتطبيق في مجالات معينة".

وتعرّف أيضاً: "مجموع المواد المصنّعة والسلع الرأسمالية من الآلات والتجهيزات بما يلزمها من أعمال التصميم والتنفيذ، إضافة إلى الخبرات والمهارات المتعلقة بالفنون الإنتاجية وبراءات الاختراع وبرامج التشغيل وأعمال التدريب والتعلم." (207)

كما تعرف على أنّها حق المعرفة لكل ما هو محل بيع وشراء من عناصر مثل براءات الاختراع، العلامات التجارية، النماذج الصناعية الآلات، الدراية العلمية والمعلومات الفنية التي تهدف إلى:

- خفض نفقات الإنتاج باستخدام وحدات عمل ورأس مال أقل.
- إنتاج سلعة أو خدمة جديدة.
- تحسين طريقة العمل باستخدام وسائل أسرع أو أساليب أحسن.
- رفع جودة الإنتاج.

ثانياً: مفهوم وأنواع نقل التكنولوجيا:

يعرّف المختصون نقل التكنولوجيا على أنّه نقل وسائل الإنتاج (مصنع أو وحدة صناعية متكاملة أو منتج أو عدّة منتجات) والتدريب على تشغيله وتسويق منتجاته وفق عقد ترخيص قانوني يحدّد عدداً

(206) حمداني محمد، كرابي بغداد، "الاستثمارات الأجنبية المباشرة كرهان استراتيجي لأحداث النمو والتنمية في الجزائر"، الملتقى الدولي الأول حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، المركز الجامعي بشار، فيفري 2008، ص14.

(207) شكيب أنور شريف، بوجمعة بلال، "بيئة الأعمال واستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر"، الملتقى الوطني حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا، المركز الجامعي بشار، جانفي 2008، ص 5.

من الممارسات فيما يتعلق بتعديل عملية الإنتاج في السوق المتاحة وفي المواد المستعملة وطرق تأميمها⁽²⁰⁸⁾.

كما تُعرف هذه العملية على أنها نقل المقدرّة على تسيير واكتساب وتنمية وإنتاج التكنولوجيا المجسّدة، أو القدرة على إنتاج أخرى مشابهة لها، ونقل القدرة على الابتكار والوصول إلى إنتاج تكنولوجيا جديدة ومطورة حسب المؤسسة والبيئة التي تعمل فيها.

أنواع نقل التكنولوجيا:

يمكن نقل التكنولوجيا على مستويين:

- **على المستوى الوطني**: وذلك بتحويل خلاصات البحوث العلمية المبتكرة التي تقوم بها الجامعات أو المعاهد ومراكز البحث إلى منتجات وخدمات وطرق إنتاج ويطلق على هذا النقل من التكنولوجيا "النقل الرأسي للتكنولوجيا" والذي يعرف على أنه تطوير الفكرة والمعرفة الجديدة إلى واقع ملموس ضمن قطاع اقتصادي واحد⁽²⁰⁹⁾.

- **على المستوى الدولي**: ويقصد بنقل التكنولوجيا على المستوى الدولي نقلها من دولة متقدمة تحقق فيها (النقل الرأسي) إلى دولة أقل تقدماً لا تستطيع حالياً أن تنجح في النقل الرأسي للتكنولوجيا، ومثال ذلك نقل الطرق والأساليب التكنولوجية من الأولى إلى الثانية دون إجراء أية تعديلات أو محاولات لتكييف هذه الطرق والأساليب مع الظروف الاجتماعية والاقتصادية والبيئة السائدة في الدولة المستوردة للتكنولوجيا والذي يقصد به «انتقال أو حركة التكنولوجيا من قطاع اقتصادي إلى آخر أو انتقالها من اقتصاد لآخر»⁽²¹⁰⁾.

والتكنولوجيا ليست شيئاً يمكن شراؤه بحرية من الرف أو الأسواق، أو من أي شخص أو شركة فعملية نقلها عملية معقدة تتطلب التوثيق والتدريب والدعم الفني... الخ، فهناك عدة طرق وقنوات توصل التكنولوجيا إلى الدول النامية، بعضها يلعب دوراً أساسياً في عملية النقل والبعض الآخر يحظى بدور ثانوي و من أهم هذه الطرق: ⁽²¹¹⁾

⁽²⁰⁸⁾ - الجوزي فتيحة، دروازي يسمين، "دور الاستثمار الاجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا الى البلدان النامية"،

الملتقى الدولي حول الاستثمار المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي، أكتوبر 2007، جامعة بومرداس، ص 03.

⁽²⁰⁹⁾ - الأجنبي المباشر و مهارات الأداء الاقتصادي، جامعة بومرداس 2007، ص 09.

⁽²¹⁰⁾ حمداني محمد كربالي بغداد، مرجع سابق ص 06.

⁽²¹¹⁾ بلعزوز بن علي، بوفليح نبيل، "القنوات البديلة لنقل التكنولوجيا إلى الدول النامية"، الملتقى الوطني حول الاستثمار

الأجنبي ونقل التكنولوجيا، المركز الجامعي بشار، جانفي 2008، ص ص 29-30.

1- الاستيراد المباشر للمعدات:

يعدُّ الاستيراد المباشر للمعدات من الطرق البديلة التي يمكن من خلالها للدول النامية الحصول على أجهزة وآلات ومصانع جاهزة، إذا توفر رأس المال، ومعدات تتجسد فيها إلى حدٍ بعيد التكنولوجيا التي أنتجت بها، ومن محاسن هذه الطريقة أنّ المستورد عادة ما يكون حر التصرف فيما يشتري إلى حدٍ ما، إذ تستطيع الدول النامية الكشف على التكنولوجيا بطرق شتى، منها فك الآلات والأجهزة ودراسة تركيبها وإعادة بنائه، كما فعلت اليابان بنجاح من قبل، وفي حين أنّ درجة من هذا التقليد حاصل في بعض دول جنوب شرق آسيا كتايبوان، هونج كونج، الصين، كوريا الجنوبية، إلّا أنّ الكثير من الدول النامية لا تملك هذه القدرة على تفكيك وإعادة تركيب هذه السلع، كما أنّ تجربة اليابان لم تكن تقليداً أعمى، بل جاءت جزءاً من مشروع حضاري متكامل لنهضة اليابان.

II- عقود التراخيص لنقل الملكية الفكرية الصناعية:

حيث تعدُّ هذه العقود والتراخيص من بين أهم القنوات التي يمكن للدول النامية استغلالها، ويُعرّف عقد نقل التكنولوجيا على أنّه اتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو تشغيل آلات وأجهزة أو لتقديم خدمات. ، ولا يُعتبر نقلاً للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير السلع، ولا بيع العلامات التجارية أو يرخّص باستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد نقل التكنولوجيا، وتتضمّن عقود التكنولوجيا عادة الترخيص باستغلال حقوق المعرفة الفنية، وهي تشمل الخبرة الفنية بكافة أشكالها، وقد يتضمّن العقد بالإضافة إلى ذلك توريد ما يعرف بعقد "تسليم المفتاح".

وعادة ما يتم التمييز بين ثلاثة أنواع من العقود والتراخيص على النحو التالي:

- 1 - **الترخيص الحصري** : وبمقتضاه يقتصر الحق في استغلال البراءة أو العلامة أو غير ذلك من حقوق الملكية الفكرية على المرخص له، دون سواه داخل الحدود الجغرافية التي يرسمها العقد، وهذا النوع من الترخيص يسلب حق المرخص في الاستغلال داخل النطاق الجغرافي الذي يحدده العقد، كما لا يجوز للمرخص أن يرخّص لشخصٍ آخر في الاستغلال داخل الحدود المكانية التي يرسمها عقد الترخيص الحصري.
- 2 - **الترخيص الوحيد** : وبمقتضاه يمنع على المرخص أن يمنح ترخيصاً آخر لغير المرخص له داخل الحدود الجغرافية التي يرسمها العقد، غير أنّ صاحب البراءة أو العلامة أو غير ذلك من حقوق الملكية الفكرية يحتفظ لنفسه بالحق في استغلالها داخل هذه الحدود دون قيد.

3 - الترخيص غير الحصري : وهذا النوع من الترخيص لا يمنع المرخص منح تراخيص أخرى لأشخاص آخرين داخل الإقليم أو الدولة، كما يكون من حقه الاستغلال بنفسه.

ورغم أهمية العقود والتراخيص كقناة بديلة لنقل التكنولوجيا، إلا أنها لا تخلو من العيوب، إذ غالباً ما تفرض الجهة المانحة للترخيص شروطاً وقيوداً على الجهة المرخص لها لعدم تصدير المنتجات واكتفائها بالسوق المحلية.

III- الاستثمار الأجنبي المباشر:

يعتبر الكثير من المختصون أن الاستثمار الأجنبي المباشر أحسن وسيلة لنقل التكنولوجيا الإنتاجية والمهارات الإدارية من بلدٍ لآخر، خاصة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، كون سوق التكنولوجيا سوق احتكارية وليس من السهل شراء التكنولوجيا فيه، ذلك لأن الشركة المتعددة الجنسية عندما تقوم بعملية الإنتاج في بلد ما فإنها تستعين في ذلك بمهندسين وعمال مهرة من أهل البلد، وتعمل على تدريبهم على التعامل مع الآليات التي تجلبها وتركيبها وتشغيلها وصيانتها، وبذلك يستوعبون هذه التقنية الجديدة ويتمرنون عليها.

والسؤال المطروح : لماذا يُعتبر الاستثمار الأجنبي أكثر كفاءة من التراخيص والشراء من

الصّانعين؟

إذا كانت التقنية المطلوبة متقدمة، فقد يكون الاستثمار الأجنبي الوسيلة الوحيدة للحصول عليها، لكن إذا كانت نمطية ومألوفة فإنّ الترخيص كافٍ للحصول عليها، كما أنّ الترخيص له ثمنٌ واضح في شكل إتاوة تُدفع دورياً لصاحب التكنولوجيا، بينما في حالة الاستثمار الأجنبي ليس هناك ثمناً دورياً يُدفع للمستثمر الأجنبي، فالاستثمار الأجنبي أقل تكلفة من هذه الناحية.

كما تختلف الدول في نظرتها إلى أحسن طريقة بنقل التكنولوجيا، حيث ترى الصين واليابان والبرازيل مثلاً أنّ الاقتصاد المحلي يستوعب التكنولوجيا والتقنية وأساليب الإدارة بيسر أكثر إذا لم تأت معها ملكية أجنبية تتحكم فيهم، لذا تتفادى العديد من الدول الملكية الكاملة للمشروع الاستثماري من طرف الأجانب وتصر على ضرورة وجود شريك محلي للاستفادة أكثر من عملية نقل التكنولوجيا.

انتقال التكنولوجيا عالمياً بواسطة الاستثمار المباشر:

1 - تتدفق معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المستخدمة للتكنولوجيا العالمية بين البلدان المتقدمة

وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية واليابان ودول الاتحاد الأوروبي، خاصة حقول التكنولوجيا

الحيوية، مصادر الطاقة الجديدة والمتجددة، ومعظم تكنولوجيات الالكترونيات والمعلومات، أي أنّ هذه البلدان تسيطر على صناعة الثورة الصناعية الثالثة .⁽²¹²⁾

2 - تتدفق معظم النسبة الباقية المخصصة للاستثمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية وفي بلدان محدودة في جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، لذا تشارك هذه البلدان بفعالية في التطور التكنولوجي، ولكن على مستوى أدنى من مستوى التطور التكنولوجي في البلدان المتقدمة التي تقف على قمة التكنولوجيا، وهذه البلدان يحدث فيها نقل تكنولوجي حقيقي في عمليات محدودة من الثورة التكنولوجية الثالثة خاصة في مجال الالكترونيات والسيارات...الخ.

3 - يأتي في المستوى الثالث من حيث نقل التكنولوجيا بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر مجموعة من البلدان في آسيا وأمريكا اللاتينية وشمال إفريقيا، إذ تتلقى استثمارات أجنبية لكن أقل من المجموعة السابقة، ويحدث فيها نقل للتكنولوجيا، لكن بدرجات متفاوتة حسب مستوى الاستيعاب التكنولوجي، وهي تستفيد من صناعات الثورة الصناعية الأولى، أي نقل التكنولوجيا بشكلٍ واسع، ولكن في مجالات معينة مثل المنسوجات والملابس والأحذية والكيماويات والبتروكيماويات، وبعض الصناعات الميكانيكية والكهربائية.

4 - تأتي في المستوى الأدنى مجموعة البلدان الأقل نمواً من البلدان النامية لتمارس التكنولوجيا البسيطة لتكون بعيداً كثيراً على عجلة التحديث، ونقل التكنولوجيا المتطورة من البلدان المتقدمة، فهذه الدول لا تستقبل الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلا بأرقام ضعيفة في مجالات محدودة.⁽²¹³⁾

والسؤال الذي يطرح نفسه في هذا الصدد: لماذا هذه التقسيمات السابقة؟ ما هي الظروف الملائمة

لانتقال مستوى معين من التكنولوجيا من الدول المصدرة لها إلى البلدان المستوردة؟

إنّ انتشار التكنولوجيا وطنياً يتحقق ببعض الشروط الواجب توفرها في الدولة المستقبلة للتكنولوجيا

وأهما: ⁽²¹⁴⁾

- وجوب توفر سوق عمالة وأجور مرنة: بمعنى سماح سوق العمالة بانتقال العمالة الماهرة بين الشركات بحرية وانتقال الباحثين والمهندسين والعلماء من القطاع العام إلى الخاص والعكس، كما تعتبر مرونة الأجور مهمة لنمو العمالة الخبيرة والماهرة كما يؤدي بمستوى الأجور إلى رفع أجور العمالة

⁽²¹²⁾ الجوزي فتيحة، دروازي يسمين، مرجع سابق، ص 11.

⁽²¹³⁾ نفس المرجع، ص 13.

⁽²¹⁴⁾ براق محمد، ميموني سمير، "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل وتطوير التكنولوجيات في الدول النامية"، الملتقى الوطني

حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية"، المركز الجامعي بشار جانفي 2008، ص ص 9-11.

الماهرة إلى مستوى أعلى بكثير عن مستوى أجور العمالة العادية، سواء في القطاع العام أو الخاص، ما يسمح بجذب ونمو هذه العمالة مؤدياً بذلك إلى ازدياد القدرات الاستيعابية للعلم والتكنولوجيا، وهذا ما لا نجده في الدول النامية، إذا ما قورن أجر الأستاذ الجامعي والباحث في هذه الدول بالدولة الناشئة أو المتقدمة.

• توفر نظام مالي ذو كفاءة وفعالية: والذي من شأنه توفير التمويل الخاص بالبحث والإبداع والابتكار، وتشجيع نمو شركات صغيرة ومتوسطة القائمة على منتجات مبتكرة وطنياً والتي تستعمل التكنولوجيا الجديدة باعتبارها من أهم متطلبات نقل التكنولوجيا، فلا يمكن لطرق التمويل التقليدية مثل صناديق التنمية الصناعية التي توفر القروض قصيرة المدى أن تدعم الابتكار والتجديد، فالمطلوب هو وجود تمويل مرن مثل رؤوس الأموال المخاطرة (capital risque).

• وجود مناخ استثمار وأعمال مشجع: إن قيام الشركات الصغيرة والمتوسطة المبنية على التكنولوجيا غير ممكن دون وجود بيئة أعمال مناسبة تسهل وتشجع قيامها، فالقوانين اللازمة لذلك والمؤسسات المساعدة مثل حاضنات التكنولوجيا وحدائق التكنولوجيا ومراكز المعلومات والتعليم اللازم الذي يجمع بين الاقتصاد والإدارة والتكنولوجيا وغيرها من الأمور تعتبر متطلبات أساسية لنقل التكنولوجيا.

• تدخل الدول لنشر التكنولوجيا: في هذا الصدد يصنف دور الحكومة في نوعين:
- سياسة التدخل الأدنى متمثلة في إيجاد الإطار المذكور سلفاً وترك القطاع الخاص والمبادرة الخاصة تتحركان فيه.

- سياسة التدخل الفعال: والتي تتمثل بتبني مشاريع وطنية مدعومة من الحكومة، وهي السياسات الأكثر نجاحاً في الدول النامية، ومن جهة أخرى تتبنى الدول ثلاث سياسات في تعاملها مع الشركات الأجنبية الكبرى لتشجيعها على الاستثمار داخلياً وهي:

➤ السياسات المنتهجة خارجياً، وتعني تعامل الشركات الأجنبية مع المحلية دون امتلاكها (كالتراخيص). ،

➤ السياسة المتجهة داخلياً أي قيام الشركات بالاستثمار الأجنبي المباشر وإقامة فروع لها داخل الدولة النامية.

➤ سياسة مختلطة من السياستين السابقتين.

• الإنفاق على البحث والتطوير: إن من شروط انتشار التكنولوجيا محلياً وجود نشاطات بحث وتطوير محلية مترابطة مع احتياجات الاقتصاد الوطني، ما يتطلب زيادة إنفاق الدولة والقطاع الخاص

على هذه النشاطات، حيث تتفق الدولة النامية في المتوسط ما قيمته 0.4% من الناتج المحلي الإجمالي على أنشطة البحث والتطوير في حين هو حوالي 3% في بعض الدول المتقدمة.

ثالثاً: الاستثمار الأجنبي وعملية تدويل أنشطة البحث والتطوير.

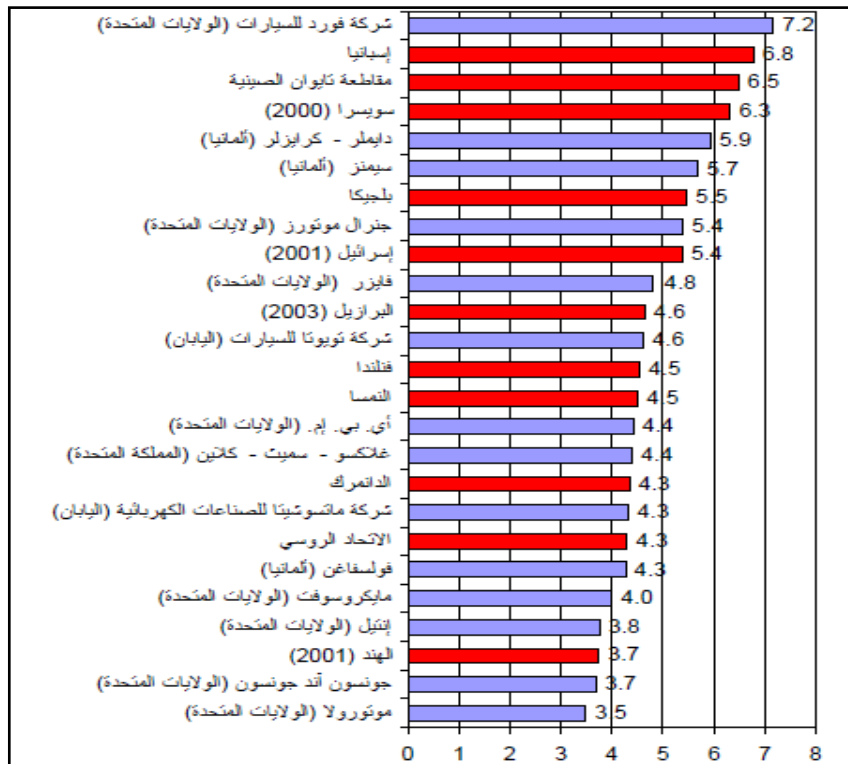
تعد عملية تدويل أنشطة البحث والتطوير من جانب الشركات المتعددة الجنسيات ظاهرة جديدة نسبياً تهدف إلى تكييف التكنولوجيا مع المحيط المحلي للدولة المضيفة، ففي الماضي كانت تحتفظ هذه الشركات بهذه الأنشطة في البلد الأم.

ففي سنة 1993 أنشأت شركة "موتورولا" أول مختبر للبحث والتطوير في الصين مملوكاً ملكية أجنبية، أما الآن فقد تجاوز عدد هذه المختبرات الأجنبية في هذا البلد 700 وحدة، كما أنّ أنشطة البحث والتطوير في الهند والتابعة لشركة جنرال إلكتريك تشغل أكثر من 2400 شخص في مجالات متنوعة، كمحركات الطائرات والمواد الصيدلانية.

فعلى الصعيد العالمي فإن الشركات المتعددة الجنسيات تتفق حوالي نصف الإنفاق العالمي على أنشطة البحث والتطوير، فقد نجد بعض الشركات العالمية تتفق أكثر ما تتفقه دول متقدمة على هذه الأنشطة كما يوضحه الشكل رقم (03).

الشكل رقم (03): الإنفاق على البحث والتطوير من قبل أكبر الشركات المتعددة الجنسيات

ومقارنتها في بعض الاقتصاديات



المصدر: الانكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2005، ص 32.

إلا أنّ عدداً قليلاً من البلدان النامية والاقتصاديات الانتقالية تشترك في عملية تحويل البحث والتطوير، بيد أنّ كون بعض البلدان يُنظر إليها الآن على أنّها مواقع جذابة لأنشطة البحث والتطوير المعقدة والمتطورة يشير إلى أنّ من الممكن أن تتخرط الدول النامية في منظومة البحث والتطوير العالمية للشركات المتعدّدة الجنسيات، ومن منظور الدول المضيفة فإنّ تدويل البحث والتطوير يفتح الباب، ليس فقط أمام نقل التكنولوجيا إنّما أيضاً القيام بالإبّاح التكنولوجي، ما يؤدّي بهذه البلدان إلى تعزيز قدراتها التكنولوجية والابتكارية، ولكن يوسع أيضاً الفجوة مع البلدان التي تخفق في الارتباط بشبكة الابتكار العالمي.

هذه الشبكة المكونة أساساً حسب الانكتاد من البلدان المتقدمة ومنها مقاطعة تايوان الصينية وكوريا وسنغافورة وبعض دول جنوب شرق آسيا، أمّا المجموعة المتوسطة فتضم الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقال، واقتصاديان أفريقيان هما جنوب إفريقيا وموريشيوس، وتشمل مجموعة البلدان ذات القدرة المنخفضة معظم الدول الإفريقية سواء جنوب الصحراء أو شمال إفريقيا وغرب آسيا وأمريكا اللاتينية. وتعتمد نوعية البحث والتطوير المضطلع به في الخارج على القدرات المحلية للبلد المضيف، وقدرة المؤسسات المحلية على التأقلم مع التكنولوجيا الحديثة.

وتضطلع الشركات الأجنبية بأدوار هامة في عملية البحث والتطوير، فقد ارتفعت ميزانية هذا النشاط في الدول المضيفة من 30 مليار دولار عام 1993 إلى 68 مليار دولار عام 2002، إلا أنّ العديد من الاقتصاديين يرون أنّ عملية نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية تشوبها مشكلتان أساسيتان، تتعلق الأولى بمدى ملائمة التكنولوجيا التي توفرها الشركات لظروف البلد النامي، وتتعلق الثانية بالكلفة التكنولوجية المستوردة.⁽²¹⁵⁾

فبالنسبة للمشكلة الأولى فإنّ الشركات الأجنبية لا تهتم إطلاقاً بمدى ملائمة ما تقدمه من تكنولوجيا لظروف الاقتصاد الوطني والمجتمع.⁽²¹⁶⁾

فمن الآثار السلبية في هذا المجال هو خروج الشركات الوطنية من السوق نتيجة التفوق التكنولوجي لنظيراتها الأجنبية.

⁽²¹⁵⁾ ساكر محمد العربي، مرجع سابق، ص 241.

⁽²¹⁶⁾ عدي قصور، مشكلات مرجع سابق، ص 531.

أما مشكلة التكلفة، فإن سوق التكنولوجيا يتصف بعدم الكمال لعدم توافر البيانات والمعلومات الكافية من المعروض منها، كون التكنولوجيا من أسرار الشركات الاحتكارية وكون التكنولوجيا تختلف عن السلع الأخرى من حيث تعقدها وعدم تجانسها، وبالتالي صعوبة تسعيرها، بالإضافة إلى ذلك تقوم الشركات الدولية بنقل تكنولوجيا قررت الاستغناء عنها مقابل ثمن مرتفع . (217)

و مرأثلة نقل التكنولوجيا إلى الجزائر ما يلي: (218)

1-إنشاء شركة سيال: وذلك بموجب عقد تسيير خدمات الماء والتطهير في مدينة الجزائر بين (SUEZ ENVIRONNEMENT) والسلطات الجزائرية، هذا المشروع الذي جسده بروتوكول اتفاق في فيفري 2003 بين الجزائرية للمياه (ADE) والديوان الوطني للتطهير (ONA) و(SUEZ ENVIRONNEMENT) بعد موافقة مجلس الوزراء.

ثلاث سنوات كانت لازمة لتجسيد المشروع الذي جاء نتيجة بحث السلطات في حلول دائمة لمشكلة تحسين نوعية المياه الموزعة، وشبكة الصّرف الصحي.

في تاريخ 2005/11/28 تم إنشاء شركة أسهم، وهي شركة المياه والتطهير لمدينة الجزائر ((SOCIETE DES EAUX ET D'ASSINISSEMENT D'ALGER(SEAL))عقد إنشاء الشركة يتضمّن نقل التكنولوجيا في هذا المجال، وتكوين 300 عامل وإطار بالإضافة إلى استعمال أحدث التكنولوجيا، ممّا أدى إلى تحسن ملحوظ في جودة خدمة توزيع المياه في الجزائر العاصمة.

2-شركة(ENAD- HANKEL)والتي تم إنشاؤها سنة 2004 تحت شكل استثمار مشترك بين المؤسسة الوطنية للم نظفات والمواد الكاشطة (ENAD)، مؤسسة عمومية جزائرية وشركة (HANKEL FRANCE) فرع للمجمع الألماني (HANKEL) والذي تحول اسمها إلى(HANKELALGERIE)في ديسمبر 2004 بعد تنازل الشريك الجزائري عن 40% من حصته لصالح(HANKEL).

بالإضافة إلى خلق فرص جديدة عمدت شركة "هنكل" على تجسيد برامج إعادة تأهيل عن طريق استخدام تكنولوجيا عالية، ما نتج عنه تحسن واضح في نوعية المنتج، بالإضافة إلى برامج تكوين للعمال والإطارات داخل وخارج الجزائر.

(217) ساكر محمد العربي، مرجع سابق، ص 242.

(218) chabhabouzar, TarebFatima ,Op-Cit, p16.

3-قيام شركة "شنايدر الكترونيكس"، وهي شركة ألمانية مستثمرة في الجزائر بداية التسعينات والتي تشغل أكثر من 180 عامل بإنشاء مدرسة لتكوين الفنيين والمهندسين في أكتوبر 2002 وذلك في مجالات مختلفة (المراقبة الصناعية، صناعة الالكترونيات...الخ) يشرف عليها مكونين وطنيين وأجانب والهدف من هذا المشروع ليس فقط لتكوين الموظفين، ولكن أيضاً موظفي الشركات الم رولة المتعاودة معها .

المطلب الرابع: دور الاستثمار الأجنبي المباشر في توفير فرص عمل جديدة في الدول المضيفة.

من المفترض -ولو نظرياً- أن يترتب على تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الدول المضيفة زيادة فرص العمل المتاحة في السوق المستقبل لهذه الاستثمارات، حيث تحتاج هذه الشركات التي تم إنشاؤها إلى أيدي عاملة تعمل في هذه الفروع الجديدة، زيادة على ذلك فإن الشركات المحلية سوف تمد هذه الفروع الأجنبية بما يحتاج إليه من مستلزمات الإنتاج ستحتاج هي الأخرى إلى المزيد من الأيدي العاملة نتيجة لتوسع في نشاطها.

إلا أن الواقع العملي يشير إلى أن الأثر الإيجابي للاستثمارات الأجنبية المباشرة على التوظيف يتوقف بشكل كبير على طريقة الدخول إلى الدولة المضيفة، وعلى نوعية الاقتصاد المستقبل. (219)

وهنا نميز بين نوعين أساسيين من الاستثمار:

- الاستثمار عن طريق الاستحواذ أو الاندماج.
- الاستثمار عن طريق إقامة مشروعات جديدة.

1-أثر الاستثمار عن طريق الاستحواذ (الاندماج):

خلصت العديد من الدراسات التي أجريت في هذا الصدد إلى وجود أثر سلبي على العمالة في حالة الاستثمار عن طريق الاندماج والاستحواذ، بحيث اقترنت معظم حالات الاندماج والاستحواذ بتخفيض عدد العمال في المشروعات المستحوذ عليها، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى سياسة الترشيد في التشغيل التي تتبناها الشركات الكبيرة الحكم، وذلك بهدف تعظيم الأرباح، بالإضافة إلى استخدام التكنولوجيا المتطورة التي تستغني عن الأيدي العاملة، ويمكن أن يطال تسريح العمال الشركات المحلية

(219) ساميسلامة نعمان، مرجع سابق، ص 253.

والتي قد لا تستطيع منافسة الوافد الجديد الذي يستخدم تكنولوجيا عالية نتيجة لفقدان جزء من حصتها في السوق المحلية . (220)

(220) نفس المرجع، ص ص 254-256.

2- أثر الاستثمار عن طريق إقامة مشروعات جديدة:

يمكن القول أن الاستثمار في شكل إقامة مشروعات جديدة سوف يؤدي إلى زيادة فرص العمل المتاحة في الدول المضيفة، وذلك من خلال: (221)

- إن نشاط الشركات المتعددة الجنسيات عن طريق الاستثمار في مشاريع جديدة سوف يؤدي إلى خلق علاقات تكامل رأسية أمامية و خلفية بين أوجه النشاط الاقتصادي المختلفة في الدول، من خلال إقامة المؤسسات مشاريع محلية تقوم بعملية المناولة أي تزويد هذه الشركات الأجنبية بالخدمات الضرورية أو تزويد مواد خام أو مواد نصف مصنعة، ومنها زيادة التوظيف في شركات المناولة.
 - إن الشركات الاستثمارية الأجنبية سوف تقوم بدفع ضرائب على الأرباح المحققة، وهذا سوف يؤدي إلى زيادة مداخيل الدولة، الأمر الذي يمكنها من إنشاء مشروعات استثمارية جديدة (صناعية، تجارية، خدمية)، مما يزيد من فرص التوظيف في هذه الدول.
 - إن توسع الشركات الاستثمارية الأجنبية في أنشطتها سواء على المستوى الأفقي أو الرأسي مع الانتشار الجغرافي لهذه الأنشطة سوف يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة في المناطق الداخلية للدولة المضيفة.
 - إن إنشاء المشروعات الاستثمارية الموجهة للتصدير والمشروعات كثيفة العمالة في المناطق الحرة سوف يؤدي إلى خلق العديد من فرص العمل الجديدة.
- والجدول التالي يوضح فرص العمل التي وفرتها المناطق الحرة المخصصة للتصدير في مناطق مختلفة من العالم عام 2004.

(221) نزيه عبد المقصود مبروك، مرجع سابق، ص 419.

جدول رقم (10): فرص العمل التي وفرتها المناطق الحرة في مناطق مختلفة من العالم حتى عام

2004.

| إجمالي فرص العمل | عدد المناطق الحرة | المنطقة الجغرافية |
|------------------|-------------------|------------------------|
| 36 824 231 | 749 | آسيا |
| 2 241 821 | 3 300 | أمريكا الوسطى والمكسيك |
| 330 000 | 713 | أمريكا الشمالية |
| 311 143 | 39 | أمريكا الجنوبية |
| 691 000 | 37 | الشرق الأوسط |
| 515 000 | 23 | شمال إفريقيا |
| 431 000 | 64 | إفريقيا جنوب الصحراء |
| 245000 | 90 | دول الاقتصاد المتحول |
| 226000 | 87 | دول الكاريبي |
| 127000 | 3 | دول المحيط الهندي |
| 50100 | 55 | أوروبا |
| 13000 | 14 | دول المحيط الهادي |
| 42000000 | 5174 | المجموع |

المصدر: محمد علي عوض، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات، منشورات الحلبي

الحقوقية، بيروت، 2007 ص 55.

إلا أنه في الواقع العملي في الدول النامية ككل، هناك جدل واسع بين الباحثين حول جدوى الاستثمارات الأجنبية في خلق فرص عمل جديدة مقارنة بالعدد الهائل للبطالين في هذه الدول، مع بعض الاستثناءات كالبرازيل والمكسيك مثلاً، أي تستخدم الشركات الفرعية التابعة للشركات المتعددة الجنسيات نصف القوة العاملة في النشاط الصناعي.

فيما يخص الجزائر، مازالت مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق فرص عمل ضئيلة، نظراً لأن أغلب المستثمرين الأجانب قد دخلوا السوق الجزائرية عن طريق شراء حصص أو المساهمة في الشركات في إطار الخصوصية مع وجود بعض الاستثناءات، خاصة في مجال البنوك و صناعة

الاسمنت و الاتصالات، فعلى الأقل ساهم المستثمرون الأجانب عن طريق الخوصصة بالحفاظ على مناصب العمل التي كانت مهددة بإفلاس تلك المؤسسات العمومية. (222)

فحسب الجدول أعلاه فإذا كانت دول شمال إفريقيا تحتوي على 23 منطقة حرة سمحت بخلق 515000 منصب شغل فان الجزائر لم تشملها هذه الإحصائيات وذلك لعدم وجود مناطق حرة بها. والجدول التالي يوضح عدد مناصب الشغل التي وفرتها الشركات الأجنبية في مختلف القطاعات الاقتصادية وذلك من سنة 2002 الى 2012.

جدول رقم (11): عدد مناصب الشغل التي وفرتها الاستثمارات الأجنبي في مختلف القطاعات من سنة 2002-2012

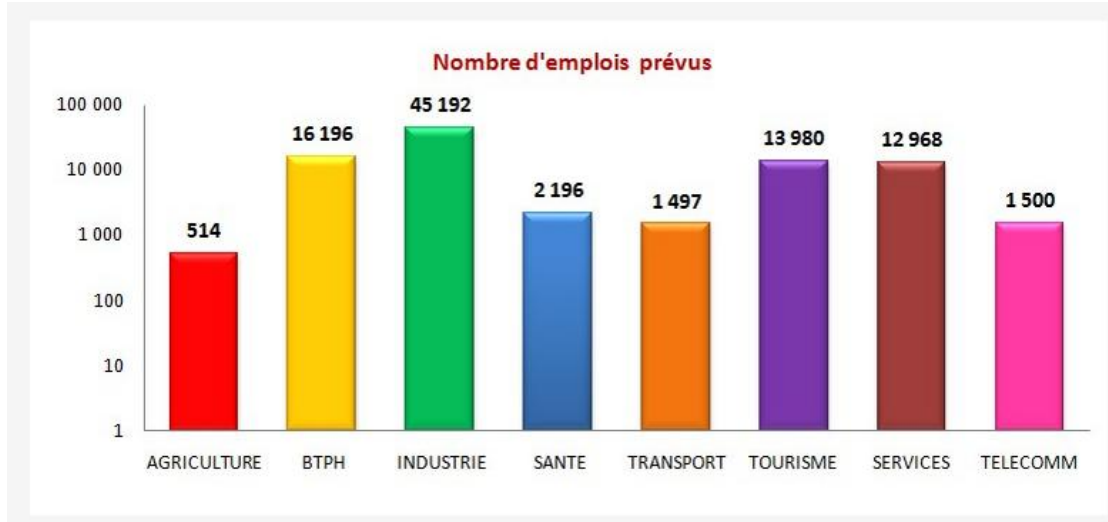
| Montant Millions de DA | | | | | | |
|-----------------------------|-------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| Secteur d'activité regroupé | Nombre de projets | % | Montant | % | Nombre d'emplois | % |
| AGRICULTURE | 735 | 1,38% | 85 248 | 1,06% | 43 250 | 5,07% |
| BTPH | 10 124 | 19,03% | 1 206 137 | 14,94% | 219 795 | 25,75% |
| INDUSTRIE | 6 607 | 12,42% | 4 033 666 | 49,97% | 271 385 | 31,80% |
| SANTE | 620 | 1,17% | 82 685 | 1,02% | 14 368 | 1,68% |
| TRANSPORT | 29 145 | 54,78% | 725 264 | 8,98% | 147 215 | 17,25% |
| TOURISME | 489 | 0,92% | 886 445 | 10,98% | 43 871 | 5,14% |
| SERVICES | 5 481 | 10,30% | 665 037 | 8,24% | 93 995 | 11,01% |
| COMMERCE | 2 | 0,00% | 37 514 | 0,46% | 15 500 | 1,82% |
| TELECOMM | 4 | 0,01% | 350 486 | 4,34% | 4 030 | 0,47% |
| TOTAL | 53 207 | 100% | 8 072 482 | 100% | 853 409 | 100% |

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz اطلع عليه 2014/05/03.

من خلال الجدول أعلاه وفرت الاستثمارات الأجنبية المباشرة 853409 منصب شغل خلال الفترة 2002-2012 وكما يوضحه الشكل رقم (11) فإن الاستثمار الأجنبي في قطاع الصناعة يأتي في ريادة توفير مناصب الشغل وقطاع الزراعة في مؤخرة الترتيب.

الشكل رقم (04): عدد مناصب الشغل التي وفرتها الاستثمارات الأجنبية في مختلف القطاعات الاقتصادية

(222) Abdellatif Benachhou, Les nouveaux investisseurs, Alpha design, Alger, 2006, P204.



المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz اطلع عليه 2014/05/03.

ويمكن تفسير محدودية نمو العمالة الناتجة عن استثمارات الشركات المتعددة الجنسيات في كون أغلب الاستثمارات في القطاع الصناعي هي استثمارات في الصناعات الاستخراجية والمرتبطة بالنفط، والتي تعتمد بطبيعتها على الكثافة الرأسمالية، فمصفاة البترول التي تقدر قيمتها بحوالي 500 مليون دولار تشغل على الأكثر 400 عامل ومصنع تسييل الغاز الطبيعي الذي يكلف مليار دولار يعمل عادة بأقل من هذا العدد.

خلاصة الفصل الثاني:

على الرغم من عدم الاتفاق بين الأكاديميين والسياسيين حول حجم ونطاق الدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع عملية التنمية في الدول المضيفة، كونه لا يزال البعض ينظر إليه باعتباره شكل من أشكال الاستعمار الجديد ومظهر من مظاهر الامبريالية وأداة لتكريس التبعية الاقتصادية لهذه الدول، إلا أنّ الآثار الإيجابية للاستثمار المباشر وما ترتب عنه من تقدم تكنولوجي وافتكاح حصص معتبرة في السوق العالمي، دفع بالعديد من الدول النامية إلى اتخاذ الإجراءات الكفيلة بتحسين مناخها الاستثماري بغية جذب المزيد من هذه الاستثمارات والتي أصبحت المصدر الرئيسي لرؤوس الأموال المتدفقة لمعظم الدول النامية.

والسؤال المطروح: هل تمكنت الدول النامية في زيادة حصتها من تدفق الاستثمار العالمي بعد أن قامت هذه الدول بإجراء إصلاحات واسعة تضمنت تحفيزات سخية للمستثمرين الأجانب، وكيف توزعت هذه الاستثمارات على مختلف مناطق العالم.

الفصل الثالث

إتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر
على الصعيد العالمي

تمهيد:

أدت التغيرات في البيئة الاقتصادية الدولية خلال العقود الثلاثة الماضية إلى تنامي ظاهرة العولمة، وانفتاح الأسواق العالمية وزيادة حدة المنافسة على الأسواق والفرص الاستثمارية من قبل الشركات المتعددة الجنسيات، مما نتج عنه زيادة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر باتجاه دول العالم المختلفة، حيث أصبحت هذه التدفقات تمثل الحجم الأكبر في الاقتصاد العالمي وتساهم في تنظيمه أكثر من التجارة الخارجية.

فبعد أن كانت الدول النامية تنظر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر بنظرة الحيطة والحذر، أصبحت الآن تنافس الدول المتقدمة في جذب هذا النوع من الاستثمار في ظل تقلص الاعتماد على المديونية الخارجية في سد فجوة (الادخار - الاستثمار)، وكذا في ظل انخفاض دعم المساعدات الخارجية.

يتناول هذا الفصل من الدراسة اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل البيئة الاقتصادية العالمية الراهنة، ومصادر تدفقاته والتوزيع الجغرافي لهذه الاستثمارات، وتم تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً وإقليمياً في ظل الأزمات المالية العالمية.

المبحث الثاني: واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.

المبحث الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية.

المبحث الأول: اتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً وإقليمياً في ظل الأزمات المالية العالمية.

اتسم الاقتصاد العالمي خلال العقود الثلاث الماضية بتعرضه لعدد كبير من الأزمات حيث أصبحت الأزمات سمة من سمات النظام الاقتصادي العالمي ، ولكنَّ الجديد في الأمر هو تقارب تلك الأزمات، فما لبث الاقتصاد العالمي في التعافي من تداعيات الأزمة المالية العالمية (sub-prime) بداية من عام 2010، وما تلاه من انخفاض في التدفقات المالية الدولية خاصة ما تعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر و التجارة الدولية، إلا وعاد ليقع في مرحلة أخرى من الانكماش نتيجة لأزمة الديون السيادية في منطقة الأورو عام 2011، ما دفع دول هذه المنطقة إلى تبني سياسات مالية نقشفية لتجاوز التبعات السلبية لتلك الأزمة، كل هذه العوامل أدت إلى ازدياد معدلات عدم اليقين بشأن الأوضاع المالية الدولية المستقبلية والفرص الاستثمارية المتاحة.

المطلب الأول: الأزمات المالية و أثرها على الاستثمار الأجنبي المباشر.

واجه الاقتصاد العالمي بداية منتصف سنة 2007 أزمة مالية حقيقية عصفت بالأسواق المالية الدولية والوطنية، وأثرت على البنوك والمؤسسات بصفة خاصة، وبشكل لم يسبق له مثيل منذ أزمة 1929، حيث تراجع نمو الاقتصاد العالمي نتيجة لتباطؤ النشاط الاقتصادي مما أدى إلى تقلص الاستثمارات المحلية والأجنبية.

أولاً: مفهوم الأزمات المالية الدولية:

يعتبر موضوع الأزمات المالية أكثر المواضيع الاقتصادية تداولاً في الوقت الراهن ، نظراً لطبيعتها وارتباطها بدورات الأعمال، وفي مايلي سنتطرق لمفهوم الأزمات وأنواعها مع التركيز على الأزمة المالية العالمية لسنة 2007.

1- مفهوم الأزمة المالية:

تُعرف الأزمة عموماً بأنها اضطراب أو اختلال يحدث في التوازن الاقتصادي بصورة فجائية ، سواءً كان ذلك في بلد محدد أو عدة بلدان . ، وتعتبر الأزمة الاقتصادية مرحلة من مراحل انخفاض حركة الإنتاج في النظام الرأسمالي، ويعتبرها البعض جزء من تناقضات هذا النظام، وتظهر الأزمة الاقتصادية في الاقتصاد الرأسمالي في انخفاض الأسعار والأجور والأرباح وارتفاع معدلات البطالة وضعف

السيولة، وانخفاض في المبيعات والاستهلاك والادخار والاستثمار وغلق وإفلاس المؤسسات وهبوط في مؤشرات البورصة والنشاط الاقتصادي العام.⁽²²³⁾

2- أنواع الأزمات الاقتصادية:

تختلف التقسيمات التي وضعها الاقتصاديون للأزمات الاقتصادية حسب المظاهر التي تميز الأزمة إلى: ⁽²²⁴⁾

- أزمة عملة: تحدث مثل هذه الأزمة عندما تتعرض عملة بلد ما لهجوم خارجي عنيف يؤدي إلى انخفاض شديد في قيمتها، مما يستوجب على السلطات الحكومية لهذا البلد على الدفاع عن عملتها عن طريق إنفاق جانب كبير من احتياطياتها الدولية أو عن طريق رفع أسعار الفائدة عليها بشكل حاد.
- أزمة مصرفية: هي نوع من الأزمات يتعرض فيه بنك أو مجموعة من البنوك إلى تدافع شديد من جانب المودعين لسحب ودائعهم، مع عدم القدرة لمواجهة طلبات السحب.
- أزمة مديونية خارجية: وقد تمس بلد أو مجموعة من البلدان التي أصبحت غير قادرة على خدمة ديونها الخارجية.
- أزمات مالية شاملة: وهي أزمات تتميز باضطرابات شديدة في الأسواق المالية تضعف من قدرتها على العمل بكفاءة، وتؤدي إلى أثار سلبية للقطاع الحقيقي للاقتصاد ولها عدة صور:
 - ✓ أزمة سيولة: غالبا ما تنتج عن الاندفاع نحو سحب الودائع من البنوك، ويمكن التغلب على هذه المشكلة إذا كانت تتعلق ببنك واحد، حيث يستطيع في هذه الحالة بيع بعض أصوله للبنوك الأخرى للحصول على السيولة، أما إذا كان التراحم على سحب الودائع يمثل ظاهرة عامة تتعلق بكل النظام المصرفي فإن تنافس البنوك في التصرف في أصولها يؤدي إلى انهيار قيمتها ومن ثم تتحول أزمة السيولة إلى أزمة عدم القدرة على الوفاء بالالتزامات.
 - ✓ أزمة التوقف على الوفاء بالالتزامات: وتنشأ هذه الأزمات عن اختلال الهياكل التمويلية للمشروعات وعدم توافق هياكل الاستحقاق بين أصول وخصوم البنوك ومحدودية رؤوس الأموال، وعندما تتعرض المشروعات والبنوك إلى التعثر وتصبح على وشك التوقف عن الوفاء بالتزاماتها، فإنها تميل للدخول في مجالات تتسم بالمغامرة و ارتفاع درجة المخاطرة على أمل الحصول على عوائد

⁽²²³⁾ دموش وسيلة، زكريا مسعودي، "انعكاسات الأزمة المالية العالمية على اقتصاديات الدول العربية"، الملتقى الدولي حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي الوادي، فيفري 2014، ص 192.

⁽²²⁴⁾ ساكر محمد العربي، مرجع سابق، ص 192.

مرتفعة بدلا من الاستثمار في مجالات آمنة منخفضة العائد، وفي معظم الأحيان ينتهي بها هذا السلوك إلى الإفلاس.

✓ أزمة انفجار فقائيع الأصول : وتنشأ هذه الأزمات عند ارتفاع أسعار الأصول ارتفاعا شديدا بسبب هجوم مضاربي عنيف ، حيث يعتقد كل مضارب أنه بعيد عن مخاطر انهيار السوق ، لأنه يستطيع الخروج منه في الوقت المناسب أو لأنه حقق مكاسب رأسمالية ضخمة تحميه من ال خسارة، ولكن بمجرد عودة أسعار الأصول إلى قيمتها الحقيقية يحدث الانهيار ، ومن أشهر هذا النوع من الأزمات انهيار سوق الأوراق المالية في الولايات المتحدة الأمريكية الذي ساهم في اندلاع أزمة الكساد الكبير عام 1929، وانهيار سوق الأوراق المالية في اليابان عام 1990.

3-أسباب نشوب الأزمات المالية:

يمكن تلخيص أهم أسباب الأزمات المالية في النقاط التالية: (225)

أ-عدم استقرار الاقتصاد الكلي:

إنّ أحد أهم مصادر الأزمات الخارجية هو التقلبات في شروط التبادل التجاري ،فعندما تنخفض شروط التجارة يصعب على عملاء البنوك المشتغلين بنشاطات ذات العلاقة بالتصدير والاستيراد الوفاء بالتزاماتهم، خصوصا خدمة الديون، كما تعتبر التقلبات في أسعار الفائدة العالمية أحد المصادر الخارجية المسيّبة للأزمات المالية في الدول النامية . فالتغيرات الكبيرة في أسعار الفائدة عالميا لا تؤثر فقط على تكلفة الاقتراض بل الأهم من ذلك أنّها تؤثر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية ودرجة جاذبيتها،بالإضافة إلى ذلك فإن التقلبات في أسعار الصرف الحقيقية تعتبر المصدر الثالث من مصادر الاضطرابات على مستوى الاقتصاد الكلي والتي كانت سببا مباشرا أو غير مباشر لحدوث العديد من الأزمات المالية.

أما على المستوى المحلي، فهناك التقلبات في معدل التضخم التي تعتبر عنصراً حاسماً في مقدرة القطاع المصرفي على القيام بدور الوساطة المالية وخصوصا منح الائتمان وتوفير السيولة. ، وقد اعتبر الركود الاقتصادي الناتج عن ارتفاع مستويات الأسعار سببا مباشرا لحدوث الأزمات المالية في العديد من دول أمريكا الجنوبية و دول العالم النامي ، كما أن هناك آثارا سالبة أخرى على مستويات النمو في الناتج المحلي الإجمالي والتي كان لها دور هام في التهيئة لحدوث الأزمات المالية.

(225) سعدي يحي، أوصيف لخضر، " الأزمات المالية: الأسباب والتداعيات "، الملتقى الدولي حول واقع التكتلات

الاقتصادية زمن الأزمات،المركز الجامعي بالوادي، فيفري 2012، ص ص 2- 4.

ب-اضطرابات القطاع المالي: وذلك نتيجة لأحد العوامل التالية:

➤ **عدم تلاؤم أصول وخصوم المصارف:** يؤدي التوسع في منح القروض إلى ظهور مشكلة عدم التلاؤم والمطابقة بين أصول وخصوم المصارف ، خصوصاً من جانب عدم الاحتفاظ بقدر كافٍ من السيولة لمواجهة التزاماتها الحاضرة والعاجلة في فترات تكون فيها أسعار الفائدة العالمية مرتفعة وأكثر جاذبية من أسعار الفائدة المحلية، أو عندما تكون أسعار الفائدة المحلية عالية وسعر الصرف ثابتاً ، ممّا يُعزّي المصارف المحلية بالافتراض من الخارج ، وقد يتعرّض زبائن المصارف كذلك إلى عدم التلاؤم بالنسبة للعملة الأجنبية وعدم التلاؤم أيضاً بالنسبة لفترات الاستحقاق.

➤ **تحرر مالي غير وقائي:** إنّ التحرير المتسارع غير الحذر وغير الوقائي للسوق المالي بعد فترة كبيرة من الانغلاق والتقييد قد يؤدي إلى الأزمات المالية ، فمثلاً عند تحرير أسعار الفائدة فإنّ المصارف المحلية تفقد الحماية التي كانت تتمتع بها في ظل تقييد أسعار الفائدة ، وعموماً فإنّ تجارب الدول النامية دلّت على اضطراب في أسعار الفائدة المحلية بعد انتهاج أسلوب التحرر المالي خصوصاً خلال المرحلة الانتقالية.

➤ **تدخل الحكومة في تخصيص الائتمان:** من المظاهر المشتركة للأزمات المالية في العديد من الدول النامية كان الدور الكبير للدولة في العمليات المصرفية خصوصاً في عملية تخصيص القروض الائتمانية، وفي كثيرٍ من الأحيان كانت الحكومة تقوم بتوزيع الموارد المالية المتاحة على قطاعات اقتصادية أو أقاليم جغرافية بعينها، في إطار خطة لتنمية تلك الأقاليم والقطاعات أو لخدمة أغراضٍ أخرى قد تكون سياسية بالدرجة الأولى، وليست اقتصادية، وفي الدول العربية لا يزال القطاع المصرفي في كثيرٍ منها مملوكاً للدولة بما يتبع ذلك من مشاكل من حيث انخفاض الإنتاجية وقلة الكفاءة والحافز على الإبداع، في أحيانٍ كثيرة يعاني القطاع المصرفي من احتكار الحكومة لنشاطاته، وقد أدّى هذا الوضع إلى حصول الأفراد ذوي النفوذ والاتصالات الواسعة مع الحكومة على القروض والائتمان دون الأخذ في الاعتبار سلامة المشروع الاستثماري أو القدرة المالية للمقترض.

➤ **ضعف النظام المحاسبي والرقابي والتنظيمي:** تعاني معظم الدول التي تعرضت لأزمات مالية من الضعف في النظام والإجراءات المحاسبية المتبعة ودرجة الإفصاح عن المعلومات ، خصوصاً فيما يتعلق بالديون المعدومة ونسبتها في محفظة المصرف الائتمانية ، كما تعاني من ضعف النظام القانوني المساند للعمليات المصرفية وعدم الالتزام بالقانون الخاص بالحد الأقصى للقروض المقدمة لمقترضٍ واحد ونسبتها من رأسمال المصرف، وتظهر الدراسات المتعلقة بالدول التي تعرضت لأزمات مالية أنّه في أكثر من 28 دولة منها، كان نقص الرقابة المصرفية الفعالة سبباً مباشراً في حدوث الأزمة، حيث يؤدي نقص الرقابة إلى

التقييم غير الدقيق وغير الكافي للمخاطر الائتمانية وتركيز المخاطر في مجال واحد كالتوسع في منح القروض العقارية والاستهلاكية، كما حدث في الأزمة الكورية.

ج- تشوه نظام الحوافز:

إن ملاك المصارف والإدارات العليا فيها لا يتأثرون ماليا من جراء الأزمات المالية التي ساهموا في حدوثها، فلا يتم مثلا إنهاء خدماتهم أو تحميلهم الخسائر التي حدثت من جراء الأزمة خصوصا عند تحمل المصرف مخاطر زائدة عن مقدرته.

ومن ناحية أخرى فقد دلت التجارب العالمية أيضا على أن الإدارات العليا في المصارف وقلة خبرتها كانت من الأسباب الأساسية للأزمات المصرفية ، وأن عملية تعديل هيكل المصرف وتدوير المناصب الإدارية لم تتجح في تفادي حدوث الأزمات أو الحد من آثارها ، لأن نفس الفريق الإداري ظل في مواقع اتخاذ القرارات ، بحيث لم يحدث تغير حقيقي في الإدارة وطريقة تقييمها وإدارتها لمخاطر الائتمان، ودلت التجارب كذلك على أن الإدارات العليا في حالات متعددة نجحت في أن تخفي الديون المعدومة للمصرف لسنوات وذلك نتيجة لضعف الرقابة المصرفية من ناحية ، وضعف النظم والإجراءات المحاسبية من ناحية أخرى ، وهذا الوضع جعل من الصعب التعرف على العلامات السابقة لحدوث الأزمات المالية والاستعداد الجيد لتفادي حدوثها والتخفيف من آثارها.

د- سياسات سعر الصرف:

يلاحظ أن الدول التي انتهجت سياسة سعر الصرف الثابت كانت أكثر عرضة للصدمات الخارجية، ففي ظل مثل هذا النظام يصعب على السلطات النقدية أن تقوم بدور مصرف الملاذ الأخير ، للاقتراب بالعملة الأجنبية، حيث أن ذلك يعني فقدان السلطات النقدية لاحتياطياتها من النقد الأجنبي ، وحدثت أزمة العملة مثال: حالة المكسيك والأرجنتين.

وقد تمخض عن أزمة العملة ظهور العجز في ميزان المدفوعات ، ومن ثم نقص في عرض النقود وارتفاع أسعار الفائدة المحلية ، مما يزيد من الضغوط وتفاقم حدة الأزمة المالية على القطاع المصرفي. وفي المقابل، وعند انتهاء سياسة سعر الصرف المرن فإن حدوث أزمة العملة سوف يؤدي فورا إلى تخفيض قيمة العملة وزيادة في الأسعار المحلية مما يؤدي إلى تخفيض قيمة أصول وخصوم المصارف إلى مستوى أكثر اتساقا مع متطلبات الأمان المصرفي.

ثانيا: أصول الأزمة المالية العالمية (sub-prime).

ظهرت الأزمة المالية العالمية في منتصف سنة 2007 نتيجة ما أصبح يعرف بأزمة الرهن العقاري من الدرجة الثانية أو الأقل جودة (sub-prime) في الولايات المتحدة الأمريكية، فالعقارات في هذا البلد من أكبر مصادر للثروة بحيث يمكن لأي مواطن أن يطلب قرضًا من البنك لشراء سكن مقابل رهن هذا العقار، وعندما ترتفع قيمة العقار يحاول صاحبه الحصول على قرض جديد نتيجة لهذا الارتفاع وذلك مقابل رهن جديد من الدرجة الثانية، ومن هنا جاءت التسمية بالرهن الأقل جودة أو من الدرجة الثانية، وبالتالي فإنها معرضة لأكثر المخاطر إذا انخفضت قيمة العقارات. (226)

وبدأت جذور الأزمة تبرز للوجود منذ سنة 2002، حيث اتبعت الحكومة الأمريكية سياسة تقضي بتملك كل مواطن أمريكي لسكنه، ولتحقيق هذا الهدف قامت بتخفيض معدلات الفائدة بشكل كبير الأمر الذي أدى إلى تهافت البنوك في تمويل الزبائن الذين يرغبون في شراء عقارات بمساهمات أولية ضعيفة وبآجال ضعيفة تصل إلى 45 سنة، وبذلك بدأت أسعار العقارات في التصاعد التدريجي حيث أدى هذان العاملان (انخفاض معدلات الفائدة وارتفاع أسعار العقارات) بالكثير من البنوك في التمادي في تقديم القروض لتمويل شراء العقارات، بغض النظر عن الالتزام بمعايير الجودة المصرفية، والشروط التي كان يجب أخذها بعين الاعتبار عند منح القروض، والتأكد من وجود دخل دائم لدى الزبون وقدرته على تسديد الأقساط الشهرية، بل لجأت هذه البنوك إلى شركات التأمين لتغطية مخاطر عدم التسديد كبديل للهوامش الائتمانية. (227)

ومن جانب آخر لعبت عملية تحويل الرهونات إلى أوراق مالية من قبل الشركات الاستثمارية في السوق الثانوية دورًا كبيرًا في اندلاع الأزمة، حيث تمّ توريق الرهونات في صورة أوراق مالية لها تصنيف أعلى من خلال تقسيمها إلى مشتقات، وذلك دون فهم واضح لمستوى المخاطر التي تتحملها هذه المنتجات المالية، وظلت هذه الابتكارات المالية بعيدة عن الجهات الرقابية والتنظيمية لسوق المال (financial regulators). (228)

وتجدر الإشارة إلى أن النظام الائتماني العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية يشمل مجموعة من الإجراءات، تنتهي بتوقيع الزبون على كمبيالات بالأقساط الشهرية تحول فيما بعد إلى أوراق مالية قابلة للتداول في السوق، وعادة ما تقوم البنوك التي بحوزتها محافظ عقارية من الدرجة الأولى ببيع هذه المحافظ

(226) عبد القادر بلطاس، تداعيات الأزمة المالية العالمية، دار ريجوند للنشر، الجزائر، 2009، ص 02.

(227) نفس المرجع، ص 14.

(228) جمال الدين زروق، "الأزمة المالية العالمية وقنوات تأثيرها في اقتصاديات الدول العربية"، صندوق النقد العربي،

الكويت، 2011، ص 03.

إلى مؤسسات متخصصة لتحويلها فيما بعد إلى أوراق مالية يمكن تداولها في السوق ، باعتبارها تنطوي على أصول عالية الجودة أولاً ولأنها مضمونة ثانية وكذلك كونها مصنفة بدرجة عالية. (229)

ولها تراجع أسعار المساكن والعقارات في الولايات المتحدة ، وتزايد التأخر عن السداد وتدهور التصنيف الائتماني للأوراق المالية التي تساندها الرهونات من الدرجة الثانية (subprime) ، بدأت الاضطرابات تعم سوق النقد أولاً وبالتالي عندما عجز المستفيدون عن تسديد مستحقاتهم الشهرية ابتداء من عام 2006 نظراً للارتفاع الكبير في معدلات الفائدة، انتقلت الأزمة إلى قطاع التأمين، إضافة إلى القطاع المالي والمصرفي، ونتيجة لذلك أخفق أكبر البنوك الاستثمارية في الولايات المتحدة (Lehman Brothers) في الوفاء بالتزاماته وأعلن عن إفلاسه في سبتمبر 2008، عندما شاعت حالة من عدم اليقين وانعدام الثقة في كبرى المصارف الأمريكية، وتوقف تمويل المصارف من خلال أسواق ما بين البنوك، كما سارعت المصارف في اختزان السيولة، وحاولت استرجاع الأموال من خلال بيع القروض في أسواق الأوراق المالية غير أن صعوبات بيع هذه القروض أجبر المصارف على أن تحتفظ بمزيد من القروض في دفاترها، الأمر الذي ترتب عنه شح السيولة غير مسبوق في الأسواق ما بين البنوك وسرعان ما انتشر إلى خارج الولايات المتحدة الأمريكية، فمثلاً لم يستطع بنك (نورثون روك) في المملكة المتحدة بيع الرهونات الموجودة في دفاتره مما دفعه إلى طلب تمويل طارئ من بنك إنجلترا، هذا وقد تعرضت مصارف خارج الولايات المتحدة إلى الإفلاس منها بالخصوص المصارف التابعة للدول الأوروبية صغيرة الحجم مثل اسلندا التي لم تستطع بيع أو توريق الرهونات من الدرجة الثانية الموجودة في دفاترها. (230)

إضافة إلى ما سبق أسهمت فروع المصارف الأمريكية المتواجدة في أسواق اقتصاديات الدول الناشئة في امتداد الشح في السيولة إلى أسواق هذه الدول، فما إن اندلعت أزمة السيولة في أسواق ما بين البنوك في الدول المتقدمة عقب إفلاس بنك (LEHMAN BROTHERS) في سبتمبر 2008، حتى ظهرت أعراض شح السيولة في الدول الناشئة حيث قام عدد من المصارف العالمية المتواجدة في هذه الأسواق خاصة في دول أوروبا الشرقية على سبيل المثال بسحب الأموال المودعة لدى فروعها في الخارج ونقلها إلى مقرها الرئيسي في الدول المتقدمة ، مما أدى إلى زعزعت الاستقرار المالي والمصرفي في هذه الدول. (231)

(229) عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص 14.

(230) جمال الدين زروق، مرجع سابق، ص 04.

(231) نفس المرجع، ص 05.

وانتشرت الأزمة المالية العالمية انطلاقاً من الولايات المتحدة الأمريكية إلى دول العالم بسرعة كبيرة نتيجة ارتباط الأسواق المالية العالمية ، حيث قامت عدة دول أوروبية و أمريكية سواء بتأميم أو إعادة الرسملة للبنوك المتعثرة ، كما قامت بضخ مزيد من السيولة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة باستعمال موارد الصناديق السيادية، كما لجأت أغلب البنوك المركزية إلى التخفيض في معدلات الفائدة بنسبة كبيرة، إلا أنّ الأزمة أدت إلى إفلاس كثير من البنوك والمؤسسات المالية الكبرى في الولايات المتحدة وأوروبا، كما أثرت هذه الأزمة بشكل سلبي على الاقتصاد الحقيقي ، إذ أدت إلى انكماش في النشاط الاقتصادي في أغلب هذه الدول ، وأدت إلى ارتفاع في معدلات البطالة وغلق العديد من المؤسسات والمصانع ، حيث قدرت خسائر هذه الأزمة بآلاف المليارات من الدولارات. (232)

ثالثاً: تداعيات الأزمة المالية العالمية على الاستثمار الأجنبي المباشر

تأثرت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية تأثراً شديداً في جميع أنحاء العالم نتيجة الأزمة الاقتصادية والمالية ، حيث قدرت هذه التدفقات بمبلغ مرتفع قدره 1979 مليار دولار عام 2007 و 1697 مليار دولار عام 2008، منخفضة بنسبة 14% واستمر هذا التراجع عام 2009 بزخم إضافي، حيث تشير بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) ، إن الربع الأول من عام 2009 هبطت قيمة الاستثمارات الواردة إلى 96 بلدا بنسبة 44% مقارنة بمستواها في الفترة ذاتها من عام 2007. (233)

الانخفاض المسجل عالمياً في عام 2008 كان متبايناً بين الأقطاب الاقتصادية الثلاث (البلدان المتقدمة، البلدان الانتقالية، البلدان النامية)، ما ينم عن إحداث الأزمة المالية أثراً أولياً متبايناً في البلدان المتقدمة-منشأً هذه الأزمة- حيث انخفضت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة في عام 2008، بينما واصلت هذه الاستثمارات ارتفاعها في البلدان النامية والاقتصاديات الانتقالية ، وسرعان ما انتهى هذا التباين الجغرافي أواخر عام 2008 وبداية 2009، حيث تشير البيانات الواردة من هذه الدول إلى حدوث انخفاض عام طال المستويات الاقتصادية كافة.

ويرجع الانخفاض بنسبة 29% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى البلدان المتقدمة في عام 2008 في إجماله إلى انخفاض عمليات اندماج الشركات وحيازتها بنسبة 39% بعد فترة خمس سنوات متتالية، عرفت فيها هذه العمليات ارتفاعاً مستمراً وانتهت عام 2007.

(232) عبد القادر بلطاس، مرجع سابق، ص 64.

(233) الانكساد، تقرير الاستثمار العالمي، 2009، ص 11.

وفي أوروبا تراجع صفقات اندماج الشركات وحيازتها بنسبة 56% وفي اليابان بنسبة 43%، بينما عرفت الصفقات الكبرى التي تتجاوز قيمتها المليار دولار انخفاض يعتبر الأشد بفعل الأزمة.

وفي النصف الأول من عام 2008 تخطت البلدان النامية الأزمة المالية العالمية بشكل أفضل من الدول المتقدمة، حيث أنّ أنظمتها المالية أقل ارتباطا بالنظم المالية والمصرفية في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا، تلك النظم التي تأثرت تأثراً شديداً بفعل الأزمة، وظل النمو الاقتصادي للبلدان النامية متينا تدعمه أسعار السلع الأساسية الآخذة بالارتفاع، واستمرت الاستثمارات الأجنبية الوافدة إليها في نمو ولكن يخطى أبطأ كثيراً منها في السنوات السابقة مسجلة زيادة بنسبة 17% لتبلغ 621 مليار دولار.

وحسب كل إقليم على حدة، ارتفع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى إفريقيا عام 2008 زيادة ملحوظة قدرها 27%، وأمريكا اللاتينية والكارايبية 13%، إلا أنه في منتصف 2007 وبداية سنة 2009 لحق الركود الاقتصادي العالمي هذه الدول مؤثراً سلباً على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها، بينما شهدت الاستثمارات الوافدة إلى جنوب شرق آسيا توسعت بنسبة 17% مسجلة حد أقصى قدره 300 مليار دولار عام 2008، أعقبه انخفاض كبير في الربع الأول من عام 2009، وساد نمط مماثل لدى الاقتصاديات الانتقالية في جنوب شرق أوروبا ورابطة الدول المستقلة، حيث ارتفعت الاستثمارات الوافدة بنسبة 24% لتبلغ 114 مليار دولار عام 2008 لكنها لم تلبث إن انخفضت بنسبة 46% في الربع الأول من سنة 2009. (234)

بعد هذا الانخفاض الكبير للاستثمارات الأجنبية المباشرة في عام 2009 ارتفعت قيمتها في النصف الأول من 2010 ارتفاعاً متواضعاً، هذا الارتفاع أطلق نوع من التفاؤل الحذر فيما يتعلق بثقة المستثمرين الأجانب حيث ارتفعت قيمة الاستثمارات من 1114 مليار دولار سنة 2009 إلى 1240 مليار دولار عام 2010، ولكنها ما تزال أدنى بنسبة 15% من متوسطها قبل الأزمة، وهذا عكس الإنتاج الصناعي والتجارة على نطاق العالم اللذين عادا إلى مستوياتها قبل الأزمة.

هذا وقد تمكنت الاقتصاديات النامية والاقتصاديات الانتقالية معاً لأول مرة من اجتذاب أكثر من نصف التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر.

أما عن التجمعات الإقليمية فقد شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى إفريقيا انخفاضاً ملحوظاً، بعكس دول جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية، أين شهدت نمواً قوياً في التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

(234) نفس المرجع، ص 13.

رغم هذا الارتفاع الطفيف في قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة عالمياً، إلا أنّ مناخ الاستثمار بعد الأزمة عموماً مازالت تكتنفها حالة من عدم اليقين نتيجة حدوث أزمة واسعة الانتشار في الديون السيادية والاختلالات الضريبية والمالية في بعض الدول المتقدمة⁽²³⁵⁾، أما عام 2011 فقد شهد ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً بنسبة 16% لتتجاوز مستوى ما قبل الأزمة في الفترة 2005-2007 لأول مرة وذلك بالرغم من الآثار المستمرة للأزمة المالية العالمية لسنة 2007 وكذا أزمات الديون السيادية المستمرة لتبلغ قيمتها 1524 مليار دولار، إلا أنها ظلت أقل بنسبة 23% من ذروتها عام 2007، واستمرت الدول النامية والانتقالية معاً في الصدارة باستحواذها على أكثر من نصف هذه التدفقات متوقفة على الدول المتقدمة التي استقطبت 748 مليار دولار بزيادة قدرها 21% عن العام 2010.⁽²³⁶⁾

أما تقرير لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية حول الاستثمار الأجنبي المباشر والصادر سنة 2013 يشير إلى انخفاض قيمة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة 2012 بنسبة 18% إلى 1350 مليار دولار كما يوضحه الشكل رقم (05).

الشكل رقم (05): التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر (2004-2012)، والإسقاطات لسنة

2014 و 2015.



المصدر: الانكساد، تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص 02.

⁽²³⁵⁾ الانكساد، تقرير الاستثمار العالمي 2011، ص 07.

⁽²³⁶⁾ الانكساد، تقرير الاستثمار العالمي 2012، ص 09.

وقد فسّر المختصون هذا الانخفاض إلى هشاشة الاقتصاد العالمي وحالة من عدم اليقين التي تلف السياسات العامة في عدد من الاقتصاديات الكبرى في العالم.

الجدول رقم (12): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مختلف مناطق العالم (بالمليار دولار)

| تدفقات الاستثمار الأجنبي (مليار دولار) | | | المنطقة |
|--|------|------|------------------------------|
| 2012 | 2011 | 2010 | |
| 1351 | 1652 | 1409 | العالم |
| 561 | 820 | 696 | الاقتصاديات المتقدمة |
| 703 | 735 | 638 | الاقتصاديات النامية: |
| 244 | 249 | 190 | أمريكا اللاتينية |
| 87 | 96 | 75 | الاقتصاديات التي تمر بانتقال |

المصدر: : الانكناد، تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص 08.

من خلال الجدول رقم (12) نلاحظ أنّ البلدان النامية تحتل موقع الريادة، حيث نالت هذه الدول ولأول مرة على الإطلاق من الاستثمار الأجنبي المباشر أكثر ممّا نالته الدول المتقدمة حيث شكّل نصيبها 52٪ من التدفقات العالمية و يعزى ذلك إلى هشاشة الاقتصاديات المتقدمة ، وما أفرزته من حالة عدم اليقين لدى المستثمرين كون هذه الدول (المتقدمة) أصبحت مصدرا لأزمات مالية واقتصادية متقاربة زمنيا (أزمة الرهن العقاري و أزمة الديون السيادية).

رابعاً: التوزيع القطاعي لمشاريع الاستثمار الأجنبي عالمياً.

تركّز الاستثمار الأجنبي المباشر خلال عقد الستينات من القرن الماضي في قطاع البترول والموارد المنجمية، ثم بدأت الصناعة التحويلية تحتل مكاناً بارزاً وجاذباً لهذا النوع من الاستثمارات خلال عقد السبعينات، الأمر الذي يعكس أثر إعادة التقسيم الدولي الجديد للعمل، حيث يلاحظ أنّ الاستثمارات الأمريكية قد تركزت عام 1968 في مجال المناجم والبترول بنسبة 49.2٪ من إجمالي الاستثمارات بينما الاستثمارات التحويلية 27 ٪، أما في عام 1980 فقد استأثرت الأخيرة بـ 34.5٪ والبترول والمناجم بـ 26.4٪، في حين تم توزيع النسبة الباقية على قطاع الزراعة والخدمات. (237)

(237) فريد أحمد قبلان، مرجع سابق، ص 81.

ومع بداية عقد الثمانيات من القرن الماضي حدث تحول واضح في هيكل التركيب القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر، إذ توجّهت معظم الشركات الأمريكية والبريطانية والألمانية إلى قطاع الخدمات والصناعات ذات التكنولوجيا العالية، وقد استحوذ قطاع الخدمات على النصيب الأكبر من تدفقات هذا الاستثمار في الفترة (1979-2002).

وحسب تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2012 والصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، فقد عرف الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الخدمات عام 2011 ارتفاعا بعد أن هبط بشكل حاد عامي 2009-2010 ليصل إلى 570 مليار دولار، كما وصل الاستثمار في القطاع الرئيسي إلى 200 مليار دولار، وهذا وقد ارتفعت حصة كلا القطاعين (الرئيسي-الخدمات) بشكل طفيف على حساب التصنيع، وبصفة عامة فإن أكبر خمس صناعات إسهاما في ارتفاع مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر هي الصناعات الاستخراجية (البتروكيمياويات) والموارد المعدنية) والكيمياويات والمرافق (الكهرباء، الغاز، الماء) والنقل والاتصالات.

الجدول رقم (13): التوزيع القطاعي للاستثمارات العالمية من 2005-2014

| النسبة المئوية | | | القيمة (مليار دولار) | | | العام |
|----------------|---------|----------|----------------------|---------|----------|-----------------|
| الخدمات | التصنيع | الرئيسية | الخدمات | التصنيع | الرئيسية | |
| 50 | 41 | 8 | 820 | 670 | 130 | متوسط 2005-2007 |
| 48 | 42 | 10 | 1130 | 980 | 230 | 2008 |
| 49 | 39 | 13 | 630 | 510 | 170 | 2009 |
| 39 | 50 | 11 | 490 | 620 | 140 | 2010 |
| 40 | 46 | 14 | 570 | 660 | 200 | 2014 |

Source: CNUCED, rapport sur l'investissement dans le monde 2012, P14.

المطلب الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر للدول المتقدمة.

أولاً: الاستثمار الأجنبي الوارد للدول المتقدمة.

قبل سنة 2012 استحوذت الدول المتقدمة كمجموعة على النصيب الأكبر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على مستوى العالم، حيث بلغ متوسط حجم التدفقات السنوية حوالي 58.8 مليار دولار

خلال الفترة (83-87)، وبما نسبته نحو 72% من إجمالي التدفقات في العالم خلال نفس الفترة (1988-1992) بنسبة 79%، أما في الفترة (1993-1995) فقد شهدت زيادة من الناحية المطلقة بلغت حوالي 163 مليار دولار إلا أن نسبتها قد انخفضت إلى 65% في المتوسط من إجمالي التدفقات من هذا النوع من الاستثمار في العالم.⁽²³⁸⁾

أما خلال النصف الثاني من عقد التسعينات فقد شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المتقدمة ارتفاعاً ملحوظاً، حيث بلغ المتوسط السنوي 581.4 مليار دولار خلال الفترة (1996-2000) بنسبة 72% من إجمالي التدفقات العالمية من الاستثمار الأجنبي المباشر، وتجدر الإشارة أن هذه تدفقات قد سجلت أرقاماً قياسية خلال عامي 1999 و 2000، حيث بلغت على التوالي 624.6 مليار دولار و 1160.5 مليار دولار بنسبة 76.4 و 80 % من إجمالي التدفقات في العالم.⁽²³⁹⁾

ويمكن إرجاع تزايد نصيب البلدان المتقدمة من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى العديد من الأسباب، يتمثل أهمها في قيام تلك البلدان بتهيئة المناخ المناسب لذلك الاستثمارات ، بالإضافة إلى تواجد الشركات المتعددة الجنسيات فيها والتي تعتبر المصدر الرئيسي لتدفقات هذا الاستثمار، إلا أنه بعد الأزمة المالية الدولية لسنة 2008 والتي كانت مصدرها الدول المقدمة بدأت حصة هذه الأخيرة من إجمالي التدفقات العالمية في تراجع كما يوضحه الجدول رقم (14).

الجدول رقم (14): حصة الدول المتقدمة من الاستثمار الأجنبي المباشر من سنة (2008-2012)

| السنة | التدفقات العالمية (مليار دولار) | حصة الدول المتقدمة (مليار دولار) | النسبة المئوية |
|-------|---------------------------------|----------------------------------|----------------|
| 2008 | 1697 | 962.3 | 56 |
| 2009 | 1114 | 566 | 50 |
| 2010 | 1244 | 602 | 48 |
| 2011 | 1524 | 747 | 49 |
| 2012 | 1351 | 561 | 41 |

المصدر: من إعداد الطالب بناء عن تقارير الاستثمار في العالم الصادرة عن الانكاد (سنوات مختلفة).

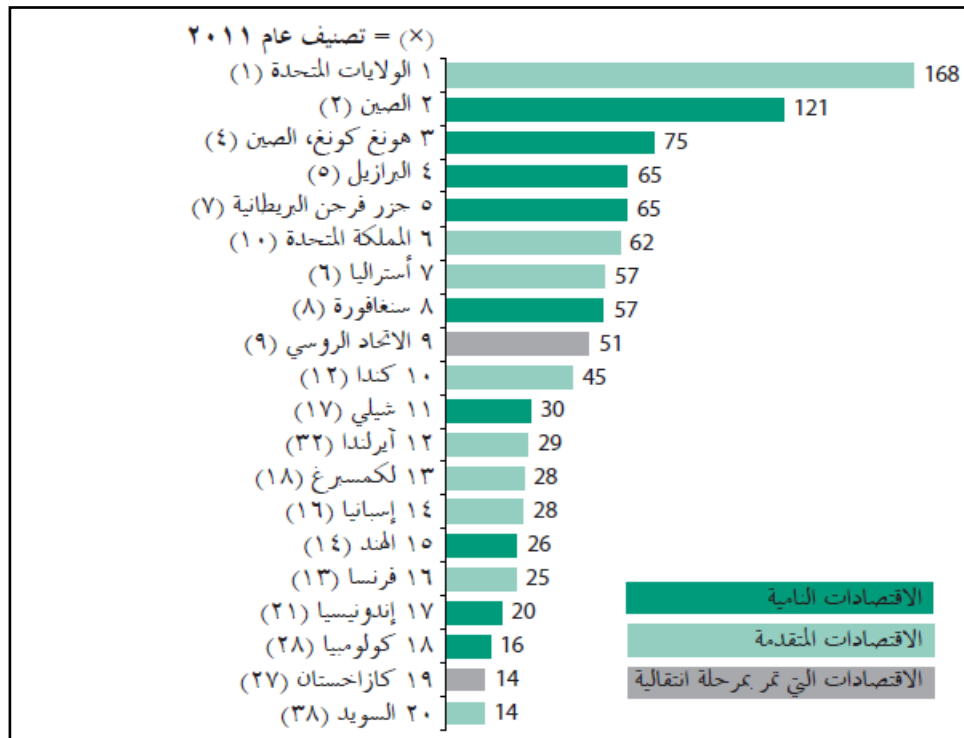
⁽²³⁸⁾ نفس المرجع، ص 64.

⁽²³⁹⁾ نفس المرجع، ص 65.

حسب الجدول رقم (14) نلاحظ أنّ حصة الدول المتقدمة قد انخفضت من 56% من إجمالي التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر إلى 41% سنة 2012، وهي أضعف نسبة على الإطلاق ، حيث انخفضت التدفقات الوافدة من هذا الاستثمار إلى هذه الدول بنسبة 32% لتستقر عند عتبة 561 مليار دولار، وهو مستوى لم يشهد له نظير منذ ما يقارب 10 سنوات، وسجلت مجموعتا أوروبا وأمريكا الشمالية هبوطا في التدفقات الوافدة حيث شكل الاتحاد الأوروبي لوحده نحو ثلثي الانخفاض العالمي المسجل في الاستثمار الأجنبي المباشر بينما التدفقات الوافدة إلى اليابان سجلت قيمة ايجابية بعد سنتين متتاليتين من الانخفاض.

إلا أنّ الولايات المتحدة الأمريكية تبقى أول الاقتصاديات ال مضيئة للاستثمار الأجنبي المباشر لسنة 2012 حسب ما يوضحه الشكل رقم (06).

الشكل رقم (06): أكبر 20 اقتصاد مضيف للاستثمار الأجنبي المباشر سنة 2012 (بالمليار دولار)



المصدر: الائتداد، تقرير الاستثمار العالمي، 2013، ص 4.

ثانيا: الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول المتقدمة.

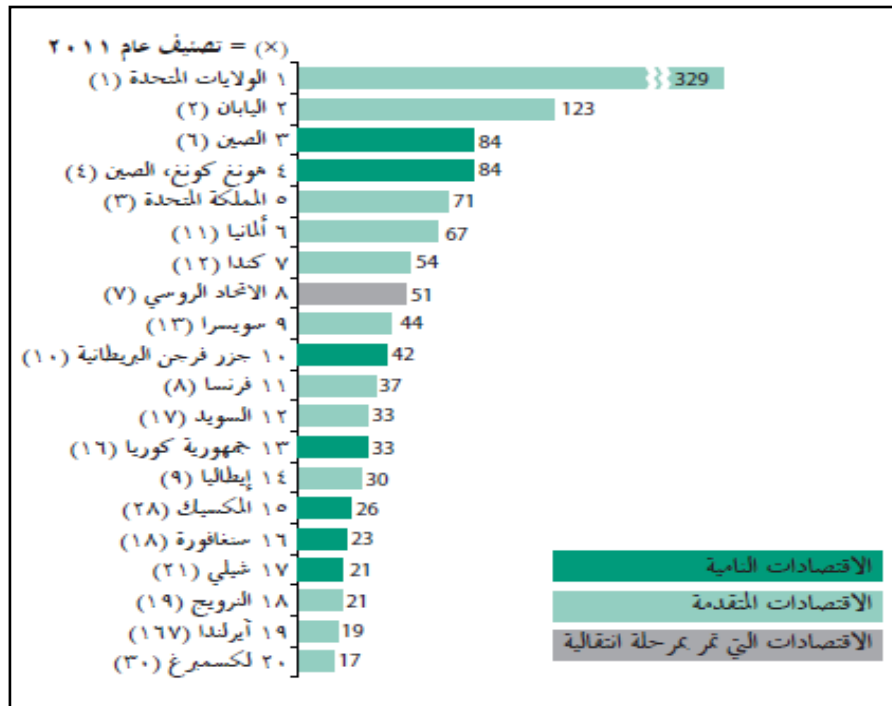
تعتبر البلدان الصناعية المتقدمة المصدر الرئيسي للتدفقات الخارجة للاستثمار الأجنبي المباشر ، حيث ساهمت هذه المجموعة بـ 87% في المتوسط من إجمالي التدفقات العالمية الخارجة خلال الفترة (1997-1997)

(2003)، وظلت الدول المتقدمة أكبر الدول المستمرة في الخارج خلال الفترة 2003-2010، وهذا ما يعكس مدى حجم التركيز في مصادر تدفق هذا النوع من الاستثمار، وقد يرجع ذلك إلى امتلاك تلك الدول للشركات المتعددة الجنسيات التي تقوم بهذا الاستثمار، بالإضافة إلى غياب التشريعات والإجراءات المتعلقة بخروج هذا النوع من الاستثمار في البلدان النامية.

إلا أنه وبفعل الأزمات المالية العالمية التي كان مصدرها الدول المتقدمة سواء تعلق الأمر بأزمة (sub-prime) أو أزمة الديون السيادية، فقد تراجعت التدفقات الصادرة عن البلدان المتقدمة في السنوات الأربع الأخيرة، وفي سنة 2012 تراجعت هذه التدفقات بنسبة 23% وسجل على الخصوص انخفاض في الاتحاد الأوروبي بنسبة 40% والولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 17% والسبب الرئيسي وراء ذلك هو تصفية الاستثمارات واستمرار الشركات متعددة الجنسيات المملوكة للبلدان المتقدمة في إتباع نهج "التريث والترقب".⁽²⁴⁰⁾

وكما كان الشأن بالنسبة للتدفقات الوافدة تبقى الولايات المتحدة الأمريكية أكبر المستثمرين في العالم حسب ما يوضحه الشكل (07).

الشكل رقم (07): أكبر 20 اقتصاد مستثمر في الخارج لسنة 2012 (بالمليار دولار)



المصدر: الانكناد، تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص 05.

⁽²⁴⁰⁾ الانكناد، تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص 4

المطلب الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد والصادر للدول النامية.

أولاً: الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية

حسب تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2013 الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية ، فإن البلدان النامية قد احتلت موقع الريادة عالميا فيما يخص جذب الاستثمار الأجنبي المباشر حيث نالت الدول النامية ولأول مرة على الإطلاق أكثر مما نالته البلدان المتقدمة ، حيث بلغ نصيبها 52% من التدفقات العالمية متجاوزة في سابقة من نوعها مجموع التدفقات إلى البلدان المتقدمة بمبلغ 142 مليار دولار، و يعكس الترتيب العالمي لكبار المتلقين لهذا النوع من الاستثمار تغير أنماط تدفقات الاستثمار، فهناك تسع بلدان نامية مصنفة من بين البلدان العشرين الأوائل المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر (الشكل رقم 06)، ومقارنة بباقي المناطق الإقليمية ظلت التدفقات إلى البلدان النامية في آسيا وأمريكا اللاتينية في مستويات تاريخية من الارتفاع وسجلت إفريقيا في عام 2012 زيادة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر مقارنة مع السنوات السابقة.

ويوضح الجدول رقم (15) تطور الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى الدول النامية خلال الفترة

2012-2008

الجدول رقم (15): حصة الدول النامية من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 2008-

2012 (بمليار الدولارات)

| السنة | قيمة التدفقات العالمية | حصة الدول النامية | النسبة المئوية |
|-------|------------------------|-------------------|----------------|
| 2008 | 1697 | 620,8 | 36% |
| 2009 | 1114 | 478 | 42% |
| 2010 | 1244 | 547 | 46% |
| 2011 | 1524 | 628 | 41% |
| 2012 | 1351 | 703 | 52% |

المصدر: من إعداد الطالب بناء عن تقارير حول الاستثمار في العالم الصادرة عن الانكتاد (سنوات مختلفة).

أما الاتجاهات الإقليمية للاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية فكان كالتالي:

1- إفريقيا:

سجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى إفريقيا زيادة للسنة الثانية بنسبة 5% حيث بلغت عام 2012 قيمة 50 مليون دولار، وهو ما يجعلها إحدى المناطق القليلة التي تسجل عام 2012 نموا مقارنة بالسنوات الماضية، حيث كانت هذه التدفقات مدفوعة جزئيا بالاستثمار في القطاع الاستخراجي مثل

جمهورية الكونغو الديمقراطية وموريتانيا والموزمبيق وأوغندا، كما سجل الاستثمار زيادة في الصناعات الاستهلاكية والخدمات حيث ارتفعت حصة هذه الصناعات من 7% من مجموع الاستثمارات سنة 2008 إلى 23% من المجموع العام 2012. (241)

إلا أنّ بالقيمة تبقى إفريقيا في مؤخرة الأقاليم النامية الأخرى مثل البلدان النامية الآسيوية التي استقطبت 407 مليار دولار و أمريكا اللاتينية ب 244 مليار دولار. فالبرغم من امتلاك القارة الإفريقية مصادر منجمية وطاقوية هائلة، إلا أنّ امتزاج عوامل معينة عرقل الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة، أهم هذه العوامل هي الخطر السياسي المرتفع والتسيير غير الكفء للاقتصاد، مما تسبب في تنوع ضعيف للصادرات، وتخفيض في قيمة العملات المحلية، بالإضافة إلى مديونية خارجية غير متحكم فيها، فمثلاً جمهورية الكونغو الديمقراطية والتي تملك مصادر منجمية ضخمة لم تستطع جلب رؤوس الأموال الخارجية بسبب الصراعات الداخلية، كما يعتبر التكوين المتواضع لليد العاملة في إفريقيا قاسماً مشتركاً للدول الإفريقية، إضافة إلى الإنتاجية الضعيفة وارتفاع تكاليف النقل، ونظم مالية وهياكل قاعدية غير متطورة، وأخيراً البيروقراطية والفساد الذي يميز أغلب هذه الدول. (242)

2- الدول النامية الآسيوية:

انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلدان النامية في آسيا بنسبة 7% سنة 2013، لتسجلها قيمة 407 مليار دولار، وشهدت جميع المناطق الإقليمية الفرعية هذا الانخفاض، لكن حدثه كانت أشد في جنوب آسيا، أين انخفضت بنسبة 24%، وكانت الصين وهونغ كونغ على التوالي ثاني وثالث أكبر مستقبل للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، فيما كانت سنغافورة والهند واندونيسيا مصنفة أيضاً ضمن العشرين الأوائل، وذلك بفضل استمرار جهود إعادة الهيكلة في المنطقة، وشكلت البلدان المنخفضة الدخل مثل الفلبين والفيتنام وكومبودي وميانمار مناطق جذب للاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات ذات اليد العاملة الكثيفة. (243)

3- أمريكا الوسطى والجنوبية:

بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إلى أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 244 مليار دولار، محتفظاً بمستواه الذي حققه في 2011، والعوامل الرئيسية التي مكنت أمريكا اللاتينية من الاحتفاظ

(241) الانكثاد، تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص 10.

(242) تومي عبد الرحمن، "واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر 1980-

2009"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006، ص 108.

(243) الانكثاد، تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص 11.

بجاذبيتها للاستثمار الأجنبي هي ثروتها من النفط والغاز، ومختلف المعادن التي تستقطب أكبر قدر من الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى تطور الصناعة التحويلية في بعض بلدان هذه القارة كصناعة السيارات في البرازيل والمكسيك. (244)

4- الاقتصاديات الضعيفة هيكلياً:

ارتفع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول الضعيفة اقتصادياً بنسبة 8% لتسجل 60 مليار دولار بحصة تقدر بـ 4.4% من إجمالي التدفقات العالمية، وسجلت تدفقات الاستثمار الأجنبي الوافد إلى البلدان الأقل نمواً بنسبة نمو قوية قدرها 20% عام 2012، وبلغت مستوى قياسي عند 26 مليار دولار، وذلك بفضل المكاسب القوية التي حققتها أوغندا وجمهورية الكونغو الديمقراطية وكمبوديا وليبيريا وموريتانيا والموزمبيق خاصة في مجال الصناعة الاستخراجية، وبلغ الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول غير الساحلية 35 مليار دولار، وهو مستوى غير مسبوق، حيث استقطبت الاقتصاديات غير الساحلية الآسيوية زهاء 54% من إجمالي التدفقات للبلدان غير الساحلية.

5- الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية:

حسب الأمم المتحدة فإن الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية هي دول جنوب شرق أوروبا، رابطة الدول المستقلة وجورجيا، والتي انخفضت قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إليها عام 2012 بنسبة 9% لتسجل 87 مليار دولار، وفي جنوب شرق أوروبا انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار ناهز النصف، وهو ما يعزى أساساً إلى تراجع الاستثمارات الواردة من المستثمرين التقليديين من الاتحاد الأوروبي الذين يعانون من تبعات أزمة الديون السيادية، وفي رابطة الدول المستقلة بما فيها الاتحاد الروسي انخفضت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 7% لكن المنطقة ظلت تجذب المستثمرين الأجانب بفضل أسواقها الاستهلاكية ومواردها الطبيعية. (245)

ثانياً: الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن الدول النامية

رغم أنّ الشركات متعدّدة الجنسيات التابعة للبلدان المتقدمة تستحوذ على الحصة الأكبر في الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً، إلا أنّ السنوات الأخيرة عرفت حضوراً دولياً متنامياً لشركات خاصة ومملوكة للدولة من الاقتصاديات النامية و الانتقالية، حيث يوفر توسع هذه الشركات باتجاه الخارج من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر فرصاً لتنمية اقتصاديات البلدان المعنية، بيد أنها تثير ردود فعل متفاوتة من

(244) نفس المرجع، ص 11.

(245) نفس المرجع، ص 12.

البلدان المتلقية في مختلف دول العالم، فالبعض يرحب بلؤدياد الاستثمار الأجنبي المباشر من هذه الدول بوصفها مصدرا جديدا الرأس المال والمعرفة بينما البعض الآخر أنها تمثل منافسة جديدة.

وتعود نسبة كبيرة من هذا الاستثمار الأجنبي المباشر الصّادر إلى عدد قليل من الاقتصاديات النامية، لكن الشركات المتعدّدة الجنسيات التابعة لها في تزايد ، فقد بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الاقتصاديات النامية والانتقالية 133 مليار دولار عام 2005 أي بنسبة 17% من التدفقات الصادرة في العالم بعد أن كانت 1.6% عام 1980 و 4% عام 1990.

وبلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصّادر عن الاقتصاديات النامية 462 مليار دولار عام 2012 وهو ما يمثل حصة قياسية من المجموع العالمي قدرها 31% ، حيث ورغم الانكماش الاقتصادي العالمي استمرت الشركات المتعددة الجنسيات المم لوكالة للبلدان النامية في توسعها في الخارج، وظلت البلدان الآسيوية تمثل أكبر مصدر للاستثمار الأجنبي المباشر حيث عادلّت حصتها ثلاث أرباع التدفقات من الدول النامية، و زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي الصادر عن إفريقيا بثلاثة أمثالها فيما ظلت التدفقات الصادرة عن البلدان النامية في آسيا و أمريكا الجنوبية في مستوياتها المسجلة عام 2011 كما هو موضح في الجدول رقم (16).

جدول رقم (16): الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عن مختلف مناطق العالم (مليار دولار)

| المنطقة | 2010 | 2011 | 2012 |
|------------------------|------|------|------|
| العالم | 1505 | 1687 | 1391 |
| الدول المتقدمة | 1030 | 1183 | 909 |
| الاقتصاديات النامية: | 413 | 423 | 426 |
| إفريقيا | 9 | 5 | 14 |
| آسيا | 284 | 311 | 308 |
| جنوب شرق آسيا | 254 | 271 | 275 |
| جنوب آسيا | 12 | 13 | 9 |
| غرب آسيا | 13 | 26 | 24 |
| أمريكا اللاتينية | 119 | 105 | 103 |
| الاقتصاديات الانتقالية | 62 | 73 | 55 |
| | | | / |

المصدر: الاكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2013، ص 03.

واستمرت بلدان مجموعة (BRICS) والتي تضم البرازيل والاتحاد الروسي والهند والصين وجنوب إفريقيا، في احتلال الريادة من البلدان الناشئة في مجال تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر ، وأصبح نشاط الشركات المتعددة الجنسيات المملوكة لهذه البلدان يزيد باطراد، بما في ذلك في إفريقيا، وتقدمت الصين في مصاف كبار المستثمرين حيث صعدت من الرتبة السادسة إلى المرتبة الثالثة بعد الولايات المتحدة واليابان.

وعلى صعيد التوزيع القطاعي ، تركّز أغلب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة عن البلدان النامية في الأنشطة الخدمائية، لاسيما في مجال الأعمال والخدمات المالية والتجارية، بيد أنه سجل قدرٌ كبير من الاستثمار في القطاع الصناعي مثل الإلكترونيات وكذا في قطاع التنقيب عن النفط والتعدين ، وفي وقتٍ قريب صناعة السيارات والإلكترونيات وقطاع البناء ، وذلك نتيجة تزايد عدد الشركات المتعددة الجنسيات الكبرى المملوكة من الدول النامية فعلى سبيل المثال لم يكن هناك عام 1990 سوى 19 شركة من الاقتصاديات النامية في حين وحسب تصنيف مجلة "Fortune 500" فقد ارتفع هذا العدد بحلول عام 2005 إلى 47 شركة. (246)

(246) الانكساد، تقرير الاستثمار العالمي 2006، ص 08.

المبحث الثاني: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية.

نتيجة لاحتكام المنافسة بين الدول النامية لاستقطاب أكبر قدرٍ من الاستثمار الأجنبي المباشر، بذلت جميع الدول العربية جهودًا كبيرة في تهيئة مناخها الاستثماري عن طريق إصلاح قوانين الاستثمار ومنح الامتيازات والإعفاءات للمستثمرين، وأنشأت أجهزة إدارية متخصصة لجذب المزيد من الاستثمار الأجنبي، إلا أنّ كل ذلك لم يكن كافيًا لجذب نسبة مـ تعتبر من الاستثمارات العالمية توازي حجم وأهمه المنطقة العربية.

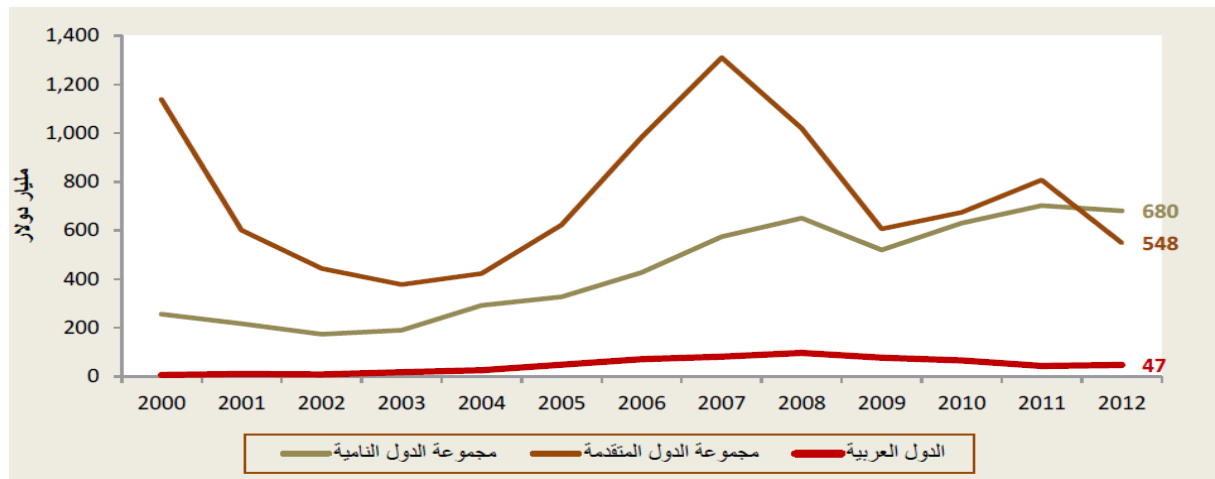
من خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة إلى الدول العربية، وما هي الصعوبات التي تواجهه والسياسات المقترحة لعلاجها.

المطلب الأول: حصة الدول العربية من التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر.

أولاً: الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة للدول العربية.

تحظى الدول العربية بنصيبٍ متواضعٍ من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالرغم من الإمكانيات الاستثمارية التي تتميز بها المنطقة العربية، سواءً تعلق الأمر بالموقع الاستراتيجي عالمياً- بين ثلاث قارات- وكذا الموارد الضخمة من الموارد الطبيعية خاصة البترول والغاز، فكما يوضحه الشكل رقم (08)، فإنّ الدول العربية قد استقطبت عام 2012 ما قيمته 47 مليار دولار من إجمالي التدفقات العالمية المقدر بـ 1351 مليار دولار أي بنسبة لا تزيد عن 3,5%.

الشكل رقم (08): مقارنة تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية مع الدول المتقدمة والدول النامية (مليار دولار)



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2012، ص 72.

أما بالقيمة المطلقة، فقد شهدت تدفقات الاستثمار الأجنبي الوافدة إلى الدول العربية ارتفاعاً من 43 مليار دولار عام 2010 إلى 47,1 مليار دولار عام 2012، إلا أنّ هذه التدفقات تقل ضعيفة مقارنة مع 76,3 مليار دولار عام 2009 و 96,3 مليار دولار عام 2008 بمتوسط بلغ 66,2 مليار دولار خلال الفترة ما بين 2005 و2007.⁽²⁴⁷⁾

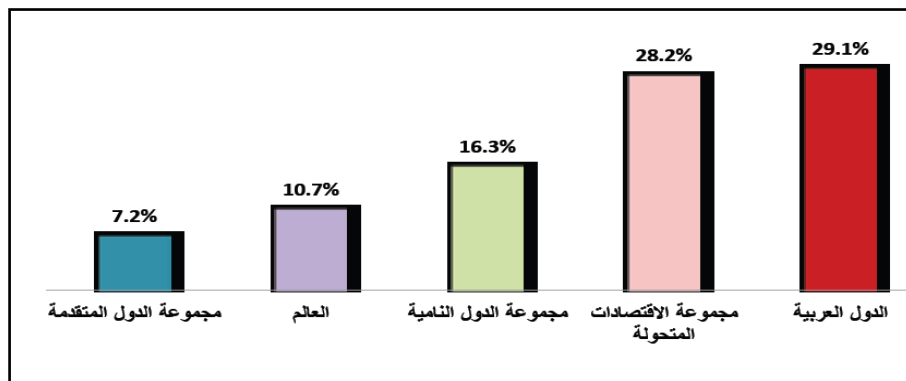
ومثلت الاستثمارات الوافدة إلى الدول العربية ما نسبته 3,6% من إجمالي العالمي البالغ 1,3 مليار دولار و6,9 من إجمالي التدفقات الوافدة إلى الدول النامية والتي تبلغ 680 مليار دولار .

وكانت حصة الدول العربية من إجمالي التدفقات العالمية قد شهدت تذبذباً خلال الفترة الماضية ، حيث ارتفعت بشكلٍ طفيف من متوسط بلغ 4,5% خلال الفترة ما بين عامي 2005 و2007 إلى 5,4 عام 2008، ثم إلى 6,4% عام 2009 قبل أن تتراجع إلى 5,2% عام 2010، ثم إلى 2,8 عام 2011.

إلا أنّ تتبع التدفقات الاستثمارية الأجنبية المباشرة للدول العربية يسمح بملاحظة أربع ملامح رئيسية وهي :⁽²⁴⁸⁾

أ - بلغ متوسط معدل نمو تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للدول العربية 29,1% خلال السنوات العشر الأخيرة، بالمقارنة مع متوسط معدل نمو يبلغ 10,7% للعالم و 16,3% لمجموعة الدول النامية خلال نفس الفترة كما يوضحه الشكل (09)

الشكل رقم (09): معدل نمو تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة (2003-2012)



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2012، ص 73.

⁽²⁴⁷⁾ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2012، ص 73.

⁽²⁴⁸⁾ نفس المرجع، ص 74.

ب - خلال السنوات العشر الأخيرة، شكلت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة للدول العربية في المتوسط ما نسبته 4,3% من إجمالي التدفقات العالمية، مقارنة بمتوسط نسبته 4,9% لمجموعة الاقتصاديات الانتقالية و 38,4% لمجموعة الدول النامية (الشكل 6)، كما مثلت هذه التدفقات في المتوسط خلال 2003-2012 ما نسبته 11,5% من إجمالي التدفقات الواردة إلى مجموعة الدول النامية مقارنة بنسب 8,2% و 62,2% لكل من مجموعة الدول الإفريقية وأمريكا اللاتينية وآسيا على التوالي.

ج - تركزت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية في عدد قليل من الدول والقطاعات، حيث خلال الفترة 2003-2012 استحوذت أربع دول فقط (السعودية، الإمارات، مصر، لبنان) من أصل 21 دولة عربية على ما يقارب ثلثي إجمالي التدفقات الواردة إلى المنطقة ، أي بنسبة تقدر ب63%، وبالنسبة لرصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من عام 2012 يتضح أنّ حصة هذه الدول من إجمالي 21 دولة بلغت 29% و 14% و 11% و 6% بالنسبة لكل من السعودية والإمارات ومصر ولبنان.

وحسب البيانات القطرية الرسمية، ومن واقع رصد التدفقات الواردة إلى عشر دول عربية هي: مصر ، الأردن، الإمارات، الكويت، الجزائر، المغرب، تونس، ليبيا، اليمن، جيبوتي بنهاية عام 2012 والبالغ إجمالي التدفقات فيها نحو 11,5 مليار دولار، يتضح أن قطاع الخدمات أكبر متلقٍ للاستثمار الأجنبي المباشر بقيمة 7,12 مليار دولار ونسبة 62% من الإجمالي ، يليه قطاع الصناعة في المرتبة الثانية بقيمة 4.4 مليار دولار ، وبحصة تبلغ 38,2% من الإجمالي، ولم يحصل قطاع الزراعة إلا على 26 مليون دولار بنسبة 0,22%.

أمّا من حيث مصادر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية ، فيشير تقرير مناخ الاستثمار للدول العربية لعام 2012 والصادر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، يتضح أنّ سريع دول تستحوذ على 67,3% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول العربية وهي فرنسا بحصة 19,9% والولايات المتحدة الأمريكية بحصة 13,5% والمملكة المتحدة بحصة 11,7% واليابان بحصة 10,7% وهولندا بحصة 5,2% وإسبانيا بحصة 3,6% و ألمانيا بحصة 2,7%.

ويمكن إرجاع انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية من 76,3 مليار دولار عام 2009 إلى 47 مليار دولار عام 2012، إلى ما شهدته المنطقة العربية من أحداث وتطورات خلال

الأعوام الأخيرة الماضية، حيث أثر الحراك الشعبي في بعض الدول العربية على مناخ الاستثمار في هذه الدول حسب عدة زوايا أهمها: (249)

- تأثير سلبي على مناخ الاستثمار وما نتج عنه من تراجع عدد المشروعات الجديدة وتأجيل قرارات تأسيس عدة من الشركات الجديدة أو صفقات الاندماج والتملك، وتأثر مؤشرات أداء أسواق المال والأوراق المالية مع تراجع لقيمة العملة المحلية وخروج الاستثمارات القصيرة الأجل أو ما يسمى بالأموال الساخنة نتيجة التوترات الأمنية والسياسية، وقيام مؤسسات التقييم الدولية للمخاطر القطرية بإعادة تقديم وخفض تصنيفها السيادي لهذه الدول.
- تراجع مؤشرات الأداء الاقتصادي، والمتمثلة في معدلات النمو والصادرات والعائدات من الأنشطة الخدمية مثل السياحة وكذلك تدفقات الاستثمارات الأجنبية المتوقعة وما يصاحب ذلك من تراجع في قيم الأصول بمختلف أنواعها.
- تغيرات سياسية وإدارية وتشريعية خصوصاً مع ما قد ينجم عن الحراك الاجتماعي من درجات متفاوتة في التشريعات والإجراءات الإدارية والحكومات، وما ينتج عنه من ضبابية في الأطر الحاكمة والإجراءات المعمول بها.
- التوترات الأمنية، وما ينتج عنها من غياب للأمن، والذي تختلف آثاره من حالة لأخرى بحسب درجات الإفلات الأمني واتساعه الجغرافي والقطاعي، وحدته والتي تنعكس سلباً على مناخ الاستثمار وأداء الأعمال بشكل عام.
- إجراءات محاربة الفساد والتي تشمل سحب المشاريع والأراضي من بعض المستثمرين ومراجعة الامتيازات المالية التي كان يحصل عليها بعض المستثمرين، وعمليات تجميد الأرصدة الخارجية لعدد من المسؤولين ورجال الأعمال في الداخل والخارج حيث تتوقف طبيعة نتائج هذه الإجراءات على مدى عدالتها والتزامها بالقانون.
- يترتب على أجواء عدم اليقين السياسي والاقتصادي رفع تكلفة التأمين على الديون السيادية والسندات الحكومية والخاصة الصادرة عن عدد من دول المنطقة والمتداولة في الأسواق العالمية.

ثانياً: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية لعام 2012.

(249) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الفترة الفصلية الأولى 2013، ص 09.

1- الاستثمارات الواردة:

بالرغم من أنّ شهدت الساحة العربية من أحداث وتطورات خلال الأعوام الأخيرة فإنّ الإحصائيات تشير إلى ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي الوارد للدول العربية بنسبة بلغت 8,8% من نحو 42,9 مليار دولار عام 2011 إلى 47,1 مليار دولار عام 2012، حيث تصدرت كل من السعودية والإمارات ولبنان قائمة الدول العربية من حيث جذب الاستثمار خلال العام 2012 بحصص 25,8% و 20,4% و 7,8% على التوالي، ثم الجزائر في المرتبة الرابعة بحصة 6,2% والمغرب في المرتبة الخامسة كما يوضحه الجدول رقم (17).

جدول رقم (17): الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية (بالمليون دولار).

| الترتيب عربياً | الدولة | 2011 | 2012 | الحصة من الإجمالي العربي (%) |
|-------------------|-----------------|----------|----------|---------------------------------------|
| 1 | السعودية | 16,308 | 12,182 | 25.8 |
| 2 | الإمارات | 7,684 | 9,608 | 20.4 |
| 3 | لبنان | 3,490 | 3,678 | 7.8 |
| 4 | الجزائر | 2,571 | 2,900 | 6.2 |
| 5 | المغرب | 2,564 | 2,887 | 6.1 |
| 6 | مصر | -483 | 2,798 | 5.9 |
| 7 | السودان | 2,692 | 2,488 | 5.3 |
| 8 | تونس | 1,156 | 1,944 | 4.1 |
| 9 | الكويت | 855 | 1,864 | 4.0 |
| 10 | سلطنة عمان | 1,049 | 1,484 | 3.1 |
| 11 | الأردن | 1,476 | 1,405 | 3.0 |
| 12 | العراق | 2,082 | 1,275 | 2.7 |
| 13 | البحرين | 781 | 891 | 1.9 |
| 14 | ليبيا | 0 | 720 | 1.5 |
| 15 | قطر | -87 | 327 | 0.7 |
| 16 | فلسطين | 214 | 244 | 0.5 |
| 17 | موريتانيا | 45 | 236 | 0.5 |
| 18 | جيبوتي | 79 | 110 | 0.2 |
| 19 | الصومال | 102 | 102 | 0.2 |
| 20 | اليمن | -713 | 4 | 0.0 |
| 21 | سورية | 1,059 | - | - |
| | الإجمالي العربي | 42,925.5 | 47,145.6 | 100.0 |

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2012، ص 75.

إنّ الأرقام الواردة في الجدول أعلاه تدلّ على أنّه بالرغم ممّا تقوم به الحكومات العربية من جهود

الاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية، فإنّ المنافسة الحادّة بين الدول على هذه الأموال يدل على تعثر معظم الحكومات العربية في إجراء إصلاحات جذرية وعميقة تسمح بتحسين مناخ الاستثمار والأعمال من خلال تدعيم الشفافية ومحاربة الفساد والبيروقراطية، وتوظيف سياسات واضحة وتدعيم تأهيل الموارد البشرية، لذا فإنّ الدول العربية لا تحصل إلا على قدر يسير من إجمالي الاستثمار الأجنبي.

2-الاستثمارات الصادرة:

بلغت تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة من الدول العربية 24,6 مليار دولار خلال عام 2011 محققة ارتفاع قدره 24,3% مقارنة بنحو 19,8 مليار دولار عام 2010، حيث بلغت 18,9 مليار دولار عام 2009 و 44,1 مليار دولار عام 2008 ومتوسط بلغ 24 مليار دولار خلال الفترة بين عامي 2005-2007، ويرجع هذا الارتفاع في التدفقات الصادرة في ارتفاع قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود. (250)

وقد ارتفعت التدفقات الصادرة من 9 دول عربية وهي: (251)

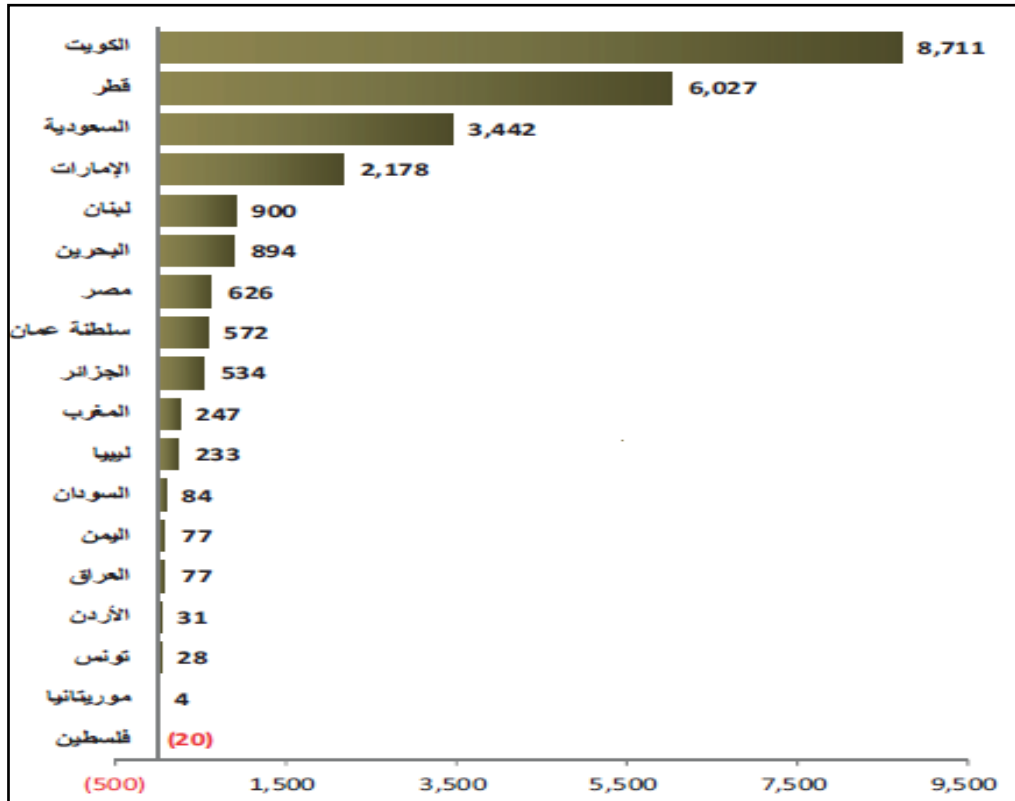
- ✓ الجزائر بنسبة 142,7% إلى 534 مليون دولار.
- ✓ البحرين بنسبة 167,7% إلى 894 مليون دولار.
- ✓ الأردن بنسبة 107% إلى 31 مليون دولار.
- ✓ الكويت بنسبة 72% إلى 8711 مليون دولار
- ✓ لبنان بنسبة 89,8% إلى 900 مليون دولار.
- ✓ قطر بنسبة 233,5% إلى 6027 مليون دولار.
- ✓ السودان بنسبة 27,3% إلى 84 مليون دولار.
- ✓ الإمارات بنسبة 8,1% إلى 8,1 مليون دولار.
- ✓ اليمن 10% إلى 77 مليون دولار .

وكما يوضحه الشكل رقم (10) فإنّ الكويت قد احتلت المرتبة الأولى كأكبر مصدر للاستثمارات الأجنبية المباشرة بتدفقات قدرها 8711 مليون دولار تليها قطر في المرتبة الثانية بقيمة 6007 مليون دولار.

الشكل رقم (10): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول العربية لعام 2011 (مليون دولار)

(250) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2011، ص 104.

(251) نفس المرجع، ص 104.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2011، ص 105.

المطلب الثاني: الاستثمارات العربية البينية.

أدى ارتفاع كبير لأسعار النفط منذ نهاية تسعينيات القرن الماضي إلى تراكم معتبر للفوائض المالية في الدول العربية المصدرة للنفط، وعادة ما يتم إعادة تدوير هذه الفوائض في النظام المالي العالمي مثلما حدث في سبعينيات القرن الماضي ، وقد تزامن ارتفاع أسعار النفط مع تذبذب الأسواق المالية العالمية، نتيجة للأزمة المالية العالمية، وفي مقابل ذلك قامت الدول العربية بإجراء سياسات تهدف إلى تحسين المناخ الاستثماري فيها، وعليه فإنّ هذه الفوائض النفطية العربية تشكل فرصة تاريخية لتعزيز الاستثمارات العربية البينية.

أولاً: واقع الاستثمارات العربية البينية:

تعرف الاستثمارات العربية البينية بأنها تلك التدفقات الرأسمالية التي يكون مصدرها مواطنون عرب طبيعويون ومؤسسات عربية من خارج الدول العربية المضيفة ، والتي توظف في مشاريع خاصة أو عامة أو مختلطة تدار على أسس تجارية. (252)

وتكتسي الاستثمارات العربية البينية أهمية بالغة لكونها تحقق العديد من المكاسب للدول العربية أهمها:

- 1 - تخفيف أعباء التنمية العربية: ترجع أهمية الاستثمارات العربية البينية لما تقدمه من خدمات للتنمية في الدول العربية، فهي تقوم بتخفيف عبء الامتاع عن الاستهلاك لتحقيق المدخرات على دول العجز ، وذلك من خلال إضافة المدخرات الفائضة من دول الفائض إلى المدخرات المحلية لدول العجز، هذا بالإضافة إلى أنّ انسياب الاستثمارات العربية البينية تمثل إضافة إلى حجم الموارد المتاحة للاستخدام في الاقتصاديات المضيفة لها، كما تضمن إمكانية زيادة كفاءة الموارد المحلية ورفع إنتاجيتها نظراً لما يترتب عليه من تشغيل لموارد كانت عاطلة. (253)
- 2 - تحقيق التكامل العربي في مجال الاستثمار الإنتاجي: لقد أنصت معظم جهود التكامل بين التكتلات الاقتصادية للدول النامية بقارتها الثلاث (آسيا، إفريقيا، أمريكا اللاتينية) على تحقيق التكامل في مجالات العلاقات التجارية، وبالمثل فقد تركزت جهود التكامل العربي في معظمها في المجال السياسي والعسكري ، وهو الذي أدّى إلى إهمال الدور الاقتصادي والاستثماري في تجسيد التكامل ، هذا في الوقت الذي تتسم فيه اقتصاديات الدول النامية بما فيها الدول العربية بضعف درجة التطور بما لا ينسجم مع إهمال جانب التكامل الإنتاجي .

مما سبق يمكن القول بأنّ ما تحتاجه هذه الدول في تكاملها في المقام الأول هو إقامة القاعدة الإنتاجية التي هي بأمر الحاجة إليها والتي تقوم على أساسها العلاقات التجارية، إذ بدون ذلك لا يمكن توسيع التبادل التجاري بين تلك الدول ، لأنّ قدراتها الإنتاجية لا توفر منتجات يمكن الاتجار بها بشكل واسع، وبذلك يبقى مدخل التكامل التجاري ضعيف الأثر ومحدود الأهمية ، ومن هنا تبرز أهمية التكامل في مجال إقامة القاعدة الإنتاجية وتشغيلها وتوسيعها ليكون بمثابة المدخل الرئيسي في التكامل بين الأقطار العربية، كما يعتبر الاستثمار الإنتاجي العامل الأساسي في توفير القاعدة الإنتاجية ونموها، ومن

(252) بوخاري عبد الحميد، "الاستثمارات العربية البينية الواقع والآفاق"، مجلة الباحث، العدد 07، 2010، ص 3.

(253) علي لطف، مرجع سابق، ص 126.

هنا تتضح أهمية التأكيد على ضرورة التكامل العربي في مجال الاستثمار الإنتاجي كمدخل أساسي للتكامل العربية في المجالات الأخرى.

أمّا فيما يخص الأداء الفعلي للاستثمارات العربية البيئية، فيشير الجدول رقم (18) على تصدّر المغرب قائمة الدول المضيفة للاستثمارات العربية البيئية لعام 2012، حيث بلغت هذه التدفقات 1,12 مليار دولار وبحصة 33,3% من الإجمالي، تليها مصر بحوالي 984 مليون دولار وحصة 29,2%، ثم تونس بحوالي 393 مليون دولار وحصة 11,5%.⁽²⁵⁴⁾

أمّا عن الدول المصدّرة للاستثمار فقد تصدّرت الإمارات العربية قائمة الدول المصدرة للاستثمارات العربية البيئية بحوالي 1,3 مليار دولار، أو ما نسبته 39% من إجمالي الاستثمارات.

جدول رقم(18):الاستثمارات العربية البيئية لعام 2012 (مليون دولار)

| الدولة | الدول المستضيفة للاستثمارات (الواردة) | | | | | | | | |
|------------|---------------------------------------|-------|-------|--------|--------|---------|---------|-------|----------|
| | المغرب | مصر | تونس | الكويت | الأردن | البحرين | الجزائر | اليمن | الإجمالي |
| الإمارات | 846.2 | 418.3 | 44.4 | -- | 0.7 | 3.1 | -- | -- | 1,312.7 |
| قطر | 63.4 | 85.5 | 509.2 | -- | 0.4 | 5.0 | -- | -- | 663.5 |
| السعودية | 134.0 | 201.5 | 0.3 | -- | 2.9 | 20.4 | -- | 1.0 | 360.0 |
| البحرين | 25.6 | 98.8 | -- | -- | 16.2 | -- | -- | -- | 140.6 |
| سورية | 1.2 | -- | -- | -- | 104.1 | -- | -- | 0.1 | 105.4 |
| الكويت | 15.0 | 58.5 | 29.5 | -- | 0.2 | -- | -- | -- | 103.2 |
| العراق | 0.1 | -- | 1.0 | -- | 43.5 | -- | -- | 2.0 | 46.7 |
| لبنان | 13.2 | 31.2 | 0.5 | -- | 2.7 | -- | 14.7 | -- | 62.3 |
| الصومال | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 0.0 |
| المغرب | -- | -- | 16.4 | -- | -- | -- | -- | -- | 16.4 |
| مصر | 0.9 | -- | 1.2 | -- | 12.1 | -- | -- | -- | 14.2 |
| تونس | 15.0 | 3.3 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 18.3 |
| ليبيا | 2.2 | 6.7 | 10.1 | -- | -- | -- | -- | -- | 19.0 |
| الأردن | 0.3 | 12.3 | 1.9 | -- | -- | 1.0 | -- | 0.1 | 15.6 |
| فلسطين | -- | -- | -- | -- | 14.5 | -- | -- | -- | 14.5 |
| سلطنة عمان | 0.5 | 12.1 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 12.6 |
| الجزائر | 0.4 | -- | 8.1 | -- | -- | -- | -- | -- | 8.4 |
| اليمن | -- | 3.4 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 3.4 |
| السودان | 0.0 | 1.1 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 1.1 |
| موريتانيا | 1.0 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 1.0 |
| أخرى | -- | 50.9 | -- | 392.9 | -- | -- | -- | -- | 443.8 |
| الإجمالي | 1,119.1 | 983.6 | 622.6 | 392.9 | 197.3 | 29.5 | 14.7 | 3.2 | 3,362.9 |

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2012، ص 78.

أمّا فيما يتعلق بالتوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمارات العربية البيئية فتشير بيانات سنة 2011 والواردة من 5 دول عربية شملت الأردن وتونس والجزائر ومصر والسودان إلى تركّز أغلب الاستثمارات

⁽²⁵⁴⁾ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2012، ص 78.

العربية البينية في قطاع الخدمات بحصة بلغت 87%، بينما استحوذ قطاع الصناعة على ما نسبته 4% من الإجمالي التدفقات وقطاع الزراعة على ما نسبته 3% من الإجمالي كما يوضحه الجدول رقم (19).

جدول رقم(19):

| التوزيع القطاعي لتدفقات الاستثمارات العربية المباشرة الوافدة إلى الدول بالمليون دولار لعام 2011 | | | | | | |
|---|--------|-------|---------|---------|-------|----------|
| القطاع | الأردن | تونس | الجزائر | مصر | اليمن | الإجمالي |
| الخدمات | 37.3 | 98.8 | 5,235.4 | 537.5 | 6.2 | 5,915.3 |
| الصناعة | 225.8 | 8.9 | 110.4 | (45.1) | 0.6 | 300.5 |
| الزراعة | 1.8 | .. | .. | 191.0 | 24.6 | 217.4 |
| أخرى | .. | 13.3 | .. | 369.2 | .. | 382.5 |
| إجمالي | 264.9 | 120.9 | 5,345.8 | 1,052.6 | 31.5 | 6,815.6 |

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2011، ص 129.

ثانياً: القطاعات الواعدة في جذب الاستثمارات العربية البينية.

شهدت الدول العربية تطورات لافتة كميًا ونوعيًا على صعيد الاستثمار العربي البيني في السنوات القليلة الماضية، إضافة إلى حدوث تغييرات إيجابية على صعيد التوزيع القطاعي لهذه الاستثمارات . وفيما يلي سيتم التطرق إلى القطاعات المؤهلة لأن تلعب دورًا هامًا في تعزيز الاستثمارات العربية البينية: (255)

1-قطاع الصناعة:

حيث يمكن أن يلعب هذا القطاع دورًا بالغ الأهمية في تعزيز التدفقات الاستثمارية البينية في

الدول العربية، حيث يتيح آفاق واعدة للاستثمار في المجالات التالية:

- الصناعات الاستخراجية: وفي مقدمتها النفط والغاز ، وبها العديد من الفرص الاستثمارية لاسيما مع امتلاك المنطقة لنحو 58% من الاحتياطات العالمية المؤكدة من النفط و 29% من الاحتياطات العالمية المؤكدة من الغاز الطبيعي ، إضافة إلى وجود العديد من الشركات العربية الكبرى التي لديها القدرة على تنفيذ مشاريع التنمية والاستخراج في مختلف الدول العربية، والأهم من ذلك هو زيادة الطلب العالمي على النفط والغاز وبالتالي ارتفاع أسعاره بما يعزز من الجدوى الاقتصادية لتلك المشروعات.
- الصناعات التحويلية: والتي تتيح فرص استثمارية في مجالات عديدة أهمها الصناعات المعتمدة على مواد خام محلية مثل صناعة البتروكيماويات والأسمدة وصناعة الأغذية ، إضافة إلى الصناعات الجديدة والتكنولوجية، لاسيما مع إعلان معظم الدول العربية عن خطط الإنشاء المزيد من المناطق الصناعية

(255) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2011، ص 132- 133.

الضخمة، فضلا عن إعلان العديد من الدول العربية عن حوافز ومزايا وتسهيلات جديدة للاستثمار الأجنبي بشكل عام والاستثمار في الصناعة بشكل خاص لاسيما الصناعات ذات التوجه التصديري.

2-قطاع الخدمات:

• **قطاع الاتصالات:** منذ بداية العقد الماضي يقوم هذا القطاع بدورٍ متنامي قابل للاستمرار في تعزيز الاستثمارات العربية البينية، بفضل امتلاك بعض الدول العربية لشركات اتصال كبرى منها "زين" الكويتية و"اتصالات" السعودية و "أوراسكوم" المصرية و"كيونتل" القطرية، لاسيما وأن هذه الشركات تعمل في العديد من الدول العربية وأعلنت عزمها استثمار مليارات الدولارات في أنشطتها في الدول العربية.

• **قطاع العقار:** حيث يقوم هذا القطاع بدور مهم في تعزيز الاستثمارات العربية البينية منذ فترة طويلة حيث شهدت الآونة الأخيرة تحركات لافتة يمكن أن تعزز مستقبلا من شركات الاستثمار والتطور العقاري الكبرى، خاصة من الإمارات والسعودية وقطر للاستثمار في مشاريع تنموية وعمرانية ضخمة في بقية الدول العربية .

• **قطاع السياحة:** والذي كان على قائمة القطاعات الجاذبة للاستثمارات العربية البينية هذا وقد أعلنت العديد من الشركات السياحية العربية الكبرى عن مشروعات طموحة مستقبلية وقيمة ضخمة في دول المنطقة.

3-قطاع الزراعة: حيث حظي الاستثمار في القطاع الزراعي باهتمام متزايد في الدول العربية وخصوصا بعد الارتفاع القياسي في الأسعار العالمية للمحاصيل الزراعية والسلع الغذائية ، و تجدد أزمات الغذاء و اتساع الفجوة الغذائية العربية من نحو 12 مليار دولار عام 1990 إلى 18 مليار دولار عام 2005 بوصولها إلى 27 مليار دولار عام 2010 والى نحو 44 مليار دولار في عام 2020.

ويشهد قطاع الزراعة اهتمامًا استثماريًا من قبل طرفي العملية الاستثمارية في الدول العربية ، سواء حكومات الدول التي لديها فرص للاستثمار الزراعي ، كمصر والسودان والجزائر ، وكذلك من قبل شركات عربية المتخصصة في هذا المجال ، وكأمثلة لهذه الاستثمارات توقيع السودان لاتفاقيات تأجير الأراضي للكويت والسعودية والأردن لزراعة القمح والذرة بصورة رئيسية ، وكذا قيام الشركة السعودية للاستثمار الزراعي والإنتاج الحيواني عن تبنيها استئجار أراضي في الجزائر واعتزامها الاستثمار في الصناعات الغذائية الزراعية.

ثالثا:تحديات الاستثمار المباشر العربي البيني وسبل تفعيله.

إذا كان انتقال رأس المال العربي لتحقيق التنمية الاقتصادية في العالم العربي هو ضرورة حتمية تبررها اعتبارات وطنية وقومية، فإنه ينبغي القضاء على كل معوقاته، حيث ورغم زيادة قيمة الاستثمارات العربية البينية، ألا أنها تبقى متواضعة بالمقارنة مع التدفقات الاستثمارية المباشرة البينية في الأقاليم الاقتصادية في العالم، ولاسيما الدول الأوروبية والآسيان والنافتا.

وتتمثل أهم العوائق التي توف في طريق انتقال الرأس المال العربي للاستثمار في البلاد العربية فيما يلي: (256)

- نقص وتخلف الهياكل والبنى التحتية اللازمة لإنجاح المشروعات الاستثمارية في الكثير من الدول العربية، مثل خدمات النقل والمواصلات وتكنولوجيا الاتصال إضافة إلى محدودية السوق المحلية في بعض هذه الدول نتيجة انخفاض مستوى الدخل الفردي في أغلب البلدان العربية ، وما ينتج عنه من انخفاض القدرة الاستيعابية للسوق.
 - ضعف أسواق رأس المال في أغلب الدول العربية ، حيث مثل هذه الأسواق يمكن أن تؤدي دورًا كبيرًا بوصفها أداة للتوسط المالي بين السيولة النقدية المتاحة والاحتياجات التمويلية للاستثمارات.
 - عدم وجود قانون موحد وشامل ينظم أحكام الاستثمارات الوافدة في بعض الدول العربية ، وتوزع تلك الأحكام في أكثر من قانون ، فضلا عن عدم استقرار التشريعات المنظمة للاستثمار مما يؤثر سلبًا على مصالح المستثمر واستقرار أوضاعه، كما يولد لدى المستثمر شعورًا سلبيًا بعد م الثقة والاطمئنان على مشرعه الاستثماري.
 - الخشية من المخاطر غير التجارية التي يمكن أن يتعرض لها المشروع الاستثماري في الدول العربية ، ويُعد هذا سببًا رئيسيًا في إحجام المستثمرين العرب عن توجيه أموالهم في المنطقة العربية.
 - عدم وجود مؤسسات لترويج فرص الاستثمار فيما بين الدول العربية ، وذلك في الدول المصدرة لرأس المال والدول الضيفة له، إذ يمكن لهذه المؤسسات أن تصبح وسيطًا فعالًا بين تلك الدول لعقد المؤتمرات والندوات بالتعريف بالمناخ الاستثماري في قطر معين وبفرص الاستثمار فيه.
- على أن توفير متطلبات تعزيز الاستثمار العربي البيني يتطلب العديد من الإجراءات أهمها: (257)
- الاستثمار في بناء شراكات وتكتلات إقليمية عربية من خلال إبرام المزيد من الاتفاقيات الثنائية والمتعددة، على غرار دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد المغاربي.

(256) دريد محمود السامرائي، مرجع سابق، ص 95.

(257) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2011، ص ص 139-140.

• تطوير وتفعيل الأطر الحاكمة للتعاون العربي في مختلف المجالات الاقتصادية خصوصًا الاستثمار والتجارة وتبادل العمالة ، لاسيما اتفاقيات تشجيع الاستثمار العربي البيئي و في مقدمتها اتفاقية تسوية منازعات الاستثمار في الدول العربية.

• تعزيز الاستفادة من قدرات مؤسسات التمويل العربية في تطوير البنية التحتية العربية وبرامج تحسين مناخ الاستثمار ، حيث بلغ المجموع التراكمي للعمليات التمويلية لمؤسسات التنمية العربية والتي تضم البنك الإسلامي للتنمية وصندوق أبو ظبي للتنمية وصندوق النقد العربي والصندوق الكويتي والمصرف العربي نحو 90 مليار دولار منذ بداية عملها وحتى نهاية 2008 منها 66 مليار دولار موجه للدول العربية.

• تشجيع الشركات المتعددة الجنسيات العربية على تعزيز الاستثمارات العربية البينية بإنشاء المزيد من المشروعات المشتركة.

• إيجاد آلية تحسن من قدرة كافة الدول وخاصة الدول العربية الأقل نمواً على اجتذاب حصص أكبر من الاستثمارات العربية وتوزيعها بنمط أكثر عدالة فيما بين الأقاليم الداخلية لكل دولة.

• تشجيع المؤسسات والجهات الدولية والإقليمية والقطرية العاملة في مجال تقديم الضمانات للمستثمرين في الدول العربية ضدّ الخاطر التجارية وغير التجارية خصوصاً وأنّ دورها أصبح بالغ الأهمية في الظروف الاستثنائية أثناء الأحداث السياسية حيث تتراجع درجات الثقة واليقين.

المطلب الثالث: الاستثمارات العربية خارج الوطن العربي.

حصلت الدول العربية النفطية نتيجة للصدمة البترولية لعام 1973 على فوائض مالية تجاوزت قدرتها الاستيعابية، حيث كانت هذه المرحلة بمثابة التجربة الأولى للدول العربية النفطية في مجال الاستثمارات الخارجية، والتي تميزت في غالبها في شكل استثمارات غير مباشرة ممثلة في شراء وتداول الأسهم والسندات في الدول الغربية وبالتحديد في الولايات المتحدة وأوروبا ، خاصة وأن الدول العربية في ذلك الوقت كانت تعيش ثقافة الاقتصاديات الموجهة التي لم تكن ودية تجاه هذه الاستثمارات عربية كانت أم أجنبية. (258)

وعلى أثر الطفرة النفطية الجديدة وبالتحديد ابتداء من بداية القرن الحالي ، استجبت على الساحة عدة معطيات غيرت بشكل ملحوظ من طبيعة الاستثمارات العربية في الخارج، حيث أدت الفوائض المالية إلى زيادة حجم الاستثمارات الخارجية بشكل كبير، وكذا أنشأت معظم الدول العربية النفطية صناديق الاستقرار

(258) جاسم المناعي، "الاستثمارات الخليجية في الدول الغربية"، موقع صندوق النقد العربي، www.amf.org.

المالي، والتي تهدف في الأساس إلى تنويع مصادر الدخل وضمان إيرادات مستمرة للأجيال القادمة، إلا أنها في المحصلة تمثل مبالغ كبيرة للاستثمار وبالذات الاستثمار الخارجي.

أولاً: حجم واتجاهات الاستثمارات العربية خارج الوطن العربي.

هناك عدة صعوبات تحول دون حصر إحصائي دقيق لحجم الاستثمارات العربية خارج الوطن العربي نظراً لعدة أسباب أهمها: (259)

تعدد أشكال الاستثمار.

- تنوع أصحاب هذه الاستثمارات واختلاف جنسياتهم.
- اتجاه هذه الاستثمارات إلى الدول الغربية بصورة غير مباشرة من خلال بنوك أو شركات تتواجد في مناطق عديدة من العالم كجنوب شرق آسيا ومناطق الكاريبي... الخ.

رغم هذه الصعوبات فإنّ هناك بعض المؤشرات والتقارير من مصادر عدة ، إذ تقدّر الثروات العربية المستمرة في الخارج 1300 مليار دولار حسب تقديرات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ، وبين 2100 و 4800 مليار دولار حسب مركز الخليج للدراسات الإستراتيجية ، ونشير الإحصائيات إلى أنّ حجم الاستثمارات العربية خارج الوطن العربي خلال الفترة 1974-1995 قد قدرّت بنحو 670 مليار دولار فيما قدرت حجم الاستثمارات العربية داخل البلدان العربية خلال نفس الفترة بنحو 12 مليار دولار، بمعنى أن كل 1 دولار مستثمر داخل الوطن العربي يقابله 56 دولار يستثمر خارج الوطن العربي (260).

ويلاحظ خلال السنوات القليلة الماضية زيادة ميل الاستثمارات العربية في الخارج إلى الاستثمارات المباشرة التي ارتفعت نسبتها إلى ما يزيد عن 15% عام 2008 مقابل حوالي 11% خلال عام 2004، وفي المقابل انخفضت نسبة الودائع المصرفية في محفظة الاستثمارات العربية من 45% عام 2001 إلى 27% في نهاية 2007. (261)

(259) سليمان بلعور، " دور الاستثمارات العربية البينية في تنمية الصناعة العربية "، مجلة الباحث، العدد 8، 2010، ص 17.

(260) نفس المرجع، ص 18.

(261) جاسم المناعي، مرجع سابق، ص 2.

هذا التغيير يبرره رغبة المستثمرين العرب الاستحواذ على شركات ومؤسسات عالمية كبيرة، ومثل هذه العمليات أدت مؤخرا إلى إثارة حفيظة الدول الغربية حول هذه الاستثمارات استنادا على حجج ومخاوف ليست بالضرورة مبررة .

وقد تصدّرت دول مجلس التعاون الخليجي مجموعة الدول العربية في الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة العام 2005 بـ 6661 مليون دولار للإمارات العربية المتحدة تليها الكويت بـ 4707 مليون دولار وتليها السعودية بـ 1583 مليون دولار تليها البحرين بـ 1123.⁽²⁶²⁾

وتتركز معظم الاستثمارات العربية المهاجرة في دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية ، حيث تحتل سويسرا وبريطانيا وفرنسا المركز الأول من الدول الجاذبة لهذه الاستثمارات ، ثم تأتي الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة التالية، إضافة إلى بعض الاستثمارات العربية في آسيا ، خاصة في ماليزيا وسنغافورة، ومن أهم الأسباب التي جعلت الدول المتقدمة جاذبة للاستثمارات العربية هي الاستقرار السياسي والاقتصادي فيها وتطور النظام المصرفي لديها.⁽²⁶³⁾

وتتوزع معظم هذه الاستثمارات ما بين استثمارات مباشرة في العقارات والأراضي والشركات الصناعية والتجارية والمشاريع السياحية وغيرها، واستثمارات أخرى غير مباشرة في الأسهم والسندات.⁽²⁶⁴⁾

ثانيا: أسباب هجرة رؤوس الأموال العربية خارج الوطن العربي.

يمكن حصر الأسباب الرئيسية لهجرة الأموال العربية خارج الوطن العربي فيما يلي:

- 1 -التخبط التشريعي وعدم ثبات قوانين الاستثمار المنظمة للعملية الاستثمارية.
- 2 -تعدد جهات الإشراف على العملية الاستثمارية.
- 3 -القيود المفروضة على رغبة المستثمر في حال تصفية مشروع والخروج من البلد.
- 4 -البيروقراطية وتعامل المستثمرين مع عشرات الجهات الرسمية لاستخراج التراخيص والموافقات والتصاريح، منذ أن يتقدم بطلب الاستثمار حتى الموافقة الرسمية.
- 5 -الفساد والرشوة التي يجب على المستثمر أن يدفعها لكي لا تتعطل إجراءاته.
- 6 -ضعف البنية التحتية في العديد من الدول العربية(المرافق العامة والكهرباء والمياه والطرق والنقل الجوي والبحري والاتصالات وغيرها)، حيث تمثل عملية النقل بكافة أشكاله (بري،بحري،جوي) من أهم

⁽²⁶²⁾علي لطفى، مرجع سابق، ص 161.

⁽²⁶³⁾مصطفى عبد الله الكفري، عولمة الاقتصاد، منشورات اتحاد الكتاب العرب، دمشق، 2008، ص 279.

⁽²⁶⁴⁾نفس المرجع، ص 279.

معوقات الاستثمار، فإلى الآن لا توجد لدى الدول العربية أساطيل من الطائرات و البواخر ، بالإضافة إلى قلة الخطوط المباشرة بين الدول العربية ، في حين تتوفر الدول الجاذبية للاستثمار على أساطيل عملاقة للنقل والشحن الجوي والبحري وتشجع مستثمريها ومصدريها بشتى الطرق ، وتتنافس شركات النقل في تقديم أرخص العروض لعمليات النقل.

7 -السياسات النقدية وارتفاع تكاليف الاقتراض من المصارف والمؤسسات المالية.

8 -عدم توفر الشفافية والتنافس الشريف ونظافة الإجراءات واستغلال النفوذ في سبيل خروج المشروع الاستثماري إلى الوجود وظهور نتائج الاقتصادية.

9 -عدم وضوح الرؤية لدى الحكومات العربية فيما يخص السياسات الاجتماعية والاقتصادية وقوانين العمل، ووضوح الرؤية بمعنى أن تقوم الحكومات بتحديد أهدافها وترتيب أولوياتها بالنسبة للمشاريع التي تريد تشجيعها لخدمة خطط التنمية لديها.

ولا تعاني كل الدول العربية من هذه المعوقات بنفس الدرجة ، فهي تزداد أحياناً في دول وتقل في أخرى، غير أنّ العمليّة الاستثمارية تعاني من هذه العقبات في أغلب الدول العربية وتكاد تكون تحفظات المستثمرين المحليين والأجانب متشابهة.

و بعد عرض المعوقات التي تعوق المستثمرين العرب في البلاد العربية يمكن طرح السؤال التالي:

هل الاستثمارات العربية خارج البلاد العربية في منأى عن أية مخاطر وعراقيل؟

على مر العقود السابقة رحّبت الدول الغربية بالأموال العربية مادامت في شكل ودائع في البنوك أو في شكل استثمار غير مباشر في الأوراق المالية، إلا أنّ في الفترة الأخيرة فقد توجّه أغلب المستثمرين العرب إلى الاستثمار في بعض الشركات التي تمثل لبعض البلدان رموزاً وطنية ، مما أدى إلى تحفظ حكومات هذه البلدان اتجاه هذه الاستثمارات بحجة أن هذه الاستثمارات مملوكة من قبل حكومات ، وبالتالي قد لا تكون أهدافها استثمارية بحتة، وقد تكون بدواعي سياسية.

ف في الولايات المتحدة الأمريكية يتم إخضاع الموافقة على هذه الاستثمارات إلى إجراءات مشددة ومراجعات استثنائية، وعلى صعيد الدول الأوروبية يتم العمل حالياً على وضع ضوابط إن لم تكن قيود على حركة هذه الاستثمارات الهدف منها الحد من استحواذ هذه الاستثمارات على ما تعتبره مؤسسات أو قطاعات إستراتيجية، كذلك تتجه هذه الدول إلى عدم السماح لهذه الاستثمارات بامتلاك ما يزيد عن 20%.

ما أليه شركة ما لم يحصل على موافقات استثنائية ، والهدف من ذلك هو أن لا يكون لهذه الاستثمارات حق التصويت بشكلٍ يؤثر على إدارة الشركات التي ترغب في امتلاكها. (265)

بالإضافة إلى ما سبق يمكن حصر المخاطر التي تتعرض لها الاستثمارات العربية خارج الإقليم العربي فيما يلي: (266)

- تفرض العديد من الدول المتقدمة تدابير وإجراءات من شأنها توجيه الاستثمارات إلى المجالات التي ترغب فيها تلك الدول حسب مصالحها الذاتية ، ووفقا لظروفها الاقتصادية ولو ترتب على ذلك عدم حصول المستثمر على عائد مجز.
- تتعرض الاستثمارات العربية إلى إجراءات ق صرية كالمصادرة والتجميد بدوافع سياسة واقتصادية و ببراء وحجج مختلفة.
- الخسائر الناتجة عن التضخم المصدر من الدول الصناعية إلى الدول العربية من خلال استيادها للسلع والخدمات من هذه الدول المودعة لديها الأموال.
- الخسائر التي قد تتعرض لها هذه الاستثمارات نتيجة تقلب أسعار الصرف ارتفاعا أو انخفاضاً بمعدلات عالية.

(265) جاسم المناعي، مرجع سابق، ص 03.

(266) سليمان بلعور، مرجع سابق، ص 18.

المبحث الثالث: الاستثمار الأجنبي المباشر في إطار اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية.

تعتبر التكتلات الاقتصادية الإقليمية من أهم سمات الاقتصاد الدولي في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية، ويكمن السبب الأساسي لقيام هذه التكتلات في محاولة التغلب على المشاكل الاقتصادية الداخلية وحلها بصورة جماعية من خلال تنسيق جهود وإمكانيات الدول المشتركة لتعجيل تنميتها الاقتصادية، فشهد العالم قيام العديد من التكتلات الإقليمية بين الدول المتقاربة جغرافياً والمتجانسة من حيث مستويات التنمية الاقتصادية، على غرار الاتحاد الأوروبي وتجمع دول شمال أمريكا (نافتا) والتكتل الآسيوي (آسيان).

هذا وقد شهد العالم بداية ثمانيات ال قرن الماضي قيام بعض التكتلات جمعت دولاً متقدمة وأخرى نامية لا تشترط تجانس مستويات التقدم الاقتصادي فيما بينها ، على غرار اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية، والذي يهدف أساساً إلى إقامة منطقة للتبادل الحر بين دول ضفتي المتوسط ، وذلك نظراً لما تمثله الدول العربية ودول الشرق الأوسط من أهمية خاصة لدى الاتحاد الأوروبي بحكم موقعها الجغرافي واتساع سوقها بالإضافة إلى قدم العلاقات التجارية والثقافية من هذه الدول.

المطلب الأول: ماهية الشراكة

يعتبر مفهوم الشراكة حديثاً نسبياً، ذلك أن استعمال كلمة شراكة تم لأول مرة من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) في نهاية الثمانيات، ويختلف مفهوم الشراكة على المستوى الجزئي عنه من المستوى الكلي.

أولاً: الشراكة على المستوى الجزئي.

من تعاريف الشراكة على المستوى الجزئي مايلي:

- هي تقارب بين عدة مؤسسات مستقلة قانونياً لأجل التعاون في مشروع معين أو نشاط خاص ، بتكثيف وتنسيق الجهود وتبادل الكفاءات والوسائل والمصادر الأساسية.⁽²⁶⁷⁾
- وتُعرف أيضاً على أنها الطريقة المتبعة من طرف المؤسسات في التعاون مع بعضها البعض للقيام بمشروع معين ، وهذا بتوفير وتكثيف الجهود والكفاءات علاوة على الوسائل والإمكانيات الضرورية

⁽²⁶⁷⁾ سليمان بلعور، " المناولة الإستراتيجية لإحداث التكامل الصناعي في الدول العربية" ، مجلة دفاتر اقتصادية،

المساعدة في تنفيذ المشروع أو النشاط مع تحمل جميع الأعباء والمخاطر التي تنجم عن هذه الشراكة بصفة متعادلة بين الشركاء.⁽²⁶⁸⁾

وهناك العديد من العوامل التي أدت إلى تنامي الشراكة بين المؤسسات وأهمها:⁽²⁶⁹⁾

- ظهور وتنامي ظاهرة العولمة والتي شملت المجالات المالية والتسويقية والإنتاجية والتكنولوجية، كما شملت أسواق السلع والخدمات والعمالة.
- التزايد الكبير في تكلفة التكنولوجيا وتعقدتها.
- تناقص نسبي لفرص الاندماج والاستحواذ نتيجة ل لإخفاقات الكبيرة التي حدثت لعمليات الاندماج والاستحواذ، والتي أصبحت دافعاً للشراكة الإستراتيجية كبديل جديد يسمح بتجنب التصادم الثقافي والتنظيمي الذي يسببه الاندماج. كما أن الشراكة تنحصر في مجال تعاون محدد مما يسهم في تحسين أداء ذلك النشاط وتطويره.

ومن خلال عملية الشراكة تهدف المؤسسات إلى تحقيق العديد من الأهداف أهمها: *تحويل أو اقتناء مهارة معينة: وذلك عن طريق الاحتكاك بين الأفراد والأساليب والآلات ، لذا فلتحويل المهارات من خلال الشراكة ينبغي تحويل المناهج والطرق التقنية المرافقة لتلك المهارات ، كما تتطلب هذه العملية تسطير برامج لتكوين الأفراد وتدريبهم على هذه الطرق إضافة إلى تخصيص الوسائل المادية لتسهيل هذه العملية.

- تحويل أو اقتناء تخصص صناعي أو تجاري أو مالي: حيث أنّ كل التخصصات القابلة للتحويل ترتبط بإحدى مكونات المهارة، سواء كانت كفاءات بشرية أو طريقة عمل خاصة أو أجهزة إنتاج...الخ.
- تسهيل عملية الدخول إلى الأسواق الدولية، وذلك من خلال اختيار شريك استراتيجي يسهل هذه العملية ويساعد على التقليل من القيود التي تعيق تحقيق هذا الهدف.
- المشاركة في المخاطر ، خاصة تلك المتعلقة بالمنافسة أو على الأقل السيطرة النسبية والمحددة على الآثار السلبية أو التهديدات المرتبطة بهذه المخاطر.
- انتقال التكنولوجيا : حيث تعتبر الشراكة أحسن الطرق لنقل المعارف والتكنولوجيا فمن الصّعب على المؤسسة أن تواكب التطور التكنولوجي، وهذا ما يشكّل عائقاً أمام المؤسسة، ممّا يستدعي اللجوء إلى عقد الشراكة لتقليل تكاليف التكوين والبحث والتطوير...الخ.

⁽²⁶⁸⁾تواتي محمد، "أثر الشراكة الأوروبيةمتوسطي على تنافسية القطاع الصناعي الجزائري"، مذكرة ماجستير غير منشورة

جامعة بسكرة، 2010، ص303.

⁽²⁶⁹⁾ سليمان بلعور، مرجع سابق، ص 58.

ثانياً: الشراكة على المستوى الكلي

إنّ المنطق الاقتصادي المعاصر وضع أسس ومبادئ للتعاون والاتحاد في عدة ميادين أساسية وهامة ، حيث مثلت كل من الشراكة و التعاون والاتحاد مصطلحات صاحبت دخول التحول الاقتصادي الذي مسّ أغلب الدول مع بداية القرن العشرين ، إلا أنّ مصطلح الشراكة قد ظهر مع بداية ثمانيات القرن الماضي مع ظهور تطورات أهمها صعود قوى جديدة من آسيا وهيمنة البنية الأمريكية على أوروبا.

ومن تعاريف الشراكة على المستوى الكلي مايلي:

«هي العلاقة المشتركة والقائمة على أساس تحقيق المصالح المشتركة للدول من جهة وتحديد

مدى قدرات ومساهمات كل طرف من جهة أخرى للوصول إلى الغايات المنشودة والمتوقعة».(270)

وتعرف كذلك على أنّها: «نوع من أنواع التعاون بين طرفين أو بين عدة أطراف (شركاء) لتحقيق النشاط أو الأهداف المشتركة مع ضمان إتباع الطرفين أو الأطراف تحقيق الريح للمشاركين مع حذف أثر الهيمنة».(271)

وتعرّف الشراكة أيضا بكونها أحد أشكال التعاون والتقارب بين البلدان والمؤسسات بمختلف جنسياتهم ، بغرض القيام بمشروع معين ، كما يمكن اعتبارها مبدأ لتقاسم المخاطر وتحقيق المصالح، وكل هذا وفق اتفاق.(272)

وفي هذا السياق يُطرح تساؤلاً أساسياً هو : أين تقع الشراكة من سلم التدرج في التكامل الاقتصادي ، حيث مرّت أشكال التعاون بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية بعدة تطورات، فقد انتقلت من اعتماد الدول النامية على الدول الصناعية في تلبية متطلباتها (قروض-مساعدات) إلى شراكة فيما بينها بغرض تفعيل مبادئ تحرير التجارة وإعادة تقسيم العمل الدولي.

حيث تدخل الشراكة ضمن ما يُطلق عليها الاقتصاديون بالإقليمية الجديدة، والتي تختلف كلياً على الإقليمية القديمة.

(270) تشام فاروق، "أهمية الشراكة العربية الأوروبية والمتوسطية في تحسين مناخ الاستثمار: دراسة حالة الجزائر"، الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية، 8-9 ماي 2004، جامعة سطيف، ص75.

(271) نفس المرجع، ص 75.

(272) إكرام مياسي، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر ، دار هومة، الجزائر، 2011، ص 197.

1- الإقليمية القديمة (التقليدية)

لقد اهتم بعض الاقتصاديون بتفسير ظاهرة عودة انتشار الإقليمية خلال السنوات الأخيرة وأطلقوا عليها تسمية الإقليمية الجديدة، وقاموا بمقارنتها بتلك التي سادت في الستينات، وعرفوها بـ "الإقليمية القديمة" والتي كانت تقوم أساساً على تكتلات بين الدول المتقدمة بعضها البعض، أي تكتلات شمال-شمال، أو بين بعض الدول النامية معاً (جنوب-جنوب)، فقد وفّرت الدول الأعضاء في هذه التكتلات لبعضها البعض حرية النفاذ إلى أسواق كل منها، فيما يتعلق فقط بالمنتجات التي كانت تستوردها من باقي دول العالم، وقامت بفرض حواجز تجارية خارجية مرتفعة، أي أنّ هذه التكتلات الإقليمية القديمة هي وجود تكتلات لدول تنتمي لنفس الإقليم قامت بإحلال محل الواردات والانسحاب من الاقتصاد العالمي والاعتماد على التخطيط والقرارات السياسية في تخصيص الموارد، وأغلب هذه التكتلات دفعتها الجهود الحكومية.⁽²⁷³⁾

2- الإقليمية الجديدة

والتي تقوم أساساً على تكتلات بين دول تنتمي لعدة أقاليم بغضّ النظر على التباينات في درجة تقدمها وتطورها، فقد تكون هذه التكتلات جامعة لدول متقدمة وأخرى نامية (شمال-جنوب) وقد بنيت هذه التكتلات الإقليمية الجديدة على عوامل أساسية ساهمت في انتشارها خلال السنوات الأخيرة أهمها:⁽²⁷⁴⁾

- 1 - توسع الاتحاد الأوروبي وبروزه كأهم قوة اقتصادية، الأمر الذي أدى إلى تسارع العديد من الدول الأوروبية بتقديم طلبات الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي، كما سعت دول أخرى إلى تكوين تكتلات خاصة بها.
- 2 - التحول في سياسة الولايات المتحدة الأمريكية المناوئة من قبل التكتلات الإقليمية وذلك بعد تعثر المفاوضات متعدّدة الأطراف لتحرير التجارة، ولذلك تم الإعلان عن منطقة تجارة حرة بينها وبين كندا ثم تحولت إلى منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا) بانضمام المكسيك إليها عام 1994.
- 3 - تفكك الاتحاد السوفيتي وتحول دول وسط وشرق أوروبا من اقتصاديات قائمة على التخطيط إلى اقتصاديات تعتمد على اقتصاد السوق، وعقدها الاتفاقيات انتساب (مشاركة) مع الاتحاد الأوروبي.

⁽²⁷³⁾ شريط عابد، "دراسة تحليلية لواقع وآفاق الشراكة الاقتصادية الأورو متوسطية"، أطروحة دكتوراه غير منشورة،

جامعة الجزائر، 2001، ص 79.

⁽²⁷⁴⁾ نفس المرجع، ص 80.

4 - تخلي غالبية الدول النامية عن سياسات الإحلال محل الواردات وإتباعها السياسات أكثر توجهها للخارج.

وعموماً يعتمد التكامل الدولي في إطار الإقليمية الجديدة على مبادئ أساسية تنطلق بالمدخل التجاري القائم على إطلاق قوى السوق ومقومات تحقيق الرفاه الاقتصادي للمستهلكين، وتخصيص الموارد المتاحة داخل كل دولة من الدول الأعضاء وفق المزايا النسبية ورفع الكفاءة الإنتاجية لعناصر الإنتاج.

المطلب الثاني: أهداف و أبعاد اتفاقية الشراكة الأورومتوسطية

تمثل الشراكة الأورومتوسطية تجمعا إقليميا يشمل جميع الدول الواقعة على البحر الأبيض المتوسط، سواء كانت أوروبية أو أسيوية أو أفريقية ، وتضم هذه الشراكة دول الاتحاد الأوروبي في شمال المتوسط سواء كانت متوسطية أو غير متوسطية ، طالما أنها أعضاء في الاتحاد الأوروبي وجميع الدول العربية في شرقه وجنوبه إضافة إلى تركيا، وتعد هذه الشراكة كما حددها إعلان برشلونة إطارا شاملاً متعدد الأطراف، حيث لا تعتبر اتفاقاً تجارياً عابراً ولا توافقاً سياسياً محدداً بل هي سير في طريق نحو مصير مشترك يشمل كل من الجوانب السياسية والاقتصادية والاجتماعية و الثقافية، كما يمثل إحدى الأدوات الرئيسية لتجسيد التعاون الحقيقي بين الاتحاد الأوروبي و كل الدول المتوسطية المشاركة من أجل مواجهة التحديات المشتركة. (275)

أولاً: مسار العلاقات الأورو متوسطية:

مرت السياسة المتوسطية للمجموعة الأوروبية بثلاث مراحل أساسية وهي مرحلة (58-1974) ومرحلة (1977-1990)، والمرحلة الممتدة من اتفاق برشلونة إلى يومنا.

(275) إكرام مياصي، مرجع سابق، ص 198.

➤ المرحلة الأولى 1957-1972:

شهد عام 1957 توقيع معاهدة روما التي بموجبها تم إنشاء المجموعة الأوروبية، حيث حاولت فرنسا إشراك البلدان المغاربية مثل تونس والمغرب في المشروع المتوسطي بالاعتماد على العلاقات المتميزة التي تربطها بهاتين الدولتين ، والتحاق الجزائر بهما بعد نيل استقلالها عام 1962، وانتهت المفاوضات بين المجموعة الأوروبية والبلدان المغاربية الثلاث بعد اتفاق تجاري عام 1969 لمدة خمس سنوات، وتميزت العلاقة في هذه المرحلة بين المجموعة الأوروبية والبلدان المغاربية بسيطرة الطابع التجاري.⁽²⁷⁶⁾

➤ المرحلة الثانية 1972-1990:

تعتبر سنة 1972 البداية الفعلية لتنشيط العلاقات الأوروبية المتوسطية الشاملة، حيث تبنت أوروبا في هذه السنة ما يسمى بالسياسة المتوسطية الشاملة ، والتي تعتبر بمثابة أول سياسة أوروبية إقليمية تجاه حوض البحر المتوسط، وتهدف للمساهمة في تنمية دول المتوسط من خلال زيادة التبادل التجاري وفتح أسواق المجموعة لصادرات تلك الدول والتعاون المالي داخل إطار مجموعة من الاتفاقيات الثنائية، وشملت هذه الأخيرة كلاً من تونس والمغرب والأردن والجزائر التي وقعت اتفاقيات في أبريل 1976 ولبنان ومصر والأردن وسوريا وقعت اتفاقياتها في جانفي 1977.

ويشمل الجانب الاقتصادي لاتفاقيات التعاون على محاور اقتصادية وتجارية وتقنية والتي من شأنها المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول المتوسطية، نظرا للنفقات الكبيرة على الصعيد الاقتصادي والمالي بين ضفتي المتوسط ، أم الجانب المالي فقد تمثل في المساعدات المالية في إطار بروتوكولات مالية، التي تم العمل بها في الفترة 1978-1991، والتي استبدلت لاحقا ببرنامج ميديا وهي موضحة في الجدول التالي:

⁽²⁷⁶⁾ صالح مفتاح، "مشاريع التكتلات الأجنبية في المنطقة العربية"، الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين تفعيل الشراكة العربية الأوروبية، جامعة سطيف، ماي 2004، ص 500.

الجدول رقم(20): التدفق المالي بين المجموعة الأوروبية إلى البلدان المتوسطة

(1991-1978)

| المجموع(الوحدة مليون ايكو) | صناديق الميزانية للمجموعة الأوروبية | قروض البنك الأوروبي للاستثمار | البيان |
|-------------------------------|--|----------------------------------|--|
| 5500 | 2420 | 3080 | مجموع البلدان المتوسطة المرتبطة بالمجموعة |
| 111 | 44 | 70 | الجزائر برتوكول 78-81 |
| 151 | 44 | 107 | برتوكول 2(82-1986) |
| 239 | 56 | 183 | برتوكول 3(87-91) |
| 130 | 74 | 56 | المغرب برتوكول(78-81) |
| 199 | 109 | 90 | البرتوكول 2(82-86) |
| 324 | 173 | 151 | البرتوكول 3(1991-1998) |
| 95 | 54 | 41 | تونس برتوكول 78-81 |
| 139 | 61 | 78 | برتوكول 2 1986-1982 |
| 224 | 93 | 131 | برتوكول 3(87-91) |
| 1615 | 708 | 907 | المجموع دول العلم المغرب العربي |

المصدر: صالح مفتاح، "مشاريع التكتلات الأجنبية في المنطقة العربية"، الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين تفعيل الشراكة الأوروبية، جامعة سطيف، ماي 2004، ص 501.

وقد كانت هذه البرتوكولات المالية في شكل قروض من البنك الأوروبي للاستثمار وصناديق الميزانية للمجموعة الأوروبية، مع شروط تفضيلية وفقاً لظروف كل حالة على حدة وقد خصصت هذه لمساعدات المالية في الميادين التالية:⁽²⁷⁷⁾

- مشاريع استثمار في الإنتاج والمنشآت الإنتاجية والبيئية.
- نشاطات التعاون التقني سواء التمهيدية أو اللاحقة لمشاريع استثمارية.
- نشاطات التعاون في ميدان البحث والتكوين.

⁽²⁷⁷⁾ إكرام مياسي، مرجع سابق، ص 201.

➤ المرحلة الثالثة:مرحلة ما بعد الحرب الباردة وحتى سنة 1995

حيث أصدرت اللجنة الأوروبية تقرير في جويلية 1999 أطلق عليه "نحو سياسة متوسطة جديدة"، أكدت فيه استمرار العلاقات التقليدية وأدخلت تطورات جديدة لتدعيم تلك العلاقات، حيث تفاعلت مجموعة من المعطيات الأوروبية والإقليمية العالمية التي شكّلت في مجموعها محدّدات توجه الجماعة الأوروبية نحو سياسة متوسطة جديدة ومن ثم نحو مشروع الشراكة الأوروبية المتوسطة بصفة خاصة. وقد تمت الإشارة لأول مرة إلى التوجه نحو شراكة أوروبية متوسطة في أعمال المجلس الأوروبي المنعقد في برشلونة في جوان 1992، حيث اعتبر المجلس الأوروبي أنّ شرق وجنوب المتوسط بالإضافة إلى الشرق الأوسط هي مناطق جغرافية لها أهمية كبيرة للاتحاد الأوروبي، وقد تمّ التأكيد على أنّ هناك حاجة لدعم السياسات الهادفة إلى تكوين شراكة بين الاتحاد الأوروبي وجيرانه المتوسطيين في اجتماعات المجلس الأوروبي في كل من كرفو باليونان وآسن بألمانيا. (278)

وبناءً عليه، انعقد مؤتمر كان بفرنسا يومي 26 و 27 جوان 1995 لمناقشة إمكانية التطور الفعلي للسياسة المتوسطة الجديدة للاتحاد الأوروبي، حيث تضمن البيان الختامي الصادر عنه تأكيد عقد مؤتمر أوروبي متوسطي في برشلونة، واستناداً لهذا الموقف الأوروبي تمّ إعداد مشروع الإعلان الرسمي لمؤتمر برشلونة في نوفمبر 1995 والذي أصبح أساساً للتفاوض بين الاتحاد الأوروبي والدول المتوسطة بهدف إنشاء تدريجي لمنطقة تجارة حرة ومنطقة سلام وأمن واستقرار ، وعليه جاء مؤتمر برشلونة في نوفمبر 1995 ليضع أسس جديدة للعلاقات الأوروبية المتوسطة.

➤ المرحلة الرابعة: مؤتمر برشلونة

انعقد مؤتمر برشلونة يومي 27 و 28 نوفمبر 1995 و ضمّ الاتحاد الأوروبي وأعضاء الخمسة عشر واثنا عشر دولة متوسطة، أين تمّ الالتزام الرسمي على إعلان شراكة دائمة ومستقرة من أجل تدعيم الأمن والاستقرار في المنطقة (279)، ويعتبر إعلان برشلونة الذي يوضّح الإستراتيجية الجديدة للاتحاد الأوروبي تغيراً جذرياً في نمط تسير مسار الشراكة بين الطرفين ، وتعتبر إقامة منطقة للتبادل الحر مع

(278) نفس المرجع، ص 203.

(279) Kharbachi Hamid, "Analyse synthétique et critique du partenariat euro-maghrébin", colloque international sur l'intégration des économies arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation du partenariat euro-arabe, université de Setif, Mai 2004, P1.

بلدان جنوب وشرق المتوسط أهم العناصر في هذه الإستراتيجية ، وذلك من خلال سلسلة من الاتفاقيات لربط الشركاء المتوسطيين بالاتحاد الأوروبي تهدف إلى الحلول محل اتفاقيات التعاون الموقعة في السبعينات، هذه الاتفاقيات المعروفة باتفاقيات "الجيل الجديد" تمت بين دول الاتحاد مجتمعة مع الدول المتوسطية الأخرى على شكل انفرادي كما يوضحه الجدول الموالي:

جدول رقم (21): تاريخ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ بالنسبة لدول جنوب المتوسط.

| الدولة | تاريخ إمضاء الاتفاق | تاريخ دخول الاتفاق حيز التنفيذ |
|-------------------|---------------------|--------------------------------|
| تونس | 1995/07/17 | 1998/03/1 |
| المغرب | 1996/02/26 | 2000/03/01 |
| تركيا | 1995/03/06 | 1995/12/31 |
| لبنان | 2002/06/17 | 2006/04/1 |
| الجزائر | 2002/04/22 | 2005/09/1 |
| مصر | 2001/06/25 | 2004/06/1 |
| السلطة الفلسطينية | 1997/02/24 | 1997/7/1 |
| الأردن | 1995/11/20 | 2000/06/1 |
| سوريا | 2004/10/19 | - |

المصدر : موقع المفوضية الأوروبية ec.europa.eu/fr اطلع عليه: 2009/08/20.

ثانيا: أبعاد اتفاقية الشراكة الأوروبيةمتوسطية

1- البعد السياسي والأمني:

قرّر المشاركون في مؤتمر برشلونة إجراء حوار سياسي منتظم لاستكمال الحوار الثنائي المنصوص عليه في اتفاقية الشراكة ،وبالإضافة إلى ذلك يحدّد الإعلان عدداً من الأهداف المشتركة في مجال الاستقرار الداخلي والخارجي، تعهّدت بموجبه جميع الأطراف على العمل وفقاً لميثاق الأمم المتحدة والإعلان العالمي لحقوق الإنسان، والالتزام بالقانون الدولي واحترام الحريات الأساسية ، وكذا أهمية تبادل المعلومات في هذا المجال ، كما اتفقت الأطراف على تطوير وتجسيد سيادة القانون والديمقراطية ونظمها السياسية مع حرية اختيار كل طرف نظامه السياسي ، كما تعهّدت الأطراف الموقعة على الاتفاقية على احترام المساواة في السيادة والحقوق بين الشعوب وحققها في تقرير المصير واحترام السلامة الإقليمية

وتكريس مبدأ عدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول الأخرى ، والتسوية السلمية للمنازعات في المنطقة بالإضافة إلى الاتفاق على مكافحة الإرهاب والجريمة المنظمة.⁽²⁸⁰⁾

كما تعهد المشاركون بالعمل على تعزيز الأمن الإقليمي ، والعمل على منع انتشار الأسلحة النووية وأسلحة الدمار الشامل من خلال الالتزام بالاتفاقيات الدولية والإقليمية والعمل على جعل منطقة الشرق الأوسط منطقة الأمن وسلام.

2- البعد الاقتصادي والمالي:

أكدت الاتفاقية على الترابط بين دول شمال وجنوب المتوسط ، وأنّ هناك مصالح اقتصادية مشتركة بين الطرفين في عدة قضايا مثل التنمية ونقل التكنولوجيا والتغلب على البطالة والفقر ، وكذلك العمل الجماعي على تحقيق التنمية الاقتصادية في دول المنطقة وتقليص الفجوة بين الدول الأوروبية ودول حوض المتوسط في الجنوب ، وذلك باعتبار أنّ الاستقرار السياسي والاستقرار الاقتصادي وجهان لعملة واحدة، وأنه لا يمكن الحديث عن سلام واستقرار سياسي في غياب تنمية اقتصادية شاملة ومتواصلة لدول حوض المتوسط، ومن هنا كانت الدعوة لإقامة منطقة تبادل حر بين دول حوض المتوسط بحلول عام 2012 من خلال اتفاقيات المشاركة التي يب رها الاتحاد الأوروبي مع دول جنوب المتوسط بصورة منفردة.⁽²⁸¹⁾

ويمثل هذا المحور -أي إقامة منطقة تبادل - بمثابة العمود الفقري لاتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية ، حيث تضم هذه المنطقة أكثر من 40 دولة وأكثر من 800 مليون نسمة ويتطلب إنشاء هذه المنطقة تعاون متعدّد الأبعاد بين الشمال والجنوب وفي هذا المجال تنص الاتفاقية على مايلي:⁽²⁸²⁾

- تحسين الظروف المعيشية من خلال رفع مستوى التشغيل وت خفيف فجوة التنمية بين الدول الأوروبية ونظيراتها من جنوب المتوسط.
- تشجيع والرفع من التعاون والتكامل الاقتصادي بين دول المنطقة.
- زيادة التعاون المالي، وذلك من خلال رفع قيمة المساعدات الممنوحة للشركاء المتوسطيين.
- دعم مسار الاقتصاد الحر وتطويره بوضع إطار قانوني الملائم للاقتصاد السوق.

⁽²⁸⁰⁾ بوجلخة إبراهيم، "دراسة تحليلية وتقييمية لإطار التعاون الجزائري الأوروبي على ضوء اتفاقية الشراكة الأورو

جزائرية"، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة بسكرة، 2013، ص 113.

⁽²⁸¹⁾ تواتي محمد، مرجع سابق، ص 11.

⁽²⁸²⁾ نفس المرجع، ص 11.

- تشجيع الادخار المحلي لدعم عملية التنمية الاقتصادية وتحسين شروطها.
- دعم الجهود الرامية إلى تحديث وإعادة هيكلة الصناعة والزراعة للقطاع العام والخاص.
- تشجيع تنويع المنتجات المصنعة للأسواق المحلية وللتصدير.
- تنمية الموارد البشرية والقدرات الصناعية والساهمة ببرنامج تأهيل يهدف إلى قابلية المنتجات للمنافسة مع التأكيد على الشروط التي تساعد على الاستثمار وإزالة الحواجز والعراقيل التي تعيقه وبالتالي نقل التكنولوجيا ورفع مستوى التصدير.

3- البعد الثقافي والاجتماعي

تعتبر منطقة الحوض المتوسطي مزيج من الثقافات والحضارات ، وكانت دائما ملتقى الحضارات على مدى آلاف السنين ، وقد أوحى المشاركون من خلال إعلان برشلونة على ضرورة إدخال المجال الثقافي والاجتماعي في عملية الشراكة ، واعتبر أمراً ضرورياً من أجل تشجيع التعاون والتبادل الثقافي باحترام الأديان والثقافات وما تحمله من عادات وتقاليد لشعوب منطقة المتوسط ، وكذلك تطرق المؤتمر إلى القطاع الصحي والحد من الهجرة غير الشرعية ومحاربة الفساد والتعصب والتميز العنصري وغيرها من المحاور التي قد يكون لها اثر على محاولة بناء كيان متوسطي جديد.

ثالثاً: أهداف الشراكة الاورو متوسطية

يتمثل الهدف المعلن من اتفاقية الشراكة الاورو متوسطية بشكل عام في جعل المنطقة المتوسطية فضاء للحوار والتبادل والتعاون من أجل تحقيق السلم والاستقرار والازدهار إضافة إلى ذلك فإن كلا طرفي الاتفاق (دول شمال المتوسط ودول جنوب المتوسط) تسعى لتحقيق أهداف معينة من وراء هذا الاتفاق:

- 1 أهداف الشراكة الاورو متوسطية من متطور الدول الأوروبية: ويمكن تلخيصها فيما يلي:⁽²⁸³⁾
 - توسيع منطقة نفوذ الدول الأوروبية لتشمل دول البحر الأبيض المتوسط في جنوبه ودول الشرق الأوسط .
 - تحاول أوروبا فرض نفسها واستقلاليتها عن الولايات المتحدة الأمريكية التي انفردت بقيادة العالم وتزايد نفوذها في دول الشرق الأوسط من خلال مشروعها الشرق أوسطي الذي لا يراعي المصالح الأوروبية.
 - النقل أو الحد من معدلات الهجرة غير المرغوب فيها والزاحفة من دول جنوب المتوسط والحد من أثارها السلبية على الجوانب الاقتصادية والاجتماعية.

⁽²⁸³⁾ عمورة جمال، "دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006، ص 198.

- العمل على توفير عوامل الاستقرار في المنطقة المتوسطة ، وذلك من خلال تحسين المستويات المعيشية فيها وتشجيع الإصلاح الاقتصادي لبلوغ أهداف التنمية المنشودة.
- الحاجة إلى اقتحام أسواق جديدة في دول الجنوب وشرق المتوسط للاستفادة من مزايا الحجم الكبير.
- دعم تشجيع الإصلاح السياسي واحترام حقوق الإنسان وحرية التعبير ودعم سبل التعاون بين دول الاتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط في مجالات البيئة و الطاقة والاستثمار.

2- أهداف الشراكة الاورو متوسطة من منظور دول جنوب المتوسط

تسعى دول الضفة الجنوبية من وراء اتفاق الشراكة إلى الارتباط بواحدة من أهم القوى الاقتصادية العالمية، لاسيما وأنّ العالم عرف تجمعات كثيرة كاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا اللاتينية ومنطقة التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادي، وذلك لما يتيح هذا الاتفاق من أفضلية لمنتجات الدول الجنوبية في السوق الأوروبية، بالإضافة إلى الاستفادة من المساعدات المالية والفنية من الاتحاد الأوربي لتنمية اقتصادياتها ودعم عمليات التحرير والإصلاح الاقتصادي وتشجيع الاستثمارات الأجنبية في هذه الدول. بالإضافة إلى ماسبق يمكن تلخيص أهداف دول الجنوب المتوسط من هذا الاتفاق كما يلي: (284)

- الاستفادة من فتح الأسواق الأوروبية أمام صادراتها الصناعية والزراعية بتخفيف القيود المفروضة عليها بسبب الحماية التي تفرضها السياسة الزراعية للاتحاد الأوربي.
- الحصول على مساعدات وقروض لتمويل مشاريعها وجلب رؤوس الأموال الأوروبية بالإضافة إلى الدور التي يمكن أن يلعبه البنك الأوربي للاستثمار.
- الاستفادة من الاستثمار الأجنبي المباشر القاد من الدول الأوربية و ماينتج عنه من انتقال التكنولوجيا.

والسؤال المطروح: بعد دخول اتفاقية الشراكة اورو متوسطة حيز التنفيذ، هل حققت دول جنوب المتوسط ما كانت تصبوإليه من وراء هذا الاتفاق خاصة فيما يتعلق بزيادة حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد من الاتحاد الأوروبي.

المطلب الثالث: حصيلة اتفاق الشراكة الاورو متوسطة على طرفي الاتفاق.

أولاً: برنامج الاتحاد الأوربي للمعونة والتعاون (ميذا)

(284) نفس المرجع، ص 199.

نظرا لوجود فارق كبير في مستوى التنمية بين الدول الأوروبية ودول جنوب المتوسط فإن ارتقاء هذه الأخيرة إلى مستوى التنافسية الأوروبية بعد أمراً صعباً، ولانجاز أهداف وثيقة برشلونة وأهمها إقامة منطقة تبادل حد قرر الاتحاد الأوروبي تقديم دعم مالي لدول الجنوب ضمن برامج تمويلية لتهيئة اقتصادياتها للتحديات التي تفرضها هذه المنطقة وذلك في إطار برنامج "MEDA2" و "MEDA1" : (285)

1 برنامج MEDA1:

وهو برنامج بقيمة 3.435 مليار أورو يشمل المرحلة 1995-1999 لصالح دول جنوب المتوسط بالإضافة إلى تقديم قروض من البنك الأوروبي للاستثمار كما هو موضح في الجدول:

(2)Kheladi Mokhtar, "L'accord d'association Algérie-UE :Bilan critique", colloque international sur l'intégration des économies arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation du partenariat euro-arabe, université de Setif, Mai 2004, P4.

جدول رقم (22): التعهدات والمدفوعات برنامج "IMEDA" (الوحدة مليون أورو)

| الدولة | التعهدات | القيمة المدفوعة | النسبة % |
|----------------|-------------|-----------------|--------------|
| مصر | 686 | 157 | 22,88 |
| المغرب | 656 | 127 | 19,35 |
| تونس | 428 | 168 | 39,25 |
| تركيا | 375 | 15 | 4 |
| الأردن | 254 | 108 | 59,34 |
| لبنان | 182 | 01 | 0,5 |
| الجزائر | 164 | 30 | 18,29 |
| فلسطين | 111 | 54 | 48,64 |
| سوريا | 99 | 0 | 0 |
| معونات أخرى | 480 | 230 | 45,9 |
| المجموع | 3435 | 890 | 25,90 |

Source: Kheladi Mokhtar, "L'accord d'association Algérie-UE Bilan critique" colloque international sur l'intégration des économies arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation du partenariat euro-arabe, université de Setif, Mai 2004, P5.

من خلال الجدول رقم (22) نلاحظ أنّ المبلغ المخصص لهذه المساعدات والذي بلغ 3,435 مليار أورو قد سُدد منه فقط مانسبته 26% أي بمبلغ 890 مليون أورو ، إذ أن العبرة ليست بحجم المخصّصات المالية لهذه المساعدات ، وإنّما بمقدار المبالغ الفعلية المدفوعة وآثارها على برامج التنمية الاقتصادية في هذه الدول ، والدور الذي قد تلعبه لتخفيف الآثار السلبية الناجمة عن اتفاق الشراكة الاورو متوسطة.

فيما يخص الجزائر والتي مثلت 5% فقط من المبلغ المخصص لبرنامج MEDA1 وقد تم توجيه مبالغ هذه المساعدات إلى المجالات التالية:

- المساهمة في عملية التعديل الهيكلي التي عرفها الاقتصاد الجزائري في الفترة 95-98 والتي مست قطاع التجارة الخارجية وخصوصة المؤسسات العمومية.
- تطوير القطاع الخاص وهذا بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم إعادة الهيكلة الصناعية وتطوير القطاع المالي.

- دعم البنية التحتية وحماية البيئة.

2- برنامج MEDA2:

رفع الاتحاد الأوروبي من قيمة المساعدات المتعهد بتقديمها خلال برنامج ميديا 2 إلى 5,350 مليار أورو وذلك لمدة سبع سنوات من سنة 2000 إلى سنة 2006.

فيما يخص الجزائر فإن قيمة هذه المساعدات تبقى متواضعة كونها لم تتعدى عتبة 50 مليون أورو للسنة كما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (23): قيمة المساعدات المالية الموجهة للجزائر في إطار برنامج MEDA2

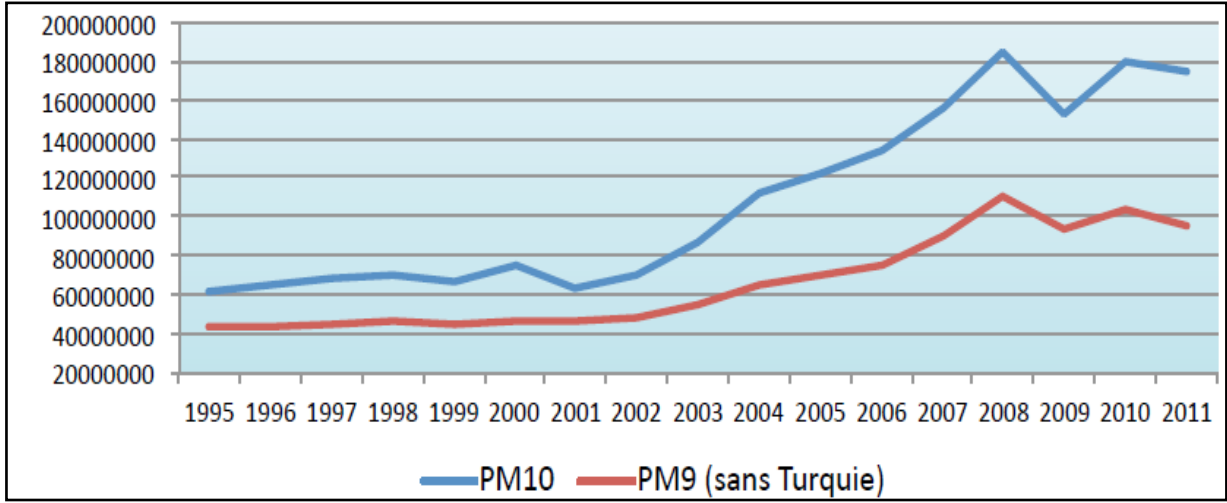
| العام | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|
| التعهدات | 30.2 | 60 | 50 | 45 | 55 | 60 | 46 |

Source: Kheladi Mokhtar, " L'accord d'association Algérie-UE Bilan critique" colloque international sur l'intégration des économies arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation du partenariat euro-arabe, université de Setif, Mai 2004, P5.

والسؤال المطروح هو: هل كانت هذه المساعدات كافية؟ هل استفادت منها دول جنوب المتوسط في تهيئة اقتصادياتها؟ لأن المدة الباقية لإزالة كل الحواجز تبدو قصيرة (04) سنوات حتى تضمن لنفسها ساحة من المنافسة وماهي وضعية الميزان التجاري بين دول ضفتي المتوسط بعد دخول الاتفاق حيز التنفيذ؟

من خلال الشكل رقم (11) نلاحظ أنه منذ دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ والى غاية سنة 2011 فإن الصادرات الأوروبية نحو دول جنوب وشرق المتوسط قد تطورت بشكل ملحوظ بنسبة 186% بين سنة 1995 و2011 أي من قيمة 61 مليار دولار إلى 174,5 مليار دولار وشهدت سنة 2008 أكبر ارتفاع بقيمة 184 مليار دولار أي بنسبة 202% مقارنة بسنة 1995.

الشكل رقم (11): تطور الصادرات الأوروبية نحو دول جنوب وشرق المتوسط بعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ



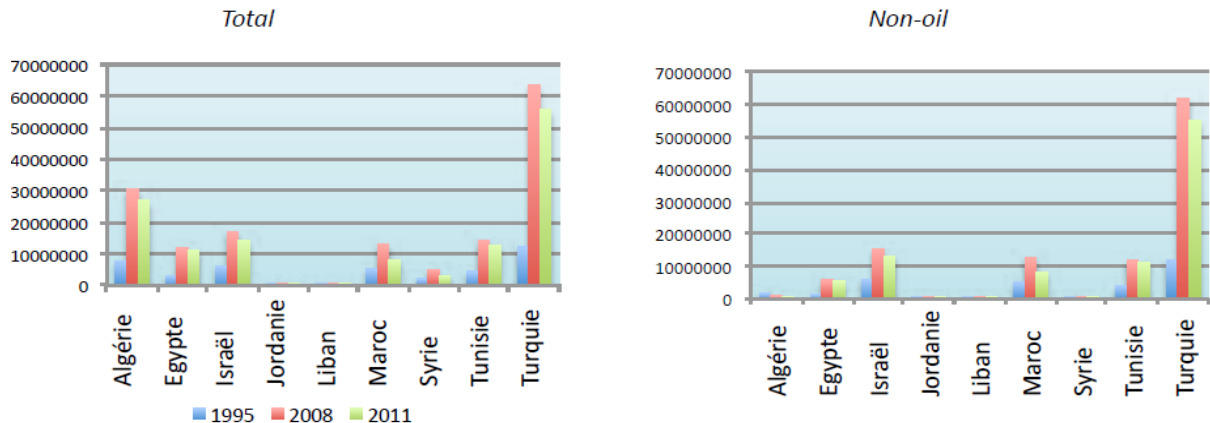
Source: Rapport de Femise sur le partenariat euro méditerranéen, 2012, p71.

أما من حيث صادرات الدول جنوب وشرق المتوسط نحو أوروبا قد ارتفعت بنسبة 216% بين سنة 1995 و سنة 2011، حيث انتقلت من 42.3 مليار دولار إلى 133 مليار دولار و أكبر سنة سجلتها تركيا بنسبة 344 % في نفس الفترة، ويرجع ارتفاع قيمة الصادرات إلى ارتفاع أسعار البترول، فبخلاف البترول فان قيمة صادرات دول الجنوب تنخفض لتصبح 105%، أي مجموع صادرات دول جنوب وشرق متوسط اتجاه أوروبا لم تتجاوز 40 مليار دولار عام 2011 (باستثناء البترول).

كما يوضحه الشكل رقم (14) فإنه على عكس الدول المتوسطية الأخرى تبقى صادرات الجزائر نحو الاتحاد الأوروبي مركزه في مجال المحروقات.

الشكل رقم (12): صادرات دول جنوب وشرق المتوسط إلى الاتحاد الأوروبي خلال سنوات 1995-2008-2011

(بالمليون دولار)



Source:Rapport de Femise sur le partenariat euro méditerranéen, 2012, p73

. وكما يوضح الجدول رقم (24) فإن الجزائر هي الدولة الوحيدة التي سجلت صادراتها خارج قطاع البترول اتجاه الاتحاد الأوروبي نسبة مؤيقة سلبية في حين عرفت جميع الدول زيادة في حصة صادراتها إلى دول الاتحاد وذلك خلال الفترة (1995-2011).

جدول رقم (24): معدل نمو صادرات دول جنوب وشرق المتوسط إلى الاتحاد الأوروبي مقارنة بسنة 1995 (بخلاف البترول)

| Année | Algérie | Egypte | Israël | Jordanie | Liban | Maroc | Syrie | Tunisie | Turquie | PM | PM (excl. Turquie) |
|-------|---------|--------|--------|----------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|--------------------|
| 1996 | 13,9% | -15,0% | 13,2% | 29,8% | 10,8% | 3,3% | -15,0% | 3,5% | 5,2% | 5,6% | 5,9% |
| 1997 | 27,2% | -3,0% | 20,8% | 28,3% | 26,0% | 2,9% | -3,3% | 4,6% | 13,1% | 11,8% | 10,9% |
| 1998 | 23,5% | -6,9% | 31,8% | 13,0% | 26,9% | 7,1% | -7,7% | 16,4% | 28,0% | 21,3% | 17,1% |
| 1999 | -84,7% | -6,6% | 40,5% | 1,7% | 28,4% | 7,4% | -17,6% | 18,6% | 36,0% | 19,9% | 10,0% |
| 2000 | -82,7% | 5,0% | 52,2% | -21,6% | 60,6% | 2,5% | 4,3% | 14,6% | 37,2% | 22,3% | 13,1% |
| 2001 | -82,8% | 8,2% | 45,2% | -23,2% | 28,8% | 7,5% | 2,4% | 26,4% | 54,5% | 29,9% | 14,8% |
| 2002 | -81,3% | 13,6% | 36,0% | -16,1% | 26,1% | 17,8% | 13,7% | 32,1% | 83,0% | 41,9% | 16,7% |
| 2003 | -72,9% | 45,4% | 42,6% | 4,5% | 49,9% | 38,8% | 24,4% | 58,2% | 145,1% | 76,0% | 33,7% |
| 2004 | -71,0% | 94,4% | 72,6% | 71,4% | 78,4% | 59,0% | 45,4% | 86,7% | 219,5% | 120,4% | 59,7% |
| 2005 | -51,3% | 112,8% | 88,7% | 68,6% | 91,7% | 63,2% | 33,5% | 85,0% | 247,9% | 136,7% | 68,6% |
| 2006 | -50,3% | 176,7% | 94,8% | 76,5% | 100,8% | 74,9% | 37,8% | 113,1% | 303,4% | 167,9% | 84,9% |
| 2007 | -60,9% | 258,9% | 143,8% | 88,6% | 202,6% | 117,3% | 48,7% | 156,4% | 388,4% | 226,5% | 127,2% |
| 2008 | -43,5% | 298,8% | 154,4% | 166,0% | 266,0% | 144,4% | 50,7% | 189,9% | 414,5% | 251,0% | 150,7% |
| 2009 | -71,7% | 185,6% | 97,6% | 62,2% | 152,3% | 83,3% | -10,9% | 134,4% | 302,1% | 170,9% | 90,5% |
| 2010 | -46,1% | 242,3% | 129,9% | 96,7% | 193,2% | 107,2% | 25,0% | 165,8% | 348,0% | 207,7% | 121,7% |
| 2011 | -66,9% | 261,4% | 115,5% | 67,0% | 223,9% | 57,3% | 38,6% | 172,7% | 356,5% | 200,7% | 105,1% |

Source:Rapport de Femise sur le partenariat euro méditerranéen, 2012, p73.

إن الإحصائيات الواردة في الجدولين (23) و (24) تؤكد أن مختلف الاتفاقيات الموقعة بين ضفتي المتوسط دعمت تبعية الضفة الجنوبية ، مما يدل على أننا أهداف الرئيسية للاتحاد الأوروبي من الشراكة مع دول الجنوب المتوسط بتمثل في فتح أسواق هذه الأخيرة أمام منتجات الاتحاد الأوروبي من السلع والخدمات .

ثانياً: الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة الأورو متوسطية

على عكس باقي مناطق العالم يعتبر دول جنوب المتوسط من أقل البلدان استقطاباً للاستثمار الأجنبي المباشر في العالم، إلا أن القطب الاقتصادي الذي أمضت معه اتفاقية شراكة أي الاتحاد الأوروبي يعتبر من أهم مصدري الاستثمار الأجنبي المباشر على الصعيد العالمي ، فما هي نتائج هذه الاتفاقية فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر؟

حسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية فإن حصة الدول المتوسطية من مجموع التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي قد انخفضت من 3.3% عام 2008 إلى 2.6% عام 2012.⁽²⁸⁶⁾ وتعتبر تركيا أولوجهة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول جنوب وشرق المتوسط حيث استقطبت ثلث الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى هذه الدول عام 2012 كما تبينه الأرقام الواردة في الجدول رقم (25).

جدول رقم (25): تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المتوسطية (بالمليون أورو)

| Destination | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2003-12 |
|-------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Algérie | 2 958 | 2 322 | 3 868 | 2 440 | 2 376 | 1 263 | 3 502 | 649 | 1 502 | 4 495 | 25 375 |
| Egypte | 874 | 1 611 | 4 752 | 14 394 | 17 251 | 3 680 | 6 411 | 9 595 | 5 038 | 7 684 | 71 290 |
| Israël | 716 | 1 256 | 6 188 | 14 209 | 3 730 | 3 517 | 2 450 | 4 379 | 4 954 | 6 318 | 47 718 |
| Jordanie | 807 | 708 | 869 | 3 653 | 2 578 | 1 002 | 1 925 | 1 039 | 1 082 | 1 155 | 14 819 |
| Liban | 325 | 569 | 744 | 3 499 | 279 | 1 058 | 200 | 595 | 64 | 207 | 7 540 |
| Libye | | 322 | 423 | 374 | 5 453 | 4 569 | 1 629 | 259 | 344 | 674 | 14 047 |
| Maroc | 3 281 | 3 710 | 1 566 | 4 102 | 2 455 | 2 258 | 2 627 | 1 710 | 1 163 | 2 335 | 25 207 |
| Palestine | 10 | 80 | | 61 | 8 | 309 | 21 | | | 1 | 491 |
| Syrie | 104 | 144 | 2 795 | 4 362 | 1 530 | 3 036 | 1 048 | 2 062 | 141 | | 15 223 |
| Tunisie | 207 | 183 | 976 | 2 219 | 2 165 | 947 | 827 | 1 965 | 1 202 | 1 486 | 12 178 |
| Turquie | 577 | 779 | 12 962 | 15 209 | 15 177 | 15 630 | 7 396 | 13 057 | 11 695 | 12 705 | 105 188 |
| MED | 9 860 | 11 683 | 35 145 | 64 523 | 53 002 | 37 272 | 28 036 | 35 313 | 27 184 | 37 061 | 339 078 |

Source: ANIMA investment network, **Bilan 2012 de l'attractivité de pays MED en matière d'investissement étranger**, P12.

والسؤال المطروح هو: ماهي حصة الدول المتوسطية من مجموع الاستثمارات الأجنبي للدول الأوروبية؟ حسب المعطيات الواردة في الجدول رقم (26) فإن دول شمال إفريقيا ودول الشرق الأوسط هي أقل المناطق المستثمر فيها من الدول الأوروبية عام 2010 وذلك بنسبة 1.4% و 1.8% على التوالي من مجموع الاستثمارات الأوروبية.

⁽²⁸⁶⁾ ANIMA investment network, **Bilan 2012 de l'attractivité de pays MED en matière d'investissement étranger**, p 09.

جدول رقم (26): حصة دول المتوسط من الاستثمارات الأوروبية مقارنة مع باقي مناطق العالم

(مليار دولار)

| المنطقة | القيمة | النسبة |
|--------------------------------------|--------|--------|
| دول أوروبية من خارج الاتحاد الأوروبي | 102.07 | 24% |
| دول لشمال إفريقيا | 5.76 | 1.4% |
| باقي الدول الإفريقية | 18.5 | 4.5% |
| دول الشرق الأوسط | 7.5 | 1.8% |
| الدول الآسيوية | 57.5 | 13.8% |
| دول أوساني | 12.2 | 3% |
| أمريكا الشمالية | 139.2 | 33.5% |
| أمريكا الوسطى | 40,1 | 9.7% |
| أمريكا الجنوبية | 30,6 | 7,4% |

المصدر: موقع المفوضية الأوروبية ec.europa.eu/eurostst.fdi/fr عليه 2012/05/03

من خلال هذه المعطيات السابقة نستنتج أن منطقة البحر المتوسط ليست ضمن أولويات الاتحاد الأوروبي فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر، ويرجع ذلك إلى عاملين أساسيين⁽¹⁾:

- دول بحر المتوسط ليست ضمن أولويات الدول الأوروبية وهذا نتيجة الخيارات الإستراتيجية للاتحاد الأوروبي التي تذهب إلى صالح دول شرق أوروبا، سواء المنظمة حديثاً إلى الاتحاد الأوروبي والتي هي في مرحلة مفاوضات الانضمام .

- نقص جاذبية الدول المتوسطية حيث أنّ العوامل مثل القرب الجغرافي والثقافي والعوامل الأخرى غير الاقتصادية لا تكفي لجلب الاستثمارات الأوروبية، فتتنافس الدول جعل الشركات المتعددة الجنسيات أكثر انتقائية فيما يخص الدول المضيفة.

فيما يخص الجزائر،

أمضت الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي يوم 21 افريل 2002 وتعتبر الجزائر آخر دولة مغربية تمضي على هذا الاتفاق بعد تونس في 17 جويلية 1995 والمغرب 26 فيفري 1996، على

(1) Kherbachi Hamid, Op-Cit,P8.

أُرِيدخل الاتفاق حيز التنفيذ يوم 1 مارس 1998 بالنسبة لتونس 1 مارس 2000 بالنسبة للمغرب، و 1 سبتمبر 2005 بالنسبة للجزائر . (287)

هذا الاتفاق مانع من تفكيك جمركي كان له أثر سلبي على الاقتصاد الجزائري من عدة

زوايا :

1 - ارتفاع حصيلة الواردات الجزائرية من الدول الأوروبية: حيث أنّ تحليل الميزان التجاري للجزائر اتجاه أوروبا يوضّح ضعف مستوى الصادرات خارج قطاع المحروقات بالمقارنة مع الدول مثل تونس و المغرب، هذه الوضعية سببت عدة صعوبات للجزائر فأي بلد يريد دخول غمار المنافسة الدولية وفتح أسواقه للمنافسة الخارجية ويريد جذب رؤوس الأموال الأجنبية و يجب عليه أن يعتمد على قطاعات ديناميكية وفعالة، إلا أنّ الاقتصاد الجزائري يعتمد أساسا على الريع البترولي. (288)

الجدول رقم (27) يوضح بلقّ الاتحاد الأوروبي يعتبر الشريك التجاري الأول للجزائر (52%) من الواردات

الجدول رقم (27): مقارنة واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي ومن بقية دول العالم (مليون دولار)

| 2011 | | 2010 | | 2009 | | الواردات من الاتحاد الأوروبي |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------|--------------|--------|------------------------------|
| نسبة الاتحاد الأوروبي | نسبة الاتحاد الأوروبي | نسبة الاتحاد الأوروبي | القيمة | نسبة المئوية | القيمة | |
| 52% | 24112 | 51% | 20406 | 53% | 20645 | |
| 100% | 46453 | 100% | 40212 | 100% | 39103 | واردات بقية العالم |

المصدر: موقع وزارة التجارة mincommerce.gov.dz اطلع عليه 2014/08/23.

وحسب بيانات وزارة التجارة فلقن قيمة الواردات الجزائرية من الاتحاد الأوروبي قد ارتفعت من 8.2 مليار دولار كمعدل سنوي للفترة (2002-2004) إلى 24.21 مليار دولار في 2011 أي ارتفاع قدره 200%.

بينما الصادرات الجزائرية اتجاه الدول الاتحاد قد ارتفعت من معدل سنوي قدره 15 مليار دولار في الفترة (2002-2004) إلى 36.3 مليار دولار عام 2011 (الجدول رقم 28) أي ارتفاع قدره 140% مع التركيز على أنّ مستوى الصادرات هي مدعومة بالمحروقات بنسبة 97%.

(287) Ibid, P2.

(288) Ibid, P29.

الجدول رقم (28): تطور الصادرات الجزائرية اتجاه الاتحاد الأوروبي مقارنة بباقي مناطق العالم (مليون دولار)

| 2011 | | 2010 | | 2009 | | |
|----------------------|--------|----------------------|--------|-------------|--------|---|
| حصة الاتحاد الأوروبي | القيمة | حصة الاتحاد الأوروبي | القيمة | حصة الاتحاد | القيمة | |
| 76.4 | 1645 | 60.7 | 1064 | 58.93 | 617 | صادرات خارج المحروقات للاتحاد الأوروبي |
| 100 | 2152 | 100 | 1619 | 100 | 1047 | صادرات خارج المحروقات للعالم |
| 49.5 | 36295 | 35.1 | 20009 | 53.4 | 23334 | الصادرات الإجمالية نحو الاتحاد الأوروبي |
| 100 | 73390 | 100 | 57053 | 100 | 43689 | إجمالي الصادرات للعالم |

المصدر: موقع وزارة التجارة mincommerce.gov.dz عليه 2014/08/23.

من خلال قراءة للمعطيات الواردة في الجدولين (27) و (28) نلاحظ أنّ تطور الميزان التجاري خارج قطاع المحروقات يميل بشكل كبير لصالح الاتحاد الأوروبي، حيث دخول اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ لم يكن له أثر كبير على تنويع الصادرات تجاه الاتحاد الأوروبي، وهذا عكس ما كانت تأمله الجزائر من وراء اتفاقية الشراكة .

فيما يخص الاستثمار الأجنبي المباشر فقد نصّت المادة 54 من اتفاق الشراكة على ضرورة تفعيل تدفق الاستثمار ، وذلك عن طريق تسهيل في النظام التشريعي لتحفيز الاستثمار الأجنبي، لذا توجب على طرفي الاتفاق البحث على آليات حماية الاستثمارات وكذا تجنب الازدواج الضريبي. (289)

وبلغة الأرقام وحسب الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار فان الاستثمارات الأوربية في الجزائر قد بلغت 323 298 مليون دينار في الفترة 2002-2012 أي مايقدر بـ 4.311 مليار دولار.

وقد أرجع بعض المختصون انخفاض مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من الدول الأوروبية إلى الجزائر إلى اتفاق الشراكة الاورو المتوسطية نفسه، سواء تعلق الأمر بإقامة مشروعات جديدة أو عن

(289) Otmane Bekenniche, *la coopération entre l'Algérie et l'union européenne*, OPU, Alger, 2006, P170.

طريق خوصصة المؤسسات العمومية بما أن هذه المؤسسات ونتيجة لاتفاق الشراكة سوف لن تتمتع بأي حماية أمام المنافسة الأجنبية.

إن النتائج السلبية لاتفاق الشراكة الأورو متوسطية على الاقتصاد الجزائري سواء تعلق الأمر بخسارة الميزان التجاري أو بتدفق الاستثمار الأجنبي أو تعلق الأمر بخسارة جبائية قدرها 2.2 مليار سنويا، جعل الجزائر تطلب رسمياً إعادة النظر في الاتفاق بمناسبة انعقاد مجلس الشراكة الجزائرية الأوروبية في لكسمبورغ يوم 15 جوان 2010، وذلك لتأجيل دخول منطقة التبادل الحر حيز التنفيذ إلى سنة 2020 عوض سنة 2017 وكذا إعادة الرسوم الجمركية على بعض السلع والخدمات.

خلاصة الفصل الثالث:

في ظل التطورات الراهنة التي يشهدها العالم من أزمات مالية واقتصادية متلاحقة والتغيرات الحديثة التي طرأت على اتجاهات رؤوس الأموال الأجنبية، والتي أبرزت بالخصوص الاتجاه التصاعدي لتدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الدول النامية والانتقالية، ازدادت حدة المنافسة بين الدول متقدمة كانت أو نامية على جذب الاستثمار الأجنبي، كقوة دفع للاقتصاد المحلي من أجل تحسين قدرته على النمو ودعم حركة واستدامة الاندماج والتكامل الاقتصادي بين مختلف دول العالم.

وكغيرها من الدول النامية قامت الدول العربية بالعديد من الإصلاحات لمنظومتها الاستثمارية، إلا أنّ ذلك لم يكن كافياً لجذب نسبة مناسبة من الاستثمارات العالمية توازي حجم وأهمية وإمكانيات المنطقة العربية مقارنة بدول نامية أخرى، بل أنّ تلك الإصلاحات لم تنجح حتى في منع رؤوس الأموال الوطنية من الخروج إلى الخارج والاستقرار في دول أخرى.

ومن أجل تحويل منطقة جنوب وشرق المتوسط إلى منطقة جاذبة للاستثمارات الأوروبية قامت الدول المطلة على جنوب وشرق المتوسط بتوقيع اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي، إلا أنّ الهدف الاستراتيجي للاتحاد الأوروبي من الشراكة يتمثل في فتح أسواق بلدان جنوب وشرق المتوسط أمام منتجات الدول الأوروبية، أمّا موضوع الاستثمار الأجنبي المباشر كآلية لتفعيل التنمية في دول المتوسط فإنه لا يعتبر من أولويات الاتحاد الأوروبي.

ومن خلال دراسة التوزيع الجغرافي للتدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر تطرح العديد من التساؤلات حول عوامل جذب هذا النوع من الاستثمار، خاصة وأنّ هذه العملية قد أصبحت مجالاً واسعاً للمنافسة بين الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، فعلى أي أساس يختار المستثمرون الأجانب هذه الدولة دون غيرها؟ وماهي المعايير التي تسمح لمختلف الدول من ولوج المنافسة في مجال جذب الاستثمار الأجنبي بفعالية أكثر.

الفصل الرابع
التنافسية الدولية وأثرها على جذب
الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد:

شهدت البيئة الاقتصادية العالمية في العقدين الأخيرين العديد من التغيرات والتطورات أهمها تحرير التجارة الدولية وقيام التكتلات الاقتصادية، والمزيد من التحرر الاقتصادي والانفتاح في ظل تزايد دور ووزن الاستثمار الأجنبي المباشر في الاقتصاد العالمي، ما جعل جميع الدول نامية أو متقدمة تتنافس لجذب أكبر قدر منه، إلا أنَّ جاذبية دولة ما كموطن للاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر المستثمر الأجنبي يتوقف على عوامل عديدة، منها السياسي والاقتصادي والعوامل الأخرى المشكِّلة لمناخ الاستثمار الذي أصبح محل تقييم من طرف العديد من المؤسسات والهيئات التي تعمل على تزويد المستثمرين بمؤشرات رقمية تساعدهم على اتخاذ قراراتهم فيما يخص توطين الاستثمار الأجنبي.

وكنتيجة لشدة التنافس الدولي من أجل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر أصبحت كل دولة حريصة على تحسين موقعها في هذه المؤشرات، وهو ما اصطُح على تسميته بالتنافسية الدولية، حيث ازداد الاهتمام بضرورة تنمية القدرات التنافسية للدول والبحث عن وسائل تدعيمها والتعرف على أهم محدداتها ومؤشراتها.

من خلال هذا الفصل سنحاول إبراز ما مدى تأثير التنافسية الدولية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال التطرق إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: التنافسية على المستوى الجزئي.

المبحث الثاني: التنافسية على المستوى الكلي.

المبحث الثالث: دراسة قياسية لأثر ترتيب الدول في تقارير التنافسية الدولية على جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: التنافسية على المستوى الجزئي

نظراً لتزايد وتيرة تحرير التجارة الدولية وما نتج عنها من تلاشي الحدود الجغرافية والسياسية أمام السلع والخدمات ورأس المال وقيام التكتلات الاقتصادية، وما نتج عنها من واقع اقتصادي جديد سواء بالنسبة للمؤسسات أو الدول التي أصبحت ملزمة بالتأقلم مع الوضع الجديد لتعظيم الاستفادة من الفرص التي يتيحها الاقتصاد العالمي، والتقليل ما أمكن من سلبياته، وموازية مع ذلك ظهر العديد من المواضيع الاقتصادية الجديدة أهمها موضوع التنافسية الذي أثار جدلاً ونقاشاً واسعاً حوله، سواءً على المستوى الأكاديمي أو الاقتصادي أو السياسي.

المطلب الأول: التنافسية على مستوى المؤسسة

أولاً: نشأة مصطلح التنافسية

عرفت الفترة 1981-1987 تراجع مكانة الاقتصاد الأمريكي في الاقتصاد العالمي نتيجة للتراجع الكبير في الميزان التجاري الأمريكي خاصة مع اليابان، وذلك نتيجة لضعف مستوى جودة المنتجات الأمريكية وارتفاع تكلفة رأس المال، فضلاً عن تحول الولايات المتحدة الأمريكية في منتصف الستينات من القرن الماضي من أكبر دائن إلى أكبر مدين في العالم، وفقدانها جزء كبير من حصتها في السوق العالمي لصالح منافسيها في تلك الفترة، خاصة اليابان ودول أوروبا الغربية، مما نتج عنه قلق كبير في الأوساط السياسية والاقتصادية الأمريكية، الأمر الذي أدى إلى ظهور "التنافسية" ومؤشراتها، والهدف منها حث الساسة الأمريكيين على إتباع إستراتيجية التنافسية بهدف الحفاظ على اعتلاء الولايات المتحدة الأمريكية لقمة الهرم الاقتصادي العالمي. وكان نتيجة لذلك إنشاء مجلس التنافسية الأمريكي عام 1986، يضم عدداً كبيراً من رؤساء ومديري الشركات وأساتذة الجامعات، واستهدف هذا المجلس رفع مستوى الوعي لدى الرأي العام الأمريكي والتحاور ونشر التقارير والمؤشرات وتقديم المقترحات التي تهدف إلى زيادة الإنتاجية ورفع النمو الاقتصادي ورفع مستوى المعيشة للمواطن الأمريكي.⁽²⁹⁰⁾

وفي أعقاب نهايات الحرب الباردة، وانهيار المعسكر الشيوعي وروج السياسات الليبرالية الاقتصادية أصبح الاهتمام بقضية التنافسية لا يقتصر فقط على الدول المتقدمة ومؤسساتها، إنما امتد ذلك إلى الدول النامية ومؤسساتها، حيث انتشرت مجالس التنافسية الوطنية وظهرت العديد من الهيئات الدولية المهمة بقضية التنافسية التي تعمل على نشر تقارير ودورية عن التنافسية العالمية، مثل مؤشر

⁽²⁹⁰⁾ مصطفى أحمد حامد رمضان، التنافسية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2011، ص 15

التنافسية العالمية، الصّادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، ومؤشر قياس الأداء والإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الصّادر عن منظمة الانكتاد ومؤشر مناخ الاستثمار الصادر عن البنك الدولي.

ثانياً: مفهوم التنافسية على مستوى المؤسسة

يثير مصطلح التنافسية جدلاً كبيراً نظراً لعدم ضبط مفهومه، نظراً لتميزه بالحدائثة وتعدّد الأوجه، إضافة إلى عامل مهم وهو ديناميكية التغير المستمر في مفهوم التنافسية والذي يختلف باختلاف مستوى الدراسة كون تنافسية المؤسسة تختلف عن تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي، والذي يختلف بدوره عن مفهوم التنافسية على المستوى الكلي.

ومن تعاريف التنافسية على صعيد المؤسسة ما يلي:

التنافسية هي «القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، ممّا يعني نجاحاً مستمراً لهذه الشركة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدّعم والحماية من قبل الحكومة».⁽²⁹¹⁾

كما يُنظر إلى المؤسسة على أنّها تنافسية إذا استطاعت تقديم منتجات في السوق بأسعار أقل من المنافسين الموجودين أو المحتملين، بحيث تغطي هذه الأسعار نفقات عوامل الإنتاج، وتمكن المؤسسة من الحصول على هامش ربح أكبر أو يساوي لهامش ربح المنافسين.

كما تعرّف تنافسية المؤسسة على أنّها: «ذلك التحدي الذي تسعى المؤسسة من خلاله إلى تحسين أدائها عن طريق زيادة الإنتاجية والرفع من مستوى الجودة من أجل تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المؤسسات الأخرى».⁽²⁹²⁾

من خلال التعاريف السابقة نجد أنّ تنافسية المؤسسة تصنف إلى صنفين: تنافسية سعرية، وتنافسية غير سعرية:⁽²⁹³⁾

⁽²⁹¹⁾ Lamia Azrouaou, " **La mise a niveau : outil et condition de la compétitivité des PME en Algérie**". colloque international sur les stratégies de compétitivité des entreprises industrielles dans les pays arabes, Université de Clef, novembre 2010, P 03.

⁽²⁹²⁾ سحنون جمال الدين، حمدي معمر، "تحليل التنافسية على مستوى القطاع الصناعي"، الملتقى الدولي الرابع حول التنافسية والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات، جامعة الشلف، نوفمبر 2010، ص 3.

*تنافسية سعرية: وتعني قدرة المؤسسة على تقديم سلعة أو خدمة بسعر أقل من المنافسين مع جودة مطابقة والحفاظ على هامش كافي، وهذا ما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج مقارنة بالمنافسين.

*تنافسية غير سعرية: وتعني قدرة المؤسسة على تقديم منتجات مميزة من حيث الجودة عن طريق الإبداع أو عن طريق الخدمات المقدمة مع المنتج، بما يسمح بزيادة الطلب على المنتجات مع الحفاظ على سعر ثابت.

ثالثاً: مؤشرات التنافسية

بالنسبة إلى مؤشرات التنافسية على مستوى المؤسسة، فنجد أنّ المحللين الاقتصاديين يعتمدون في تقييمهم للوضع التنافسي لكل مؤسسة على عرض المؤشرات أهمها: (294)

1-الربحية: يعتبر مؤشر الربحية كافيّاً على التنافسية الحالية للمؤسسة، كذلك تشكّل الحصة من السوق مؤشراً للتنافسية إذا كانت المؤسسة تعظم إرباحها ، أي أنها لا تتنازل عن الربح لمجرد غرض رفع حصتها في السوق، ويمكن للمؤسسة أن تكون تنافسية في سوق تنافسية تتجه هي ذاتها نحو التراجع، وفي هذه الحالة فإن التنافسية الحالية للمؤسسة تكون ضامنة لربحيته المستقبلية.

وحتى يكون بإمكاننا القول بأنّ مؤسسة ما تعتبر تنافسية، يجب أن تكون نسبة القيمة السوقية للدين ورؤوس الأموال الخاصة بالمؤسسة على تكلفة استبدال أصولها أكبر من الواحد (1) وإذا كانت هذه النسبة أصغر من الواحد (1) فإن المؤسسة ليست تنافسية.

وتعتمدُ المنافع المستقبلية للمؤسسة على إنتاجيتها النسبية وتكلفة عوامل إنتاجها، وكذلك على الجاذبية النسبية لمنتجاتها على امتداد فترة طويلة، وعلى انفاقها الحالي في البحث والتطوير، والبراءات التي تحصل عليها، إضافة إلى العديد من العناصر الأخرى وتعتبر النوعية عنصراً هاماً لاكتساب الجاذبية، ومن ثمّ النفاذ إلى الأسواق والمحافظة عليها.

2-تكلفة الصنع: يمكن اعتبار تكلفة الصنع المتوسطة بالقياس إلى تكلفة المنافسين كمؤشر كافي عن التنافسية في فرع النشاط ذو إنتاج متجانس، ما لم يكن ضعف التكلفة على حساب الربحية المستقبلية للمؤسسة، ويمكن لتكلفة وحدة العمل أن تكون بديلاً جيداً عن تكلفة الصنع المتوسطة، وهذا عندما تشكّل تكلفة اليد العاملة النسبة الأكبر من التكلفة الإجمالية.

(293) صولح سماح، "دور تسيير الكفاءات في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية"، مذكرة ماجستير غير

منشورة، جامعة بسكرة، 2008، ص4.

(294) سحنون جمال الدين، حمدي معمر، مرجع سابق، ص 3.

3-الإنتاجية الكلية للعوامل : إنَّ الإنتاجية الكلية للعوامل تقيس الفعالية التي تكوّن منها المؤسسة

مجموعة عوامل الإنتاج إلى منتجات، ولكن هذا المفهوم لا يوضّح مزايا وعيوب تكلفة عناصر الإنتاج، كما لو كان الإنتاج يقاس بالوحدات، مثل أطنان الورق وأعداد أجهزة التلفزيون، فإن الإنتاجية الإجمالية للعوامل لا توضّح شيئاً حول جاذبية المنتجات المعروضة من جانب المؤسسة، ومن الممكن مقارنة الإنتاجية الكلية للعوامل أو نموها بعدد من المؤسسات على مستويات المحلية والدولية، كما يمكن إرجاع نموها إلى التغيرات التقنية، وتحرك دالة التكلفة نحو الأسفل أو إلى تحقيق وفورات الحجم، كما يتأثر دليل نمو الإنتاجية الكلية للعوامل بالفروقات عن الأسعار المستندة إلى التكلفة الحدية، ويمكن تفسير الإنتاجية الضعيفة بإدارة أقل فاعلية أو بدرجة من الاستثمار غير فاعلة أو بكليهما معاً.

4-الحصة من السوق: من الممكن أن تحقق المؤسسة أرباحاً و تستحوذ على جزء هام من

السوق الداخلية بدون أن تكون تنافسية على المستوى الدولي، ويحدث هذا عندما تكون السوق المحلية محمية بعقبات اتجاه التجارة الدولية، كما يمكن للمؤسسات المحلية أن تكون ذات ربحية آنية، ولكنها غير قادرة على الاحتفاظ بالمنافسة اتجاه تحرير التجارة، لذلك يجب مقارنة تكاليف المؤسسة مع تكاليف منافسيها الدوليين، وعندما تتحقق حالة توازن تعظيم المنافع ضمن قطاع نشاط معين، ذو إنتاج متجانس، فإنه كلما كانت التكلفة الحدية للمؤسسة ضعيفة بالقياس إلى التكلفة الحدية لمنافسيها كلما كانت حصتها من السوق أكبر، فالحصة من السوق تترجم المزايا في الإنتاجية أو في تكلفة عوامل الإنتاج.

رابعاً:التنافسية والميزة التنافسية

نظراً لحدائثة مفهوم التنافسية، فإنه عادة ما يستخدم في غير موضعه، وقد يتداخل هذا المفهوم مع مفهومي كل من الميزة التنافسية والمنافسة.

1-الميزة التنافسية:

تُجمع الدراسات في موضوع الميزة التنافسية (L'avantage concurrentiel) أن هذا المفهوم ليس سوى امتداد لمفهوم الميزة التنافسية (L'avantage comparatif) المستعمل في مجال التجارة الدولية، لصاحبه "دافيد ريكاردو" الذي طرح بموجب نظريته "نظرية الميزة التنافسية" تفسير أسباب قيام التبادل الدولي، غير أنه لا نكاد نجد تعريف متفقٌ عليه للميزة التنافسية⁽²⁹⁵⁾.

(295) أحمد بلالي، "الميزة التنافسية ونموذج الإدارة الاستراتيجية"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 11، 2007، ص 246.

وبمراجعة أدبيات التسيير يظهر أنّ المفهوم الأساسي للميزة التنافسية يرجع إلى (Chamberter) 1989 ثم إلى (Selzrick) والذي يربط الميزة التنافسية بالقدرة التنافسية، ثمّ حصل تطور في هذا المفهوم حين وصف (Hofer) و (Chandel) الميزة التنافسية بأنها الوضع الفريد الذي تطوره المؤسسة مقابل منافسيها من خلال تخصيص الموارد، ثمّ وضع كل من (Day 1984) و (Porter, 1985) الجيل الحالي من الصياغة المفاهيمية للميزة التنافسية، حيث اعتبر أنها تعدّ هدف الإستراتيجية. (296)

وعرف بوتر الميزة التنافسية على أنّها تنشأ أساساً من القيمة التي استطاعت مؤسسة ما أن تخلقها لزيائنها، ويمكن أن تأخذ شكل أسعار أقل من أسعار المنافسين، بمنافع متكافئة أو بتقديم منافع منفردة تعوض بشكل كبير الأسعار المرتفعة المفروضة. (297)

وتعرفُ كذلك بأنها "مجموعة المهارات والتكنولوجيات والموارد والقدرات التي تستطيع إدارة المؤسسة تنسيقها واستثمارها لتحقيق هدفين أساسيين: (298)

- إنتاج قيم ومنافع للعملاء أعلى مما يحققه المنافسون.

- تأكيد حالة التمييز والاختلاف فيما بين المنظمة ومنافسيها .

ويُنظر أيضاً للميزة التنافسية على أنها: «ميزة أو عنصر التفوق للمؤسسة الذي تحققه جراء اعتمادها إستراتيجية تنافسية معينة سواء تعلق الأمر بإستراتيجية قيادة التكلفة (تحقيق ميزة التكلفة أقل) أو إستراتيجية التميز، وبالتالي تحقيق إستراتيجية الجودة الأعلى».

ومن خلال هذه التعاريف يمكن القول بأنّ المؤسسة تملك ميزة تنافسية إذا كانت لديها القدرة على خلق قيمة لزيائنها، من خلال تبني إستراتيجية ذكية وفعّالة تؤكّد تميزها واختلافها عن منافسيها، وتمكنها من مواجهة حاجياتهم وزيادة حصتها السوقية، وتحقيق الأرباح تضمن لها البقاء والاستمرار .

مما سبق يمكن أن نفرّق بين الميزة النسبية والميزة التنافسية كما يلي: (299)

• إن الميزة النسبية تقوم على أساس التحليل الساكن، وتعتمد على الوفرة النسبية للموارد التي تؤدي إلى اختلاف التكاليف النسبية بين الدول، وبذلك يتحدّد نمط واتجاه التجارة الدولية والتخصص.

(296) صولح سماح، مرجع سابق، ص 8.

(297) نيفين حسين شمت، التنافسية الدولية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2009، ص 25.

(298) أمال عياري، رجع نصيب، "الإستراتيجيات الحديثة للتغيير كمدخل لتعزيز القوى التنافسية للمؤسسات الجزائرية"، ملتقى دولي حول تنافسية المؤسسات الاقتصادية وتحولات المحيط، أكتوبر 2002، جامعة بسكرة، ص 13.

(299) نيفين حسين شمت، مرجع سابق، ص 25.

- أما الميزة التنافسية فتختلف، ويمكن اكتسابها من خلال قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال، وخاصة إمكانية انتقال رأس المال والتكنولوجي والعمل الماهر من أجل تدعيم القطاع الصناعي ككل، لتحقيق النمو واقتناص الفرص في الأسواق الدولية.

أنواع الميزة التنافسية:

من خلال تعريف بورتر للميزة التنافسية يمكن أن نميز بين نوعين منها: (300)

1 - ميزة التكلفة الأقل: والتي تحقق كنتيجة لقدرة المؤسسة على إنتاج وتسويق منتجاتها بأقل تكلفة ممكنة.

2 - ميزة الجودة العالية: حيث تتفوق المؤسسات على المنافسين بتقديم منتج متميز وعالي الجودة وله قيمة كبيرة في نظر المستهلك.

وتكمن أهمية الميزة التنافسية في النقاط التالية:

- خلق قيمة للعملاء تلبي احتياجاتهم وتضمن ولائهم وتدعم وتحسن سمعة وصورة المؤسسة في أذهانهم.
- تحقيق التميز الاستراتيجي عن المنافسين في السلع والخدمات المقدمة إلى العملاء مع إمكانية التميز في الموارد والكفاءات والاستراتيجيات المنتهجة في ظل بيئة شديدة التنافسية.
- تحقيق حصة سوقية للمؤسسة وكذا ربحية مالية والبقاء والاستمرار في السوق.

(300) سملايحية، "إدارة الجودة الشاملة مدخل لتطوير الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية"، ملتقى وطني حول المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، أفريل 2003، جامعة البليدة، ص 01.

المطلب الثاني: تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي.

أولاً: مفهوم تنافسية قطاع النشاط الاقتصادي.

تعرف التنافسية على مستوى قطاع النشاط الاقتصادي على أنها: «قدرة شركات قطاع صناعي

معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وبالتالي تميز تلك الدولة في هذه الصناعة». (301) ويُنظر على أنّ مفهوم التنافسية على مستوى الصناعة يركز على مدى مقدرتها على تحقيق الإنتاجية النسبية المرتفعة بالنظر إلى الصناعات المنافسة دولياً، أي أنّ الصناعة تكون تنافسية إذا كانت عناصر الإنتاج فيها أكبر إنتاجية منها لدى الصناعات المنافسة دولياً، أو مساوية لها على الأقل وكانت تكلفة الوحدة المنتجة لديها أقل من تكلفتهم أو مساوية لها على الأكثر، هذا إلى جانب تحقيق هذه الصناعة للتفوق في التجارة، كنتيجة لارتفاع نصيبها من إجمالي صادرات الدولة ومن إجمالي الصادرات العالمية. (302)

وفي الوقت الذي ربطت فيه بعض التعاريف بين تنافسية الصناعة بجوانب معينة كتعريفها على أنّها تلك التي تستطيع زيادة نصيب الصناعة من التجارة العالمية أو أنّها تلك التي توفق في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فإن بورتر يرى أن الصناعة التنافسية هي التي تستطيع إلى جانب تحقيقها الإنتاجية النسبية المرتفعة، أن تحتفظ بتفوقها في السوق العالمي ليس فقط في مجال التجارة و إنما أيضاً في مجال الاستثمار، علماً بأن تفوقها في السوق العالمي يستند إلى قدرتها على المنافسة في السوق المحلي. (303)

ثانياً: مؤشرات قياس تنافسية قطاع النشاط.

يمكن حساب مقاييس التنافسية على مستوى فرع النشاط حينما تكون المعطيات عن المؤسسات التي تشكله كافية، وهذه المقاييس تشكل متوسطات، وقد لا تعكس أوضاع مؤسسة معينة ضمن الفرع المدروس.

(301) مصطفى أحمد حامد رضوان، مرجع سابق، ص 24.

(302) أحمد بلايلي، مرجع سابق، ص 148.

(303) نفس المرجع، ص 149.

إن إجراء تحليل التنافسية على مستوى قطاع النشاط أو العناقيد (تجمع أنشطة) يشترط أن تكون المتوسطات على هذا المستوى ذات معنى وفوارق مؤسسات القطاع محدودة، وتعود تلك الفوارق عادة إلى تفسيرات عديدة مثل توليفة المنتجات، عوامل الإنتاج، عمر المؤسسة، الحجم.... الخ. (304)

إذا كان من الممكن قياس تنافسية المشروع في السوق المحلية أو الإقليمية بالقياس إلى المشروعات المحلية أو الإقليمية المنافسة، فإن تقييم تنافسية فرع النشاط يتم بالمقارنة مع فرع النشاط المماثل لأقاليم أخرى، أو بلد آخر الذي يتم التبادل معه.

وتتطبق غالبية مقاييس تنافسية المشروع على تنافسية فرع النشاط، إذ أن فرع النشاط الذي يحقق بشكل مستديم مردوداً متوسطاً أو فوق المتوسط على الرغم من المنافسة الحرة بين الموردين الأجانب يمكن أن يعتبر تنافسياً.

إن فرع النشاط التنافسي يتضمّن مشروعات تنافسية إقليمياً ودولياً، أي تلك التي تحقق أرباحاً منتظمة في السوق الحرة. (305)

ومن أهم المقاييس المستخدمة في هذا المجال نجد مؤشرات التكاليف والإنتاجية ومؤشر الميزة النسبية الظاهرة. (306)

1- مؤشر التكاليف والإنتاجية:

يكون فرع النشاط تنافسياً إذا كانت الإنتاجية الكلية للعوامل TEP فيه مساوية أو أعلى منها لدى المشروعات الأجنبية المزاخرة، أو كان مستوى تكاليف الوحدة بالمتوسط يساوي أو أقل من تكاليف الوحدة للمنافسين (المزاحمين) الأجانب.

وغالباً ما يتم لذلك إجراء المقارنات الدولية حول إنتاجية اليد العاملة، أو التكلفة الوحديّة لليد العاملة (CUMO). ومن الممكن تعريف دليل تنافسية تكلفة اليد العاملة لفرع النشاط (i) في البلد (J) في الفترة (t) بواسطة المعادلة التالية:

(304) عيمش عائشة، حدادو علي، "مؤشرات قياس التنافسية ووظيفيتها في الدول العربية"، الملتقى الدولي حول التنافسية

واستراتيجيات التنافسية الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، نوفمبر 2010، ص 9.

(305) محمد وديع عدنان، "الفترة التنافسية وقياسها"، سلسلة جسور التنمية، ص 14، موقع المعهد العربي للتخطيط.

www.arab-opi.org اطلع عليه 2010/05/03.

(306) نفس المرجع، ص 14.

$$CUMO = WR / (Q/L)$$

حيث:

W: تمثل معدل أجر الساعة في فرع النشاط (i) والبلد (J) خلال الفترة (t).

P: تمثل معدل سعر الصرف للدولار الأمريكي بعملة البلد (J) في خلال الفترة (t).

(Q/L): تمثل الإنتاج الساعي في فرع النشاط (i) والبلد (J) خلال الفترة (t).

ومنه يصبح من الممكن التعبير من خلال المعادلة التالية عن التكلفة الوحديّة لليد العاملة

النسبية مع البلد (k) بالشكل التالي:

$$CUPOR = CUMO_{ijt} / CUMO_{ikt}$$

ويمكن أن ترتفع CUMO للبلد (J) بالنسبة إلى مثيلاتها للبلدان الأجنبية لسببوا أكثر مما يلي:

- أن يرتفع معدل الأجور والرواتب بشكل أسرع مما يجري في الخارج.
- أن ترتفع إنتاجية اليد العاملة بسرعة أقل من الخارج.
- ارتفاع قيمة العملة المحلية بالقياس مع عملات البلدان الأخرى.

لقد تبني العديد من الاقتصاديين في منتصف الثمانينات فكرة أن التنافسية الدولية محدّدة بشكلٍ وحيد بأسعار التصدير التي هي دالة في تكلفة عوامل الإنتاج الوحديّة، وعلى الخصوص الأجور ، لذلك كانت توصياتهم العملية حول السياسة الاقتصادية في ضوء هذه المقارنة للتنافسية الدولية تتناول: (307)

- إجراءات مستندة أساساً على التكلفة الأجرية وإنتاجية القوى العاملة وفي بعض الأحيان على التكلفة الأجرية فقط.
- إمكان تحقيق تنافسية من خلال خفض العملة .

لكن هذه الرؤية انتقدت لاحقاً في ضوء أن اليابان وألمانيا قد عرفتا حصول ارتفاع في مؤشر (CUMOR) وتوسع في الحصة من السوق الدولية في آن واحد، بسبب أن تكلفة اليد العاملة لم تشكل القسم الأكبر في التكلفة الكلية، إلا أنّ الخبرة الألمانية واليابانية تتوافق مع تزايد الطلب الخارجي على

(307) حسان بخيت، عبد الحميد لخديمي، " مفهوم تنافسية الدول ومؤشرات قياسها "، الملتقى الوطني حول دور القطاع

الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري، جامعة جيجل، نوفمبر 2018، ص 73.

صادرات البلدين، وبذلك نشأ توازن جديد يرفع السعر (سعر الصرف) والكميات (الحصة من الصادرات الدولية) ، والنقطة الثانية من الانتقاد هي تكلفة اليد العاملة، يمكن ألا تشكل إلا قسماً صغيراً من تكلفة السلع والخدمات التي يتم تداولها، وبذلك يمكن تحديد أثر تلك التكلفة بواسطة تغير ملحوظ في قطاعات أخرى، أو في أسعار عوامل الإنتاج الأخرى.

2- مؤشرات التجارة والحصة من السوق الدولي:

يستعمل الميزان التجاري وكذلك الحصة من السوق الدولية عادة كمؤشرات من التنافسية على مستوى فرع النشاط، ففي نطاق التبادل الحر فإن النشاط يخسر تنافسيته عندما تتناقص حصته من الصادرات الوطنية الكلية، وان حصته من المستوردات الوطنية الكلية تتزايد لسلعة معينة بأخذ بالاعتبار حصة تلك السلعة في الإنتاج أو الاستهلاك الوطني الكلي.

3- الميزة النسبية الظاهرة:

أنشأ بوتر (1990) مقياساً للتنافسية مستنداً على الميزة النسبية الظاهرة (RCA) ReweledComporativeAdvantage index ويمكن حسابه لبلد ما (J) لمجموعة منتجات أو فرع نشاط (i) كالتالي:

$$RCA_{ij} = \frac{[الصادرات الكلية للبلد J] / [صادرات المنتج i للبلد J]}{[الصادرات الدولية الكلية] / [الصادرات الدولية للمنتج i]}$$

عندما تكون RCA_{ij} أكبر من الواحد فإن البلد (J) يمتلك ميزة تنافسية نسبية ظاهرة للمنتج ويجدر الاهتمام بالميزان التجاري لفرع النشاط، فإن فرعاً صناعياً تبلغ حصته 6% من الصادرات الدولية و 7% من الواردات الدولية لا يمكن اعتباره تنافسياً. (308)

(308) محمد وديع عدنان، مرجع سابق، ص 17.

المطلب الثالث: آليات دعم تنافسية الصناعة الجزائرية في ظل اقتصاد المعرفة

أولاً: مفاهيم أساسية حول اقتصاد المعرفة

1- مفهوم اقتصاد المعرفة:

في حين كانت الأرض والعمالة ورأس المال هي العوامل الثلاثة الرئيسية للإنتاج في الاقتصاد القديم، أصبحت الأصول المهيمنة في الاقتصاد الجديد هي المعرفة التقنية والإبداع والذكاء والمعلومات، وأصبح للذكاء المتجسد في برامج الكمبيوتر والتكنولوجيا عبر نطاق واسع من المنتجات أهمية تفوق أهمية رأس المال أو الموارد أو العمالة، وتقدر الأمم المتحدة أن اقتصاديات المعرفة تستأثر في الوقت الحالي بـ7% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، وتتمو بمعدل 10% سنوياً وأن 50% من نمو الإنتاجية في الاتحاد الأوروبي، ونتيجة مباشرة لاستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (TIC).⁽³⁰⁹⁾

ويعرف اقتصاد المعرفة بأنه: «الاقتصاد الذي يدور حول الحصول على المعرفة والمشاركة فيها واستخدامها وتوظيفها وابتكارها بهدف تحسين نوعية الحياة بمجالاتها كافة، على أن يتم ذلك من خلال الاستفادة من خدمة المعلومات وتطبيقات تكنولوجية متطورة واستخدام العقل البشري رأساً للمال، وتوظيف البحث العلمي لأحداث مجموعة من التغيرات الإستراتيجية في طبيعة المحيط الاقتصادي وتنظيمه ليصبح أكثر انسجاماً واستجابة مع تحديات العولمة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وعالمية المعرفة والتنمية المستدامة بمفهومها الشمولي التكاملي». ⁽³¹⁰⁾

ويُنظر إليه كذلك على أنه: «الاقتصاد الذي تحقق فيه المعرفة الجزء الأعظم من القيمة المضافة، وعليه فإنّ هذا الاقتصاد تشكل مكوناً أساسياً في العملية الإنتاجية كما في التسويق وأن النمو يزداد بزيادة هذا المكون، كما أن النوع هذا من الاقتصاد يقوم على أساس تكنولوجيا المعلومات والاتصال باعتبارها المنصة الأساسية التي ينطلق منها». ⁽³¹¹⁾

⁽³⁰⁹⁾ حسين عبد المطلب ، "تعزيز التنافسية الصناعية العربية في ظل اقتصاد المعرفة " ، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 45، 2009، ص 62.

⁽³¹⁰⁾ رميدي عبد الوهاب، "اقتصاد المعرفة الفجوة الرقمية، تحدي المنظمة العربية " ، مجلة بحوث اقتصادية كويبية، العدد 44، 2008، ص 52.

⁽³¹¹⁾ خليفي عيسى، منصور كمال، "اندماج اقتصاديات البلدان العربية في اقتصاد المعرفة" ، المقومات والعوائق" ، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 04 ، جوان 2006، ص 53.

وتُعرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) اقتصاد المعرفة بأنه: «الاقتصاد المبني على إنتاج وتوزيع واستعمال المعرفة والمعلومات».⁽³¹²⁾

كما يُعرف اقتصاد المعرفة بأنه: «الاقتصاد الذي ينظر إلى المعرفة بوصفها محرك العملية الإنتاجية والسلعة الرئيسية فيها، إذ إنها تلعب دوراً رئيسياً في خلق الثروة غير المعتمدة على رأس المال التقليدي ولا على المواد الخام أو العمال إنما تعتمد على رأس المال الفكري ومقدار المعلومات والبيانات المتوفرة وكيفية تحويلها إلى معرفة للاستفادة منها».⁽³¹³⁾

وللتفريق بين البيانات والمعلومات والمعرفة، تعرف البيانات بأنها مواد خام وحقائق مجردة غير منظمة ومستقلة عن بعضها البعض على شكل أرقام أو كلمات، أما المعلومات فهي بيانات تمت معالجتها للحصول على ناتج مفيد أو بيانات تم تنظيمها ومعالجتها لتحقيق أقصى استفادة، أما المعرفة فهي معلومات تمت معالجتها وهي خلاصة تجميع وترتيب المعلومات بشأن موضوع معين في مرحلة معينة، وهي أكثر فائدة وبها يتم اتخاذ القرار.⁽³¹⁴⁾

خصائص اقتصاد المعرفة:

إنّ الخصائص التي ميزت عصر المعرفة كان لها انعكاسات على الاقتصاد، فقد أصبح يتصف بخصائص وصفات جعلته يستحق أن يطلق عليه اصطلاح اقتصاد المعرفة، والذي يتميز بالخصائص التالية:⁽³¹⁵⁾.

- اقتصاد لا يعاني من الندرة بالمعنى التحليلي القديم، بل هو اقتصاد الموارد التي يمكن باستمرار زيادتها عبر الاستخدام المتزايد للمعلومات والمعرفة.
- اقتصاد تنقلص فيه أهمية وتأثير الموقع من خلال الاستخدام الملائم للتكنولوجيا والشبكات الالكترونية بما يعني تغير المفهوم التقليدي للأسواق .

⁽³¹²⁾ Abdel kader Djeflat, "L'économie et la gestion des connaissances, nouvelle bases de la compétitivité, définitions et enjeux", 3eme séminaire international sur la gestion des entreprises, Université de Biskra, novembre 2005, P25.

(313)- احمد الخطيب ،خالد زيعان، إدارة المعرفة و نظم المعلومات، عمان، دار الكتاب العالمي، 2009 ،ص15.

(314)- نفس المرجع، ص 6.

⁽³¹⁵⁾داوي الشيخ، دوخي مقدم يمينة، " اقتصاد المعرفة وأثره على التنمية البشرية "، مجلة دراسات، العدد 16، 2011، ص

-اقتصاد يصعب فيه تطبيق القوانين الضريبية والقيود الجمركية وغير الجمركية، من جانب الدولة الوطنية بصورة منفردة.

-أسعار المنتجات تتضمن كثافة أعلى للمعرفة، تنخفض أسعارها عن تلك التي لا تستخدم كثافة المعرفة أو لا تستخدمها على الإطلاق.

-اقتصاد يتوقف على تسعير المنتج أو قيمته على السياق الذي يتم فيه التسويق بحيث يمكن أن تكون هناك أسعار مختلفة لشعوب مختلف وأوقات مختلفة لنفس المنتج المعرفي.

-إن اقتصاد المعرفة يعني في جوهره أنّ قيمة المعرفة ذاتها تكون أكبر حينما تدخل في حيز التشغيل ونظم الإنتاج وبالمقابل فإن قيمتها تكون معدومة عندما تبقى حبيسة في عقول أصحابها.

-إن مفتاح القيمة في اقتصاد المعرفة يتمثل في مدى تنافسية رأس المال البشري .

-إن اقتصاد المعرفة يمنح مكاناً مركزياً لنظم التعليم والتدريب المستمرين لكي تتلاءم خبرات العمالة مع اقتصاد المعرفة، وهذا يتطلب أساليب جديدة في التفكير وفي وضع السياسات الاقتصادية.

المقومات الأساسية لبناء اقتصاد المعرفة:

1 -تعتبر البنية التحتية لتقنيات الاتصال والمعلومات لبلدٍ ما العامل الأهم في تحديد قدرته على الانتقال

إلى الاقتصاد العالمي المبني على المعرفة، حيث تشكل كثافة الخطوط الهاتفية -الثابت والمنقول- وانتشار الحواسيب الشخصية ومدى استخدام الإنترنت، المؤشرات الأساسية لهذه البنية التحتية⁽³¹⁶⁾.

2 -إعادة هيكلة الإنفاق العام وترشيده وإجراء زيادة معتبرة في الإنفاق المخصص لتعزيز المعرفة ابتداء من المدرسة الابتدائية وصولاً إلى التعليم العالي مع توجيه اهتمام مركز للبحث العلمي.

3 -العمل على خلق و تطوير رأس المال البشري بنوعية عالية و على الدولة خلق المناخ المناسب للمعرفة التي أصبحت أهم عناصر الإنتاج مع تهيئة بيئة للاتصالات تكون قوية وتسمح بتدفق البيانات بين وحدات الاقتصاد.

4 -ضرورة إدراك المستثمرين والمؤسسات لأهمية اقتصاد المعرفة.

5 -تفعيل المرافق والإدارات لجميع منظومات المجتمع والتي منها منظومتي الاقتصاد والتعليم⁽³¹⁷⁾.

6 -تطوير القوانين والنظم السائدة مع متطلبات بناء اقتصاد المعرفة والتي تعد الشفافية أهم ركائزها، لما يتطلب إعداد بيئة قانونية وتشريعية تضمن حرية تداول المعلومات بلا عوائق⁽³¹⁸⁾.

ثانياً: واقع المؤسسات الصناعية في الجزائر:

⁽³¹⁶⁾ عدنان داود، محمد العذاري، هدى زويبير، الاقتصاد المعرفي، دار جرير، عمان، 2010، ص 87.

⁽³¹⁷⁾ الداوي الشيخ، مرجع سابق، ص 14.

⁽³¹⁸⁾ نفس المرجع، ص 14.

لقد دخلت المؤسسات الجزائرية إلى القرن الحادي والعشرين، فوجدت نفسها في عالم تغير كثيراً عن ذلك الذي كان في الربع الأخير من القرن العشرين، عالم مسطرّ تبعاً لخريطة سياسية واقتصادية وتكنولوجية وسوقية جديدة تحتاج لمن يحسن قراءتها والتكيف معها، وهو تعامل ترتب فاعليته لحد كبير بالقدرة التنافسية للمنتجات والمؤسسات، وهي قدرة باتت مرهونة بدورها بقدرة المؤسسة على تصميم وإدارة الاستراتيجيات حديثة التغيير، بعد أن تقادمت الأساليب التي قدمتها الفلسفات الإدارية في العقود السابقة والتي لم تواكب تطورات العصر واحتياجاته ولم تواكب متطلبات البيئة الاقتصادية الجديدة، والتي تتميز بما يلي: (319)

- من أسواق محلية إلى أسواق عالمية أنشئت منظمة التجارة العالمية والتكتلات الإقليمية ولم تنعم مؤسساتنا بمزايا التكتلات الإقليمية من تيسير التجارة البينية والانتقال الحر لرؤوس الأموال والسلع والعمالة كما استفادت منها مؤسسات الدول الأعضاء بهذه التكتلات.
- من تشريعات وضوابط حكومية محلية إلى تشريعات وضوابط تنسجم مع أهداف المنظمة العالمية للتجارة والتكتلات وقرارات الهيئات الدولية كصندوق النقد الدولي والبنك الدولي والتي تحد من سيطرة صانع القرار الوطني والسيادة الوطنية.
- من شركات متنافسة في ساحة الأعمال المحلية العالمية إلى شركات متحالفة، ومن منافسين كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق المحلية إلى شركات متعددة الجنسيات ذات قدرات تنافسية كبيرة.
- تحول المنتجات موضع المنافسة -كسلع وخدمات- من منتجات يقوم إنتاجها على المواد الخام إلى منتجات يتعاطف فيها المكون المعرفي ورأس المال الفكري الذي أصبح أئمن أصول المنظمة، فهو الذي يولد المنتجات ذات القيمة المضافة الأعلى والذي يحفظ للشركات قدرتها التنافسية وقدرتها على الاستمرار والربحية.
- تحول العميل من عميل محلي إلى عميل عالمي بفعل ثورة تكنولوجيا الإعلام والاتصال واستخدام الانترنت التي نقلت العميل أينما كان إلى البائعين في كل دول العالم ليرى عروضهم ويقارن بين أسعارهم.
- تحول معايير الجودة من معايير محلية يضعها جهاز المواصفات والمقاييس المحلية لكل دولة إلى معايير عالمية (الأيزو) تضعها المنظمة العالمية للمواصفات .

خصائص المؤسسات الصناعية في الجزائر:

(319) عياري أمال، رجم نصيب، مرجع سابق، ص 16.

تتسمالمؤسسات الصناعية في الجزائر بجملة من الخصائص تتعلق بصلب العملية التصنيعية، ومنها بعض الصفات التي رافقت عمليات التصنيع منذ بدايتها، فأصبحت وكأنها من ضمن الخصائص التي تتميز بها الصناعة في الجزائر، وتتجلى هذه الخصائص في النقاط التالية:⁽³²⁰⁾

1-ضعف الإنتاج الصناعي:

13 ما تزال مساهمة الصناعة التحويلية متواضعة في الإنتاج المحلي الإجمالي، ولا تتعدى بالمائة، وتأتي في المرتبة الثالثة أو الرابعة بعد الزراعة والصناعات الاستخراجية وقطاع الخدمات والتجارة، إضافة إلى هذا الضعف الكمي، لم تستطع هذه الصناعة أن تصنع سلعاً إستراتيجية تسمح لها بأن تحتل مركزاً خاصاً في السوق الدولية.

2-ضعف الأداء وانخفاض الإنتاجية الصناعية:

تتصف الصناعة الجزائرية عموماً، شأنها في ذلك شأن كثير من البلدان النامية بضعف الأداء وانخفاض الإنتاجية لجميع عناصر الإنتاج، أي بضعف الإنتاجية الكلية.

3-الحماية وضعف القدرة على المنافسة:

لقد نشأت الصناعة الجزائرية ضمن أسوار من الحماية المطلقة أو شبه المطلقة، وانحصر عملها بشكل أساسي في تلبية الطلب المحلي ضمن السياسات الصناعية القائمة على إحلال الواردات، وعملها في ظل هذه الظروف لفترة طويلة نسبياً جعلها تتأقلم مع السوق الداخلية من حيث نوعية الإنتاج وأذواق المستهلكين، بالإضافة إلى الاطمئنان إلى عدم منافستها من أي منتج آخر داخل السوق، ممّا دفعها لاحقاً إلى عدم الاهتمام بتطوير المنتج وتحسين نوعيته، ما جعل المؤسسات الصناعية غير قادرة على الصمود و الاستمرار بمجرد رفع الحماية التي كانت تتمتع بها.

4-العلاقة مع السوق الخارجية:

إنّ التوسع في السياسة الصناعية التي تبنتها الجزائر منذ انطلاقة العملية التنموية وبخاصة ما يتعلق منها بالصناعات المقامة، قد زاد من حجم المستوردات، كما زاد من اعتماد هذه الصناعة على السوق العالمية لتأمين مستلزماتها من المواد الأولية والتجهيزات والمساعدة الأجنبية، وكذلك في مجال

⁽³²⁰⁾ زرقين عبود، " الإستراتيجية الملائمة للتنمية الصناعية في الجزائر "، مجلة بحوث اقتصاديات عربية، العدد 45،

تجديد وتطوير تكنولوجيا الإنتاج الخاصة بها، مما فاقم من مشاكل التعامل مع هذه السوق بتقلبات أسعارها وشروطها المجحفة في كثير من الأحيان.

5- ارتفاع تكلفة الإنتاج وعدم الاهتمام بالتنوع:

تتميز الصناعة الجزائرية بشكل عام بارتفاع كلفة منتجاتها عن مثيلاتها في السوق العالمية، وحتى المنتجات المشابهة لها في الدول النامية، ومنها الدول العربية، وهذا ما يشكل عقبة صعبة أمام وصولها إلى الأسواق الخارجية، بل وحتى المنافسة في سوقها الداخلية وتعود التكلفة المرتفعة للمنتجات الصناعية الجزائرية إلى عدة أسباب، أهمها:

- عدم التمكن من استخدام كامل الطاقات الإنتاجية المتاحة، حيث تصل نسبة الاستخدام إلى أقل من النصف في بعض المؤسسات الصناعية.

- اختيار أحجام غير ملائمة للمؤسسات الصناعية خاصة في القطاع العام.

- الإنتاجية الضعيفة للعمالة.

- الارتفاع المصطنع في أسعار بعض المواد الأولية الداخلية في العملية الصناعية نتيجة السياسة السعرية.

إضافة إلى ذلك تعتبر العملية الصناعية عملية كمية، وليست عملية نوعية، أي أنها تركز

اهتمامها على الإنتاج الكمي مع إهمال النوعية.

6- عدم مرونة الجهاز الإنتاجي:

يجب أن يتمتع الجهاز الإنتاجي بالمرونة الكافية التي تكسبه القدرة على زيادة الإنتاج في حالة زيادة الطلب، وكذلك القدرة على التكيف مع التغيرات والتطورات الحاصلة، سواء في أسلوب الإنتاج أو بنية ونوعية المنتج، وذلك بإجراء تعديلات بسيطة وغير مكلفة في عملية الإنتاج، وهذا يتطلب استخدام تكنولوجيا حديثة ومرنة يمكن استخدامها في إنتاج أكثر من منتج بنوعيات ونماذج مختلفة، من خلال تعديلات معينة في طريقة عمل هذه التكنولوجيا، وهذا ما لا نجده في الصناعة الجزائرية، حيث تستخدم تكنولوجيا متقدمة بطيئة لا تتوفر فيها المرونة لإجراء أية تعديلات في عملية الإنتاج، وإن حدث وحصل ذلك فإنه يتطلب تغييرات كثيرة ومكلفة.

ثالثا: آليات بلوغ القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية المحلية.

إن بناء قطاع صناعي تنافسي مرهون باتخاذ عدة تدابير أهمها:

1- ضرورة بناء القدرة التنافسية للتصدير:

تميل معظم المؤسسات الصناعية لتركيز نشاطها في السوق المحلية، إذ ترى نفسها متمكنة في الممارسات البيعية وتحصل على نسبة الربح التي يستهدفها، إلا أن هذا التوجه يواجه مخاطر تنافسية عالية خاصة في ظل التفكيك الجمركي التدريجي في إطار اتفاقية الشراكة الأوروبية، وكذا نتيجة للانضمام المحتمل للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، ذلك لأن هذه الشركات التي تركز نشاطها في السوق المحلي ستواجه عدة صعوبات عندما تشتد المنافسة مع المستوردين، فتقل حصصهم السوقية وتكتمش أعمالهم، فإذا ضاقت عليهم السوق المحلي وفكروا عندئذ في التصدير فمهمتهم لن تكون سهلة، لأنهم لم يبادروا مبكراً لتهيئة تواجدهم بالأسواق الخارجية، بينما سبقهم لها آلاف المصدرين من شتى دول العالم. (321)

لذا يجب أن تركز المؤسسات المحلية في تخطيطها الاستراتيجي على ضرورة التصدير، أي التسويق على المستوى الإقليمي والعالمي، ذلك لأنّ التوقع في السوق المحلي وانعدام أو تراجع التوجه للتصدير يعتبر نقطة ضعف رئيسية على مستوى هذه المؤسسات، حيث لم يعد هذا التوجه المتواضع من سمة المنظمات المعاصرة في ظل العولمة، وما نتج عنها من انهيار الحواجز بين الأسواق.

2- ضرورة البحث عن تحالفات استراتيجية:

في ظل عولمة الاقتصاد وما يميزها من هيمنة الشركات المتعددة الجنسيات على الاقتصاد العالمي تعتبر التحالفات الاستراتيجية من أهم الآليات الواجب اتباعها من طرف الشركات المحلية، حتى تضمن بقائها في السوق إلى جانب الشركات الكبيرة.

ويقصد بالتحالفات الاستراتيجية إحلال التعاون محل المنافسة التي قد تؤدي إلى خروج أحد الأطراف من السوق، حيث يهدف التحالف إلى التعاون والسيطرة على المخاطر والتهديدات، وتشارك في الأرباح والمنافع والمكاسب الملموسة وغير الملموسة (معنوية). (322)

وتبرز أهميته التحالفات الاستراتيجية من خلال: (323)

- يصعب على شركة واحدة أحياناً تغطية تكاليف المنتجات الجديدة مثل السلع الالكترونية والسيارات وغيرها، لذلك تبحث الشركات على حلفاء استراتيجيين .

(321) أحمد سيد مصطفى، التسويق العالمي، بدون دار نشر، القاهرة، 2001، ص 113.

(322) فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون، ايتراك للنشر للتوزيع، القاهرة، 1999، ص 14.

(323) نفس المرجع، ص 32.

- قد لا تتوفر الإمكانيات التكنولوجية لدى شركة واحدة، ومن ثمّ تؤدّي التحالفات إلى تبادل وتكامل التكنولوجيا وتحقيق الريادة في الأسواق.
- قد تكون التحالفات الاستراتيجية الوسيلة الوحيدة لدخول الأسواق الإقليمية والعالمية.
- تعتبر التحالفات الاستراتيجية العالمية الوسيلة العملية لتحقيق التعلم وتنشيط المعرفة وتجنب المخاطر والأزمات أو المشاركة فيها.

3- الاهتمام بأنشطة البحث والتطوير.

تنتشر في اقتصاديات المعرفة مخابر البحث والتطوير، وتولي لها الحكومات والمؤسسات اهتماماً كبيراً باعتبارها محرك التقدم التكنولوجي، فبوساطة هذه الأنشطة يتم اكتساب معارف جديدة يؤدي تطبيقها إلى إنتاج منتجات أو التوصل إلى طرق وعمليات إنتاج جديدة.

و تعرف أنشطة البحث والتطوير على أنهاكل الجهودات المتضمنة تحويل المعارف المصادق عليها إلى حلول تقنية، في صور أساليب أو طرق إنتاج منتجات مادية استهلاكية أو استثمارية، وتُباشِر هذهالأنشطة في مخابر الجامعات أو مراكز البحث التطبيقي في المؤسسات الصناعية.

يعتبر الابتكار أحد مخرجات أنشطة البحث والتطوير، ويعتبر الابتكار المحرك الرئيسي لنمو المؤسسة وضمان بقائها واستمرارها في ظل المنافسة الشديدة، ومن خلال الابتكار تقدم المؤسسة الأفضل لعملائها وبصورة أسرع من المنافسين، مما يمكّنها من زيادة مبيعاتها وأرباحها والحفاظ على حصتها السوقية، وبالتالي تحقيق ميزة تنافسية هامة على المستوى المتوسط والبعيد.

لذا فإنّ اهتمام المؤسسات المحلية بأنشطة البحث والتطوير لم تعد من الكماليات بل هي ضرورة لامتلاك مزايا تنافسية، لذا يجب على هذه المؤسسات إنشاء وحدات تنظيمية تختص بهذه الوظيفة مع تخصيص الموارد الكافية، وتصميم أهداف استراتيجية و سياسة فاعلة بهذا الصدد.

3- ضرورة تكوين رأس المال الفكري للمؤسسة:

يعتبر مصطلح رأس المال الفكري حديث مقارنة مع رأس المال المادي، حيث بدأ استخدام هذا المصطلح بداية تسعينات القرن الماضي، ويتمثل رأس المال الفكري في ثقافة المؤسسة في المعرفة

التكنولوجية والعلامات التجارية وبراءات الاختراع التي تملكها، وفي المعارف العلمية للعمال وخبرتهم المتراكمة . (324)

كما يشير رأس المال الفكري إلى تلك المعرفة التي تخص الفرد والتي في الإمكان تحويلها إلى قيمة مضافة، ويمثل مجموعة متراكمة ومجمعة من المعارف، فكل فرد ينظر إلى جانب المعرفة الذي يدخل في دائرة اختصاصه. (325)

مكونات رأس المال الفكري:

يجب التفرقة بين رأس المال المادي ورأس المال البشري، إذ يتمثل رأس المال المادي في الموارد التي تظهر في ميزانية المؤسسات، كالعقارات والتجهيزات والمخزونات، بينما يتمثل رأس المال الفكري في المهارات والإبداعات والخبرات المتراكمة للعنصر البشري في المؤسسة.

وعليه فإنَّ رأس المال الفكري يتكون من: (326)

- الأصول البشرية: نظام المعرفة والمهارات، الإبداع والخبرة.
- الأصول الفكرية: وتضم البرامج، الاختراعات، العمليات وقاعدة البيانات.
- الملكية الفكرية: وتضم براءات الاختراع، حقوق النشر والعلامات التجارية.

لقد تزايد الاهتمام بالرأس المال الفكري الذي يعتبر من الأصول غير المادية للمؤسسة والمسؤولة عن تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة في ظل اقتصاد مبني على الجودة والمعرفة، حيث توجد هناك علاقة وطيدة بين المعرفة ورأس المال الفكري، حيث أنَّ تسيير المعرفة يشجّع على تنمية رأس المال الفكري، وكل ما يرتبط به من عناصر.

من هذا المنطلق فإن إدراك المؤسسات أن مصدر نجاحها وبقائها يمكن في مدى استثمارها الصحيح لطاقتها الفكرية بالشكل الذي يعمل على تعزيز تنميتها والمحافظة عليها الأمر الذي أدى إلى حتمية وجود إدارة وتسيير فعال لرأس المال الفكري، فالقدرات الفكرية العالية أصبحت من أهم عوامل

(324) ناصر مراد، " الاستثمار في الرأس المال الفكري مدخل لتحقيق التنمية الاقتصادية في الدول العربية" ، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 10، 2008، ص 74.

(325) علي محمد ثجيل، جميلة طبايبي، " دور التسيير الاستراتيجي للرأس المال الفكري في دعم تنافسية مستدامة للمؤسسة في ظل اقتصاد المعرفة "، الملتقى الدولي حول المنافسة واستراتيجيات التنافسية للدراسات الصناعية العربية خارج قطاع المحروقات ، جامعة الشلف، نوفمبر 2010، ص 05.

(326) ناصر مراد، مرجع سابق، ص 75.

التفوق والتميز التنافسي في الاقتصاد العالمي المبني على المعرفة، كما تعتبر عملية بناء قاعدة فكرية التزاماً كبيراً للإدارة العليا، فهي تتطلب وقتاً وموارد مالية ومادية، وتظهر أهمية الاستثمار في الأصول الفكرية من خلال: (327)

- تنمية القدرات الإبداعية وتحسين الإنتاجية وزيادة الربحية.

- تحسين العلاقات مع العملاء والموردين وتقديم خدمات ومنتجات متميزة.

ومن خلال تنمية رأس المال الفكري والمحافظة عليه يجب على المؤسسة الاهتمام الفائق بالموارد البشرية باعتبارها أهم أصول المؤسسة مع ضرورة تخصيص الاستثمارات الكافية لتعظيم إنتاجية هذه الموارد، وأصبحت الحاجة إلى المدير أو الموظف أو العامل المتمكن من أهم أسس تعزيز التنافسية، فمن خلالهم تولد الأفكار وتتطور الابتكارات وتصاغ الأهداف والاستراتيجيات والبرامج وتصنع القرارات، ويتجسد الاهتمام بالموارد البشرية بالاختبار والتدريب والتحفيز والتنمية ضمن تخطيط استراتيجي يهدف إلى تحقيق مزايا تنافسية لمؤسسة والحفاظ عليها. (328)

4-التحسين المستمر للجودة:

في ظل بيئة الأعمال التنافسية أصبح مفهوم الجودة يُنظر إليه بنظرة أشمل وأعمق من كونها وظيفة من وظائف إدارة الإنتاج والعمليات، وتعرف الجودة على أنها: "مجموع الصفات المميزة لمنتج أو خدمة معينة تؤدي إلى تلبية احتياجات العملاء من حيث تصنيعه وتحسينه أو قدرته على الأداء، وذلك بأقل تكلفة ممكنة". (329)

وتعرف المنظمة الدولية للتقييس ISO الجودة بأنها: «الدرجة التي تشبع فيها الحاجات والتوقعات الظاهرية الضمنية، من خلال جملة الخصائص الرئيسية المحددة مسبقاً». (330)

إنّ التقدم الصناعي يسير اليوم في خطوات متسارعة نتيجة التطور العلمي وظهور نظم متطورة للتصنيع، إضافة إلى مفاهيم العولمة وما نتج عنها من منافسة شديدة، كل ذلك جعل أغلب الشركات

(327) محمد علي تجيل، سليمة طبائبية، مرجع سابق، ص 7.

(328) أحمد سيد مصطفى، مرجع سابق، ص 144.

(329) بوحنية قوي، تنمية الموارد البشرية في ظل العولمة والمجتمع والمعلومات ، دار الكتاب الأكاديمي، عمان، 2008، ص 153.

(330) محمد عبد الوهاب العزاوي، إدارة الجودة الشاملة، دار اليازوري للنشر، عمان، 2005، ص 15.

تتوجّه نحو تبني نظم إدارية جديدة تركّز على الجودة في تحسين الميزة التنافسية، كون الجودة تؤدّي دوراً هاماً ومميزاً في نجاحاً وفشل تلك الشركات في الأسواق العالمية.⁽³³¹⁾

وتؤكّد المواصفة على ضرورة تحديد تلك الحاجات والتوقعات وكيفية إشباعها، فالجودة لا تعني بالضرورة التميز، إنما ببساطة المطابقة للمواصفات وترجمة لحاجات الزبائن وتوقعاتهم، ومن ثمّ فإن الذي يحكم عن الجودة هو الزبون، الذي يقرر ما إن كان المنتج يلبي حاجاته أم لا.

وتعتبر المواصفات والمعايير القياسية وأنظمة ضبط الجودة مرتكزاً أساسياً في التنمية الصناعية، فالدول المتقدمة تتحكّم في الحركة التجارية من خلال نظام أساسه لإنتاج الأفضل والأقل تكلفة وبالتالي الأكثر تنافسية، وتعتمد في تحقيق ذلك بشكل أساسي على الالتزام بتطبيق المواصفات و المعايير القياسية و أنظمة الضبط المتكامل لجودة المنتجات، حيث أطلقت المنظمة الدولية للتقييس ISO سلسلة معايير تعتبر مرشداً لهذه الأنظمة.

وفي الجزائر لا يزال القطاع الصناعي يعاني من مشكلة النقص في جودة المنتجات المصنعة محلياً، فمن الضروري أن ترفع المؤسسات الصناعية المحلية من مستوى جودة منتجاتها إلى مستوى مثيلاتها في القطاعات الأجنبية، حتى تحافظ على أسواقها المحلية والأجنبية.⁽³³²⁾

5- اعتماد التجارة الإلكترونية كأداة للتنافس في أسواق العالمية:

يعتبر العصر الحالي عصر المعلومات والاتصالات والتي نتج عنها ثورة كبيرة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال والتي أدت إلى تحول عميق في نمط التفكير وفي السلوك لدى المنتجين والمستهلكين والحكومات على حدٍ سواء، ومن مظاهر هذا التحول تغيير قواعد المنافسة، وتعد التجارة الإلكترونية من أبرز التحولات الأكثر تأثيراً في هذا المجال، وهذا ما أهلها لتصبح قطاعاً نشطاً وقائداً في العديد من الاقتصاديات نامية كانت أو متقدمة.

وتعد التجارة الإلكترونية واحداً من أهم مواضيع ما يعرف بالاقتصاد الرقمي والتي تعرف على أنّها: "عمليات الإعلان والتعريف بالسلع والخدمات، ثمّ تنفيذ عقد الصفقات وإبرام العقود ثمّ الشراء والبيع

⁽³³¹⁾ قاسم نايف عليوان، إدارة الجودة الشاملة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 19.

⁽³³²⁾ زرفين عبود، مرجع سابق، ص 187.

لتلك السلع والخدمات ثم سداد قيمتها عبر شركة الانترنت، أو غيرها من الشبكات التي تربط البائع بالمشتري". (333)

كما يُنظر إليها على أنها مجموعة المبادلات الالكترونية المرتبطة بالنشاطات التجارية، وهي العلاقات ما بين المؤسسات أو العلاقات بين المؤسسات والإدارات أو المبادلات فيما بين المؤسسات والمستهلكين.

وتعرّفها منظمة التجارة العالمية على أنّها: «التجارة التي تتيح إنتاج و الترويج والبيع والتوزيع للمنتجات من خلال شبكة الانترنت وشبكات أخرى مثل الهاتف والفاكس».

والتجارة الالكترونية هي نظام يتيح عبر الانترنت وغيرها من الشبكات بيع وشراء السلع والخدمات، حيث تتيح عمليات دعم المبيعات وخدمات العملاء، ويمكن تشبيه التجارة الالكترونية بسوق الكتروني يتواصل فيه البائعون والموردون والوسطاء، والمشترون وتقدم فيه السلع والخدمات بشكلٍ افتراضي، كما يدفع ثمنها بالنقود الالكترونية .

ومن المزايا توفرها التجارة الالكترونية للمؤسسات والمستهلكين على ما يلي: (334)

- تسمح التجارة الالكترونية بالتسوق عبر شبكة الانترنت عن طريق الاتصال الالكتروني المباشر بين المتعاملين، فهي تستغني عن المستندات الورقية، و ما تستلزمه من نفقات .
- توفير النفقات الإدارية ونفقات الاتصال، حيث تعتبر بديلاً عن تخصيص جزء من رأس المال في إقامة علاقات مستمرة بين المؤسسة أو المشتريين.
- ترشيد القرارات التي يتخذها كل من البائعين والمشتريين بما تتميز به من تدفق المعلومات بينهم في الوقت المناسب وبطريقة دقيقة مما يسمح بسهولة المقارنة بين المنتجات سواء من حيث الأسعار أو الجودة أو طريقة الدفع.
- تعتبر ذات أهمية خاصة بالنسبة للمؤسسات والمستهلكين في الدول النامية، حيث أنها تستطيع التغلب على الحواجز التقليدية للمسافة ونقص المعلومات عن الفرص التصديرية.

وبصفة عامّة فإنّ التجارة الالكترونية تساعد على تخفيض مصاريف المؤسسات الأمر الذي يزيد من تنافسيتها، حيث تعد عملية صيانة وإعداد المواقع الالكترونية أكثر اقتصادية من بناء الأسواق وصيانة المكاتب، ولا تكون هناك حاجة لاستخدام عدد كبير من الموظفين للقيام بعملية التوزيع، كما يتيح فتح

(333) ناصر خليل، التجارة والتسويق الالكتروني، دار أسامة، عمان، 2009، ص 29.

(334) نفس المرجع، ص 40.

أسواق جديدة فضلاً عن الدخول للأسواق الخارجية مما يعزز من القدرة التنافسية في الأسواق المحلية والدولية.

المبحث الثاني: التنافسية على المستوى الكلي

تعددت النظريات التي حاولت تفسير أنماط وتدفقات التجارة الخارجية بين الدول وكانت البداية مع ظهور نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث، وتلاها نموذج ريكاردو للميزة النسبية، والذي قام بتفسير قيام التبادل التجاري الدولي مستنداً على اختلاف الميزات النسبية للدول، نتيجة اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع معبراً عنها بوحدات العمل، وبناءً عليه فإن كل دولة تتخصص في إنتاج وتصدير السلعة بنفقة نسبية أقل وتستورد السلع التي تنتجها بنفقة نسبية أعلى.

ويشير بورتر إلى أنّ هذه النظرية صحيحة في القرون الماضية، حيث كان من السهل تصنيف الصناعات إلى صناعات كثيفة العمل وصناعات كثيفة رأس المال، ولكن مع تغيّر طبيعة المنافسة العالمية بين الصناعات أصبحت عمليات الإنتاج الجديد تتسم بالكثافة المعرفية، ممّا يتطلّب ضرورة ظهور نماذج جديدة تتفاعل مع المستجدات، بحيث يكون لها القدرة على إعطاء تفسير أكثر تكاملاً عن تلك التي كانت تقدمه نظرية المزايا النسبية، والتي كانت أكثر قبولاً في الماضي، ومن هنا كان ظهور مفهوم التنافسية الدولية.

المطلب الأول: مفهوم التنافسية على المستوى الكلي وأنواعها.

إنّ تحديد مفهوم التنافسية على المستوى الكلي -تنافسية الأمم- مسألة في غاية الأهمية، لأنّها تحدّد معالم الظاهرة ونطاقها، وكيفية قياسها وتفسيرها وتحديد المعوقات التي تحدّ من تطورها، إلّا أنّ هذا التحديد ليس بالأمر السهل، بسبب تعقّد مفهوم التنافسية الدولية وبسبب عدم وجود إطار نظري قوي ونموذج متماسك يسمح بتفسيرها وتحديدها، ونتيجة لذلك لا يزال مفهوم التنافسية الدولية وطرق قياسها

محل مناظرات بين الباحثين والأكاديميين نتج عنه العديد من التعريفات والمؤشرات التي تحاول تحديد وقياس واحد من الأوجه العديدة للتنافسية . (335)

وعليه فإنّ تعريف التنافسية على مستوى الأمم ليست أسهل من تعريفها على مستوى المؤسسة، وكما هو الأمر بالنسبة للمؤسسة فإنّ تنافسية الدول مرتبطة بالعديد من المفاهيم الاقتصادية كالفعالية التجارية والإنتاجية ونمو الدخل..الخ.

وعليه فإنّ تعريف التنافسية تختلف باختلاف العوامل المرکز عليها، وعليه نجد عدّة مقاربات، من بينها التي تركّز على التجارة الخارجية، والتي تركّز على نمو الدخل الحقيقي للفرد والإنتاجية، وأخرى تجمع العوامل السابقة معاً. (336)

أولاً: تعريف التنافسية من مدخل أوضاع التجارة الخارجية للدول.

طبقاً لهذا المدخل يتم ربط مفهوم التنافسية بأوضاع الميزان التجاري للدولة، حيث يدل الفائض فيه على القوة التنافسية للدولة، ووجود العجز يعني تدهور في تنافسية الدولة، وقد استُخدم هذا التعريف لتفسير تدهور تنافسية الولايات المتحدة الأمريكية في الثمانينات من القرن الماضي مقارنة باليابان . (337) كما تعرف على أنها قدرة اقتصاد ما على إنتاج وتوزيع المنتجات أو الخدمات في التجارة الدولية، بينما يكسب عوائد متزايدة لموارده. (338)

ويُنظر أيضاً إلى الاقتصاد التنافسي بأنه الاقتصاد الذي يقدر على الاندماج بنجاح في السوق العالمي . (339)

ولكن هناك بعض الآراء التي ترى أنه لا يمكن تعميم تعريف التنافسية استناداً إلى وضع الميزان التجاري في جميع الحالات، حيث أن الفائض في الميزان التجاري قد يكون مزامناً إلى تدهور تنافسية

(335) نوري منير، "تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 04، جوان 2006، ص 22.

(336) RedouaneAbdelhak, "La compétitivité des nations : Définitions, mesures et déterminants", séminaire nationale sur la compétitivité de l'économie Algérienne, Université de Jijel, novembre 2011, p 20.

(337) طارق نوير، "دور الحكومة الدائم للتنافسية"، حالة مصر، على موقع المعهد العربي للتخطيط،

WWW.ARAB-OPI.ORG، ص 05.اطلع عليه 2014/04/05.

(338) أحمد حامد رضوان، مرجع سابق، ص 29.

(339) نفس المرجع، ص 29.

الدولة، وعلى العكس فإن وجود عجز في ميزان المدفوعات قد يكون علامة قوة للاقتصاد، فمن الممكن بلوغ مستويات معيشة مرتفعة من خلال وجود عجز متنامي (حالة الولايات المتحدة في الثمانينات)، والعكس قد يحدث أيضاً في الميزان التجاري يحقق فائضاً و في نفس الوقت تتخفف فيه مستويات المعيشة في الدولة (حالة الولايات المتحدة في التسعينات). (340)

ثانياً: تعريف التنافسية المستندة على أوضاع التجارة الخارجية ومستويات المعيشة

يشير مفهوم التنافسية وفقاً لهذا المدخل إلى ضرورة تحقيق الدولة للتوازن في ميزانها التجاري، بالإضافة إلى قدرتها على تحسين مستويات المعيشة لأفرادها، ومن هذه التعاريف ما يلي:

*تعريف التنافسية من طرف المجلس الأمريكي للتنافسية: " قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تتنافس في الأسواق، وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة مطردة في الأجل الطويل". (341)

*تعريف منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي **OCDE**: "التنافسية هي القدرة التي وفقها يمكن لبلد ما وفي شروط سوق حرة وعادلة أن ينتج السلع والخدمات التي تلبى مقاييس السوق الدولية، وفي الوقت الذي تحافظ فيه على مستوى المداخل الحقيقية للسكان وتزيده في المدى الطويل". (342)

وفي نفس الإطار يعرف معهد التنافسية الدولية التنافسية على صعيد الدولة بأنه قدرة البلد على (343):

1 - أن ينتج أكثر وأكفاً نسبياً ويقصد بالكفاءة:

- تكلفة أقل: من خلال التحسينات في الإنتاجية واستعمال الموارد بما فيها التقنية والتنظيم.
- ارتفاع الجودة: وفقاً لأفضل المعلومات السوق وتقنيات الإنتاج.
- الملائمة: وهي العلاقة مع الحاجات العالمية وليس فقط المحلية في المكان والزمان، ونظم التوريد بالاستناد إلى معلومات حديثة في السوق ومرونة كافية في الإنتاج والإدارة.

(340) طارق نوير، مرجع سابق، ص 5.

(341) أحمد حامد رمضان، مرجع سابق، ص 29.

(342) عابد شريط، علي سيدي، "دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني"،

مجلة دفاتر اقتصادية، العدد الأول، سبتمبر 2010، ص 31.

(343) أحمد حامد رمضان، مرجع سابق، ص 27.

2 - أن بيع أكثر من السلع المصنعة والسلع عالية التقنية وبالتالي ذات قيمة مضافة عالية في السوقين الداخلي والخارجي، وبالتالي التحصل على عوائد أكبر متمثلة في دخل قومي وفردى أعلى ونمو مطرد كأحد عناصر التنمية البشرية.

3 - أن يستقطب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بما يوفره البلد من مناخ استثمار مناسب، وما يصاحبها من مزايا تنافسية تضاف إلى المزايا النسبية للاقتصاد المعنى.

ثالثاً: تعريف التنافسية وفقاً لمستويات المعيشة فقط.

حيثُ يشير مفهوم التنافسية على مستوى الدولة وفقاً لهذا المدخل إلى "قدرة الدولة على تحقيق مستويات معيشية متزايدة ومطرودة من خلال تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي مقاساً بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

من خلال التعريفات السابقة نستنتج أن تحديد ماهية التنافسية على مستوى الدولة يتميز بالتعقيد، نظراً لاختلاف المناهج المتبعة من طرف المنظمات والهيئات الاقتصادية المعنية بإدارة الأعمال الدولية، وكذلك اختلاف الكتاب والاقتصاديين اتجاه تنافسية الدولة، حيث نجد أن (P.Krugman) يرفض فكرة تنافسية الدول فيما بينها، كون الشركات هي التي تتنافس في الأسواق الدولية، فمكسب شركة معينة في الإطار التنافسي يتحقق على حساب خسائر شركة أخرى، حيث يصبح الوضع في الشركة الخاسرة غير قابل للاستمرار، وأن هذا الوضع لا ينطبق بين الدول في التجارة الدولية، فلا تخرج الدولة من الاقتصاد العالمي وتتلاشى مثل الشركة، فإذا تحسن أداء الاقتصاد الأوروبي فليس من الضروري أن يكون على حساب الاقتصاد الأمريكي أو الياباني، حيث أنّ الشركة إذا حققت الخسارة فإنها سوف تفلس وتخرج من السوق، بينما لا يمكن إيجاد حد أو عتبة لإفلاس الدولة وخروجها من الدائرة الدولية.

ومما سبق يمكن تعريف التنافسية تعريفاً شاملاً كونها قدرة اقتصاد الدولة على المنافسة في الأسواق العالمية والمحلية، استناداً إلى معدلات مرتفعة من الإنتاجية والتشغيل بما يؤدي إلى زيادة متوسط الدخل الفردي وتحسين ظروف المعيشة.

أنواع التنافسية:

- تميز الكثير من الأدبيات بين عدة أنواع من التنافسية على مستوى الدولة وهي: (344)
- تنافسية التكلفة أو السعر: فالبلد ذوات التكاليف الأرخص يتمكن من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل وهنا يدخل أثر سعر الصرف.
 - التنافسية غير السعرية: باعتبار أنّ حدود التنافسية معرفة بالعديد من العوامل غير التقانية وغير السعرية، فبعض الباحثين يتكلمون عن المكونات غير السعرية في التنافسية.
 - التنافسية النوعية: ويشمل بالإضافة إلى النوعية والملائمة عنصر الابتكارية، فالبلد ذوات المنتجات المبتكرة وذات جودة عالية والأكثر ملائمة للمستهلك، وحيث المؤسسات المصدرة تكون ذات سمة حسنة في السوق يتمكن من تصدير سلعة حتى لو كانت أعلى سعراً من سلع منافسة.

(344) محمد وديع عدنان، مرجع سابق، ص 7.

• التنافسية التقنية، حيث تتنافس المشروعات من خلال النوعية في صناعات عالية التقنية.

المطلب الثاني: مؤشرات قياس التنافسية على مستوى الدول.

تعتبر التنافسية مؤشراً للقوة الاقتصادية للدولة ومدخل لاستمراريتها، لذا فإن الاهتمام بالتنافسية لم يعد يقتصر على الدول المتقدمة فقط، وإنما امتد إلى الدول النامية.

ونقاس تنافسية الدولة بجملة من المؤشرات الاقتصادية والمالية والاجتماعية، وتختلف مؤشرات تحديد موقع الدولة على سلم الترتيب العالمي للتنافسية حسب المفهوم والمنهج المعتمد من قبل الجهة التي أوجدت وطوّرت هذه المؤشرات، حيث عمدت العديد من المنظمات والهيئات الدولية المهتمة بقضايا التنافسية على إصدار تقارير دورية عن التنافسية العالمية، ولكل هيئة أو منظمة منهجيتها الخاصة بها لقياس تنافسية الدول، وسنركز في بحثنا على ثلاث مناهج، وهي منهج المنتدى الاقتصادي العالمي، ومنهج البنك الدولي ومنهج المعهد العربي للتخطيط.

أولاً: منهج المنتدى الاقتصادي العالمي WEF.

يعرف المنتدى الاقتصادي العالمي للتنافسية على مستوى الدولة بـ: «مجموعة الهيئات والمؤسسات والسياسات والعوامل التي تحدّد مستوى الإنتاجية في بلد ما».⁽³⁴⁵⁾

ويصدر المنتدى الاقتصادي العالمي تقرير التنافسية العالمية، وذلك منذ سنة 1979، ويوفر هذا التقرير ترتيباً شاملاً للتنافسية أكثر من 130 دولة تشكّل اقتصادياتها 98% من الناتج الإجمالي العالمي. ومنذ سنة 2005 فإنّ تقييم تنافسية الدول حسب منهج المنتدى الاقتصادي العالمي معتمداً على مؤشر التنافسية العالمية (Global Competitive Index (GCI)، وهو متوسط ل 113 متغير مدرجة تحت 12 مؤشراً، هذه المؤشرات هي بدورها مقسمة إلى ثلاث فئات حسب مراحل التطور الاقتصادي للدول، وذلك بحسب حصة الفرد من الناتج المحلي ونسبة المواد الأولية في الصادرات إلى ثلاث مراحل، مرحلة أساسية ومرحلتين انتقاليتين وفقاً لما يلي:⁽³⁴⁶⁾

- المرحلة الأولى: الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية، لحصة الفرد من الناتج تحت 200 \$
- المرحلة الثانية: الاقتصاد المعتمد على الكفاءة [حصة الفرد من الناتج من 2000 إلى 3000 \$]

⁽³⁴⁵⁾ World Economic Forum, **The global competitiveness report 2010-2011**, P04.

⁽³⁴⁶⁾ حسان بخيت، عبد الحميد الخديمي، " مفهوم تنافسية الدول ومؤشرات قياسها"، الملتقى الوطني حول دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري والتحصير لمرحلة ما بعد البترول، جامعة جيجل، نوفمبر 2011، ص 73.

- المرحلة الثالثة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكارات [حصّة الفرد من الناتج أكثر من \$7000] ويتم إعطاء معامل أو درجة ترجيح لكل مجموعة من المؤشرات وفقاً لتصنيفات اقتصاد دولة ما، وذلك حسب ما هو موضّح في الجدول التالي.

جدول رقم (29): النسب التنقيلية لمؤشرات التنافسية حسب تصنيف اقتصاديات الدول.

| اقتصاد الإبداع والابتكار | اقتصاد الكفاءة العالية% | اقتصاد المواد الطبيعية% | |
|--------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------------|
| 20 | 40 | 60 | عوامل قاعدية (مؤشر 1 إلى 4) |
| 50 | 50 | 35 | معززات الكفاءة (مؤشر 5 إلى 20) |
| 30 | 10 | 5 | عوامل الإبداع (المؤشر 11 و 12) |

المصدر: رابيس حدة، بوسته زكية، "دراسة تقييمية لتنافسية الاقتصاد الجزائري"، الملتنقى الوطني حول دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري والتحضير لمرحلة ما بعد البترول، جامعة جيجل، نوفمبر 2011، ص 167. و يلاحظ من الجدول السابق أن معامل ترجيح العوامل القاعدية منخفض كلما زاد تطور الدولة و زاد اعتمادها على التكنولوجيا، و بالعكس فان معززات الكفاءة فكلما زاد اعتماد الدولة على الابتكار زاد معامل الترجيح، و نفس الشيء فيما يتعلق بعوامل الإبداع.

وفيما يلي بيان لمحدّدات التنافسية الإثني عشر في تقرير التنافسية العالمي: (347)

- **مؤشر التنافسية الأول: البنية الأساسية المؤسسية:** والتي تحدد بالإطار القانوني الإداري الذي من خلالها تمارس المؤسسات والأفراد والحكومة نشاطها لتوليد الدخل والثروة، وقد زادت أهمية دور هذه البنية الأساسية المؤسسية في الآونة الأخيرة في ظل الأزمة المالية العالمية، وما نتج عنها من دور أكثر فعالية للحكومة والتنظيم الاقتصادي.
- **المؤشر الثاني للتنافسية: البنية التحتية:** إنّ جودة البنية التحتية تؤدي إلى تخفيض تكلفة الاتصالات والنقل والطاقة، وتساهم في ارتفاع كفاءة عمليات المشاريع وتقليل تكلفة القيام بها، ومن ثمّ فان توفير بنية تحتية شاملة تتميز بالكفاءة محمداً رئيسياً للتنافسية، لما لها من أهمية في ضمان قيام نشاطات اقتصادية فعّالة في الأماكن والقطاعات الاقتصادية الملائمة.
- **المؤشر الثالث للتنافسية: الاستقرار الاقتصادي:** يعتبر استقرار البيئة الاقتصادية الكلية من العوامل الهامة لنشاطات الأعمال وبالتالي لتنافسية الاقتصاد ككل، ففي حالة عدم استقرار البيئة الاقتصادية الكلية بسبب عجز الموازنة المزمّن أو المديونية الخارجية المرتفعة، فإن ذلك يُلحق أضراراً بالأداء الاقتصادي

(347) Word Economic Forum, The global competitiveness report 2012–2013, P05.

الكلي نظراً لعدم قدرة الحكومة على توفير الخدمات العامة بشكلٍ فعالٍ أو حتى استخدام سياساتها الاقتصادية لمواجهة التقلبات الدورية في النشاط الاقتصادي.

• **المؤشر الرابع للتنافسية: الصحة والتعليم الابتدائي** : حيث تمثل الصحة أحد المحددات الرئيسية للتنافسية لما لها من أثر فعالٍ في دعم النشاط الاقتصادي حيث أنّ وجود قوة عاملة تتمتع بالصحة يزيد من معدلات الإنتاجية، ومن ثمّ يزيد من تنافسية الدولة، كما أنّ وجود قوة عاملة تتمتع بمستوى جيد من التعليم يزيد من تنافسية البلد، في حين أنّ افتقار القوى العاملة للتعليم يزيد من تندي الإنتاجية وعدم القدرة على استخدام الطرق التكنولوجية الحديثة .

• **المؤشر الخامس للتنافسية: التعليم العالي والتدريب** : إنّ الارتفاع بمستويات التعليم وكذلك الارتفاع بنوعية التدريب يعتبر مطلباً رئيسياً لتوفير متطلبات العمليات الإنتاجية الحديثة، ذلك أنّ التعليم العالي والتدريب المتقدم يعتبر مطلباً أساسياً للتحويل للاقتصاديات الحديثة القائمة على استخدام أحدث الطرق الإنتاجية الفنية والتكنولوجية، كما أنّ ظروف العولمة والمنافسة تستدعي توفير المهارات العالية القادرة على التكيف السريع لتغيرات الأسواق، كما أنّ التدريب والتأهيل العالي للقوى العاملة يعتبر ضرورياً لمواكبة التطورات الاقتصادية والتكنولوجية المستمرة.

• **المؤشر السادس للتنافسية: كفاءة سوق السلع** : يعتبر وجود سوق و ظروف تنافسية في السوق المحلي عاملاً مهماً ومساعداً على تحقيق الكفاءة الاقتصادية ودعم إنتاجية المؤسسات، هذا وتتطلب بيئة الأعمال الفعّالة والتي تتمتع بالكفاءة أقل ما يمكن من معوقات حكومية، كوجود الأعباء الضريبية المرتفعة أو السياسات الحكومية التمييزية ضدّ الاستثمار الأجنبي أو التجارة الخارجية بشكلٍ عام.

• **المؤشر السابع للتنافسية: كفاءة سوق العمل** : تعتبر كفاءة سوق العمل دليل على تخصيص العمال إلى الوظائف والاستخدامات المثلى، وتعتبر مرونة الأجور عامل ضروري لتمكين العمال من الانتقال بسهولة من قطاع أو نشاط إلى آخر، كما أنّ سوق العمل الذي يتمتع بالكفاءة يجب أن يكفل وجود حوافز للقوى العاملة لما يبذلوه من جهد لزيادة الإنتاجية.

• **المحدد الثامن للتنافسية: تطور السوق المالي** : إنّ وجود قطاع مالي متطور قادر على تجميع المدخرات الوطنية وتوجيهها نحو النّشاطات الاقتصادية والمشاريع الأكثر ربحية، يمثل أحد العناصر المدعّمة لتنافسية الدولة على الصعيد العالمي.

• **المؤشر التاسع للتنافسية: الاستعداد التقني** : نتيجة لما للتكنولوجيا من آثار ايجابية تعود على الأنشطة الاقتصادية، حيث أصبح قياس مدى قدرة الدول على استيعاب واستخدام التطورات التكنولوجية لتحسين مستوى الإنتاجية لصناعاتها المختلفة، أحد محددات تنافسية الدولة عالمياً.

• **المؤشر العاشر للتنافسية: حجم السوق** : يعتبر حجم السوق من المحددات الرئيسية للتنافسية، ذلك لأن الأسواق كبيرة الحجم تمكّن المؤسسات من الاستفادة من عامل وفورات الحجم الكبير، هذا وقد استفادت الأسواق الصغيرة الحجم من العولمة الاقتصادية من خلال الولوج للأسواق العالمية ومن خلال الانفتاح التجاري.

• **المؤشر الحادي عشر للتنافسية: درجة تطور شبكات الأعمال وتطورها (مناخ الاستثمار)**: هناك علاقة طردية بين درجة تطور نشاطات الأعمال وتشابكها وبين الكفاءة في إنتاج السلع والخدمات وبالتالي تنافسية الاقتصاد ككل، فكلما كانت نوعية شبكات الأعمال ونوعية منشآت الأعمال وانتشارها الجغرافي أكثر تطوراً كلما وقّر ذلك ميزة تنافسية للدول، خاصة في مراحل التنمية المتقدمة فعندما تتواصل المنشآت في تجميع صناعي من خلال شبكات اتصال ذات كفاءة عالية فإن ذلك يوفّر مناخ استثمار أكثر سلاسة وأقل كلفة وداعم للتطوير والابتكار.

• **المؤشر الثاني عشر للتنافسية: الابتكار والتطوير**: حين تصل المؤسسات إلى مرحلة النضوج والتشبع الاقتصادي وتصبح غير قادرة على تطوير منتجاتها وقدرتها التنافسية إلا إذا استطاعت إنتاج منتجات جديدة لها ميزة تنافسية جديدة، وهذا ما يتطلب وجود بيئة مساعدة على الابتكار والتطوير والإبداع ومدعومة من القطاع العام والخاص على حدٍ سواء، وذلك من خلال تخصيص موازنات كافية من القطاعين في مجال الابتكار والتطوير، وكذا تعزيز التواصل والشراكة بين الجامعات ومراكز البحث والقطاع الصناعي من جهة أخرى.

وتتفاوت أهمية كل هذه المؤشرات من دولة إلى أخرى اعتماداً على مرحلة التنمية الاقتصادية التي وصلت إليها.

والجدول الموالي يوضّح تصنيف المؤشرات ضمن مجموعات تعكس مراحل النمو والتطور الاقتصادي التي تمر به الدول.

جدول رقم (30): تصنيف المؤشرات ضمن مجموعات مراحل النمو والتطور الاقتصادي للدول.

| عوامل تطور الإبداع والابتكار | معززات الكفاءة | المتطلبات الأساسية القاعدية |
|--|--|---|
| - مدى تطور مناخ الأعمال والاستثمار. - الابتكار. | - التعليم العالي والتدريب. - كفاءة أسواق السلع. - كفاءة أسواق العمل. - كفاءة الأسواق المالية. | - البنية المؤسسة. - البنية التحتية. - استقرار الاقتصاد. - الصحة والتعليم الأساسي |

| | |
|-----------------------|--|
| - جاهزية التكنولوجيا. | |
| - حجم السوق | |

Source : Word Economic Forum, **The global competitiveness report 2012-2013**, P08.

وتتفاوت أهمية هذه المؤشرات من دولة إلى أخرى بناءً على مرحلة التنمية الاقتصادية التي وصلت إليها، ففي المراحل الأولية للتنمية (مرحلة المنافسة على أساس الكفاءة الاقتصادية) فإن التنافسية تعتمد على تطوير طرق الإنتاج وعلى تحسين نوعية المنتجات، الأمر الذي يعتمد على المؤشرات من 5 إلى 10 .

أما المرحلة المتقدمة ذات المستويات المتقدمة من التنمية (مرحلة قيادة الابتكارات) فتزداد أهمية الابتكار والتطوير وتتوقف استمرارية النمو وقدرة الشركات على دفع أجور عالية على مقدرها على تطوير منتجات متطورة وفريدة عن نوعها.

ثانياً: منهج البنك الدولي في قياس تنافسية الدولية.

يصدر البنك الدولي بالتعاون مع منظمة التمويل الدولية تقريراً سنوياً على شبكة الانترنت عن التنافسية العالمية خاص ببيئة الأعمال، ويحمل هذا التقرير عنوان مؤشر قياس الأعمال التجارية « doingbusiness »، وذلك بداية من العام 2005. ويلقى هذا التقرير القبول ويحظى باهتمام واسع من قبل كافة المعنيين من رجال الأعمال والحكومات، فضلاً عن مؤسسات عالمية أخرى تعول عليه في وضع مؤشرات التنمية.

هذا وترتب الاقتصاديات في هذا التقرير بداية من 1 حتى 183 وهو عدد الدول المدرجة في هذا التقرير لعام 2011، وذلك حسب سهولة ممارسة أنشطة الأعمال فيها، بحيث يكون الاقتصاد الأفضل في المرتبة الأولى، ويعني تصنيف عالٍ لدليل سهولة ممارسة أنشطة الأعمال أن البيئة التنظيمية من شأنها أن تفضي إلى بيئة أنشطة الأعمال، ويجسب تصنيف البلد بناءً على مجموعة من 10 مؤشرات، مع إعطاء وزن متساو لكل موضوع⁽¹⁾.

وفيما يتعلق بالمؤشرات العشر التي يعتمد عليها التقرير في تقييم سهولة مباشرة الأعمال فهي⁽²⁾:

⁽¹⁾مصطفى أحمد حامد رمضان، مرجع سابق ص67

⁽²⁾ نفس المرجع، ص76.

- 1 - **بدء المشروع:** ويعرّف هذا المؤشر بالمراحل الإجرائية والقانونية التي يمر بها صاحب المشروع لتسجيل شركته أو نشاطه الاقتصادي الجديد، وذلك بحساب عدد تلك الإجراءات والوقت المستغرق في أدائها ، والتكلفة الرسمية لكل إجراء، والحد الأدنى من رأس المال المطلوب لتنفيذ المشروع.
- 2 - **استخراج تراخيص البناء:** ويعرّف هذا المؤشر بالمراحل الإجرائية لبناء المشروع والوقت المطلوب استخراج تراخيص البناء، وتكلفة إستخراجها.
- 3 - **توظيف العاملين:** ويعرّف بالتشريعات العمالية الخاصة بتوظيف العمالة، إذ يقيس مدى المرونة في الحصول على وظيفة جديدة، وساعات العمل، وتكاليف توفير وظيفة جديدة، وكذلك تكلفة إنهاء خدمة العامل غير الجاد في عمله.
- 4 - **تسجيل الممتلكات:** ويعرّف هذا المؤشر بالمتطلبات القانونية لتسجيل الممتلكات، وحجم الرسوم والضرائب المقدرة لإجراء هذا التسجيل وغيرها من المصاريف الإدارية اللازمة لذلك، وذلك كنسبة مئوية من قيمة ما يتم تسجيل ملكيته.
- 5 - **الحصول على الائتمان:** ويعرّف هذا المؤشر بالأطر القانونية التي تكفل الحقوق وتقرر الواجبات للمقرضين والمقترضين، كما يقيس مدى الشفافية المعلوماتية الائتمانية، وكذلك مدى الجودة العملية الائتمانية.
- 6 - **حماية المستثمرين:** ويعرّف هذا المؤشر بقياس أربعة عناصر رئيسية خاصة بحماية الاستثمار والمستثمرين:
الأول: هو شفافية التعاملات.
الثاني: المسؤولية عن التعاملات الخاصة.
الثالث: مدى قدرة حملة الأسهم على مساءلة المسؤولين والمديرين عن سوء الإدارة.
الرابع: مدى قوة الحماية الممنوحة للمستثمرين.
جدير بالذكر أنه كلما زاد هذا المؤشر واقترب إلى 10 كلما أشار ذلك لمستوى عال من حماية المستثمرين.
- 7 - **دفع الضرائب:** ويعرّف هذا المؤشر بقياس الأعباء الضريبية التي تتحملها المشروعات في إطار ممارستها لنشاطها الإقتصادي.
- 8 - **التجارة على الحدود:** ويقصد بهذا المؤشر مرونة الإجراءات المطلوبة للتصدير والاستيراد والإجراءات والوقت المستغرق في إنهاء تلك الإجراءات.
- 9 - **تنفيذ العقود:** ويقاس هذا المؤشر آلية تنفيذ العقود الإدارية، ومدى مرونة التنفيذ .

10 - إغلاق المشروع: ويعرّف هذا المؤشر بقياس إجراءات إغلاق المشروعات من حيث الوقت والتكلفة التي يتطلبها إفلاسها.

ثالثاً: منهج المعهد العربي للتخطيط في قياس تنافسية الدول.

يصدر تقرير التنافسية العربية عن المعهد العربي للتخطيط و الذي أُصدر حتى سنة 2012 أربع تقارير، وهي تقرير التنافسية لسنة 2003، 2006، 2009 و 2012 ويهدف هذا التقرير إلى تنوير صنّاع القرار العرب بالتحديات وبالفرص التي يواجهها الاقتصاد العربي في مجال التنافسية والعولمة في ظل التحديات العالمية المتسمة بالأزمات، كما يهدف من ناحية أخرى إلى تحسين مسببات التنافسية العربية في الأسواق الدولية وتحديد قيودها وقياس مستوياتها.

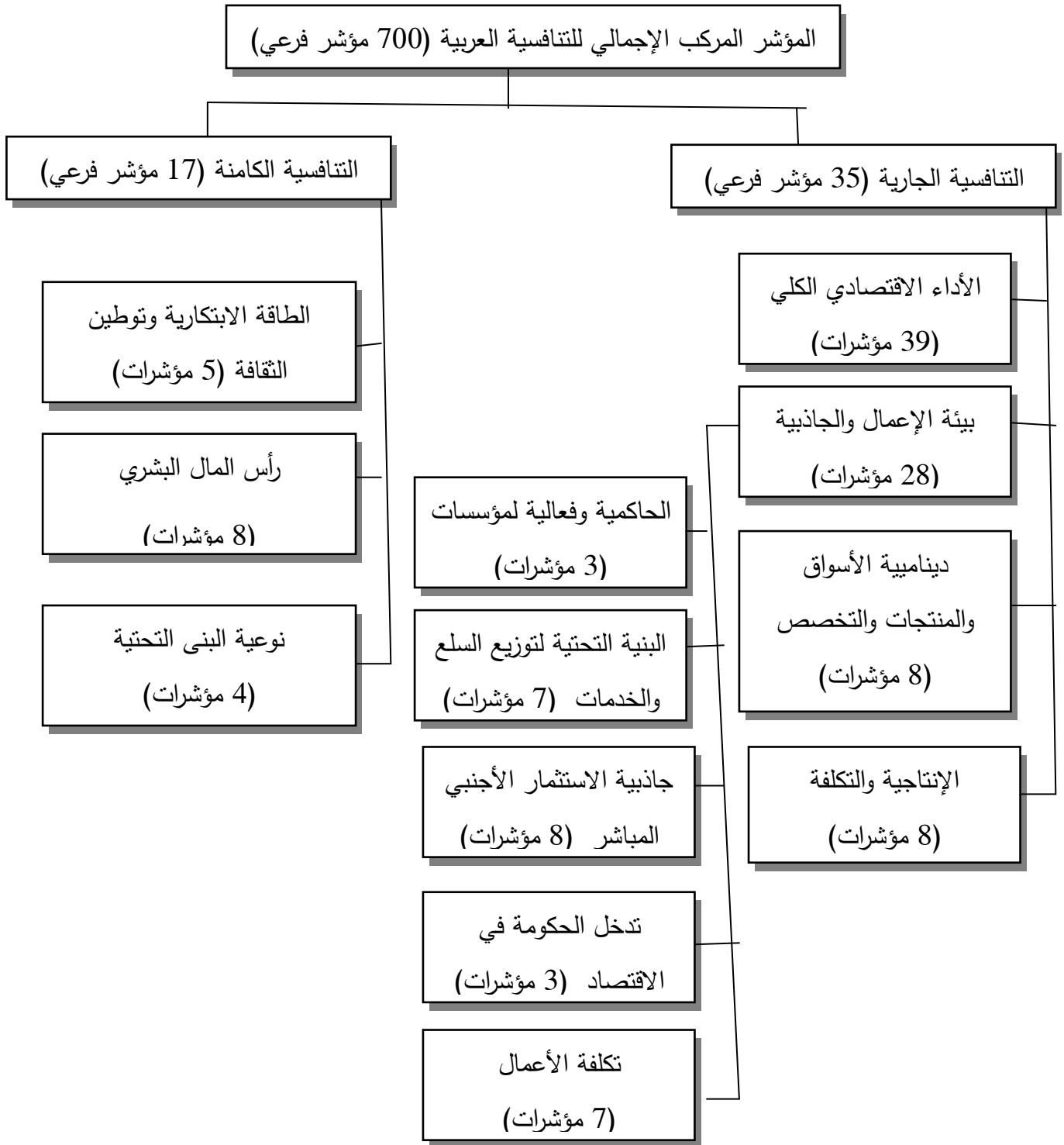
ويعرف المعهد العربي للتخطيط التنافسية الدولية بالأداء النسبي الحالي والأداء النسبي الكامل للاقتصاديات العربية في إطار القطاعات والأنشطة التي تتعرض للمزاحمة من قبل الاقتصاديات الأجنبية. (348)

وبناءً على هذا التعريف فقد تمّ بناء مؤشر مركب للتنافسية مكون من مؤشرين فرعيين، وهما مؤشر التنافسية الجارية ومؤشر التنافسية الكامنة.

ويركز المؤشر الأول على الأداء الجاري والعوامل المؤثرة عليه مثل بنية الأسواق ومناخ الأعمال وعمليات الشركات واستراتيجياتها، بينما تعني التنافسية الكامنة القدرات العميقة الأثر التي تضمن استمرارية هذه التنافسية ومن ثمّ استدامة النمو وتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية، وقد تمّ تحديد ثلاث مجالات أساسية محددة للتنافسية الكامنة، وهي رأس المال البشري، وتوطين الثقافة والبنية التحتية التقانية كما يوضحه الشكل رقم (13) .

(348) المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية، 2012، ص 21.

شكل رقم (13): الهيكل العام لمؤشر التنافسية العربية.



المصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2012، ص 25.

وفيما يلي عرض لأهم مكونات المؤشر المركب للتنافسية العربية.

1 - **التنافسية الجارية**: وتضم 35 مؤشراً فرعي منطوية تحت أربع مجموعات، وهي: (349)

أ - **الأداء الاقتصادي الكلي** : حيث يشكل الاستقرار الاقتصادي الكلي عاملاً مهماً في تدعيم القدرة التنافسية، حيث لا يمكن توفر الشروط الضرورية للتنافس في الأسواق الدولية وجذب الاستثمارات الأجنبية في ظل اقتصاد يعاني من اختلالاتو به درجات مرتفعة من اللائقين في ظل الأوضاع الاقتصادية المتقلبة، مما يؤثر سلباً على قرارات المستثمرين والمستهلكين.

ب - **ديناميكية الأسواق والمنتجات والمتخصص** : حيث تشكل الصادرات المحور الأساسي للتنافسية الدولية، والتخصص في هيكل الصادرات أهم السمات التي تعكس تنافسية الدول في الأسواق الدولية.

ج - **الإنتاجية والتكلفة**: باعتبار الإنتاجية أحد أهم العوامل الجوهرية في تنافسية الدول والشركات، فمع زيادة الإنتاجية تزيد القيمة المضافة وتخفض التكاليف النسبية مما يزيد قدرة المنتجات على المنافسة.

د - **بيئة الأعمال والجاذبية**: وقيس هذا المؤشر مستوى جاذبية الاقتصاديات العربية للتدفقات الاستثمارية الخارجية حيث لا يمكن جذب هذه الاستثمارات ألا إذا تمتهية مناخ استثماري يتميز بالاستقرار والشفافية، ويندرج ضمن مؤشر بيئة الأعمال والجاذبية كل من المؤشرات الفرعية التالية:

• **الحاكمية وفاعلية المؤسسات**: حيث أن استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر و تشجيع الاستثمار المحلي يعتمدان على التطبيق الفعال لمبادئ الحاكمية الرشيدة والتوجه الإداري السليم، أي قدرة الحكومة على إدارة الموارد بكفاءة وتقليص الفساد الإداري.

• **البنية التحتية الأساسية**: حيث نعد استثماراً أساسياً و رئيسياً ضمن عملية الإنتاج، فالنقل وإنتاج وتوزيع امدادات الطاقة والاتصالات لا يمكن الاستغناء عنها في عملية إنتاج وتوزيع ناتج السلع والخدمات، ويساهم بصفة مباشرة وفعالة في رفع معدل كفاءة وإنتاجية عوامل الإنتاج.

• **جاذبية الاستثمار**: وما يتطلب من بيئة مؤسساتية وقطاع مالي متطور وسياسات اقتصادية قابلة للتنبؤ.

• **تدخل الحكومة في الاقتصاد**: ويعتمد هذا المؤشر على ثلاث مؤشرات فرعية، وهي مدفوعات الرواتب والأجور، ومدفوعات الدعم والتحويلات الأخرى وإجمالي التدفقات العامة منسوبة جميعها إلى الناتج المحلي الإجمالي.

• **تكلفة القيام بالأعمال**: يركز مؤشر تكلفة أداء الأعمال على تحليل المظاهر الرئيسية لدورة حياة المشروع الاستثماري، ويعتمد بشكل كبير على تقرير أداء الأعمال الصادر عن البنك الدولي ، وتتمثل

(349) نفس المرجع ، ص ص 32-45.

هذه المؤشرات في مؤشر تأسيس القانوني للشركة وتوظيف العمال وتصفية الشركة وإنقاذ العقود وحماية المستثمرين والحصول على القروض وتسجيل الملكية.

2 - التنافسية الكامنة: ويتكون مؤشر التنافسية الكامنة من المؤشرات الفرعية التالية: (350)

- أ - مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقنية: وذلك لما يلعبه الابتكار من دور حاسم في تنافسية المنشآت و الاقتصاديات إلى المستوى الدولي لما يضمن تخفيض التكاليف ورفع الإنتاجية.
- ب - رأس المال البشري: حيث أصبحت أهمية رأس المال البشري في التنافسية والتنمية عموماً أمراً لا خلاف عليه، والعلاقة بين الموارد البشرية والتنافسية واضحة، سواء كانت علاقة مباشرة، كالتعليم والإدارة والتشغيل والإنتاجية أو غير مباشرة كحجم السكان وسرعة نموه وخصائصه الاقتصادية والاجتماعية.
- ج - البنية التحتية التقنية: حيث أظهرت نتائج مؤشر التنافسية العربية أن الفجوة الرقمية المقاسة بمدى تطور البنية التحتية التقنية تشكل أكبر التحديات أمام تطوير القدرة التنافسية العربية، ويرجع اتساع هذه الفجوة إلى تواضع الأداء العربي في أغلب المكونات التي تقيس هذه الفجوة الرقمية.

هذا ويختلف تقرير التنافسية العربية عن التقارير الدولية في عدد الدول المدرجة، حيث يقارن هذا

التقرير الدول العربية بمجموعة دول غير عربية تم اختيارها لتشكيل نقطة مرجحة للأداء العربي في الأسواق الدولية، وهذه الدول هي إيرلندا، جمهورية المكسيك، كوريا، الشيلي، البرتغال، ماليزيا، جنوب إفريقيا، الأرجنتين، البرازيل، الصين، تايوان، وتركيا، ففي حالة إدراج كل الدول في التقرير فإن الفجوة تصبح واسعة بين الدول العربية وأفضل دولة في العينة مما يعني أن المقارنة تصبح هدفاً من الصعّب تحقيقه، ولكن اختيار مجموعة محدّدة من الدول المقارنة كان لها في وقت مضى أداء مشابه للدول العربية، وتفوقت عليها بالأداء التنافسي، حيث تشكل هذه المجموعة من الدول مجموعة مقارنة جيدة وذلك لإمكانية سد الفجوة التنافسية بفضل السياسات الهادفة.

(350) نفس المرجع، ص ص 45-48.

المطلب الثالث: دور الدولة في تفعيل التنافسية على المستوى الكلي

تؤكد النظرية الاقتصادية وخاصة النيوكلاسيكية أن اقتصاد السوق يمثل أفضل نظام اقتصادي للحصول على أفضل النتائج الاقتصادية والمالية، وأن التدخل لكبح عمل قوى السوق (العرض والطلب) وحرية تحديد الأسعار يؤدي إلى تشوهات و سوء تخصيص للموارد النادرة في مستويات بعيدة عن التوازن، وعليه فإن سياسات التنافسية تقع في هذا المنظور و هي بالفعل منضمة تحتلا مؤشرات التنافسية العالمية وتتمثل في تقليل تدخل الحكومات في الحياة الاقتصادية وذلك بتعديل حجمها بما يتناسب مع عمل قوى السوق، والانسحاب من النشاط الاقتصادي متى تمكن القطاع الخاص القيام بذلك، ودعم حرية المبادأة واعتماد تنظيمات وتشريعات تهدف إلى تحقيق التوازن عبر العرض والطلب، وتعزيز المنافسة والقضاء على الاحتكار، والتركيز على وظائفها التقليدية والمتمثلة في حماية الممتلكات والأمن العام وتطبيق القانون. (351)

من هذا المنطلق فإن جزء من السياسة العامة يتمثل في انسحاب الدولة من النشاط الاقتصادي خاصة في ظل تجارب الدول النامية، التي امتازت بتطبيق سياسات حمائية وامتلاك واسع لوسائل الإنتاج، في ظل إستراتيجية التنمية الهادفة لإحلال الواردات وبناء نظام إنتاجي وطني.

إنّ هذا المنظور الاقتصادي النيوكلاسيكي لا يأخذ في الحسبان أمرين هاميين، هما إمكانية إخفاق آلية السوق وغياب القطاع الخاص الإنتاجي، وضعف المؤسسات في الدول النامية، إن هذه العوامل تحد من نجاعة عملية الإصلاح والتحول إلى اقتصاد السوق والتحرر الاقتصادي من تحقيق الغرض التنموي والتنافسي المتمثل في تسريع معدلات النمو الاقتصادي وتحقيق التحول الاقتصادي نحو المزيد من الصادرات من السلع الصناعية التحويلية، خاصة تلك التي لها محتوى تقني مرتفع.

إنّ تجربة دول جنوب شرق آسيا خاصة كوريا وتايوان وقلها اليابان تدل على أهمية تدخل الدولة، ليس فقط في مجال الوظائف التقليدية بل أكثر من ذلك من خلال تقديم الدعم المتناغم مع اقتصاد السوق من خلال تحمل جزء من المخاطر المتعلقة بالاستثمار، وتقديم حماية مؤقتة حتى تتمكن الشركات من القدرة على المنافسة لاحقاً.

ويمكن تجسيد دور الدولة في تدعيم تنافسياتها على المستوى الدولي، بتوفير مناخ استثمار ملائم، وهذا بتطبيق سياسات اقتصادية ومالية واجتماعية بغية تدعيم النشاطات الإنتاجية والخدمية، فالدول تتنافس فيما بينها خلال السياسات والمؤسسات التي تختارها لتحفيز النمو على المدى البعيد، بغرض

(351) نفس المرجع، ص 31.

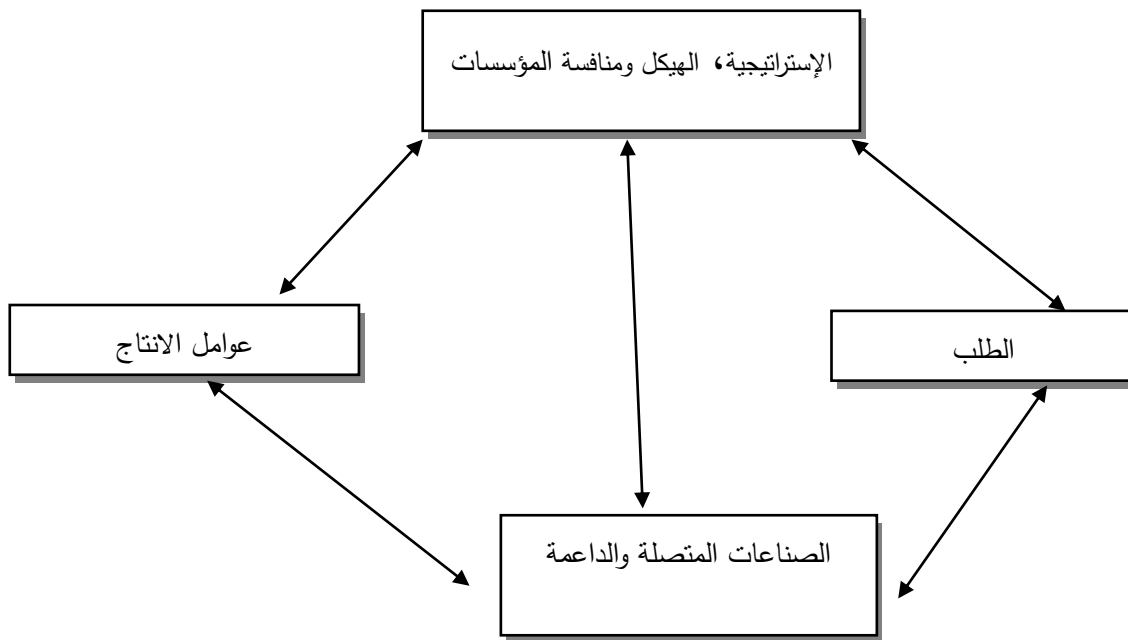
تحسين المستوى المعيشي لأفرادها، لذا فإن مجال المنافسة بين الدول هو مجال تحقيق النمو الاقتصادي، ويتأتى ذلك بتطبيق السياسات الجيدة للإيفاق الحكومي الجيد، أسواق العمل المرنة، نظام سياسي مستقر، نظام قضائي كفاء، والبنية الأساسية والإدارة الجيدة، ومحصلة كل ذلك إيجاد مناخ استثمار ملائم لكي تستطيع المؤسسات تحسين أدائها. (352)

لذا فإنّ الحكومات تتنافس فيما بينها في توفير بيانات الاستثمار والأعمال المواتية من خلال اختيارها للسياسات الداعمة لقدراتها التنافسية و التي تمكنها من بلوغ معدلات نمو اقتصادي مطردة. (353)

هذا وقد قدم مايكلبورتر مفهوم يقوم على نقطة أساسية مفادها أن تحقيق التنافسية على مستوى المؤسسات و على مستوى قطاع النشاط يعتمد بشكل أساسي على مستوى الدولة، وان تنافسية الدولة إنّما تركز في المقام الأول على الإمكانيات والطاقات المتاحة في الصناعة لكي تمارس التطوير والتحسين المستمر، وعليه فإنّ التنافسية عند بوتر تستلزم مشاركة فعالة للدولة. (354)

هذا وقد لخص بورتر مؤشرات تنافسية الدولة في إطار ما سمّاه بالماسة الوطنية في أربع محددات كما هي موضحة في الشكل الموالي.

شكل رقم (14): محددات تنافسية الدولة.



Source : Michael Porter, *L'avantage concurrentiel des nations*, inter Edition, Paris, p

153.

(352) مريميت عديلة، بن يوب فاطمة، "تنافسية الدول تجارب من الواقع"، الملتقى الوطني الأول حول دور قطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري، جامعة جيجل، نوفمبر 2011، ص 9.

(353) طارق نوير، مرجع سابق، ص 02.

(354) حسان بخيت، عبد الحميد لخديمي، مرجع سابق، ص 63.

وفيما يلي عرض لهذه المؤثرات:

1 -العوامل: ويلخص بوتر العوامل في: (355)

●الموارد البشرية : والمتمثلة في اليد العاملة الماهرة، وشروط عمل هذه اليد العاملة أي الثروة البشرية للدولة.

●الموارد الفيزيائية : والمتمثلة في الخامات الأولية كالماء والطاقة، وهذا لوفرتها وجودتها وتكلفتها بالإضافة إلى الظروف المناخية للدولة والموقع الجغرافي لها، والذي يسمح لها بتخفيض تكاليف النقل وتسهيل التبادل التجاري مع الخارج .

●مورد المعرفة: وتتمثل في المعارف والمهارات العلمية والتقنية التي تتوفر عليها الدولة، وتلعب الجامعات ومراكز البحث العلمي دوراً هاماً في تكوينها ليتم توظيفها في المؤسسات.

●مورد رأس المال: وتتمثل في حجم وتكلفة رأس المال التي تتوفر عليها الدولة ومصادر الحصول على هذه الأموال.

●المنشآت: ويتعلق الأمر بالبنية التحتية من حيث جودتها وتكلفتها وكفاءتها.

2 -الطلب: بالتركيز على ظروف وطبيعة وخصائص الطلب (حاجات الزبائن والمستهلكين المحليين) وحجمها ونوعها والتي لا بد أن تكون الأسبقية للدولة في إدراكها وتلبيتها بشكل سريع قبل تحول هؤلاء المستهلكين إلى السوق الخارجية.

3 -الصناعات المرتبطة والصناعات الدائمة : ويقصد بذلك أن تتواجد لدى الدولة صناعات ذات مستوى عالي، وتكون مرتبطة ببعضها البعض الأمر الذي في إثراء الميزة التنافسية للدولة في أنشطة أو صناعات محددة، والصناعات المرتبطة هي تلك الصناعات التي ترتبط مع بعضها البعض في التقنيات والمدخلات وكذا في قنوات التوزيع، أو تلك التي تقدم منتجات متكاملة، وعادة تكون الدولة ذات قدرة تنافسية في الصناعات المرتبطة والمساندة، والتي يمكن أن تكون مصدراً رئيسياً من مصادر الميزة التنافسية، حيث أن الاستثمار فيها يساعد الدولة على تحقيق مركز تنافسي عالي. (356)

4 -إستراتيجية المؤسسة وهيكل الصناعة وطبيعة المنافسة المحلية :تعد إستراتيجية المؤسسة عنصراً هاماً فيخلق بيئة محلية ملائمة و مشجعة للمنافسة، ودافعة لزيادة قدرة التنافسية للدولة من خلال سرعة

(355) زوايدية فراح، والي مريم، "مدخل نظري للقطاع الخاص وتنافسية الدول"، الملتقى الوطني حول دور القطاع الخاص

في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري، جامعة جيجل، نوفمبر 2011، ص 97.

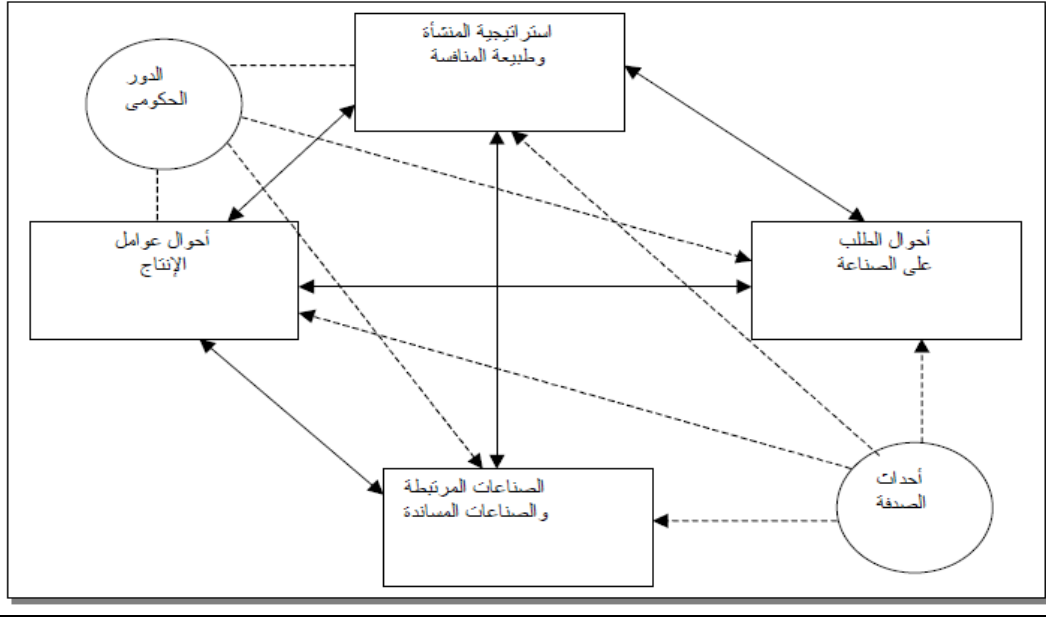
(356) نيفين حسين شمت، مرجع سابق، ص 60.

تغيير سياستها الاقتصادية وفقاً لما يتمشى مع دعم الميزة التنافسية. كما أن المنافسة والصراع بين المؤسسات يؤثر بشكل رئيسي على تنافسية مؤسسات المحلية للدولة، كما أن المنافسة مع الشركات الأجنبية يمثل عاملاً محفزاً على التطوير والابتكار.⁽³⁵⁷⁾

وعند تناوله لمحدد دور الحكومة أوضح بوتر أن دور الحكومة الهام يتأتى من خلال تأثيرها على طريقة عمل المحددات الأربعة الأساسية للميزة التنافسية، وذلك كما يتضح من خلال الشكل التالي:

⁽³⁵⁷⁾ نفس المرجع، ص 61.

شكرقم (15): تأثير الحكومة على المحددات الأساسية للميزة التنافسية.



Source: Michael Porter, *L'avantage concurrentiel des nations*, interEdition, Paris, p 141.

فعلى سبيل المثال نجد أنّ دور الدولة قد يظهر في التأثير على شروط عناصر الإنتاج من خلال الإعانات والسياسات تجاه أسواق رأس المال، والسياسات التعليمية أو من خلال التأثير على شروط الطلب المحلي من خلال حجم المشتريات الحكومية والتغير فيها أو من خلال قوانين حماية المستهلك. (358)

كذلك فإن الحكومة تؤثر على خصائص الصناعات المغذية والمساندة من خلال دعم هذه الصناعات ووضع المواصفات القياسية لمنتجاتها، كما تؤثر سياسات الحكومة وتشريعاتها على درجة المنافسة من خلال السياسات الضريبية وقوانين الاحتكار أو من خلال التأثير على سياسة سعر الصرف وإدارة سوقه.

وأوضح بورتر أن التطور التنافسي لدولة يمر بأربع مراحل وهي: (359)

- مرحلة سيطرة عناصر الاستثمار
- مرحلة سيطرة الاستثمار.
- مرحلة سيطرة الابتكار.
- مرحلة سيطرة الثروة.

(358) طارق نوير، مرجع سابق، ص 9.

(359) نفس المرجع، ص 9.

ومن خلال هذه المراحل يكون دور الحكومة حاسماً وينعكس على مصادر الميزة التنافسية، ففي المرحلة الأولى تقوم الحكومة بتوجيه رأس المال إلى صناعات معينة وتقدم الحماية المؤقتة لتشجيع دخول منافسين جدد للسوق، وتقدم الكثير من المساعدات للحصول على التكنولوجيا الأجنبية وتقوم بتشجيع التصدير أما في المراحل التالية فلا يكون التدخل الحكومي مباشراً من خلال تخصيص رأس المال والحماية أو الرقابة أو دعم التصدير وبإقي الأشكال التقليدية للتدخل، بل تتدخل الحكومة بشكل غير مباشر بهدف تحفيز آلية خلق عناصر الإنتاج الأكثر تقدماً وتخصصاً، وتحسين نوعية الطلب المحلي وتشجيع تكوين الداخلين الجدد والمنشآت الجديدة وبعث روح التنافس بين المنشآت.

فالحكومات تتنافس من خلال اختيارها للسياسات والمؤسسات التي تحفز النمو في الأجل القصير وتزيد من مستويات المعيشة من خلال إنشاء مناخ استثمار - أعمال - يساهم في النمو الاقتصادي، فالحكومة تخلق هذا المناخ لكي تستطيع وحدات الأعمال أن تحسن من أدائها، وذلك من خلال :⁽³⁶⁰⁾

- وجود بيئة اقتصادية كلية مستقرة، أين تكون معدلات التضخم منخفضة، وتمويل فعال ومعدلات ضريبية تنافسية لإعطاء الثقة لوحدات الأعمال على الاستثمار.
- المحافظة على تطوير أسواق عالمية ممنوحة وتنافسية وإزالة كافة معوقات التجارة.
- إزالة كافة الأعباء غير الضرورية على الأنشطة الاقتصادية وخاصة المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
- جعل الأسواق تعمل بكفاءة من خلال التحرر الاقتصادي .
- ضمان بيئة مواتية للاستثمار المحلي وتحسين الخدمات المقدمة من قبل الحكومة مثل التعليم والصحة والهيكل القاعدية.

المطلب الرابع: تجارب دول ناجحة في التنافسية الدولية.

بالرغم مما تفرضه العولمة من تحديات أمام الدول وخاصة النامية منها، فإنها تتيح فرصاً إذا ما تم استغلالها من طرف الدول بشكل فعال تمكنهم من تعزيز قدراتها التنافسية، ودخول السوق العالمية لمنافس وليس كعنصر سلبي، ومن التجارب الناجحة التي حققت قدرات تنافسية متميزة نجد تجربة كل من سنغافورة وإيرلندا، تونس، فقد تمكنت سنغافورة من الحفاظ على المرتبة الأولى في تقرير التنافسية العالمية ولعدة سنوات، كما استطاعت إيرلندا أن ترفع مرتبتها من المرتبة 26 عام 1996 إلى المرتبة 10 عام 1999، بينما احتلت تونس المرتبة الأولى في تقرير تنافسية الدول الإفريقية لعام 2011.

⁽³⁶⁰⁾ نفس المرجع ، ص 10.

و فيما يلي عوض لتجارب هذه الدول في مجال التنافسية الدولية.

1- سنغافورة:

سنغافورة دولة في مدينة واحدة لا تتجاوز مساحتها 648 كم²، وعدد سكانها يقارب الأربعة ملايين نسمة، وتعتبر سنغافورة من دول جنوب شرق آسيا وعلى أكثر طرق الشحن ازدحاماً في العالم، وقد واجهت هذه الدولة تحديات كبيرة فور نيلها استقلالها في العام 1965، حيث أن سنغافورة كانت عشيّة الاستقلال تفتقر إلى المياه والموارد الطبيعية، كما أنها كانت تعاني من معدلات بطالة عالية وتعتمد على الجيش البريطاني الذي كان على وشك الرحيل.⁽³⁶¹⁾

وعلى الرغم من اقتصادها الهش، فقد اتبعت سنغافورة بشجاعة سياسات اقتصادية مفتوحة شجعت التجارة والاستثمار، ونتيجة لذلك ارتفع متوسط معدل النمو الاقتصادي السنوي إلى حوالي 10 بالمائة حتى عام 1980، وتجاوز 7 بالمائة في جميع السنوات منذ ذلك الحين.

وتعتبر حصة الفرد من الناتج الإجمالي الآن من بين الأعلى في العالم، إذ أنها بلغت 63 ألف دولار أمريكي سنوياً، وتحتل سنغافورة وباستمرار مرتبة متقدمة باعتبارها إحدى الدول الأكثر قدرة على التنافس في العالم.

كما أن سنغافورة شأنها في ذلك شأن "النمور الآسيوية" أثبتت بوجه خاص براعة مثيرة للإعجاب في الاستفادة من حجمها الصغير، وذلك بإتباع أسلوب تدريجي في التحول الاقتصادي وإعادة صياغة السياسات، كلما دعت الحاجة إلى ذلك للاستجابة للظروف الدولية السريعة التغيير، ويستند نجاح سنغافورة الملحوظ كلياً على الاستثمارات والتجارة الأجنبية.⁽³⁶²⁾

وبالفعل فإن حجم التجارة السنوية لسنغافورة يبلغ حوالي ثلاثة أضعاف الناتج المحلي الإجمالي، فضلاً عن ذلك فإن الحصة الأجنبية في الناتج المحلي الإجمالي لسنغافورة ارتفعت من 18 بالمائة في عام 1970 إلى 36 بالمائة من جميع مخرجات الصناعة، وما يقرب من 85 بالمائة من جميع الصادرات المصنعة، وبدلاً من الخوف من الاستثمارات الأجنبية في اقتصادها سعت سنغافورة لجذب هذه الاستثمارات إليها.

⁽³⁶¹⁾ نسرين بركات، التنافسية وتجربة الأردن، عل موقع المعهد العربي للتخطيط: www.arabapi.org، ص 07. اطلع

عليه 2014/05/17.

⁽³⁶²⁾ نفس المرجع، ص 17.

وفي الواقع نجد أن الهيئات الحكومية الرئيسية المعنية بالإستراتيجية الاقتصادية مثل مجلس التنمية الاقتصادية السنغافوري، تديرها مجالس الإدارة لا يضم فقط ممثلين بارزين من القطاع الخاص في سنغافورة، بل تضم أيضاً مديريين تنفيذيين لشركات أجنبية متعددة الجنسيات.

وتشمل الأساليب التي أثبتت فعاليتها في التنمية الاقتصادية في سنغافورة ما يلي: (363)

- إبراز رؤية قوية وواقعية لقيادة تركز على النتائج وليس الشعارات.
- التركيز بشكل مكثف على هدف واحد وهو تشجيع الاستثمارات الأجنبية والتجارة الدولية مما أدى إلى:
 - رفع إجمالي صادرات سنغافورة من 8.2 بليون دولار في عام 1970 إلى 19.7 بليون دولار عام 1980 وإلى حوالي 120 بليون دولار عام 1995.
 - جذب الاستثمار الأجنبي نتيجة البيئة الاقتصادية المتحررة، فنجد أن المقدمين على الاستثمار في سنغافورة يجدون ترحيباً وطنياً، فالمؤسسات الحكومية مكلفة بتسيير استثماراتهم وليس إعاقتهما، وقد تم تخفيض مستويات ضريبة الدخل للشركات من 40 بالمائة عام 1986 إلى 26 بالمائة في الوقت الحاضر، ويجري حالياً إعداد خطط لإجراء المزيد من التخفيضات، ويتم فرض الضرائب على الشركات الأجنبية وفقاً لنفس الأسس التي تفرض فيها على الشركات المحلية، ولا يوجد حد أدنى للأجور ولا تعويضات عن البطالة، لكن معدلات النمو المحققة مثيرة للإعجاب، وقد أدت إلى نقص البطالة وبالتالي إلى معدلات أعلى في الأجور، وتتمتع حقوق الملكية الفكرية في سنغافورة بالحماية، كما أن معدلات القرصنة فيها تعتبر من بين الأدنى في آسيا.
- التركيز القوي على التعليم بما في ذلك التعليم الفني: ففي السنوات الأخيرة بدأت سنغافورة في التركيز بوجه خاص على رعاية رأس المال الفكري وإدخال التقنيات الأكثر حداثة في الاقتصاد القائم على المعرفة والذي يتوقع أن يهيمن على العالم في القرن الحادي والعشرون.
- التركيز القوي على البنية التحتية والتكنولوجيا: يشمل ذلك المتطلبات السياسية، مثل الموانئ والطرق والمطارات والاتصالات السلكية واللاسلكية، وتتصدر سنغافورة بلدان آسيا في استخدام الحاسبات الالكترونية والبريد الإلكتروني، أما فيما يتعلق بالتجارة الالكترونية (عبر شبكات المعلومات) فإن سنغافورة على وشك أن تكون الدولة الأولى في العالم التي ترتبط بشبكة اتصالات ذات نطاق واحد للذئذبات العريضة.

2- أيرلندا:

(363) نفس المرجع، ص 18.

أيرلندا بلد صغير على حافة أوروبا ولا يتجاوز عدد سكانها 3.6 مليون نسمة، وكانت أيرلندا قد عانت من ركود اقتصادي، واشتهرت أكثر ما اشتهرت بتصدير شبابها الذين هاجروا بإعداد كبيرة إلى أمريكا الشمالية، وأستراليا والمملكة المتحدة وغيرها من الدول نتيجة لعدم توفر عمل لهم في وطنهم، وقد لاح في أفق أيرلندا خلال معظم هذا القرن شبح العنف والحرب، وفي بعض الفترات ابتليت بأعمال العنف والحرب الأهلية. (364)

تبنت الحكومة الأيرلندية منذ ثلاثة عقود إستراتيجية جذب الاستثمارات الأجنبية، وخاصة في محل التكنولوجيا المتقدمة والصناعات التي تحتاج إلى مهارات عالية، وتعتبر أيرلندا في هذه الأيام مركزاً للتصنيع والتجميع والتشغيل لحوالي 150 شركة دولية، توظف ما يربو على 100 ألف شخص.

ارتفع النمو الاقتصادي لأيرلندا من عام 1994 إلى عام 1997 بمعدل 8.9 بالمائة سنوياً، مقارنة مع متوسط النمو في الاتحاد الأوروبي البالغ 2.4 بالمائة، ويقترب دخل الفرد في أيرلندا الآن من دخل الفرد في المملكة المتحدة، بل انه تجاوز دخل الفرد في كثير من الدول الأوروبية الأخرى، وقد انخفض معدل البطالة من حوالي 16 بالمائة في عام 1993، إلى 6.6 بالمائة في الوقت الحالي.

وتقدم أيرلندا مثلاً حياً على ما يمكن تحقيقه عندما يعمل القطاع العام والخاص معاً، ويتفقان على رؤية إستراتيجية واحدة ومن ثم يضعانها موضع التنفيذ، كما أنها تدل على ما يمكن أنتحققه دولة تقرر قبول العولمة والاستفادة منها بدلاً من أنتهمشها العولمة.

ومن أبرز السياسات التي كان لها دور حيوي خاص في تحقيق نجاح أيرلندا: (365)

- رؤية واضحة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر ووضعه ضمن المهام الرئيسية للحكومة.
- ترسيخ بيئة تنظيمية واضحة لتشجيع التنافس والحد من البيروقراطية.
- فرض رقابة صارمة على الأموال العامة لخفض العجز في الميزانية والحد من التضخم وضمان الاستقرار الاقتصادي الإجمالي.
- تحقيق مستويات عالية في التعليم مع التركيز الشديد على المهارات الفنية المناسبة وعلى البحث والتطوير الفعال.

(364) طارق نوير، مرجع سابق، ص 19.

(365) نفس المرجع، ص 19.

- الالتزام بترسيخ العلاقات التجارية والدولية من خلال الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي ومنظمة التجارة العالمية والقيام بدور فعال فيهما، وقد أصبحت أيرلندا بصفتها عضواً في الاتحاد الأوروبي نقطة ارتكاز تنفذ من خلالها استثمارات الشركات الأمريكية إلى الأسواق الأوروبية.
- تحرير الاقتصاد وتخفيض ضريبة الدخل ومنح حوافز الشركات وإعلان قيام مناطق التجارة الحرة.

3- تونس:

يبلغ عدد سكان تونس س تسعة ملايين نسمة، وهي من البلدان العربية التي حققت نجاحاً سريعاً في الأسواق الدولية، وعلى الرغم من صغر مساحتها وعدم توفر موارد طبيعية إلا أنها اجتذبت استثمارات أجنبية مباشرة ارتفعت من 781 مليون دولار عام 1980 إلى 5.2 مليار دولار عام 1997.⁽³⁶⁶⁾

وقد بلغ متوسط النمو السنوي في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة من 1990 إلى 1997 حوالي 4.8%، وقد بلغ النمو السنوي في القطاع الصناعي ما يزيد على 13% خلال الفترة من 1987 إلى 1997.

ومن العوامل التي ساهمت في الأداء التنافسي الناجح لتونس خلال عقد التسعينات ما يلي:⁽³⁶⁷⁾

- الاستقرار الاجتماعي وتحرير الاقتصاد والتجارة.
- وجود بيئة للاستثمار في تونس ترقى إلى المعايير الدولية والتحسين المستمر في الإجراءات الإدارية.
- النظر إلى أصحاب المشروعات الريادية باعتبارهم أبطالاً وطنيين يستحقون الثناء والاحترام.
- التركيز على الإبداع والتكنولوجيا الحديثة والقدرة على المنافسة وعلى أهمية المشاركة في الأسواق العالمية.
- انخفاض معدل النمو السكاني بصورة ملحوظة ليصل إلى 1.7% مما أسهم في تخفيض الضغط على الخدمات الاجتماعية وزيادة دخل الفرد في جميع أنحاء البلاد.
- دعم التكامل العالمي، حيث يعتبر تونس عضو في منظمة التجارة العالمية كما أنها الدولة الأولى الواقعة على الساحل الجنوبي للبحر الأبيض المتوسط التي وقعت على اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي ونتيجة لذلك أصبح القطاع الخاص في تونس أكثر قدرة على التنافسية.
- حماية الاستثمارات من الأزواج الضريبيين انتهاك حقوق الملكية الفكرية والصناعية، والسماح للمستثمرين الأجانب بتحويل أرباحهم ودخولهم بحرية إلى أوطانهم.

⁽³⁶⁶⁾ نسرين بركات، مرجع سابق، ص 20.

⁽³⁶⁷⁾ نفس المرجع، ص 28.

- إعطاء أولوية كبيرة للتعليم، حيث تتفق تونس 25% من ميزانيتها السنوية على التعليم والتدريب مما شكل عاملاً مهماً في تحقيق النجاح.

تعكس قصص النجاح السابقة العديد من الخصائص التي تشترك فيها الدول الثلاث المذكورة، فهي تشمل التركيز على التعليم والسعي النشط لجذب الاستثمارات الأجنبية، والجهود الكبيرة لتحرير وتنظيم بيئات الأعمال التجارية وبالرغبة المستمرة في الابتعاد عن الشعارات حول ضرورة الإصلاح والتوجه إلى التنفيذ الفعلي له، وقد تبين أن هناك دور واضح للتدخل الحكومي في دعم القدرات التنافسية لهذه الدول الثلاثة.

المبحث الثالث:دراسة قياسية لأثر ترتيب الدول في تقارير التنافسية الدولية على جاذبيتها لاستثمار الأجنبي المباشر.

يهدف تبيان أثرترتيب الدول في تقارير التنافسية الدولية على جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر تم الاستعانة ببرنامج EVIEWS لبناء نماذج إحصائية تفسر العلاقة السببية بين متغير اقتصادي تابع (قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر المستقطبة من مختلف الدول) و متغير اقتصادي مستقل (ترتيب هذه الدول في تقارير التنافسية المختارة).

المطلب الأول:مدخل نظري لنموذج الارتباط الخطي البسيط

تهدف دراسة الانحدار الخطي البسيط إلى التنبؤ بقيمة متغير (Y) بمعرفة متغير آخر (X) ويعرف المتغير الأول بالمتغير التابع (dépendent) ويرمز له Y ويقاس دون خطأ في حين يعرف المتغير الآخر بالمتغير المستقل (Independent) ويرمز له X.ويكتب النموذج من الشكل : $Y = \alpha + \beta X + i$

حيث:

X:متغير مستقل. (خارجي) Y.Exogène ، متغيرتابع(داخلي) Endogène

α , β :معاملات النموذج I

ونظرا لكون الانحدار يعتمد على متغيرين فقط: نقول أنه بسيط، وسنتحدث لاحقاً عن الانحدار المتعدد بوجود متغير تابع واحد فقط مع وجود متغيرين مستقلين أو أكثر.

التفسير البياني للانحدار: (368)

إذا قمنا برسم معادلة المستقيم: $Y = \alpha + \beta X + i$ (الشكل 1،3) تكون β ميل الخط المستقيم.

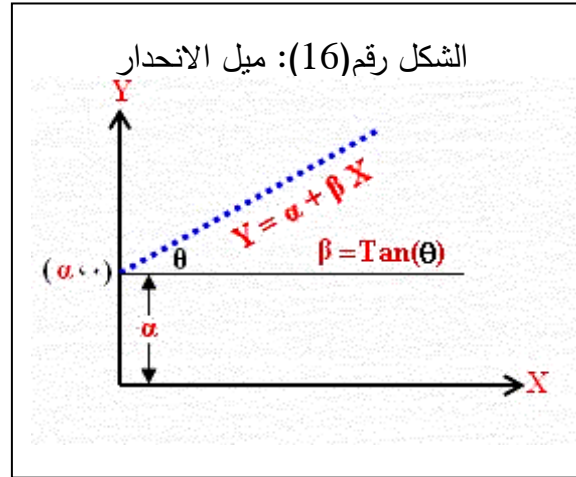
و تشير إشارة α إلى أن العلاقة بين Y و X علاقة طردية موجبة إذا كانت β موجبة ، وعكسية إذا كان β سالبة.

(368)وليد إسماعيل السيفو، د أحمد محمد مشعل، الاقتصاد السياسي التحليلي، ط 1، دار مجدلاوي للنشر، عمان، 2003، ص60.

ينما تشير قيمة α إل قيمة المغير الداخلي Y عند انعدام قيمة المتغير الخارجي X .

$$C = C_0 + \alpha Y$$

ولإيجاد قيم المعاملات α, β نستخدم طريقة المربعات الصغرى.



المصدر: خالد الزهدي خواجه، السلاسل الزمنية، دورية صادرة عن المعهد العربي للتدريب والبحوث الإحصائية، بغداد، 2006.

طريقة المربعات الصغرى:

تعتمد هذه الطريقة - كم هو مبين في اسمها - على جعل مربعات الفروق بين القيم الفعلية والقيم التقديرية التي تحصلنا عليها من العلاقة التقديرية للظاهرة (Y) أقل ما يمكن لجميع قيم الظاهرة (X). وقبل تحقيق هذه الطريقة يجب التأكد من جملة من الفرضيات:

1- فرضيات طريقة المربعات الصغرى⁽³⁶⁹⁾

1 -الوسط الحسابي للخطأ العشوائي يساوي الصفر $E(\varepsilon_i)$.

³⁶⁹ (محمد غرس الدين، د ياسر محمد جاد الله، مدخل إلى الاقتصاد القياسي، القاهرة، 2005، ص35.

يقتضي هذا الفرض أن قيمة حد الخطأ تعتمد على الصدفة ولا يدخل فيها جانب التحكم أو التدخل فربما تكون قيمته موجبة أو سالبة أو صفر. وأن لكل قيمة من قيم حد الخطأ احتمال معين لتحقيقها.

$$2 \text{ تباين حد الاضطراب ثابت ومتجانس. } E(\varepsilon_i)^2 = \sigma_\varepsilon^2$$

يشير هذا الفرض إلى ضرورة أن يكون تباين أو اختلاف قيمة حد الخطأ μ_i عن متوسطه (القيمة المتوقعة له) ثابت عند كل قيم المتغير المستقل X ، وبعبارة أخرى فغنه لكل قيم المتغير المستقل X سوف يكون لقيم حد الخطأ μ_i انتشار واحد حول متوسطهم.

$$3 \text{ عدم ارتباط متغيرات حد الاضطراب ارتباطا ذاتيا. إذا كان } E(\varepsilon_i \varepsilon_j) = 0 \text{ لـ } i \neq j$$

ويعني هذا الفرض أن التباين المشترك أو التغاير حد الخطأ μ_i مع نظيره μ_j يساوي الصفر.

4- استقلالية حد الخطأ عن المتغيرات المستقلة:

$$\text{cov}(X\mu) = E\{[X_i - E(X_i)][\mu_i - E(\mu_i)]\} = 0$$

2 اشتقاق معالم النموذج (370)

لاشتقاق معالم النموذج باستخدام طريقة المربعات الصغرى نقوم بتدئته مجموع مربعات انحراف القيم الحقيقية عن القيم المقدرة:

$$\text{وبالتعويض عن قيمة } \hat{y} : \text{Minei}^2 = \text{Min} \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2$$

$$\Sigma = \text{Min} \sum [y_i - (\hat{a}X_i + \hat{b})]^2$$

ولتصغير البواقي نطبق التفاضل الجزئي بالنسبة α :

$$\frac{\partial \sum ei^2}{\partial \hat{\alpha}} = \sum [y_i - \hat{a}X_i + \hat{b}] / \partial \hat{\alpha}$$

$$= 2 \sum [y_i - \hat{a}X_i + \hat{b}] (-1)$$

(370) د. المرسي السيد حجازي، د عبد القادر محمد عطية، مقدمة في الاقتصاد القياسي، ط1، جامعة الملك سعود، 1989، ص131.

$$= -2 \sum \left[y_i - \hat{a}X_i + \hat{b} \right] \dots \dots \dots (1)$$

بنفس الأسلوب فإن التفاضل الجزئي بالنسبة β :

$$\begin{aligned} \frac{\partial \sum ei^2}{\partial \hat{\beta}} &= \sum \left[y_i - \hat{a}X_i + \hat{b} \right]^2 / \partial \hat{\beta} \\ &= -2 \sum X_i \left[y_i - \hat{a}X_i + \hat{b} \right] \dots \dots \dots (2) \end{aligned}$$

وبمساواة معادلتني التفاضل الجزئي بالصفر نحصل على:

$$= -2 \sum \left[y_i - \hat{a}X_i + \hat{b} \right] = 0$$

بالقسمة على (-2)

$$\left(\sum y_i - \hat{a} \sum X_i - n \cdot \hat{b} \right) X_i = 0$$

$$\sum X_i y_i - \hat{a} \sum X_i^2 - \hat{b} \sum X_i = 0$$

و من هاتين المعادلتين نجد قيمة كلا من $\hat{\alpha}; \hat{\beta}$ وذلك إما بطريقة التعويض أو طريقة المحددات:

$$\sum X_i \sum Y_i = n \hat{\alpha} \sum X_i + \hat{\beta} \left(\sum X_i \right)^2$$

$$n \sum X_i \sum Y_i = n \hat{\alpha} \sum X_i + n \hat{\beta} \left(\sum X_i \right)^2$$

وبطرح المعادلة الثانية من الأولى:

$$n \sum X_i \sum Y_i - \sum X_i \sum Y_i = \hat{\beta} \left(n \sum X_i^2 + \left(\sum X_i \right)^2 \right)$$

وبالقسمة نحصل على:

$$\hat{\beta} = \frac{n \sum X_i Y_i - \sum X_i \sum Y_i}{n \sum X_i^2 - \left(\sum X_i \right)^2}$$

$$\bar{Y} = \hat{\alpha} + \hat{\beta} \bar{X}$$

$$\hat{\alpha} = \bar{Y} - \hat{\beta} \bar{X}$$

ملاحظة: يمكن اختصار علاقة قيمة المقدر $\hat{\beta}$ ما يلي:

$$\hat{\beta} = \frac{\sum xy}{\sum x^2} \quad \text{أو} \quad \hat{\beta} = \frac{\sum (X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sum (X - \bar{X})^2}$$

$$x = X - \bar{X}$$

$$y = Y - \bar{Y} \quad \text{حيث:}$$

3 خصائص مقدرات طريقة المربعات الصغرى

امقدر المربعات الصغرى غير منحاز⁽³⁷¹⁾: أي أن $E(\hat{\beta}) = \beta$, $E(\hat{\alpha}) = \alpha$.

البرهان:

$$\hat{\beta} = \frac{\sum (X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sum (X - \bar{X})^2} \quad \text{لدينا:}$$

$$= \frac{\sum (X - \bar{X})Y - \sum (X - \bar{X})\bar{Y}}{\sum (X - \bar{X})^2}$$

$$\hat{\beta} = \frac{\sum (X - \bar{X})Y}{\sum (X - \bar{X})^2}$$

وبما أن $\sum (X - \bar{X}) = 0$ فإن:

$$\hat{\beta} = \frac{\sum (X - \bar{X})(\alpha + \beta X + \varepsilon_i)}{\sum (X - \bar{X})^2}$$

وبكتابة Y_i بما يساويه نحصل على:

$$\hat{\beta} = \frac{\alpha \sum (X - \bar{X}) + \beta \sum (X - \bar{X}) + \sum (X - \bar{X})\varepsilon_i}{\sum (X - \bar{X})^2} \quad \text{وبالنشر:}$$

وبما أن $\sum (X - \bar{X}) = 0$ فإن:

$$\hat{\beta} = \beta + \frac{\sum (X - \bar{X})\varepsilon_i}{\sum (X - \bar{X})^2}$$

$$E(\hat{\beta}) = E(\beta) + \frac{\sum (X - \bar{X})E(\varepsilon_i)}{\sum (X - \bar{X})^2} \quad \text{وعليه فإن:}$$

ومن فرضيات طريقة المربعات الصغرى: $E(\hat{\varepsilon}_i) = 0$ نستنتج أن $E(\hat{\beta}) = E(\beta)$

$$E(\hat{\beta}) = \beta \quad \text{ومنه فإن:}$$

وهو المطلوب.

⁽³⁷¹⁾ د. مجيد علي حسي، الاقتصاد القياسي: النظرية والتطبيق، دار وائل للنشر، الأردن، 1998، ص 179.

2 -تباين المقدرات:

$$Var(\varepsilon_t) = E(\varepsilon_t)^2 = \sigma_{\varepsilon}^2 \quad - \text{تباين حد الخطأ: } S^2 = \frac{\sum ei^2}{n-2}$$

$$Var(\hat{\beta}) = \frac{1}{\sum(X - \bar{X})^2} \cdot \sigma_{\varepsilon}^2 \quad - \text{تباين المقدر } \hat{\beta} :$$

$$Var(\hat{\alpha}) = \frac{\sum X_i^2}{\sum(X_i - \bar{X})^2} \sigma_{\varepsilon}^2 \quad - \text{تباين المقدر } \hat{\alpha} :$$

$$- \text{معامل التحديد: } R^2 = \frac{\sum(Y - \bar{Y})^2}{\sum(Y - \bar{Y})^2} \quad \text{ويقيس مقدار تفسير النموذج المقدر للنموذج الحقيقي.}$$

4 اختبار معنوية المقدرات

بعد القيام بتقدير معالم النموذج سنقوم فيما يلي باختبار معنوية هذه المقدرات، ولأجل ذلك نستخدم اختبار ستودنت:

اختبار ستودنت:

يقوم هذا الاختبار على أساس اختبار فرضية العدم ضد الفرضية البديلة:

$$\begin{cases} H_0 : \beta = 0 \\ H_1 : \beta \neq 0 \end{cases}$$

ثم نقوم بحساب قيمة الإحصائية ستودنت التي تعطى بالعلاقة:

$$t^* = \frac{\hat{\beta}}{\sqrt{S_{\hat{\beta}}}} \longrightarrow t(n-2)$$

والتي تتبع توزيع ستودنت بـ $n-2$ درجة حرية. ثم نقارن هذه القيمة مع قيمة ستودنت المجدولة بـ $n-2$

درجة حرية عند مستوى دلالة $\alpha/2$ ، فيكون القرار كالتالي:

إذا كانت قيمة t الجدولية أقل من قيمة t المحسوبة فإننا نقبل فرضية العدم مما يعني أن قيمة المقدر $\hat{\beta}$ ليس لها دلالة إحصائية. وفي حالة العكس يتم قبول الفرضية البديلة.

المطلب الثاني: بناء النموذج.

بغية بناء نموذج يبين أثر ترتيب الدول في تقارير التنافسية الدولية على جاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر تم الاستعانة ببرنامج EVIEWS و كذا بالبيانات الصادرة عن مؤتمر الامم المتحدة للتجارة و التنمية (CNUCED) بالنسبة للمتغير التابع (قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر المستقطبة من مختلف الدول) لعام 2012 و بيانات المنتدى الاقتصادي العالمي والبنك الدولي و المعهد العربي للتخطيط بالنسبة للمتغير المستقل (ترتيب هذه الدول في تقارير التنافسية).

أولاً: تقدير النموذج باستخدام مؤشر التنافسية الدولية.

يظهر الجدول رقم (31) نتائج التقدير التي أوضحت أن النموذج محدد جيداً، حيث أظهرت نتائج الاختبارات القياسية عدم وجود مشاكل قد تؤثر على تحيز أو دقة الاختبارات، إذ تبين من أن النموذج قد اجتاز جميع اختبارات التحقق من صحته بنجاح.

ويشير معامل التحديد $R^2=0.69$ إلى القدرة التفسيرية للنموذج، فمتغير مؤشر التنافسية يفسر سلوك تدفق الاستثمار بنسبة 69% بينما تظل نسبة 31% تفسرها باقي المتغيرات أو العوامل الأخرى.

ونلاحظ من خلال قيم ستودنت أن القيم المحسوبة أكبر من القيم المجدولة بنسبة 5% لكل متغير، أي أن كل المعالم مقبولة إحصائياً، الأمر نفسه الذي أشارت إليه إحصاءه فيشر.

ويمكن تلخيص أهم نتائج تقدير الدراسة في الآتي:

1- توجد علاقة طردية بين مؤشر التنافسية و تدفق الاستثمار الاجنبي المباشر، فارتفاع مؤشر التنافسية بنسبة 1% سيرفع مستوى الاستثمار الأجنبي بحوالي 0.87%، مما يؤكد فرضية وجود علاقة قوية بين المتغيرين.

2- اقتصادياً، وانطلاقاً من مخرجات النموذج نستنتج انه هناك صلة قوية بين ترتيب القطر أو درجته في مؤشر التنافسية الدولية وبين قيمة ما يجتذبه من الاستثمار الأجنبي مباشر.

الجدول رقم(31):مخرجات النموذج باستخدام بيانات مؤشر التنافسية الدولية

| Equation: UNTITLED Workfile: UNTITLED | | | | |
|---|-------------|-----------------------|-------------|--------|
| View Procs Objects Print Name Freeze Estimate Forecast Stats Resids | | | | |
| Dependent Variable: Y | | | | |
| Method: Least Squares | | | | |
| Date: 02/22/15 Time: 14:34 | | | | |
| Sample: 1986 2015 | | | | |
| Included observations: 30 | | | | |
| Y=C(1)+C(2)*X | | | | |
| | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| C(1) | 0.872103 | 2.067892 | 3.564523 | 0.0032 |
| C(2) | 0.978233 | 3.012456 | 4.562312 | 0.0009 |
| R-squared | 0.692453 | Mean dependent var | 11850.37 | |
| Adjusted R-squared | 0.758613 | S.D. dependent var | 24818.23 | |
| S.E. of regression | 21.21358 | Akaike info criterion | 23.13588 | |
| Sum squared resid | 1.72E+10 | Schwarz criterion | 23.22930 | |
| Log likelihood | -345.0383 | Durbin-Watson stat | 1.982011 | |

المصدر: مخرجات برنامج EViews

ثانياً: تقدير النموذج باستخدام مؤشر سهولة الأعمال.

يظهر الجدول رقم (32) أن النموذج له معنوية كلية و ذلك لان قيمة فشر المحسوبة اكبر من الجدولة (احتمال فيشر = 0.00057 و هو اقل من 0.05) و بالنسبة لإحصائية دورين واتسن تساوي 2.05 تعني عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء.

ويمكن تلخيص أهم نتائج تقدير الدراسة في الآتي:

1- نلاحظ ان قيمة المعلمة $\alpha = 110.82$ - و هذا يعني انه كلما زاد X بوحدة واحدة تراجعت قيمة Y (الاستثمار الأجنبي المباشر بهذه القيمة).

3 اقتصادياً، و انطلاقاً من مخرجات النموذج نستنتج انه هناك صلة قوية بين ترتيب القطر أو درجته في مؤشر سهولة الأعمال وبين قيمة ما يجتذبه من الاستثمار الأجنبي مباشر.

الجدول رقم(32):مخرجات النموذج باستخدام بيانات مؤشر سهولة الأعمال.

| Dependent Variable: Y Method: Least Squares Date: 11/02/15 Time: 14:14 Sample: 1 183 Included observations: 183 | | | | |
|---|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| C | 17632.58 | 2850.645 | 6.185471 | 0.0000 |
| X | -110.8274 | 26.87057 | -4.124489 | 0.0001 |
| R-squared | 0.085911 | Mean dependent var | | 7436.464 |
| Adjusted R-squared | 0.080861 | S.D. dependent var | | 20029.30 |
| S.E. of regression | 19202.44 | Akaike info criterion | | 22.57433 |
| Sum squared resid | 6.67E+10 | Schwarz criterion | | 22.60941 |
| Log likelihood | -2063.551 | Hannan-Quinn criter. | | 22.58855 |
| F-statistic | 17.01141 | Durbin-Watson stat | | 2.054226 |
| Prob(F-statistic) | 0.000057 | | | |

المصدر: مخرجات برنامج EViews

ثالثا: تقدير النموذج باستخدام مؤشر التنافسية العربية.

يظهر الجدول رقم (33) نتائج التقدير التي أوضحت أن النموذج محدد جيدا، حيث أظهرت نتائج الاختبارات القياسية عدم وجود مشاكل قد تؤثر على تحيز أو دقة الاختبارات، إذ تبين من أن النموذج قد اجتاز جميع اختبارات التحقق من صحته بنجاح.

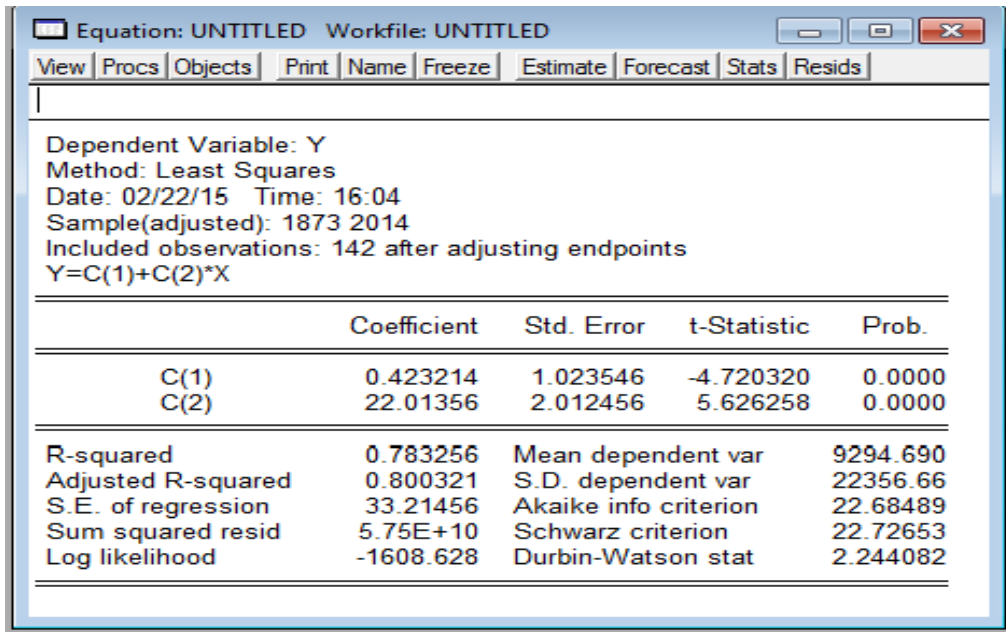
ويشير معامل التحديد $R^2=0.78$ إلى القدرة التفسيرية للنموذج، فمتغير مؤشر التنافسية يفسر سلوك تدفق الاستثمار بنسبة 78% بينما تظل نسبة 21% تفسرها باقي المتغيرات أو العوامل الأخرى.

ونلاحظ من خلال قيم ستودنت أن القيم المحسوبة أكبر من القيم المجدولة بنسبة 5% لكل متغير، أي أن كل المعالم مقبولة إحصائيا، الأمر نفسه الذي أشارت إليه إحصاءه فيشر. ويمكن تلخيص أهم نتائج تقدير الدراسة في الآتي:

1- توجد علاقة طردية بين مؤشر التنافسية و تدفق الاستثمار الاجنبي المباشر، فارتفاع مؤشر التنافسية بنسبة 1% سيرفع مستوى الاستثمار الأجنبي بحوالي 22% ، مما يؤكد فرضية وجود علاقة قوية بين المتغيرين.

2-اقتصاديا،و انطلاقا من مخرجات النموذج نستنتج انه هناك صلة قوية بين ترتيب القطر أو درجته في مؤشر التنافسية العربية وبين قيمة ما يجتذبه من الاستثمار الأجنبي مباشر.

الجدول رقم(33):مخرجات النموذج باستخدام بيانات مؤشرالتنافسية العربية.



Equation: UNTITLED Workfile: UNTITLED

View | Procs | Objects | Print | Name | Freeze | Estimate | Forecast | Stats | Resids

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 02/22/15 Time: 16:04
Sample(adjusted): 1873 2014
Included observations: 142 after adjusting endpoints
Y=C(1)+C(2)*X

| | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|------|-------------|------------|-------------|--------|
| C(1) | 0.423214 | 1.023546 | -4.720320 | 0.0000 |
| C(2) | 22.01356 | 2.012456 | 5.626258 | 0.0000 |

| | | | |
|--------------------|-----------|-----------------------|----------|
| R-squared | 0.783256 | Mean dependent var | 9294.690 |
| Adjusted R-squared | 0.800321 | S.D. dependent var | 22356.66 |
| S.E. of regression | 33.21456 | Akaike info criterion | 22.68489 |
| Sum squared resid | 5.75E+10 | Schwarz criterion | 22.72653 |
| Log likelihood | -1608.628 | Durbin-Watson stat | 2.244082 |

المصدر:مخرجات برنامج EViews

خلاصة الفصل الرابع:

تختلف أساليب ومؤشرات قياس التنافسية باختلاف المستوى الذي يتم تناوله بالدراسة (جزئي- كلي)، كما تختلف بحسب منهجية الجهة التي تقوم بالقياس، حيث أن هذا المفهوم -التنافسية- يتميز بالديناميكية، والتغير المستمر، مما جعل من الصعب الوصول إلى اتفاق دقيق حول تعريفه وقياسه، كون أن مفهوم التنافسية يتداخل مع مفاهيم أخرى، مثل النمو والتنمية الاقتصاديين، حيث نتج عن تعاريف التنافسية الدولية خاصة تلك التي تتبناها الهيئات التي تصدر تقارير دورية، محاولات لقياسها عن طريق مؤشرات تضم مجموعة واسعة من المتغيرات، والمؤشرات الفرعية .

وعلى الرغم من أن هذه المؤشرات يشوبها العديد من أوجه القصور فيما يتعلق بالفروض التي تستند إليها أو منهجية إعدادها أو الدول التي تغطيها، إلا أنها تقدم فوائد كبيرة لمتخذي القرار ورسمي السياسات ورجال الأعمال والمستثمرين، فهي تساعد على التعرف على الأوضاع المقارنة للدول بما يمكن المفاضلة بينهم، والتعرف على نقاط القوة والضعف في المناخ الاستثماري لكل دولة على حدى، وهذا ما يفسر وجود علاقة إحصائية بين ترتيب مختلف الدول في تقارير التنافسية محل الدراسة و بين ما تستقطبه من الاستثمار الأجنبي المباشر .

الفصل الخامس

دراسة تحليلية وتقييمية لمناخ
الاستثمار وتنافسية الاقتصاد الجزائري

تمهيد:

تؤكد الدراسات المتخصصة والتجارب الناجحة في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر على الأهمية البالغة لتحسين مناخ الاستثمار في البلدان التي تسعى إلى افتكاك نصيبها من التدفقات الاستثمارية العالمية.

وكغيرها من الدول النامية أدخلت الجزائر عدة إصلاحات على نظامها الاقتصادي من أجل جذب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر، وكان من أبرز مظاهر هذه الإصلاحات سعي السياسات نحو زيادة درجات التحرر الاقتصادي استجابة لمتطلبات الاندماج في الاقتصاد العالمي، وتبني سياسات أكثر انفتاحاً في مجال التجارة والاستثمار، فأدخلت العديد من التغييرات في قوانين الاستثمار بهدف تهيئة مناخ استثماري ملائم، إلا أن مناخ الاستثمار في الجزائر ما زال يقبع في مؤخرة الترتيب في مختلف تقارير التنافسية.

بناءً على ما سبق سيتناول هذا الفصل دراسة تحليلية وتقييمية لمناخ الاستثمار في الجزائر من خلال التطرق للمباحث التالية:

المبحث الأول: واقع مناخ الاستثمار في الجزائر.

المبحث الثاني: دراسة تحليلية وتقييمية لمكانة الاقتصاد الجزائري في أهم مؤشرات التنافسية الدولية.

المبحث الثالث: واقع ومعوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

المبحث الأول: واقع مناخ الاستثمار في الجزائر.

على غرار أغلب الدول النامية، ولأسباب أيديولوجية كانت الجزائر تنتظر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر بنظرة حذرة، حيث كان يعتبر كعامل هيمنة يمس السيادة الوطنية، ولكن مع الأزمة الهيكلية التي مست الاقتصاد الجزائري في أواخر ثمانينات القرن الماضي تخلت الجزائر -وكغيرها من الدول النامية- عن الأطروحات العدائية اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر، وأصبحت تنظر إليه بنظرة براغماتية حيث دخلت أغلب الدول النامية بما فيها الجزائر في تنافس من أجل اجتذاب أكبر قدر منه.

وفيما يلي سيتم التطرق إليهم مكونات المناخ الاستثماري في الجزائر.

المطلب الأول: مؤشرات الاقتصاد الكلي في الجزائر.

تنقسم مؤشرات الاقتصاد الكلي في إلى قسمين رئيسيين وهما: المؤشرات الاقتصادية الداخلية والمؤشرات الاقتصادية الخارجية.

أولاً: المؤشرات الاقتصادية الداخلية.

➤ النمو الاقتصادي:

يعتبر الاستثمار الأجنبي شديد الحساسية لمعدلات النمو في البلد المضيف، بما له من تأثير مباشر على أداء هذا النوع من الاستثمار وعلى أرباحه المتوقعة، فمعدلات النمو الحقيقية المرتفعة تشكل أرضية صالحة ومواتية للاستثمار، أجنبيًا كان أو محليًا.

فقد قدر الناتج الداخلي الخام في الجزائر سنة 2011م بـ 14384.8 مليار دينار بمعدل نمو قدره 2.4%، أي بانخفاض قدره نقطة مئوية مقارنة بسنة 2010 والتي عرفت معدل نمو قدره 3.4%، وهكذا عادمعدل النمو إلى وتيرة سنوات 2008 و 2009 كما يوضحه الجدول رقم (34).

جدول رقم (34): تطور الناتج الداخلي الخام من سنة 2008 إلى سنة 2011 (%)

| 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | معدل نمو الناتج الداخلي الخام |
|------|------|------|------|------------------------------------|
| 2.4 | 3.4 | 2.4 | 2.4 | معدل النمو بالحجم |
| 5.2 | 6 | 9.3 | 6.1 | معدل النمو خارج المحروقات PIBHH |
| 1.5 | 3 | 1.1 | 3 | معدل النمو للفرد PIB HA |

Source: Rachid Ben Youb, *Annuaire économique et sociale, Algérie Etat des lieux*

2013, Edition Kalma, Alger, 2013, P18.

من خلال الجدول رقم (34) نلاحظ بأن معدل النمو خارج قطاع المحروقات قدر بـ: 5.2% سنة 2011م، أبيانخفاض قدره نقطة مئوية مقارنة بسنة 2010م (6%)، أما من حيث القطاعات فإنها عرفت نموًا ايجابيًا كما يوضحه الجدول رقم (35).

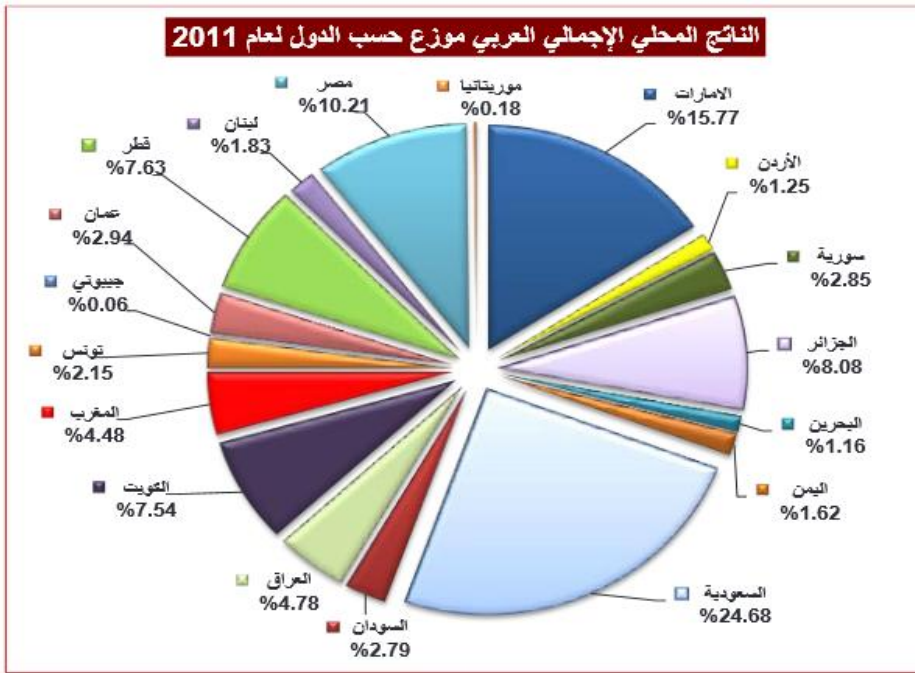
جدول رقم (35): مساهمة مختلف القطاعات الاقتصادية في تكوين الناتج الداخلي الخام (مليار دينار).

| 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | الناتج الداخلي الخام |
|-------|-------|--------|-------|---------------------------------------|
| 1.173 | 1.015 | 931.3 | 727.4 | الفلاحة |
| 5281 | 4243 | 3.2039 | 50843 | المحروقات |
| 619.9 | 597.9 | 573.1 | 519.5 | الصناعة |
| 870 | 1.000 | 1.194 | 1.239 | البناء و الأشغال العمومية |
| 2.961 | 2.638 | 2384 | 2.147 | الخدمات |
| 799 | 73.9 | 739.1 | 799.4 | حقوق جمركية |
| 1087 | 1225 | 1.620 | 2.309 | القيمة المضافة للقطاعات غير الإنتاجية |
| 14384 | 12049 | 10034 | 11090 | الناتج الداخلي الخام |

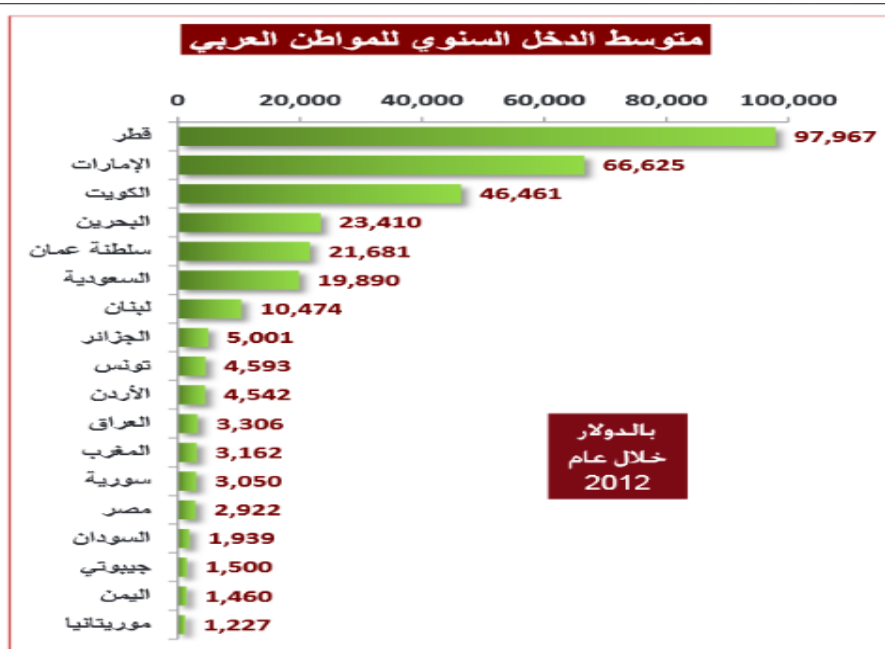
Source: Rachid Ben Youb, **Annuaire économique et sociale, Algérie Etat des lieux 2013**, Edition Kalma, Alger, 2013, P18

إن مساهمة قطاعي الخدمات والزراعة في النمو خارج قطاع المحروقات تعتبر الأكبر مقارنة بقطاعي البناء والأشغال العمومية والصناعة، والذين عرفا نموًا متواضعًا قدره 3% و 2.2% على التوالي، في حين عرف قطاع الخدمات نموًا قدره 6.8% والفلاحة نموًا قدره 10.5% . ومقارنة مع الدول العربية فإن الجزائر تعتبر رابع اقتصاد عربي من حيث حجم الناتج الداخلي الخام، خلف كل من العربية السعودية والإمارات ومصر، حيث تساهم بنسبة قدرها 8.08% من الناتج الداخلي الخام لمجموع الدول العربية كما يوضحه الشكل رقم (17).

الشكل رقم (17):



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2012، ص 69. ويوضح الشكل رقم (18) أن من حيث متوسط نصيب الفرد في الدول العربية تحتل الجزائر المرتبة الثامنة عربيا بعد الدول الخليجية ولبنان، حيث ارتفع نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام في الجزائر من 1500 دولار سنة 1995م إلى 3839 دولار سنة 2008م ليصل إلى 5001 سنة 2012م. **الشكل رقم (18):**



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية 1 لسنة 2012، ص 07.

2- الموازنة العامة:

تعتمد السياسة المالية للجزائر بشكل كبير على الإيرادات المتأتية من الجباية البترولية والتي تبقى مرهونة بتغيير أسعار النفط في الأسواق العالمية، وعليه تبقى ميزانية الدولة حساسة للصددمات الخارجية الناتجة عن تقلبات أسعار المحروقات، سواء بالارتفاع أو الانخفاض، بالموازاة مع ذلك شهدت بداية العقد الحالي ارتفاع في أسعار المحروقات بشكل كبير أدبالي ارتفاع إيرادات الميزانية المتأتية من الجباية النفطية وتحقيق فوائض مالية كبيرة، واستنادا إلى تجربة بعض الدول التي تعتمد ميزانيتها على إيرادات المحروقات، قامت الجزائر بموجب القانون 02-2000 المؤرخ في 27 جوان 2000 بإنشاء صندوق خاص يسمى بصندوق ضبط الموارد وظيفته استيعاب الفوائض المالية في الميزانية الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط و استعمالها في تسوية العجز الذي قد يحدث مستقبلا نتيجة انخفاض أسعار المحروقات أو لتسديد المديونية العمومية للدولة سواء كانت داخلية أو خارجية، و تبقى سياسة الجزائر الخاصة بالموازنة العامة مستقرة بفضل الوفرة التي يقدمها هذا الصندوق في ظل الانتعاش المالي منذ سنة 2000 حيث بلغت إيراداته الصافية 1064.5 مليار دينار سنة 2008 مقابل 232.1 مليار دج سنة 2000 وذلك بالرغم من قوة الطلب على الميزانية لتمويل المشاريع المدرجة ضمن برامج الإنعاش الاقتصادي و دعم النمو خلال هذه الفترة، حيث عملت الدولة خلال هذه الفترة على إنجاز سياسة مالية توسعية تهدف إلى تنشيط الطلب الكلي من خلال تحفيز المشاريع الاستثمارية العمومية الكبرى.⁽³⁷²⁾

خلال سنوات الألفين، لعبت الزيادة الكبيرة في النفقات العامة دور المحرك في تطور الاقتصاد الوطني، وشكلت القناة الرئيسية لتوجيه الموارد الناجمة عن زيادة أسعار المحروقات من خلال مكوناتها "نفقات التجهيز"، والتي ساهمت في تحسين البنية التحتية للبلاد، والتي تعتبر من أهم عوامل تحسين مناخ الأعمال للمؤسسات، وسمحت باسترجاع العجز المسجل في هذا المجال خلال سنوات التسعينيات.⁽³⁷³⁾

إن الارتفاع الكبير في النفقات العامة كان ولغاية سنة 2007 نتيجة للزيادة الكبيرة في نفقات التجهيز، حيث ارتفعت نسبتها مقارنة بالنفقات الجارية من 65.4% سنة 2011 إلى 85.7% سنة 2007م، في حين عرفت سنة 2008م ارتفاع في نفقات التسيير 32.5% مع تسجيل فائض في الميزانية، بينما عرفت ميزانية الدولة سنة 2009م انخفاضا كبيرا في حصيللة الجباية البترولية والتي أدت إلأول عجز في هذه العشرية (5.7% من الناتج الداخلي الخام) وبعد هذه الصدمة الخارجية فإن العجز الإجمالي تقلص

(372) بن سميحة دلال، "تحليل أثر الدراسات الاقتصادية على تنمية الاستثمارات المباشرة في الإصلاحات الاقتصادية"، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة بسكرة، 2013، 305.

(373) La Banque en Algérie, **Rapport sur l'évolution économique et monétaire en Algérie** 2012, Juillet 2013, p 62.

بشكل كبير سنة 2010م بفعل زيادة متواصلة في سعر المحروقات، أما سنة 2011 فقد شهدت ارتفاع ملحوظ في نفقات التسيير (42.8%) أين شهدت الخزينة العمومية عجز طفيف و ذلك بفعل زيادة أسعار المحروقات، التوازن في الميزانية يتطلب سعر المحروقات أكثر من 112 دولار للبرميل بينما الإيرادات الميزانية تبقى مرهونة بشكل كبير بأسعار المحروقات.⁽³⁷⁴⁾

وفي سنة 2011 بلغت إيرادات الميزانية 5703.4 مليار دولار مقابل 4393 مليار دينار سنة 2010 أي بزيادة قدرها 1310.4 مليار دينار (29.8%). وساهمت الجباية البترولية بـ 82% من إجمالي إيرادات سنة 2011 مقابل مساهمة قدرها 68.7% سنة 2010م، والجباية خارج المحروقات ساهمت بنسبة 18%، حيث عرفت إيرادات المحروقات ارتفاعاً قدره 37% سنة 2011م مقابل 20.4% سنة 2010م أي ارتفعت من مبلغ إجمالي قدره 2905 مليار دينار سنة 2010م إلى 3939 مليار دينار سنة 2011م.

أما الإيرادات خارج المحروقات فقد بلغت سنة 2011 مبلغ إجمالي قدره 1723.7 مليار دينار أي بزيادة بمعدل 15.9% مقارنة بـ 17.8% سنة 2010 و تمثل هذه الإيرادات 30.2% من إيرادات الميزانية.⁽³⁷⁵⁾

* نفقات الميزانية:

بلغت نفقات الميزانية سنة 2011 مبلغ إجمالي قدره 5731.4 مليار دينار مقابل 4466.9 مليار دينار سنة 2010 أي بزيادة قدرها 28.3% حيث ارتفعت نفقات التسيير من 2659 مليار دينار سنة 2010 إلى 3797.2 مليار دينار سنة 2011 أي بزيادة قدرها (42.8%) كما ارتفعت نفقات التجهيز إلى 1934.2 مليار دينار.⁽³⁷⁶⁾

* رصيد الميزانية:

للسنة الثالثة على التوالي سجل رصيد الميزانية سنة 2011 عجز طفيف قدره 28 مليار دينار و هو عجز أقل من ذلك المسجل سنة 2010 و الذي بلغ 74 مليار دينار و أقل بكثير من العجز المسجل

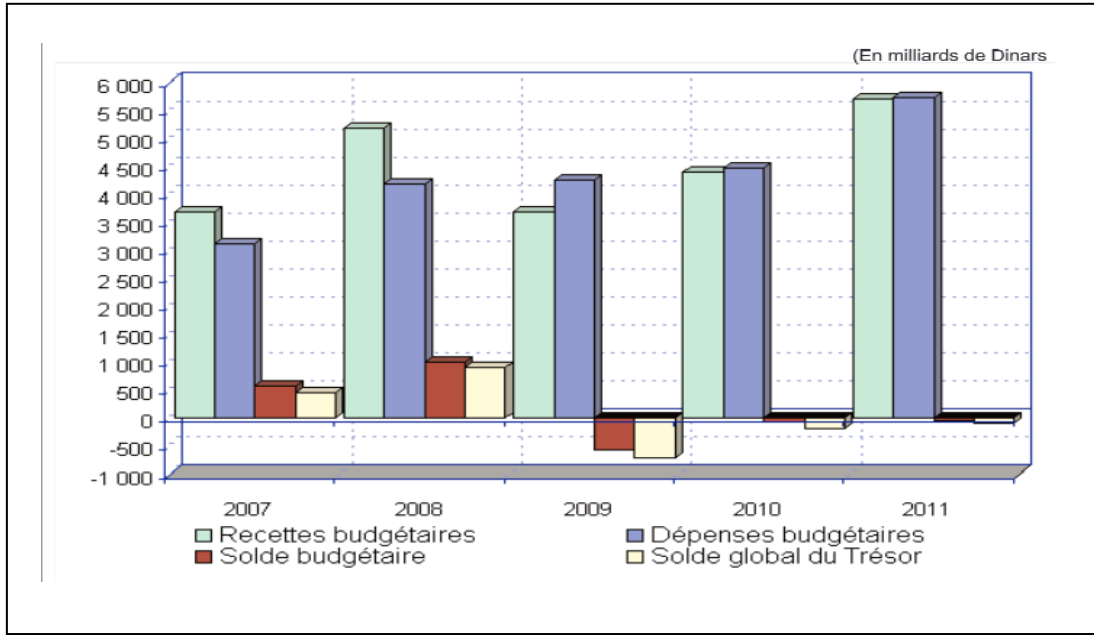
(374) Ibid, p 62.

(375) Ibid, p 63.

(376) Ibid, p 63.

سنة 2009 و الذي بلغ 570.3 مليار دينار و سبب هذا العجز هو زيادة نفقات التسيير بـ 42.8% و يلخص الشكل رقم (19) المؤشرات المالية العامة للجزائر خلال الفترة 2007 إلى 2011.

الشكل رقم (19): مؤشرات المالية العامة للجزائر خلال الفترة (2011-2007)



Source: La Banque en Algérie, **Rapport sur l'évolution économique et monétaire en Algérie 2012**, Juillet 2013, P67.

3 معدل التضخم:

بلغ معدل التضخم في الجزائر 5.7% سنة 2011 و حسب البنك المركزي الجزائري فإن العديد من

العوامل أدت إلى ارتفاع الأسعار أهمها: (377)

- الزيادة الكبيرة في الكتلة النقدية.
- الزيادة المعتمدة في الأجور و ما ينتج عنها ن ارتفاع كبير في الطلب.
- زيادة تكاليف الإنتاج و نقص إنتاجية العوامل
- زيادة معدل التضخم في الدول الموردة للسلع الرأسمالية و الاستهلاكية للجزائر و كذا زيادة حجم الواردات.

وحسب دراسات البنك المركزي حول محددات التضخم فإنها تؤكد أن التوسع النقدي معبرا عنه بـ M_2 ساهم بنسبة 63% من ارتفاع الأسعار، والتضخم المستورد ساهم بنسبة 21%، كما أدب إلى ارتفاع أسعار المنتجات الصناعية الغذائية بـ 9% من معدل التضخم.

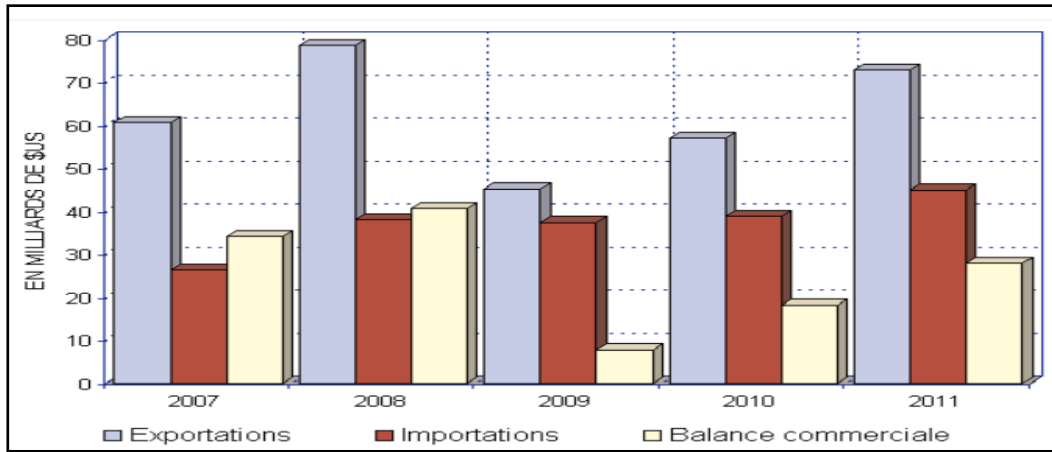
ثانيا: المؤشرات الاقتصادية الخارجية

1- ميزان المدفوعات

(377) Ibid, p 32.

بالنظر إلى أهمية تطور سعر البترول بالنسبة لميزان المدفوعات في الجزائر، تجدر الإشارة إلى أن السوق العالمي للمحروقات تميز باستقرار أسعار برميل برنت في السداسي الثاني من سنة 2011 حيث تراوح ما بين 110 و 120 دولار للبرميل، و بداية من منتصف سنة 2011 إلى غاية نهايتها، بلغ معدل 107 دولار للبرميل أي بمعدل سنوي قدره 113 دولار للبرميل، أي بزيادة قدرها 40.91% مقارنة بالسعر المتوسط لسنة 2010 و الذي بلغ 80.15% دولار للبرميل، حيث بلغت صادرات المحروقات 71.66 مليار دولار سنة 2011 أي بزيادة قدرها 27.69% مقارنة بمستوى سنة 2010 (56.12 مليار دولار).

ويوضح الشكل رقم (20) تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2011-2007)
الشكل رقم (20): تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2011-2007)



Source: La Banque en Algérie, Rapport sur l'évolution économique et monétaire en Algérie 2012, Juillet 2013, P48.

أما الصادرات خارج قطاع المحروقات، فقد زاد حجمها سنة 2011 بنسبة 25.77% لتصل إلى مستوى 1.92% مليار دولار مقابل 0.97 مليار دولار سنة 2010 و هذا ما يدل على قلة تنوع الصادرات خارج المحروقات وعدم تنافسية المنتجات المحلية في الأسواق الخارجية، بينما عرفت سنة 2011 ارتفاعا كبيرا في حجم الواردات والتي زادت بنسبة 15.56% سنة 2011 لتبلغ قيمة 44.94 مليار دولار، وذلك نتيجة ارتفاع واردات السلع الغذائية خاصة بعد ارتفاع أسعارها في السوق المحلي، ما جعل السلطات العمومية تتخذ عدة إجراءات تهدف إلى ضمان وفرتها في السوق الداخلية. هذا وعرفت سنة 2011 رصيد صافي سالب للخدمات وذلك نتيجة زيادة استيراد الخدمات التقنية من طرف المؤسسات المحلية خاصة في قطاع المحروقات، وبالرغم من ارتفاع طفيف في استيراد الخدمات سنة 2011 (12.56 مليار دولار) مقابل (11.91 مليار دولار) سنة 2010 إلا أن استيراد الخدمات بقي في مستوى مرتفع خاصة بعد سنة 2008.

كما عرفت سنة 2011 عجز في مداخل العوامل و الذي بلغ 2.04 مليار دولار مقابل 0.37 مليار دولار سنة 2010 و ذلك نتيجة لزيادة المداخل والأرباح المحولة من طرف شركاء الشركة الوطنية للمحروقات و كذا مداخل و أرباح الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ومن جهة أخرى، عرفت التحويلات الجارية استقرارا في سنة 2011 عند 2.59 مليار دولار وهي قيمة غير بعيدة عن تلك المسجلة سنة 2010 (2.65 مليار دولار) و تشكل مدفوعات منح التقاعد الحصة الأكبر من التحويلات الجارية بنسبة 91% من إجمالي التحويلات الجارية.

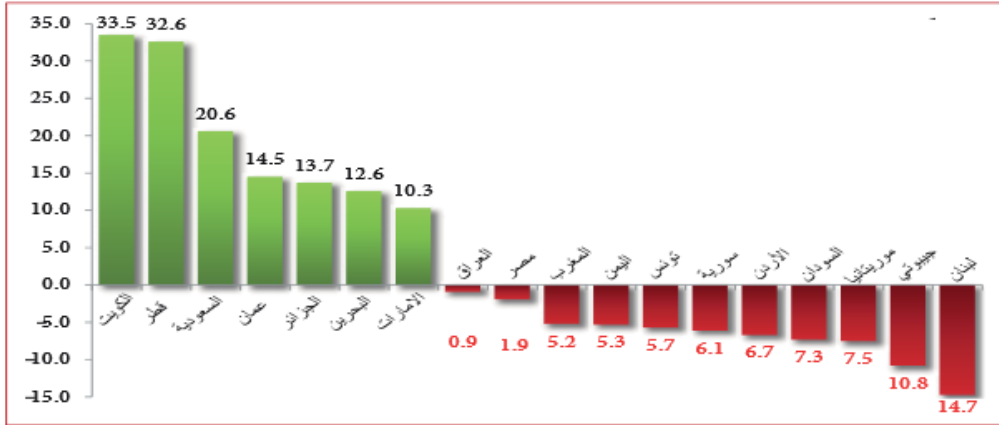
أما الحساب الجاري فقد عرف سنة 2011 فائض قدره 19.7 مليار دولار مقابل فائض قدره 12.15 مليار دولار سنة 2010.

أما حساب رأس المال والعمليات المالية، فقد عرفت سنة 2011 رصيد موجب (0.36 مليار دولار) وهذا راجع إلى التسديد المعتبر للمديونية الخارجية في الثلاثي الأول لسنة 2011، وكذا استثمارات المقيمين في الخارج، بالإضافة إلى الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتي بلغت 0.984 مليار دولار في السداسي الأول لسنة 2010 وارتفعت خلال نفس الفترة بين سنة 2011 إلى 1.566 مليار دولار، هذا خارج قطاع المحروقات، أما الاستثمارات الأجنبية الكلية فقد بلغ سنة 2011 مبلغ 2.038 مليار دولار مقابل 2.044 مليار دولار سنة 2010، وحسب القطاعات، فإن الصناعات الإستخراجية تبقى أول مستقطب لهذه الاستثمارات متنوعة بقطاع الصناعة ثم قطاع البناء.

ونتيجة لكل ما سبق، فإن الرصيد الإجمالي لميزان المدفوعات قدر بـ: 20.06 مليار دولار سنة 2011 من بينها 11.08 مليار دولار في السداسي الثاني، وكنسبة من الناتج المحلي الإجمالي فإن الحساب الجاري في الجزائر قد حقق فائض قدره 13.7 % و هو ما يرتب الجزائر في المرتبة الخامسة عربيا من حيث فائض الحساب الجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي كما يوضحه الشكل رقم (21)

الشكل رقم (21):

عجز أو فائض الحساب الجاري كنسبة من الناتج (%) لعام 2011



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية لسنة 2012، ص 08.

2- المديونية الخارجية:

بعد أزمة مديونية خانقة عاشها الاقتصاد الجزائري نهاية ثمانينات القرن الماضي وطول عشرية التسعينات، فإن الملاءة الخارجية للجزائر أصبحت الآن مضمونة حيث أن معظم مؤشرات المديونية الخارجي للجزائر في تحسن مستمر منذ سنة 2000م.

إن عملية إعادة جدولة الديون الخارجية بين سنتي 1994 و 1998، سمحت بتحسين مؤشرات المديونية، وهذا التحسن استمر بشكل واضح خلال سنوات 2000 خاصة بعد سنة 2004، وتبني السلطات الجزائرية إستراتيجية التسديد المسبق للديون الخارجية، وفي هذا الإطار عرفت سنة 2006 انخفاضا محسوسا في المديونية الخارجية، بفضل هذه الإستراتيجية والتي طبقت عشية الأزمة المالية العالمية لسنة 2007م.

فنسبة الديون الخارجية مقارنة بالناتج الداخلي الخام، انتقلت من 16.1% نهاية 1999 إلى 14% سنة 2005 لتبلغ سنة 2011 نسبة 2% كنسبة الدين الخارجي من إجمالي الناتج الداخلي الخام.

حيث انخفضت الديون الخارجية طويلة الأجل و المتوسطة الأجل بشكل كبير منذ سنة 2004 لتنتقل من 21.4 مليار دولار نهاية 2004 إلى 5.612 مليار دولار نهاية 2006 والتي تعتبر سنة الانخفاض الكبير في المديونية (11.580 مليار دولار).

عملية تسديد الديون استمرت بعد سنة 2006 ولكن بوتيرة أقل حيث بلغت الديون الخارجية طويلة الأجل و المتوسطة الأجل 3.263 مليار دولار سنة 2011 مقابل 3.903 مليار دولار نهاية سنة 2010 و 4.356 مليار دولار نهاية 2009.

بعد استقرار المديونية الإجمالية عند 5.681 مليار دولار سنة 2010 (5.687 مليار دولار سنة 2009)، انخفضت المديونية الخارجية سنة 2011 تحت تأثير انخفاض الديون الطويلة والمتوسطة الأجل وكذا الديون القصيرة الأجل إلى 1.142 مليار دولار، هذه الأخيرة كانت قد ارتفعت إلى 1.778 مليار دولار نهاية 2010 و تتشكل أساسا في تسبيقات الشركات الأم لفروعها في الجزائر، بينما تضم الديون الطويلة و المتوسطة الأجل ديون المؤسسات الخاصة والمملوكة كليا للأجانب والتي قامت باستثماراتأجنبية مباشرة في الجزائر، والمقدرة ب0.954 مليار دولار نهاية 2011 مقابل 0.968 مليار دولار نهاية 2010 (0.982 مليار دولار سنة 2009) وهي السنة التي أدخلت فيها إجراءات تشريعية تمنع التمويل الخارجي للشركات الأجنبية وذلك لتفضيل اللجوء إلى الادخار المحلي المتزايد في إطار عام تسوده الملاءة، والجدول التالي يلخص تطور المديونية من سنة 2007 -2011.

الجدول رقم (36): تطور المديونية الخارجية للجزائر خلال الفترة 2011/2007 (بالمليار دولار)

| 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 4.405 | 5.681 | 5.687 | 5.921 | 5.795 |

المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات بنك الجزائر.

ومقارنة بالدول العربية ووفقا للمعايير الدولية الثلاث الصادرة عن البنك الدولي وصندوق النقد الدولي لحدود المديونية الخارجية الآمنة، تشير البيانات إلى وجود 11 دولة عربية و في مقدمتها الجزائر ضمن الحدود الآمنة للمديونية، فطبقا للمعايير الأول حيث لا تتجاوز فيها نسبة الديون من الناتج المحلي 48% لعام 2011 في حين توجد 5 دول عربية تراوح فيها النسبة بين 49.5 و 71.6% و دولتان تبلغ فيهما النسبة 148.2 و 161.7 .

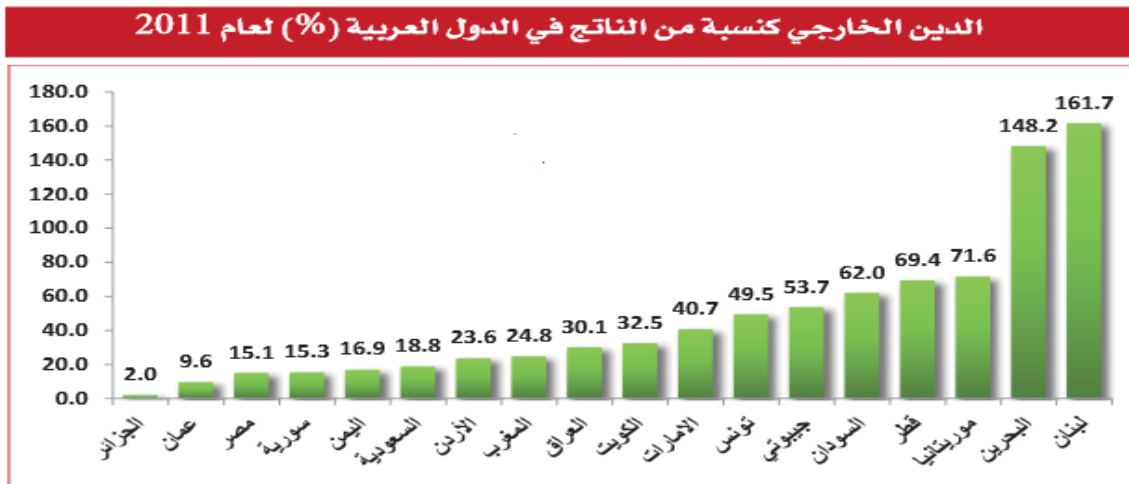
الجدول رقم(37):

| الدين الخارجي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي (حسب الترتيب التصاعدي لعام 2011) | | | | | |
|---|-------|-------|--------|-------|------------------------|
| الدولة | 2009 | 2010 | توقعات | | مقارنة 2012 بـ 2011 |
| | | | 2011 | 2012 | |
| الجزائر | 3.8 | 2.8 | 2.0 | 1.7 | -0.3 |
| عمان | 18.6 | 11.9 | 9.6 | 8.3 | -1.3 |
| مصر | 16.8 | 15.5 | 15.1 | 13.8 | -1.3 |
| سورية | 15.4 | 15.1 | 15.3 | 16.4 | 1.1 |
| اليمن | 24.0 | 19.6 | 16.9 | 16.9 | 0.0 |
| السعودية | 23.8 | 20.9 | 18.8 | 19.9 | 1.1 |
| الأردن | 22.9 | 24.6 | 23.6 | 20.6 | -3.0 |
| المغرب | 23.3 | 24.6 | 24.8 | 24.4 | -0.4 |
| العراق | 137.8 | 107.5 | 30.1 | 29.0 | -1.1 |
| الكويت | 52.6 | 40.9 | 32.5 | 32.5 | 0.0 |
| الإمارات | 48.4 | 46.5 | 40.7 | 40.2 | -0.5 |
| تونس | 49.4 | 48.6 | 49.5 | 50.0 | 0.5 |
| جيبوتي | 59.8 | 56.1 | 53.7 | 53.6 | -0.1 |
| السودان | 67.8 | 56.3 | 62.0 | 70.0 | 8.0 |
| قطر | 85.8 | 86.0 | 69.4 | 71.5 | 2.1 |
| موريتانيا | 102.0 | 87.2 | 71.6 | 77.8 | 6.2 |
| البحرين | 169.6 | 159.0 | 148.2 | 149.4 | 1.2 |
| لبنان | 175.2 | 160.5 | 161.7 | 163.8 | 2.1 |
| ليبيا | 9.5 | 7.8 | ... | ... | ... |
| المتوسط العربي | 58.2 | 52.2 | 47.0 | 47.8 | 0.8 |

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2011 ، ص75.

وفيما يخص المعيار الثاني والمتعلق بنسبة الدين الخارجي إلى حصيلة الصادرات السلعية و
الخدمية والتي تعتبر في الحدود الآمنة إذا لم تتعدى 132% يوجد عدد أقل من الدول، أما فيما يتعلق
بأعباء خدمة الدين الخارجي إلى حصيلة الصادرات السلعية و الخدمية والتي تعتبر عادة في الحدود
الأمنية إذا لم تتعد 25% فيوجد عدد مقبول من الدول العربية و في مقدمتهم الجزائر.

الشكل رقم (22):



مصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2011 ، ص75.

03-الاحتياطات الدولية

في نهاية سنة 1999 كانت الاحتياطات الدولية للجزائر من العملات الأجنبية تقدر بـ 4.4 مليار دولار تكفي لتغطية واردات 4.4 شهر لتقفز سنة 2005 إلى 55 مليار دولار أمريكي أي ما يغطي واردات 29 شهر لتبلغ سنة 2011 مبلغ 182.22 مليار دولار ما يعني القدرة على تغطية واردات 41.3 شهر.

الوضعية المالية الخارجية الصافية للجزائر (احتياطات الصرف- الديون الخارجية) كنسبة من الناتج الداخلي الخام يقدر بـ 90.1 % سنة 2011 هذه النسبة تفوق بكثير مستوى الدول الناشئة في آسيا. وإذا أصبحت الوضعية المالية الخارجية الصافية للجزائر قوية وتضمن الاستقرار المالي الخارجي فان التسيير الحذر لاحتياطات الصرف الرسمية من طرف بنك الجزائر يسمح بمواجهة الصدمات الخارجية ويدخل في إطار هدف استراتيجي وهو تقوية وتدعيم الاستقرار المالي الخارجي⁽³⁷⁸⁾. ومقارنة مع الدول العربية، فإن الجزائر احتلت المرتبة الثانية بعد السعودية من حيث حجم احتياطات الصرف سنة 2011 كما يوضحه الجدول رقم (38) و تعتبر الأولى عربيا من حيث معدل تغطية الاحتياطات للواردات (الشكل رقم 23).

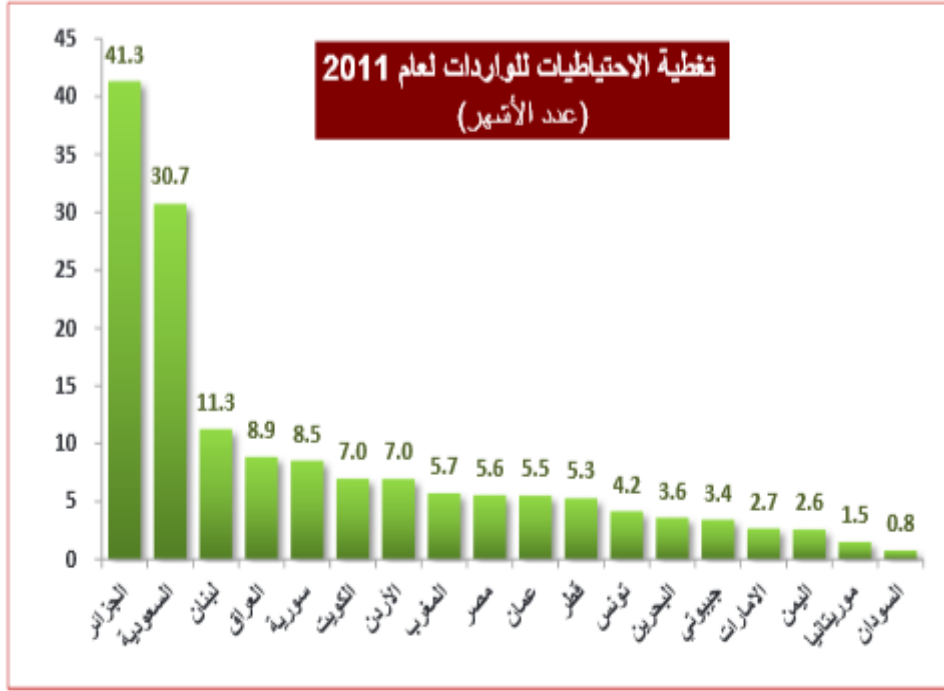
(378) Ibid, p 38.

الجدول رقم (38):

| الإحتياطيات الدولية بالمليار دولار (حسب الترتيب التنازلي لعام 2011) | | | | | | |
|--|--------|---------|---------|-------|--------|-----------------|
| مقارنة 2012 ب 2011 | توقعات | | 2010 | 2009 | الدولة | |
| | 2012 | 2011 | | | | |
| ↑ | 69.1 | 607.9 | 538.8 | 443.7 | 408.6 | السعودية |
| ↑ | 22.0 | 210.8 | 188.8 | 162.2 | 148.9 | الجزائر |
| ↑ | 8.2 | 63.9 | 55.7 | 50.6 | 44.3 | العراق |
| ↑ | 16.1 | 70.2 | 54.1 | 32.8 | 25.5 | الامارات |
| ↑ | 2.9 | 33.4 | 30.5 | 30.2 | 27.4 | لبنان |
| ↓ | -9.0 | 17.6 | 26.6 | 35.2 | 31.3 | مصر |
| ↑ | 0.2 | 23.6 | 23.4 | 23.6 | 23.6 | المغرب |
| ↑ | 2.2 | 25.2 | 23.0 | 18.7 | 17.7 | الكويت |
| ↑ | 3.6 | 21.4 | 17.8 | 31.1 | 18.8 | قطر |
| ↓ | -1.2 | 15.1 | 16.3 | 17.9 | 17.5 | سورية |
| ↑ | 1.2 | 15.1 | 13.9 | 13.1 | 12.2 | عمان |
| ↓ | -0.5 | 11.2 | 11.7 | 12.4 | 11.1 | الأردن |
| ↑ | 0.7 | 9.7 | 9.0 | 9.5 | 10.6 | تونس |
| ↑ | 0.8 | 5.2 | 4.4 | 4.8 | 3.5 | البحرين |
| ↓ | -1.3 | 1.4 | 2.7 | 5.1 | 6.2 | اليمن |
| ↑ | 0.2 | 1.0 | 0.8 | 0.8 | 0.7 | السودان |
| ↔ | 0.0 | 0.4 | 0.4 | 0.3 | 0.2 | موريتانيا |
| ↑ | 0.1 | 0.3 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | جيبوتي |
| ... | ... | ... | ... | 106.5 | 100.3 | ليبيا |
| ↑ | 6.4 | 63.0 | 56.6 | 52.6 | 47.8 | المتوسط العربي |
| ↑ | 115.3 | 1,133.4 | 1,018.1 | 998.7 | 908.6 | الإجمالي العربي |

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2011 ، ص76.

الشكل رقم (23):



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية 01 لعام 2012، ص 10.

المطلب الثاني: الإطار التشريعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

إن النقاش حول دور رأس المال الأجنبي في تنمية الاقتصاد الوطني كان دائما يتركز حول المسائل المرتبطة بملكية الاستثمار الأجنبي ومدى مساهمة الشركاء الأجانب في رأس مال الشركات المنجزة، وكذا حول المسائل المرتبطة بتحويل الأرباح إلى الخارج، في هذا الإطار فإن عدة قوانين تم سنها بين سنة 1963 و 2009 حيث مرت طرق التعامل مع هذا النوع من الاستثمار بعدة مراحل كل مرحلة تتميز بخصائص سياسية واقتصادية خاصة بها. (379)

وفي ما يلي عرض لأهم القوانين المنظمة للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

أولاً: القانون رقم 227/63 المؤرخ في 26 جويلية 1963 .

يعتبر أول قانون يتناول الاستثمارات الأجنبية و تم سنه بعد مرور سنة على استقلال الجزائر وكان الهدف من وراءه هو المحافظة والإبقاء على رؤوس الأموال الأجنبية التي كانت موجودة قبل الاستقلال من جهة، ومن جهة أخرى من أجل اجتذاب رؤوس أموال أجنبية أخرى بدافع مساهمة أكبر في بناء الاقتصاد

(379) Rachid Tlemçani, **Etat Bazar et globalisation, l'aventure de l'infatih en Algérie**, les éditions el Hikrma, Alger, 1999, P 37.

الوطني كما تم تحديد بموجب هذا القانون الضمانات و الحوافز الممنوحة للمستثمرين الأجانب أهمها:

(380)

- حرية الاستثمار للأشخاص الطبيعيين و المعنويين الأجانب.
- حرية التنقل و الإقامة لمستخدمي ومسيري هذه المؤسسات.
- المساواة أمام القانون لاسيما المساواة الجنائية.
- ضمان ضد نزع الملكية ولا يكون نزع الملكية ممكنا إلا بعد أن تصبح الأرباح المتراكمة في مستوى رؤوس الأموال المستوردة والمستثمرة.

إلا أن هذا القانون لم يطبق واقعيًا و ذلك للاعتبارات التالية:⁽³⁸¹⁾

- الأوضاع الاقتصادية والسياسية المتأزمة من خلال غياب إطار حقيقي لهيكل الاقتصاد الوطني والذي كان مبني على مخلفات الاستعمار.
- المناخ العام الذي كان يتسم بتطبيق مبادئ تنادي بإعطاء الأولوية للقطاع العام و المعارضة الشديدة لمشاركة القطاع الخاص بالرغم من سماح هذا القانون بذلك.

ثانياً: قانون الاستثمار لسنة 1966.

مباشرة بعد التصحيح الثوري شهد القطاع الاقتصادي تصحيح للقانون السابق الذي لم تكن له نتائج ملموسة فكان لقانون 1284/66 المؤرخ في 15 سبتمبر 1966 و كان أكثر شرحاً وتحديدًا لتدخل القطاع الخاص، وكذا للإمميزات والضمانات التي يوفرها وكيفية الاستفادة منها خاصة اشتراط ضرورة توفيرها مناصب شغل وتكوين العمالة وتأهيلها، وكذا تغطية قيمة المشروع من رأسمالهم الخاص ومن أهم مبادئ هذا القانون ما يلي:⁽³⁸²⁾

- حدد هذا القانون أن الاستثمار في القطاعات الحيوية يرجع إلى الدولة والهيئات التابعة لها بمعنى احتكار الدولة لهذه القطاعات الحيوية، ويمكن لرأس المال الخاص الوطني أو الأجنبي أن

(380) بابا عبد القادر، "أساسيات الاستثمار في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر 2004، ص 139.

(381) فارس فضيل، "أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر ومصر والعربية السعودية"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، ص 306.

(382) بابا عبد القادر، مرجع سابق، ص 140.

يستثمر في القطاعات الأخرى على أن لا يتم ذلك بكل حرية، كما حددت القطاعات الممكن أن تستقطب هذه الاستثمارات وهي الصناعة والسياحة.

➤ تتعلق الامتيازات والضمانات الخاصة بالاستثمار الأجنبي في منح الاعتماد من ثلاث هيئات محددة في هذا القانون وهي:

- الاعتمادات الممنوحة من طرف الوالي الخاصة بالمؤسسات الصغيرة.
- الاعتمادات الممنوحة من طرف أمانة اللجنة الوطنية للاستثمارات وهي خاصة بالمؤسسات المتوسطة.
- الاعتمادات الممنوحة من قبل وزارة المالية والوزارة المعنية بالقطاع في حالة المشاريع الكبيرة. ويتضمن الاعتماد من عدة ضمانات وامتيازات أهمها المساواة أمام القانون لا سيما المساواة الجبائية والضمان ضد التأميم.

إن كل من قانوني سنة 1963 و 1966 لم يمكنا الجزائر من استقطاب المستثمرين الأجانب لعدة أسباب أهمها التوجه الاشتراكي للبلاد، و كذا كون هذين القانونين ينصان على إمكانية التأميم.

ثالثا: قانون الاستثمار لسنة 1982.

شهدت الجزائر تغييرا جديدا للتشريعات الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر في إطار إستراتيجية تنموية تركز على لا مركزية تسيير الاقتصاد الوطني وإشراك القطاع الخاص حسب ما ينص عليه القانون رقم 11/82 المؤرخ في 21 أوت 1982 والذي كان من أهم أهدافه ما يلي: (383)

- الرفع من طاقة الإنتاج الوطني وإنشاء مناصب شغل جديدة والزيادة في الدخل الوطني وذلك بمساهمة الاستثمارات الخاصة المنتجة الوطنية والأجنبية.
- العمل على التكامل بين القطاعين العام و الخاص و إعطاء لهذا الأخير مساحة أكبر لدفع عجلة النمو الاقتصادي.
- تحقيق مبدأ العدالة الاجتماعية من خلال تكريس سياسة التوازن الجهوي والوصول بالتنمية إلى المناطق المحرومة.
- إنشاء شركات مختلطة أين حددت نسبة المشاركة الأجنبية بأقصى حد وهو 49% من رأس مال الشركة المختلطة، في حين 51% الباقية تمثل المشاركة المحلية.

(383) تومي عبد الرحمن، " واقع آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر "، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 08، جويلية 2006، ص 109.

- تحديد الحوافز المقدمة لشركات المختلطة و المتعلقة بالإعفاءات الجزئية من الضرائب العقارية و ذلك المتعلقة بالأرباح وكذا الضمانات التي تسمح للأجانب في المشاركة في تسيير الشركة واتخاذ القرار وفق قواعد ترتيبات القانون التجاري وحق تحويل الأرباح و أجور العمال...الخ.

ونتيجة للأزمة البترولية أواخر سنة 1985 وبداية 1986 وما ترتب عنها من آثار سلبية وخطيرة على الاقتصاد الوطني، عمدت السلطات الجزائرية إلى تكريس ضرورة إفساح المجال أكثر لرأس المال الأجنبي خاصة وأن قانون الاستثمار لسنة 1982 لم يحقق النتائج المرجوة لعدة اعتبارات كان أهمها التوجه السياسي والاقتصادي وبقاء السلوك المنافي تماما لاستقطاب لرأس المال الأجنبي، وأن المناخ الاستثماري في عمومها لم يكن مهياً وملائماً لذلك و عدم شفافية الإطار القانوني، وهذا ما أدبالي تبني قانون جديد وهو القانون 86-113 المؤرخ في 19 أوت 1986 كقانون معدل ومتمم.⁽³⁸⁴⁾

ومن أهم النقاط التي جاء بها هذا القانون هو فتح قطاع المحروقات لتدخل الاستثمار الأجنبي حيث أرسى قواعد التفتيش والبحث عن المحروقات واستغلالها ونقلها و كذا حقوق المؤسسات التي تمارس هذا النشاط، ومكن بذلك الشركات الأجنبية من التدخل في قطاع المحروقات عن طريق الشراكة مع المؤسسة الوطنية سوناطراك شرط أن لا تتعدى مساهمة الرأس المال الأجنبي 49%.

و قد حدد القانون جملة من الحقوق و الامتيازات التي يتسع بها المستثمر الأجنبي و أهمها⁽³⁸⁵⁾:

- المشاركة في هياكل التسيير.
- رفع أو خفض رأسمال الشركة المختلطة.
- ضمان التعويض في حالة التأميم أو نزع الملكية.
- تحويل جزئي لأجور العمال الأجانب.
- تمديد أجل المشروع إلى 99 سنة عوضا عن 15 سنة والمنصوص عليها في القانون السابق.

إلا أن نتائج هذا القانون لم تكن في مستوى التطلعات كالقوانين التي سبقته بفعل سياسة ثقافية و سياسة اقتصادية لا تزال تؤمن بالنظام الاشتراكي، و كذا بفعل أزمة الديون الخارجية التي أصبحت تلوح في الأفق.

رابعا: قانون النقد والقرض لسنة 1990

(384) فارس فضيل، مرجع سابق، ص 307.

(385) تومي عبد الرحمن، مرجع سابق، ص 110.

نتيجة للأزمة الاقتصادية التي عرفت الجزائر في منتصف ثمانينات القرن الماضي، عانى الاقتصاد الجزائري من تدني معدل النمو الاقتصادي وارتفاع عجز الموازنة العامة وارتفاع معدلات التضخم والبطالة وتفاقم عجز ميزان المدفوعات ووصول المديونية الخارجية إلى مستويات جد حرجة، ما أدى بالجزائر في انتهاج سياسة إصلاحه بداية من سنة 1988 خاصة بعد إقرار دستور 1989 والذي فتح الباب واسعا أمام المبادرة الخاصة، ما جعل الدخول إلى اقتصاد السوق أمر حتمي وإحداث القطيعة مع الممارسات الاقتصادية السابقة، وفي هذا السياق صدرت مجموعة من القوانين والمراسيم التي تصب في هذا الاتجاه أهمها قانون النقد والقرض لسنة 1990 والذي حدد بوضوح طريقة التعامل الجديدة مع الرأس المال الأجنبي والتي تتميز بخاصيتين:

1- في المجال المالي: الترخيص بفتح مكاتب لفروع بنوك أجنبية في الجزائر.

2- في المجال الاستثماري: يرخص للمقيمين و غير المقيمين بالحرية الكاملة للقيام بالشراكة أو الاستثمار المباشر و تحويل رؤوس الأموال بين الجزائر و الخارج لتمويل المشاريع و هذا ما تؤكد عليه المواد من 181 إلى 188، كما يمكن لرأس المال الأجنبي طبقا لأحكام القانون أن يستثمر في النشاطات الغير مخصصة للدولة بصراحة، بمعنى النشاطات الغير محتكرة من قبل الدولة وهذا من أجل تحقيق الأهداف الرئيسية للتنمية الاقتصادية والمتمثلة في: (386)

- تحمل الرأس المال الأجنبي جزء من تمويل التنمية.
- إنشاء مناصب شغل.
- ترقية المعارف المتعلقة بالاستخدامات التكنولوجية و التقنية.
- فتح منافذ على الأسواق الخارجية و تحقيق توازن سوق الصرف.

كما نص هذا القانون على أنالرأس المال الأجنبي يمكن أن يأخذ شكلين وهما المباشر والمختلط،

وهذا بتأكيد التخلي نهائيا عن شرط الشراكة بنصيب معين، كما يضمنا إلى جانب ذلك تحويل الأرباح والفوائد وإعادة تحويل رؤوس الأموال، كما أنها تتمتع بالضمانات المنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية التي وقعت عليها الجزائر مع عدة بلدان نص هذا القانون على ما يلي:

- يؤكد القانون على قبول الجزائر لمبدأ التحكيم الدولي عند المنازعات أو الخلافات التي قد تحدث بين الجزائر والطرف الأجنبي .

(386) نفس المرجع، ص 112.

• التخليها عن التفريق بين المقيمين وغير المقيمين وذلك بإقرار مبدأ المساواة بينهما في الحقوق والواجبات.

• يتولى بنك الجزائر بالحرص والسهر على تطبيق القوانين التنظيمية و بضمان حقوق المستثمرين الأجانب و المتعلقة بالتأميم ونزع الملكية.

من خلال قانون النقد والقرض تم إحداث قطيعة من التوجهات ويفتح الباب واسعا أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر.

خامسا: المرسوم التنفيذي رقم 12/93.

أصدر هذا المرسوم في 15 أكتوبر سنة 1993 والمتعلق بترقية الاستثمار وهو قانون يتضمن صراحة تشجيع وتنظيم وترقية الاستثمار الأجنبي المباشر في ظل مرحلة الإصلاحات الاقتصادية، وهو بذلك يعكس التوجه الحقيقي للجزائر نحو الانفتاح أكثر والتكيف مع التحولات العالمية.

وقد تضمنت بنود هذا المرسوم مختلف المبادئ والقواعد المنظمة لدخول المستثمرين الأجانب و طرق معاملتهم والنشاطات المرخصة للاستثمار فيها، إلى جانب مختلف الامتيازات والحوافز والضمانات الممنوحة لهم، حيث قسمت الامتيازات الممنوحة للمستثمرين إلى قسمين: عند مرحلة انجاز الاستثمار وعند مرحلة الاستغلال: (387)

(387) بابا عبد القادر، مرجع سابق، ص 147.

1- عند مرحلة إنجاز الاستثمار

تستفيد الاستثمارات في إطار النظام العام من امتيازات ضريبية عند مرحلة الإنجاز في مدة لا تتجاوز 3 سنوات و هي كما يلي:

- الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل بالنسبة لكل المشتريات العقارية المنجزة في إطار الاستثمار.
- تطبيق رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة منخفضة تقدر بـ 5% تخص العقود التأسيسية و الزيادات في رأس المال.
- إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم العقاري ابتداء من تاريخ الحصول عليه.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت محلية أو مستوردة.
- تطبيق نسبة منخفضة تقدر بـ 3% في الرسوم الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

2- عند مرحلة الاستغلال

عند دخول المشروع في مرحلة الاستغلال يستفيد من المزايا التالية:

- * الإعفاء لمدة أداها سنتين وأقصاها خمس سنوات من الضريبة على الأرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري.
- * تطبيق نسبة منخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها والمقدرة بـ 15% بعد انقضاء مدة الإعفاء.
- * الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني في حالة التصدير وحسب رقم الأعمال المحقق.
- * تستفيد المشتريات من السوق المحلية للسلع المودعة لدى الجمارك والموجهة للمنتجات المصدرة من إعفاء من الحقوق و الرسوم.
- كما تستفيد الاستثمارات التي تنجز في المناطق الخاصة والمصنفة حسب المناطق للترقية ومناطق للتوسع الاقتصادي والتي تساهم في التنمية الجهوية من امتيازات ضريبية وهي مناطق الهضاب العليا

والسهوب والجنوب والمناطق الحدودية، وذلك من أجل القضاء على التأخر الاقتصادي والاجتماعي في هذه المناطق والتي تعرف تأخرا هاما بالنسبة للمستوى الوطني أو الولائي في إشباع الحاجيات الاجتماعية في مستوى التجهيز و في مستوى المداخيل.

أما مناطق التوسع الاقتصادي فإنها تتكون من الفضاءات الجيواقتصادية التي تنطوي على خصائص مشتركة من التجانس الاقتصادي والاجتماعي، والتي تزخر بطاقات من الموارد الطبيعية والبشرية والهياكل القاعدية الكفيلة بتسهيل إقامة مشاريع إنتاج السلع والخدمات، والهدف من تكوين هذه المناطق هو التوصل إلى إبراز بعض المناطق التي تحتوي على عناصر ذات أهمية اقتصادية على المستوى المتوسط و القصير. (388)

كما وضع المرسوم التشريعي رقم 12/93 الامتيازات التي يستفيد منها المشاريع في مناطق أقصى الجنوب و هي:

1- في مرحلة إنجاز الاستثمار:

- الإعفاء من ضريبة نقل الملكية بمقابل بالنسبة لكل المشتريات العقارية المنجزة في إطار الاستثمار.
- تطبيق معدل منخفض يقدر بـ 5% فيما يخص الحق الثابت على العقود التأسيسية والزيادة في رأس المال.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي توظف مباشرة في إنجاز الاستثمار سواء كانت مستوردة أو متحصل عليها من السوق المحلي.
- تطبيق معدل منخفض يقدر بـ (5%) في الرسوم الجمركية على السلع المستوردة و التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

(388) نفس المرجع، ص 149.

2- في مرحلة استغلال المشروع:

- الإعفاء 10 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني.
 - إعفاء الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار من الرسم العقاري ابتداء من تاريخ الحصول عليها لمدة 10 سنوات.
 - الإعفاء بعد مدة 10 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي و الرسم على النشاط المهني والرسم على القيمة المضافة على رقم الأعمال المحقق من الصادرات.
- ومن أجل تقديم التسهيلات لمستثمرين الأجانب تم إنشاء وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار APSI والتي تسعى إلى تقديم التسهيلات المختلفة للمستثمرين، كما تضمن متابعة واحترام المستثمرين للالتزامات التي تعهدوا بها وكذا تقوم بعملية الوساطة بينهم وبين مختلف الإدارات.

سادسا: الأمر 03/01 المؤرخ في أوت 2001 المتعلق بتطور الاستثمار

يندرج هذا الأمر في سياق الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها الجزائر منذ سنوات من أجل إعطاء دفع جديد للاستثمارات الأجنبية في الجزائر، ومن أجل تصحيح الاختلالات التي نتجت عن تطبيق المرسوم التشريعي 12/93 و التي من أهمها:

- ثقل الإجراءات البيروقراطية وتعدد مراكز القرار والنزاع حول الصلاحيات.
- تعقد إجراءات الحصول على الوعاء العقاري لإقامة المشروع الاستثماري.
- صعوبة الاستفادة من صيغ تمويل الاستثمارات.
- مركزية الجهاز المكلف بترقية الاستثمار.

ومن أهم الأسس التي جاء بها هذا القانون مايلي:

1- مبدأ حرية الاستثمار:

حيث ينص الأمر في مادته الرابعة على مبدأ حرية الاستثمار و التي جاءت متماشية مع ما كان منصوص عليه في المادة الثالثة من المرسوم التشريعي 12/93 كما جاءت مكرسة للمادة 183 من قانون النقد و القرض و التي نصت على مبدأ حرية القيام بالاستثمارات، إلا أن الأمر 03-01 لم يجعل الاستثمار محصورا في بعض القطاعات دون الأخرى عكس ما نصت عليه المادة 183 من قانون النقد والقرض والمادة الأولى من المرسوم التشريعي 15/93 حيث تنصان على أنه ليس للمستثمر الحق في

التدخل في نشاطات اقتصادية مخصصة صراحة للدولة و للمؤسسات المتفرعة عنها، فالأمر الجديد استبعد هذه العبارة ولم ينص عليها صراحة . (389)

2- ضمان التحويل لرأس المال و عائداته:

حيث تنص المادة 31 من الأمر 03-01 على: "تستفيد الاستثمارات المنجزة انطلاقا من مساهمة رأس المال بواسطة عملة صعبة حرة التحويل بسعرها ببنك الجزائر بانتظام و يتحقق من استيرادها قانونا من ضمان تحويل الرأس مال المستثمر والعائدات الناتجة عنه، كما يشمل هذا الضمان المداخل الحقيقية الصافية الناتجة عن التنازل أو التصفية، حتى و إن كان هذا المبلغ أكبر من رأس المال المستثمر في البداية".

3- ضمان المساواة و التحكيم الدولي:

من بين المبادئ التي استفاد منها المستثمرون الأجانب ضمان المساواة في المعاملة مع المستثمرين الوطنيين، فالمادة 14 من الأمر 03-01 المتعلقة بتطوير الاستثمار في فقرتها الأولى التي تنص على "يعامل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب بمثل ما يعامل به الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الجزائريين في مجال الحقوق والواجبات ذات الصلة بالاستثمار"

كما قدم الأمر 03-01 ضمان آخر للمستثمرين و المتمثل في التحكيم الدولي فالمادة 17 من الأمر 03-01 تنص على "يخضع كل خلاف بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية يكون بسبب المستثمر أو بسبب إجراء اتخذته الدولة الجزائرية ضده للجهات القضائية المختصة إلا في حالة وجود اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف برمتها الدولة الجزائرية تتعلق بالمصالحة و التحكيم، أو في حالة وجود اتفاق خاص ينص على بند التسوية أو بند يسمح للطرفين بالتوصل إلى اتفاق بناء على تحكيم خاص". (390)

4 - عدم اللجوء إلى التأميم أو المصادرة أو إلى أي إجراء من هذا النوع.

سابعا: الأمر 11/03 المؤرخ في 26 أوت سنة 2003 والمتعلق بالنقد والقرض:

(389) مفتي محمد البشير، " مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر 1993-2004"، مذكرة ماجستير غير

منشورة، جامعة الجزائر، 2005، ص 78.

(390) نفس المرجع، ص 78.

بموجب هذا الأمر تم إلغاء القانون رقم 10/90 المتعلق بالنقد والقرض حيث سمح الأمر 11/03 المؤرخ في 26 أوت سنة 2003 بإعادة النظر في تنظيم وسير القطاع البنكي خاصة فيما يتعلق بدور كل من بنك الجزائر ومجلس النقد والقرض، وكذا عملية مراقبة البنوك والمؤسسات المالية، إلى جانب قواعد الصرف وحركة رؤوس الأموال، وأهم ما جاء في هذا الأمر فيما يخص تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر ما يلي: (391)

- السماح لغير المقيمين بإنشاء بنوك ومؤسسات مالية مملوكة لهم كلياً أو بالمساهمة مع المقيمين، حيث نصت كل من المادة 84 و 85 من هذا الأمر أنه يسمح للبنوك والمؤسسات المالية الأجنبية أن تفتح فروعاً لها في الجزائر شريطة أن تتم المعاملة بالمثل.
- السماح بتحويل المداخل والفوائد وإعادة تحويل رؤوس الأموال طبقاً للمادة 126 من هذا الأمر حيث تنص "رؤوس الأموال وكل النتائج والمداخل والفوائد والإيرادات وغيرها من الأموال المتصلة بالتمويل، يسمح بإعادة تحويلها وتتمتع بالضمانات المنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية التي وقعتها الجزائر".

ثامناً: قانون المالية التكميلي لسنة 2009.

خلال فترة تسعينات القرن الماضي والعشرية الأولى من القرن الحالي، تم إصدار العديد من القوانين المشجعة للاستثمار الأجنبي المباشر والتي رأى فيها العديد من خبراء قانون الأعمال بأنها تتميز بالانفتاح الكبير اتجاه هذا النوع من الاستثمار، ولكن أواخر سنة 2009 و مع صدور قانون المالية التكميلي بموجب الأمر رقم 09-09 المؤرخ في 22 يوليو 2009، فإننا نشهد انعطاف كبير في هذا الانفتاح اتجاه المستثمرين الأجانب وعودة غير متوقعة للحماية والممارسات المنصوص عليها في قوانين الثمانينات، حيث أعاد هذا القانون النظر وبعث في العلاقة التي تعترق الجزائر إقامتها مع المستثمرين الأجانب، و من أهم ما جاء به هذا القانون ما يلي: (392)

- منع الملكية الكاملة وسيطرة المستثمرين الأجانب على المشاريع التي يقيمونها لإنتاج السلع والخدمات حيث لا يمكنهم القيام بذلك إلا في إطار شراكة مع طرف مقيم يملك 51% على الأقل من رأس مال الشركة أو المشروع، حيث تنص المادة 59 من هذا القانون على أنه "لا يمكن

(391) بن سميحة دلال، مرجع سابق، ص 332.

(392) Guerid Omar, « climat des investissements en Algérie : insuffisances et perspectives d'amélioration », Revue recherches économique et managériales, N°13, Juin 2013, p 33.

- إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51 % على الأقل من رأس المال الاجتماعي ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء".
- منع الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب القيام بعمليات التجارة الخارجية إلا في إطار شراكة مع طرف وطني مقيم يملك على الأقل 30% من رأس مال الشركة، حيث نصت المادة 59 في الفقرة الرابعة بأنه "لا يمكن أن تمارس أنشطة الاستيراد بغرض إعادة بيع الواردات على حالها من طرف الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الأجانب إلا في إطار شراكة تساوي فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 30% على الأقل من رأس المال الاجتماعي".
 - على المستثمر الأجنبي إدخال مبالغ من العملة الصعبة إلى الجزائر أكثر من تلك المبالغ التي يحولها إلى الخارج، أي يتعين على الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو بالشراكة تحقيق ميزان فائض بالعملة الصعبة لفائدة الجزائر خلال كل مدة قيام المشروع.
 - حسب المادة 62 من هذا القانون فإن الدولة وكذا المؤسسات العمومية الاقتصادية تتمتع بحق الشفعة على كل التنازلات عن حصص المساهمين الأجانب أو لفائدة المساهمين الأجانب.
 - كل الاحتياجات المالية للشركات الأجنبية تلبى من السوق البنكي الجزائري بخلاف رأس المال، أي لا يمكن تمويل المشاريع الأجنبية عن طريق قروض أجنبية ماعدا التمويل المحلي مسموح به.
 - إقرار ضريبة على الأرباح المحولة.
- ولعل أهم أسباب إقرار هذه الإجراءات في قانون المالية التكميلي لسنة 2009 ما يلي:
- فيما يخص القاعدة (51%/49%) فإن حسب تقرير بنك الجزائر حول الوضعية الاقتصادية لسنة 2005 فإن الأرباح المحولة من طرف الشركات الأجنبية إلى الخارج قد ارتفعت بنسبة 64.4% بين سنة 2001 و 2005، وان الفترة ما بين سنة 2005 و 2007 تم تحويل ما قيمته 15.7 مليار دولار إلى الخارج (أي ثلث حصيلة الصادرات الجزائرية لعام 2005 أي بمعدل 5 مليارات دولار للسنة).⁽³⁹³⁾
 - فيما يخص ضرورة امتلاك الطرف الوطني لحصصة لا تقل عن 30% من رأس مال الشركات العاملة في مجال الاستيراد سببها وصول فاتورة الاستيراد إلى مستويات حرجة بداية من سنة 2008، أين تم تسجيل قيمة الواردات بـ 40 مليار دولار أي أربع أضعاف قيمة الواردات سنة 2000.

(393) Abdellatif Rebah, *L'économie Algérienne*, Edition INAS, Alger, 2011, p 120.

- فيما يخص بإقرار حق الشفعة وذلك نتيجة قيام عدة مستثمرين أجنبى ببيع شركاتهم لأجنبى دون علم السلطات الجزائرية، أبرز مثال على ذلك هو قيام مجموعة أوراسكوم ببيع معامل لإنتاج الاسمنت المجموعة الفرنسية لافارج حيث تمت الصفقة في إحدى العواصم الأوروبية دون علم السلطات الجزائرية و التي وضعت أمام الأمر الواقع علما أن مجموعة أوراسكوم قد تحصلت على هذه المعامل في إطار حوصصة المؤسسات العمومية واستفادة وقتها بعدة إمتيازات.

المطلب الثالث: الإطار المؤسساتى للاستثمار الأجنبى والضمانات الممنوحة له فى الجزائر.

أولاً: الإطار المؤسساتى للاستثمار الأجنبى المباشر.

بهدف تسهيل الاستثمار وتنظيمه وتسهيل إنشاء المؤسسات ثم وضع مجموعة من الآليات والهيكل التي تسهر على تحقيق هذا الهدف وهي:

1- المجلس الوطنى للاستثمار.

أنشئ المجلس الوطنى للاستثمار بموجب المرسوم التنفيذى رقم 01-281 المؤرخ فى 24 سبتمبر 2001 من طرف الوزارة المسؤولة عن ترقية الاستثمار ووضع تحت سلطة رئيس الحكومة الذى يتولى رئاسته، و يقوم بوظيفته الاقتراح والدراسة وتمنح له سلطة فعلية فى اتخاذ القرارات.

وقد أوضح المرسوم التنفيذى رقم 06-355 المؤرخ فى 09 أكتوبر 2006 المتعلق بصلاحيات المجلس الوطنى للاستثمار وتشكيلته وتنظيمه وسيره فى المادة الثالثة بان المجلس الوطنى للاستثمار يسهر على ترقية الاستثمار و ذلك عن طريق: (394)

- اقتراح إستراتيجية تطوير الاستثمار و أولوياته.
- دراسة البرنامج الوطنى لترقية الاستثمار الذى يسند إليه و يوافق عليه فى مجال تطوير الاستثمار.
- دراسة مواءمة التدابير التحفيزية للاستثمار مع التطورات الملحوظة.
- دراسة كل اقتراح لتأسيس مزايا جديدة وكذا كل تعديل للمزايا الموجودة.
- دراسة قائمة النشاطات والسلع المستثنات من المزايا ويوافق عليها وكذا تحيينها وتعديلها.
- دراسة مقاييس تحديد المشاريع التى تكتسى أهمية بالنسبة للاقتصاد الوطنى ويوافق عليها.

(394) المرسوم التنفيذى رقم 06-355، المؤرخ فى 16 رمضان 1427 الموافق ل 9 أكتوبر 2006، المتعلق بصلاحيات

المجلس الوطنى للاستثمار وتشكيلته وتنظيمه وسيره، ص 12.

- يقيم القروض الضرورية لتغطية البرنامج الوطني لدعم الاستثمار.
- ضبط قائمة النفقات التي يمكن اقتطاعها من الصندوق المخصص لدعم الاستثمار وترقيته.
- يقترح على الحكومة كل القرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ إجراء دعم الاستثمار وتشجيعه.
- يحث على إنشاء وتطوير المؤسسات والآليات المالية الملائمة لتمويل الاستثمار ويشجع على ذلك.
- يعالج كل المسائل الأخرى ذات العلاقة بالاستثمار.

وقد حددت المادة الرابعة من نفس المرسوم الوزارات المشكلة للمجلس الوطني للاستثمار وهي⁽³⁹⁵⁾:

- الوزير المكلف بالجماعات المحلية.
- الوزير المكلف بالمالية.
- الوزير المكلف بترقية الاستثمارات.
- الوزير المكلف بالتجارة.
- الوزير المكلف بالطاقة والمناجم.
- الوزير المكلف بالصناعة.
- الوزير المكلف بالسياحة.
- الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- الوزير المكلف بتهيئة الإقليم و البيئة.

كما يحضر رئيس مجلس إدارة وكذا المدير العام للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار كملاحظين في اجتماعات المجلس، ويقدم المدير العام للوكالة مشاريع الاتفاقيات للمجلس، كما يمكن أن يستعين المجلس عند الحاجة بكل شخص نظرا لكفاءته أو خبرته في ميدان الاستثمار.

ويتولى الوزير المكلف بترقية الاستثمار أمانة المجلس الذي يجتمع مرة كل ثلاثة أشهر على الأقل، ويمكن استدعاؤه عند الحاجة بناء على طلب من رئيسه أو بطلب أحد أعضائه.

2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

أنشأت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بموجب المرسوم التنفيذي رقم 01-282 المؤرخ في 27 سبتمبر 2001 المتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية للاستثمار وكيفية تنظيمها و تسييرها.

(395) نفس المرجع، ص 13.

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تحت إشراف وزير الصناعة وترقية الاستثمار، ولديها سبعة مهام وهي: (396)

1. **مهمة الإعلام:** حيث تقدم الوكالة خدمة استقبال المستثمرين وتقدم لهم كافة المعلومات بفضل نظام المعلومات وقواعد البيانات.
2. **مهمة التسهيل:** من خلال مهمة التسهيل فإن الوكالة وبمساعدة الشباك الوحيد اللامركزي (GUD) والذي يهدف أساسا لتبسيط الإجراءات والقواعد لإنشاء المؤسسات، حيث يوجد على مستوى هذا الشباك ممثل عن الوكالة الذي يتولى محاوره المستثمر ومساعدته وذلك بتزويده بجميع المعلومات اللازمة، ومراقبة الملفات والمراسلات لمختلف المصالح المختصة.
3. **مهمة ترقية الاستثمار :** وفي هذا المجال، فإن الوكالة تعمل على ربط علاقات تجارية بين المستثمرين الغير المقيمين مع المتعاملين الجزائريين من خلال تنظيم حملات إعلامية تهدف بالتعريف بمناخ الاستثمار في الجزائر.
4. **مهمة المتابعة :** وتتمثل في تنظيم خدمة الاستقبال والتكفل بالمستثمرين ومرافقتهم مع توفير كل الخدمات الخاصة بالمستثمرين غير المقيمين ومساعدتهم على إتمام الإجراءات المطلوبة.
5. **مهمة المشاركة في إدارة الأراضي الاقتصادية :** حيث أن المشاركة في تنظيم العقار تتم عن طريق إعلام المستثمرين عن الأراضي الاقتصادية المتوفرة وكذلك بتسيير الحافطة العقارية.
6. **إدارة الامتيازات:** حيث تتولى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تحديد المشاريع ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني للتحقق من أهلية الحصول على الامتيازات، وكذلك إصدار القرار المتعلق بالفوائد كما تقود بإصدار أمر إلغاء القرارات الخاصة بمنع الامتيازات كليا أو جزئيا.
7. **مهمة الرصد العام :** من خلال مهمتها المتعلقة بالمتابعة، فإن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار مسؤولة عن تطوير خدمة المراقبة والاستماع وتقديم خدمة الإحصاء، وذلك بجمع المعلومات المتعلقة بمدى إنجاز المشاريع مع ضمان الامتثال للالتزامات التي تعهد بها المستثمر بموجب الاتفاقيات، كما تقوم بحماية الاستثمارات واحترام الالتزامات التي قام بها المستثمرون من خلال الإعفاء الضريبي.

3- الشباك الوحيد اللامركزي:

(396) المرسوم التنفيذي رقم 06-356 المؤرخ في 16 رمضان 1427 الموافق ل 19 أكتوبر 2009، المتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها.

الشباك اللامركزي هو جزء من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على المستوى المحلي والذي أنشئ على مستوى كل ولاية، وهو يشمل إلى جانب إدارات الوكالة ممثلين عن الإدارات التي تتدخل في وقت أو آخر في سياق تجسيد المشروع مثل المركز الوطني للسجل التجاري والضرائب وأملاك الدولة والجمارك والتعمير و تهيئة الإقليم والعمل ومأمور المجلس الشعبي البلدي الذي يتبعه مكان إقامة الشباك الوحيد .

وفيما يلي مهام كل هذه الإدارات حسب المرسوم التنفيذي رقم 06-356 المؤرخ في 9 أكتوبر سنة 2006: (397)

1. يسجل ممثل الوكالة التصريحات بمشاريع الاستثمار وطلبات منح المزايا ويسلم في الحال شهادات الإيداع لجميع الاستثمارات المصرح بها، ويتكفل بتقديم كل المعلومات الضرورية للمستثمرين.
2. يكلف ممثل المركز الوطني للسجل التجاري بما يلي:
 - تسجيل وإصدار على الفور التسميات الاجتماعية و الأسماء التجارية.
 - مراقبة وتوجيه وإعلام المستثمرين فيما يخص التنظيم المتضمن القيد في السجل التجاري.
 - تسليم وصل إيداع ملف القيد في السجل التجاري مع إصدار وصل لإيداع.
 - تحويل ملفات القيد في السجل التجاري التي تودع صباحا إلى الملحقة المختصة إقليميا بغرض توقيع شهادات السجل التجاري من قبل المأمور المحلي.
 - تسليم شهادات القيد في السجل التجاري في مدة أقصاها 48 ساعة على الأكثر.
3. يكلف ممثل مصالح الضرائب بتقديم المعلومات الجبائية الكفيلة بتمكين المستثمرين من تجسيد مشاريعهم، و بمساعدة المستثمر في علاقاته مع الإدارة الجبائية أثناء إنجاز المشروع و ذلك من خلال:
 - إعلام المستثمرين عن الترتيبات اللازمة لإعداد مشاريعهم بما في ذلك التصريح بالوجود وتشكيل ملف المكلف.
 - منح استمارة طلب رقم التعريف الجبائي ورقم البطاقة الجبائية.
 - استلام طلب الحصول على رقم التعريف الجبائي والبطاقة الجبائية وضمان صدورهم لدى المديرية المركزية للإعلام و التوثيق.
 - استلام والتكفل بملفات طلبات الحصول على شهادة الإعفاء لشراء المعدات و المؤهلة للإستفادة من المزايا.

- التنسيق برفقة مدير الشباك الوحيد حول إعداد محضر معاينة لكل الاستثمارات التي بلغت مرحلة نهاية المدة القانونية لإنجازها من أجل الشروع الفوري في مرحلة الاستغلال.
- استلام طلبات إعداد محضر معاينة الدخول في مرحلة الاستغلال للاستثمار المستفيد من قرار منح مزايا الانجاز.
- تبليغ محضر الدخول في مرحلة الاستغلال للاستثمار المستفيد من قرار منح مزايا الانجاز من قبل ممثلي مفتشية الضرائب المختصة إقليمياً على موقع الاستثمار.
- استلام الكشف السنوي لتقدم الاستثمار المستفيد من المزايا الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

3. مصالح أملاك الدولة: و تتكفل بالمهام التالية:

- إعلام المستثمرين بتوفر الوعاء العقاري و كذا أصول العقارات المتاحة والمتوفرة.
- إعلام المستثمرين حول الأسعار المطبقة محلياً وكذلك تحديثها.
- متابعة تطور جميع أعمال الامتياز التي تهم المستثمرين الذين يسعون للحصول على مزايا الشباك الوحيد والذين قبلت ملفاتهم من قبل لجنة المساعدة على تحديد موقع و ترقية الاستثمار والضبط العقاري.
- مساعدة المستثمرين للحصول في أحسن الآجال على عقود إمتيازات الأراضي الممنوحة من قبل لجنة المساعدة.

4. مصالح الجمارك: حيث يكلف ممثل الجمارك بإعلام المستثمر ومساعدته على إتمام الترتيبات

الجمركية بمناسبة إنجاز مشروعه أو تنفيذ المزايا وذلك عن طريق:

- وضع تحت تصرف المتعاملين كل المعلومات المتعلقة بالإجراءات الجمركية.
- تزويد المتعاملين بالإحصائيات.
- إعلام المتعاملين على تطور حالاتهم على مستوى المصالح.
- تنظيم مواعيد مع المصالح المركزية و الخارجية للجمارك.

5. مصالح التعمير: حيث يكلف ممثل التعمير بمساعدة المستثمر في إتمام الترتيبات المرتبطة بالحصول

على رخصة البناء، و الرخص الأخرى المتعلقة بحق البناء و كذا بالقيام بالمهام التالية:

- توفير المعلومات حول تماثل النشاط المقترح على الموقع، موضوع الاستثمار المطلوب.

- متابعة تقدم ملف المستثمر على النحو المطلوب من المستثمر على مستوى مديرية التخطيط و البناء.
- إجراء تحقيقات ميدانية للتأكد من إمتثال معدات البناء في المشروع و البنية التحتية موضوع عملية الاستثمار للمقاييس المحددة.
- تنفيذ لدى مديرية التخطيط العمراني و البناء جميع الإجراءات لإصدار وثائق المستثمر في أقرب الآجال.

6. التهيئة العمرانية والبيئية: حيث يكلف ممثل مصالح التهيئة الإقليمية والبيئية بإعلام المستثمر على الخارطة الجهوية لتهيئة الإقليم، ودراسة الأثر والمخاطر كما يساعد المستثمر للحصول على التراخيص المطلوبة فيما يخص حماية البيئة.

7. مصالح التشغيل والعمل: حيث يعلم ممثل التشغيل المستثمرين بالتشريع والتنظيم الخاصين بالعمل، ويتولى الاتصال مع الهيئة المكلفة بتسليم رخص العمل وكل الوثائق المطلوبة وفق التنظيم المعمول به بهدف إصدارها في أقرب الآجال.

8. مأمور المجلس الشعبي البلدي: حيث يكلف بالمهام التالية:

- إعداد الوثائق المتعلقة بالأحوال الشخصية للمستثمر.
- شهادات مطابقة النسخ لجميع الوثائق الأصلية لإنشاء ملف الاستثمار.
- التصديق على التوقيع على كل الوثائق الموقعة من قبل المستثمر والضرورية لتكوين ملف الاستثمار.

ثانيا: ضمانات حماية الاستثمار الأجنبي في الجزائر

وعيا منها بضرورة توفير الحماية القانونية ومختلف الضمانات للمستثمرين الأجانب، نصت مختلف قوانين الاستثمار على توفير هذه الحماية كونها تعتبر أحد أبرز الأسباب الدافعة لقرار المستثمرين حول توطين الاستثمار، ومن أهم المبادئ المنصوص عليها قانونا في هذا الإطار نجد مبدأ عدم التمييز بين المستثمرين الأجانب والوطنيين والإقرار بالتحكيم الدولي، واتفاقيات حماية الاستثمار ثنائية كانت أو متعددة الأطراف:

1- مبدأ عدم التمييز بين المستثمر الوطني و الأجنبي

حيث يحظى الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الأجانب بنفس المعاملة التي يحظى بها الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الجزائريون من حيث الحقوق والالتزامات المتعلقة بالاستثمار (المادة 38 من المرسوم التشريعي 93-12).⁽³⁹⁸⁾

وفيما يتعلق بمبدأ استقرار النظام القانوني الخاص بالاستثمارات فان المادة رقم 15 من الأمر 01-03 تنص على أنه "لا تنطبق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا الأمر إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة" ويعتبر هذا النص بمثابة تعهد من طرف السلطات الجزائرية بعدم تطبيقها للقوانين الجديدة على الاستثمارات التي شرع في انجازها، كل هذا من شأنه طمأننة المستثمر الأجنبي خاصة الذي يتطلع إلى الاستقرار القانوني، وتضيف نفس المادة أنه "يحظى جميع الأشخاص الطبيعية والمعنوية الأجنبية بنفس المبادئ مع التقيد بأحكام الاتفاقيات المبرمة بين الدولة الجزائرية والدول التي يكون هؤلاء الأشخاص من رعاياها".

2- الإقرار بالتحكيم الدولي:

اهتم التشريع الجزائري خاصة مع بداية التسعينات بالضمانات الأساسية المتعلقة بحماية الاستثمار الأجنبي حيث يمثل الإقرار بالتحكيم الدولي كإجراء قانوني معترف به دولياً للفصل في النزاعات المحتمل وقوعها.

ومن أجل حل منازعات الاستثمار بين الدول والمستثمرين الأجانب أنشأت الاتفاقية الخاصة بتسوية منازعات الاستثمار بين الدول وبين مواطني الدول المتعاقدة الأخرى بواشنطن في 25 أوت 1965 مركزاً دولياً لتسوية نزاعات الاستثمار، والذي يعتبر هيئة متخصصة في تسوية هذه النزاعات، ويقوم هذا المركز بإدارة التحكيم وفقاً لما تقتضيه الاتفاقية و بالتالي فإن انضمام الجزائر إلى هذا المركز يعتبر ضماناً للمستثمرين الأجانب على رؤوس أموالهم المستثمرة في الجزائر.

كما صادقت الجزائر على الاتفاقية المنظمة لإحداث الوكالة الدولية لضمان الاستثمار في 21 جانفي 1995 و هي اتفاقية مؤسسة للوكالة الدولية لضمان الاستثمار و التي صودق عليها في تاريخ 11 أكتوبر 1985 بسيول تحت رعاية البنك الدولي للإنشاء و التعمير، و حسب المادة الثانية من الاتفاقية فإن هدف الوكالة هو تشجيع تدفق الاستثمار للأغراض الإنتاجية فيما بين الدول الأعضاء وعلى

(398) بابا عبد القادر، مرجع سابق، ص 154.

الخصوص إلى الدول النامية الأعضاء تكملة لأنشطة البنك الدولي للإنشاء والتعمير وشركة التمويل الدولية و تقوم الوكالة تحقيقا لهذه الأهداف بما يلي: (399)

- إصدار ضمانات بما في ذلك المشاركة في التأمين و إعادة التأمين ضد المخاطر الغير تجارية لصالح الاستثمارات في دولة عضو، التي تعد من الدول الأعضاء الأخرى.
 - تشجيع تدفق الاستثمار الأجنبي إلى الدول النامية الأعضاء.
- إن مصادقة الجزائر على هذه الاتفاقيات يعد مصدر ثقة واطمئنان للمستثمرين الأجانب لا يقل أهمية على الضمانات الأخرى.

3. اتفاقيات حماية الاستثمار:

بالإضافة إلى الضمانات السالفة الذكر فإن السلطات العمومية في الجزائر وفرت للمستثمرين الأجانب التزامات دولية لتشجيع الاستثمار الأجنبي وتحميه من خلال العديد من الاتفاقيات المبرمة سواء على المستوى الثنائي أو المتعدد الأطراف.

فعلى المستوى الثنائي: منذ سنة 1991 وقعت الجزائر 45 اتفاقية ثنائية لحماية الاستثمار مع مختلف الدول عبر العالم وهذا بداية مع الاتحاد الاقتصادي ببلجيكا و لكسمبورغ (U.E.B.L) في 21 أبريل 1991 وكذا إيطاليا والولايات المتحدة الأمريكية، حيث تتفق كلها على حماية و ترقية الاستثمارات الأجنبية المتبادلة، مع الإشارة إلى أغلب هذه الاتفاقيات تتراوح ما بين 5 و 20 سنة.⁽⁴⁰⁰⁾

وعلى المستوى المتعدد الأطراف شهدت الاتفاقيات والمعاهدات تطورا واضحا ابتداء بالأمم المتحدة ومرورا بإنشاء الوكالة المتعددة لضمان الاستثمار (MMGI) والاتفاقية العربية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في البلدان العربية الموقع عليها في 27 نوفمبر 1980، واتفاقية ترقية وضمان الاستثمارات المبرمة في 23 جويلية 1990 بين بلدان اتحاد المغرب العربي إلى الاتفاق الأوروبي المتوسطي لتأسيس شراكة بين الجزائر و دول الاتحاد الأوروبي في فالونسيا في 22/04/2001 والتي دخلت حيز التطبيق ابتداء من 01 سبتمبر 2005، بالإضافة إلى عدة بروتوكولات واتفاقيات تعمل كلها على تدعيم الثقة و إبعاد المخاطر المتعلقة بنزع الملكية و المصادرة... الخ.

ويبين الجدول رقم (39) أن الجزائر قد أبرمت 55 اتفاقية دولية لحماية الاستثمارات 47 منها ثنائية و 08 اتفاقيات متعددة الأطراف في حين تعتبر مصر الدولة العربية الأكثر توقيعاً لهذه الاتفاقيات (113 اتفاقية).

(400) تومي عبد الرحمن، مرجع سابق، ص 132.

الجدول رقم (39): عدد اتفاقات الاستثمار الدولية العربية، حتى نهاية 2013

| الدولة | اتفاقيات الاستثمار الدولية الثنائية (BITs) | اتفاقات الاستثمار الدولية أخرى (OtherIIAs) | الإجمالي Total |
|------------|--|--|----------------|
| الجزائر | 47 | 8 | 55 |
| البحرين | 29 | 15 | 44 |
| جيبوتي | 9 | 10 | 19 |
| مصر | 100 | 13 | 113 |
| العراق | 7 | 6 | 13 |
| الأردن | 53 | 9 | 62 |
| الكويت | 74 | 14 | 88 |
| لبنان | 50 | 8 | 58 |
| ليبيا | 35 | 11 | 46 |
| موريتانيا | 20 | 7 | 27 |
| المغرب | 63 | 9 | 72 |
| سلطنة عمان | 34 | 14 | 48 |
| فلسطين | 3 | 7 | 10 |
| قطر | 49 | 14 | 63 |
| السعودية | 24 | 14 | 38 |
| الصومال | 2 | 5 | 7 |
| السودان | 27 | 10 | 37 |
| سورية | 42 | 5 | 47 |
| تونس | 55 | 9 | 64 |
| الإمارات | 45 | 14 | 59 |
| اليمن | 37 | 6 | 43 |

المصدر: موقع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: www.iaigc.org

المبحث الثاني: دراسة تحليلية وتقييمية لمكانة الاقتصاد الجزائري في أهم مؤشرات التنافسية الدولية

مع الانفتاح والتحرر الاقتصاديين، أخذت مسألة مدى جاهزية الاقتصاديات وقدرتها على المنافسة في الأسواق الدولية تحتل مساحات متزايدة في الأدبيات ذات العلاقة سواء كان ذلك على المستوى الوطني أو على المستوى الدولي، وفي هذا الصدد عمدت مجموعة من الهيئات الدولية وهيئات التنافسية في العديد من دول العالم متقدمة كانت أو نامية بقياس مؤشرات التنافسية، وتقييم السياسات وصياغة الاستراتيجيات الاقتصادية المستقبلية في إطار المعلومات والتطورات الاقتصادية.

سيتناول هذا المبحث بالدراسة والتقييم لمكانة الاقتصاد الجزائري في تقارير التنافسية الصادرة عن كل من المنتدى العالمي والبنك الدولي وكذا تقرير التنافسية العربية الصادر عن المعهد العربي للتخطيط.

المطلب الأول: تقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري حسب المنتدى الاقتصادي العالمي.

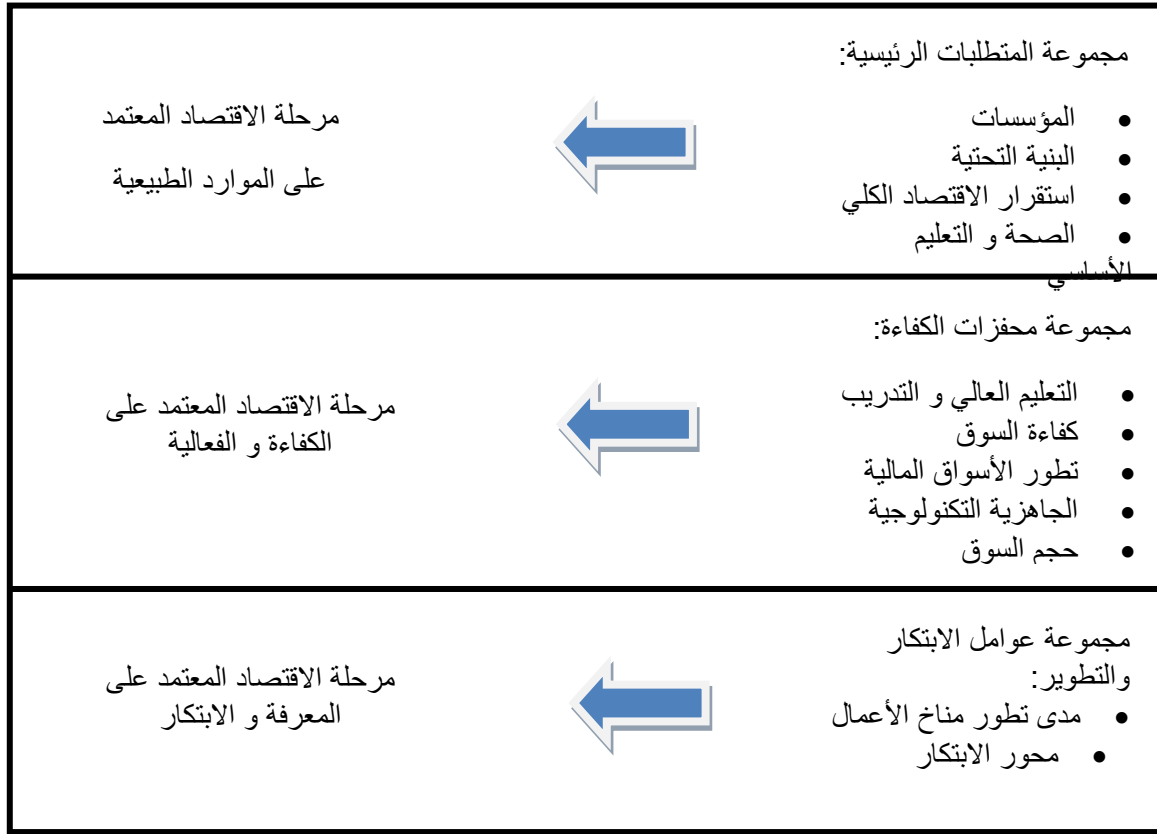
يقوم المنتدى الاقتصادي العالمي بدافوس بسويسرا سنويا و منذ عام 1979 بدراسة تنافسية الدول وفق منهجية معينة، وتحديد العوامل التي تؤثر في التنمية المستدامة وتحقيق الازدهار الاقتصادي، حيث يصدر المنتدى سنويا تقرير التنافسية العالمي والذي يرتب الدول حسب مؤشر التنافسية العالمي (GCI) والذي يبين نقاط القوة والضعف في مناخ الأعمال في مختلف الدول كما يعتبر أداة لتوجيه السياسات الاقتصادية للدول على المستوى الكلي والجزئي.

كما يمكن اعتبار تقرير التنافسية العالمي مؤشرا للإنتاجية الكلية التي تتمتع بها الدول، حيث يفترض التقرير أن الاقتصاد الذي يتمتع بتنافسية عالية يكون قادرا على توليد دخل كلي أعلى لمواطني تلك الدولة وحيث أن إنتاجية الموارد الاقتصادية الموجودة بالدولة تؤثر على العائد على الاستثمار، كون الاستثمار يؤثر على النمو الاقتصادي، وعليه فإن الدول ذات الاقتصاد الأكثر تنافسية ستكون مرشحة لأن يكون النمو الاقتصادي فيها ذو وتيرة متسارعة أكثر من الدول الأقل تنافسية.⁽⁴⁰¹⁾

ويوضح الشكل التالي أهم محاور مؤشرات التنافسية العالمية وتصنيفها حسب المجموعات.

(401) برحال عبد الوهاب، سرحان سامية، "تقييم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري وفق لمؤشر التنافسية العالمي"، الملتقى الوطني حول "دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري"، جامعة جيجل، نوفمبر 2011، ص02.

الشكل رقم (24): أهم محاور مؤشر التنافسية العالمية.



Source : World Economic Forum, **The global competitiveness report 2012-2013**, P08.

من خلال الشكل رقم (24) فإن منهجية التقرير تصنف الدول حسب وضعها في مراحل النمو والتطور، وهي مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية ومرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفعالية، ومرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة والابتكار.

وحسب تقرير التنافسية العالمي لسنة 2012/2011 فإن الجزائر تقع في المرحلة الانتقالية للمرور للمرحلة الثانية من مستويات التنمية أي بين مرحلتين الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية و مرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة والفاعلية.

أما عن موقع الاقتصاد الجزائري في مؤشر التنافسية العالمي فان الاقتصاد الجزائري يقع في المرتبة 87 من بين 142 دولة شملها التقرير بعدما كانت تحتل المرتبة 86 من بين 139 دولة في تقرير 2011/2010 والمرتبة 83 من بين 133 دولة في تقرير 2010/2009 (الملحق رقم 01).

ويوضح الجدول رقم (40) مرتبة الجزائر في المحاور الرئيسية لتقرير التنافسية العالمي لعامي

2011-2010 و 2011./2012

الجدول رقم (40): ترتيب الاقتصاد الجزائري في المحاور الرئيسية لمؤشر التنافسية العالمية.

| الفرق | مرتبة الجزائر حسب تقرير 2011-2012 من بين 142 دولة** | مرتبة الجزائر حسب تقرير 2010-2011 من بين 139 دولة* | المحاور الرئيسية |
|-------|---|--|--|
| ↑ 5 | 75 | 80 | المجموعة الأولى |
| ↓ 29 | 127 | 98 | المحور الأول: المؤسسات |
| ↓ 6 | 93 | 87 | المحور الثاني: البنية التحتية |
| ↑ 38 | 19 | 57 | المحور الثالث: استقرار الاقتصاد الكلي |
| ↓ 5 | 82 | 77 | المحور الرابع: الصحة و التعليم الأساسي |
| ↓ 15 | 122 | 107 | المجموعة الثانية: محفزات الكفاءة |
| ↓ 3 | 101 | 98 | المحور الخامس: التعليم العالي و التدريب |
| ↓ 8 | 134 | 126 | المحور السادس: كفاءة السوق |
| ↓ 14 | 137 | 123 | المحور السابع: كفاءة سوق العمل |
| ↓ 2 | 137 | 135 | المحور الثامن: تطور الأسواق المالية |
| ↑ 14 | 120 | 106 | المحور التاسع: الجاهزية التكنولوجية |
| ↑ 3 | 47 | 50 | المحور العاشر: حجم السوق |
| ↓ 28 | 136 | 108 | المجموعة الثالثة: عوامل الابتكار و التطوير |
| ↓ 27 | 135 | 108 | المحور الحادي عشر: مدى تطور مناخ الاستثمار |
| ↓ 25 | 132 | 107 | المحور الثاني عشر: الابتكار |

* Word economic forum، the global competitiveness report 2010/2011، P76 المصدر:

** Word economic forum، the global competitiveness report 2011/2012، P94

و فيما يلي عرض لتقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري حسب مؤشر التنافسية العالمي:

المجموعة الأولى: المتطلبات الرئيسية

نلاحظ من الجدول أعلاه تحسن مرتبة الجزائر وتقدمها 05 مراتب في هذه المجموعة مقارنة بتقرير 2011/2010، وتعتبر هذه المجموعة الوحيدة التي تحسن فيها ترتيب الجزائر وهذا نظرا للوزن الترجيحي للمحور الثالث (استقرار الاقتصاد الكلي) والذي تحسن فيه موقع الجزائر بـ 38 رتبة، إلا أننا نشهد تراجع مراتب المحاور الأخرى المشكلة لهذه المجموعة، وتبقى الجزائر مرتبة ضمن دول النصف الثاني من العالم (75\142) وفيما يلي عرض لتقييم مناخ الاستثمار في الجزائر حسب هذه المجموعة (402)

• المحور الأول: المؤسسات.

(402) Word economic forum، the global competitiveness report 2011/2012 ، P95

انخفض أداء الجزائر حسب هذا المحور 29 مرتبة عند مستوى 127 في تقرير 2012/2011 وذلك نتيجة تدهور السياسات الحكومية ومؤشر استقلالية القضاء، والذي كان ترتيب الجزائر فيها (121 و112) على التوالي ليصبح (126 و137) على التوالي(الملحق رقم01).

• المحور الثاني: البنية التحتية

احتلت الجزائر المرتبة (97) في هذا المحور مسجلة بذلك تراجعاً قدره 6 مراتب مقارنة بتقرير 2011/2010 وهذا نتيجة تراجع مرتبة الزائر في كل المؤشرات المكونة لهذا المحور خاصة مؤشر جودة البنية التحتية للموانئوالذي احتلت فيه الجزائر المرتبة (122) بعدما كانت (115) ، وجودة الطرق والتي كانت 66 وأصبحت 77 ، ومؤشر جودة البنية التحتية للنقل الجوي الذي انخفض من المرتبة 98 ليصبح 106.(الملحق رقم01).

• المحور الثالث: استقرار الاقتصاد الكلي

شهد موقع الجزائر في هذا المحور تحسنا ملحوظا خلال تقرير 2012/2011 حيث احتلت الجزائر المرتبة 19 بعدما كان 57 في التقرير الفائت مسجلة تقدما قدره 38 مرتبة، ما أدى إلى تحقيق بعض المزايا التنافسية لكل المؤشرات المكونة لهذا المحور، خاصة الدين العام والتي حققت فيه الجزائر المرتبة (08) عالميا بعدما كانت تحتل المرتبة (10) و ذلك نتيجة إلى تسديد الجزائر لديونها الخارجية مستغلة الفوائض المالية الناتجة عن ارتفاع أسعار المحروقات، و زيادة معدل الادخار القومي الذي احتل المرتبة الثالثة عالميا بعدما كان في المرتبة (29) وذلك نتيجة السياسات المنتهجة من طرف السلطات العمومية والرامية إلى تحسين مستوى معيشة المواطنين من خلال المراجعات لشبكة الأجور والزيادة في المعاشات و مختلف التحويلات الحكومية.

• المحور الرابع: الصحة والتعليم الأساسي

انخفض ترتيب الجزائر في هذا المحور من المرتبة 77 إلى المرتبة 82، أي بفقدان خمس مراتب.

المجموعة الثانية: محفزات الكفاءة

عرف ترتيب الجزائر في هذه المجموعة انخفاض قدره 15 مرتبة فقد احتلت الجزائر المرتبة 122 في تقرير 2012/2011 بعدما كانت تحتل المرتبة 107 في تقرير 2011/2010 وذلك نتيجة لتدهور موقع

الجزائر في مختلف المحاور المكونة لهذا المجموعة عدا محور حجم السوق، و فيما يلي عرض لتقييم مناخ الاستثمار في الجزائر حسب هذه المجموعة. (403)

• المحور الخامس: التعليم العالي و التدريب

سجلت الجزائر المرتبة 101 بعدما كانت في المرتبة 98 وذلك نتيجة تراجع مرتبة الجزائر في أهم مؤشرات هذا المحور وهي جودة التعليم والتي تراجعت إلى المرتبة 123 بعدما كانت 84، وكذا مؤشر جودة كليات الأعمال التي تراجعت بدورها إلى المرتبة 101 بعدما كانت تحتل المرتبة 91.

• المحور السادس: كفاءة السوق

تراجع موقع الجزائر في هذا المحور من المرتبة 126 إلى المرتبة 134 أي انخفاض قدرته 8 مراتب وذلك نتيجة التراجع الذي شهدته معظم المؤشرات المكونة لهذا المحور كمؤشر كثافة المنافسة المحلية الذي تراجع من المرتبة 93 إلى المرتبة 131 وكذا مؤشر التحكم في الأسواق من المرتبة 55 إلى المرتبة 98، وكذا مؤشر فعالية سياسة مكافحة الاحتكار من المرتبة 91 إلى المرتبة 114.

• المحور السابع: كفاءة سوق العمل

صنف تقرير التنافسية العالمية محل الدراسة الجزائر في هذا المحور في مؤخرة الترتيب، فبعد أن كان ترتيب الجزائر في هذا المحور 126 تراجعت إلى المرتبة 134 أي ضمن العشر دول الأواخر نتيجة لتراجع مختلف المؤشرات المكونة لهذا المحور، فنجد مؤشر هجرة الكفاءات تراجع من المرتبة 125 إلى المرحلة 141، و مؤشر مرونة تحديد الرواتب من 105 إلى 125.(الملحق رقم 01).

المحور الثامن: تطور الأسواق المالية

صنفت الجزائر في هذا المحور ضمن الخمس دولاً الأواخر في كلا التقريرين محل الدراسة و ذلك نتيجة تدني مراتب مختلف مؤشرات هذا المحور، فقد صنفت في المرتبة 139 في درجة تطور سوق المال المحلي بعدما كانت في المرتبة 131، و في المرتبة 132 في مؤشر التمويل من خلال أسواق الأسهم المحلية و هذا ما جعل صعوبة الحصول على التمويل أهم سلبيات مناخ الاستثمار في الجزائر حسب تقرير التنافسية العالمية للعام 2012/2011.

• المحور التاسع: الجاهزية التكنولوجية

(403) Ibid, p 95.

تراجع ترتيب الجزائر في هذا المحور من المرتبة 106 إلى المرتبة 120 و ذلك نتيجة التراجع في أهم مؤشرات هذا المحور كمؤشر قدرة الشركات على استيعاب التكنولوجيا من (128) إلى (134) ، و كذا مستخدمي الانترنت من المرتبة 96 إلى المرتبة 103، في حين عرف مؤشر الاستثمار الأجنبي و نقل التكنولوجيا من 129 إلى المرتبة 123.(الملحق رقم01).

• المحور العاشر: حجم السوق

تحسنت مرتبة الجزائر بشكل طفيف في هذا المحور من المرتبة 50 إلى المرتبة 47 أي بثلاث مراتب مقارنة بتقرير السنة الماضية، هذا التحسن في حجم السوق يمكن اعتباره من المحفزات القليلة التي يتمتع بها مناخ الاستثمار في الجزائر حسب تقرير التنافسية العالمية.

المجموعة الثالثة: عوامل الابتكار والتطوير

سجل ترتيب الجزائر في هذه المجموعة تراجعا محسوسا قدر بـ 28 مرتبة، فبعد أن كان ترتيب الجزائر 108 أصبح 136 أي في مؤخرة ترتيب الدول المدرجة في هذا التقرير، وفيما يلي عرض لتقييم مناخ الاستثمار في الجزائر حسب هذه المجموعة.⁽⁴⁰⁴⁾

• المحور الحادي عشر: مدى تطور مناخ الاستثمار

تراجعت مرتبة الجزائر في هذا المحور من المرتبة 108 إلى المرتبة 135 حيث تم تصنيف مناخ الاستثمار في الجزائر من بين الأسوأ في العالم نتيجة تدني مراتب مؤشرات هذا المحور، خاصة مؤشرات نوعية الموردين المحليين وحالة التطور العنقودي واكتمال سلسلة القيمة و مؤشر تطور العملية الإنتاجية، حيث تدهورت مراتب هذه المؤشرات من (105 ، 126 ، 123 ، 82) إلى (128 ، 137 ، 132 ، 117) على التوالي.(الملحق رقم01).

• المحور الثاني عشر: الابتكار

شهد محور الابتكار ضمن مجموعة عوامل الابتكار والتطور تراجعا ملحوظا من المرتبة 107 إلى المرتبة 132 وذلك نتيجة تراجع مراتب المؤشرات المكونة لهذا المحور خاصة مؤشر إنفاق الشركات على البحث والتطوير، حيث احتلت الجزائر مرتبة متأخرة جدا (139) بعد أن كانت (106) ، ومؤشر حصول الحكومة على التقانة المتقدمة (137) بعد أن كانت (123) ، وكذا مؤشر التعاون البحثي بين الصناعة والجامعة (136) بعد أن كانت (119) في التقرير السابق.

(404) Ibid, p 95.

المطب الثاني: تقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري حسب منهجية البنك الدولي.

يقوم البنك الدولي سنويا ومنذ سنة 2003 بإصدار تقرير ممارسة الأعمال يركز فيه على إجراءات ممارسة أنشطة الأعمال في 183 دولة، ويقيس مدى فعالية مناخ الاستثمار في تشجيع ممارسة الأعمال في الدول ومدى سهولتها، وما هي الإجراءات الحكومية التي تعززها وتلك التي تعوقها من خلال عشر مؤشرات تعكس الإجراءات الحكومية التي تؤثر على مختلف مراحل حياة المشروع وهي بدء النشاط التجاري واستخراج تراخيص البناء وتسجيل الملكية والحصول على التمويل وحماية المستثمرين ودفع الضرائب والتجارة عبر الحدود وإنفاذ العقود وتصفية النشاط التجاري.⁽⁴⁰⁵⁾

و حسب تقرير ممارسة الأعمال لسنة 2012 فقد تراجع أداء مناخ الاستثمار في الجزائر من المرتبة 143 إلى المرتبة 148 عالميا (الملحق رقم 02).

ويوضح الجدول رقم (41) مرتبة الجزائر في المؤشرات الرئيسية لتقرير ممارسة الأعمال لعام 2012.

الجدول رقم (41): مرتبة الاقتصاد الجزائري في المؤشرات الرئيسية لتقرير ممارسة الأعمال (2011-2012)

| المؤشرات الرئيسية | مرتبة الجزائر حسب تقرير 2011 | مرتبة الجزائر حسب تقرير 2012 | الفرق |
|----------------------------|------------------------------|------------------------------|-------|
| مؤشر بدء المشروع | 150 | 153 | -3 |
| مؤشر استخراج تراخيص البناء | 117 | 118 | -1 |
| مؤشر تسجيل الملكية | 165 | 167 | -2 |
| مؤشر الحصول على التمويل | 139 | 150 | -11 |
| مؤشر حماية المستثمر | 74 | 79 | -5 |
| مؤشر دفع الضرائب | 162 | 164 | -2 |
| مؤشر التجارة عبر الحدود | 123 | 127 | -4 |
| مؤشر إنفاذ العقود | 123 | 122 | -1 |
| مؤشر تسوية حالات الإعسار | 52 | 59 | -7 |
| مؤشر توصيل الكهرباء | 165 | 164 | 1 |
| الترتيب العام | 143 | 148 | -5 |

المصدر: من إعداد الطالب اعتماداً على: La Banque Mondiale ,Doing Business 2011

وفيما يلي تحليل لهذه المؤشرات ولموقع مناخ الاستثمار في الجزائر ضمنها.

1. مؤشر بدء المشروع

(405) La Banque Mondiale ,Doing Business 2011, p 21.

يعتبر تأسيس الكيان القانوني للمؤسسة من العوامل الحاكمة لمناخ الاستثمار في أي دولة كونها أول خطوة عند اتخاذ قرار الاستثمار، ويتكون مؤشر بدء المشروع من أربعة مؤشرات فرعية، وفي كل حالة من تلك الحالات فإن ارتفاع المؤشر يعبر عن صعوبة بدأ وتأسيس المؤسسة، مما يعني أن المستثمر يواجه العديد من المعوقات والقيود المفروضة مثل التكلفة والتأخير والتعقيدات الإجرائية، ويشير ذلك بدوره إلى أنّ عدداً قليلاً من المستثمرين سوف يتمكنون من تنفيذ هذه الإجراءات، وتحمل تلك التكاليف وتمثل في: (406)

(1) عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل الشركة: و يعرف الإجراء بأنه أي تعامل بين مؤسسي الشركة وأطراف خارجية كالأجهزة الحكومية أو المحامون أو المراجعون أو موظفو مصلحة الشهر العقاري و التوثيق.

(2) الفترة الزمنية اللازمة لإنجاز هذه الإجراءات: وتسجل المدة الزمنية بالأيام التقويمية و ليس بأيام العمل، ويحسب هذا المقياس متوسط المدة الزمنية التي يرى محامو تأسيس الشركات أنها ضرورية لاستفتاء أحد الإجراءات بأقل قدر من المتابعة مع الهيئات والمصالح الحكومية ودون أي تكاليف إضافية.

(3) تكلفة إنجاز الإجراءات كنسبة من نصيب الفرد من الدخل القومي: وتحسب التكلفة كنسبة مئوية من نصيب الفرد من الدخل القومي و تشمل التكلفة جميع الرسوم الرسمية والرسوم المتعلقة بالخدمات القانونية أو المهنية إذا كان ذلك مطلوباً بموجب القانون.

(4) الحد الأدنى لرأس المال القانوني اللازم لتأسيس شركة جديدة كنسبة من نصيب الفرد من الدخل القومي: و يتمثل في المبلغ الذي يتعين على صاحب المنشأة أن يودعه لدى أحد البنوك أو مصلحة الشهر العقاري و التوثيق قبل إجراء التسجيل و لمدة تصل إلى ثلاث أشهر بعد التأسيس.

هذا و قد تراجعت مرتبة الجزائر في هذا المؤشر سنة 2012 مقارنة بسنة 2011 بثلاث مراتب حيث احتلت المرتبة 153 حيث بلغ عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل الشركة (14) وهو الأعلى عربياً والمدة الزمنية هي 25 يوماً بتكلفة تقدر بـ 12.1% من دخل الفرد، وبنسبة 31% كحد أدنى من رأس المال بالنسبة لدخل الفرد وهذا، ما يبين مدى تفشي ظاهرة البيروقراطية و كثرة الوثائق اللازمة لتأسيس الشركة

مما يزيد من تكلفة التأسيس، مما قد يدفع بالمستثمر للجوء إلى دفع رشاوى مما يزيد من قيمة من تكلفة التأسيس.

2. مؤشرات استخراج تراخيص البناء:

يقيس المؤشر مدى مرونة استصدار تراخيص بناء وتشديد مبنى تجاري لممارسة نشاط المشروع من خلال عدد من الإجراءات اللازمة لاستصدار هذه التراخيص، والمدة الزمنية اللازمة لذلك وتكلفة استصدارها والتي تضم كافة الرسوم القانونية بما في ذلك استيفاء الإشعارات والمستندات المطلوب لاستصدارها كافة التراخيص المرافق البنية التحتية المتعلقة بتوصيل المياه والصرف الصحي والاتصالات. ويتكون المؤشر الفرعي الرئيسي من ثلاث مؤشرات فرعية وهي: (407)

- عدد الإجراءات اللازمة لاستصدار تراخيص بناء وتشديد مبنى تجاري لممارسة النشاط.
 - الفترة الزمنية اللازمة لاستصدار التراخيص (معبّر عنها بالأيام).
 - التكلفة الرسمية والتي تضم المستندات المطلوبة لاستصدار كافة التراخيص المتعلقة بالبنية التحتية (توصيل المياه والصرف الصحي والاتصالات) كنسبة من نصيب الفرد من الدخل القومي.
- احتلت الجزائر مؤخرة الترتيب في هذا المؤشر (118) حيث تراجع ترتيبها بمرتبة واحدة مقارنة بسنة 2011، حيث بلغت عدد الإجراءات اللازمة لاستصدار التراخيص بـ 19 إجراء و بتكلفة قدرها 23% كنسبة من دخل الفرد.

إن التكلفة الزمنية المرتفعة (281 يوما) لاستصدار التراخيص يدل على بيروقراطية مختلف الإدارات المعنية بالاستثمار و التي قد ترهق المستثمر وقد تؤدي به إلى صرف النظر عن العملية الاستثمارية بكاملها.

3. مؤشر تسجيل الممتلكات:

تعتبر عملية تسجيل الملكية العقارية من الأمور المهمة بالنسبة للمستثمر نظرا لأهميتها في تسهيل حصول المستثمر على التمويل بضمانها، ويرصد مؤشر تسجيل الملكية العقارية مدى مرونة أو جمود النصوص القانونيّة والإجراءات الإدارية المنظمة لعملية التسجيل أو نقل الملكية في 183 دولة، ويسجل التقرير التسلسل الكامل للإجراءات الضرورية عند قيام إحدى منشآت الأعمال بشراء قطعة أرض أو مبنى لنقل سند الملكية من البائع للمشتري حتى يتسنى للأخير استخدام العقار.

ويتكون المؤشر الفرعي الرئيسي من ثلاث مكونات فرعية وهي: (408)

- عدد الإجراءات المطلوبة لتسجيل أو نقل ملكية الأصل العقاري.
- الفترة الزمنية اللازمة لإجراء التسجيل معبرا عنها بعدد الأيام.
- التكلفة الرسمية لتسجيل العقار أو نقل ملكيته.

كغيره من المؤشرات الرئيسية لترتيب الدول في تقرير ممارسة الأعمال تراجع ترتيب الجزائر من (165) إلى (167) وذلك نتيجة كثرة الإجراءات الإدارية والمقدرة بـ 10 إجراءات، وهي الأعلى عربيا (الملحق) وبتكلفة زمنية قدرها 48 يوما وبتكلفة تقدر بـ 7.1% من قيمة العقار، مما يدل على نقص كبير في كفاءة وفعالية نظام تسجيل العقارات المعمول به في الجزائر.

4. مؤشرات الحصول على الائتمان:

يقيس هذا المؤشر والذي تم إدراجه سنة 2005 في تقرير ممارسة الأعمال مدى سهولة وصعوبة الحصول على التمويل اللازم للمشاريع في 183 دولة، ويتكون من أربع مكونات رئيسية: (409)

- **قوة الحقوق القانونية:** ويقاس الدرجة التي تحمي بها القوانين الخاصة بالضمانات والإفلاس حقوق المقرضين والمقرضين، وتتراوح قيمة هذا المؤشر بين الصفر والعشرة، حيث أن النقاط الأعلى تدل على أن قوانين الضمانات والإفلاس مصممة بشكل أفضل لتوسيع نطاق القدرة على الحصول على تمويل.
- **مؤشر مدى عمق المعلومات الائتمانية:** ويقاس القواعد التي تؤثر على نطاق ومدى توافر ونوعية المعلومات الائتمانية المتاحة عن طريق السجلات والمكاتب العامة أو الخاصة للمعلومات الائتمانية، و تتراوح قيم هذا المؤشر بين الصفر و الستة، حيث أن القيم العليا تدل على توافر قدر أكبر من المعلومات الائتمانية مما يسهل قرار الإقراض.
- **تغطية المكاتب العامة للمعلومات الائتمانية (كنسبة من عدد السكان الراشدين):** ويوضح هذا المؤشر السجلات العامة للمعلومات الائتمانية، عدد الأفراد والشركات المسجلة في أحد المكاتب العامة للمعلومات الائتمانية التي تحتوي على معلومات حالية عن تاريخ السداد والديون غير المدفوعة، أو بالائتمان الحالي، و يحسب هذا الرقم كنسبة مئوية من عدد السكان الراشدين.
- **تغطية المكاتب الخاصة للمعلومات الائتمانية:** ولها نفس دور المكاتب العامة إلا أنها مكاتب خاصة لا تهدف للربح وتحفظ بقاعدة بيانات حول جدارة المقرضين أفراد كانوا أو شركات في النظام المالي.

(408) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية 4 لسنة 2012، ص 12.

(409) البنك الدولي، تقرير ممارسة الأعمال 2012، ص 26.

احتلت الجزائر المرتبة 150 عالميا في مؤشر الحصول على تمويل بعد أن كانت تحتل المرتبة 139 في تقرير ممارسة الأعمال لسنة 2011 أي بتراجع قدره 11 مرتبة، وذلك نتيجة لضعف الترتيب في المؤشرات الفرعية، حيث حصلت الجزائر على العلامة 3 من 10 في مؤشر قوة الحقوق القانونية وعلامة 3 من 6 في مؤشر مدى عمق المعلومات الائتمانية ونسبة 0.3% كتغطية السجلات العامة للمعلومات الائتمانية من عدد السكان الراشدين وعدم وجود مراكز خاصة لهذه المعلومات

5. مؤشر حماية المستثمر:

يقيس هذا المؤشر قوة القوانين والسبل التي تحمي المساهمين من مالكي الحصص الأقلية ضد قيام أعضاء مجالس الإدارات بإساءة استخدام أصول الشركات لتحقيق مكاسب شخصية.

ويفرق المؤشر بين ثلاث أبعاد لحماية المستثمرين وهي: (410)

- شفافية صفقات الأطراف ذات العلاقة.
- تحمل المسؤولية عن التريح.
- قدرة المساهمين على مقاضاة المديرين وأعضاء مجلس الإدارة عن سوء السلوك (سهولة قيام المساهمين برفع دعاوى).

وقد حصلت الجزائر على المرتبة 79 عالميا في هذا المؤشر بعد أن كانت تصنف 74 في تقرير سنة 2011.

6. مؤشر دفع الضرائب:

تم استحداث هذا المؤشر سنة 2006 ويقيس مدى مرونة أو جمود أنظمة تحصيل الضرائب المفروضة والسياسة الضريبية المعمول بها في الدول التي يشملها المؤشر، من خلال تقييم المعدلات المفروضة وآليات السداد الإدارية والإجرائية، ويتكون من ثلاث مؤشرات فرعية وهي: (411)

- مؤشر عدد مدفوعات الضرائب سنويا وتشمل عدد مرات التردد على السلطات المعنية لسداد الضرائب المستحقة.

(410) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية 4 لسنة 2012، ص 15.

(411) نفس المرجع، ص 16.

- مؤشر الوقت المستغرق في التعامل مع السلطات الضريبية في مجال إعداد ملف المحاسبة الضريبية لسداد مختلف أنواع الضرائب.
 - مؤشر نسبة إجمالي الضرائب والاشتراكات الإلزامية المستحقة الدفع من إجمالي الإيراح التجارية.
- وقد احتلت الجزائر المرتبة 164 عالميا في مؤشر الضرائب بتراجع قدره مرتبتين مقارنة بالعام 2011 حيث بلغت نسبة إجمالي الضرائب من الأرباح 72% وهو المعدل الأعلى عربيا.

7. مؤشر التجارة عبر الحدود:

يركز هذا المؤشر الفرعي لبيئة الأعمال على تفاصيل تكلفة التبادل التجاري الدولي من خلال تحديد تكلفة الاستيراد والتصدير، معبرًا عنها بعدد الإجراءات اللازمة لعملية الاستيراد أو التصدير و بالفترة الزمنية اللازمة لإتمام كل الإجراءات الرسمية بدءا من الاتفاق التعاقدى النهائي بين طرفي العملية انتهاء بتسليم الشحنة، وعليه تم تقسيم العملية الاستيرادي إلى أربع مراحل وهي: (412)

- المستندات المطلوبة في مرحلة ما قبل تحميل الشحنة على وسيلة النقل.
- الإجراءات المطلوبة أثناء فترة وصول وسيلة النقل إلى الميناء والخدمات المصاحبة لذلك.
- المرور عبرالمنفذ الجمركي وإجراء الفحص الفني.
- النقل الداخلي داخل دولة المصدر أو المستورد من وإلى المخازن.

تحسن ترتيب الجزائر خلال هذا المؤشر من المرتبة 123 إلى المرتبة 122 حيث تتطلب عملية التصدير 08 وثائق وتستغرق العملية 17 يوما،بينما الوثائق الضرورية للاستيراد هي 9 وتستغرق عملية الاستيراد 27 يوما وهي المرتبة 18 عربيا، بينما احتلت الإمارات والسعودية و تونس المراتب الثلاث الأولى على التوالي عربيا.

8. مؤشرات إنفاذ العقود:

إن وجود نظام قضائي فعال وكفؤ للتعامل مع أصحاب الشركات المتعثرة يساعد أصحاب الشركات الجدد على بدأ نشاطهم والعمل على تنميته، حيث يقيس هذا المؤشر مدى مرونة أو جمود النصوص القانونية والإجراءات الإدارية المنظمة للأنظمة القضائية وعملية الفصل أو البت في القضايا التجارية، من خلال رصد التكلفة التي يجب تحملها في سبيل تحصيل مديونية متأخر سدادها، وتتبع عدد الإجراءات

(412)البنك الدولي، تقرير ممارسة الأعمال، 2011، ص 33.

والفترة الزمنية اللازمة لتحصيل هذا الدين منذ رفع المدعي للدعوى القضائية حتى تاريخ التحصل الفعلي لهذا الدين لدى الشركات، و يتكون هذا المؤشر من ثلاث مؤشرات فرعية هي: (413)

- عدد الإجراءات اللازمة لإنفاذ العقود التجارية: أي متوسط عدد الإجراءات اللازمة لإنفاذ العقود خلال الفترة من تاريخ رفع الدعوى القضائية وحتى تاريخ السداد الفعلي لكل نزاع تجاري أمام المحاكم المختصة.
- الفترة الزمنية اللازمة للفصل في القضية وإصدار الحكم النهائي (معبرا عنه بعدد الأيام).
- التكلفة الرسمية لتسجيل القضية بالمحكمة كنسبة من الديون المتأخر سدادها.

ووفق هذا المؤشر احتلت الجزائر المرتبة 122 وهو التحسن الوحيد في تقرير ممارسة الأعمال لسنة 2012م، حيث كانت تحتل المرتبة 123 في التقرير السابق، حيث بلغ عدد الإجراءات 45 إجراء، والتكلفة الزمنية 630 يوما بتكلفة رسمية قدرها 21.9% من القيمة المطلوبة، وقد احتلت الجزائر المرتبة (11) عربيا في هذا المؤشر.

9. مؤشر توصيل الكهرباء:

يتضمن هذا المؤشر مجموعة من المؤشرات الفرعية لقياس سهولة حصول الشركات على الكهرباء، ويشتمل على ثلاث مؤشرات فرعية وهي: (414)

- مؤشر عدد الإجراءات اللازمة لتسجيل و تنظيم عمليات التوصيل، أي عدد مرات تردد العميل على شركة توزيع الكهرباء.
- الوقت المستغرق لتوصيل الكهرباء تلبية لطلب العميل معبرا عنها بعدد الأيام.
- تكلفة توصيل الكهرباء كنسبة من الدخل الفردي.

وقد احتلت الجزائر المرتبة 164 عالميا والأخيرة عربيا في هذا المؤشر كون عدد الإجراءات اللازمة هو 6، والزمّن اللازم هو 159 يوما، مما يدل على أن توصيل الكهرباء يعتبر من أهم العراقيل التي تواجه المستثمرين الجدد والتي تعطل عملية بدأ المشروع في الإنتاج.

10. مؤشر تسوية حالات الإعسار (إغلاق المشروع):

(413) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية 4 لسنة 2012، ص 18.

(414) البنك الدولي، تقرير ممارسة الأعمال، 2012، ص 37.

يركز مؤشر تصفية النشاط التجاري على مدى مرونة قوانين الإفلاس المعمول بها لإغلاق الأعمال وسرعة تنفيذ وتقليص تكلفة إجراءات إعلان الإفلاس وتصفية النشاط وإغلاقه في مختلف الدول، ويتكون هذا المؤشر من ثلاث مؤشرات فرعية وهي: (415)

- معدل استرداد الدائنين بمختلف أنواعهم (المقترضين، مصلحة الضرائب والعمالين بالشركة) لديونهم ومستحقاتهم من الشركة المتعثرة أو المعلن إفلاسها.
- الفترة الزمنية اللازمة لإعلان إفلاس وتصفية النشاط (بالسنوات).
- تكلفة إعلان الإفلاس وإغلاق الأعمال معبرا عنها بنسبة من قيمة الشركة المتعثرة وتتضمن التكلفة اللجوء إلى القضاء وأتعاب المحاماة والمصنفين.

وقد احتلت الجزائر المرتبة (59) عالميا و (5) عربيا في هذا المؤشر الأمر الذي يستلزم مضاعفة الجهود لتحسين جودة التشريعات المعمول بها وتقليص البيروقراطية خاصة فيما يتعلق بالنظام القضائي.

المطلب الثالث: تحليل وضعية الاقتصاد الجزائري حسب المؤشر المركب للتنافسية العربية.

يقوم المعهد العربي للتخطيط بالكويت بإصدار تقرير دوري لدراسة تنافسية الاقتصاديات العربية في الأسواق الدولية، وذلك منذ سنة 2003، حيث يُعطي كل تقرير ثلاث سنوات، ويعتبر تقرير التنافسية العربية لسنة 2012 آخر إصدار للمعهد العربي للتخطيط في مجال التنافسية.

وقد اشتمل تقرير التنافسية العربية -بالإضافة إلى الدول العربية- ثلاثة عشر دولة أجنبية

للمقارنة، تم اختيارها باعتبارها تمثل مستوى من التنافسية الممكن تحقيقه من قبل الدول العربية.

ويتكون المؤشر المركب للتنافسية العربية من مؤشرين فرعيين، هما: مؤشر التنافسية الجارية،

والذي يشتمل على 53 مؤشراً فرعياً، ومؤشر التنافسية الكامنة، والذي يشتمل على 13 مؤشراً فرعياً، حيث

تتراوح قيم المؤشرات بعد تنميطها بين واحد (لأعلى مستوى للتنافسية)، وصفر (لأدنى مستوى

للتنافسية) (416).

وحسب تقرير التنافسية العربية لسنة 2012، بلغ متوسط مؤشر التنافسية العربية للدول العربية

كمجموعة 0.39 مقابل 0.5 لدول المقارنة الثلاثة عشر، وتصدرت كوريا الجنوبية الأداء الإجمالي

للتنافسية، تليها أيرلندا، بينما احتلت دول الخليج العربي مراكز متقدمة في الترتيب الإجمالي، فقد جاءت

(415) نفس المرجع، ص 42.

(416) المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية لسنة 2012، ص 13.

البحرين في المرتبة الرابعة بين ثلاثين دولة والإمارات في المرتبة الخامسة، بينما احتلت اليمن المرتبة الثلاثين، بينما احتلت الجزائر المرتبة الرابعة والعشرين من بين 30 دولة كما يوضحه الجدول رقم (42).

الجدول رقم (42): ترتيب الدول العربية و دول المقارنة وفق مؤشر التنافسية العربية.

| الترتيب | مؤشر التنافسية العربية | مؤشر التنافسية الكافة | مؤشر التنافسية الجارية | الدولة |
|---------|------------------------|-----------------------|------------------------|---------------------|
| 24 | 0.36 | 0.33 | 0.39 | الجزائر |
| 12 | 0.47 | 0.50 | 0.44 | الأرجنتين |
| 4 | 0.53 | 0.43 | 0.58 | اليحسين |
| 20 | 0.40 | 0.42 | 0.37 | البرازيل |
| 9 | 0.49 | 0.45 | 0.52 | تشلي |
| 8 | 0.51 | 0.40 | 0.62 | الصين |
| 7 | 0.51 | 0.54 | 0.48 | التشيك |
| 25 | 0.36 | 0.32 | 0.39 | مصر |
| 10 | 0.48 | 0.57 | 0.38 | اليونان |
| 2 | 0.65 | 0.70 | 0.61 | إيرلندا |
| 18 | 0.42 | 0.43 | 0.41 | الأردن |
| 1 | 0.68 | 0.74 | 0.62 | كوريا الجنوبية |
| 14 | 0.46 | 0.39 | 0.53 | الكويت |
| 22 | 0.39 | 0.39 | 0.39 | ليتوان |
| 23 | 0.37 | 0.29 | 0.45 | ليبا |
| 3 | 0.53 | 0.51 | 0.56 | ماليزيا |
| 29 | 0.26 | 0.18 | 0.34 | موريتانيا |
| 15 | 0.46 | 0.42 | 0.50 | المكسيك |
| 27 | 0.34 | 0.27 | 0.40 | المغرب |
| 17 | 0.43 | 0.35 | 0.50 | عمان |
| 6 | 0.51 | 0.57 | 0.46 | البرتغال |
| 13 | 0.47 | 0.41 | 0.53 | قطر |
| 11 | 0.47 | 0.43 | 0.52 | السعودية |
| 19 | 0.41 | 0.39 | 0.44 | جنوب أفريقيا |
| 28 | 0.27 | 0.23 | 0.31 | السودان |
| 26 | 0.34 | 0.31 | 0.37 | سوريا |
| 16 | 0.45 | 0.44 | 0.47 | تونس |
| 21 | 0.40 | 0.33 | 0.46 | تركيا |
| 5 | 0.52 | 0.47 | 0.58 | الإمارات |
| 30 | 0.25 | 0.14 | 0.35 | اليمن |
| | 0.39 | 0.35 | 0.44 | متوسط الدول العربية |
| | 0.50 | 0.50 | 0.50 | متوسط دول المقارنة |

مصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية لسنة 2012، ص 28.

وفيما يلي سيتم التطرق إلى وضعية الاقتصاد الجزائري في المؤشر المركب للتنافسية العربية ومقارنة هذه الوضعية مع وضعية الدول العربية المدرجة، وكذا دول المقارنة.

1- مؤشر التنافسية الجارية:

يندرج تحت هذا المؤشر أربع مؤشرات فرعية، وهي الأداء الاقتصادي الكلي، بيئة الأعمال والجادبية، ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص، وأخيراً مؤشر الإنتاجية والتكلفة.⁽⁴¹⁷⁾

(417) نفس المرجع، ص ص 32- 47.

أ- مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي : يعدُّ الأداء الاقتصادي الكلي بين أهم مكونات تنافسية الدول العربية، حيث تعادلت هذه الأخيرة مع دول المقارنة عند متوسط قيمة 0.51، وحققت بعض الدول العربية النفطية مثل البحرين والجزائر وليبيا والكويت والسعودية مراكز متقدمة في الترتيب، أما الدول غير النفطية فقد كان ترتيبها في الثلث الأخير من سلم التنافسية الجارية باستثناء كل من المغرب وتونس اللتان جاء ترتيبهما في الثلث الأول من هذا المؤشر، وقد احتلت الجزائر المرتبة الثانية فيه بعلامة 0.13 وراء الصين بـ 0.68 وأمام الكويت بـ 0.60 (الملحق رقم 3).

ب- ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص : بلغ متوسط الأداء للدول العربية في مؤشر ديناميكية الأسواق 0.77 مقابل 0.40 لمجموعة الدول المقارنة، وسجلت الإمارات مركزاً متقدماً في الترتيب '0.54) وراء إيرلندا متصدرة الترتيب (0.60)، كما جاء ترتيب باقي الدول الخليجية في النصف الأول من سلم المؤشر، بينما جاءت باقي الدول العربية بما فيها الجزائر (0.25) في الثلث الأخير من سلم مؤشر ديناميكية الأسواق.

من خلال ما سبق فإن نسبة صادرات الصناعة الاستخراجية (النفط) إلى إجمالي الصادرات السلعية في الجزائر تشكل المؤشر الرئيسي لضعف تنافسية الإنتاج الجزائر في السوق العالمية، ما يحتم على الجزائر توسيع وتنويع صادراتها خارج قطاع المحروقات، خاصة في مجال الصناعة، مما يتطلب مزيداً من الجهود للارتقاء بهذا القطاع على مستويات الإنتاجية والتكلفة النوعية.

ج- مؤشر التكلفة و الإنتاجية: بلغ متوسط مؤشر الإنتاجية والتكلفة العربية 0.47 مقابل 0.52 الدول المقارنة، وجاء ترتيب كل من البحرين والكويت وعمان و العربية السعودية ضمن الدول العشرة الأولى، بينما جاء ترتيب كل من الأردن وتونس والإمارات ضمن الدول العشرة الثانية، وجاءت باقي الدول العربية بما فيها الجزائر (0.33) ضمن الدول العشرة الأخيرة.

إنَّ ترتيب الجزائر في هذا المؤشر يدل على تدني في مستويات الإنتاجية في المؤسسات الجزائرية، ويعد رفع الإنتاجية أحد أهم العوامل الداعمة لتنافسية الدول والشركات ، أما قياس التكاليف فيركز على مدى ارتفاع حصة الأجر من القيمة المضافة وسعر فائدة الاقتراض، الذي يمثل تكلفة رأس المال، بالإضافة إلى الضرائب على أرباح الشركات التي يفترض أنها تزيد من تكاليف الإنتاج، وعليه فإن الحاجة تبدو ملحة لمزيد من الإصلاحات على مستوى أسواق العمل والإنتاج، وخاصة في القطاع الصناعي لإضفاء مزيد من المرونة على هياكل الأجور والإنتاجية، لتمكين من تكوين ميزات حقيقية للمنتجات المحلية في الأسواق الدولية.

د- مؤشر مناخ الاستثمار والجاذبية للاستثمار :تدل النتائج الواردة في التقرير على تواضع

مستوى مناخ الاستثمار في الدول العربية مقارنة بدول المقارنة، حيث بلغ متوسط قيمة المؤشر للدول العربية 0.47 مقابل 0.51 لدول المقارنة، وقد سجلت كل من الإمارات والبحرين ترتيباً متقدماً (0.55، 059) على التوالي، تليها كل من قطر والكويت والسعودية ضمن الثلث الأول من السلم التنافسي و باستثناء تونس والأردن، جاءت بقية الدول العربية بما فيها الجزائر (0.45) في الثلث الأخير من الترتيب(ملحق رقم 4)، حيث تتركز الفجوة الرئيسية حسب التقرير في ضعف أداء المؤسسات والحاكمة وتسهيل القيام بالأعمال والبنية التحتية.

ويندرج ضمن مؤشر مناخ الأعمال والجاذبية المؤشرات التالية:

- **الحاكمة وفاعلية المؤسسات :** وتم الاعتماد على العوامل الثلاثة التالية في بناء هذا المؤشر وهي: الفساد الإداري، احترام القانون والنظام والبيروقراطية، وتقاس بالأساس بمتغيرات نوعية تنشرها وكالات تقدير المخاطر السياسية والتجارية، وهي تشمل وجهات نظر الخبراء ورجال الأعمال، وقد احتلت المغرب المرتبة الأولى بين الدول العربية، تليها في الترتيب العربي كل من الكويت وعمان وقطر والإمارات، وتشكل المؤسسات نقطة ضعف لكل من السودان وليبيا والجزائر ولبنان وسوريا وتونس ومصر، حيث تحتاج هذه الدول لمزيد من الإصلاحات في مجالات محاربة الفساد الإداري، وتقليص المتطلبات الإدارية لإنجاز الأعمال التجارية بالإضافة إلى تقوية احترام القانون.
- **البنى التحتية الأساسية:** ويعكس هذا المؤشر مدى توفر البنى التحتية المعززة للتنافسية النشاط الاقتصادي، والتي من شأنها خلق روابط تفاعلية بين مختلف المناطق التنموية المحلية من ناحية ، و الانفتاح والاندماج في الاقتصاد العالمي من ناحية ثانية، فالنقل والإنتاج وتوزيع الطاقة والاتصالات وغيره لا غنى عنها في عملية الإنتاج، وتحللت الجزائر مرتبة ضمن العشر الأواخر في ترتيب الدول المدرجة في هذا المؤشر بعلامة 0.15، متقدمة على كل من المغرب والسودان وسوريا وتونس واليمن.
- **جاذبية الاستثمار :** بلغ متوسط مؤشر جاذبية الاستثمار للدول العربية 0.61 مقابل 0.54 للدول المقارنة، واستطاعت الأردن أن تحتل مركزاً متقدماً تلتها السعودية والبحرين والإمارات، وجاء ترتيب كل من الكويت ولبنان وليبيا من الثلث الثاني، بينما كان ترتيب باقي الدول العربية ضمن الثلث الأخير، وخاصة الجزائر ومصر وسوريا التي جاءت في المراتب الأخيرة.
- **تدخل الحكومة في الاقتصاد :** سجلت الدول العربية في المتوسط مستوى متقدماً في مجال انخفاض تدخل الدولة في الاقتصاد، واحتلت كل من الإمارات وقطر والجزائر والبحرين والكويت مراكز متقدمة ضمن هذا المؤشر.

• **تكلفة الأعمال:** في هذا المؤشر بلغ قيمة مؤشر الدول العربية 0.48 مقابل 0.61 لدول المقارنة، وجاءت السعودية في ترتيب متقدم في سلم هذا المؤشر، كما صنفت البحرين وتونس ضمن الثلث الأول أما مصر وقطر والإمارات فقد كانت ضمن الثلث الثاني في سلم مؤشر تكلفة الأعمال، بينما كانت الجزائر ضمن الثلث الأخير من الترتيب، حيث صنفت الجزائر ضمن الدول التي يتسم فيها تأسيس المشروع بالتعقيد وطول المدة وارتفاع التكاليف.

ثانياً: مؤشر التنافسية الكامنة:

يقصد بالتنافسية الكامنة القدرات عميقة الأمد والتي تضمن استدامة التنافسية، ومن ثم استدامة النمو وتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية خاصة إذا اقترنت بسياسات موجهة نحو تحقيق هذه الأهداف، وقد تم تحديد ثلاثة مجالات أساسية محددة للتنافسية الكامنة، وهي رأس المال البشري وتوطين الثقافة والبنية التحتية التقانية، وهي تشمل ما توصلت إليه المراجعات النظرية للنمو والتنمية من أهمية هذه العوامل في دعم التنمية في إطار العولمة وتحديات عصر المعلومات.⁽⁴¹⁸⁾

ويتكون مؤشر التنافسية الكامنة من 17 مؤشر فرعي موزعة كما يلي:

- مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقانة (5 مؤشرات)

- مؤشر رأس المال البشري (8 مؤشرات).

- مؤشر نوعية البنى التحتية التكنولوجية (4 مؤشرات)

وقد بلغ مؤشر التنافسية الكامنة للدول العربية 0.35 مقارنة بمتوسط المؤشر الذي بلغ 0.5 للدول المقارنة، وسجلت أعلى قيمة للمؤشر التنافسية الكامنة في كوريا الجنوبية حيث بلغ 0.71 في حين سجل اليمن أدنى قيمة للمؤشر (0.14)، وقد سجلت كل من الإمارات (0.47) وقطر (0.41)، أي مواقع متقدمة تحت هذا المؤشر في ترتيب العينة، بينما احتلت الجزائر قيمة للمؤشر قدرت بـ 0.31 كما يوضحه الجدول رقم (42).

وفيما يلي عرض لموقع الجزائر في المؤشرات الفرعية لمؤشر التنافسية الكامنة:⁽⁴¹⁹⁾

1- مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقانة:

(418) نفس المرجع، ص 22.

(419) نفس المرجع، ص ص 47 - 52.

يشكل الابتكار العنصر الأكثر أهمية في ضمان توفير المزايا التنافسية للمشروعات والصناعات الاقتصادية، وتكمن أهمية التقانة كمحدد من محددات التنافسية كونها تؤثر على عدد من العوامل المرتبطة بها كالتكلفة والاستخدام وتوزيع الدخل ونوعية الصادرات والحصص في الأسواق الدولية، كما أنها تؤثر قبل كل شيء على نوعية العنصر البشري والاستثمار في رأس المال البشري.

وقد احتلت الجزائر في هذا المؤشر المرتبة (24)، حيث بلغت قيمة المؤشر (0.1) (ملحق رقم 5)، وهي قيمة بعيدة عن الدولة المتصدرة لترتيب الدول حسب هذا المؤشر، وهي كوريا الجنوبية حيث بلغت قيمة المؤشر 0.71 مما يدل عن ضعف استقطاب الأنظمة التعليمية في الجزائر للطلبة في مجالات العلوم والتكنولوجيا، وكذلك انخفاض عدد الباحثين وتواضع براءات الاختراع مقارنة بإنجاز كوريا الجنوبية، أي في المحصلة تواضع الإنتاج العلمي.

2- مؤشر رأس المال البشري:

إن أهمية رأس المال البشري في التنافسية - كما هو الحال في جوانب التنمية على العموم - أصبح أمراً بالغ الأهمية، حيث تعتبر العلاقة بين الموارد البشرية والتنافسية واضحة في معظم جوانبها، سواءً كانت علاقة مباشرة كجانب التعليم والإدارة والتشغيل والإنتاجية، أو غير مباشرة كحجم السكان وسرعة نموه وتوزيعاته وخصائصه الاقتصادية، وذلك من خلال علاقات تلك الخصائص مع التنمية.

هذا وقد احتلت الجزائر المرتبة 25 من 30 في هذا المؤشر الفرعي الذي بلغت قيمة 0.45، (ملحق رقم 6) أي تقريباً نصف قيمة متصدر الترتيب في هذا المؤشر، وهي اليونان، أين بلغت قيمة المؤشر 0.84، وتوضح النتائج أنه لا تزال هناك فجوة كبيرة بين الجزائر والدول النامية الرائدة في مجال تكوين رأس المال البشري خاصة في ميدان الصحة والأمية، حيث أن أمية الكبار لا زالت معتبرة في الجزائر ومصر والمغرب حسب التقرير، إلا أن الجزائر قد سجلت نتائج إيجابية بخصوص جانب الإنفاق على التعليم.

3- مؤشر البيئة التحتية التقانية:

ويقيس هذا المؤشر مدى استخدام شبكة الانترنت وكلفتها وتطور وسائل الإعلام والاتصال من هاتف ثابت ومستخدمي الهاتف المحمول وعدد الحواسيب الشخصية لكل 100 من السكان، هذا وقد احتلت الجزائر المرتبة (17) من (30) دولة بمؤشر قيمته 0.36، وهي قيمة أقل من نصف قيم مؤشر دولة ذات الصدارة في ترتيب الدول حسب هذا المؤشر وهي كوريا الجنوبية، حيث بلغت قيمته 0.82 مما

يتطلب على الجزائر تدعيم مشاريع النهوض بتقنية المعلومات ،وكذا تشجيع التجارة الالكترونية في عالم الأعمال.

حيث يمثل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات أحد الدعائم الأساسية لما يعرف باقتصاد المعرفة، وقد اكتسبت التحولات الاقتصادية العالمية التي طرأت على أساليب الإنتاج وتوزيع عناصره ، أهمية خاصة لقطاع الاتصال وتكنولوجيا المعلومات كقطاع مساعد في تكوين وتطوير القدرات التنافسية.

المبحث الثالث: واقع ومعوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

وعياً منها بأهمية الدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في عملية التنمية الاقتصادية، سعت السلطات العمومية إلى تحسين مناخ الاستثمار وتطوير أداء الأعمال من خلال إصدار العديد من القوانين والتشريعات المنظمة لهذا النوع من الاستثمار، بالإضافة إلى تنويع حوافز وضمانات الاستثمار الأجنبي من خلال بناء شراكات وإبرام العديد من الاتفاقيات الثنائية والإقليمية والدولية، وإنشاء منظومة مؤسساتية تُعنى بتأطير الاستثمار الأجنبي المباشر.

إلا أنّ الاستثمارات الأجنبية الواردة للجزائر تعدّ ضعيفة مقارنة بالمؤهلات التي تتمتع بها البلاد، و ذلك كنتيجة للعديد من العوائق والعراقيل التي سيتم التطرق إلى أهمها في هذا المبحث.

المطلب الأول: تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر للفترة (1970-2012)

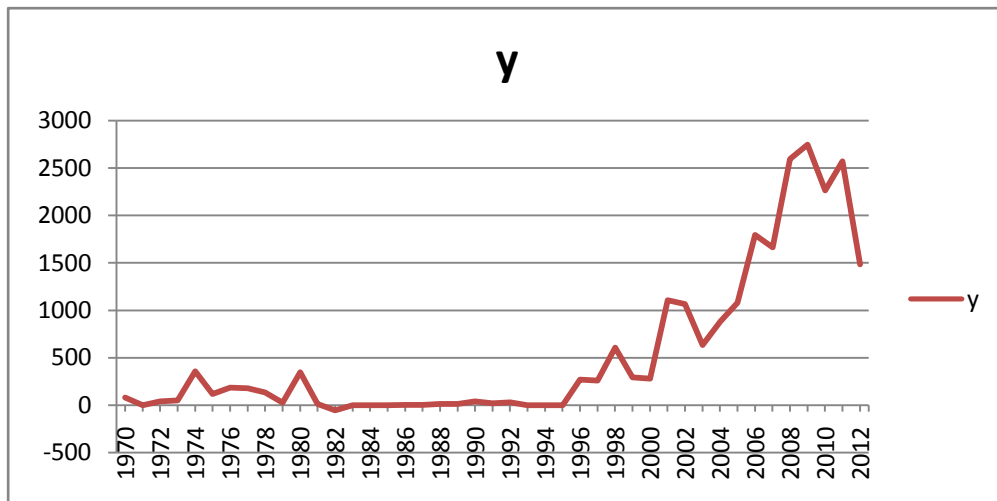
يعتبر مستوى تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر مؤشراً إيجابياً على مدى توفر مناخ استثماري جيد يتوفر على مختلف العوامل المؤثرة في جذب المستثمرين الأجانب.

يوضح الشكل رقم (25) تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة 1970 -

2012 .

الشكل رقم (25): تطور الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة

(2012-1970)



المصدر: من إعداد الطالب بناءً على بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية من الموقع:

www.CNUCED.org/statistics اطلع عليه 2014/06/22.

من خلال الشكل يمكن تقسيم مراحل تطور تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر إلى مرحلتين أساسيتين، الأولى من (70-1994) والثانية بداية من سنة 1995

أولاً: الفترة 1970-1994

بعد نيل الجزائر استقلالها في 5 جويلية 1962 ورثت الجزائر اقتصاد في وضعية كارثية نتيجة لمخلفات الاستعمار ورحيل أغلب المعمرين، حيث تميزت الفترة 1963-1966 بتطبيق نظام التسيير الذاتي للمؤسسات الصناعية التي تولى عنها الأوروبيون من أجل إعادة تشغيل أكثر من 500 مؤسسة توظف حوالي 15000 عامل، والتي كانت تعمل في البناء والأشغال العمومية والصناعات الغذائية والحديد والجلد والنسيج. (420)

أما بخصوص الصناعة الاستخراجية، فبعدما كانت الشركات الفرنسية تسيطر عليها بعد الاستقلال تحت صيغة عقود الامتياز التي منحت لها بموجب اتفاقيات إيفيان، لجأت السلطات الجزائرية إلى تأميم أكثر من 11 شركة عاملة في استخراج الحديد والرصاص والنحاس والزنك في ماي 1966 وحولت ملكيتها إلى القطاع العام. (421)

وبخصوص قطاع النفط والغاز الذي كان يستغل بحكم امتيازات التنقيب والتوزيع والتصدير من طرف الشركات الفرنسية بدأت بوادر تأميمه مع صدور قانون 1965 والتي تضمن (3):

- إلغاء نظام الامتيازات القديم وإحلال نظام تعاوني الذي يربط الشركات الفرنسية بشركة سوناطراك التي أنشأت في ديسمبر 1963.
- منح إمكانية تحويل الأرباح للشركات الأجنبية بعد دفع الضرائب وتعديل صيغة توزيع الأرباح .
- تسليم جميع عمليات معالجة الغاز الذي ينتج مع النفط وتوزيعه محليا والذي يتم تصديره ماعدا ما يصدر للأسواق الفرنسية.

أما خلال فترة السبعينات، فمن خلال الأرقام الواردة في الجدول رقم (43) نلاحظ أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر اتس م بالانخفاض والارتفاع مع تسجيل حالات تدفقات سالبة، كما حدث في سنة ، 1971 ويعود ذلك إلى تأميم المحروقات من خلال رفع مساهمة الدولة في جميع شركات النفط الفرنسية إلى 51% مع تأميم جميع حقول الغاز الطبيعي.

(420) Abdelhamid Brahimi, L'Economie Algérienne, OPU, Alger, 1991, P102.

(421) فارس فضيل، مرجع سابق، ص 284.

(3) نفس المرجع، ص 284

الجدول رقم (43): قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة (1970-1979) بالمليون دولار

| السنة | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 |
|------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| تدفق الاستثمار الأجنبي | 80 | 01 | 41 | 51 | 358 | 119 | 187 | 178 | 135 | 26 |

المصدر: إعداد الطالب بناء على إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على

الموقع. www.CNUCED.org/statistics consulté le 22/06/2014.

أما في فترة الثمانينات، فبعدما كانت حصة الجزائر 349 مليون دولار سنة 1980 انخفضت لتصبح سلبية (-59) لتبلغ الصفر في سنتي 1983 و 1985 حيث أصبحت الجزائر ترتب في مؤخرة دول شمال إفريقيا بالرغم من تبني الجزائر سياسة انفتاح اتجاه رأس المال الأجنبي بموجب القانون رقم 82-13 الصادر في 28 أوت 1982 و المتعلق بإنشاء مؤسسات اقتصادية مختلطة (SEM) ، أين يكون للدولة على الأقل 51% من رأس مالها مما يسمح بمراقبة هذه المؤسسات مع إمكانية اقتراض هذه الأخيرة من السوق المحلي، كما يضمن هذا القانون تحويل جزء من الأرباح و رواتب المستخدمين الأجانب إلى الخارج. (422)

من خلال الجدول رقم (44) نلاحظ غياب شبه كلي للاستثمار الأجنبي المباشر حيث أن الحكومات المتعاقبة خلال هذه الفترة كانت متحفظة اتجاه هذا النوع من الاستثمار، كما أن إلغاء مخطط (VALYD) (valorisation des hydrocarbures) والذي كان يتضمن برنامج استثماري كبير أدى إلى توقف كلي للاستثمارات. (423)

الجدول رقم (44): قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة (1980-1990) بالمليون دولار.

| 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 349 | 13 | 54- | 0 | 1 | 0 | 5 | 4 | 13 | 12 | 40 |

المصدر: إعداد الطالب بناء على إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على

الموقع. www.CNUCED.org/statistics consulté le 22/06/2014.

(422) Rachid Tlemçani, Op-Cit, P 77.

(423) CNUCEDE ; Examen de la politique d'investissements en Algérie, 2002, p7.

بالإضافة إلى ما سبق فإن لأزمة الكساد العالمي منتصف الثمانينات وما تلاها من انخفاض أسعار البترول كان لها أثر سلبي على تدفق الاستثمارات الأجنبية للجزائر خاصة مع تدهور الاقتصاد ونقص كبير في احتياطات الصرف الأجنبي وبداية دخول الجزائر في أزمة المديونية.

ثانيا: مرحلة ما بعد سنة 1994:

بعد أن دخلت الجزائر نهاية الثمانينات في أزمة مديونية أصبح ينظر للاستثمار الأجنبي المباشر على أنه أحسن بديل للقروض البنكية الخارجية، باعتباره موردا غير ممول للمديونية بالإضافة إلى ما يتبعه من آثار ايجابية، إلا أن فشل الإجراءات المطبقة سنة 1982 باعتبارها إجراءات غير تنافسية بالمقارنة مع ممارسات الدول الأخرى، أدى بالسلطات الجزائرية بالتفكير في انفتاح أكثر للسوق الجزائري أمام رأس المال الأجنبي⁴²⁴.

حيث أتاح القانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض للأجانب إمكانية الاستثمار في الجزائر في كل الفروع الاقتصادية الغير منصوص عليها قانونا بأنها من اختصاص الدولة، هذا الإجراء يمثل القطيعة مع التحفظ الشبه الكلي للجزائر المستقلة اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر⁴²⁵.

من خلال قراءة الأرقام الواردة في الجدول رقم (45) والمتضمن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر خلال فترة ما بعد سنة 1990 نلاحظ أداء منخفض خلال الفترة (1990-1995)، وذلك لعدة أسباب أهمها اتفاق الجزائر مع صندوق النقد الدولي عبر برامج التثبيت والتعديل الهيكلي، إضافة إلى عدم توافر الأمن والاستقرار وشبه العزلة التي فرضت على الجزائر من قبل الكثير من الدول خاصة الغربية، والتي جعلت من الجزائر بلد غير مستقر اقتصاديا ولا أمنيا ولا سياسيا يمتاز بكثير من المخاطر، هذا ما قلص نشاط الشركات الأجنبية إلى أدنى حد، عدا قطاع المحروقات الذي ظل يستقطب الأجانب خاصة في إطار عقود الاستكشاف و التنقيب⁴²⁶.

⁴²⁴Hocine Benissad, **Algérie: de la planification socialiste à l'économie de marché**, ENAG, Alger, 2004, P 57.

⁴²⁵Ibid, P60.

⁴²⁶فارس فضيل، مرجع سابق، ص 293.

الجدول رقم (45): قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة

(بالمليون دولار) 2012-1990

| السنة | قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر | السنة | قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر |
|-------|--------------------------------|-------|--------------------------------|
| 1990 | 40 | 2001 | 1108 |
| 1991 | 50 | 2002 | 1065 |
| 1992 | 30 | 2003 | 634 |
| 1993 | 00 | 2004 | 882 |
| 1994 | 00 | 2005 | 1081 |
| 1995 | 00 | 2006 | 1795 |
| 1996 | 270 | 2007 | 1662 |
| 1997 | 260 | 2008 | 2593 |
| 1998 | 607 | 2009 | 2746 |
| 1999 | 292 | 2010 | 2265 |
| 2000 | 280 | 2011 | 2571 |
| | | 2012 | 1484 |

المصدر: : إعداد الطالب بناء على إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية على الموقع

www.CNUCED.org/statistics consulté le 22/06/2014

ابتداء من سنة 1995 نلاحظ بداية انتعاش الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر والذي كان

نتيجة الإصلاحات الهيكلية، والتي تقضي بالانسحاب التدريجي للدولة من الجهاز الإنتاجي وذلك بخصوصية المؤسسات العمومية المفلسة إضافة إلى اعتماد قانون الاستثمار لسنة 1993 والذي جاء بعدة إصلاحات جبائية أكثر جاذبية بالإضافة إلى مصادقة الجزائر على العديد من الاتفاقيات الضامنة للاستثمار الأجنبي .

ابتداء من سنة 2000م عرف تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر انتعاشاً ملحوظاً حيث شهد عام 2002م تسجيل الجزائر للمرتبة الأولى مغاربيا فيما يخص قيمة الاستثمارات الواردة، أما من حيث التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر وحسب بيانات الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار للفترة (2002-2012) فإن قطاع الصناعة يأتي في المرتبة الأولى في جذب المستثمرين الأجانب يليه قطاع الخدمات كما يبينه الجدول رقم (46).

الجدول رقم (46): التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة (2012-2002)

Montant: Millions de DA.

| Secteur d'activité regroupé | Nombre de projets | % | Montant | % | Nombre d'emplois | % |
|-----------------------------|-------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| AGRICULTURE | 735 | 1,38% | 85 248 | 1,06% | 43 250 | 5,07% |
| BTPH | 10 124 | 19,03% | 1 206 137 | 14,94% | 219 795 | 25,75% |
| INDUSTRIE | 6 607 | 12,42% | 4 033 666 | 49,97% | 271 385 | 31,80% |
| SANTE | 620 | 1,17% | 82 685 | 1,02% | 14 368 | 1,68% |
| TRANSPORT | 29 145 | 54,78% | 725 264 | 8,98% | 147 215 | 17,25% |
| TOURISME | 489 | 0,92% | 886 445 | 10,98% | 43 871 | 5,14% |
| SERVICES | 5 481 | 10,30% | 665 037 | 8,24% | 93 995 | 11,01% |
| COMMERCE | 2 | 0,00% | 37 514 | 0,46% | 15 500 | 1,82% |
| TELECOMM | 4 | 0,01% | 350 486 | 4,34% | 4 030 | 0,47% |
| TOTAL | 53 207 | 100% | 8 072 482 | 100% | 853 409 | 100% |

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz اطلع عليه 2014/08/10

أما من حيث الدول الأكثر استثمارة في الجزائر تأتي الدول الأوروبية في مقدمة الدول المستثمرة في الجزائر بأكثر من 257 مشروعاً بقيمة 521531 مليون دينار.

الجدول رقم (47): أكبر المناطق المستثمرة في الجزائر (بالمليون دينار)

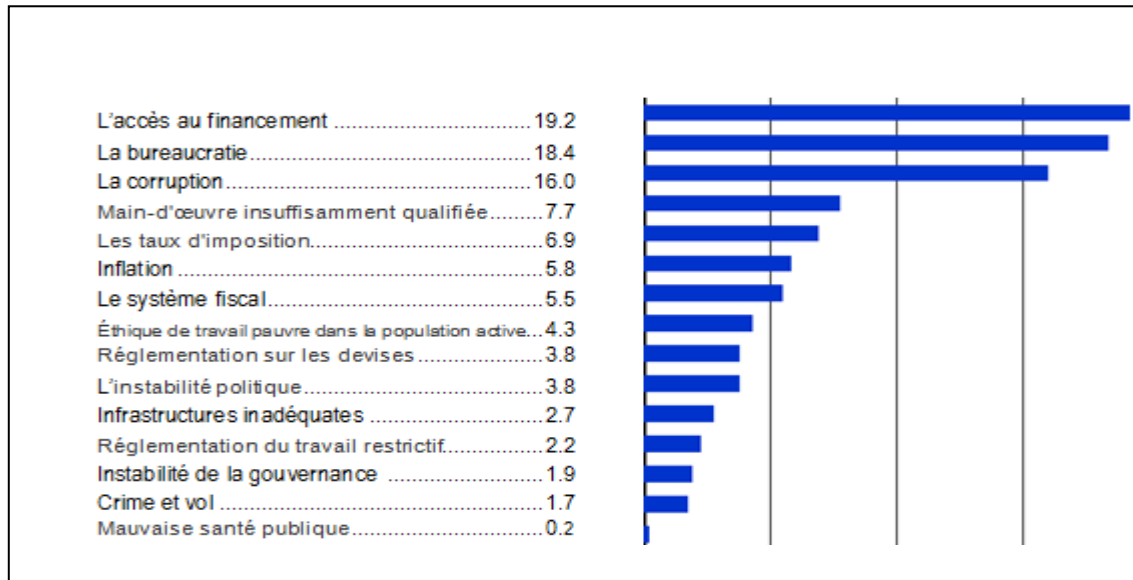
| Region | Nombre de projets | Montant |
|------------------|-------------------|------------------|
| EUROPE | 257 | 521 531 |
| Dont UE | 205 | 444 845 |
| ASIE | 34 | 98 580 |
| AMERIQUES | 10 | 61 850 |
| PAYS ARABES | 154 | 1 237 112 |
| AFRIQUE | 1 | 1 000 |
| AUSTRALIE | 1 | 2 974 |
| MULTINATIONALITE | 11 | 99 117 |
| TOTAL | 468 | 2 022 164 |

المصدر: موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz اطلع عليه 2014/08/10.

المطلب الثاني: معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

مقارنة بقدرات السوق الجزائري، تعتبر الاستثمارات الأجنبية الواردة للبلاد ضعيفة وظلت محصورة في عدد قليل من القطاعات، وذلك نتيجة للعديد من العوائق والعراقيل التي ركزت عليها تقارير العديد من الهيئات الدولية، أهمها تقرير التنافسية الدولية الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، والذي يلخص أهم هذه العقبات في الشكل التالي:

الشكل رقم (26): أهم عقبات الاستثمار في الجزائر حسب المنتدى الاقتصادي العالمي.



Source : World economic forum, the global competitiveness report 2011/2012, P95.

و فيما يلي سيتم التطرق إلى أهم عقبات الاستثمار الأجنبي في الجزائر

أولاً: الحصول على التمويل.

حسب الشكل رقم (26) فإن صعوبة الحصول على التمويل تعتبر أكبر عائق يواجه الاستثمار في الجزائر، حيث يجمع أغلب المتعاملين الاقتصاديين على أن البنوك تمثل عاملاً كابحاً للاستثمار، وتظل متحفظة على مرافقة المشاريع الاستثمارية، لاسيما في مجال قروض الاستغلال، مما يعرض المشاريع الاستثمارية لهاجس الاختناق المالي، وبين فائض السيولة النقدية غير المستقلة لدى البنوك وتقديراتها المرتبطة بتقدير مخاطر الإقراض تبقى المؤسسات والمشاريع رهينة نظام بنكي يوصف بالمعطل للاستثمارات.

وبالسماح بالمنافسة في السوق البنكي في بلد أين البنوك العمومية وحدها كانت مرخصة بالعمل، فإن قانون النقد والقرض (أفريل 1990)، قد سمح بإجراء التحويلات والإصلاحات التي كان يحتاجها النظام البنكي الجزائري، إلا أن هذا النظام بقي مسيطراً عليه من طرف البنوك العمومية بالرغم من ارتفاع

عدد البنوك الخارجية المرخصة لها، إلا أنّ هذه الأخيرة لا تستحوذ إلا على 6% من إجمالي النشاط البنكي في الوقت الذي استفادت فيه البنوك العمومية بإعادة رسملة تقدر بـ450مليار دينار لتصل قيمة ما تم ضخه من طرف الدولة في هذه البنوك إلى 1250مليار دينار. (427)

من خلال إعادة رسملة البنوك العمومية أرادت السلطات العمومية في الجزائر بعث إشارة إيجابية للمستثمرين الأجانب، إلا أنّ هؤلاء المستثمرين بقيت لديهم صورة سلبية للنظام المصرفي بسبب بيروقراطية الإجراءات المتعلقة بمنح القروض.

ففي دراسة لخبراء الاتحاد الأوروبي حول مناخ الاستثمار في الجزائر، فإنّ الجزائر تتوفر على مميزات حقيقية لجذب الاستثمارات الأجنبية (حجم السوق، توفر الطاقة، كلفة اليد العاملة)، إلا أنّ وضعية النظام البنكي تعتبر أول عائق أمام تدفق الاستثمارات الأجنبية، حيث رتب هذا العائق قبل عوائق أخرى كالاستقرار السياسي وبيروقراطية الإدارة. (428)

وفي دراسة استقصائية أخرى شملت 570 مؤسسة، فإنّ أكبر عائق يعوق المستثمرين الوطنيين هو نفسه المطروح من طرف الأجانب، أي النظام البنكي، حيث خلصت هذه الدراسة إلى أن تمويل الاستثمار يواجه العديد من الصعوبات البيروقراطية، والتي من شأنها إحباط كل روح مبادرة استثمارية خاصة فيما يتعلق بتمويل الاستثمار، هذه الصعوبات تجبر العديد من المستثمرين للجوء إلى التمويل الذاتي، حيث أنّ 72% من المستثمرين يؤكدون اللجوء إلى التمويل الذاتي بالنسبة لرأس المال و70% بالنسبة للاستثمارات .

كما أشارت الدراسة إلى تدني مستوى خدمات البنوك، حيث أنّ تحصيل شيك بين وكالتين في نفس البنك تستغرق ما بين ستة وسبعة عشر يوماً، بينما تستغرق نفس العملية في المتوسط خمسة وثلاثون يوماً لما يتعلق الأمر بتحصيل شيك من بنك آخر، بينما تتطلب عملية فتح اعتماد مستندي خمسة عشر يوماً. (429)

وفي دراسة أخرى للمنندى الاقتصادي العالمي سنة 2009 فإنّ النظام البنكي الجزائري يعتبر الأسوأ عالمياً، حيث احتل الرتبة 130، هذا التقييم جرى من خلال منح علامات محصورة بين 1 و 7،

(427) NorEddinGrim, *L'économie Algérienne otage de la politique*, Edition Casbah, Alger, 2004, p 86.

(428) Abdel ouahabResig, *Algérie, Brésil Corée du sud, Trois expériences de développement*, OPU, Alger, 2006, p 125.

(429) Abdel Madjid Bouzidi, *Economie Algérienne : éclairages*, ENAG, 2011, p 242.

حيث تحصلت الجزائر على العلامة 3.1، ودولاً مثل ليبيا ولوزوتو تحصلت على علامات أفضل، وبالتالي ترتيب أحسن.

ويمكن إيجاز أهم سليات الأداء البنكي اتجاه المتعاملين الاقتصاديين فيما يلي:⁽⁴³⁰⁾

- إن البنوك غالباً ما تبالغ في طلب الضمانات التي تفوق مرتين إلى ثلاث مرات المبلغ المقترض.
- طول مدة الإجابة على طالب القرض، حيث تصل في بعض الحالات إلى سنة كاملة عوض المدة المتعارف عليها وهي 35 يوماً.
- المعالجة التمييزية التي تواجهها ملفات طالب القروض لاسيما في المناطق الداخلية.
- لا تلعب البنوك دورها الاقتصادي في تمويل المشاريع وتحويلها إلى مجرد شبابيك.
- غياب إطار موحد ينظم العلاقة بين البنوك والمتعاملين الاقتصاديين.
- ميل البنوك إلى تمويل العمليات المربحة وقصيرة الأجل والمضمونة إلى حد ما خاصة الاستيراد.

ثانياً: البيروقراطية

حسب تقرير خاص لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) يعالج مناخ الاستثمار في الجزائر، والذي يوصف الإجراءات الإدارية في الجزائر بالبرادعة (dissuasives) حيث تعم البيروقراطية في كل دواليب الإدارة، فالمستثمر الأجنبي يواجه العديد من التعقيدات، خاصة ما تعلق بالتأخر المسجل في المراحل الأولى لإنجاز المشروع من الحصول على التراخيص الضرورية، استيراد معدات الإنتاج، الوصول إلى الخدمات العمومية كالكهرباء و الماء... الخ.

وفي تقرير للبنك الدولي الخاص بترتيب الدول من حيث سهولة ممارسة الأعمال (DoingBusniss) في مختلف دول العالم لسنة 2011، والذي يحظى بمصداقية عالمية والذي يقيم النظم والإجراءات السارية المفعول في أكثر من 180 دولة، فقد صنفت الجزائر في المرتبة 136 خلف كل من تونس ومصر والمغرب، حيث يوضح الجدول رقم (48) مقارنة بين الجزائر وتونس والمغرب ومصر وسنغافورة (المرتبة أولى عالمياً)، من حيث تسهيل الدخول في الأعمال وخلق المؤسسات.

(430) منصور الزين، تشجيع الاستثمار وأثره على التنمية الاقتصادية، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، 2013،

الجدول رقم (48): مقارنة سهولة خلق للمؤسسات في الجزائر مع بعض الدول

| الدولة | سهولة ممارسة الأعمال | خلق المؤسسة | الإجراءات | الزمن بالأيام |
|----------|----------------------|-------------|-----------|---------------|
| سنغافورة | 183/1 | 183/4 | 3 | 3 |
| تونس | 183/55 | 183/48 | 10 | 11 |
| المغرب | 183/114 | 183/82 | 6 | 8 |
| مصر | 183/94 | 183/18 | 6 | 7 |
| الجزائر | 183/136 | 183/150 | 14 | 24 |

Source: La Banque Mondiale, Doing Business 2011.

يبين الجدول رقم (44) أن الجزائر متأخرة إلى حد ما في مجال تسهيل إجراءات دخول المستثمرين عالم الأعمال، مقارنة مع باقي دول شمال إفريقيا، والذين يعتبرون المنافسين المباشرين للجزائر في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. مما سبق أصبحت عملية تسهيل الإجراءات الإدارية أكثر من ضرورة، وذلك من خلال تقليص ما أمكن من عدد الإجراءات والوثائق وتدخل الإدارة.

ومن أجل القضاء على مشكلة البيروقراطية أو التقليل من وطأتها حققت دول كثيرة طفرات كبيرة في مجال الحكومة الإلكترونية، واستطاعت دول عربية عديدة أيضاً قطع خطوات ملموسة في هذا الاتجاه، هذا التحويل ينقل مناخ الاستثمار إلى مستوى عصري ومتطور وقادر على المنافسة مع الدول الأكثر تقدماً.

وتُعرف الحكومة الإلكترونية بأنها: «قدرة الأجهزة الحكومية على تبادل المعلومات فيما بينها من جهة، وتقديم الخدمات للمواطنين من جهة أخرى، وذلك بسرعة عالية و تكلفة متخفضة عبر شبكات الانترنت مع ضمان سرية وأمن المعلومات المتناقلة في أي وقت وفي أي مكان». (431)

كما تشمل الحكومة الإلكترونية كذلك تمكين المؤسسات والمستثمرين من إنجاز أعمالها إلكترونياً دون العودة في مهام كثيرة إلى المراكز القيادية العليا.

(431) عبد اللطيف باري، عبد الكريم عشور، " الحكومة الإلكترونية بين فرص النجاح ومعوقات التطبيق "، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 29، فيفري 2013، ص 173.

ويعرف البنك الدولي الحكومة الالكترونية بأنها تشير إلى استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من أجل زيادة كفاءة وفعالية وشفافية الحكومة فيما تقدمه من خدمات إلى المواطن ومجتمع الأعمال، من خلال تمكينهم من المعلومات بما يدعم كل النظم الإجرائية للحكومة ويقضي على الفساد.⁽⁴³²⁾

وتمكن أهمية الحكومة الالكترونية في مجال الأعمال والاستثمار كونها تقلص المسافات بين الإدارات والمؤسسات الحكومية (إدارة بلا مكان)، والسرعة في إنجاز المهام وتقديم الخدمات (إدارة بلا زمان)، واستبدال الأرشيف والملفات الورقية بقاعدة المعلومات الالكترونية (إدارة بلا أوراق). كما تضفي الحكومة الالكترونية مزيداً من الشفافية وتدعم مصداقية العمل والخدمات الحكومية، إذ لا مجال للتعقيدات البيروقراطية ووضوح الخدمة العمومية من خلال توفير البيانات والمعلومات وإتاحتها لرجال الأعمال والمستثمرين وكافة فئات المجتمع.

ثالثاً: الفساد.

يعتبر انتشار الفساد نتيجة حتمية ومنطقية لتفشي البيروقراطية وما ينجر عنها من كثرة الإجراءات وعدم وضوح اللوائح والتنظيمات الإدارية، ذلك أن المستثمر غالباً ما يكون مجبراً أمام هذا الوضع لدفع رشاوى للموظفين الإداريين لاختصار الوقت وتسوية معاملاته.

ويعرف البنك الدولي الفساد بأنه: «استخدام الوظيفة لتحقيق منافع خاصة والاستغلال السيئ للمنصب أو الوظيفة العامة كوسيلة لتحقيق مصلحة خاصة».⁽⁴³³⁾

وعرفه أيضاً على أنه «سوء استخدام المنصب أو السلطة لأغراض شخصية، ويكون ذلك بابتزاز المتعاملين أو الحصول على رشوة».

وتعرفه منظمة الشفافية الدولية بأنه سوء استخدام السلطة العامة لتحقيق مكسب خاص.

وتتعدد أسباب انتشار الفساد وتختلف من بلد لآخر، غير أن الأبحاث في هذا المجال تشير إلى أن هناك أسباب مباشرة وغير مباشرة.⁽⁴³⁴⁾

(432) نفس المرجع، ص 173.

(433) فريد عمر، "الفساد وآثاره على مناخ الاستثمار"، الملتقى الوطني حول حوكمة الشركات كآلية للحد من الفساد المالي والإداري، جامعة بسكرة، ماي 2012، ص 8.

(434) نفس المرجع، ص 10.

أ- الأسباب المباشرة:

- سيادة بعض القوانين والصلاحيات التي تمنح مسؤوليات وصلاحيات مباشرة لموظفي القطاع العام لإقرار منح بعض الخدمات العامة ، أو سن قوانين وتشريعات معينة خاصة فيما يتعلق بإعطاء التراخيص وإعطاء مختلف الوثائق الرسمية.
- عدم وضوح النظام الضريبي وعدم شفافية القوانين، إضافة إلى إعطاء صلاحيات واسعة لمحصيلي الضرائب مع غياب الرقابة.
- ضخامة حجم بعض المشاريع الحكومية وخاصة تلك التي تتطلب مصاريف ونفقات كبيرة تغري الموظفين الطامعين إلى جني أرباح طائلة .

ب- الأسباب الغير مباشرة و تتمثل فيما يلي:

- انخفاض مستوى دخل الموظفين الحكوميين ، إذ يضطر هؤلاء إلى قبول الرشاوى لزيادة دخولهم المتدنية.
- عدم استقرار البيئة القانونية والتشريعية التي تحكم المؤسسات الحكومية حيث أن وجود نظام قانوني وضريبي عادل وفعال يحد من انتشار الفساد ، أما الحالة العكسية فتدفع المتعاملين إلى اللجوء إلى أساليب غير قانونية لرشوة المسؤولين لإنجاز أعمالهم.
- عدم شفافية القوانين والتشريعات المتعلقة بالفساد إذ تنعدم هذه الصفة في الكثير من الدول النامية مما يجعل القوانين غير واضحة وقابلة للتأويل الخاطئ ، مما يفقدها فعاليتها ويساعد على انتشار الفساد.

أنواع الفساد:

حيث نفرق بين الفساد الصغير والفساد الكبير، وذلك نظرا لاختلاف آثار كل منهما على الاستقرار السياسي والاقتصادي.

فالفساد الصغير هو الفساد الذي يمارس من طرف فرد واحد دون التنسيق مع الآخرين فيكون منتشرا بين صغار الموظفين عن طريق استلام الرشاوى من الآخرين والذي يكون سببه عادة انخفاض مستوى الأجور. (435)

(435) سعاد عبد الفتاح، الفساد في العراق، دورية النزاهة، العدد 03، 2007، ص 4، على الموقع: imafondation.org

أما الفساد الأخطر فهو الفساد الكبير الذي يقوم به كبار المسؤولين والموظفين والذي لا يوجد له أي مبرر على الإطلاق من حيث الحاجة إلى دخل إضافي لمواجهة متطلبات الحياة ، ذلك أن قيمة الرشاوى هنا تكون بالملايين أو الملايير ، وتكون في مشاريع وصفقات كبرى كسواء السلاح والسلع الرأسمالية والمشاريع الصناعية الكبرى والمشتريات الحكومية... إلخ⁽²⁾.

الآثار الاقتصادية للفساد :

• يؤدي الفساد إلى إضعاف جودة البنية الأساسية والخدمات العامة ويدفع ذوي النفوس الضعيفة للسعي إلى الربح غير المشروع عن طريق الرشاوى بدلا من المشاركة في الأنشطة الإنتاجية ، ويحد من قدرة الدولة على زيادة الإيرادات ويفضي إلى معدلات ضريبية متزايدة تجبي من عدد متناقص من دافعي الضرائب، ويقلل ذلك بدوره من قدرة الدولة على توفير الخدمات العامة الأساسية كما يضعف شرعية الدولة وسلطتها.

• إضافة إلى ذلك يقوم الفساد بتغيير تركيبة عناصر الإنفاق الحكومي إذ يبدد السياسيون والمسؤولون المرتشون موارد عامة أكثر على البنود التي يسهل ابتزاز رشاوى كبيرة منها، ويلاحظ أن الأجهزة الحكومية التي ينتشر فيها الفساد تنفق اقل على الخدمات الأساسية مثل التعليم والصحة وتتجه إلى الإنفاق بشكل أكبر على مجالات الاستثمار المفتوحة للرشوة.

- الفساد يعيق تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي المعول عليها في نمو الاقتصاد المعاصر .
- التهرب الجبائي والجمركي يضعف ميزانية الدولة ومن شأنه أن يخل بتنافسية الشركات .
- الاختلاس يزيد من اتساع رقعة الاقتصاد الريعي ويترد النقود خارج دائرة الإنتاج.⁽⁴³⁶⁾

كيف يؤثر الفساد على مناخ الاستثمار:

تميزت السياسات الاقتصادية والتجارية وسياسات الاستثمار في الكثير من الدول النامية ومنها الجزائر بعدم الثبات وعدم الانسجام ومتطلبات التنمية ، مما أدى إلى انخفاض ثقة المستثمرين محليين كانوا أو أجنب، وقد أعطت هذه العوائق وهذه الضبابية فرصة لانتشار ظاهرة الفساد.

⁽²⁾ بلعوج بلعيد، مرجع سابق، ص83

(436) بشير مصيطفي، "الفساد الاقتصادي، مدخل في المفهوم والتجليات"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 37،

2006 ، ص127.

ففي حالة الجزائر فإن الأمر الخطير هو المراتب المتأخرة التي تحتلها الجزائر في مؤشر الفساد الذي تصدره منظمة الشفافية الدولية وهي أكبر منظمة مستقلة غير حكومية تعنى بمحاربة الفساد ، ولكن الأخطر هو التراجع المستمر لمرتبة الجزائر في هذا المؤشر كما يوضحه الجدول رقم (49).

الجدول رقم (49):مرتبة الجزائر في تقرير التنافسية الدولية خلال الفترة (2003):

| الترتيب | النقطة /10 | السنة |
|---------|------------|-------|
| 88/133 | 2.6 | 2003 |
| 97/146 | 2.7 | 2004 |
| 97/159 | 2.8 | 2005 |
| 84/163 | 3.1 | 2006 |
| 99/179 | 3 | 2007 |
| 92/180 | 3.2 | 2008 |
| 111/178 | 2.8 | 2009 |
| 105/180 | 2.9 | 2010 |
| 112/180 | 2.8 | 2011 |

المصدر: موقع منظمة الشفافية الدولية: www.transparessay-internal.org

وحسب تقرير التنافسية 2012/2011 الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي والذي يتم فيه استقصاء شركات دولية ومحلية حول عقبات ممارسة الأعمال في دولة ما فإن الفساد يعتبر ثالث عقبة من حيث الأهمية في الجزائر بنسبة 16 بالمائة بعد كل من التمويل 19.2 بالمائة والبيروقراطية 18.4 بالمائة. وفي الجدول التالي نقارن موقع الجزائر في مؤشر التنافسية الدولية ومؤشر الفساد ومدى تأثير الفساد في سهولة القيام بالاستثمار وعلى حجم الاستثمار المتدفق إليها مع دول عربية ومتوسطية وإفريقية.

الجدول رقم (50): مقارنة ترتيب الجزائر في مؤشر التنافسية الدولية وفي مدركات الفساد وقيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع مجموعة من الدول.

| الدولة | الموقع في مؤشر التنافسية الدولية 2011 (*) | الموقع في مؤشر الفساد 2011 (**) | النسبة المئوية للفساد كعائق أمام الاستثمار (***) | تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر 2010 بملايين الدولارات (****) |
|--------------|---|---------------------------------|--|--|
| سنغفورة | 2 | 5 | 0.3 | 38638 |
| السويد | 3 | 4 | 0.5 | 5328 |
| فلندا | 4 | 2 | 0.4 | 4314 |
| الدنمارك | 8 | 2 | 0.00 | 2966 |
| الإمارات.ع.م | 27 | 28 | 1.9 | 3948 |
| قطر | 14 | 22 | 0.00 | 5534 |
| السعودية | 17 | 57 | 2.5 | 28105 |
| تونس | 40 | 73 | 7.1 | 1513 |
| جنوب إفريقيا | 50 | 64 | 11.5 | 1553 |
| تركيا | 59 | 61 | 2.5 | 9071 |
| المغرب | 73 | 80 | 17.7 | 1304 |
| الجزائر | 87 | 112 | 16 | 2291 |
| مصر | 94 | 112 | 7.3 | 6386 |

المصدر: *تقرير التنافسية الدولية 2011

**تقرير مدركات الفساد الصادر عن منظمة الشفافية الدولية 2011.

***تقرير التنافسية العالمية 2011

****الموقع الإحصائي لمنظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. WWW.CNUCED/statistics/FD

من خلال الجدول رقم (50) نلاحظ أنّ الدول الأربعة الأولى هي دول الصدارة في تقرير

التنافسية الدولية وتقرير الشفافية ، أما الجزائر فمقارنة مع دول الامتداد الجغرافي (متوسطة - عربية-

إفريقية) فنجدها أسفل ترتيب التنافسية وأسفل ترتيب الشفافية وكذا نجدها قد استفادت من اقل حصة من تدفقات الاستثمارات العالمية .

وفي دراسة حديثة للبنك الدولي فإن الفساد يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الخدمات إلى 10 بالمائة نتيجة للتكاليف الإضافية الناجمة عن الفساد، وارتفاع تكاليف التكوين الرأسمالي (مباني ومعدات) نتيجة العمولات التي تتراوح في بعض البلدان النامية ما بين 20 و 50 بالمائة فوق التكلفة الأصلية. (437)

وفي دراسة ميدانية لتقرير التنمية العالمي الذي خلص إلى أن الفساد يؤثر سلبا على انسياب الاستثمار المباشر إلى الدول النامية ، ففي دولة مثل المكسيك يؤثر الفساد بما يعادل تأثير رفع الضريبة 50 بالمائة على دخل الشركات. (438)

رابعا :الاقتصاد الموازي:

عانى الاقتصاد الجزائري في مختلف مراحل تطوره من تفشي الاقتصاد غير الرسمي و في العديد من مجالات النشاط الاقتصادي، وتكرس بصفة واضحة في مرحلة الانتقال من نظام الاقتصاد الموجه إلى نظام الاقتصاد الحر، ومما ترتب عن هذه المرحلة من ضعف دور الدولة الاقتصادي وانخفاض نسب التشغيل وتدني مداخيل الأفراد، ما أدى إلى ظهور ممارسات مهدت لإقامة وانتشار القطاع غير الرسمي في البلاد.

ويعرف الاقتصاد غير الرسمي على أنه: «مجموعة أو سلسلة في النشاطات التشريعية تنشأ على هامش الاقتصاد الرسمي، تمارس من طرف أفراد أو جماعات محترفة الميدان، هدفها الأساسي البحث عن الربح السهل والتهرب من الضرائب والرقابة. (439)

ويعرف كذلك على انه: "ذلك الاقتصاد الذي لا يخضع للرقابة الحكومية ولا تدخل مدخلاته ومخرجاته في الحسابات القومية، ولا يعترف بالتشريعات، وهو لا يشمل الأنشطة غير المشروعة فقط بل يشمل أيضاً الدخول الغير المصرح بها والمتحصل عليها من إنتاج السلع والخدمات المشروعة" (440).

(437)فريد عمر، مرجع سابق، ص 14.

(438)نفس المرجع، ص 14.

(439)إبراهيم بورنان، عبد القادر شارف، "الانعكاسات المحتملة للاقتصاد غير الرسمي على أداء الاقتصاد الرسمي"،

الملتقى الوطني حول الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر، جامعة سعيدة، نوفمبر 2007، ص 2.

(440)نفس المرجع، ص 2.

وفي هذا السياق أكد البنك العالمي في تقريره حول مناخ الأعمال لسنة 2007 أن حجم الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر يمثل ما نسبته 35% من الناتج المحلي الخام، وهي النسبة الأهم في منطقة شمال إفريقيا والشرق الأوسط.

هذا الحجم الكبير للاقتصاد غير الرسمي ترتب عليه إفرزات ومضاعفات سلبية على أداء الاقتصاد الوطني، خاصة من خلال رسم صورة سيئة للاقتصاد الجزائري لدى المستثمرين الأجانب، نظراً للتأثير الواسع للاقتصاد غير الرسمي على أنشطة القطاع الرسمي، وواجهته بمنافسة غير عادلة لعدم تكافؤ فرص العمل كونه لا يخضع لنفس الأعباء التي تلتزم بها الأنشطة الرسمية.

خامساً: نقص تأهيل الموارد البشرية.

يعتبر عامل نقص تأهيل الموارد البشرية رابع أهم العوائق أمام الاستثمار الأجنبي في الجزائر، وذلك حسب تقرير التنافسية العالمية لسنة 2012، وذلك حسب رأي 7.7% ممن شملهم الاستقصاء. ويعتبر مستوى تكوين رأس المال البشري أحد أهم عوامل التنافسية في الاقتصاديات الحديثة، كون العامل البشري يلعب دوراً هاماً في تطوير تنافسية المؤسسات، وبالتالي يحسن من جاذبية الدول للاستثمارات الأجنبية.

وتعرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) رأس المال البشري بأنه «كل المعارف والمؤهلات والمهارات والمزايا الأخرى التي تتوفر في الفرد والتي يمكن أن تكون محل اهتمام النشاط الاقتصادي». (441)

ويركز أغلب الباحثين في مجال رأس المال البشري على عامل التعليم الابتدائي والتعليم العالي كأهم مكونات رأس المال البشري، حيث يعد محورياً أساسياً لإستراتيجية التنمية الشاملة، حيث يمثل التعليم العالي وارتفاع جودته بجميع تخصصاته وخاصة الفنية والتطبيقية والإدارية منها أحد أهم محددات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصاديات، حيث الأيدي العاملة الماهرة والمؤهلة والقادرة على تنفيذ المشاريع الاستثمارية بنجاح من جهة والقادرة من جهة أخرى على اكتساب التقنية المتقدمة واكتساب الخبرات.

(441) Abdel ouahabRezig.Op-Cit, P 128.

ومنذ الاستقلال خصصت الجزائر موارد مالية ضخمة لقطاع التعليم والتعليم العالي والتكوين المهني والتقني، واستوردت تكنولوجيا كلفتها موارد مالية ضخمة من أجل إقامة قاعدة صناعية متينة، ولكنها مع ذلك فإنها لم تصبح دولة صناعية متقدمة تكنولوجياً. (442)

وبالنسبة للعديد من الباحثين فلن تكوين الموارد البشرية قد عرف تراجعاً في السنوات الأخيرة من حيث الكيف، الأمر الذي جعل هذه الموارد غير ملائمة بالشكل الضروري مع متطلبات سوق العمل والمؤسسات، لذا فإن العديد من المستثمرين الأجانب تواجههم مشكلة نقص في اليد العاملة الفنية والمدربة، مما يعوق دخولهم السوق الجزائرية، مما يضطرهم إلى اللجوء إلى العمالة الأجنبية من أجل تغطية العجز. (443)

ففي الجزائر توجد 36 مدينة جامعية والعديد من الدارس الوطنية والمدارس العليا، تكون ما يزيد عن 1.8 مليون طالب، إلا أنه ولا واحدة من هذه الجامعات تظهر في تصنيف الـ 500 جامعة الأولى في العالم ولا في الألف الأولى حسب ترتيب الجامعات الذي تعده سنويا جامعة (Shanghai jiao tong) وكما يبينه الجدول رقم (51)، فإن أحسن الجامعات الجزائرية في سنة 2012 هي جامعة قسنطينة، وقد احتلت المرتبة السابعة في دول شمال إفريقيا و 26 في العالم العربي والمرتبة 1807 عالمياً.

الجدول رقم (51): الترتيب العالمي لأكبر الجامعات الجزائرية لعام 2012.

| Classement mondial | Université |
|--------------------|--|
| 1837 | Université Mentouri de Constantine |
| 2276 | Université des Sciences et de la Technologie Houari Boumediene |
| 2884 | Université Badji Mokhtar de Annaba |
| 3487 | Université Abou BekrBelkaid Tlemcen |
| 3509 | Université Ferhat Abbas Setif |
| 4358 | Université DjillaliLiabes |
| 4391 | Université d'Oran |

(442) Mostapha mhkideche, *L'économie Algérienne à la croisée des chemin*, Edition Dahleb, Alger, 2008, p 151.

(443) Guerid Omar, Op-Cit, P 36.

| | |
|------|--|
| 5212 | Université Hassiba Ben Bouali |
| 5427 | École National Supérieure de l'Informatique (ex-INI) |
| 5541 | Université de Batna |
| 5878 | Université Mouloud Mammeri de TiziOuzou |
| 7208 | Université Mohamed Khider Biskra |
| 7393 | Université M'Hamed Bougara de Bouverdes |
| 7695 | Université Abdelhamid Ibn Badis Mostaganem |

Shanghai- Jioo Tong University www.shanghairanking.com/ARWU.2012

اطلع عليه 2014/11/29

ويعتبر عامل تأهيل الموارد البشرية عاملاً حاسماً في الكثير من قرارات توطين الاستثمار الأجنبي المباشر، وفي المفاضلة بين الدول المرشحة لجذبه؛ ذلك لأنّ المستثمرين الأجانب يجب أن يجدوا في سوق العمل طالبي شغل لديهم المؤهلات المطلوبة التي تتوافق واحتياجاتهم، ذلك لأن الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر يجب عليها أن تكون تنافسية بما يمليه ويحتمه المحيط الدولي، وقد أظهرت تجارب العديد من الدول أن المراهنة على اليد العاملة الرخيصة من أجل دعم التنافسية وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر هو رهان خاسر.

سادسا: عوائق أخرى.

1- أزمة العقار الصناعي : يعتبر مشكل العقار الصناعي أحد أبرز العوائق التي يواجهها

المستثمر في الجزائر، حيث تشير إحدى دراسات البنك الدولي حول مناخ الاستثمار في الجزائر أن 37% من المؤسسات تبحث عن العقار من أجل القيام بالاستثمار، وأن 13% منها ترى أنه يعتبر العائق الأول الذي يواجهها و20% من المؤسسات تنتظر أكثر من أربع سنوات للحصول على العقار . (444)

بالرغم من القوانين والتشريعات التي أصدرت للتسهيل على المستثمرين عملية الحصول على عقار وبالرغم من المساحات الزراعية الشاسعة المخصصة لإقامة المناطق الصناعية إلا أن أزمة العقار لا تزال أهم العقبات التي تعترض نمو الاستثمار الخاص الوطني والأجنبي، إلا أن هذه المشكلة ليست مشكلة ندرة العقار، ولكن مشكلة تسيير خاصة فيما يتعلق بطريقة التنظيم المعتمدة في إدارة الملكية

(444) ناجي بن حسين، "دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة قسنطينة،

العقارية⁽⁴⁴⁵⁾، فبعد أن أوكلت عملية تنظيم العقار الحضاري للجنة دعم الاستثمارات المحلية وترقيتها (CALPI) الولائية لتصبح على عائق الشباك الوحيد اللامركزي، ومع ذلك بقي عائق العقار الصناعي قائماً .⁽⁴⁴⁶⁾

وتبرز أهمية العقار الصناعي من خلال النقاط التالية:⁽⁴⁴⁷⁾

- الطبيعة الإدارية للمؤسسات المسيرة ونقص الوسائل المتاحة لها، الأمر الذي أدى إلى عدم استقرار المسيرين القائمين عليها.
- تأخر الهياكل المكلفة بتهيئة وتحضير العقود التوثيقية.
- غياب التسيير العقلاني للعقار (معدل الاستغلال ضعيف وتحويله عن الغرض الأصلي الذي منح لأجله).
- تعدد المتدخلين الإداريين وغياب المتابعة والرقابة.
- تدني جودة الأعمال المنجزة في تهيئ المناطق (تعبيد الطرق، عدم توصيل الكهرباء، الماء...)، الأمر الذي لا يسمح للمستثمرين البدء في النشاط .

مما سبق نستنتج أن تسوية أزمة العقار الصناعي يجب أن تحتل صدارة أولويات السلطات العمومية المشرفة على ملف الاستثمار، وذلك قبل كل حديث عن امتيازات و ضمانات ومزايا تنافسية أخرى .

2- التعامل مع الجمارك : من بين القطاعات التي تشجع على انتقال الاستثمارات الأجنبية

المباشرة هو وجود جهاز جمارك يعمل بشفافية في الدولة مضيقة، ومدى كفاءة هذا الجهاز وفعاليتته في استقبال المستثمرين الجانب، خاصة أولئك الذين توجه استثماراتهم نحو التصدير، كما أن وجود جهاز جمركي بيروقراطي قد يؤدي بالكثير من رجال الأعمال عن صرف النظر على العملية الاستثمارية برمتها.

وتلعب الجمارك دوراً فعالاً في عملية جذب المستثمرين للأسباب التالية:⁽⁴⁴⁸⁾

(445) نفس المرجع، ص 294.

(446) منصور الزين، مرجع سابق، ص 145.

(447) ناجي بن حسين، مرجع سابق، ص 295.

(448) بعلوج بولعيد، مرجع سابق، ص 85.

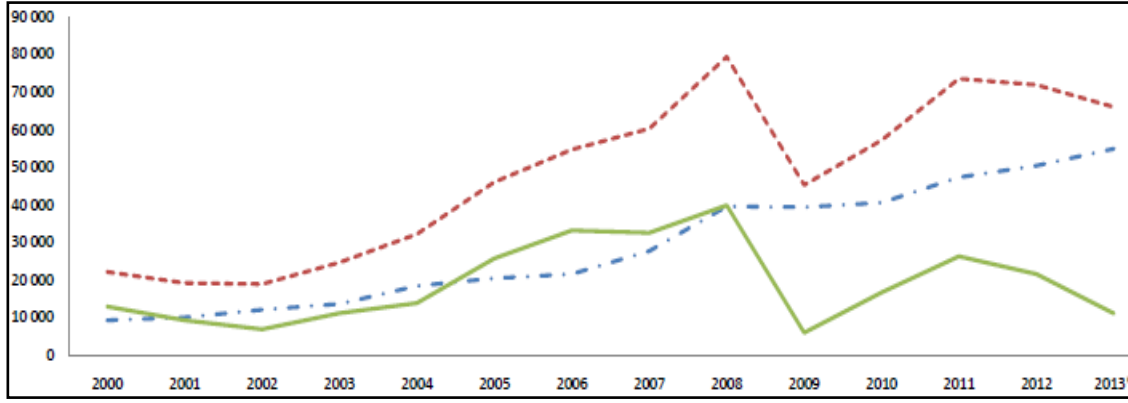
- إن وجود مصالح جمركية تساهم في تشجيع الصادرات يكون حافزاً للمستثمرين على القيام بمشاريع هدفها الإنتاج لمواجهة الطلب المحلي والتصدير إلى الخارج.
- إن احترام جهاز الجمارك لقوانين الدولة ومتابعة المعاملات الاقتصادية غير القانونية وتطبيق القانون على كل المتعاملين الاقتصاديين يجعل السوق تسودها روح المنافسة والشفافية .
- إن الإسراع في تسوية المعاملات الجمركية والأخذ بعين الاعتبار قيمة الوقت في المعاملات الاقتصادية يكون حافزاً أمام المستثمرين الأجانب، ذلك لأن التهاون وتضييع الوقت في الإجراءات الإدارية يجعل الكثير من المستثمرين يغيرون مواقع استثمارهم.
- إن تطبيق الإجراءات الخاصة بمكافحة الغش وتقليد العلامات التجارية واحترام حقوق الملكية يساعد على ممارسة الاستثمارات في مناخ موثوق به.

وحسب دراسة للبنك الدولي تناولت مناخ الاستثمار في الجزائر، فإن العديد من المؤسسات تعاني من التأخر في تسوية عمليات التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد)، حيث أن 36% من المؤسسات ترى بان الإطار العام الذي يحكم عمليات التجارة الخارجية (الحصول على العملة الأجنبية، الإجراءات الجمركية) يمثل قيلاً على نشاطهم، حيث تشتكي العديد من المؤسسات من بطء الإجراءات الجمركية عن التصدير أو الاستيراد، حيث تصل المدة اللازمة في المتوسط لإخراج البضائع من الميناء إلى 22 يوماً، بسبب تأخر الإجراءات الجمركية عند الاستيراد، ووجود ضعف في طاقة استيعاب الموانئ (40% من السلع عبر ميناء الجزائر)، مما يجعل المدة المتوسطة لتفريغ الباطرة تصل إلى 7 أيام، وتبقى السلع في الميناء لمدة 10 أيام قبل التمكن من تصديرها، في حين أن المدة لا تتجاوز ثلاثة أيام في المغرب. كل هذه الظروف لا تخدم تنافسية المؤسسات الموجهة للتصدير. (449)

3- ارتفاع تكلفة الإنتاج مقارنة بالاستيراد: يعتبر تحرير التجارة الخارجية وإلغاء الدعم الحكومي للخدمات والصناعات المحلية من أهم الشروط التي فرضت على الجزائر من طرف صندوق النقد الدولي والبنك الدولي من خلال مختلف برامج الإصلاح التي فرضت على الجزائر في تسعينيات القرن الماضي. ومع مصادقة الجزائر على اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية وللاتفاقية المنشئة لمنطقة التجارة العربية الحرة الكبرى ومع توفر الفوائض المالية المتأتية من الربيع البترولي أصبحت الجزائر سوق مفتوح لمنتجات مختلف دول العالم، حيث قفزت قيمة فاتورة الاستيراد من 9.173 مليار دولار سنة 2000 إلى أكثر من 40 مليار دولار سنة 2014، كما يوضحه الشكل رقم (27).

(449) ناجي بن حسين، مرجع سابق، ص 299.

الشكل رقم (27): تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2000-2012).



المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات للجمارك الجزائرية على الموقع

www.douane.gov.dz اطلع عليه 2015/02/15.

وقد قدرت واردات الجزائر بـ 53.29 مليار دولار خلال الأشهر 11 الأولى من سنة 2014 مرتفعة بـ 6.2% عن نفس الفترة لسنة 2013، وتتوقع الجمارك الجزائرية أن تبلغ واردات الجزائر خلال 2015 مبلغ 59 مليار دولار.

وحسب المركز الوطني للسجل التجاري فإن عدد الشركات العاملة في نشاط الاستيراد بلغ سنة 2008: 25548 شركة وأن 90% منها تنشط في مجال الاستيراد فقط.

وحسب منتدى رؤساء المؤسسات (FCE) فإن المتعاملين يفضلون الاستيراد بدلاً من الاستثمار، بسبب تحرير التجارة الخارجية، ومنظومة جبائية جمركية لا تخدم المنتج الوطني حيث أن المؤسسات المحلية تدفع حقوق جمركية أعلى لمدخلات الإنتاج المستوردة مقابل دفع حقوق أقل على المنتج النهائي المستورد، زيادة إلى كون هذا الأخير أقل تعقيداً من حيث الإجراءات، خاصة مع إقرار الاعتماد المستندي في مجال التجارة الخارجية.

وهكذا نجد المؤسسات الجزائرية المنتجة أمام معضلة ارتفاع التكاليف، وبالتالي عدم القدرة على المنافسة نتيجة عدم تجانس تكلفة مدخلات الإنتاج والمادة النهائية المستوردة، خاصة بعد دخول اتفاق الشراكة الأورو متوسطي حيز التنفيذ، حيث أن السلع النهائية المستوردة التي كانت تفرض عليها حقوق جمركية بـ 5% أصبحت تستفيد من إعفاء كامل، وفي المقابل فإن مدخلات الإنتاج تفرض عليها نسبة 15% وفقاً لتصنيفات تعريفية خاصة، مما يزيد من تكلفة المنتج المحلي الذي أصبح أعلى بكثير من

المنتج النهائي المستورد، مما يفقد المنتج المحلي كل مزايا تنافسية، مما جعل عملية الاستيراد أكثر سهولة وأكثر ربحية بعيداً عن الاستثمار والمشاكل التي تواجهه.

وحسب البروفيسور "جوزيف ستقليز" والمتحصل على جائزة نوبل في الاقتصاد فإن التجربة التنموية للدول المتقدمة الساعية لنشر فكر التحرر الاقتصادي والمنافسة الحرة تؤكد عكس ذلك تماماً، حيث لا توجد دولة متقدمة بما فيها الولايات المتحدة والدول الأوروبية قد بنت سياستها التنموية على التحرر والمنافسة، حيث كانت دول حامية بامتياز.⁽⁴⁵⁰⁾

خلاصة الفصل الخامس:

إنّ تفوق الدول النامية على الدول المتقدمة فيما يخص قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر المستقبلية، لدليل على أنّ كثير من هذه الدول قد قطعت شوطاً كبيراً في توفير مناخ استثمار ملائم وجاذب لهذه الاستثمارات، أمّا الجزائر وباعتبارها بلداً نامياً لا تزال تعاني من تدني في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إليها مقارنة بالدول النامية الرائدة في هذا المجال، وذلك رغم محاولة السلطات العمومية تحسين مناخ الاستثمار خلال السنوات الأخيرة باتخاذ العديد من الإجراءات، سواءً على مستوى استقرار السياسة الاقتصادية الكلية أو تحسين الإطار التشريعي و المؤسسي، إلا أنّ حصيلة التدفقات الاستثمارية لم ترق إلى مستوى الإمكانيات الاستثمارية التي تتوفر عليها البلاد، مما يحد من إمكانية الاستفادة من مختلف المزايا التي يتيحها هذا النوع من الاستثمار، إن على مستوى التشغيل أو اكتساب الخبرة والتكنولوجيا، أو تنويع الصادرات، حيث أنّ القيمة الأكبر من هذه الاستثمارات تركزت في قطاع المحروقات.

(450) AbderrahmanIddir, L'industrie Algérienne, imprimerie Hasnaoui,2008, p07.

إنّ عملية اختيار الشركات المتعددة الجنسيات لموقع توطين الاستثمار أصبحت معقدة جداً لكون الجيل الأول من محددات مناخ الاستثمار (الموقع الجغرافي- توفر اليد العاملة الرخيصة- توفر المواد الأولية..) قد تجاوزته الأحداث، حيث أصبحنا اليوم نتكلم عن الجيل الثاني من محددات مناخ الاستثمار التنافسي، والجاذب للاستثمار الأجنبي، وما يتطلبه من تكوين عالي للرأس المال البشري الذي يحفز على الإبداع والابتكار، والذي يعتبر من أهم مصادر الميزة التنافسية، وكذا بنية تحتية متطورة، وجهاز بنكي وإداري فعال خالٍ من البيروقراطية والفساد.

الخاتمة

تعتبر العولمة وما نتج عنها من تحرير لتجارة السلع والخدمات وحرية انتقال رؤوس الأموال وتوسع نشاط الشركات المتعددة الجنسيات أهم التحديات التي تواجه الدول النامية، حيث تتيح أمامها العديد من الفرص وتفرض عليها العديد من التحديات.

وقد تجلت ظاهرة العولمة في الارتفاع الكبير في قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول النامية، حيث أظهرت التجارب العملية تحقيق العديد من هذه الدول للعديد من المكاسب جراء الاستثمارات الأجنبية على غرار دول (BRICS) ، خاصة ما تعلق بزيادة حصة الصادرات وغزو الأسواق الخارجية واكتساب التكنولوجيا، ومن جهة أخرى تركت العولمة آثاراً سلبية على اقتصاديات الدول النامية التي لم تتكيف مع متطلبات النظام الاقتصادي العالمي الجديد، والتي أصبحت غير قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية، خاصة ما تعلق بتحسين الفرص أمام صادراتها واستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية خاصة الاستثمار الأجنبي المباشر.

وقد انصبَّ موضوع هذا البحث حول موضوع التنافسية الدولية، والذي أصبح الاهتمام بها ضرورة ملحة لكل دولة تسعى إلى مواكبة التطورات المتسارعة التي يشهدها العالم من خلال حجز مكان لها على خريطة الاقتصاد العالمي.

وباعتبار الاقتصاد الجزائري اقتصاداً ريعياً يعتمد أساساً على قطاع المحروقات، وفي ظل انخفاض أسعار البترول وحالة عدم التأكد والضبابية في سوق النفط، أصبح لزاماً على السلطات العمومية في الجزائر أن تعير كل الاهتمام لموضوع تنافسية الاقتصاد الجزائري، من خلال اتخاذ كل الإجراءات الكفيلة بتحسين مناخ الاستثمار من أجل السماح للقطاع الخاص الوطني والأجنبي بلعب دور محوري من خلال الاستثمار بلا خشية ولا تردد في اقتصاد منتج الثروة بعيداً عن القطاعات الريعية، وذلك من خلال تحويل المزايا النسبية التي تتمتع بها الجزائر إلى مزايا تنافسية.

فبالرغم من مباشرة الجزائر منذ بداية تسعينات القرن الماضي العديد من الإصلاحات الهادفة إلى التحول من اقتصاد ممرّز قائم على التخطيط والحماية إلى اقتصاد السوق منفتح أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، باعتباره مصدراً خارجياً للتمويل غير مولد للمديونية، إلا أن حجم هذه الاستثمارات الأجنبية لم يرق إلى مستوى الإمكانيات الاستثمارية للبلاد، وبالتالي لم تحقق النتائج الاقتصادية المرجوة منها.

اختبار الفرضيات:

- منذ نشأة ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر أعقاب الثورة الصناعية، سادت علاقات تشابكية بين الدول المتقدمة من حيث التدفقات الصادرة والواردة لهذا النوع من الاستثمار، حيث كانت الدول المتقدمة أول مصدر وأول مستقبل لهذا الاستثمار بحكم توفرها على بيئات استثمارية ملائمة، بالإضافة إلى النظرة الحذرة التي كانت سائدة في الدول النامية اتجاه الاستثمار الأجنبي، إلا أنّ ابتداء من بداية تسعينات القرن الماضي، وبعد استفحال أزمة المديونية أصبحت الدول النامية تتنافس فيما بينها، وتنافس الدول المتقدمة أيضاً لنيل حصة أكبر من الاستثمار الأجنبي من خلال تحسين المناخ الاستثماري، ما نتج عنه زيادة مطردة لحصتها من التدفقات الواردة، حيث شهد عام 2012 ولأول مرة على الإطلاق تفوق الدول النامية على المتقدمة من حيث حجم الاستثمارات الأجنبية الواردة، وهذا ما يفند صحة الفرضية الأولى.
- من خلال الدراسة الإحصائية لأثر ترتيب الدول في مختلف تقارير التنافسية على جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر تبين أنّ هناك علاقة إحصائية قوية بين ترتيب الدول في مختلف مؤشرات التنافسية وحجم ما تستقطبه من الاستثمار الأجنبي، كون أنّ تقارير التنافسية تضع أمام المستثمر الأجنبي قاعدة

بيانات كمية ونوعية حول مناخ الاستثمار في كل دولة على حدى، مبرزة نقاط القوة والضعف فيه، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.

- بالرغم من الإصلاحات الاقتصادية والمدعمة بقاعدة تشريعية منظمة للاستثمار الأجنبي إلا أنه لم يسجل حضوراً فعالاً للجزائر كمقصد للاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك بالرغم من الإمكانيات والفرص الاستثمارية التي تتيحها البلاد، وذلك نتيجة عدم توفرها على مناخ استثماري تنافسي، حيث تشوب هذا الأخير عدة نقائص ومظاهر تحد من جاذبية الجزائر للاستثمار الأجنبي، ما دفع أغلب الاستثمارات الأجنبية إلى التوجه إلى قطاعات محدودة أهمها قطاع المحروقات، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة.
- من خلال رصد نقاط الضعف في المناخ الاستثماري في الجزائر والمشار إليها في مختلف تقارير التنافسية تبين أن عدم كفاءة وفعالية النظام المصرفي وبيروقراطية التسيير وما نتج عنها من انتشار كبير لظاهرة الفساد، تبين أن هذه العوامل تشكل أكبر العوائق أمام تجسيد المشاريع الاستثمارية، ما يؤكد صحة الفرضية الرابعة.

- من خلال تتبع الاتجاهات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر تبين أن الدول التي مازالت تراهن على محدّدات الجيل الأول لمناخ الاستثمار والمتمثلة في الإجراءات الحمائية والحوافز الجمركية والإعفاءات الضريبية والعمالة الرخيصة قد تذيلت الترتيب في مختلف تقارير التنافسية، وتقع على هامش التوجهات العالمية للاستثمارات الأجنبية، فيما تلك الدول التي إعادة هيكلة اقتصادياته وهيات المناخ الاستثماري الملائم والمعزز لقدرتها التنافسية، وكثفت من الاستثمارات المادية وغير المادية، قد استفادت من مزايا الاقتصاد العالمي المتميز بالانفتاح والتحرر المالي، ومن تدفقات الاستثمار الأجنبي، وهذا ما يؤكد الفرضية الخامسة.

نتائج البحث:

- 1 - إن الشركات المتعدّدة الجنسيات والتي تجسّد الاستثمار الأجنبي المباشر تبحث عن أفضل الفرص الاستثمارية من أجل غاية واحدة وهي تحقيق أعلى معدلات الربحية، فهي لا تضع في أولوياتها حل أزمة البطالة في الدول المضيفة، ولا مشكلة التخلف التكنولوجي وزيادة التراكم الرأسمالي، بل تحاول الاستفادة ما أمكن من أي ميزة نسبية في أي دولة، وتوظف أحسن الكفاءات بغض النظر عن جنسيتها، ويبقى على الدول المضيفة تنظيم وتوجيه الاستثمارات الأجنبية ودراسة جدواها الاقتصادية والاجتماعية في إطار إستراتيجية وطنية للتنمية الشاملة .

2 - بالرغم من الجدل الدائر حول حجم ونطاق الدور الذي يلعبه الاستثمار الأجنبي المباشر في دفع التنمية الاقتصادية في الدول المضيفة، كون البعض مازال ينظر إليه كأداة للامبريالية وللاستعمار الاقتصادي الجديد، إلا أنَّ النجاحات الكبيرة المحققة من طرف الدول النامية الرائدة في جذب هذا النوع من الاستثمار على غرار دول (BRICS) قد فاقت الآثار السلبية، ممَّا أدى إلى زيادة حدة التنافس في مجال تفعيل التنافسية الاقتصادية للأمم من خلال تهيئة المناخ الاستثماري المناسب من أجل جذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

3 - تعتبر سنة 2012 نقطة تحول هامة في الاتجاهات العالمية للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث خلال هذه السنة وللمرة الأولى على الإطلاق تمكنت الدول النامية من تجاوز الدول المتقدمة من حيث قيمة الاستثمارات الأجنبية الواردة، حيث استقطبت الدول النامية 52% من التدفقات الاستثمارية العالمية، وقد استمر هذا التفوق في سنة 2013م، باستقطابها 54% من هذه التدفقات، وهذا يدل على أن الدول النامية لم تعد تتنافس فيما بينها من أجل استقطاب أكبر حصة من الاستثمار الأجنبي المباشر فحسب، بل أصبحت العديد من هذه الدول تنافس الدول المتقدمة.

4 - تعتبر حصة الدول العربية من إجمالي التدفقات العالمية للاستثمار الأجنبي متواضعة إذ لم تتجاوز نسبة 3.3% من الإجمالي العالمي، و6.2% من إجمالي التدفقات الواردة للدول النامية، بالإضافة إلى تركيز أغلب الاستثمارات الأجنبية في عدد محدود من الدول العربية، في حين فاقت قيمة هذه الاستثمارات الواردة إلى البرازيل، وهي دولة نامية عام 2013م، قيمة الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الدول العربية مجتمعة.

5 - بالرغم من أهمية مفهوم التنافسية في عملية صنع السياسات الاقتصادية وإثارته لجدل واسع بين الأكاديميين، إلاَّ أنه لا يوجد اتفاق على تعريف موحد للتنافسية الدولية ولمستوياتها وطرق قياسها، ويمكن أن نلمس ذلك من خلال تعدد المنهجيات المتبعة من طرف مختلف الهيئات الدولية والمعتمدة على العديد من المؤشرات الكمية والنوعية المستخدمة في قياس تنافسية الدول، ومن جهة أخرى نجد بعض الأكاديميين يعارضون وينفون فكرة التنافسية الدولية للأمم.

6 - تتجسد التنافسية الدولية للأمم من خلال تنافس الحكومات في التحسين المستمر لمناخ الاستثمار وجعله يتميز بالاستقرار والشفافية، وبمنظومة مؤسسية قوية وفاعلة قادرة على إدارة الموارد وبكفاءة، بعيدة عن الممارسات البيروقراطية والفسادة، وببنية تحتية جيدة تساعد على تجسيد المشاريع الاستثمارية بكفاءة عالية، بالإضافة إلى رأس المال بشري قادر على استيعاب التكنولوجيا، وعلى مواكبة التطورات العالمية والتكنولوجية، ما يزيد من تنافسية وإنتاجية المشاريع الاستثمارية.

7 - إنَّ تفعيل وزيادة القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري من خلال تحسين مناخ الاستثمار ليس هدفاً نهائياً بحد ذاته، وإنما يعتبر هدفاً وسيطياً لتحقيق هدف أبعد مدى، وهو زيادة ثقة المستثمرين الأجانب في الاقتصاد الجزائري كموقع هام لتوطين الاستثمار الأجنبي المباشر، وللاستفادة من الآثار الإيجابية المترتبة عنه.

8 - مازالت سياسة جذب الاستثمارات الأجنبية في الجزائر تراهن على محددات الجيل الأول لمناخ الاستثمار والمتمثلة في المزايا النسبية الريكاردية، كالموقع الجغرافي ووفرة المواد الأولية وانخفاض الأجور.. الخ، وهذا ما يفسر النتائج المتدنية للاقتصاد الجزائري في كل تقارير التنافسية الدولية.

9 - يمكن وصف آثار الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بمثابة مباراة من طرف واحد الفائز بنتيجتها هم المستثمرون الأجانب في أغلب الحالات، ويمكن أن نلمس ذلك من خلال صغر حجم رأس المال المستثمر وضخامة قيمة الأرباح المحولة إلى الخارج، والتي قدرت بأكثر من 15 مليار دولار بين عامي 2005 و2009م، وذلك دون استفادة الجزائر من المزايا المتوقعة للاستثمارات الأجنبية، خاصة ما تعلق بالتشغيل ونقل التكنولوجيا و المساهمة في تنويع الصادرات خارج المحروقات، فلا يجب أن يكون جذب الاستثمار الأجنبي هدفاً في حد ذاته، بل يجب أن يكون في إطار إستراتيجية تنموية شاملة تمكن الجزائر من تقليص البطالة وبتنويع صادراتها ويضمن لها حضور فاعل في الاقتصاد العالمي.

10 - تتسابق الشركات العالمية للظفر بصفقات تجارية ضخمة مع الجزائر، ولكن نجدها مترددة كثيراً لما يتعلق الأمر بإقامة استثمارات ثقيلة في الجزائر، حيث أن محدودية الاقتصاد الجزائري في جذب الاستثمارات الأجنبية لا يرجع إلى ضيق السوق المحلي ولا لارتفاع تكلفة اليد العاملة، ولا أيضاً بسبب نقص القوانين والتشريعات، وإنما مرد ذلك هو الخلل في إدارة ملف الاستثمار في مختلف الهيئات المرتبطة والمكلفة به، فبالرغم من الوفورات المالية لدى البنوك إلا أنَّ الطريق طويلة جداً أمام المستثمرين للظفر بقرض، وبالرغم من الشساعة الجغرافية للبلاد فإنه من الصعب الحصول على عقار صناعي، ناهيك عن البيروقراطية المتفشية في دواليب الإدارة التي تحبط بل وتردع كل نية للاستثمار في الجزائر، وما ترتب عنها من انتشار خطير لظاهرة الفساد.

11 - تجمع أغلب تقارير التنافسية على اعتبار الأداء الاقتصادي الكلي للجزائر النقطة الإيجابية الوحيدة في تقييم تنافسية الاقتصاد الجزائري، وذلك نتيجة لارتفاع المستمر لسعر البترول منذ سنة 2000، حيث استعملت الإيرادات النفطية في تمويل المشاريع ذات الطابع الاجتماعي، حيث يعتبر الإنفاق الحكومي المحرك الرئيسي للنمو في الاقتصاد الجزائري، ما يطرح عدة تساؤلات حول جدوى

ونتائج مختلف برامج الإصلاح الاقتصادي المتبناة من طرف السلطات العمومية خلال العقود الثلاثة الماضية.

12 - من خلال التقييم الكمي لمناخ الاستثمار في الجزائر، تكاد تجمع مختلف تقارير التنافسية أنّ أهم العقبات التي تحول دون تفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري تكمن في النقاط التالية:

- التمويل: يعتبر الحصول على التمويل وعدم فاعلية النظام البنكي والسوق المالي أهم العقبات أمام المستثمرين في الجزائر، حيث تم ترتيب الجزائر في مؤخرة الترتيب العالمي في مؤشر التمويل الذي أثر بشكل سلبي جداً على تنافسية الاقتصاد الجزائري، فبالرغم من إعادة رسملة البنوك وتمتعها بسيولة عالية وفتح القطاع المصرفي أمام الاستثمار الخاص الوطني الأجنبي، لا يزال عائق التمويل و تدني جودة الخدمات المصرفية يورق المستثمرين الأجانب منهم والوطنيين، فالبنوك الجزائرية والمملوكة بنسبة 90% للدولة لا تزال تسير بشكل بيروقراطي مركزي يتميز بكثرة الإجراءات وطول مدة دراسة طلبات التمويل، وكذا المبالغة في المطالبة بالضمانات مقابل الحصول على القروض، أما من جانب تجميع المدخرات والتي تعتبر أبرز الوظائف التقليدية للبنوك، فقد عجز الجهاز المصرفي الجزائري في تأديتها، حيث توجد آلاف الملايير من الدينارات تتداول في السوق الموازي خارج الدائرة المصرفية.
- معوقات مؤسسية وإجرائية: حيث تتميز البيئة المؤسسية والتنظيمية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر بتعدد الهيئات القائمة على ملف الاستثمار، وكذا تعدد الإدارات التي يستوجب على المستثمر التعامل معها بالإضافة إلى الإجراءات الكثيرة والمعقدة، وهذا ما أدى إلى استفحال ظاهرة البيروقراطية والتي تعتبر ثاني أكبر العقبات أمام المستثمرين حسب تقرير التنافسية العالمية، ما أدى إلى إفراغ الحوافز التي تتيحها التشريعات من محتواها، وهذا ما يؤدي إلى زيادة تكلفة المشروع وكذا طول مدة تجسيده.

- انخفاض جودة البنية التحتية: وذلك بالرغم من المبالغ المالية الضخمة التي رصدتها الدولة من أجل تطوير البنية التحتية، إلا أنّ أغلب مؤشرات التنافسية في هذا الجانب تبرز تأخر البنية التحتية في الجزائر عن المعايير الدولية، وذلك بالرغم من التطور الواضح من حيث الكم، سواءً تعلق الأمر بشبكة الطرق أو المطارات أو الموانئ، فعلى سبيل المثال تعتبر مدة الشحن أو التفريغ في الموانئ الجزائرية من بين الأطول في العالم، كما أنّ طريقة الإنجاز والصيانة لم تحقق الجودة المطلوبة بالرغم من المبالغ المالية المخصصة لها.

- يعتبر الفساد ثالث أكبر عقبات للاستثمار في الجزائر حسب المتعاملين الاقتصاديين الذين شملهم استبيان المنتدى الاقتصادي العالمي حول مناخ الاستثمار في الجزائر، حيث أن ترتيب الجزائر في

مؤشر مدركات الفساد لمنظمة الشفافية الدولية في تدهور مستمر في السنوات الأخيرة، ويرجع نقشي الفساد في الجزائر إلى عدة عوامل أهمها ضخامة الأرصدة المالية المخصصة لمختلف البرامج والخطط التنموية المسطرة من طرف السلطات العمومية لتدارك التأخر المسجل في مختلف جوانب التنمية الاقتصادية والاجتماعية والتي فاقت قيمتها 600 مليار دولار، هذه البرامج التي حولت الجزائر إلى ورشة مفتوحة صاحبها استفحال ظاهرة الفساد، ما تسبب في هدر الموارد العامة وزيادة تكاليف إنجاز المشاريع، ما انعكس سلباً على تنافسيتها وتنافسية الاقتصاد الجزائري ككل.

• نقص تأهيل المورد البشري: حيث وبالرغم من تخصيص الجزائر نسبة عالية من مداخيلها لقطاع التعليم العالي والتكوين المهني وإتاحة التعليم المجاني في جميع الأطوار، إلا أن سوق العمل في الجزائر يعاني من نقص في العمالة الفنية اللازمة لإنجاز العديد من الاستثمارات، ويمكن الاستدلال بذلك بجلب أغلب المتعاملين الأجانب لعمالة أجنبية تمكنهم من إنجاز مشاريعهم بالكفاءة اللازمة، وفي الآجال المحددة، كما أن أغلب تقارير التنافسية تشير تدني جودة النظام التعليمي في الجزائر والقائم على الجانب الكمي.

• عدم استقرار التشريعات المنظمة للاستثمار: حيث أن عدم استقرار ووضوح هذه التشريعات نتج عنه ضبابية البيئة التشريعية للاستثمار، فبعد قانون النقد والقرض لعام 1990 وقانوني الاستثمار لسنتي 2001 و 2006 والتي تميزت بالانفتاح، شهدت البيئة التشريعية منعدجاً كبيراً بإصدار الإجراءات المنصوص عليها في قانون المالية التكميلي لعام 2009، خاصة ما تعلق بقاعدة (49-51) والتي أثارت جدلاً كبيراً كونها تعيد تعريف وتنظيم الاستثمار الأجنبي المباشر، ما زاد في تردد المستثمرين الأجانب من الاستثمار في الجزائر.

• عدم وجود مناطق حرة في الجزائر: حيث تعتبر الجزائر الدولة الوحيدة في شمال إفريقيا وفي الدول العربية التي لا تحوز على مناطق حرة وبالبلغ عددها 114 منطقة حرة في الدول العربية، حيث تشير الإحصائيات إلى أن 74% من الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية تقع على مستوى هذه المناطق، خاصة تلك الموجهة للتصدير لما تتمتع به هذه المناطق من مزايا وحوافز استثمارية.

• مشكلة العقار الصناعي: في الوقت التي تجاوزت فيه دول الامتداد الجغرافي المنافسة للجزائر مشكلة العقار الصناعي من خلال تهيئة العديد من المناطق الحرة والمدن الصناعية المهيئة لاستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر، مازال مشكل العقار الصناعي يطرح بقوة كأهم عوائق الاستثمار في الجزائر، إذ يعاني هذا الملف من عدة عوائق أهمها عدم ملائمة المناطق الصناعية المستحدثة لعملية الاستثمار كونها تعاني من نقص التأهيل ونقص المرافق، بالإضافة إلى تعدد الهيئات الإدارية والمخولة

بتسيير العقار الصناعي، ما نتج عنه كثرة الإجراءات وانتشار ظاهرة المضاربة بالأوعية العقارية، وتحويلها عن الغرض الذي خصصت لأجله.

التوصيات والمقترحات:

إنّ تفعيل تنافسية الاقتصاد الجزائري مرهون بتهيئة مناخ استثماري ملائم لممارسة الأعمال، ولن يتأتى ذلك إلاّ من خلال تعميق الإصلاحات واتخاذ جميع الإجراءات التي من شأنها تذليل العقبات التي تحد من انسياب التدفقات الاستثمارات الأجنبية، وذلك على مختلف الأصعدة، سواءً تعلق الأمر بالتوجهات العامة للسياسة الاستثمارية ومؤسساتها أو النظام البنكي و مكافحة الفساد والبيروقراطية .

وبناءً على نتائج البحث سيتم فيما يلي عرض بعض المقترحات التي من شأنها تحسين مناخ الاستثمار الأجنبي في الجزائر، و أن تفعل تنافسيته على الصعيد العالمي.

أولاً: تحسين البيئة المؤسسية للاستثمار الأجنبي المباشر:

حيث يلاحظ في الجزائر تعدد الهيئات المنظمة للاستثمار الأجنبي، وتعدد اختصاصاتها ممّا يؤدي إلى تداخل القرارات وتضاربها، ما قد ينتج عنه من تعطيل للعملية الاستثمارية وزيادة تكلفتها، فلا نكاد نجد واحدة من هذه الهيئات تختص حصرياً بالاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما يتطلب تطوير البيئة المؤسسية للاستثمار الأجنبي باتخاذ العديد من الإجراءات منها:

- تكليف المجلس الوطني للاستثمار والذي يقع تحت السلطة المباشرة للوزير الأول برسم الإستراتيجية العامة للاستثمار الأجنبي من خلال وضع سياسة انتقائية للمشاريع التي تتماشى وأهداف التنمية الاقتصادية وأولوياتها، وكذا التكفل بالمشاريع الكبرى ذات البعد الاستراتيجي.
- إنشاء هيئة مستقلة تكلف حصرياً بالاستثمار الأجنبي المباشر، وتوفر لها كل الإمكانيات المادية والبشرية للاضطلاع بالمهام التالية:

- الترويج للفرص الاستثمارية في الجزائر من خلال إعداد إستراتيجية تسويقية محكمة، تبرز مزايا الاستثمار في الجزائر وتعرف بحجم وطبيعة الفرص الاستثمارية من خلال توفير كل المعلومات والخدمات للمستثمرين من خلال بناء الانطباع الجيد لديهم، والتعريف بالقطاعات ذات الأولوية للتنمية، ورصد آراء المستثمرين الحاليين والمحتملين حول مناخ الاستثمار في الجزائر، سواءً تعلق الأمر بالمعوقات القانونية أو الإجرائية وغيرها، من خلال تنظيم مؤتمرات وندوات يُدعى إليها المستثمرون

الحاليون والمحتملون، وكذا تفعيل الدبلوماسية الاقتصادية من خلال تكوين موظفي السفارات في الخارج للإضطلاع بهذه المهمة خاصة في الدول المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر.

- الوقوف على مدى التزام المستثمر الأجنبي بتنفيذ مشروعه وفقاً لمتطلبات التنمية الاقتصادية للبلاد سواء تعلق الأمر بالتشغيل أو نقل التكنولوجيا أو رأس المال المستثمر.. الخ.
- تتبع مختلف مراحل تجسيد المشروع من خلال السهر على تذليل مختلف العراقيل التي قد تواجه المستثمر مع مختلف الإدارات.

● إنشاء مرصد وطني للتنافسية وجعله تحت السلطة المباشرة للوزير الأول، وجعله يتمتع بالموارد المالية والبشرية المناسبة لأداء مهامه والتي تتمثل أساساً في:

- تحليل التنافسية على المستوى الجزئي والكلي من خلال تحليل المركز التنافسي للصناعة الجزائرية وللاقتصاد الجزائري وفق المعايير والمؤشرات المعتمدة عالمياً، ومقارنتها مع دول أخرى.
- تقديم توصيات إلى المجلس الوطني للاستثمار بخصوص القطاعات التي تتمتع فيها الجزائر بمزايا تنافسية قصد إدراجها ضمن أولويات الاستثمار الأجنبي.
- رصد آراء الفاعلين في قطاع الأعمال الوطنيين والأجانب حول مزايا وعقبات ممارسة الأعمال في الجزائر من خلال لقاءات مباشرة أو توزيع استبيانات تلخص نتائجها في تقرير يرفع إلى المجلس الأعلى للاستثمار قصد تثمين الإيجابيات والمزايا وتدعيمها وتحييد العقبات وإزالتها.
- التعاون مع مختلف الهيئات و المنظمات الدولية المعنية بالتنافسية ووكالات التصنيف، وتحليل الموقف التنافسي للاقتصاد الجزائري في مختلف تقارير التنافسية، والوقوف على مدى مطابقة هذه النتائج على أرض الواقع، وتحديد نقاط القوة والضعف للاقتصاد الجزائري واقتراح أولويات الإصلاح وقياس الآثار المترتبة عن القرارات والتشريعات والإجراءات المصدرة من طرف السلطات على مناخ الاستثمار.
- متابعة وتحليل المركز التنافسي للدول المنافسة سواء تعلق الأمر بنقاط القوة أو الضعف في مناخها الاستثماري.

ثانياً: تحسين البيئة التشريعية والقانونية

حيث أنّ وجود ترسانة من القوانين المنظمة للاستثمار لا تعكس مدى جودة البيئة التشريعية بل يتطلب ذلك وضوح واستقرار تلك القوانين، ويتوقف على وجود مؤسسات وهيئات قادرة على متابعة مدى

تطبيق هذه القوانين ودراسة انعكاساتها على المناخ الاستثماري، وتقوم بإجراء التعديلات اللازمة تماشياً والمستجدات على الساحة الوطنية والدولية.

ومن أجل جعل البيئة التشريعية والقانونية أكثر فعالية نقترح ما يلي:

• ضرورة أن يتسم قانون الاستثمار بالوضوح التام وبالاستقرار النسبي ويتيح أرضية تحقق المصالح المشروعة لطرفي العملية الاستثمارية، فسعي الدولة لتحقيق مكاسب تنموية من وراء الاستثمار الأجنبي يجب أن يقابله تقديم الضمانات الكافية، خاصة ما تعلق بحق تحويل الأرباح و حماية الملكية الفكرية، لأن غياب هذه العناصر والمغالاة في تقييد الملكية والتعديلات المستمرة في قانون الاستثمار يشكل عامل طرد للاستثمار الأجنبي، ومن جهة أخرى يجب أن لا تتساق السلطات العمومية وراء تهيئة بيئة تشريعية تنافسية من خلال المبالغة في منح الامتيازات والحوافز بما يحقق مصالح المستثمرين، وقد يكون ذلك على حساب المصلحة الاقتصادية الوطنية.

• ضرورة إنشاء محاكم تجارية متخصصة على غرار المحاكم الإدارية مع الإلحاح على ضرورة تكوين القضاة للنظر بكفاءة في القضايا ذات الصلة بالاستثمار والتجارة و المالية، وذلك من أجل ضمان سرعة إنجاز الدعاوى وإضفاء الشفافية.

• ضرورة وضع ضوابط للامتيازات والحوافز المنصوص عليها في قانون الاستثمار و الممنوحة للمستثمرين الأجانب بما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية في مجالات عدة أهمها:

-المساهمة في تنويع الصادرات وجلب النقد الأجنبي.

-ضرورة تحقيق نسبة اندماج عالية ما من شأنه التقليل من الواردات، وذلك من خلال إشراك المؤسسات المحلية في العملية الإنتاجية.

-المساهمة في زيادة فرص العمل وتنمية المهارات المحلية.

-إقامة المشاريع في المناطق الداخلية للبلاد قصد تطويرها.

ثالثاً: إعادة النظر في سياسة تأهيل الموارد البشرية

حيث تعتبر الموارد البشرية مؤشراً أساسياً للتنافسية اقتصاديات الأمم، حيث أشارت أغلب تقارير

التنافسية الدولية إلى تواضع أداء الجزائر في هذا المؤشر بالرغم من الإمكانيات المادية والبشرية المخصصة لقطاع التعليم والتعليم العالي والتكوين المهني، حيث يجمع المختصون أن المنظومة التكوينية والتعليمية بمختلف أطوارها لم ترق إلى مستوى المعايير العالمية للجودة أو على الأقل إلى المستوى الذي

يؤهلها للاستجابة لمتطلبات سوق العمل وذلك نتيجة لعدة أسباب، أهمها اللبس وعدم وضوح الأهداف المرجوة من وراء التعليم والتكوين.

ومن أجل الرقي بالموارد البشري في الجزائر نقترح ما يلي:

- ضرورة وضع إستراتيجية تكوينية محددة الأهداف بدقة، بحيث تتماشى مع أولويات التنمية الوطنية ومتطلبات سوق العمل مع توفير الإمكانيات المادية والبشرية لإنتاجها.
- ضرورة توفير الظروف المادية والمعنوية للحد من هجرة الأدمغة والكفاءات إلى الخارج.
- ضرورة إشراك المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين والأجانب في وضع البرامج التكوينية التي تتماشى مع متطلبات سوق العمل والتي تسمح بالتأقلم السريع مع التقنيات الحديثة في الإنتاج.
- إشراك المتعاملين الاقتصاديين خاصة الشركات الكبرى في تمويل مخابر البحث قصد الاستفادة من نتائج البحث العلمي عوض اللجوء المتزايد لمكاتب الخبرة الأجنبية.
- دعم التعاون بين الجامعات الجزائرية والجامعات الأجنبية المرموقة في مجال البحث العلمي وخاصة فيما يتعلق بالتكوين عن طريق الجامعة الافتراضية والتعليم الإلكتروني.
- ضرورة الاهتمام بتعليم اللغات الحية في مختلف الأطوار التعليمية قصد جعل المنظومة التكوينية أكثر انفتاحاً للتطورات العالمية.

رابعاً: التمويل

يعتبر عدم فاعلية النظام البنكي وركود السوق المالي في الجزائر أهم عقبات الاستثمار في الجزائر، حيث صنفت الجزائر في مراتب جد متأخرة في مؤشرات التنافسية المتعلقة بكفاءة النظام المصرفي والمالي، كما تبين هذه المؤشرات تفوق ملحوظ للدول المنافسة ذات الاقتصاد المماثل للاقتصاد الجزائري، هذا الأخير تم تصنيفه حسب هذه المؤشرات مع الدول الأكثر فقراً وتخلفاً في العالم.

وللحد من عرقلة النظام المصرفي للاستثمار في الجزائر نقترح:

- التقليل من تكلفة التمويل في ظل الوفرة المالية التي تتمتع بها البنوك، خاصة ما تعلق بحجم الضمانات المطلوبة للحصول على قروض.
- ضرورة إنشاء بنوك استثمار سواءً كان رأس مالها محلي أو أجنبي، تُعنى بتمويل المشاريع الاستثمارية الكبرى ذات البعد الاستراتيجي.

- العمل على تقليص مدة معالجة ملفات طلب القروض والقضاء على التسيير البيروقراطي لهذه الملفات الناتج عن مركزية التسيير واتخاذ القرار، وذلك عن طريق منح الوكالات البنكية المحلية استقلالية أكبر في اتخاذ القرارات المتعلقة بمنح القروض.
- تشجيع إقامة شراكات بين البنوك المحلية والبنوك العالمية عن طريق فتح رأس مال البنوك العمومية باعتبار أن هذا الإجراء أحد أهم الطرق لتغيير الذهنيات وإدخال طرق التسيير الحديثة.

خامساً: التحسين المستمر للبيئة التحتية

إنّ الأداء المتواضع للجزائر في مؤشرات جودة البنية التحتية قد أثر سلباً على تنافسية الاقتصاد الجزائري، وبالرغم من المبالغ الضخمة المستثمرة في هذا المجال إلا أنّ هذه البنية لا تتمتع بالموصفات الدولية ولا تواكب الحركية الاقتصادية للبلاد، ما يتطلب زيادة الاستثمار في هذا الجانب بإشراك المتعاملين الاقتصاديين الخواص الوطنيين والأجانب، واستخدام الطرق التمويلية الحديثة كنظام (البناء، التشغيل والتحويل)، حيث توكل بموجبه عملية الإنجاز والاستغلال للقطاع الخاص الوطني أو الأجنبي، ثم تحول الملكية بعد مدة متفق عليها إلى القطاع العام، ما من شأنه تخفيف الضغط على الموارد المالية للحكومة.

كما يتوجب زيادة الاهتمام بتحسين البنية التحتية الرقمية والتي تعتبر الدعامة الأساسية للاقتصاد الجديد أو اقتصاد المعرفة ومجتمع المعلومات، وذلك من خلال تقليص حجم الفجوة الرقمية بين الجزائر والدول المنافسة لها مباشرة، وذلك عن طريق زيادة الاستثمارات في البنية التحتية في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات باعتبارها الأساس لتجسيد الحكومة الالكترونية، ولتفعيل التجارة الالكترونية محلياً ودولياً وأداة محفزة على الإبداع والابتكار.

سادساً: محاربة الفساد

يترتب على الفساد ضرورة دفع رشاوى لإنجاز مختلف المعاملات الإدارية، أي ضريبة غير شرعية تزيد عن تكلفة إنجاز المشاريع الاستثمارية، ما يؤثر سلباً على تنافسية المشروع والاقتصاد ككل، لذا يتوجب التصدي لهذه الظاهرة باستعمال كل الطرق القانونية واتخاذ كل الإجراءات الردعية وذلك من خلال:

- العمل على تفعيل أجهزة الرقابة في الدولة خاصة مجلس المحاسبة، وضمان استقلاليته مع ضرورة توفير كل الإمكانيات المادية والبشرية اللازمة لأداء مهامه.

- الالتزام بمبدأ الفصل بين السلطات التنفيذية والتشريعية والقضائية والعمل على التكريس الفعلي والعملي لاستقلالية القضاء.
 - تفعيل الدور الرقابي للسلطة التشريعية من خلال الإتاحة لنواب الشعب مساءلة السلطة التنفيذية، وإمكانية التحقيق في قضايا الفساد.
 - التقليل من الإجراءات الإدارية من خلال إصلاح إداري يكرس مفهوم الحكومة الالكترونية التي تضمن الإدارة الالكترونية لأعمال ووظائف الحكومة الموجهة للمواطنين والمستثمرين
- سابعاً: تدعيم العلاقات التشابكية الصناعية.**

وذلك من خلال تشجيع إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة في مجال المناولة، وذلك من أجل زيادة درجة الاندماج في منتجات الشركات المستثمرة في الجزائر، لما لذلك من أثر إيجابي في تقليص حدة البطالة من خلال توفير مناصب شغل غير مباشرة مرتبطة بهذه الاستثمارات من جهة، ومن جهة أخرى تقليص لجوء النشاط الصناعي المحلي نحو استيراد مستلزمات الإنتاج.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

I- الكتب

1. أبو حرب عثمان ، الاقتصاد الدولي، دار أسامة للنشر، عمان، 2008.
2. أبو قحف عبد السلام ،مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة الإشعاع، المنزه، 1998.
3. احمد الخطيب ،خالد زيعان،إدارة المعرفة و نظم المعلومات، عمان، دار الكتاب العالمي، 2009.
4. أحمد سيد مصطفى، التسويق العالمي، بدون دار نشر، القاهرة، 2001.
5. أحمد عبد الرحمن أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ، الرياض، 2001.
6. الحمش منير ، العولمة ليست الخيار الوحيد، دار الأهالي، دمشق، 1998.
7. الخضر علي إبراهيم ، إدارة الأعمال الدولية، دار مؤسسة رسلان، دمشق، 2011.
8. السامرائي دريد محمود ، الاستثمار الأجنبي والمعوقات والضمانات القانونية ، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2006.
9. القرشي مدحت ، الاقتصاد الصناعي، دار وائل للنشر، عمان، 2005.
10. الكفري مصطفى عبد الله ، عولمة الاقتصاد، منشورات اتحاد الكتاب العرب، دمشق، 2008.
11. النجار عبد العزيز ، الإدارة المالية في الشركات المتعددة الجنسيات ، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية،
12. ،التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون، ايتراك للنشر للتوزيع، القاهرة، 1999.
13. آل شبيب دريد كامل ، الاستثمار والتحليل الاستثماري، دار يازوري للنشر، 2000.
14. بلطاس عبد القادر ، تداعيات الأزمة المالية العالمية، دار ريجوند للنشر، الجزائر، 2009.
15. بوحنية قوي، تنمية الموارد البشرية في ظل العولمة والمجتمع والمعلومات ، دار الكتاب الأكاديمي، عمان، 2008.
16. حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت.
17. حسين شمت نيفين ، التنافسية الدولية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2009.

18. حسين عمرو، الاستثمار والعولمة، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2000.
19. خير الدين عمرو ، التسويق الدولي، مكتبة عين شمس، القاهرة، 2008.
20. زروق جمال الدين ، " الأزمة المالية العالمية وقنوات تأثيرها في اقتصاديات الدول العربية"، صندوق النقد العربي، الكويت، 2011.
21. زياد رمضان، مبادئ الاستثمار المالي والحقيقي، دار وائل للنشر، عمان، 1998.
22. ساكر محمد العربي، محاضرات في الاقتصاد الكلي، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006.
23. سامي سلامة نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، بدون دار نشر، 2008.
24. عبد الرحمن يسري أحمد، محمد أحمد السريتي، قضايا اقتصادية معاصرة ، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007.
25. عبد الله عبد الكريم، ضمانات الاستثمار في الدول العربية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
26. عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006.
27. عدنان داود، محمد العذاري، هدى زوبير، الاقتصاد المعرفي، دار جرير، عمان، 2010.
28. علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، عمان، دار الحامد للنشر و التوزيع، 282007.
29. علي لطفي، الاستثمارات العربية ومستقبل التعاون الاقتصادي العربي ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2009.
30. عوض الله زينب حسين ، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، بدون سنة نشر.
31. غضبان مبروك، المجتمع الدولي الأصول التطور والأشخاص ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
32. فريد أحمد قبلان، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، دار النهضة العربية، القاهرة، .
33. فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، دار الحامد، عمان.
34. قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية، دار هومة، الجزائر، 2004.
35. قصور عدي، مشكلات التنمية ومعوقات التكامل الاقتصادي العربي ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983.

36. ماهر شكري، مروان عوض، المالية الدولية، دار الحامد، عمان، 2004.
37. محمد عبد العزيز عبد الله، الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية، دار النفائس، عمان.
38. محمد علي عوض، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات ، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007.
39. مصطفى أحمد حامد رمضان، التنافسية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2011.
40. مطر أحمد ،إدارة الاستثمارات، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الثالثة، 2004.
41. معروف هوشيار ، الاستثمارات والأسواق المالية، دار صفاء للنشر والتوزيع، 2003.
42. منصور الزين، تشجيع الاستثمار وأثره على التنمية الاقتصادية ، دار الرياءة للنشر والتوزيع، عمان، 2013.
43. مياسي إكرام ، الاندماج في الاقتصاد العالمي وانعكاساته على القطاع الخاص في الجزائر ، دار هومة، الجزائر، 2011.
44. ناصر خليل، التجارة والتسويق الالكتروني، دار أسامة، عمان، 2009.
45. ناظم محمد نوري وآخرون، أساسيات الاستثمار العيني والمالي، دار وائل للنشر، عمان.
46. نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة ، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2007.
47. الهيتي نوزاد عبد الرحمن ، منجد عبد اللطيف الخشالي، مقدمة في المالية الدولية ، دار المناهج، عمان، 2009.

II-المجلات والدوريات

- 48.48. أوسرير منور ، زغيب شهرزاد، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر-الواقع والآفاق"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 08، سبتمبر 2005.
- 49.49. باري عبد اللطيف ، عبد الكريم عشور، "الحكومة الالكترونية بين فرص النجاح ومعوقات التطبيق"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 29 ، فيفري 2013.
50. بلالي أحمد ، "الميزة التنافسية ونموذج الإدارة الاستراتيجية"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 11، 2007.
51. بلعور سليمان ، "المناولة الإستراتيجية لإحداث التكامل الصناعي في الدول العربية"، مجلة دفاتر اقتصادية، العدد10، سبتمبر 2010.

52. بلعور سليمان ، " دور الاستثمارات العربية البينية في تنمية الصناعة العربية"، مجلة الباحث، العدد 8، 2010.
53. بوخاري عبد الحميد، "الاستثمارات العربية البينية الواقع والآفاق"، مجلة الباحث، العدد 07، 2010.
54. حسين عبد المطلب ، "تعزيز التنافسية الصناعية العربية في ظل اقتصاد المعرفة"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 45، 2009.
55. خليف عيسى، منصور كمال، "اندماج اقتصاديات البلدان العربية في اقتصاد المعرفة"، المقومات والعوائق"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 04، جوان 2006.
56. داوي الشيخ، دوخي مقدم يمينة، "اقتصاد المعرفة وأثره على التنمية البشرية"، مجلة دراسات، العدد 16، 2011.
57. رميدي عبد الوهاب، "اقتصاد المعرفة الفجوة الرقمية، تحدي المنظمة العربية"، مجلة بحوث اقتصادية كوية، العدد 44، 2008.
58. رنت جروب، "الاستثمار الأجنبي المباشر وإيرادات الضرائب"، مجلة التمويل والتنمية، العدد 2، المجلد 38، 2001.
59. زايري بلقاسم، "السياسات المرافقة لنجاح منطقة التبادل الحر بين الاتحاد الأوربي والجزائر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 03، 2005.
60. 75 زرقين عبود، "الإستراتيجية الملائمة للتنمية الصناعية في الجزائر"، مجلة بحوث اقتصاديات عربية، العدد 45، 2009.
61. السواعي خالد محمد ، "أثر الاستثمار الأجنبي على الصادرات الأردنية"، مجلة الإدارة العامة، العدد الثالث، المجلد الواحد والخمسون، 2011.
62. شريط عابد، علي سيدي، "دراسة نظرية لمفهوم القدرة التنافسية ومؤشراتها مع الإسقاط على المستوى الوطني"، مجلة دقاتر اقتصادية، العدد الأول، سبتمبر 2010.
63. صيام أحمد زكرياء ، "آليات جذب الاستثمارات الخارجية إلى الدول العربية في ظل العولمة"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 03، ديسمبر 2005.
64. عبد اللطيف عبد اللطيف، "إدارة خطر البلد ومضمونه في الإدارة الدولية-مثال دول الخليج"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 09، مارس 2006.
65. عليان نذير، منور أوسرير ، "حوافز الاستثمار الخاص في الجزائر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 02، ماي 2005.

66. مصيطفى بشير ، "الفساد الاقتصادي، مدخل في المفهوم والتجليات"، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 37.

67. ناصر مراد، "الاستثمار في الرأس المال الفكري مدخل لتحقيق التنمية الاقتصادية في الدول العربية"، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 10،

68. نوري منير، "تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 04، جوان 2006.

69. نوري منير، "معوقات مسايرة العولمة الاقتصادية للدول العربية"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 00، 2004.

70. الهيتي نوزاد عبد الرحمن ، "الشركات المتعددة الجنسيات ودورها في الاقتصاد العالمي"، مجلة الجندول، العدد 32، جانفي 2007.

III- الملتيقيات

71. براق محمد، ميموني سمير، "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل وتطوير التكنولوجيات في الدول النامية"، الملتيقي الوطني حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية"، المركز الجامعي بشار جانفي 2008.

72. برحال عبد الوهاب، سرحان سامية، "تقييم القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري وفق لمؤشر التنافسية العالمي"، الملتيقي الوطني حول "دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري"، جامعة جيجل، نوفمبر 2011.

73. بلعوج بولعيد، "قطاعات أنشطة البحث والتطوير عن طريق الاستثمارات الأجنبية المباشرة"، الملتيقي الدولي حول الاستثمار المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي، جامعة بومرداس، أكتوبر 2007.

74. بلعوز بن علي، بوفليح نبيل، "القنوات البديلة لنقل للتكنولوجيا إلى الدول النامية"، الملتيقي الوطني حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا، المركز الجامعي بشار، جانفي 2008.

75. بن رقدان حسين ، "اتجاهات ومحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي"، مؤتمر الاستثمار والتمويل، شرم الشيخ، ديسمبر 2004، ص 56.

76. بودي عبد القادر، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، الملتيقي الوطني حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا، المركز الجامعي بشار، جانفي 2008.

77. بورنان، إبراهيم عبد القادر شارف، "الانعكاسات المحتملة للاقتصاد غير الرسمي على أداء الاقتصاد الرسمي"، الملتقى الوطني حول الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر، جامعة سعيدة، نوفمبر 2007.
78. بوعزة عبد القادر، بن مسعود محمد، "الشراكة الأجنبية و دورها في نقل التكنولوجيا"، الملتقى الدولي حول الاستثمار الأجنبي المباشر و مهارات الأداء الاقتصادي، جامعة بومرداس، أكتوبر 2007.
79. تشام فاروق، "الاستثمارات العربية واقعها وآفاقها"، مؤتمر التمويل والاستثمارات، شرم الشيخ، ديسمبر 2004.
80. _____، "أهمية الشراكة العربية الأوروبية ومتوسطة في تحسين مناخ الاستثمار: دراسة حالة الجزائر"، الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية جامعة سطيف ، 8-9 ماي 2004،
81. ثجيل علي محمد ، جميلة طبائبية، "دور التسيير الاستراتيجي للرأس المال الفكري في دعم تنافسية مستدامة للمؤسسة في ظل اقتصاد المعرفة"، الملتقى الدولي حول المنافسة واستراتيجيات التنافسية للدراسات الصناعية العربية خارج قطاع المحروقات ، جامعة الشلف، نوفمبر 2010.
82. الجوزي فتيحة ، دروازي يسمين ، "دور الاستثمار الاجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا الى البلدان النامية"، الملتقى الدولي حول الاستثمار المباشر ومهارات الأداء الاقتصادي، جامعة بومرداس، أكتوبر 2007.
83. حسان بخيت، عبد الحميد لخديمي، "مفهوم تنافسية الدول ومؤشرات قياسها"، الملتقى الوطني حول دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري، جامعة جيجل، نوفمبر 2018.
84. حمداني محمد، كربالي بغداد، "الاستثمارات الأجنبية المباشرة كرهان استراتيجي لأحداث النمو والتنمية في الجزائر"، الملتقى الدولي الأول حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، المركز الجامعي بشار، فيفري 2008.
85. دموش وسيلة، زكريا مسعودي، "انعكاسات الأزمة المالية العالمية على اقتصاديات الدول العربية"، الملتقى الدولي حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي الوادي، فيفري 2014.
86. ريمت عديلة، بن يوب فاطمة، "تنافسية الدول تجارب من الواقع"، الملتقى الوطني الأول حول دور قطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري، جامعة جيجل، نوفمبر 2011، ص 9.
87. زوايدية فراح، والي مريم، "مدخل نظري للقطاع الخاص وتنافسية الدول"، الملتقى الوطني حول دور القطاع الخاص في رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري، جامعة جيجل، نوفمبر 2011.

88. سحنون جمال الدين، حمدي معمر، "تحليل التنافسية على مستوى القطاع الصناعي"، الملتقى الدولي الرابع حول التنافسية والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات، جامعة الشلف، نوفمبر 2010.
89. سعدي يحي، أوصيف لخضر، "الأزمة المالية: الأسباب والتداعيات"، الملتقى الدولي حول واقع التكتلات الاقتصادية زمن الأزمات، المركز الجامعي بالوادي، فيفري 2012،
90. سملايحيضية، "إدارة الجودة الشاملة مدخل لتطوير الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية"، ملتقى وطني حول المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة البليدة، أفريل 2003.
91. شكيب أنور شريف، بوجمعة بلال، "بيئة الأعمال واستقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر"، الملتقى الوطني حول الاستثمار الأجنبي ونقل التكنولوجيا، المركز الجامعي بشار، جانفي 2008.
92. عياري أمال، رج م نصيب، "الاستراتيجيات الحديثة للتغيير كمدخل لتعزيز القوى التنافسية للمؤسسات الجزائرية"، ملتقى دولي حول تنافسية المؤسسات الاقتصادية وتحولات المحيط، جامعة بسكرة، أكتوبر 2002.
93. عيمش عائشة، حدادو علي، "مؤشرات قياس التنافسية ووظيفتها في الدول العربية"، الملتقى الدولي حول التنافسية واستراتيجيات التنافسية الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الشلف، نوفمبر 2010.
94. قريد عمر، "الفساد وآثاره على مناخ الاستثمار"، الملتقى الوطني حول حوكمة الشركات كآلية للحد من الفساد المالي والإداري، جامعة بسكرة، ماي 2012
95. لفته جواد كاظم، "نظرة مؤسساتية مستقبلية لإدارة التنمية والاستثمار في العراق الجديد"، مؤتمر علم الاقتصاد والتنمية العربية، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، مارس 2005.
96. مفتاح صالح، "مشاريع التكتلات الأجنبية في المنطقة العربية"، الملتقى الدولي حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين تفعيل الشراكة العربية الأوروبية، جامعة سطيف، ماي 2004.

IV- الرسائل والأطروحات:

97. بابا عبد القادر، "أساسيات الاستثمار في الجزائر وتحديات التنمية في ظل التطورات العالمية الراهنة"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر 2004.

98. بن سميحة دلال، "تحليل أثر الدراسات الاقتصادية على تنمية الاستثمارات المباشرة في الإصلاحات الاقتصادية"، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة بسكرة، 2013.
99. بوجلحة إبراهيم، "دراسة تحليلية وتقييمية لإطار التعاون الجزائري الأوروبي على ضوء اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية"، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة بسكرة، 2013.
100. بوعافية هشام، "أثر الإصلاحات الاقتصادية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر"، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006.
101. تواتي محمد، "أثر الشراكة الأورومتوسطية على تنافسية القطاع الصناعي الجزائري"، مذكرة ماجستير غير منشورة جامعة بسكرة، 2010.
102. تومي عبد الرحمن، "واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر 1980-2009"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006.
103. شريط عابد، "دراسة تحليلية لواقع وآفاق الشراكة الاقتصادية الأورو متوسطية"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2001.
104. صلوح سماح، "دور تسيير الكفاءات في بناء الميزة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية"، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة بسكرة، 2008.
105. عبد العزيز فطيمة، "فعالية الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على اقتصاديات الدول النامية-حالة الجزائر-"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2005.
106. عمرو جمال الدين، "الدين العام وأثره على تهيئة المناخ الاستثماري في مصر"، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة عين شمس، 2002.
107. عمورة جمال، "دراسة تحليلية وتقييمية لاتفاقيات الشراكة العربية الأورومتوسطية"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2006.
108. فارس فضيل، "أهمية الاستثمار المباشر الأجنبي في الدول العربية مع دراسة مقارنة بين الجزائر ومصر والعربية السعودية"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004.
109. مطرود السميحان محمد، "قياس الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على الاقتصاد الأردني"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة دمشق، 2008.
110. مفتي محمد البشير، "مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر 1993-2004"، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2005.

111. ناجي بن حسين، "دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة قسنطينة، 2007.

V-التقارير

112. الانكتاد، تقرير الاستثمار العالمي. 2011.
113. لانكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2012.
114. الانكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2013.
115. الانكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، 2009.
116. الانكتاد، تقرير الاستثمار العالمي، 2006.
117. البنك الدولي، تقرير ممارسة الأعمال 2011.
118. البنك الدولي، تقرير ممارسة الأعمال، 2012.
119. المرصد السوري للتنافسية، التقرير الوطني الأول لتنافسية الاقتصاد السوري 2007.
120. المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية لسنة 2012.
121. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الفترة الفصلية الأولى 2013.
122. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية 2، 2012.
123. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية 4 لسنة 2012.
124. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، النشرة الفصلية: 01، 2012.
125. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعالم 2011.
126. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2012.
127. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعالم 2013.

VI-القوانين

128. المرسوم التنفيذي رقم 06-355، المؤرخ في 16 رمضان 1427 الموافق ل 9 أكتوبر 2006، المتعلق بصلاحيات المجلس الوطني للاستثمار وتشكيلته وتنظيمه وسيره، ص 12.
129. المرسوم التنفيذي رقم 06-356 المؤرخ في 16 رمضان 1427 الموافق ل 19 أكتوبر 2009، المتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وتنظيمها وسيرها.

I- Les Ouvrages

130. Abderrahman Iddir, L'industrie Algérienne, imprimerie Hasnaoui, 2008
131. Andrew Harison, Ertugrul Dalkiran, Ena Elsey, Business international et mondialisation, de boeck, Paris, 2004.
132. Bekenniche Otmane, la coopération entre l'Algérie et l'union européenne, OPU, Alger, 2006.
133. Benachnou Abdellatif, Les nouveaux investisseurs, Alpha design, Alger, 2006.
134. Benissad Hocine, Algérie: de la planification socialiste à l'économie de marché, ENAG, Alger, 2004.
135. Ben Youb Rachid, Annuaire économique et sociale, Algérie Etat des lieux 2013, Edition Kalma, Alger, 2013.
136. Bibeau Jean Pierre, Introduction a l'économie internationale, gaetanmorin, Québec, 2000.
137. Bouzidi Abdel Madjid, Economie Algérienne : éclairages, ENAG, 2011
138. Brahim Abdelhamid, L'Economie Algérienne, OPU, Alger, 1991
139. Dwight H. Perkins, Economie de développement, de boeck, Bruxelles, 2008..
140. Grim Nor Eddin, L'économie Algérienne otage de la politique, Edition Casbah, Alger, 2004.
141. Karl P. savant, Padma Mallampally ."L'investissement direct étranger dans les pays en développement", revue finance et devloppement, Mars 1999
142. Mikideche Mostapha, L'économie Algérienne à la croisée des chemin, Edition Dahleb, Alger, 2008
143. Payrard Josette, Gestion Financière internationale, Librairie Vuibert, Paris, 1999.
144. Rebah Abdellatif, L'économie Algérienne, Edition INAS, Alger, 2001.

145. Resig Abdel ouahab, Algérie, Brésil Corée du sud, Trois expériences de développement, OPU, Alger, 2006.

146. Richard E.Caves, Jeffrey A.Frankel, Commerce et paiements

147.internationaux, de boeck. Bruxelles,2003.

148.Tlemçani Rachid,Etat Bazar et globalisation, l'aventure de l'infitah en Algérie, les éditions el Hikrma, Alger ,1999

149.YaiciFarid,Precis de finance internationale,ENAG,Alger, 2008.

II- Revues et périodiques :

150.CHIHA Khemici, KEDDI Abdelmadjid," Essai d'analyse de la politique des investissements directs étrangers cas de l'Algérie",Revue du chercheur,n11,2012.

151.AbdeltifRebah, Économie algérienne, Le développement national contrarié ,INAS, Alger ,2011.

152.Guerid Omar, « climat des investissements en Algérie : insuffisances et perspectives d'amélioration », Revue recherches économique et managériales, N°13, Juin 2013.

153.Guerid Omar, « L'investissement direct étrangère en Algérie : impacts. opportunités et entraves», Revue Recherches économiques et managériales ,n°03, Juin2008.

154.Warrick Smith et Mary HallwardDriemeier, "Le climat de l'investissement : une donnée primordiale",revue Finances & Développement, Mars 2005.

III - Séminaires :

155.RedouaneAbdelhak, "La compétitivité des nations : Définitions, mesures et déterminants" , séminaire nationale sur la compétitivité de l'économie Algérienne, Université de Jijel, novembre 2011.

156.Djeflat Abdel kader, "L'économie et la gestion des connaissances, nouvelle bases de la compétitivité, définitions et enjeux", 3eme séminaire

international sur la gestion des entreprises, Université de Biskra, novembre 2005.

157. Azrouaou Lamia, " La mise a niveau : outil et condition de la compétitivité des PME en Algérie". colloque international sur les stratégies de compétitivité des entreprises industrielles dans les pays arabes, Université de Cléf, novembre 2010.

158. Kharbachi Hamid, "Analyse synthétique et critique du partenariat euro-maghrébin", colloque international sur l'intégration des économies arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation du partenariat euro-arabe, université de Setif, Mai 2004.

159. Kheladi Mokhtar, " L'accord d'association Algérie-UE : Bilan critique", colloque international sur l'intégration des économies arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation du partenariat euro-arabe, université de Setif, Mai 2004.

160. Bouzar Chabha, "Le transfert d'une technologie adoptée et maîtrisable le cas de l'Algérie", colloque international sur l'IDE et le transfert de technologie vers les PVD, CU de Bechar, janvier 2008

IV- Rapports

161. ANIMA investment network, Bilan 2012 de l'attractivité de pays MED en matière d'investissement étranger.

162. Banque en Algérie, Rapport sur l'évolution économique et monétaire en Algérie 2012, Juillet 2013.

163. Banque en Algérie, Rapport sur l'évolution économique et monétaire en Algérie 2011, Juillet 2012.

164. Banque mondiale, Rapport sur le développement dans le monde 2005.

165. Cnuced , rapport sur l'investissement dans le monde 2006.

166. CnuCED , rapport sur l'investissement dans le monde 2009.
167. CnuCED , rapport sur l'investissement dans le monde 2012.
168. CnuCED ; Examen de la politique d'investissements en Algérie, 2002.
169. Femise, Rapport de sur le partenariat euro méditerranéen, 2012,
170. World Economic Forum, The global competitiveness report 2012–2013.
171. World Economic Forum, The global competitiveness report 2011–2012.

ثالثا: المواقع الإلكترونية:

172. موقع وزارة التجارة mincommerce.gov.dz
173. موقع المفوضية الأوروبية ec.europa.eu/eurostst.fdi/fr
174. موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار www.andi.dz
175. موقع الجمارك الجزائرية www.douane.gouv.dz
176. موقع المنتدى الاقتصادي العالمي www.weforum.org/gcr
177. موقع البنك الدولي www.worldbank.org
178. موقع بنك الجزائر www.bank-of-algeria.dz
179. موقع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار www.iaigc.org
180. موقع المعهد العربي للتخطيط www.arab-api.org
181. موقع منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي: www.OCDE.org/FDI/studies
182. موقع منظمة الشفافية الدولية: www.transparessay-internal.org