

جامعة الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة
وآفاقها في البلدان النامية
مع الإشارة إلى حالة الجزائر

* أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية *
تخصص: تحليل اقتصادي

إشراف أستاذ التعليم العالي
أ.د. عبد المجيد قدي

إعداد المترشح
قويدري محمد

لجنة المناقشة

رئيسا	أستاذ التعليم العالي	الدكتور	قادة بلقاسم
مقررا	أستاذ التعليم العالي	الدكتور	عبد المجيد قدي
ممتحنا	أستاذ التعليم العالي	الدكتور	علي همال
ممتحنا	أستاذ محاضر	الدكتور	مولود حشمان
ممتحنا	أستاذ محاضر	الدكتور	علي خليل

** السنة الجامعية 2004-2005 **

بسم الله الرحمن الرحيم

رب اجعلني مقيم الصلاة ومن
ذريتي ربنا وتقبل دعاء، ربنا
اغفر لي ولوالدي وللمؤمنين يوم
يقوم الحساب"

الآيتان : 40 - 41 سورة إبراهيم

صدق الله العظيم

شكر وامتنان

يطيب لي أن أجزى عظيم شكري وأبلغ
امتناني للأستاذ الدكتور: عبد المجيد قدي،
على تفضله بالإشراف على هذه الأطروحة،
وتتبع أجزاءها بالنصح، والتصويب، منذ أن
كانت فكرة حتى رأت النور.

كما أن الشكر موصول إلى كل من أزر
هذا العمل بالتشجيع، والمعلومة، والإخراج.

الإهداء

* إلى من هما أهل للبر والإحسان، مصداقا لقوله تعالى:

ووصينا الإنسان بوالديه حسنا"، الوالدين الكريمين، حفظاهما الله

وأرضاهما عنا. فلولا دعواتهما وتشجيعهما الدائم ما اكتمل هذا

العمل.

* إلى التي قاسمتني هذا الجهد، بصبرها، وعونها المستمر: أم

عائشة؛

* إلى فلذة كبي: عائشة، رعاها الله وأنبتها نباتا حسنا؛

* إلى معلمي، وأساتذتي، عرفانا بجميلهم، وحسن بذلهم؛

* إلى كل غيور على أمته، مرابط على ثغر من ثغورها،

يرمق لها رفعة،

وعزة، وسؤددا.

أهدي ثمرة هذا العمل، سائلا الله تعالى أن ينفع به.

فهرس المحتويات

رقم الصفحة	البيان
	الإهداء شكر وامتنان
[أ- ن]	المقدمة العامة
[50-1]	الفصل الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي وآثاره على اقتصاديات الدول المضيفة
3	المبحث الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله
3	أولاً: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر
6	ثانياً: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر
10	ثالثاً: دور الشركات المتعددة الجنسيات الداعم للاستثمار الأجنبي المباشر
23	المبحث الثاني: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر
23	أولاً: القواعد الإرشادية للبنك الدولي بشأن معاملة الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
25	ثانياً: الاتفاقيات الثنائية
26	ثالثاً: الاتفاقيات متعددة الأطراف في إطار المنظمة العالمية للتجارة
33	رابعاً: مشروع الاتفاق متعدد الأطراف حول الاستثمار
35	المبحث الثالث: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة
35	أولاً: الأعباء المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر
39	ثانياً: المزايا المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر
[91-51]	الفصل الثاني: أهم النظريات المفسرة لحركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة
53	المبحث الأول: التفسير الكلاسيكي وامتداداته
53	أولاً: النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية
54	ثانياً: التفسير الماركسي
59	المبحث الثاني: نظريات هيكل السوق
59	أولاً: دورة حياة المنتج لـ <i>Raymond Vernon</i>
63	ثانياً: نظرية احتكار القلة

66 ثالثا: نظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية

69 **المبحث الثالث: نظرية المنشأة**

69 أولا: المنظور الإداري للمؤسسة

70 ثانيا: المنظور السلوكي للمؤسسة

76 ثالثا: نظرية إحلال السوق

79 رابعا: نظرية المدرسة اليابانية

80 خامسا: النظريات التجميعية

[92- 126] **الفصل الثالث: تحليل حجم واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا وعربيا**

94 **المبحث الأول: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المتقدمة والدول النامية**

97 أولا: ملامح الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا

100 ثانيا: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة

107 ثالثا: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

114 **المبحث الثاني: الاستثمارات العربية البينية**

114 أولا: مفهوم الاستثمارات العربية البينية وأهم الاتفاقيات المبرمة

117 ثانيا: واقع الاستثمارات العربية البينية

125 ثالثا: أبرز معوقات الاستثمارات العربية البينية

[127- 164] **الفصل الرابع: واقع مناخ الاستثمار في الدول العربية**

129 **المبحث الأول: ماهية مناخ الاستثمار وأنماط الحوافز الممنوحة للمستثمرين**

129 أولا: مفهوم ومقومات مناخ الاستثمار

134 ثانيا: أنماط الحوافز الممنوحة في الدول العربية

145 **المبحث الثاني: بيئة الأعمال العربية من خلال المؤشرات الدولية والإقليمية**

145 أولا: المؤشرات الدولية

159 ثانيا: المؤشرات الإقليمية

- 167 المبحث الأول: التطورات الاقتصادية وتأثيراتها
 167 أولاً: تطور حجم النشاط الاقتصادي
 171 ثانياً: الوضعية الاقتصادية الخارجية
 179 ثالثاً: الوضعية المالية العمومية
 181 رابعاً: الوضعية النقدية
 185 المبحث الثاني: التطورات الاجتماعية وتأثيراتها
 185 أولاً: تطور المداخيل، والأسعار، وأسعار الاستهلاك
 190 ثانياً: وضعية سوق العمل
 193 ثالثاً: وضعية التأمين الاجتماعي

- 198 المبحث الأول: تحليل مناخ الاستثمار في الجزائر
 198 أولاً: المزايا والحوافز الممنوحة للمستثمرين
 203 ثانياً: الهيئات المكلفة بمتابعة وترقية الاستثمار
 204 ثالثاً: عوائق الاستثمار في الجزائر
 211 المبحث الثاني: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي في الجزائر
 214 أولاً: أهم الدول المستثمرة في الجزائر
 216 ثانياً: نصيب القطاعات الاقتصادية من الاستثمارات الأجنبية
 المباشرة
 227 ثالثاً: عمليات تحويل الديون الخارجية إلى استثمارات أجنبية
 228 رابعاً: أهمية الشراكة الأوروبية في ترقية الاستثمار
 230 المبحث الثالث: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على بعض المتغيرات
 الاقتصادية
 230 أولاً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على رأس المال، والاستثمار
 المحلي
 232 ثانياً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على نقل التكنولوجيا
 233 ثالثاً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التشغيل
 236 رابعاً: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات
 239 المبحث الرابع: إطار مقترح بشأن ترويج الفرص الاستثمارية
 240 أولاً: الترويج للقطر وللمشروعات الاستثمارية
 241 ثانياً: الاستعانة بخدمات الترويج الدولية والإقليمية
 243 ثالثاً: ترقية أسلوب الترويج الإلكتروني
 244 رابعاً: دور التمثيل الخارجي في جذب المستثمرين

المقدمة العامة

تبرز ملامح الاقتصاد الدولي المعاصر في تنامي ظاهرة العولمة، وما تقتضيه من تفكيك للحواجز بين الدول، وزيادة التشابك بين الاقتصاديات، من خلال تعاضم حجم التجارة العالمية، وزيادة التدفقات المالية، واتساع نطاق التكتلات الإقليمية والدولية، واكتساح أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات للمجالات الإنتاجية، والمالية، والتسويقية. وبذلك، أصبحت العلاقات الاقتصادية الدولية توسم بعالمية الطلب، وعالمية العرض، وعالمية المنافسة.

في هذا السياق، تتفاعل اقتصاديات الدول النامية مع محيطها الخارجي، حيث ينعكس ذلك على مستويات أدائها، ومدى قدرتها على التكيف مع متطلبات الانفتاح العالمي، بما يحقق لها أهدافها الاقتصادية، والاجتماعية، ويضمن لها الاندماج الإيجابي في النظام الاقتصادي العالمي. إلا أن أهم المشكلات التي تعاني منها اقتصاديات الدول النامية، تتمثل أساساً في قصور مواردها المالية اللازمة لاستهداف النمو المضطرد، حيث يتجلى ذلك من خلال:

* تدني معدلات الادخار المحلي دون مستوى الاستثمار المخطط، وهذا ما يعرف بفجوة المدخرات الحلية؛

* محدودية الموارد المالية الأجنبية، بالإضافة إلى صعوبة توظيف الفوائض الاستثنائية لبعض الدول في مشروعات ذات أبعاد تنموية مستدامة، وهذا ما يعرف بفجوة العملات الأجنبية.

وبغرض سد هذين الفجوتين، لجأت الدول النامية إلى مصادر التمويل الخارجية والتمثلة أساساً في:

* المنح والمساعدات الأجنبية؛

* القروض الأجنبية، الرسمية والخاصة؛

* الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

إن استفادة الدول النامية من المنح والمساعدات لم تكن ذات فعالية على معدلات النمو الاقتصادي إطلافاً، نظراً لمحدوديتها من جهة، إلى جانب الشروط التي تميلها المنظمات الدولية بشأن توجيه هذه المنح والمساعدات إلى قطاعات محددة (كالصحة، والتعليم، ...)، إضافة إلى فرض سياسات إصلاحية.

أما تجربة الدول النامية مع الاقتراض الأجنبي، سواء كانت ثنائية أو متعددة الأطراف، أو خاصة، فقد وصفت بالمريرة، حيث ترتب عن الإفراط في الاقتراض تراكم المديونية الخارجية، وعدم قدرة الدول المدينة على الوفاء بالتزامها المالية، إلى جانب

الضغط المستمر من قبل الدائنين، الأمر الذي فجر أزمة خانقة صائفة 1982، بأبعادها الاقتصادية والاجتماعية، والسياسية.

ونتيجة لهذا الوضع، توالى المقترحات لحل هذه المعضلة من قبل الدول الدائنة فضلا عن مقترحات البلدان المدينة.¹ وتعد إجراءات تحويل جزء من الديون الخارجية إلى استثمارات (*Dept equity swaps*)، واحدة من المقترحات حيث تفيد في تقليص حجم المديونية، إلى جانب إسهامها في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر. ولعل أهم سابقة في هذا الشأن، تلك التي خاضتها الشيلي سنة 1985، حيث طالت 30% من ديونها الخارجية.

في حين يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر، أفضل ما هو متاح من مصادر التمويل الخارجية، إذ في الوقت الذي يتعاطم حجمه، أخذت كافة الأشكال لتدفق رؤوس الأموال للبلدان النامية، في التراجع. وعلى الرغم من تباين وجهات النظر حول مدى أهمية وفعالية الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة، إلا أن العديد من الشواهد الواقعية، تفيد بإمكانية مساهمته، في المديين المتوسط والطويل، وفق شروط موضوعية، في تحقيق معدلات النمو المستهدفة، والقابلة للاستمرار؛ ذلك لما يجسده من علاقات وروابط قوية بين البلد المضيف والاقتصاد العالمي، كما يمكن أن تتجاوز هذه الروابط مجالات التكامل المالي، وحركة عناصر الإنتاج، إلى الإسهام في زيادة الأصول غير المنظورة، والتمثلة أساسا في تعميق مفهوم تقليص نفقات الإنتاج عن طريق اقتصاديات الحجم، ونقل التكنولوجيا، وتوريث نظم التسيير المتقدمة، وترقية أداء العنصر البشري، وتحفيز النشاط التصديري، ودعم القدرات التنافسية. كما أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر دفعة هامة لمسيرة التكامل العالمي، من خلال المساهمة في ربط أسواق رأس المال، وأسواق العمل، وزيادة الأجور، وإنتاجية رأس المال في الدول المضيفة. ومع نشوء شبكة عالمية من الروابط المتعددة، زادت حركة التجارة بشدة، كما تبنت الشركات متعددة الجنسيات استراتيجيات ذات طابع عالمي متزايد للاستفادة من الوفرة الناجمة عن التخصص، وتوزيع الأنشطة.

هذا، وقد توالى الأطروحات التي حاولت تفسير ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث يرى أصحاب نظرية هيكل السوق (ومن بينهم *Hymer*، *Vernon*)، أن تحركات الشركات المتعددة الجنسيات بين الدول يعود إلى أسباب هيكلية، تتعلق بطبيعة السوق الذي تعمل فيه، والذي يوصف بكونه سوق احتكار قلة الأمر الذي من شأنه إكساب الشركات ميزة احتكارية، ويدفعها إلى تدويل نشاطها. أما رواد نظرية المنشأة ومن بينهم: *Wells*، *Buckley*، *Casson*، *Ansoff* وغيرهم، فيرجعون قرار تدويل أنشطة الشركات متعددة الجنسيات إلى أسباب تنظيمية، نابعة من داخل الشركات ذاتها. في حين، حاول فريق ثالث تفسير هذه الظاهرة تبعا لتباين الخصائص الاقتصادية والتقنية للدول، حيث تم إدماج الاستثمارات الأجنبية المباشرة ضمن نظرية التبادل الدولي.

¹ - لعل أبرز هذه المقترحات، ما تقدم به كل من J.Baker، سكرتير الخزانة الأمريكية في أكتوبر 1985، واقتراح الرئيس الفرنسي F.Mitterand، واقتراح وزير المالية الياباني Miyazawa في أكتوبر 1988، واقتراح N.Brady، وزير المالية الأمريكي في مارس 1989.

ولقد حاول كل اتجاه من الاتجاهات السابقة، تفسير هذه الظاهرة استنادا إلى محددات معينة، مع إغفال المحددات الأخرى. ولكن ظهرت عدة محاولات تجميعية لهذه الاتجاهات الثلاثة (هيكل السوق، المؤسسة، والبلد) في سياق نظري واحد على يد كل من *Mucchielli, Dunning* من خلال توضيح دور المؤسسة وعلاقتها بالبلد، وبهيكل السوق، حيث تتجه الدول إلى التركيز على عمليات التصدير، وإبرام عقود الشراكة، أو الاستثمار الأجنبي المباشر، انطلاقا من مدى الارتباط أو الانفصال بين الميزة النسبية للبلد والميزة التنافسية للمؤسسة.

وتجدر الإشارة هنا، إلى أن الشركات متعددة الجنسيات تعتبر القناة الرئيسية التي بواسطتها تتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة للدول والأقاليم، حيث تشير بيانات هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (*UNCTAD*)، والخاصة بالتوزيع الجغرافي للشركات متعددة الجنسيات أن عددها يقدر بنحو 65 ألف شركة على مستوى العالم، إلى جانب 850 ألف شركة شقيقة وفرعية، كما أن المنشأ الوطني لحوالي 80% منها يقع في 14 دولة متقدمة من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (*OCDE*)، وأن 90% من مقرات إدراتها في الدول الصناعية الكبرى.

ومن زاوية ميدانية، فقد أوضحت *UNCTAD* أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا، قد شهد خلال السنوات الأخيرة، عدة تذبذبات، حيث تقلص من 823.8 مليار دولار عام 2001 إلى 651.2 مليار دولار عام 2002، ثم ارتفع إلى نحو 653 مليار دولار عام 2003. وقد يفسر ذلك بتباطؤ النمو الاقتصادي العالمي، وتراجع عمليات الاندماج والتملك، ومشاريع الخوصصة، بالإضافة إلى الفضائح المالية لعدد من الشركات العالمية، خاصة في قطاع الطاقة، والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

تعد الدول الصناعية الكبرى صاحبة حصة الأسد في إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، حيث استضافت خلال عام 2003، حوالي 467 مليار دولار، بما نسبته 71.5%، في حين قدرت حصة الدول النامية بنحو 155.7 مليار دولار، بما نسبته 23.8%، ودول الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقال (في وسط وشرق أوروبا، وروسيا) بحوالي 30.3 مليار دولار، أي بما نسبته 4.7%. وتشير التقديرات إلى أن لوكسمبورج قد احتلت المرتبة الأولى عالميا خلال عام 2003، باستضافتها لنحو 103.9 مليار دولار، تليها الولايات المتحدة الأمريكية بحوالي 86.6 مليار دولار، ثم الصين بحوالي 57 مليار دولار.

فيما يخص إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربية، فقد شكلت سنة 2002، ما نسبته 0.70% فقط من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد عالميا، و2.80% فقط من حصة الدول النامية. هذا، وقد استضافت الدول العربية خلال عام 2002 حوالي 4.23 مليار دولار، مقابل 6.72 مليار دولار عام 2001. حيث استفادت خمس دول عربية من حوالي 80% من إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عام 2002، شملت الجزائر بحوالي 1.06 مليار دولار، تونس بحوالي 821

مليون دولار، السودان بحوالي 681 مليون دولار، مصر بحوالي 647 مليون دولار، والمغرب بحوالي 428 مليون دولار.

أما إجمالي الاستثمارات العربية البينية المرخص لها، فقد ارتفعت من 1.43 مليار دولار عام 1995 إلى 3.7 مليار دولار عام 2003. حيث تركزت معظمها في قطاع الخدمات بأزيد من النصف، تلاه قطاع الصناعة بحوالي الربع، ثم القطاعات الأخرى بما يزيد عن العشر، وأخيرا قطاع الزراعة بأقل من العشر.

وإدراكا لأهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة للاقتصاديات المضيفة، تبذل الدول النامية جهودا كبيرة لتهيئة مناخها الاستثماري، من خلال تكييف أوضاعها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، ومنح المزيد من المزايا والحوافز، على النحو الذي يستقطب الشركات الأجنبية؛ ذلك أن رأس المال الأجنبي لا يتوطن إلا في البيئات الأكثر استقرارا وملاءمة، من حيث مدى توفر البنى التحتية الأساسية، والاستقرار السياسي والاجتماعي، وتوافر عوامل الإنتاج، والتسهيلات الائتمانية، وإمكانية تحويل الأرباح، ومرونة السياسة الاقتصادية، ومدى تناغمها مع المستجدات الوطنية، والإقليمية، والدولية.

وبغية استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ساد اتجاه تنافسي متصاعد بين الدول النامية، ومنها الدول العربية، بشأن تحسين بيئة أعمالها، وتقديم الإعفاءات والحوافز، إضافة إلى توفير الضمانات اللازمة لرأس المال الأجنبي ضد المخاطر غير التجارية. وفي هذا السياق، حظيت الدول النامية باهتمام متزايد من قبل الهيئات والمنديات الدولية والإقليمية، بإصدار عدد من المؤشرات، بهدف قياس وتقييم مدى سلامة، وجاذبية مناخها الاستثماري، حيث أثبتت العديد من الشواهد الواقعية أن هناك دلالة إحصائية قوية بين ترتيب القطر في بعض هذه المؤشرات، وبين مقدار ما يستقطبه من استثمار أجنبي، حتى وإن لم تصل هذه المؤشرات إلى درجة الدقة والموضوعية الكاملة، إلا أن رجال الأعمال يسترشدون بمدلولاتها التأشيرية. هذا، وقد أجمعت معظم نتائج المؤشرات التي رصدت حالة الدول العربية، لبضع سنوات، أن مناخها الاستثماري لم يرق بعد إلى المستويات المرجوة، مقارنة مع الدول المصنعة حديثا مثل كوريا الجنوبية، ماليزيا، الصين، تركيا، مع استثناءات خاصة ببعض دول مجلس التعاون الخليجي مثل: البحرين، قطر، الإمارات العربية المتحدة.

وفي محاولة لتحليل واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر بإحدى الدول النامية، فقد تم التركيز على حالة الجزائر، وذلك من خلال تقييم مدى نجاعة الإجراءات المعتمدة. ذلك، أن سلسلة التدابير التي باشرتها الحكومات المتعاقبة منذ مطلع التسعينيات، مستهدفة الحد من التشوهات الهيكلية، وتحقيق التوازن للمتغيرات النقدية والمالية، وتحرير أوجه النشاط الاقتصادي، وتأهيل المؤسسات الاقتصادية، وتحديث الإطار التشريعي الناظم للاستثمار، إلى جانب نصوص تشريعية وتنظيمية أخرى، كل ذلك سمح باستقطاب حجم متنام من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. ففي سنة 2002 صنفّت الجزائر في المرتبة الأولى من بين الدول المغاربية، والثالثة إفريقيا، وذلك باستضافتها نحو 1.065 مليار دولار.

هذا، وقد تعددت الدول المستثمرة في الجزائر، بما في ذلك الدول العربية. إلا أن أهم الاستثمارات الأجنبية تنفذ من قبل شركات أمريكية وأوروبية، ويابانية، خاصة في قطاع المحروقات، باعتباره أبرز نشاط إنتاجي وتصديري للاقتصاد الجزائري، إضافة إلى شركات أجنبية أخرى مع القطاع الخاص.

وعلى الرغم من الاتجاه الانفتاحي للاقتصاد الجزائري، إلا أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الحالي لا يعكس الامكانيات الكبيرة المتاحة، والفرص التي لا تزال دون الاستغلال الأمثل، مثل: القطاع الفلاحي، والقطاع السياحي، وقطاع العقارات، وقطاع الخدمات، وقطاع المعلوماتية والتكنولوجيات الجديدة؛ ذلك أن ثمة جملة من العوائق تسمم بيئة الأعمال وتطرد الاستثمارات. إلا أن عملية الكشف عن هذه العوائق تعد خطوة ضرورية ضمن استراتيجية تهيئة مناخ الاستثمار لرجال الأعمال الوطنيين والأجانب للمساهمة في التنمية الوطنية الشاملة.

على ضوء ما سبق، يمكننا صياغة إشكالية البحث ضمن الأسئلة التالية:

- 1- كيف يفسر التوجه العالمي نحو الاستثمارات الأجنبية المباشرة مقابل الأشكال الأخرى للتدفقات المالية؟
- 2- ما هي الآثار المحتملة للاستثمارات الأجنبية المباشرة على اقتصاديات الدول النامية؟
- 3- هل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر مثبت أم محفز للاستثمار المحلي في الدول النامية؟
- 4- ما مدى فعالية المزايا والحوافز المعتمدة في الدول النامية في تكوين مناخ استثماري جاذب؟
- 5- هل الاكتفاء بتقديم المزايا والحوافز كافية لجذب رأس المال الأجنبي، أم أن هناك حاجة للبحث عن عوامل جذب أخرى؟
- 6- إلى أي مدى يمكن أن تكون الحوافز المقدمة للمستثمرين الأجانب متنسقة مع أهداف التنمية الشاملة في الدول النامية؟
- 7- إلى أي مدى ساهمت التدابير المعتمدة في الاقتصاد الجزائري إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟
- 8- ما هي السبل الكفيلة لترويج الفرص الاستثمارية المتاحة في الجزائر؟

الفرضيات

- 1- يتوقف توطين الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الأهداف الاستراتيجية للشركات المتعددة الجنسيات؛
- 2- يختلف التأثير الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر من دولة لأخرى باختلاف مزايا ومقومات كل اقتصاد، ومدى القدرة على استغلال وتنميين المتاح من الموارد الاقتصادية، إضافة إلى مدى سلامة وجاذبية المناخ الاستثماري؛
- 3- كلما كان ناتج الاستثمار الأجنبي المباشر موجها للسوق الخارجي، كلما عاد بالنتفع على الاقتصاديات المضيفة؛ وكلما كان مزاحما للاستثمارات الوطنية، كلما رسخ الآثار السلبية؛
- 4- قد يساهم التحسن التدريجي للمؤشرات الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر، إضافة إلى الانفراج الأمني إلى تحسن نسبي في المناخ الاستثماري؛
- 5- بالرغم من تعدد وتنوع الفرص الاستثمارية في الجزائر، إلا أن هناك عجز في كفاءة الأطر المؤسسية، وعدم مرونة في النصوص التشريعية، فضلا عن ضعف أداء الجهات المكلفة بالترويج، والإعلام الخارجي، الأمر الذي أضفى ضبابية على الاستراتيجية الوطنية لاستقطاب رأس المال الأجنبي.

أهداف البحث: نحاول من خلال هذا البحث تحقيق الأهداف التالية:

- تأصيل الجوانب النظرية والفكرية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال تحليل وتقييم مختلف الأطروحات ذات الصلة بالموضوع؛
- مقارنة تجارب بعض الدول النامية والعربية في استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مع تحليل لأهم الصعوبات والعوائق التي تحول دون الاستفادة من مزايا الشركات المتعددة الجنسيات؛
- تحليل نقاط القوة ونقاط الضعف في الاقتصاد الجزائري، مع الفرص الاستثمارية المتاحة، والتهديدات التي تسمم بيئة الأعمال، وتطرّد الاستثمارات.

أهمية البحث

في ظل التدويل المستمر للعلاقات الاقتصادية الدولية، والاتجاه نحو تحرير الاقتصاد العالمي، وزيادة تشابك الأسواق، حظيت ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة باهتمام متزايد من قبل الاقتصاديين، وأصحاب القرار باعتبارها أحد أهم التدفقات المالية المتاحة أمام الدول النامية، بالإضافة إلى كونها من المصادر الرئيسية لتحويل التكنولوجيا، والأساليب الإدارية والتنظيمية الحديثة، والنفاد إلى الأسواق الخارجية، وتحقيق اندماج أفضل في النظام الاقتصادي العالمي.

وتتلور أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة من زاويتين أساسيتين:

* زاوية أكاديمية بحثية: تركز أساسا على عدد معتبر من الأبحاث والدراسات التي تعالج مختلف الجوانب المرتبطة بظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وقياس تأثيراتها على اقتصاديات الدول المضيفة؛

* زاوية إجرائية تنظيمية: تبرز من خلال تعاضم جهود الدول النامية لاستقطاب المزيد من رأس المال الأجنبي، وتنظيم علاقة حكومات الدول المضيفة مع الشركات متعددة الجنسيات، في إطار المصلحة المشتركة، وذلك من خلال تهيئة المناخ الاستثماري على النحو الذي يساعد على انسياب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

الدراسات السابقة

توجد العديد من الدراسات النظرية والتطبيقية، التي حاولت تحليل ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة وقياس آثارها على الاقتصاديات المضيفة. ولقد تباينت تلك الدراسات من حيث منهجية التحليل، والنتائج التي تم التوصل إليها. وفيما يلي نشير إلى أهم الدراسات التي تمكنا من الإطلاع عليها:

* دراسة *Haddad and Harrison* عام 1996

أوضحت الدراسة، وبالتطبيق على المغرب، أن الشركات المتعددة الجنسيات ساهمت في تحسين كفاءة الشركات المحلية في الدول المضيفة، من خلال استفادة تلك الشركات من التكنولوجيا المتقدمة المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر.¹

* دراسة *Chen* وآخرون عام 1995

أوضحت الدراسة دور الاستثمار الأجنبي في الصين، حيث دلت نتائج القياس أن هناك علاقة إيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات الصينية، بسبب توافر العديد من المقومات، من أهمها إتباع سياسة التصنيع من أجل التصدير.²

* دراسة *Hong* عام 1997

فيما يتعلق بقياس تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الإنتاجية، وما لذلك من تأثير على النمو الاقتصادي، قام *Hong* عام 1997 بإجراء دراسة على كوريا لتوضيح دور الاستثمار الأجنبي المباشر، والقروض التجارية على إنتاجية عوامل الإنتاج خلال الفترة (1970-1990). لقد أوضح أن هناك تأثير إيجابي ومعنوي للاستثمار الأجنبي المباشر على إنتاجية عوامل الإنتاج مقارنة بالقروض التجارية. كما أوضحت الدراسة

¹ Haddad, M. and Harrison, A., " Are there positive spillovers from direct foreign Investment ? : Evidence from panel data for Morocco", journal of development economics. Vol. 42 El servier Science Publishes B.V., Noth-Holland, 1993 .pp.66-67.

² Chen, C., Change, L. and Y.Zhn, "The Role of Foreign Direct Investment In Chin's post 1978 Economic Development", World Development, Vol,23,Nº.4 , El service Sciente LYD, Great Britain, 1995, pp.698-702.

استفادة القطاع الخاص الكوري من الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة في الصناعات كثيفة الاستخدام لرأس المال مثل: البترول، والآلات، والإلكترونيات.¹

* دراسة *Bisat* وآخرون عام 1997

وفي مجال تحليل علاقة الاستثمار الأجنبي بالنمو قام *Bisat* وآخرون بدراسة عام 1997، لتوضيح العلاقة بين النمو وكل من الاستثمار والادخار المحليين في 13 دولة عربية، وخلال الفترات (1974-1985)، و(1986-1996) و(1971-1996) وقياس الإنتاجية الكلية لعناصر الإنتاج اعتمادا على نموذج دالة إنتاج *Solow*، وتم التعبير عن إنتاجية عوامل الإنتاج بالمقدار الثابت في الدالة. لقد اختلفت النتائج من دول إلى أخرى، حيث كان للاستثمار الأجنبي المباشر تأثير إيجابي على الإنتاجية في بعض الدول خلال الفترات الثلاث، وهي مصر وتونس فقط، أما في الجزائر، والبحرين، ولبنان، وقطر، والسعودية، والإمارات، فكان التأثير سلبا على الإنتاجية. كما اختلف التأثير من فترة زمنية إلى أخرى في بقية الدول. لقد بررت الدراسة السابقة، وجود المعدلات السالبة لنمو الإنتاجية الكلية لعناصر الإنتاج في كثير من الدول، بالتأثير السلبي للاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمار المحلي، وما لذلك من تأثير سلبي على النمو الاقتصادي، بالإضافة إلى ما تعانيه معظم تلك الدول من هياكل ديموغرافية مثل انخفاض متوسط أعمار قوة العمل، وانخفاض التوظيف بالشكل الذي انعكس على انخفاض الإنتاجية.²

* دراسة *Richardson* عام 1997

أوضحت الدراسة أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان له دور كبير في تحفيز النمو الاقتصادي في دول جنوب شرق آسيا، من خلال دوره في زيادة الإنتاجية الكلية لعناصر الإنتاج بفعل التكنولوجيا الحديثة المصاحبة له، بالإضافة إلى دوره في زيادة صادرات تلك الدول.³

* دراسة *Djankov and Hoekman* عام 1998

خلال عام 1998، أجريت على التشيك، لقياس تأثير الإنتاجية الكلية لعناصر الإنتاج بفعل التكنولوجيا المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر واعتمادا على بيانات مستوى الشركة، حيث تم التطبيق على عينة من 513 شركة تمثل صناعات عديدة، منها 340 شركة محلية دون مشاركة أجنبية ممثلة لحوالي 66.3% من العينة، 173 شركة (العدد 17 صناعة) اتسمت بوجود مشاركة أجنبية وبنسبة 33.7% من العينة. وتم قياس إنتاجية العمل باستخدام نصيب كل عامل من المبيعات خلال الفترات (1992-1993)، و(1993-1994)، و(1994-1995)، و(1995-1996). وتوصلت الدراسة إلى أن

¹ Hong, K., " Foreign Ccapital and Economic Growth in Korea:1970-1990", Journal of Economic Development, Vol.22, NO.1, june., 1997 , p.88.

² -Bisat, A., El-Erian, M. A. and T.Helbing, "Growth Investment and saving in the Arab Economies", IMF Working Paper, Wp/97/85, IMF, July, 1997, P.19.

³ - Richardson, P., " Globalisation and Linkges : Macro-structural Challenges and Opportunities ", OECD Working Paper, NO.181, ORCD/(97) 47, Paris., 1997, p.19

التحسن في إنتاجية القطاعات ذات المساهمة الأجنبية كان راجعا إلى الإمكانيات التكنولوجية العالية للشركات المحلية، وبالتالي اختلفت الإنتاجية فيما بين الشركات.¹

* دراسة Thomsen عام 1999

أوضحت الدراسة، وبالتطبيق على دول الآسيان، أن خبرة هذه دول في الاستثمار الأجنبي المباشر، أظهرت نجاحا في التأثير الإيجابي على زيادة صادراتها، الأمر الذي أدى إلى إحداث النمو الاقتصادي في تلك الدول. إذ لوحظ تضاعف صادرات الدول الأربعة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي منذ عام 1982، مع وجود اختلافات سنوية ضئيلة في الاتجاه طويل الأجل. كذلك تزايدت الصادرات في بعض القطاعات التصديرية مقارنة بغيرها من القطاعات بسبب اختلاف مقومات كل قطاع تصديري؛ وبالتالي أظهرت الدراسة قوة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والصادرات، إذ تزايدت الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية الثمانينيات من 30.5% إلى 39.6% في ثلاث سنوات. ففي تايلاند على سبيل المثال، وصل معدل النمو إلى 2.6% بين عامي 1989، 1992 بفعل دور الشركات متعددة الجنسيات في زيادة صادراتها، وبصفة خاصة في المنتجات الإلكترونية، حيث أصبحت تايلاند تاسع دولة في العالم في تصدير أجهزة الكمبيوتر خلال التسعينات.²

دراسة Agosin and Mayer عام 2000

كما قام كل من *Agosin and Mayer* بدراسة عام 2000، لتوضيح أثر الإحلال أو التكاملية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على الاستثمار المحلي في الدول المضيفة النامية في أفريقيا، وآسيا، وأمريكا اللاتينية خلال الفترة (1970-1996)، حيث تم تجزئة الفترة إلى الفترتين (1976-1985) و(1986-1996). لقد اتضح من الدراسة، أن أثري الإحلال والتكامل اختلفا من دولة إلى أخرى، وخلال نفس الدولة من فترة إلى أخرى. فعلى سبيل المثال وجد أنه ليس هناك أثر في إفريقيا، خلال الفترة (1970-1996)، على الرغم من وجود أثر تكامل خلال الفترتين (1976-1985)، (1986-1996). أما في آسيا فكان هناك أثر تكامل خلال جميع الفترات السابقة. على العكس من ذلك، كان الأثر إحصائيا (مزاحمة) في أمريكا اللاتينية خلال جميع الفترات سالفة الذكر.³

دراسة Drabek وآخرون عام 1999

أوضحت الدراسة أن الفساد والسياسات غير الشفافة للحكومات تؤثر بشكل سلبي على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. واستنادا إلى تحليل تطبيقي، انتهت الدراسة إلى أنه بالقدر الذي تشيع مظاهر الفساد، بالقدر الذي يتراجع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر.

¹ -Djankov, S. and B, Hoekman, Op. Cit., pp. 7-8.

² -Thomson, S., " Southeast Asia : The Role of Foreign Direct Investment Policies in Development", Working Papers on International Investment, OCED, 1999, pp.25-26.

³ - Agosin, M. R. Mayer, "Foreign Investment in Developing Countries Does it Crowd in domestic Investment ", UNCTAD discussion Papers, No, 145, February, 2000, pp, 11-15.

دراسة *Wei Shanging* وآخرون عام 1999

شملت الدراسة 14 دولة لها استثمارات في 45 دولة مضيضة؛ حيث حاولت اختبار افتراض أساسي مؤداه أن دفع الرشاوى يساعد على جذب الاستثمار الأجنبي، عن طريق تخفيض الضرائب، وتيسير بعض الإجراءات. لقد توصلت الدراسة إلى أنه لا وجود لأي دليل إحصائي يدعم الفرضية السابقة.

دراسة *Graham, Edward and Erica Wada* وآخرون عام 1999

تبحث الدراسة أثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على المستويات النسبية للأجور في المكسيك. حيث أوضحت بأن الشركات المتعددة الجنسيات تدفع أجورا فوق المتوسط المعتمد في المكسيك، الأمر الذي كرس تباينا في مستويات الدخل. وتجاوزا لهذا الإشكال، وتحقيقا لمبدأ التكافل الاجتماعي، تقترح الدراسة ضرورة زيادة أجور العمال ذوي الدخل المنخفضة.

دراسة شمنقي عبد الباسط عام 2000¹

تناولت الدراسة أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس في ضوء اتفاقية التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي. حيث أوضحت أن أثر التكامل الإقليمي على تدفق الاستثمارات الخارجية يبدو غامضا. تشير نتائج التحليل إلى إمكانية إيجاد استثمارات من خلال اتفاقيات الشراكة، إلا أن ذلك مرهون بوجود إنتاجية كبيرة لرأس المال. حتى ولو امتدت عملية التحرير لتشمل المنتجات الزراعية والخدمات، فإنه من غير المتوقع أن تحقق تونس مكاسب هامة في ظل تدني إنتاجية رأس المال.

دراسة منار علي محسن مصطفى عام 1994

تناولت الدراسة دور الشركات عابرة القوميات بين المحيط الاجتماعي والتقسيم الدولي للعمل، مع دراسة حالة مصر خلال الفترة 1970-1990، حيث حاولت تحليل التغيرات التي أحدثتها الشركات الأجنبية في النظام الإنتاجي والاجتماعي في مصر. وقد حددت الدراسة الأساس النظري للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إضافة إلى أهم التحولات التي حدثت في النظام الإنتاجي والاجتماعي في مصر. وقد حددت الدراسة الأساس النظري للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إضافة إلى أهم التحولات التي حدثت في النظام الإنتاجي المصري من جراء دخول الاستثمارات الأجنبية، ومدى الاتساق الحادث فيه، وأثر ذلك على إعادة تشكيل هيكل قوة العمل المحلية. وقد خلصت الدراسة إلى القدرة النسبية لمصر في حيازة مكانة في النظام العالمي، من خلال توافر الاتساق اللازم على مستوى أنظمتها الثلاثة: الاندماجية، والإنتاجية، والاجتماعية.

¹ - Chemengi, Mohamed Abdelbasset, "Foreign Direct Investment in Tunisia in the context of the free trade agreement with the European union", *Journal of Development and Economic policies*, Arab planning Institute, Kuwait, Vol.3, N.1, December 2000, pp.7-41.

دراسة عرابي فتحي عام 2000

تناولت الدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر مع الإشارة لحالة الجزائر خلال الفترة 1990-1998، حيث أوضحت أن ثمة تغير عكسي في طبيعة العلاقة التي تربط الشركات المتعددة الجنسيات بالدول النامية، إذ أصبحت الدول تتنافس فيما بينها لاستقطاب الاستثمار الأجنبي؛ إلى جانب ذلك، خلصت الدراسة إلى أن ضعف التدفقات المالية الأجنبية نحو الجزائر قد تم تبريره بالأخطار السياسية والأمنية التي انتابت الجزائر. وقد أوصت الدراسة بضرورة ترقية الاستثمارات الأجنبية من خلال تحسين البنى التحتية، وتأهيل اليد العاملة، إضافة إلى تنمية أداء القطاع الخاص، مع أهمية تنويع الشركاء الأجانب، خاصة من دول آسيا وأوروبا الشرقية.

دراسة منظمة الخليج للاستثمارات الصناعية عام 2001¹

تناولت الدراسة تحليل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على قطاع الصناعة التحويلية في دول مجلس التعاون الخليجي. حيث أوضحت الدراسة أن رأس المال الأجنبي يعتبر مكملًا للإدخار والاستثمار المحليين، وليس بديلاً عنهما، وأن القدرة على استمرار عملية النمو بواسطة المدخرات الأجنبية، تعتمد على ربط عملية النمو بمعدلات استثمار وإدخار محلية مرتفعة، وتكملة ذلك بالاستثمار والإدخار الأجنبيين. وأوصت الدراسة بضرورة زيادة تفضيل الشركات المتعددة الجنسيات الأوروبية، لما يخلفه من روابط خلفية وأمامية بين الشركات التابعة والشركات المحلية. كما أنه من مصلحة الدول الخليجية اختيار نوعيات الاستثمار الأجنبي المباشر، القادر على خلق وفرات خارجية لبقية القطاعات الاقتصادية.

دراسة طالب عوض عام 1999²

تناولت الدراسة معوقات الاستثمار الأجنبي في الأردن، حيث أوضحت أن أغلبية الاستثمار الأجنبي في الأردن من جنسيات عربية، في حين تصنف استثمارات الدول الأوروبية في المرتبة الثانية. وتشير نتائج الدراسة إلى أن المستثمرين الأجانب يعتبرون أن الاستقرار السياسي والاقتصادي، هما العنصران الأكثر أهمية في قرارهم للاستثمار في الأردن. يليهما خصائص السوق المحلي، إضافة إلى القوانين والتشريعات الحكومية، وحرية تحويل رأس المال إلى الخارج. وأوصت الدراسة بضرورة تطوير بيئة الأعمال في الأردن، لإحداث انتشار جغرافي أكثر توازناً، مع اتخاذ السياسات اللازمة لتحفيز الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي، خاصة المشاريع المشتركة.

¹ - منظمة الخليج للاستثمارات الصناعية، الانفتاح نحو الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره المتوقعة على القطاع الصناعي في دول مجلس التعاون، 2-3 أكتوبر 2001.

² - طالب عوض، "معوقات الاستثمار الأجنبي في الأردن"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 76، أبريل 1999، ص 6-36.

نطاق البحث

على اعتبار أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد تدفقا رأسماليا تستفيد منه جميع الدول، سواء كانت دولا صناعية كبرى، أو دولا نامية، فسوف يقتصر تحليلنا على الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول النامية دون غيرها. مع الإشارة إلى حالة بعض الدول العربية التي توافرت عنها البيانات. إلى جانب هذا، فقد ركزت الدراسة على فترة التسعينيات من القرن العشرين إلى غاية سنة 2003، لكونها الفترة التي شهدت نموا كبيرا في حجم التدفقات المالية المباشرة عالميا، وتزامن ذلك مع الانفتاح الكبير لاقتصاديات الدول النامية، خاصة في إفريقيا وأوروبا الشرقية، على الشركات الأجنبية.

منهج وأدوات البحث

في محاولة للإجابة على الإشكالية المعروضة سلفا، واختبار مدى صحة الفرضيات، فقد استعان الباحث بالمنهج الوصفي لتشخيص وتحليل وتفسير أبعاد ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والوقوف على دلالاتها. كما تم الاعتماد أيضا على المنهج المقارن، رغبة في تحليل تجارب الدول، التي توافرت عنها البيانات، في استقطابها للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أما الأدوات المستخدمة في البحث، فقد ارتكزت على المصادر والمراجع الأساسية الخاصة بالموضوع، بالإضافة إلى الاستعانة بالرسائل، والدوريات، والمؤتمرات والندوات العلمية العربية والأجنبية، والمراجع الإلكترونية، ذات الصلة بالبحث. إلى جانب ذلك، فقد قام الباحث بالعديد من الإتصالات، والزيارات للهيئات الإقليمية والدولية، بغرض الإطلاع على التجارب، واستشارة الخبراء حول الجوانب الميدانية للموضوع.

هيكل البحث

انطلاقا من طبيعة الموضوع، والأهداف المنوطة به، فقد تم تقسيم البحث إلى ستة فصول بعد المقدمة، جاءت على النحو الآتي:

إشتمل الفصل الأول على ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وأبرز آثاره على اقتصاديات الدول المضيفة، حيث تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث؛ تناولنا ضمن المبحث الأول مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأهم صورته، إلى جانب تحليل دور الشركات متعددة الجنسيات الداعم لتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية؛ أما المبحث الثاني فقد حللنا من خلاله أهم الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر، إذ ظهرت الحاجة إلى ضرورة صياغة وإقرار أطر قانونية تنظم العلاقة بين مختلف الأطراف؛ في حين، تناولنا ضمن المبحث الثالث بعض آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة، وذلك من خلال تحليل أعباءه ومزاياه على بعض المتغيرات الاقتصادية.

خصص الفصل الثاني لتحليل أهم النظريات المفسرة لحركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث. تناولنا من خلال المبحث الأول التفسير

الكلاسيكي وامتداداته؛ أما المبحث الثاني فقد اشتمل على تحليل لنظريات هيكل السوق، في حين حللنا من خلال المبحث الثالث اتجاهها آخر أرجع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أسباب تنظيمية تنبع من داخل المؤسسة ذاتها.

اشتمل الفصل الثالث على تحليل حجم واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً وعربياً. وجاء ضمن مبحثين. تناولنا ضمن المبحث الأول حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في كل من الدول المتقدمة والدول النامية؛ أما المبحث الثاني فقد تضمن حجم الاستثمارات العربية البينية، مع توزيعها الجغرافي والقطاعي.

وفي محاولة لتحليل مدى جاذبية بيئة الأعمال العربية فقد تم تخصيص الفصل الرابع لدراسة المناخ الاستثماري من خلال مبحثين، تناولنا ضمن المبحث الأول ماهية مناخ الاستثمار وأهم مقوماته، وأنماط الحوافز الممنوحة للمستثمرين؛ في حين اشتمل المبحث الثاني تحليل لبيئة الاستثمار في البلدان العربية، من خلال بعض المؤشرات الدولية والإقليمية.

اشتمل الفصل الخامس على تحليل الظرف الاقتصادي والاجتماعي للجزائر خلال فترة التسعينات إلى غاية سنة 2003، وتأثير ذلك على جملة من المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية، حيث تم تقسيمه إلى مبحثين. تناولنا في المبحث الأول أبرز التطورات الاقتصادية التي شهدتها الجزائر خلال الفترة محل الدراسة، وتأثيراتها؛ في حين تناولنا ضمن المبحث الثاني أهم التطورات ذات الصلة بالجوانب الاجتماعية، وتأثير ذلك على أفراد المجتمع.

أما الفصل السادس والأخير، فقد حاولنا من خلاله تحليل واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، وذلك بالإستاد إلى أربعة مباحث. تناولنا ضمن المبحث الأول تحليل المناخ الاستثماري في الجزائر؛ أما المبحث الثاني فقد اشتمل على حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة عقب مجموعة التدابير المعتمدة بشأن ترقية الاستثمار؛ في حين شمل المبحث الثالث على آثار الاستثمار الأجنبي على بعض المتغيرات الاقتصادية؛ أما المبحث الرابع فقد حاولنا من خلاله اقتراح إطار بشأن ترقية ترويج الفرص الاستثمارية المتاحة في الجزائر، ذلك أن العديد من المستثمرين يجهلون تماماً السوق الجزائري، فضلاً على أن أداء الأجهزة المكلفة بالترويج لم ترق بعد إلى المستويات المطلوبة.

صعوبات البحث

إن طبيعة الموضوع وتشعب جوانبه خلق أمام الباحث عدة قيود وصعوبات، أهمها:

- تباين في الأرقام الصادرة عن الهيئات الدولية والإقليمية، وتلك الصادرة عن الدوائر الرسمية الوطنية، مما اضطر الباحث إلى محاولة التوفيق والترجيح؛
- عدم التمكن من قياس كمي لآثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الاقتصاد الجزائري بسبب افتقار الباحث إلى المعطيات اللازمة لذلك، رغم الإلحاح الشديد لدى الجهات الوصية؛
- إن طبيعة السرية التي تصبغ العديد من العقود الاستثمارية الأجنبية حالت دون تحليل واف لواقع وآفاق نشاط الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر، خاصة تلك العاملة في قطاع المحروقات.

الفصل الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على اقتصاديات الدول المضيفة

يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر أهم مصادر التمويل الخارجي، إذ في الوقت الذي تعاضم حجمه، أخذت كافة الأشكال الأخرى لتدفق رؤوس الأموال نحو البلدان النامية في التراجع. كما يمكن اعتباره مؤشرا على انفتاح الاقتصاد، وقدرته على التكيف مع المستجدات العالمية، في ظل سيادة ظاهرة العولمة، وسيطرة الشركات المتعددة الجنسيات على حركة السلع، والخدمات، والأسواق.

ونظرا لأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، وما يمكن أن يوفره من مزايا، فقد ظهرت الحاجة إلى صياغة أطر قانونية تنظم العلاقة بين مختلف الأطراف المعنية، لحماية الاستثمار من كل تجاوز. بالإضافة إلى هذا، فقد ثار جدل كبير حول الانعكاسات الاقتصادية، والاجتماعية، المتعلقة باستضافة رأس المال الأجنبي.

سوف نعالج هذه المسائل من خلال المباحث الثلاثة التالية:

المبحث الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله؛

المبحث الثاني: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر؛

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

المبحث الأول: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله

أولاً: مفهوم الاستثمار الأجنبي

يشتمل الاستثمار الأجنبي على عدة أنماط من التدفقات الاستثمارية أهمها:

I - تدفقات حوافظ الأوراق المالية

والتي يصطلح عليها أيضاً بالاستثمارات الأجنبية غير المباشرة، حيث تنطوي على تملك الأفراد، أو الهيئات، أو الشركات لبعض الأوراق المالية دون ممارسة أي نوع من أنواع الرقابة أو المشاركة في تنظيم إدارة المشروع.¹ وبذلك فإن هذا النوع من الاستثمار يتميز بقصر أجله وميله للمضاربة، كما أنه عرضة للتحول السريع من موقع لآخر نتيجة للتغيرات المالية الطارئة.

II - الاستثمار الأجنبي المباشر

هنالك عدد من التعاريف، نوجز أهمها فيما يلي:

عرف صندوق النقد الدولي (*FMI*) الاستثمار الأجنبي المباشر بحصول مستثمر مقيم في اقتصاد ما على حصة ثابتة في مشروع في اقتصاد آخر. وتنطوي هذه المصلحة على علاقة طويلة الأجل بين المستثمر والمشروع، حيث تعطي له (أي المستثمر) الحق في المشاركة في إدارة المشروع، وسمي هذا المستثمر (المستثمر المباشر) ويسمى هذا المشروع (مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر).²

أما منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (*OCDE*) فقد اعتبرت أن الاستثمار الأجنبي المباشر ينطوي على تملك المستثمر حصة لا تقل عن 10% من إجمالي رأس المال أو قوة التصويت.³

يمكن القول أيضاً بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يتمثل في انتقال رؤوس الأموال الأجنبية مقترنة بعنصري التنظيم والإدارة للاستثمار بشكل مباشر في البلدان التي ينتقل إليها، وذلك في صورة وحدات قد تكون صناعية أو زراعية أو خدمية أو إنشائية أو تمويلية.

1- عبد السلام أبو قحف، أساسيات في الإدارة، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، 1995، ص 280

2- صندوق النقد الدولي، دليل ميزان المدفوعات، الطبعة الخامسة، الجزء 18، الفقرة 359، 1993، ص 86.

3- *OCDE, Seconde edition of the detailed ben chamak of foreign direct investment, Paris, 1992.*

هذا، ويمكن أن يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر، كحزمة من رأس المال والتكنولوجيا والمعارف الإدارية والتنظيمية بالإضافة إلى القدرات التسويقية، في تعويض النقص المحلي في هذه العناصر في البلدان التي ينتقل إليها.¹

على ضوء ما سبق، يركز الاستثمار الأجنبي المباشر على عنصرين أساسيين هما:

- إمتلاك المستثمر في دولة ما لأصول ملكية تامة أو جزئية، تعطي له حق التصرف فيها من خلال ما يمتلكه من فنون إنتاج وتكنولوجيا وقدرات تسييرية.

- قدرة التأثير على إدارة المشروع من خلال ما يتمتع به المستثمر من قوة تصويتية تؤهله لتمرير القرارات التي تحقق أهدافه.

من المفيد أن نقارن بين الاستثمار الأجنبي المباشر والأشكال الأخرى من تدفقات رأس المال، خاصة القروض التجارية كما يلي:

1- إن القروض التجارية، فضلا عن كونها أصبحت غير متاحة إلى حد كبير بالمقارنة بما كانت عليه خلال عقد السبعينات، غالبا ما تستخدم في تمويل الاستهلاك العام والاستهلاك الخاص، هذا بينما يستخدم الاستثمار الأجنبي المباشر في مشروعات غالبا ما تكون مدرة لعوائد.²

2- يتميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن كل من القروض التجارية والمساعدات الإنمائية الرسمية - التي أصبحت شديدة المشروطة- في تحويل الأرباح المترتبة على الاستثمار الأجنبي المباشر، إذ يرتبط بمدى النجاح الذي تحققه المشروعات التي تستخدم فيه.

3- إن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر غالبا ما تكون مصحوبة بتدفق التكنولوجيا، وهو ما لا يتحقق في حالة القروض والمساعدات الإنمائية. وفي هذا الصدد نشير إلى أن هذا التدفق يشتمل على نقل *Hardwar* مثل الآلات والمعدات، ونقل *Softwar* مثل التصميمات الهندسية والتركيبات الفنية والمعارف الإدارية والتنظيمية والتسويقية.

4 - إن الشركات المتعددة الجنسيات، والتي تعد المصدر الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر، قد تسهم - بشروط معينة - في تنمية صادرات البلدان النامية التي تنتقل إليها، وذلك بما تملكه من شبكات عالمية للتسويق والتوزيع. هذا، بينما - يصعب في كثير من الأحيان - على المشروعات الممولة بقروض أجنبية أن تخرق الأسواق العالمية.

1- مهران حسني، الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر وإمكانيات تطويره في ضوء التطورات المحلية والإقليمية والدولية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، المجلد 8، العدد 1، 2000، ص 7.

2 - سميحة السيد فوزي، الإقتصاد المصري والشركات متعددة الجنسية في ضوء المتغيرات المحلية والدولية " مؤتمر تحرير الإقتصاد المصري واندماجه في السوق العالمي"، مركز البحوث والدراسات الإقتصادية و المالية، القاهرة، 2-3 ماي 1992.

5- إن الاستثمار الأجنبي المباشر مدفوع إلى حد كبير بالآفاق الطويلة الأجل المفتوحة أمام المستثمرين لتحقيق أرباح في أنشطة إنتاج يسيطرون عليها بصورة مباشرة وعلى النقيض من هذا، فإن الإقراض المصرفي الأجنبي والاستثمار بالحافطة لا يتم استثمارهما في أنشطة تسيطر عليها البنوك، أو مستثمرو الحافطة، هذان اللذين تحركهما في كثير من الأحيان اعتبارات الربح في الأجل القصير، والتي يمكن التأثير فيها بمجموعة متنوعة من العوامل (أسعار الفائدة، مثلا والتي هي شديدة الحساسية بسلوك الجمهور).¹

ويمكن التدليل على ذلك من خلال بعض البلدان الآسيوية التي أصيبت بالاضطراب المالي في 1997، فقد ظلت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في 1997 إلى البلدان الخمسة الأكثر تأثرا بالأزمة ايجابية في كل الحالات ولم تنقلص إلا قليلا بالنسبة للمجموعة، في حين تقلصت تدفقات الإقراض المصرفي والاستثمار بالحافطة بصورة حادة، بل حتى انقلبت سالبة في 1997. وعموما، فإن أهداف الاستثمار الأجنبي المباشر مغايرة لأهداف الاستثمار غير المباشر (استثمار الحافطة) لكونها تركز على الأبعاد الاقتصادية أكثر من الأبعاد المالية كما هو الشأن في استثمار الحافطة.²

إذا كنا قد أشرنا إلى بعض مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر والتي تميزه عن غيره من مصادر التمويل الأخرى، فهناك مخاطر تصاحبه، تتمثل أساسا في:³

- عدم استخدام الأرباح المتولدة عنه في رفع معدل التراكم الرأسمالي المحلي في القطاعات الأخرى؛
- الأعباء التي تفرضها إعادة تحويل الأرباح على ميزان العمليات الخارجية.

إن انخفاض الكفاءة في استخدام الاستثمار الأجنبي المباشر عموما أو انعدامها، سوف يؤدي إلى تحميل الموارد في زيادة القدرة الإنتاجية، وسوف يترتب على ذلك تزايد تلك النسبة من الموارد المحلية للدول المضيفة لخدمة هذه الالتزامات دون زيادة حجم الموارد المتاحة مما يترتب عنه زيادة في الاعتماد على الموارد الخارجية وما ينجم عنه من أعباء تراكمية على اقتصاديات الدول المضيفة، وهذا ما يقودنا إلى القول بأن دور الاستثمار الأجنبي المباشر الإيجابي يعتمد بدرجة كبيرة على إنتاجية وكفاءة هذا الاستثمار، الأمر الذي يعتمد بدوره على مدى توافر وتفاعل عوامل الإنتاج المحلية الأخرى معه.

وتجد الإشارة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر يقاس بعده طرق أهمها بيانات تدفق رؤوس الأموال الأجنبية من خلال حساب قيمة الأسهم المتراكمة، خلال فترة زمنية محددة، حيث يمكن الحصول على هذه البيانات، إما بالرجوع إلى إحصاءات تدفقات رؤوس الأموال إلى الخارج من دول المصدر، أو بالرجوع إلى إحصاءات تدفقات رؤوس

1 بادما مالامبالي و كارل. ب. سوفانت، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية"، مجلة التمويل و التنمية، المجلد 36، العدد 1، مارس 1999 ص 35.

2 - Philippe D'Arvisenet, Jean-Pierre Petit, "Echange et finance internationale, les Enjeux", Edition : la revue Banque éditeurs, 1996, p 222.

3 - سالم أحمد عبد الله الفرجاني، "تدفقات رؤوس الأموال والاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول النامية وتسهيل انسيابها عربيا"، مجلة المال والصناعة، بنك الكويت الصناعي، العدد 20، 2002، ص 210.

الأموال إلى الداخل في الدول المضيفة، بينما تقيس بيانات الأسهم إجمالي ما تمتلكه الشركات الأجنبية من رؤوس أموال في منطقة معينة خلال فترة محددة.¹

ثانيا: أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

في الواقع، لا يوجد اتفاق حول أشكال محددة للاستثمار الأجنبي المباشر، وقد يرجع ذلك إلى تباين المرجعية الفكرية للكتاب من جهة، و إلى الطبيعة المتجددة للشركات المتعددة الجنسيات من جهة أخرى. وفي ما يلي نحاول أن نشير إلى أهم الأشكال:

I - تصنيف Behrman : لقد تبني Behrman تصنيفا يقضي بتقسيم الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع هي:²

1- الاستثمار الأجنبي المباشر من النوع الإستعماري (أو الكولونيالي): حيث ينحصر هدفه في استخراج المواد الخام واستخدامها في بلد منشأ رأس المال، ويتميز هذا النوع بالتبعية المطلقة للشركة الأم.

2- الإستثمار الأجنبي المباشر القاضي بإقامة طاقات إنتاجية: وذلك بغرض إنتاج سلع وخدمات مخصصة للبيع في سوق مغلقة، في نطاق البلد المضيف فقط. وقد تعود للشركة عدة فروع في بلدان مختلفة من العالم، وتشبه بنيتها - بشكل عام - بنية الشركة القابضة (Holding company). وتتصف العلاقات المتبادلة بين الشركة الأم وفروعها بغياب التجارة والتدفقات السلعية، ما عدا حالات توريد أجزاء، وأنواع معينة من المعدات. كما أن قرارات المقر الرئيسي يتخذ أساسا على ضوء ظروف السوق في البلد الذي يقيم فيه الفرع.

3- إستثمار الشركات المتعددة الجنسيات: والتي تخدم السوق العالمية من خلال توريد المنتجات التي تنتجها الفروع. حيث تتوطن هذه الأخيرة في الأقاليم ذات التكاليف المنخفضة، وتتوحد مع الشركة الأم ضمن مخطط هيكلي واحد.

II - تصنيف أبو قحف عبد السلام : حيث قسم الإستثمار الأجنبي المباشر إلى ثلاثة أنواع هي:³

1- الإستثمار المشترك: والذي يتجسد من خلال مساهمة طرفان أو أكثر (سواء كان قطاعا عاما أو خاصا)، في رأس المال أو الإدارة أو الخبرة أو براءة الإحتراع، أو

1 - مشتاق بابكر، "الاستثمار الأجنبي المباشر و تجربة الشرق الأوسط"، المجلة الاقتصادية السعودية، خريف 1998 ص 123.

2- ميروتوف، أ.أ، (ترجمة علي محمد علي تقي عبد الحسين) الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983، ص 94.

3- أبو قحف عبد السلام، السياسات والأشكال المختلفة للإستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1989، ص 27.

جميعها، حيث يكون أحد الأطراف شركة دولية، تقوم بإدارة المشروع بالاتفاق مع بقية الأطراف.

2- **الإستثمار المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي:** والذي ينطوي على التملك المطلق لأصول استثمارية من طرف الأجانب في البلدان المضيفة ضمن مشروعات إنتاجية أو تسويقية، حيث تم تنظيم العلاقات بين المقر الرئيسي والفرع حسب اختصاصات وصلاحيات الفرع، والتفويض الموكل إليه، ونوع النشاط، وذلك وفق إتفاقات مبرمة مع البلد المضيف.

3- الإستثمار الأجنبي من قبل شركات متعددة الجنسيات (عبر القومية):

وهي استثمارات يمتلك أصولها أو يساهم في رأسمالها أكثر من بلد، حيث تتمتع بقدرات تمويلية وتكنولوجية وتنظيمية عالية، الأمر الذي يمكنها من الاستحواذ على نحو 80% من الإستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى العالم.¹

III - تصنيف Charles Oman وآخرون المتعلق بالأشكال المختلفة للإستثمار²

إن مصطلح " الأشكال الجديدة للإستثمار " يشمل مختلف نشاطات الشركات المتعددة الجنسيات، الرامية إلى توريد الموارد والمعدات والتكنولوجيات والفنون التسييرية لمشروع إستثماري في البلد المضيف، حيث يمتلك هذا الأخير (أي البلد المضيف) أكثر من 50% من رأس المال الإجتماعي.

وبالرغم من أن البلدان النامية تتسابق فيما بينها لجذب أكبر حصة من الإستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أنها تلجأ في بعض الأحيان إلى تنويع استراتيجيتها لحيازة التكنولوجيا ودخول أسواق جديدة للتصدير، حيث تركز على الأشكال الجديدة للإستثمار، والتي من أهمها نذكر ما يلي:

1- المؤسسات المشتركة *Les Entreprises Conjointes*:

تعد المؤسسات (المشروعات) المشتركة شكلا من أشكال التحالفات الإستراتيجية، حيث تفضي باشتراك دولتين أو أكثر على المستوى الحكومي أو الخاص، بغرض إنتاج سلع أو خدمات لأغراض السوق المحلية أو السوق الإقليمية أو للتصدير، على أن تقوم الأطراف المشاركة بالمساهمة فيه بنصيب من العناصر اللازمة لقيامه، مثل رأس المال، والمواد الخام، والمهارات التنظيمية والتسييرية، وفنون الإنتاج.³

1- محمد بن علي العقلا، " الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية"، المجلة العلمية للإقتصاد و التجارة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، العدد 2، 1995، ص 176.

2 - Charles Oman et autres, les nouvelles forme d'investissement dans les pays en voie de d'evloppement, OCDE, Paris, 1989, PP – 11 – 35.

3 - إبراهيم محمد الفار، إقتصاديات المشروعات المشتركة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص 14.

يمكن هذا النوع من التحالف في البحث عن تقاسم:¹

- الالتزامات المالية والمخاطر؛

- التكنولوجيا، وذلك بالتكوير المشترك للمهارات، أو باقتناء مهارات الشريك؛

- التعاضد النفسي والاجتماعي لتسهيل الاندماج التجاري، و السياسي في البلد المضيف؛

- توزيع الأعباء التسييرية اليومية.

إن فعالية المشروعات المشتركة في البلد المضيف غالبا ما تتوقف على مدى سلامة البيئة الإستثمارية وتمتع الشركاء المحليون بمراكز قوة.²

2- اتفاقيات التراخيص *Les Accords de Licences*

والتي بموجبها، تلتزم الشركات الأجنبية اتجاه البلد المضيف بتوريد التكنولوجيا والمعارف التقنية، مقابل دفع جزافي، وحصولها على نسبة من المبيعات والأرباح المحققة، بالإضافة إلى إمكانية اقتناءها ل مواد أولية بأسعار منخفضة، كما هو الشأن في اتفاقيات التبادل التعويضي (*Echanges compensés*) والتسوية بالمنتج (*Règlement en produit*).

3- عقود التسيير (الإدارة) *Contrats de Gestion*

والتي بمقتضاها تقوم الشركات الأجنبية بإدارة جزء من العمليات والأنشطة الوظيفية الخاصة بمشروع استثماري في البلد المضيف، مع التزامها بتكوين وتأهيل العمال المحليين خلال فترة العقد، وذلك لقاء عوائد مادية.

4- عقود منتج ومفتاح في اليد *Contrat produit et clé en main*

حيث يتضمن العقد قيام المستثمر الأجنبي بإجراء دراسة الجدوى على المشروع الإستثماري وتقديم كافة تصميماته وطرق تشغيله والتكنولوجيات اللازمة له، وصيانته؛ وتفاوتت صلاحيات الشركات الأجنبية حسبما تتضمنه بنود العقد، فقد تتوقف عند انطلاق عملية الإستغلال، كما يمكن أن تستمر إلى غاية الوصول إلى نسبة معينة من الإنتاج (عقد منتج في اليد).

1 - Klaus Longefeld Wirth, *Les joints venture internationales*, Edition GLN, July 1992, P7

2 -Giorgio Berba Navarette, *Joint ventures in developing countries: conflict or corporation: A general analytical approach*, University of Oxford, October 1991, p.38.

5- اتفاقيات توزيع الإنتاج: *Accord de partage de la production*

يشيع استخدام هذا النوع من الاتفاقيات في قطاع المحروقات، حيث تلتزم الشركات الأجنبية، بما لديها من قدرات تمويلية وتكنولوجية وتسييرية وتسويقية، بالإستكشاف والتقيب، مقابل حصولها على نسبة محددة من الإنتاج، ونقل - في الغالب- عن حصة البلد المضيف.

6- عقود المناولة الدولية: *La sous-traitance Internationale*

وتسمى أيضا بالتعاقد من الباطن، حيث تلتزم الشركة الأجنبية (اتجاه شركة وطنية) بإنجاز مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج، أو توريد الآلات والمعدات وقطع الغيار الخاصة بمنتج معين. ويمكن التمييز بين أربعة أنواع لعقود المناولة هي:¹

- قد يكون بين مستثمرين مستقلان عن بعضهما في بلدان مختلفة، قد تكون واحدة متقدمة والأخرى نامية؛

- قد يكون بين فروع شركة متعددة الجنسيات و شركة محلية داخل الدولة المضيفة؛

- قد يكون بين شركة متعددة الجنسيات وإحدى فروعها أو بين فرعين من نفس الشركة متعددة الجنسية، ولكن في بلدان مختلفة؛

- أو يكون بين فرعين من فروع شركات متعددة الجنسيات، مختلفتين و تقعان في نفس الدولة المضيفة؛

7- الاندماج والاستحواذ (*Fusion et Acquisition*)

يقصد بالاندماج (*Fusion*) إتحاد مصالح شركتين أو أكثر بغرض تكوين كيان جديد،² أما الاستحواذ (*Acquisition*) فينشأ عند قيام إحدى الشركات بالاستيلاء على شركة أخرى، حيث تظل الشركة الأولى قائمة بينما تختفي وتذوب الثانية.³

ولقد أصبحت عمليات الاندماج والاستحواذ سمة بارزة، حيث تستهدف من خلالها الشركات تعزيز قدراتها التنافسية، و زيادة امتدادها الجغرافي، و توسيع حصتها في السوق العالمي؛ في هذا السياق، تشير بعض الإحصاءات إلى أن حجم انصهار أو اندماج، الشركات الصغيرة في الكبيرة تزايد بنسبة 15 % سنويا للفترة ما بين 1986 و 1996.⁴

1 - أبو قحف عبد السلام، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة الإشعاع، الطبعة الرابعة، سنة النشر غير مبينة، ص 259.

2 - طارق عبد العال حماد، اندماج و خصخصة البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 5.

3- محمد صبح، القرارات المالية الإستراتيجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996، ص 37.

4- برهان غليون، "الوطن العربي أمام تحديات القرن الواحد و العشرين"، المستقبل العربي، العدد 232، جوان 1998، ص 11.

إن استراتيجية الشركات نحو زيادة عمليات الاندماج والاستحواذ قد يبرر من خلال الأسباب التالية:¹

- البعد الإستراتيجي للشركات، حيث تستهدف تدنئة التكاليف وتنويع المنتجات والامتداد الجغرافي؛

- الاستفادة من فرص التمويل المتاحة؛

- البيئة الخارجية، على اعتبار أن معظم الشركات تبحث عن تعزيز التعاون مع منافسيها بحثاً عن التوسع والنمو.

ونشير هنا إلى أن عمليات الإندماج والاستحواذ، تمثل النوع المهيمن في عمليات اقتناء الشركات القائمة في البلد المضيف؛ فحسب تحقيق تم على عمليات الإندماج والاستحواذ في أوروبا، تم التوصل إلى أن نحو 90 % من هذه العمليات لم تحقق النتائج المرجوة منها، و أن 30 % من الشركات المقتناة تم التنازل عنها خلال الخمس سنوات التي تلت عملية الشراء.

ثالثاً: دور الشركات المتعددة الجنسيات الداعم للإستثمار الأجنبي المباشر

I- واقع الشركات المتعددة الجنسيات

بعد تجاوز الرأسمالية الصناعية وبروز ما يصطلح عليه برأسمالية الثورة العلمية والتكنولوجية، التي أنتجت من الاكتشافات والاختراعات ما يوفر طاقات إنتاجية ضخمة لا يمكن أن تستوعبها سوق محلية، مهما بلغت سعتها، ساد اتجاه نحو إعادة تشكيل جغرافية الإنتاج الصناعي، و اتساع نطاق التكتلات، والاندماجات، والعمل على تحرير التجارة العالمية. هنا تبدو الشركات المتعددة الجنسيات بوصفها القوة التي تضطلع بالدور الأساسي في عملية التدويل الراهنة، إلى البلدان المتقدمة أو النامية على حد سواء ذلك لكونها تتمتع بقدرات تمويلية، و تكنولوجية، و تنظيمية، و تسويقية كبيرة جداً، بالإضافة إلى انتشار فروعها عبر عدد من الدول.

واستناداً إلى قاعدة بيانات الأمم المتحدة، والخاصة بالتوزيع الجغرافي للشركات المتعددة الجنسيات، فقد قدر عدد الشركات الأم (الرئيسية) بنحو 65 ألف شركة على مستوى العالم، إلى جانب 850 ألف شركة فرعية وشقيقة. إن المنشأ الرئيسي لحوالي 80 % منها يتركز في 14 بلداً متطوراً من بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. وإن 90% من مقرات إدارتها تقع في العالم المتقدم.

1 - Sharan Kahn, " Global Mergers and Acquisitions: the year of Mega Deal ", *Global Finance*, September, 1998, pp 10-11.

1- سمات الشركات المتعددة الجنسيات

نظرا للأهمية التي تضطلع بها هذه الشركات، من المفيد أن نتطرق إلى سماتها للتعرف على طبيعة العمليات التي تقوم بها، خاصة فيما يتعلق بدورها في تدفقات الاستثمار الأجنبي عالميا.

يمكننا بداية أن نضع تمييزا بين أربعة أنماط تنظيمية من أعمال الشركات المتعددة الجنسيات، كما يلي:

- الشركات التي تعتمد على الحضور المحلي القوي من خلال تحسس الفوارق القومية والاستجابة لها، وتتمثل في "الشركات المتعددة القومية"؛
- الشركات التي تستثمر معرفة وقدرات الشركة الأم من خلال الانتشار والتكيف العالميين، وتتمثل في "الشركات العالمية"؛
- الشركات التي تحقق أفضليات في الكلفة من خلال مركز العمليات على النطاق الكوني، وتتمثل في الشركات الكونية؛
- الشركات التي تبعث نشاطاتها على وحدات متخصصة، ومستقلة نسبيا، سعيا لتحقيق القدرة التنافسية الكونية من خلال المرونة متعددة القومية، ومن خلال قدرات تعلم المعرفة وتطويرها على نطاق العالم، وهي تمثل "الشركات العابرة للقوميات".

جدول رقم (1): توزيع الشركات متعددة الجنسيات على النشاط الصناعي لأكثر 100 شركة، للفترة 1996-1997.

النشاط	1996	1997	1997 متوسط ITN*
- الكيماوية و الأدوية	16	21	65.9
- الإلكترونيك والتجهيزات الكهربائية	17	18	59.9
- السيارات	14	14	46.7
- النفط والتعدين	14	13	48.9
- الأغذية والمشروبات**	12	09	72.5
- صناعات متنوعة	04	07	42.3
- الإتصالات	05	04	40.7
- التجارة (Trading)	04	07	42.3
- الميكانيكية والهندسية	02	02	35.8

1- بول هيرست، جراهام طومسون (ترجمة فالح عبد الجبار)، ما العولمة: الإقتصاد العالمي وإمكانيات التحكم، عالم المعرفة، عدد 273، سبتمبر 2001، ص 134.

* مؤشر (ITN) Indice de transnationalité عبارة عن متوسط لثلاث نسب هي: الأصول في الخارج / مجموع الأصول، و رقم الأعمال في الخارج / إجمالي رقم الأعمال، و عدد المستخدمين (العمال) في الخارج / العدد الإجمالي للعمال

** تشمل الصناعات الغذائية والمشروبات أيضا على: McDonalds , Phillip Morris , Bridsh American Tabacco

-	-	03	- المعدنية
68.6	03	03	- الإنشائية
72.8	01	02	- الإعلام
57.4	05	04	- صناعة أخرى
55.4	100	100	المجموع / المتوسط***

Source : UNCTAD /Erasmus université data base / WIR , 1999,p .83

هذا، ويمكننا الإشارة إلى أهم سمات الشركات المتعددة الجنسيات على النحو الآتي:

* تعاضمت قوة الشركات متعددة الجنسية من خلال توسيع هيمنتها التي كانت موزعة على احتكارات النفط والطاقة وصناعة السيارات، وامتد نفوذها ليشمل الاحتكارات المرتبطة بالإنتاج العلمي كثيف التكنولوجيا، يرافق ذلك تحول هذه الشركات إلى مؤسسات ذات رؤوس أموال متعددة الجنسيات لبلدان متقدمة وبلدان نامية.¹

* من أهم سمات الشركات متعددة الجنسية، تعدد الأنشطة التي تشتغل فيها دون أدنى رابط فني بين المنتجات المختلفة، فشركة التليفون والتلغراف الدولية تملك مثلاً فنادق "شيراتون"، إن تنوع النشاط هذا يرجع إلى اعتبارات إقتصادية، تتمثل في تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقق من أنشطة أخرى لها أسواقها المتميزة. والهدف هو أن ينمو الربح سنوياً بانتظام رغم التقلبات التي تطرأ على الأسواق. وفي قائمة مجلة "Fortune" تبرز سبع شركات Mitsubishi متفاوتة القدرات، منها السيارات، والكهرباء، والصناعات الثقيلة، والكيمياويات والمواد، والصناعات المالية، والمصرفية.²

* من السمات الرئيسية الأخرى للشركات المتعددة الجنسية هو التشتت الجغرافي للنشاط حيث تنتشر في عشرات الدول بقصد الحصول على أي ميزة نسبية في أي دولة، دون أفضلية لبلد المقر القانوني، كما أنها تنتقي مواردها على أساس الكفاءة والأداء بغض النظر عن جنسية أي منها.³

إن هذه السمة في هذا النوع من الشركات لا يمكن دراستها بمعزل عن سمة المركزية فيها، بل يجب التأكيد على أن نمو السميتين دائماً يكون بشكل متوازن و دقيق. وهذا التناقض الظاهري بين التشتت والمركزية لا يجتمع إلا في هذا النوع من الشركات.⁴

كما أن ظاهرة التشتت الجغرافي للشركات متعددة الجنسية، ترتبط بسمة التقسيم الدولي للعمل، حيث إن الإنتاج يمتاز بسعة حجمه للحد الذي ضاقت به الأسواق الوطنية، من حيث زيادة الإنتاج أو تعظيم الربح، إذ أصبح الإنتاج الحالي يركز على درجة عالية

***متوسط مؤشر Transnationalité الأكبر 100 شركة متعددة الجنسية.

1 - مرسي فؤاد، الرأسمالية تجدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة (147)، الكويت، 1990، ص 118.

2 المرجع السابق، ص 12، 14

3 - النصيرات، محمد صادق نهار، الشركات المتعددة الجنسية، (رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة بغداد، كلية الإدارة والاقتصاد)، 1987.

من التخصص، ويفترض درجة عالمية من التفاعل المتبادل بين الوحدات والقطاعات الاقتصادية، ولا يوجد حالياً ناتج نهائي نتيجة منتج واحد.

يوضح الجدول رقم (2)، الأرقام المتعلقة بنشاط المبيعات، ويقارن النسب المئوية لتوزيع مبيعات الشركات متعددة الجنسية إلى بلد المنشأ التي تتوافر فيها معطيات عن مجموع الشركات البلد خلال 1990 و 1993. وبالرغم من أن هذه المعطيات توجب الحذر في التعامل معها، فمن الواضح أنها تقدم دليلاً معقولاً عن المقادير المتضمنة فيها.

جدول رقم (2): مبيعات الشركات متعددة الجنسيات إلى بلد المنشأ كنسبة مئوية من إجمالي المبيعات خلال عامي 1990 و 1993

الخدمات		الصناعة التحويلية		
1993	1990	1993	1990	كندا
-	-	-	77	ألمانيا
-	-	75	65	اليابان
77	-	65	59	المملكة المتحدة
79	-	67	63	الولايات المتحدة

الرمز (-) يفيد عدم توفر المعلومة

المصدر : بول هيرست، جراهام طومبسون (ترجمة فالح عبد الجبار)، مرجع سبق ذكره، ص 124 .

* ازدياد حجم الإنتاج الدولي لهذه الشركات، فقد بلغت المبيعات لأكثر من 25 شركة متعددة الجنسية أزيد من 1708 مليار دولار سنة 1997،¹ وتوظف أزيد من خمسة ملايين وثمان مئة ألف (5.800.000) موظف². كما بلغت إيرادات خمسمائة شركة متعددة الجنسية (كما أوردتها مجلة فورشن Fortune الألمانية) 11,4 ألف مليار دولار، وهو يساوي بالضبط 45% من الناتج المحلي الإجمالي لدول العالم.³

* تتركز أغلب الشركات متعددة الجنسية في البلدان الصناعية الكبرى (تحديداً الولايات المتحدة، الإتحاد الأوروبي، واليابان)، حيث تشير قائمة أكبر مائة شركة على سيطرة تلك الأقطار على 88% من أصولها الأجنبية، و أن 87 شركة من أصل 100 تعود إلى تلك الأقطار.⁴

1-World Investment Report (wir), **Foreign direct investment and the challenge of development united nations**, 1999, p.78

2-Rapport sur l'investissement dans le monde, vers nouvelles relations interentreprises, vue d'ensemble, nations unies, New York et Genève, 2001, pp 9-10.

3 -إسماعيل صبري عبد الله، الكوكبة: الرأسمالية العالمية في مرحلة ما بعد الإمبريالية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 222، أوت 1997، ص 12-13.

4 - World Investment Report in 1997, UNCTAD, New York, 1997, p.28

جدول رقم (3) يوضح أكبر 25 شركة متعددة الجنسية (غير المالية) في العالم ، مرتبة حسب أصولها في الخارج خلال 2001

الوحدة : مليون دولار و عدد العمال

ITN %	عدد العمال		رقم الأعمال		الأصول		فرع الأعمال	البلد	الشركة	الترتيب حسب الأصول في الخارج
	الإجمالي	في الخارج	الإجمالي	في الخارج	الإجمالي	في الخارج				
83.2	67178	56430	32744	24602	207458	187792	الاتصالات	المملكة المتحدة	Vodafone	01
39.0	310000	152000	125913	39914	495210	180031	التجهيزات لإلكترونية والكهربائية	الولايات المتحدة	Geneneral Electric	02
80.5	110150	90500	175389	141225	141158	111207	المحروقات (الإنتاج التصفية و التوزيع)	المملكة المتحدة	BP	03
66.3	381504	256725	51423	29652	123156	91120	أنشطة مختلفة	فرنسا	Veven di universal	04
40.0	257058	78722	43309	11836	145802	90657	الاتصالات	ألمانيا	Deutsche telecom AG	05
64.00	97900	61148	209417	145814	143174	89426	المحروقات (الإنتاج التصفية و التوزيع)	الولايات المتحدة	Exxon mobil corporation	06
38.4	354431	188919	162412	52983	276543	81169	السيارات	الولايات المتحدة	Ford motor company	07
29.8	365000	148000	177260	45256	323969	75379	السيارات	الولايات المتحدة	Genaral Motor	08
59.3	89939	52109	135211	72952	111543	73492	المحروقات (الإنتاج التصفية و التوزيع)	المملكة المتحدة هولندا	Royal Dutch / Shell group	09
74.9	122025	69037	94418	74647	78500	70030	المحروقات (الإنتاج التصفية و التوزيع)	فرنسا	Total Fina Elf	10
78.2	188050	128750	37975	29919	79280	69345	الكهرباء-الغاز - الماء	فرنسا	Suez	11
59.3	246702	186911	108808	59880	144793	68400	السيارات	اليابان	Toyota Motor corporation	12
51.5	198764	103565	52002	24860	89264	48749	السيارات	إيطاليا	Fiat Spa	13
57.3	161527	93517	27775	14303	77011	48122	الاتصالات	إسبانيا	Telefonica SA	14
57.4	324413	157979	79736	57426	92920	47480	السيارات	ألمانيا	Volkswagen Group	15
55.3	67569	35569	104409	57673	77572	44943	المحروقات (الإنتاج التصفية و التوزيع)	الولايات المتحدة	Chevron Texaco group	16
65.6	77253	53478	11415	6092	55281	40989	أنشطة مختلفة	هونغ كونغ (الصين)	Htchison whanpoa limited	17

84.7	33800	24700	15087	13880	40007	35650	الإعلام	أستراليا	News corporation	18
62.8	120600	59000	55955	40088	52056	35257	السيارات	اليابان	Honda Motor Coltd	19
37.6	151953	64285	71419	22744	87755	33990	الكهرباء-الماء- الغاز	ألمانيا	E.on	20
75.0	229765	223324	50717	34704	55821	33065	السلع الغذائية و المشروبات	سويسرا	Nestlé Sa	21
40.8	155634	65609	58039	23151	81024	32809	الكهرباء - الغاز - الماء	ألمانيا	Rwe group	22
50.2	319876	173969	85866	50651	88313	32800	التجهيزات لإلكترونية و الكهربائية	الولايات المتحدة	IBM	23
95.6	156865	148486	19382	18876	32305	30586	الصناعات الميكانيكية	سويسرا	ABB	24
66.5	279000	204000	46803	28675	46922	30529	أنشطة مختلفة	المملكة المتحدة هولندا	Unilever	25

Source : CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unies, New York et Genève 2003, PP 5-6*

استنادا إلى الجدول رقم (3) يمكننا إستنتاج ما يلي:

- من بين أكبر 25 شركة متعددة الجنسية (غير المالية) في العالم، هناك 06 شركات تشتغل في صناعة السيارات بإجمالي أصول قدرها 979.545 مليار دولار، وإجمالي رقم أعمال قدره 636.173 مليار دولار، وإجمالي للعمال يزيد عن 1,6 مليون عامل.

- في حين رتب قطاع المحروقات المرتبة الثانية، بخمس شركات متعددة الجنسية، حيث يقدر إجمالي أصولها نحو 551,947 مليار دولار، وإجمالي رقم أعمالها 718,844 مليار دولار، وإجمالي عدد عمال يفوق 487000 عامل.

- من بين الشركات محل الدراسة، هناك 13 شركة تابعة لدول الإتحاد الأوروبي، في حين الولايات المتحدة تستحوذ لوحدها على نحو 06 شركات، تشتغل تحديدا في قطاع المحروقات، وصناعة السيارات، والصناعات الإلكترونية والكهربائية. وتأكيدا أن مثل هذه الأنشطة تتركز على كثافة تكنولوجية، ورؤوس أموال ضخمة الأمر الذي يؤهل الولايات المتحدة الأمريكية لأن تأخذ حصة عالمية معتبرة ضمن هذه الأنشطة.

وحسب تقرير الاستثمار العالمي (WIR) لسنة 1999 فإنه من بين أكبر 100 شركة متعددة الجنسية مرتبة حسب حجم أصولها الخارجية، هناك 18 شركة تشتغل في الصناعات الكيماوية و الصيدلانية، و 14 شركة في الصناعات الإلكترونية، و 13 شركة في صناعة السيارات، و 12 شركة في قطاع المحروقات.¹

حسب البيانات الواردة في الجدول رقم (4) يمكننا استنتاج ما يلي:

- هناك 19 شركة آسيوية، خاصة في إقليم جنوب شرق آسيا، وهو ما يمثل نحو 76 %، من بينها 09 شركات من هونغ كونغ والصين.

- كما أن هناك 6 شركات تشتغل في صناعة التجهيزات الكهربائية والإلكترونية، وهي جميعها شركات آسيوية، من بينها 3 شركات كورية، وقد يبرر ذلك بانفتاح هذه الإقتصاديات على العالم الخارجي، واعتمادها على التدفقات المالية الأجنبية.

- المنطقة الإفريقية غير ممثلة سوى بجهة واحدة هي جنوب إفريقيا، من خلال شركتين، في حين أن الدول العربية غير مرتبة إطلاقا ضمن 25 شركة متعددة الجنسية، وقد يرجع ذلك إلى ضعف تنافسيتها على المستوى العالمي.

1 - World Investment Report (WIR), Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, UNCTAD, New York and Genève, 1999, pp 78 – 80.

جدول رقم (4) يوضح أكبر 25 شركة متعددة الجنسية (غير المالية) في البلدان النامية ، مرتبة حسب أصولها في الخارج خلال 2001
الوحدة: مليون دولار و عدد العمال

ITN %	عدد العمال		رقم الأعمال		الأصول		فرع الأعمال	البلد	الشركة	الترتيب حسب الأصول في الخارج
	الإجمالي	في الخارج	الإجمالي	في الخارج	الإجمالي	في الخارج				
65.6	77253	53478	11415	6092	55281	40989	أنشطة مختلفة	هونغ كونغ- الصين	Hutchisonwhamp.LTd	01
65.6	21535	17574	4054	1362	1908	15594	الاتصالات	سنغافورة	Singtel .Ltd	02
70.4	25519	17449	6730	4390	16282	12645	منتجات معدنية	المكسيك	Cemexs.A	03
50.3	42512	21017	22528	10009	20304	11561	تجهيزات إلكترونية	جمهورية كوريا	LG Electronics INC	04
22.8	46425	5480	46250	19801	57542	7964	النفط إستغلال و توزيع	فنزويلا	Petleos de Venezuela	05
22.2	25724	4006	17681	5359	37933	7877	النفط إستغلال و توزيع	ماليزيا	Petronan – petrolian nat /berhad	06
17.1	26100	800	2933	565	16253	4715	أنشطة مختلفة	هونغ كونغ - الصين	Newworld developement co.,	07
81.8	11777	10412	4737	2970	4951	4674	النقل و التخزين	سنغافورة	Neptune orient lines Ltd.	08
55.5	11733	7354	2212	1109	7798	4184	أنشطة مختلفة	هونغ كونغ - الصين	Citicpacific Ltd	09
60.3	110000	62629	9413	6297	7166	4080	أنشطة مختلفة	هونغ كونغ - الصين	Jardine matheson holdings Ltd.	10
36.4	73682	23953	37155	25112	41692	3840	تجهيزات إلكترونية	جمهورية كوريا	Sumsung electronics co..., Ltd.	11
91.0	7641	6869	932	854	4042	3694	أنشطة مختلفة	هونغ كونغ - الصين	Guangdong investment Ltd.	12
79.4	16500	13033	560	458	4565	3606	الفنادق	هونغ كونغ - الصين	Shangri la Asia Ltd.	13
70.4	18231	10429	4184	3223	4504	3463	صناعة الورق	جنوب إفريقيا	Sappi Limited	14
12.2	91958	5516	33199	6943	33216	3210	السيارات	جمهورية كوريا	Hyundai motr company	15
75.0	70000	50734	6691	5363	4115	2983	تجهيزات إلكترونية	سنغافورة	Flextronico international Ltd.	16
63.4	14337	11457	1302	857	6454	2870	الفنادق	سنغافورة	City developments Ltd.	17
17.4	4164	-	32300	5800	9400	2800	تجهيزات إلكترونية	جمهورية كوريا	Samsung corporation	18

39.2	7950	350	16165	9145	4928	2788	أنشطة مختلفة	الصين	China national chemicals Imp.chine and Exp . corp	19
55.2	33230	15450	4364	2433	4399	2785	السلع الغذائية	جنوب إفريقيا	South african breweries Plc	20
30.7	14786	7142	4385	919	10137	2323	الاتصالات	المكسيك	America movil	21
32.5	3427	1182	1655	471	6244	2154	النفط، الإستغلال و التوزيع	الأرجنتين	Perez companc	22
88.4	13120	12920	433	362	2559	2123	صناعة الورق	هونغ كونغ - الصين	Guangdong investment Ltd.	23
7.0	13669	-	3751	-	10446	2033	تجهيزات إلكترونية	تايوان	Taiwan semi conductor manufacturing colt	24
99.3	48046	47998	1852	1852	2046	2007	تجهيزات إلكترونية	هونغ كونغ الصين	First pacific company Ltd.	25

Source : CNUCED , Rapport sur l'investissement dans le monde, op. cit, pp 7-8

الرمز (-) تعبر عدم توفر المعلومة

جدول رقم (5) يوضح أكبر 25 شركة متعددة الجنسية (غير المالية) بأوروبا الوسطى والشرقية، مرتبة حسب أصولها في الخارج خلال 2001

الوحدة: مليون دولار وعدد العمال

ITN %	عدد العمال		رقم الأعمال		الأصول		فرع الأعمال	البلد	الشركة	الترتيب حسب الأصول في الخارج
	الإجمالي	في الخارج	الإجمالي	في الخارج	الإجمالي	في الخارج				
35.0	14000	13000	14892	8771	15859	5830	البتترول و الغاز	روسيا الفيدرالية	Lukoil co.	01
55.5	6976	85	392.1	302.3	1133.6	998.9	النقل	روسيا الفيدرالية	Novoship co.	02
77.7	1762	1313	172.9	-	491.2	-	النقل	لتوانيا	Latvian shipping co.	03
48.3	7208	2900	632.2	477.3	967.6	281.1	منتجات صيدلانية	كرواتيا	Pliva group	04
04.2	15071	-	775	8	2357	272.0	الطاقة	كرواتيا	Hrvatska elektroprivredo	05
63.2	2629	1305	145.7	114.9	437.9	267.3	النقل	روسيا الفيدرالية	Primorsk shipping co	06
42.6	8186	670	661.3	475.4	486.1	231.5	التجهيزات الكهرومنزلية	سلوفينيا	Gorenje group	07
45.5	3520	595	296	235.4	476.6	190.8	منتجات صيدلانية	سلوفينيا	Kerka d.d.	08
22.8	5608	233	318	101	377	123	النقل	روسيا الفيدرالية	Fareaster shippingo co.	09
08.9	13692	1279	1171.5	53	868.5	112.7	تجارة التجزئة	سلوفينيا	Mercator d.d	10
09.8	15218	776	3850	819.2	3243.2	95.9	البتترول و الغاز	المجر	Mol hungarian oil and gaz PLC	11
25	6885	790	303.5	134.3	357.2	69.3	السلع الغذائية و المنتجات الصيدلانية	كرواتيا	Podravka group	12
07.5	1572	24	1122.8	80	478.4	66.9	البتترول و الغاز	سلوفينيا	Petrol group	13
59.9	2921	1889	64	39	120	65	المنتجات الخزفية	المجر	Zalakeramia Rt	14
14.3	5007	884	309.6	43.5	496.5	55.9	المنتجات الصيدلانية	المجر	Richter gedeon Ltd.	15

الفصل الأول: ماهية الاستثمار الأجنبي المباشر وآثاره على اقتصاديات الدول المضيفة

33.9	2952	49	383.4	299	187	41.4	النقل	المجر	<i>Malév hungarian airlines * Ltd.</i>	16
20.7	2230	662	163	25	200	34	تجارة الجملة	سلوفانيا	<i>Intereuropa d.d</i>	17
32	2663	252	281.7	219.7	332.4	28.1	المنتجات الصيدلانية	سلوفانيا	<i>Lek d.d*</i>	18
04.5	77630	149	2423	303	3151	28	البتروول و الغاز	رومانيا	<i>Petrom sa national oil co.</i>	19
26.1	977	63	141.8	90.4	328.4	26.3	النقل	كرواتيا	<i>Crotia airlines d.d</i>	20
06.7	2824	89	436.7	44.8	397.9	26.1	تجارة الجملة	سلوفانيا	<i>Merkeur d.d</i>	21
35	1189	1076	610	50.4	372.6	23.8	البناء	بولونيا	<i>Budimex capital group</i>	22
36.4	3415	1521	83.8	31.5	83.7	22.6	بناء السفن	إستونيا	<i>BLRT group AS</i>	23
21	2114	267	115	32.8	86.5	1	التجهيزات الكهربائية	سلوفانيا	<i>Iskraemeco d.d</i>	24
19.9	2987	182	489.9	245.6	462.5	166	المنتجات الكيميائية	المجر	<i>Tiszai vegyi kombinat Ltd.</i>	25

Source: *Ibid*, pp 9-10

الرمز (-) يفيد عدم توفر المعلومة

* المعطيات خاصة بسنة 2000

استنادا إلى البيانات الواردة في الجدول رقم (5)، يمكننا إستنتاج مايلي:

- إن أكبر 25 شركة متعددة الجنسية بأوروبا الشرقية والوسطى خلال سنة 2001 تتوزع على 07 دول هي: روسيا، سلوفانيا، كرواتيا، المجر، بولونيا، رومانيا، استونيا.

- تتركز أنشطة الشركات المتعددة الجنسية محل الدراسة في قطاع الخدمات (النقل والتجارة)، حيث تعمل 09 شركات أغلبها من سلوفانيا، يليها قطاع المحروقات، والمنتجات الصيدلانية، بأربع شركات في كل نشاط.

II- آفاق الشركات المتعددة الجنسية

إن علاقة الشركات المتعددة الجنسية بالبلدان النامية و البلدان العربية ليست بالحديثة، فعلى سبيل المثال فإن شركة نفط العراق والتي تعود أصلا إلى شركات "دويتش" بتروليوم ورويال دويتش، و"شال" الفرنسية للبترول، قد مارست عمليات التنقيب منذ 1925، كذلك هو الشأن بالنسبة لحالة الجزائر، حينما اكتشفت الشركات الفرنسية البترول ونقبت عنه خلال 1957، أي أن النفط كان ولا يزال هو الحافز الرئيسي لدخول هذه الشركات. وقد كان لوجود الإستعمار المباشر الدور الكبير في تسهيل عمليات هذه الشركات وتوفير الحماية لها.

ولم تمنع التأميمات التي حدثت في الأقطار العربية خلال عقد السبعينات، الشركات متعددة الجنسية من مزاولة نشاطاتها بل واصلت استحوادها على نصيب كبير من تجارة البلدان المضيفة في المواد الخام. ففي عام 1992 كانت الشركات المنتسبة التابعة للولايات المتحدة تستحوذ بمفردها على عشر (1/10) جميع المواد الخام المصدرة في البلدان المتقدمة والبلدان النامية المضيفة على السواء، وتبلغ هذه الحصة ضعف ما كانت عليه في منتصف الستينات بالنسبة لجميع الدول المتقدمة، ونصف ما كانت عليه في البلدان النامية.¹

هذا، وتتنجح أسبقية الاستثمار بالنسبة لهذه الشركات إلى آسيا وأمريكا اللاتينية، ثم يتبعه الاستثمار في وسط وشرق أوروبا، ويرجع سبب توجه الاستثمار إلى تلك المناطق إلى التغييرات القانونية والتمثلية في الخصخصة وتسهيل عملية دخول الأموال، إضافة إلى ارتفاع مستوى مهارة العمالة مقارنة مع بقية الدول النامية.

بالإضافة إلى ذلك تجري ومنذ وقت ليس بالقليل، إعداد الساحة الدولية كي تتلاءم وتوسع نشاط الشركات متعددة الجنسية، فما شروط البنك الدولي عند منحه القروض للبلدان النامية، من خلال برامج التكيف الهيكلي: من تحرير الأسعار، وخصوصة

المؤسسات، وفتح الأسواق أمام الاستثمارات الأجنبية، إلا أداة لزيادة الانتشار العالمي لهذه الشركات وبالتالي زيادة تغلغلها في اقتصاديات البلدان النامية.¹

كما ساهم صندوق النقد الدولي في تعزيز دور الشركات متعددة الجنسية، إذ حال سعيه لمعالجة عجز موازين مدفوعات البلدان، لطالما أوصى بمقترحات تهدف إلى ضرورة تعظيم الصادرات وتقليص الواردات، بغرض تحقيق وفرة في العملة الصعبة؛ وبسبب ضعف قدرة البلدان النامية في مجال التصنيع الدولي، اضطرت إلى فتح المجال أمام الشركات متعددة الجنسية لتنشئ حلقاتها الإنتاجية فيها.²

كما أن المنظمة العالمية للتجارة، وما تقتضيه من إزالة للقيود، وتحرير للمعاملات سوف تساعد على اكتساح الشركات متعددة الجنسية لأسواق البلدان النامية، واحتواء المؤسسات المحلية نتيجة ضعف قدراتها التنافسية، وعدم قدرة الدولة على توفير الحماية لها، بسبب بنود اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة.

لقد تبنت الدول الصناعية السبع الكبرى* سياسة متابعة الشركات متعددة الجنسية في اتجاه خلق سوق واحدة وإطلاق العملية الاقتصادية عبر الحدود، والهدف من ذلك هو إنشاء استراتيجية جديدة لاستيعاب العولمة والاستفادة من عناصرها، تتمثل في استراتيجية تحرير الأسواق الوطنية أو دمجها في السوق الواحدة.

هذا الاندماج هو الذي يسمح - في نظر الدول الصناعية - باستغلال الإمكانيات التقنية المتاحة أحسن استغلال، و هو الذي يزيد من الإنتاج، ويحسن الإنتاجية العالمية كما يساهم في اطراد النمو و تزايد حجم التجارة العالمية، كما ترى أنه هو الذي يفتح للبلدان النامية فرصة الحصول على الإستثمارات ورؤوس الأموال.³

في الواقع، إن وجهة النظر هذه، تستدعي ضرورة التحرز وعدم التسليم بها، ذلك أن تحقيق تنمية مستدامة في البلدان النامية تتطلب الاعتماد على الموارد الوطنية بصورة رئيسية، و النظر إلى أنشطة الشركات متعددة الجنسية بمثابة جهود داعمة أو مكملة، بعيدا عن أية ضغوط أو استغلال.

1- العاني، أسامة عبد الحميد، "مستقبل الاقتصاد العربي في ظل الشركات متعددة الجنسية"، مجلة شؤون عربية، العدد 1089، ديسمبر 2001، ص 144، 145.

2- الجميلي، حميد، استشراف مستقبل الاقتصاد العربي في ظل المتغيرات الدولية، بيت الحكمة، سلسلة المائدة الحرة، حلقة نقاشية، بغداد، جويلية 1997، ص 21.

* - تشمل الدول الصناعية السبع على كل من: الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، بريطانيا، ألمانيا، فرنسا، إيطاليا، اليابان.

3 - العاني، أسامة عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 146.

المبحث الثاني: الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر

نظرا لتزايد أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر وما يمكن أن يوفره من مزايا لكل من الدولة المصدرة لتلك الإستثمارات أو الدول المستقبلية لها، فقد ظهرت الحاجة إلى صياغة وإقرار أطر قانونية تنظم العلاقة بين الأطراف المختلفة في عمليات أنشطة الاستثمارات الأجنبية المباشرة سواء الدول أو الشركات الدولية، وذلك من خلال إقرار التشريعات، وتوفير بيئة مواتية. إلا أن ذلك لا يعد كافيا من وجهة نظر الدول المصدرة للإستثمارات المباشرة، حيث تحث على عقد اتفاقيات ثنائية مع الدول المستقبلية بالإضافة إلى اتفاقيات إقليمية ومتعددة الأطراف.

إن إبرام مثل هذه الاتفاقيات تجعل أنشطة الاستثمار محمية بالنظامين القانونيين الدولي و الداخلي على حد سواء. حيث تلتزم الأطراف المعنية بتحمل المسؤولية القانونية الدولية في حال الإخلال به، إضافة إلى ذلك فإن ارتباط الدولة بأحكام الاتفاق الدولي يفرض عليها اتخاذ ما يلزم من تدابير تشريعية وتنفيذية وإدارية وقضائية داخلية لتنفيذ ما ارتبطت به دوليا.¹

وفي هذا السياق، فقد تم عقد العديد من الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف المتعلقة بالاستثمار، إضافة إلى مشروع إتفاق في إطار منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE).

أولا: القواعد الإرشادية للبنك الدولي بشأن معاملة الاستثمارات الأجنبية

هناك جملة من القواعد الإرشادية للبنك الدولي بشأن معاملة الاستثمارات الأجنبية، تم إعدادها عام 1991 من قبل الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA)، بالاستناد إلى المعاهدات الثنائية للإستثمارات، وكذا تشريعات الاستثمار في الدول المختلفة، بالإضافة إلى الاتفاقيات الجماعية وقرارات الأمم المتحدة، و قرارات محاكم التحكيم الدولي، وكتابات فقهاء القانون الدولي.²

ويشمل نص القواعد الإرشادية بشأن معاملة الاستثمارات الأجنبية خمس مواد تمثل في بعض نصوصها ما هو مقبول بصفة عامة جزء من القانون الدولي المعاصر، و تمثل في بعضها الآخر إضافات يقصد منها تطوير هذا القانون بما يستجيب للحاجة إلى حماية أفضل للمستثمرين الأجانب.

وقبل إيراد تلك القواعد الإرشادية، هناك ثلاثة نقاط هامة نشير إليها:

* إن هذه القواعد ليست نموذجا نهائيا، وإنما هي خطوة مهمة في تطوير معايير دولية مقبولة بصفة عامة، تكمل معاهدات الاستثمار الثنائية ولا تحل محلها؛

1- إبراهيم محمد العنابي، الاتفاقيات الدولية في مجال الاستثمار، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت 2003، ص 94.

2 - شحاتة إبراهيم، نحو الإصلاح الشامل، دار سعاد صباح، القاهرة، 1993.

* إن تلك القواعد تعتبر إرشادية و تمثل إطارا عاما مرغوبا فيه، يحتوي على مبادئ أساسية، يقصد منها تشجيع الاستثمار الأجنبي لصالح الدول الأعضاء جميعا؛

* يتعين على الدول الأعضاء أن تنظر لتلك القواعد كمعايير مقيدة في السماح بالاستثمارات الأجنبية وفي معاملتها في أقاليمها، دون الإخلال بالقواعد الملزمة للقانون الدولي؛

وفيما يلي عرض مختصر لمضمون المواد الخمس التي تتكون منها القواعد، وبعض الملاحظات المرتبطة بها:¹

1- تتضمن المادة الأولى تعريفا واسعا لنطاق تطبيقها، حيث تشير إلى أنه " يمكن تطبيق هذه القواعد الإرشادية من جانب أعضاء مجموعة البنك الدولي بشأن الاستثمارات الأجنبية الخاصة في إقليم كل منها "، كما تؤكد تلك المادة صفة التكميلية وغير الإلزامية لتلك القواعد، حيث أشارت إلى أنها "قواعد مكملة للمعاهدات الثنائية والجماعية والأدوات الدولية الأخرى".

2- تعالج المادة الثانية مسألة قبول الاستثمارات الأجنبية أو السماح بالبدء فيها في الدولة المضيفة، حيث تشمل على:

- مطالبة الدول الأعضاء بتسهيل و تشجيع تلك الاستثمارات؛

- أشارت المادة إلى حق كل دولة في تنظيم قبول تلك الاستثمارات على أراضيها، كما نصت على بعض الاستثناءات، كحق الدولة المضيفة في رفض استثمار، إذا كان ذلك لا يتفق ومتطلبات الأمن القومي، أو إذا كان ينتمي لقطاعات يحتفظ بها قانون الدولة لمواطنيها، وذلك اتساقا مع أهداف التنمية الاقتصادية؛

- أشارت المادة إلى أن القيود الواردة على الاستثمارات الوطنية والمتعلقة بالنظام العام، والصحة العامة، وحماية البيئة يجب أن تطبق بصورة مماثلة على الاستثمارات الأجنبية.

3- تناولت المادة الثالثة أساليب معاملة الاستثمار الأجنبي، تتضمن أساسا:

- السماح بحرية تحويل الأرباح الناتجة عن الاستثمار، وكذا إعادة رأس المال في حالات التصفية أو البيع، وكذا السماح بحرية التحويل الدوري لجزء معقول من مرتبات وأجور العاملين الأجانب؛

- أهمية حماية المستثمرين و ممتلكاتهم، بما في ذلك الملكية الفكرية؛

- أهمية مرونة سوق العمل، وكذا حرية المستثمر في اختيار القائمين بالإدارة العليا لمشروعه ولو كان أجنبيا؛

1 -بنك مصر، "قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، نظرة تحليلية للمكاسب و المخاطر"، مركز البحوث، بنك مصر، العدد 2، 1997، ص41-42

- مطالبة الدول الأعضاء باتخاذ الإجراءات المناسبة لمنع ممارسات الفساد في التعامل مع المستثمرين الأجانب؛

- توصية الدول المضيفة بعدم التنافس فيما بينها حول تقديم المزايا والإعفاءات؛

- مطالبة الدول المتقدمة ذات الفوائض المالية بعدم إعاقة تدفق الاستثمارات إلى الدول النامية، وتشجيعها على اتخاذ الإجراءات التي تيسر ذلك التدفق من خلال ضمان الاستثمار، والمساعدات الفنية، وتقديم المعلومات.

4- تتضمن المادة الرابعة معالجة مفصلة لمسألة تحديد التعويض الذي يستحقه المستثمر الأجنبي الأخير في حالة المصادرة، أو التأميم، أو عند فسخ العقد.

5- تناول المادة الخامسة مسألة تسوية المنازعات بين المستثمر والدولة المضيفة، وتوضح السبل الممكنة لهذه التسوية، وتؤكد المادة أن المفاوضات هي الطريقة الأولى بالإتباع، وفي حال فشل أسلوب المفاوضات، ينبغي احترام اختصاص المحاكم الوطنية، إلا إذا قبلت الدولة اللجوء إلى التحكيم أو التوفيق، ثم توصي المادة الدول التي تقبل التحكيم باللجوء على المركز الدولي لتسوية منازعات الاستثمار، نظرا لما يتمتع به من تخصص، وحيادة دولية.

ثانيا: الإتفاقيات الثنائية *Les traités bilatéraux d'investissement*

إن رغبة الحكومات في تسهيل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تجسد في ازدياد ملحوظ للاتفاقيات الثنائية، لحماية وترقية الاستثمار، خاصة خلال سنوات التسعينات. ففي مطلع جانفي 1997، تم تسجيل 1330 اتفاقا ثنائيا، يجمع 162 دولة، مقابل 440 في بداية التسعينات.¹ أما في نهاية سنة 2002 فقد تم عقد 2181 اتفاقا ثنائيا بشأن مسائل الاستثمار، ونحو 2256 اتفاق بشأن الازدواج الضريبي.

وحسب التقديرات، يمس هذا النوع من الاتفاقيات نحو 7% من المخزون العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر و22% من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية وبلدان وسط وشرق أوروبا. كما أن اتفاقيات الازدواج الضريبي والتي تستهدف تجنيد المهنيين من دفع الضرائب مرتين، تغطي 87% من الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية وبلدان وسط وشرق أوروبا.²

نشير هنا إلى أن ما يقرب من 62% من الاتفاقيات الثنائية تم عقدها بين الدول المتقدمة والدول النامية، حيث يأتي على رأس البلدان المتقدمة كل من: فرنسا، ألمانيا، هولندا، بريطانيا، الولايات المتحدة الأمريكية.

1 OMC, Rapport annuel: Mondialisation et commerce international, vol .1, dossier spécial, 1998

2 - CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, OP, cit. p.21.

كما أن البلدان النامية ضاعفت من الإتفاقيات الثنائية فيما بينها، ففي 1997 تم تسجيل نحو 11% من اتفاقيات الاستثمار الثنائية بين الدول النامية ويأتي على رأس البلدان النامية كل من: الجزائر، الشيلي، الصين، وجمهورية كوريا.

إلى جانب الاتفاقيات الثنائية، توجد مجموعة من الترتيبات على المستوى الجهوي (الإقليمي)، تستهدف ترقية الاستثمار، حيث تدرج في نطاق التكامل الجهوي. وعلى محدودية الاتفاقيات الإقليمية التي تعنى بمسائل الاستثمار، إلا أن عددا منها يندرج ضمن المعاهدات التجارية، إن الاتفاقيات الإقليمية التي تعني بالإجراءات غير التمييزية حول مسائل الاستثمار الأجنبي، تتجسد بالأساس في معاهدة روما لعام 1957 المنشئة للمجموعة الاقتصادية الأوروبية، ومعاهدة الفضاء الاقتصادي الأوروبي (*l'accord sur l'espace économique européen*)، والمعاهدات الخاصة بإنشاء: *ANASE*، *de Mercosure*، *l'ALENA* كما يمكن اعتبار أن اتفاقيات التبادل الحر، هي في الغالب، اتفاقيات الاستثمار الحر (*libre investissement*).

ثالثا: الاتفاقيات متعددة الأطراف في إطار المنظمة العالمية للتجارة:

Les accords multilatérale sur l'investissement dans le cadre de l'OMC

في الواقع، لا يوجد لحد الآن في نطاق المنظمة العالمية للتجارة OMC اتفاق متعدد الأطراف يتعلق بمسائل الاستثمار، إذ الأمر لا يزال قيد النقاش والاختبار، إلا أن جولة الأوروغواي (*Uruguay round*) ولأول مرة في تاريخ المفاوضات التجارية، قد أقرت نصوصا هامة تتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر هي:

- اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة؛
- الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات؛
- إتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية.

و فيما يلي إشارة مختصرة لهذه الاتفاقيات:

I- اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة (*Trim's*)

Agreement on the trade- related intestment measures

Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (mic).

عندما بدأت المفاوضات في جولة أوروغواي، قدمت الولايات المتحدة اقتراحا بضرورة وضع ضوابط لتدابير الاستثمار التي تشوه التجارة. كما اقترحت كذلك أن تتناول المفاوضات السياسات التي تؤثر على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وقد أدى اعتراض البلدان النامية على بحث القضايا الاستثمارية ضمن نطاق (*GATT*) في النهاية، إلى اقتصار المفاوضات على موضوع محدد، و هو تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة.

إن من بين التدابير التي تبنتها الحكومات لاستقطاب و تنظيم الاستثمار الأجنبي هناك الحوافز المالية، والخصم الضريبي، وتوفير مساحة من الأرض والخدمات الأخرى على أسس تفضيلية، فضلا عن ذلك، تضع الحكومات شروطا لتشجيع الاستثمار أو الإلزام باستخدامه طبقا لبعض الأولويات الوطنية.¹

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الاتفاق يحظر على البلدان استخدام خمسة تدابير متصلة بالتجارة، حيث إنها (أي هذه التدابير) تعطي أفضلية المنتجات المحلية على الواردات، ومن ثم فإنها تخالف مبدأ المعاملة الوطنية. تشمل هذه التدابير ما يلي:

1- الإلزام بشراء منتجات من منشأ محلي، أو أي مصدر محلي، أي ضرورة استخدام قدر من المدخلات المحلية في الإنتاج؛

2- أن يكون شراء أو استخدام منتجات مستوردة من جانب مؤسسة ما مرتبطا بحجم أو قيمة المنتجات المحلية التي تقوم بتصديرها، أي تشترط أن تكون الواردات مساوية لنسبة معينة من الصادرات (متطلبات التوازن التجاري)؛

3- إلزام الشركة الأجنبية باستيراد منتجات تستخدم في إنتاجها المحلي أو ترتبط به عموما، بكمية تتناسب مع حجم أو قيمة الإنتاج المحلي الذي تصدره؛

4- إلزام الشركة الأجنبية لمنتجات تستخدم في إنتاجها أو ترتبط به بتقييد حصولها على العملة الأجنبية، على مبلغ يتناسب مع تدفقات العملة التي ترجع لتلك الشركة، ويطلق عليه "شروط توازن العملات الأجنبية، أو متطلبات التحويل الأجنبي المؤدية إلى قيود على الواردات"؛

5- قيام الشركة الأجنبية بتصدير منتجات أو بيعها للتصدير، حيث تشترط بعض الدول المضيفة على المستثمر الأجنبي أن يصدر كمية معينة من إنتاجه لا تقل عن نسبة معينة من إنتاجه المحلي الكلي، ويطلق عليه "شروط حدود التصدير".

II- الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات

The General Agreement of trade in services (GATS)

Accord général sur le commerce des services (AGGS)

تشتمل كلمة "خدمات" على مجال واسع من النشاطات الإقتصادية، وقد قسمت أمانة منظمة التجارة العالمية هذه النشاطات المتنوعة إلى القطاعات الاثني عشر التالية:²

- خدمات الأعمال التجارية (بما في ذلك الخدمات المهنية وخدمات الحاسوب)؛

1-هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، دليل الأعمال إلى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، أمانة الكومنولث، مركز التجارة الدولية، 1995، ص 206.

2- المرجع السابق، ص 257

- خدمات التوزيع؛
- خدمات الاتصالات؛
- خدمات التشييد والخدمات الهندسية؛
- الخدمات التعليمية؛
- الخدمات البيئية؛
- الخدمات الصحية؛
- الخدمات المالية (التأمين و الخدمات المصرفية)؛
- خدمات السياحة والسفر؛
- الخدمات الترفيهية، والثقافية، والرياضية؛
- خدمات النقل؛
- الخدمات الأخرى غير المشمولة في مكان آخر.

كما قسمت هذه القطاعات الاثني عشر إلى 155 قطاعا فرعيا.

تهدف اتفاقية *GATS* إلى تعزيز النمو الإقتصادي لجميع الشركاء التجاريين، ولتطوير البلدان النامية، ومن خلال تطوير تجارة الخدمات، وبذلك فهي تقدم مجموعة شاملة من القواعد المتضمنة تقديم الخدمات الدولية بكل أنواعها، بما في ذلك الوجود التجاري، المماثل للاستثمار الأجنبي المباشر.¹

وتجدر الإشارة إلى أن هيكل اتفاق تجارة الخدمات *GATS* يتألف من إطار يبين ما يلي:

- المفاهيم العامة والقواعد المطبقة على التدابير التي تؤثر على تجارة الخدمات، والملاحق التي تحدد المبادئ والقواعد للقطاعات النوعية التي تكمل نص الاتفاق؛
- التعهدات المحددة بتحرير التجارة في قطاعات الخدمات والقطاعات الفرعية المدرجة في الجداول الوطنية للبلدان الأعضاء؛

هذا، وتقع اتفاقية الخدمات *GATS* في خمس وثلاثين (35) مادة، و ملاحق، حيث تنص على ما يلي:²

- تنص الاتفاقية على العمل بمبدأ معاملة الدولة الأولى بالرعاية (أي عدم التمييز بين الأطراف في تبادل المزايا)، و معاملة كل دولة للشركات المقدمة للخدمات سواء كانت محلية أو أجنبية على قدم المساواة؛

1- شريف حسن، "الاستثمارات العربية في الخدمات ضمن الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات"، المؤتمر العاشر لرجال الأعمال والمستثمرين العرب، الجزائر 9-10 ديسمبر 2003، ص 15.

2 - صبري عبد الرحمان، "أثر الإتفاق العام لتجارة الخدمات عربيا و دوليا على قطاع النقب البري العربي مع إشارة للسكك الحديدية"، مجلة المال و الصناعة، بنك الكويت الصناعي، العدد 21، 2003، ص 115-116.

- مساندة زيادة دور الدول النامية في التجارة الدولية، من خلال تيسير وصول الخدمات التي مصدرها الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة؛
- التعهد بتقديم معلومات حول القوانين واللوائح الوطنية والممارسات التي تحكم الخدمات؛
- السماح للتجمعات الاقتصادية والتجارية تبادل أفضليات على أساس تمييزي وبشرط أن يشمل التبادل جزءا هاما من قطاع الخدمات؛
- اتخاذ الأطراف إجراءات لتسيير القوانين و اللوائح الداخلية، و ملاءمتها لتطبيق أحكام هذه الإتفاقية، و العمل على الإسراع في البت في أي شكوى متعلقة بإجراءات تطبيق قانون أو لائحة؛
- يتعين على الطرف الذي لديه شركات احتكارية أن يضمن أن تتصرف تلك الشركات طبقا لسلوك تجاري، لا يتناقض مع التزاماته للأطراف الأخرى؛
- ينبغي على الأطراف أن لا تطبق قيودا على التحويلات وتسديد المعاملات التجارية الملزمة بمقتضى هذه الاتفاقية؛
- يسمح باستخدام إجراءات الوقاية، والقيود على الواردات لأغراض ميزان المدفوعات، في حالة مواجهة صعوبات في ميزان المدفوعات؛
- تدرك الأطراف أن للإعلانات الرسمية آثارا تشويهية على تجارة الخدمات، ولذلك ينبغي الدخول في مفاوضات للتوصل إلى اتفاق متعدد الأطراف لتجنب هذه الآثار التشويهية، ويتعين على الأطراف تبادل المعلومات حول الإعانات الرسمية المتعلقة بتجارة الخدمات التي تمنح أصحاب الخدمات المحلية؛
- تنص الاتفاقية على أحكام خاصة وملزمة للأطراف في مجال الوصول إلى الأسواق والمعاملة الوطنية والتحرير التدريجي لتجارة الخدمات على أساس قطاعي. وستدرج هذه التعهدات في "جداول الإلتزامات"، ويضاف إليها جدول زمني لتنفيذ هذه التعهدات؛
- يجتمع ممثلو الأطراف كلما اقتضت الضرورة لذلك، لتنفيذ أحكام هذه الإتفاقية، وذلك في إطار عمل مشترك، و بقصد تعزيز هذه الاتفاقية؛
- تحتوي الاتفاقية على أربعة ملاحق تنص على قواعد عامة تتعلق بقطاع الخدمات المالية، و الاتصالات، وخدمات المواصلات الجوية وتنقل العمالة؛

ونظرا لضعف القدرة التنافسية للبلدان النامية في معظم قطاع الخدمات، وحاجتها إلى زيادة نصيب مساهمتها في التجارة الدولية لهذا القطاع، تضمن الاتفاق نصوصا تعطي مرونة للبلدان النامية والأقل نموا في هذا المجال، وأهمها:¹

1- التزام البلدان المتقدمة بإنشاء مراكز اتصال في غضون عامين من بدء تنفيذ الاتفاق، لتسهيل حصول البلدان النامية على معلومات عن أسواق الخدمات في تلك البلدان، فيما يتعلق بالجوانب التجارية والفنية والتكنولوجية، التي تحتاج إليها البلدان النامية لتطوير صادراتها من الخدمات؛

2- الاعتراف بالصعوبات التي تواجهها البلدان النامية لموازن مدفوعاتها، بما يعطيها الحق في فرض قيود مؤقتة على المدفوعات والتحويلات الخاصة بأنشطة الخدمات التي تلتزم بتحريرها، و كذلك استخدام القيود لضمان الحفاظ على مستوى احتياطي مالي مناسب لتنفيذ برامج التنمية الاقتصادية؛

3- السماح لأية دولة بإبرام اتفاقات لتحديد قطاعات الخدمات مع بلدان أخرى، نامية أو متقدمة، و منح الأطراف من البلدان النامية معاملة أفضل من الممنوحة للبلدان المتقدمة؛

4- السماح لأية دولة باتخاذ إجراءات وقائية خاصة لحماية قطاعات خدمات التزمت بتحريرها وفقا للاتفاق، و سحب أو تعديل التزاماتها بعد ثلاث سنوات من بدء تنفيذ هذه الإلتزامات عند تعرضها للخلل في ميزان المدفوعات؛

5- السماح بأن لا تطبق أحكام الاتفاق المتعلقة بشروط الدولة الأكثر رعاية على قوانين المشتريات الحكومية؛

6- لا يطبق الاتفاق على الإجراءات الخاصة بحماية الآداب العامة و النظام العام، و حماية الحياة، وصحة الإنسان، والحيوان، و النبات، كما يتسم بالتفرقة في المعاملة بين راعيا الدول وفقا لاتفاقات منع الإزدواج الضريبي؛

7- يراعى في جولات المفاوضات القادمة منح البلدان المرنة المناسبة لفتح قطاعات أقل من التي تفتحها البلدان المتقدمة بما يتناسب مع أوضاعها التنموية؛

8- الاعتراف في إطار المفاوضات التي ستجري حول دعم تجارة الخدمات والإجراءات التعويضية، بدور الدعم في برامج التنمية في البلدان النامية ومراعاة حاجة تلك البلدان إلى المرونة في هذا المجال.

هذا، وقد يترتب على التزام الدول المتضمنة لاتفاقية *GATS* بمبادئها ما يلي:¹

أ- إمكانية التنبؤ بالسياسات المحلية للدولة العضو، حيث تضعف تلك الإلتزامات من قوة جماعات المصالح المحلية التي تسعى للحفاظ على مكاسب معينة، و لكن في ظل التزامات الدولة، لا يتحقق لها ما تريد، وفي ذات الوقت تعطي هذه الإلتزامات مؤشرا على سياسات الدولة المعنية؛

ب- إن هذه الإلتزامات تفيد في تشكيل وتحديد الإصلاحات الاقتصادية والتنظيمية المطلوبة؛

1 - البارعي، حميد بن سليمان، "اتفاقية الخدمات المالية وآثارها المحتملة على القطاع المصرفي السعودي"، المجلة الاقتصادية السعودية، مركز النشر الاقتصادي، الرياض، السنة الأولى، العدد 2، 1999، ص 280 .

ج- يمكن للمستثمرين المحليين والأجانب، أخذ هذه الالتزامات كمؤشرات لمعرفة مدى استقرار السياسة المحلية واحتمالات تغييرها في المستقبل، مما يساعد الدول على حفز الاستثمارات، وجذب الاستثمارات الأجنبية؛

د- إن التزام دولة عضو بتطبيق تنظيمات وتدابير معينة، يشجع الدول الأعضاء الأخرى على القيام بالمثل؛

III- اتفاقية الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية *TRIPS*

Trade Related aspects of Intellectual Property Rights

Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC)

ينصرف مفهوم الملكية الفكرية إلى إبداعات الفكر الإنساني، وهي الحقوق الواردة على الأشياء غير الملموسة، والمعروفة بحقوق الملكية الذهنية¹ ويمكن تقسيم هذه الحقوق إلى قسمين هما: الملكية الصناعية، وحقوق المؤلف؛ تضم الملكية الصناعية الاختراعات والماركات التجارية، أما حقوق المؤلف فهي الحقوق الخاصة بأعمال الإبداع والتأليف.

إن أهم ما يميز حقوق الملكية الفكرية عن غيرها، هي أنها غير قابلة للإدراك المادي، فهي تنصرف إلى ما هو غير ملموس مادياً، حيث ترتبط بنود المعلومة المندمجة في الأشياء المادية الملموسة. كما أن هذه الحقوق تتمتع بالحماية لفترات زمنية معينة، على عكس حقوق الملكية عموماً، فهي غير محددة الزمن، فضلاً عن تميز تلك الحقوق بأنها محلية، أي تطبق وفق ظروف كل دولة بما يناسب خصائصها الاجتماعية والثقافية والاقتصادية.²

تجدر الإشارة أن هناك مجموعة من المعاهدات الدولية والإقليمية، خاصة بحماية حقوق الملكية الفكرية، سبقت اتفاقية *TRIPS*، تدار من خلال المنظمة العالمية للملكية الفكرية (*Wipo*). نذكر منها:

- معاهدة باريس 1883 التي تغطي البراءات والماركات التجارية؛
- معاهدة برن 1886 حول المؤلف؛
- الإتحاد الدولي لحماية الأصناف الحديثة للنباتات (*UPOV*) 1961؛
- معاهدة البراءة الأوروبية 1973 (معاهدة إقليمية)؛
- اتفاقية حماية تصميمات النموذج الخاص بالأشياء الدقيقة 1989.

1 - الشريف، محمد هشام " حماية الملكية الفكرية في مصر و إطار التنمية: التحديات و الفرص " ندوة حقوق الملكية الفكرية في مصر، رئاسة مجلس الوزراء، مركز المعلومات و دعم اتخاذ القرار، 1992، ص 1.

2 - ياسر محمد جاد الله محمود، "حماية حقوق الملكية الفكرية و النمو الاقتصادي"، مجلة آفاق إقتصادية، اتحاد غرف التجارة و الصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، المجلد 84/21، 2000، ص 141.

أما بالنسبة للدول النامية، يوجد مكتبين إقليميين في إفريقيا هما:

- منظمة الملكية الفكرية الإقليمية الإفريقية (APRIFO)؛
- المنظمة الإفريقية للملكية الفكرية (OAPI).

وبغرض استعادة نصيبها السوقي الذي تناقص من جراء التقليد غير المشروع، دعت الدول الصناعية - صاحبة الاختراع - إلى تدويل حماية الملكية الفكرية، ونقلها من المستوى المحلي والإقليمي إلى المستوى العالمي، وذلك ما تم التوصل إليه خلال دورة أورجواي في إطار ما سمي باتفاقية "TRIPS".

وهكذا جمعت اتفاقية "TRIPS" أحكام الاتفاقيات الدولية الرئيسية في مجال الملكية الفكرية في وثيقة واحدة، فحققت الترابط فيما بينها، بعد أن كانت هذه الأحكام متفرقة ومبعثرة في الاتفاقيات الدولية المختلفة، وألزمت جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتطبيق أحكامها بغض النظر عن انضمامها إلى هذه الاتفاقيات الدولية أو عدم الانضمام إليها.¹

إن الهدف الرئيسي للاتفاقية كما ورد بالمادة (7) منها أنها تشجع روح الابتكار التكنولوجي، ونقل التكنولوجيا بما يساعد على تحقيق المنفعة لمنتجها ومستخدمها. وتتطلب الاتفاقية من المبادئ العامة لـ "GATT"، وأهمها المعاملة الوطنية لكافة الدول الأعضاء، وهذا قد يدفع الأجانب لنقل تطبيق أفكارهم لأي من الدول الأعضاء طالما أنهم سوف يعاملون معاملة الوطنيين، ويساعد ذلك على نشر التكنولوجيا وتحقيق المزيد من المنفعة.

كما تناولت المادة (29) من الاتفاقية ضرورة الإفصاح الواضح عن الاختراع المتقدم به صاحبه للحصول على براءة بما يسمح بتنفيذه من قبل شخص يمتلك الخبرة التخصصية، ومن ثم قد يكون ذلك دافعا لانتقال المخترع أو القائم بالإنتاج، بموجب هذا الاختراع، إلى الدول الأخرى للإنتاج بنفسه هناك في صورة استثمار أجنبي مباشر، أو الدخول في مشروعات مشتركة.

1- حسام الدين عبد الغني الصغير، " الملكية الصناعية في اتفاقية TRIPS «، ندوة قطر والطريق إلى العولمة الاقتصادية، غرفة تجارة وصناعة قطر، الدوحة، 13-14 مارس 2002، ص 6.

رابعاً: مشروع الاتفاق متعدد الأطراف حول الاستثمار (MAI)

Multilateral agreement on investment (MAI)

Accord multilatéral sur l'investissement

فتحت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية¹ (OCDE) خلال ماي 1995 مفاوضات تهدف إلى إنشاء اتفاق متعدد الأطراف حول الاستثمارات، ولقد أشارت OCDE منذ بداية المفاوضات، إلى أن الدول غير الأعضاء في OCDE، وإن كان لا يحق لها الدخول كطرف في المفاوضات، إلا أنه يمكن لها أن تنضم إلى اتفاقية (AMI).

يهدف مشروع OCDE إلى السماح للمستثمرين بحماية أفضل ضد المصادرة، وضد إجراءات تعسفية أخرى، وإلى إنشاء آليات تسوية النزاعات وإلى خلق مجموعة قواعد موحدة، تقوم على حماية المستثمرين، وعلى دخولهم السوق، والتي ليست متضمنة في المعاهدات الثنائية حول الاستثمارات.

إن خلق التوافق بين القواعد التي تحكم الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والمشجعة من طرف OCDE، يستهدف القضاء تدريجياً على التصرفات التمييزية لبعض الحكومات تجاه الشركات متعددة الجنسيات بصورة يتم معها دخول المؤسسات التجارية الأجنبية الأسواق في نفس ظروف المؤسسات التجارية الوطنية.

بهذا المعنى، فإن هدف AMI هو تحرير الاستثمارات أكثر من خلق إطار حقيقي لتنظيم هذه الاستثمارات.²

هذا، وترتكز اتفاقية AMI على ثلاثة محاور رئيسية هي:

أ- تحقيق مستويات عالية لحماية الاستثمار؛

ب- تحقيق مستويات عالية لتحرير الاستثمار؛

ج- توفير نظم لتسوية وفض المنازعات.

كما أن هناك جملة من البنود قد تم التوصل لصياغتها بشكل نهائي، تتعلق أساساً:

* تعريف المستثمر ومظاهر حمايته؛

* معاملة المستثمرين والاستثمارات الأجنبية: حيث ينص مشروع الاتفاقية على وجوب أن لا تقل المعاملة التي يلقاها المستثمر الأجنبي عن تلك المعاملة التي يلقاها المستثمر

1 تضم OCDE الدول 29 أكثر ثراء في العالم، حيث تمثل نحو 85 % من تدفقات الاستثمارات المباشرة إلى الخارج، ونحو 65 % من التدفقات الواردة.

2 www.unesco.org/most/sd/arabe/fiche6b.html, page consultée le 20/03/2004

الوطني. كما تناول مشروع الاتفاقية بعض الإجراءات الاحترازية التي يمكن أن تلجأ لها الدولة المضيفة في بعض المجالات المالية والتي لا تتعارض و نصوص تلك الاتفاقية.

في حين هناك مجموعة من البنود لم يتم التوصل إلى صياغة نهائية بشأنها، تتعلق بما يلي:1

* نصوص خاصة بتسوية وفض المنازعات التي قد تنشأ بين الدولة الأم والدولة المضيفة، أو بين المستثمر الأجنبي والدولة المضيفة؛

* نصوص خاصة بحوافز الاستثمار: حيث تطالب بعض الدول بضرورة مراجعة الحوافز الممنوحة في شكل إعفاءات ضريبية، بينما تطالب دول أخرى باستبعاد هذا الموضوع من نصوص مشروع الاتفاقية؛

* نصوص خاصة بإقرار أنظمة جديدة لنفاذ المستثمرين إلى الدول الخارجية في حالات الخصخصة والاحتكارات العامة لبعض الأنشطة الاقتصادية، حيث تمت المطالبة بعدم التمييز بين الوطنيين والأجانب؛

* نصوص تتعلق بالأفراد الرئيسيين العاملين في المشروع الاستثماري، حيث يهتم بتحركات هؤلاء العاملين في المشروع الاستثماري وأسرهم، وتسهيل دخولهم وإقامتهم في الدولة المستضيفة للاستثمار.

1 - بنك مصر، مركز البحوث، قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، مرجع سبق ذكره، ص 47.

المبحث الثالث: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة

إن محاولة تحليل آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة، يعد مسألة مثيرة للجدل بين معارض ومؤيد لنشاط الشركات المتعددة الجنسيات. حيث ترى المجموعة المؤيدة بأن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تساهم في زيادة معدلات نمو الدول المضيفة، عن طريق سد الفجوة بين الادخار والاستثمار، ونقل التكنولوجيا وتأهيل اليد العاملة، بالإضافة إلى ترقية حجم الصادرات. في حين ترى المجموعة المعارضة أن أعباء الاستثمار الأجنبي المباشر تفوق مزاياه، حيث يتسبب في تعميق عجز ميزان المدفوعات، ويعمل على تشويه أنماط الإنتاج، والاستهلاك الوطني، إلى جانب تأثيره السلبي على القرارات السياسية الوطنية. وعلى هذا الأساس، انعكست وجهات النظر هذه على القوانين والسياسات المعتمدة في كل دولة.

وفيما يلي تحليل لأعباء ومزايا الاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاديات الدول المضيفة.

أولاً: الأعباء المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر

I- الآثار على ميزان المدفوعات

إن محاولة تحليل الأثر على ميزان مدفوعات البلد المضيف تستوجب تقييم الموارد الداخلة إلى الموارد الخارجة، كنتيجة مباشرة أو غير مباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر في المديين القصير والطويل، مع حساب آثاره والتكلفة البديلة. ويشير المعارضون إلى أنه في المدى المتوسط تكون الاستثمارات الأجنبية المباشرة ذات آثار سلبية على ميزان المدفوعات، وذلك نظراً لعدد من الأسباب أهمها ما يلي:

1- إن الآثار الإيجابية على ميزان المدفوعات والمصاحبة لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر لا تلبث أن تتقلب بعد فترة إلى آثار سلبية، حيث إن نشاط الشركات المتعدد الجنسيات سوف يؤدي لزيادة واردات الدولة المضيفة من السلع الوسيطة والخدمات، كما أن تلك الشركات تبدأ في تحويل أرباحها إلى الخارج، هذا بالإضافة إلى دفع الفوائد عن التمويل الوارد لتلك الشركات من البنوك في الخارج، ودفع مقابل براءات الاختراع والمعونة التقنية، هذا علاوة على تحويل جزء من مرتبات العاملين الأجانب في هذه المشروعات للخارج.¹

2- بالرغم من إمكانية زيادة صادرات الدولة المضيفة من خلال نشاط الشركات متعددة الجنسيات، وشبكة اتصالاتها الواسعة بالأسواق الدولية، فإن هناك ممارسات من جانب تلك الشركات تحد من أهمية هذه الإمكانية، تتمثل أساساً في قيام الشركة ذاتها بالحد من

1- أمينة زكي شبانة، "دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تمويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق"، المؤتمر السنوي الثامن للاقتصاديين

المصريين، الجمعية المصرية، للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة، 1994، ص13.

صادرات فروعها، حيث تلجأ إلى حماية أسواقها العالمية من منافسة الفروع، ولا تسمح إلا بالتصدير لأسواق محددة دون غيرها.

3- هناك مزيد من الضغوط قد تقع على ميزان مدفوعات الدولة المضيفة، وذلك نتيجة سياسة تسعير الصادرات والواردات التي تتبعها الشركات متعددة الجنسيات، خاصة في حالة التكامل الرأسي مع عدد فروعها، حيث إن الشركة الأم قد تغالي في أسعار السلع والخدمات التي تقدمها لبعض فروعها (*over-invoicing*)، كما قد تلجأ لتسعير الصادرات من السلع والخدمات من بعض فروعها بأقل من قيمتها الحقيقية. وقد يكون الدافع وراء هذه السياسة هو محاولة الشركة متعددة الجنسيات نقل عبء الضرائب من دولة ذات معدلات ضرائب مرتفعة إلى أخرى ذات معدلات منخفضة، أو قد تلجأ لذلك كوسيلة مستترة لنقل الأرباح من دولة تفرض قيوداً مشددة على تحويل الأرباح، ورأس المال إلى دولة أخرى ذات قيود أقل تشدداً.¹

4- إن تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على ميزان المدفوعات، يعتمد على نظام سعر الصرف المعمول به في الدولة المضيفة، حيث إنه في ظل أسعار الصرف المرنة فإن أي اختلال بين العرض والطلب على العملات الأجنبية يتم تصحيحه عن طريق تعديل سعر الصرف؛ وفي حالة زيادة الطلب على العرض، فإنه يتم تخفيض سعر الصرف. أما إذا كانت الدولة تطبق أسعار الصرف الثابتة، فإن صافي الزيادة في الطلب على العملات الأجنبية الناتج من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من شأنه أن يؤدي إلى تقليل الفائض أو زيادة عجز ميزان المدفوعات.

5- إن الاستثمار الأجنبي في بعض القطاعات الخدمية مثل السياحة والفندقة، والتجارة، يعود بالنفع الكبير على الشركات الأجنبية، وذلك لارتفاع أرباح الاستثمار، والتي يتم تحويلها إلى الخارج، فضلاً على أن هذا المجال من النشاط لا يحتاج إلى إسهام المستثمرين إلا بقدر ضئيل من أنشطة البحث والتطوير.²

II- الآثار على تفاقم المديونية الخارجية

أوضحت بعض الدراسات أن حجم رؤوس الأموال التي تغادر الدول النامية، بسبب عملية تحويل الأرباح، أكثر من حجم رؤوس الأموال التي تتدفق إليها في شكل استثمارات أجنبية مباشرة، الأمر الذي يؤدي إلى تزايد حاجة الدول النامية للتمويل، فتضطر لمزيد من الاقتراض، وبالتالي ترتفع مديونيتها.³ بمعنى آخر، أنه بدلاً من قيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالمساهمة الحقيقية في زيادة رأس المال المتاح لتمويل الدول المضيفة لها، فهي تسبب نقصاً فيما هو متاح أصلاً، وبدلاً من أن يخفف من حدة اقتراضها فهي تزيد حاجتها إليه.

وتأكيداً لوجهة النظر هذه، عزا البعض تزايد مديونية دول أمريكا اللاتينية جزئياً (وهي أكبر الدول النامية مديونية وأكثرها استقبالا للاستثمارات الأجنبية المباشرة) إلى التزايد الكبير في إجمالي مدفوعات خدمة هذه الاستثمارات بقوله: "...وجدت دول أمريكا

1- المرجع السابق، ص15

2- إيهاب عز الدين نديم، مرجع سبق ذكره، ص 551.

3- النقلي عاطف حسين، "أثر تحويل أرباح الاستثمارات الأجنبية المباشرة على تفاقم مديونية الدول النامية"، مجلة الدراسات الدبلوماسية، وزارة الخارجية،

المملكة العربية السعودية، العدد 5، 1988، ص118 .

اللاتينية أنه لا يمكن مواجهة هذا الوضع من خلال استعمال فوائضها التجارية، أو تخفيض احتياطاتها من الصرف الأجنبي".¹

إن أثر تحويل الأرباح على تفاقم المديونية، قد لا يظهر إلا بعد فترة، حيث تساهم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تدفق رؤوس الأموال للدول النامية المضيفة لها؛ ومع مرور الوقت يلاحظ التدفق العكسي للموارد المالية، الأمر الذي يدفع الدول النامية إلى زيادة الاقتراض.

هذا، وتبرز العلاقة محل البحث من خلال أثر تحويل الأرباح على موازين مدفوعات كل من الدول المتقدمة والدول النامية، حيث تولد فائضا في الأولى، وعجزا في الثانية. فخلال الستينات زادت صادرات دول أمريكا اللاتينية للسوق الأمريكية بمعدل 19%، في حين زادت مدفوعاتها لخدمة الاستثمارات الأمريكية المباشرة بنسبة 39%، هذه الاستثمارات لم تعمل حتى لنتساوي معدلات صادرات الدول النامية المضيفة لها مع معدلات المدفوعات التي تؤديها هذه الدول لها.²

III - الآثار على السياسة الاقتصادية، والسيادة الوطنية

يثير المعارضون للاستثمارات الأجنبية، بعض القضايا المتعلقة بتأثير تلك الاستثمارات على السياسات العامة للدولة المضيفة، وكذا قابليتها للخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية بشكل غير مباشر، من خلال الشركات متعددة الجنسيات، بالإضافة إلى تعرض المصالح الوطنية لهذه الضغوط أيضا. ومن ثم، فإن نشاط تلك الشركات قد يؤدي إلى الانتقال من الاستقلال الاقتصادي والسياسي للدولة المضيفة. وقد يرجع ذلك إلى تمتع فروع الشركات الأجنبية بالعديد من البدائل غير المتاحة للشركات الوطنية، كأن تتجنب مثلا الإذعان للتشريعات المتعلقة بالجوانب الاجتماعية والبيئية في الدولة المضيفة، والتي من شأنها زيادة تكاليف الإنتاج، وتقرر بسهولة نقل أنشطتها الاستثمارية لدولة أخرى ليس لديها تلك التشريعات. كما أن إمكانية حصول تلك الشركات على التمويل اللازم في شكل قروض دولية، قد يعجل بإبطال مفعول السياسات الاقتصادية الكلية التي تستخدمها الدولة المضيفة لضمان التوازن الداخلي والخارجي.³

أما بالنسبة لمسألة الخضوع لضغوط الحكومات الأجنبية، وأثر ذلك على المصالح الوطنية للدولة المضيفة، فإن ذلك ينشأ من كون فرع الشركة متعددة الجنسية يكون مسؤولا أمام سلطتين سياسيتين هما: حكومة الدولة المضيفة، وحكومة الدولة الأم. حيث إن سعي الشركات الأجنبية لتعظيم أرباحها على المستوى الدولي، يدفعها إلى تركيز سلطة اتخاذ القرارات في يد الشركة الأم، بدلا من إتباع أسلوب اللامركزية، وتفويض اتخاذ القرارات الهامة لفروعها وهذا يعني أن الدول النامية المضيفة لا تملك السلطة الكاملة على جزء هام من الطاقة الإنتاجية الموجودة داخل حدودها.⁴

1 Anibal Pinto, « Economic Relations Between Latin America and United states : some implications and perspectives », in Julio coleter and Richard Fagen (eds) "Latin America and the united states: the changing political realities", stanfor university press, California, 1974,p.109.

2- النقلي عاطف حسين، مرجع سبق ذكره، ص 120.

3- بنك مصر، مركز البحوث، مرجع سبق ذكره، ص16.

4- حشاد نبيل، الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية، سلسلة رسائل بنك الكويت الصناعي، العدد 42، سبتمبر 1994.

وتجدر الإشارة إلى أن نشاط الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة، يؤدي إلى خلق طبقة من المنتفعين ترتبط مصالحها بمصالح تلك الشركات، ويتوقف استمرار إرضاء تلك الطبقة، وتحقيقها لمكاسب كبيرة على استمرار ارتباطهم بتلك الشركات داخل بلادهم. وتشتمل طبقة المنتفعين على مجموعة من الوكلاء، والموردين، والسماسرة، وغيرهم، والذين يعملون مع تلك الشركات أو لحسابها، ويشكل هؤلاء مجموعة ضغط للدفاع عن تلك الشركات ووجودها في بلادهم.¹

IV - الآثار على أنماط الإنتاج، والاستهلاك، وتوزيع الدخل

يرى المعارضون لنشاط الشركات متعددة الجنسيات، أن الاستثمارات الأجنبية تركز ظاهرة الازدواج في الاقتصاد الوطني، حيث ينقسم إلى مشروعات جديدة أجنبية تعمل بأحدث التقنيات، وأخرى تقليدية وطنية.

ويترتب على هذا الوضع زيادة الفجوة بين الفقراء والأغنياء، ويزداد توزيع الدخل سوءاً، حيث يتمتع القطاع الأول بمرتبات عالية ومستويات معيشية راقية، بينما يعاني العاملون في القطاع الثاني من انخفاض مستوى الأجور، وما يترتب عليه من تدهور في أحوال المعيشة.²

ثم إن طبيعة السلع والخدمات التي تجذب الاستثمار الأجنبي المباشر هي تلك التي تحقق الربح الوافر، وتتناسب مع حاجات وأذواق المستهلكين ذوي الدخل المرتفعة، الأمر الذي قد يتسبب في تشويه أنماط الإنتاج والاستهلاك لشريحة عريضة من الأفراد، بل قد يؤدي إلى تناقص القدرة على الادخار، بسبب تزايد الإنفاق الاستهلاكي، وتظهر هنا خطورة الإعلان وما تحدثه من تأثير قوي على القرارات الاستهلاكية.

V - الآثار على البيئة

تتسبب أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات التي تنوطن في الدول النامية، في تفاقم مشكلة البيئة، خاصة في الصناعات الاستخراجية النفطية، والتعدينية، والصناعات البتروكيمياوية، وصناعات الإسمنت؛ ذلك أنها تستند إلى تقنيات ومصانع متقدمة محظورة في مواطنها الأصلية، بسبب تزايد الاهتمام الرسمي والشعبي بالمعايير البيئية والصحية، في حين لا يوجد ذلك الاهتمام بنفس الدرجة في الدول النامية.

VI - الآثار على التقنية والعمالة

إن طبيعة التقنية المستخدمة من قبل الشركات الأجنبية، غالباً ما لا تتلاءم مع ظروف الدول النامية. ذلك أنها (أي التقنية) اخترعت وجددت لنتاسب وظروف البلدان الصناعية، ولا يمكن نقل بعض منها إلا بتكاليف باهضة، وبشروط قاسية تعجز الدول النامية عن الوفاء بها؛ بالإضافة إلى صعوبة استيعابها من قبل العناصر البشرية في البلدان المضيفة. نظراً لمحدودية التكوين والتأهيل. الأمر الذي قد يساعد على تفضيل الآلات والمعدات الحديثة في النشاط الاقتصادي بدلاً من القوى العاملة. إن هذا الاتجاه من

1- بنك مصر، مركز البحوث، مرجع سبق ذكره، ص16.

2- بهاب عز الدين نديم، مرجع سبق ذكره، ص552.

شأنه تكريس ظاهرة البطالة، وما ينجم عنها من مشكلات اجتماعية وضغوطات سياسية على صانعي القرار في الدول النامية.

ثانياً: المزايا المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر

تشير العديد من الأدبيات الاقتصادية إلى جملة المزايا التي يمكن أن تحققها الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية، خاصة تحفيز النمو الاقتصادي، وما يرتبط به من مؤثرات خارجية، مثل نقل التكنولوجيا، وزيادة كفاءة رأس المال البشري، بالإضافة إلى سد الفجوة بين الادخار والاستثمار المحليين. وفيما يلي تحليل لمختلف وجهات النظر الداعمة للاستثمار الأجنبي المباشر.

I - آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو

ركزت بعض الاتجاهات الحديثة على ضرورة توافر مجموعة من المقومات في الدول المضيفة، لتحقيق الاستفادة المرجوة من الاستثمار الأجنبي المباشر في تحفيز النمو. وفيما يلي عرض لأهم هذه الأفكار.

1 - علاقة النمو بالاستثمار الأجنبي المباشر من خلال التفسير النيوكلاسيكي

اهتمت النماذج النيوكلاسيكية بالبحث عن العوامل المسببة للنمو الاقتصادي، حيث ركزت على أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر. وتمثلت المساهمة المباشرة التي قدمتها تلك النماذج في تحليل العلاقة بين نمو الناتج كتعبير عن النمو الاقتصادي، والنمو في مدخلات عناصر الإنتاج، وهي رأس المال، والأرض والعمل، والتكنولوجيا المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك في شكل نماذج قياسية للنمو. وعلى هذا الأساس، اهتمت بكيفية تخصيص الموارد الإنتاجية في عملية التنمية الاقتصادية في ظل أسواق حرة تتسم بالمنافسة الكاملة وتوافر المعلومات، وثبات العائد بالنسبة للحجم، وقابلية رأس المال للتنقل بين مختلف الدول، وفقاً لاختلاف العائد على رأس المال.¹

تمثلت أبرز الإسهامات في هذا المجال في جهود كل من (1956-1957) *Robert Solow*؛ و *Swan* (1956).

أ- تفسير نموذج *Solow-Swan*

يقوم هذا النموذج على فرضية الاستمرار في استخدام المزيد من العمل ورأس المال، طالما أن التكاليف الحدية أقل من العوائد الحدية حتى يتم التساوي بينهما. ونظراً لافتقار الدول النامية لعنصر رأس المال مقارنة بالدول الصناعية، فإن الإنتاجية الحدية لرأس المال تكون مرتفعة في تلك الدول، الأمر الذي من شأنه تشجيع انتقاله من الدول ذات الوفرة إلى الدول النامية في شكل استثمارات أجنبية.

استطاع *Solow* بناء نموذج قياسي لقياس النمو، أطلق عليه المنهج المحاسبي للنمو *The Growth Accounting Approach*، من خلال معاملة الاستثمار الأجنبي المباشر

باعتباره عنصرا جديدا أضيف إلى دالة الإنتاج. وبالتالي يمكن صياغة الدالة على النحو الآتي:¹

$$Y = A(K, L, F, Z)$$

حيث إن:

Y : تشير إلى الناتج كتعبير عن النمو الاقتصادي؛

K : تمثل رأس المال المحلي؛

L : تشير إلى عنصر العمل؛

F : تمثل تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد؛

A : تمثل كفاءة الإنتاج بفعل التكنولوجيا؛

Z : تمثل العوامل الأخرى المؤثرة في الناتج مثل: الصادرات، والواردات، والمتغيرات الوهمية (*Dummy variables*).

وتتمثل المشكلة في صياغة دالة الإنتاج السابقة على اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر بمثابة تدفق، لهذا قام *De Mello* عام 1997 بالاستعاضة بالمتغيرات السابقة في صورة متوسط نصيب الفرد.

لقد ركز *Solow* في تحليله على الاستثمار في رأس المال البشري مقاسا بنسبة طلاب الجامعات، والعملية التكنولوجية، معبرا عنها بالإنفاق على البحوث والتطوير، وأهمية هذين العنصرين في تحفيز النمو في الدول النامية. كما أوضح *Solow* أن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، محدود في الأجل القصير، ويقتصر تأثيره على مستوى الدخل، تاركا معدل النمو في الأجل الطويل دون تغيير. رغم هذا، فقد نوه *Solow* إلى دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تعظيم عوائد الإنتاج بفعل التكنولوجيا الحديثة المصاحبة له.²

وعند اختبار نموذج *Solow*، اتضح أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، تأثر طرديا برصيد الفرد من رأس المال، والعمالة، ونصيب السكان الذين أتموا التعليم العالي، ودرجة الانفتاح. كما تم اختبار تأثير دور الحكومة (معبرا عنه بنصيب الفرد من الاستهلاك الحكومي) والتشوهات الضريبية (معبرا عنها بضرائب العمل، وضرائب رأس المال كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي) على نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، حيث دلت النتائج عدم معنوية معاملات المتغيرات سالفة الذكر. كما تم التوصل في إحدى دراسات *Hsing and Hsieh* إلى أن رأس المال والعمل غير الماهر فسرا 32% و 13% على التوالي. كما فسر رأس المال البشري نسبة 45% من نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. وأن 10% من النمو تعود إلى انخفاض تشوه الضريبية، وكفاءة البنية الأساسية الحكومية.³

1 - De Mello, L.R., " Foreign Divert investment in Developin countries and Growth: A selective survery", *The journal of development studies* vol.34, No.1, October 1997, pp.10-12

2- عبيد، جمال محمود عطية، تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، (أطروحة دكتوراه الفلسفة، غير منشورة، جامعة حلوان، القاهرة، 2002، ص124.

3 -Hsing, Y, Hsieh, W.J., " Testing the Augmented Solow Growth Model : The case of Taiwan ", *Risec*, vol.44, No.3, 1997, p.602

وفي هذا السياق، فقد تم تطبيق نموذج *Solow* على مجموعة من الدول من بينها تاوان، مع الأخذ بعين الاعتبار دور التقدم التكنولوجي، والاستثمار في رأس المال البشري. وقد دلت النتائج على ما يلي:¹

- * معنوية معاملات متغيرات النماذج؛
- * ترتب على زيادة الاستثمار في رأس المال البشري حدوث تحسن في البحوث والتطوير والتقدم التكنولوجي؛
- * بلغت نسبة مساهمة كل من رأس المال المادي ورأس المال البشري زيادة الدخل بنسبة 32% و 29% على التوالي.

وعليه، لا يمكننا تجاهل أطروحة *Solow* في النمو الاقتصادي.

ب- تفسير نموذج *Horrod-Domar*

برزت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في تحفيز النمو عند محاولة كل من *Horrod-Domar* في البحث عن صيغة موحدة ومتكاملة للنمو، تعتمد على الجمع بين التحليل الكينزي وعناصر النمو الاقتصادي، وباستخدام دوال إنتاج تتسم بالقدرة على الإحلال بين عناصر الإنتاج الداخلة في الدالة، انطلاقاً من حالة التوازن بين الاستثمار المخطط والادخار المخطط.

لقد تم صياغة أفكار في *Horrod-Domar* في صورة نموذج يظهر أن الناتج يساوي معدل الادخار مقسوماً على نسبة رأس المال/الناتج، وذلك على النحو الآتي:²

$$G = s/v = s/(k/y)$$

حيث:

G : تشير إلى معدل النمو؛

S : تشير إلى الادخار المحلي الإجمالي؛

K : تشير إلى رصيد رأس المال؛

Y : تشير إلى الناتج؛

$$K = I_d + I_f$$

حيث:

I_d : تمثل الاستثمار المحلي

I_f : تمثل الاستثمار الأجنبي

وعليه،

$$G = (I_d + I_f/y)/K$$

$$G = S/K + (I_f/Y)/K$$

$$S = I_d/Y$$

1 - Ibid, pp.602-605

2 - Firebaugh, G., " Growth Effects of Foreign and Domestic Investment", *America journal of Sociology*, vol.98, No.1, The university of Chicago, July 1992, p.128.

من هنا، فإن معدل النمو g ينخفض بانخفاض الادخار المحلي و (أو) رصيد رأس المال.

استنادا إلى النموذج السابق، تبرز أهمية كل من رأس المال (الأجنبي والمحلي)، والادخار في تحفيز النمو. ونظرا لانخفاض معدلات الادخار في الدول النامية، تعتمد هذه الدول، لسد الفجوة بين الادخار المحلي والاستثمار المحلي على عدة بدائل، أهمها الاستعانة برأس المال الأجنبي.

أشار *Horrod* إلى التغير التقني الطبيعي *Neutral Technical change*، والذي قصد به اكتشاف طرق إنتاج جديدة ضمن دالة الإنتاج. وبالتالي، يمكننا اعتبار هذا الطرح اعترافا ضمنيا بأهمية الاستثمار الأجنبي المباشر، وما يصاحبه من تكنولوجيا راقية تساهم في زيادة إنتاجية عناصر الإنتاج.¹

كما أن *Firebaugh* يرى بأن زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى تعظيم حجم الاستثمار الكلي، على النسق الذي يزيد من معدل النمو الاقتصادي في الدول المضيفة؛ وعلى هذا الأساس، فهو يشير بصفة غير مباشرة إلى التكامل بين الاستثمار الأجنبي والاستثمار المحلي.

2- علاقة النمو بالاستثمار الأجنبي المباشر من خلال التفسير الحديث

انتهى التحليل النيوكلاسيكي في تفسيره لمسببات النمو إلى أهمية التقدم التكنولوجي المصاحب لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. إلا أن هذه النماذج لم تتطرق إلى الكيفية التي يؤثر بها الإنفاق لأغراض البحث والتطوير على التقدم التكنولوجي. إن قصور التحليل هذا، دفع بالعديد من الاقتصاديين إلى تطوير التحليل، وتفسير التقدم التكنولوجي كعامل ذاتي المنشأ (*explained endogenously*)، أي ينشأ من داخل النظام نفسه؛ فقد تمت على يد *Arow* (1962)، و *Uzawa* (1965)، و *Lucas* (1988)، و *Rower* (1990). إن السمة الرئيسية لهذه النماذج، تتمثل في كونها تحدد قطاعا للبحث والتطوير، يستعين برأس المال البشري، وكذلك الرصيد المتوفر من المعارف التكنولوجية في إنتاج معارف جديدة (أو أفكار جديدة). ومن ثم، تشترك هذه النماذج جميعها في تركيزها على أهمية رأس المال البشري باعتباره عنصرا حاسما في عملية النمو الاقتصادي.² بالإضافة إلى ذلك، فقد توسع هذا التحليل ليشمل مجالات أخرى مثل:

- * علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بعوائد التقدم التكنولوجي؛
- * علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بحجم التجارة؛
- * علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالاستثمار المحلي.

II - أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على عوائد التقدم التكنولوجي

إن المقصود بالتكنولوجيا جملة المواد المصنعة والسلع الرأسمالية من الآلات والتجهيزات، مع ما يلزمها من أعمال التصميم والتنفيذ، إضافة إلى الخبرات والمهارات

1 - Hamberg, D., " Models of Economic Growth", Harber and Row Publishers, 1971, P.14.

2- شهاب، محمد عبد السلام، "احتساب محددات النمو الاقتصادي، دولة امارات العربية المتحدة: حالة تطبيقية"، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 21، العدد 83،

المتعلقة بالفنون الإنتاجية، والبراءات، والوثائق، والرسومات، وبرامج التشغيل، وتعليمات الصيانة، وأعمال التدريب والتعليم.¹

وتمثل التكنولوجيا الطريقة التي يتم بواسطتها مزج عناصر الإنتاج للحصول على كمية الإنتاج المستهدفة ويمكن من خلال التقدم التكنولوجي استخدام نفس كمية عناصر الإنتاج للحصول على كمية أكبر من الإنتاج، أو اكتشاف منتجات جديدة.²

لقد أشار *Ghura* أن التغيير التكنولوجي يعد بمثابة متغير داخلي، وأن زيادة رأس المال الخاص (بما في ذلك الاستثمار الأجنبي المباشر)، يؤدي إلى زيادة المستوى التكنولوجي للاقتصاد، وبالتالي ترتفع مستويات النمو.³

هذا، وقد تزايدت الأهمية التي تتطوي عليها عمليات نقل التكنولوجيا، وبقدر اكتسابها لمضامين جديدة، بقدر ما تتعدد الأساليب والأنماط التي تتم بواسطتها عملية النقل هذه. ويعود ذلك إلى سببين مترابطين هما:⁴

إن التكنولوجيا ليست سلعة تباع وتشتري في السوق مثلها مثل أية سلعة أخرى، بل إنها تتطوي على مزيج يتألف من عنصر مادي وآخر فكري، لا يمكن الفصل بينهما، إذ ليست هناك صيغة جاهزة للتكنولوجيا.

نظرا لتمتع المعرفة التكنولوجية بهذه الخواص، فإنها أصبحت تتمتع بسوق عالمية تختلف عن سوق المنتجات، تجد دعمها وحمايتها لدى المنظمات الخاصة ببراءات الاختراع والتراخيص.

1- قنوات نقل التكنولوجيا:

هناك العديد من الطرق التي يتم بواسطتها نقل التكنولوجيا من دول الاختراع إلى بقية الدول، أهمها:

- * الواردات من السلع الوسيطة والرأسمالية؛
- * التراخيص الممنوحة من قبل الشركات الأجنبية لفائدة الشركات المحلية؛
- * اتفاقيات الشراكة والتعاون بين الشركات الأجنبية والشركات المحلية؛

ويمكننا اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر أهم القنوات للأسباب التالية:⁵

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

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

1- محرم، محمد رضا، "ترشيح الفهم العربي لنقل التكنولوجيا"، مجلة المستقبل العربي، العدد 74، أبريل 1985، ص100.

2- عبيد، جمال محمود عطية، مرجع سبق ذكره، ص132.

3 Ghura, D., " Private Investment and Endogenous Growth: Evidence from Cameroon «IMF working paper, WP/97/165, IMF, December, 1997, p.5.

4- السلطان، يعقوب يوسف، الهيتي، عبد المجيد نعمان، "نقل التكنولوجيا والمعرفة التكنولوجية إلى البلدان النامية ودور أنشطة البحث العلمي والتطوير في تطويعها"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 42، أكتوبر 1990، ص49.

5 - Barrel Ray and Pain.N., " Foreign Direct Investment, Technological change and Economic Growth within Europe", *The Economic Journal*, vol. 107.No.455, Blackwell publishers, USA, November, 1997,p.1773.

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

2- عوائد تكنولوجيا الاستثمار الأجنبي المباشر

هناك العديد من العوائد والآثار الإيجابية المصاحبة لتكنولوجيا الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث إن فروع الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة، تجلب معها التكنولوجيا اللازمة التي تحفز من خلالها الشركات المحلية على بذل الجهد لحماية نصيبها وأرباحها في السوق المحلي، وبالتالي العمل على الرفع من إنتاجياتها. ويحدث هذا من خلال عمليات المحاكاة ونسخ التكنولوجيا الأجنبية، أو من خلال المنافسة بما يساعد على تطوير أساليب الإنتاج محليا، أم من خلال انتقال المهارات من فروع الشركات الأجنبية إلى الشركات المحلية.

ولكي تعظم الدول المضيفة منافعها من التكنولوجيا المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر، ينبغي توافر جملة من الشروط أهمها:¹

* إعطاء أهمية للتخطيط العلمي والتكنولوجي، ووضع الخطط التي تحدد نوع التكنولوجيا، وطرق وأساليب نقلها، واعتماد المنهجيات العلمية والعملية لتحديد الأولويات؛
* دعم مؤسسات البحث العلمي وأجهزة البحث والتطوير، وخلق الأجواء الملائمة للعاملين فيها، وتوفير مستلزمات عملهم، وتوسيع التبادل العلمي مع المؤسسات المشابهة في الخارج في شكل عقود لتبادل الخبرة؛

* تشجيع تأسيس بيوت الخبرة والاستشارة، وتسهيل توفير المعلومات العلمية والتكنولوجية باستخدام نظم قواعد المعلومات الحديثة؛

* تطوير أساليب تكوين الإطارات بما يعزز قدرتها على استيعاب وتوظيف وتطوير التكنولوجيات الحديثة؛

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

وتجدر الإشارة إلى أن هناك العديد من الدراسات قد أجريت لقياس تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على خلق العوائد الإنتاجية، وتأثير ذلك على النمو الاقتصادي في البلدان المضيفة؛ ومن بين هذه الدراسات نذكر ما يلي:

أ- دراسة *Hong* عام 1997، والمتعلقة بتأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في كوريا، حيث أوضحت الدراسة نجاح قطاع الإنتاج الكوري في تحفيز النمو الاقتصادي، من خلال استفادته من التكنولوجيا والمهارات الإدارية بفعل تدفق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر.²

ب- دراسة منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (*OCDE*) عام 1998، على مجموعة من الدول منها: الصين، وماليزيا، وسنغافورة، وتايلاند، حيث أوضحت نتائج الدراسة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر أثر إيجابيا على النمو الاقتصادي من خلال استقطاب رأس

1- الحمداني، نضال إبراهيم وآخرون، "تخطيط ونقل التكنولوجيا"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 30، أكتوبر 1987، ص39.

2- Hong.K., " Foreign Capital and Economic Growth in Korea : 1970-1990", *Journal of Economic Development*, vol.22,No.1, June 1997,

pp.79.88.

المال المادي والتكنولوجيا الحديثة المصاحبين له. إذ ترتب على التكنولوجيا زيادة تنافسية الشركات المحلية في الأسواق العالمية.¹

ج- دراسة *Borenztein* و *Whalee* عام 1995، لعينة مكونة من 69 دولة نامية خلال الفترة 1970-1989، حيث أوضحت النتائج أن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو في الدولة المضيفة يتوقف على رصيد رأس المال البشري المتوفر لديها. بالإضافة إلى ذلك، فإن التكنولوجيا المصاحبة للاستثمار الأجنبي المباشر، يمكن أن تساهم في تحقيق زيادة معدل النمو في الدولة المضيفة فقط، في حالة قدرتها (أي الدولة المضيفة) على استيعاب التكنولوجيا.²

د- دراسة *Blomstrom KOKKO* عام 1996، حيث دلت النتائج على أن فروع الشركات متعددة الجنسيات القائمة بالاستثمار المباشر، تقدم مختلف أنواع التدريب للعمالة المحلية (التابعة للدولة المضيفة) العاملة لديها، من خلال عقد دورات تدريبية، إذ يفيد ذلك عند انتقال تلك الكفاءات للعمل لدى الشركات المحلية. كما تبين أن المديرين في الشركات المضيفة في أمريكا اللاتينية غالباً ما تبدأ مسارها المهني، قبل الترقية إلى المستويات العليا، للعمل لدى الشركات متعددة الجنسيات، حيث يستفيدون من أرفع أساليب التكوين والتدريب.³

هـ- دراسة *de Mello* عام 1999، حيث تناولت العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وتراكم رأس المال ونمو الإنتاجية. وقد شملت الدراسة عينة من 15 دولة متقدمة و 17 دولة نامية خلال الفترة 1970-1990. وأوضحت نتائج التقدير اختلاف هذه العلاقة بين مجموعات الدول.⁴

و- دراسة *Haddad and Harison* عام 1993، حيث أجريت على قطاع الصناعة في المغرب، وتبين أن هناك دلالة معنوية بين ارتفاع إنتاجية عناصر الإنتاج في الصناعات المحلية والقطاعات التي يتزايد فيها الاستثمار الأجنبي. كما أكدت الدراسة على أن درجة التأثير هذه، تتوقف على تحسين التكنولوجيا في الشركات المستقبلية للاستثمار الأجنبي، وأن درجة استفادة المشروعات المحلية من أثر المعرفة يتحدد بأثر الحوافز الحكومية للمستثمرين الأجانب.⁵

على ضوء ما سبق، يمكننا القول بأن هناك العديد من الشواهد التطبيقية تثبت الآثار الإيجابية المرافقة لتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة ما تعلق بتوريث التكنولوجيا، وتأهيل رأس المال البشري، وزيادة إنتاجية عناصر الإنتاج.

1 OCDE, "Recent Trends in Foreign Direct Investment", *Survey of OCDE work on International Investment*, 1998, pp.17-20.

2- ناصف، إيمان عطية، "تأثير الوفورات الخارجية للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو في الدول النامية"، مؤتمر الاستثمار والتنمية وتحديات القرن 21،

المجلد الأول، الإسكندرية 11-13 سبتمبر 2003، ص213، نقلا عن:

Borenztein, Eduro and Jony, Whalee, **How does foreign direct investment affect economic growth**, NBER working paper, Cambridge, 1995.

3 - Blomstrom, M. and Kokko, A., "The impact of foreign Investment on Host countries : A Review of the Empirical Evidence", *policy research working paper*, WB, Washington, D.C., December 1996, pp. 16-18.

4 - de Mello, L., R., **Foreign Direct Investment, Led to Growth**, Evidence from Time Series and Panel Data, *Oxford Economic Papers*, No. 15, 1999, p.48.

5 - Haddad, M., Harrison. A., "Are There positive spillovers from Direct Foreign Investment? : Evidence from panel Data for Morocco " *Journal of Development Economics*, vol.42, El sevier science publishes B.V., North Holland, 1993, pp 52-71.

III- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية إحدى القنوات الأساسية التي ينتقل من خلالها تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي. ويحدث ذلك حال تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى البلدان المضيفة مصطحبة معها جملة من التكنولوجيات، والمهارات وشبكات الإنتاج والتسويق الدولية، بالإضافة إلى مختلف العلامات التجارية.¹

ولاختبار تأثير الاستثمار الأجنبي على التصدير، ينبغي التفرقة بين مسألتين هما:²

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

2- الأثر غير المباشر: والذي ينشأ تبعاً لمجموعة من المزايا المصاحبة للاستثمار الأجنبي بالنسبة للشركات المحلية، وذلك من خلال:

أ- نقل التكنولوجيا الحديثة في مجال الإنتاج التصديري إلى الشركات المحلية، وبالشكل الذي يؤدي إلى تغيير الخصائص التكنولوجية للمنتجات المحلية وعناصر الإنتاج؛
ب- نقل المهارات الإدارية إلى الدول المضيفة؛

ج- استفادة الشركات المحلية (خاصة في إطار المشروعات المشتركة) من حلقات الاتصال التي تملكها الشركات متعددة الجنسيات في الأسواق الخارجية.

أما عن تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على واردات الدول المضيفة، فمن المتوقع أن تنخفض، خاصة بالنسبة للمنتجات النهائية، حيث يتم إنتاجها بواسطة فروع الشركات متعددة الجنسيات. أما الواردات من السلع الوسيطة، فيتوقع زيادتها، خاصة في حالة عدم إمكانية الحصول عليها داخل أسواق الدول المضيفة.

وفي هذا السياق، تثبت العديد من الشواهد التطبيقية نجاعة نشاط الشركات متعددة الجنسيات في زيادة القدرات التصديرية بالبلدان المضيفة. ويمكننا الإشارة هنا إلى بعض الدراسات على النحو الآتي:

* أوضحت دراسة *Thomsen* عام 1999، وبالتطبيق على دول الآسيان، خبرة هذه الدول في جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، أثبتت نجاحاً في زيادة صادراتها، خاصة في بعض القطاعات التصديرية مقارنة بغيرها من القطاعات، بسبب اختلاف مقومات كل قطاع تصديري.

على سبيل المثال: وصل معدل النمو في تايلاند، خلال الفترة 1989، 1992 إلى 2.6%، وذلك بفعل دور الشركات متعددة الجنسيات في زيادة صادراتها، خاصة في المنتجات الإلكترونية، إذ أصبحت تايلاند تاسع (9) دولة في العالم من حيث تصديرها لأجهزة الكمبيوتر خلال التسعينيات.³

1 - UNCTAD., *International Investment Agreements* : (page consultée le 10-5-2000), [en ligne]., www.unctad.org/en/special.

2- عبيد، جمال محمود عطية، مرجع سبق ذكره، ص 142.

3 - Thomsen, S., "southeast Asia : The Role of Foreign Direct Investment policies in Development ", working papers on International Investment, OCDE, 1999, pp.25-26.

* أظهرت دراسة كل من *HoeKman and Djankov* لعام 1996، قوة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وزيادة حجم صادرات دول شرق أوروبا، خاصة بعد انفتاحها على رأس المال الأجنبي والشركات المتعددة الجنسيات.¹

* خلصت دراسة كل من *Blondal and Christinsen* لعام 1999، إلى أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر قد ساهمت في نمو تجارة اقتصاديات الأسواق الصاعدة، الأمر الذي ساعد على نمو الناتج، إلا أن تأثيره على هيكل التجارة الدولية، قد تباين من دولة لأخرى، إلا أن الأثر كان إيجابياً على الميزان التجاري لليابان.²

* دراسة **عبيد جمال محمود عطية** لعام 2002

أجريت الدراسة لغرض قياس تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات المصرية خلال الفترة 1978-2000، حيث أظهرت نتائج القياس ما يلي:³

- وجود تأثير إيجابي ومعنوي للاستثمار الأجنبي المباشر في السنة السابقة على الصادرات، حيث بلغت قيمة معامل الاستثمار الأجنبي المباشر في السنة السابقة حوالي 0.49؛ ويعكس ذلك استفادة الاقتصاد المصري من الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة الصادرات. أي مع زيادة مليون جنيه في شكل استثمار أجنبي مباشر، يزيد مقدار الصادرات بنحو 490 ألف جنيه خلا الفترة.
- التأثير الإيجابي والمعنوي للصادرات في السنة السابقة على الصادرات في السنة الحالية، حيث بلغ معامل الصادرات في السنة السابقة 0.99.

ومن هنا، يظهر التأثير الإيجابي للاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات، وما يصحب ذلك من تأثير إيجابي على الميزان التجاري، ومن ثم على ميزان المدفوعات، والنمو الاقتصادي.

IV - أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمار المحلي

تقرر النظرية الاقتصادية الكينزية أن زيادة حجم الاستثمار يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني، عن طريق أثر المضاعف K ، وعليه، من المتوقع أن يرتفع معدل النمو. إن هذا الطرح قد ينطبق هو الآخر على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة، حيث إن:

$$I = I_d + I_f$$

I تشير إلى حجم الاستثمار الإجمالي في الاقتصاد محل الدراسة؛

I_d تشير إلى حجم الاستثمار المحلي؛

I_f تشير إلى حجم الاستثمار الأجنبي المباشر.

1 -HoeKman, B. and Djankov, S., "Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of Eastern Europeans Export", policy Research working paper, the World Bank, March, 1996, p.29.

2- Blondal, S. and Christinsen, H., "The Recent Experience with Capital Flows to Emerging Market Economies", Economic Working Paper, No. 211, OECD., February, 1999, pp. 10-11.

³- عبيد، جمال محمود عطية، مرجع سبق ذكره، ص 153

ومن المفترض أن يتم تمويل الاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة رؤوس أموال أجنبية، كما يمكن لجوء المستثمرين الأجانب إلى تمويل استثماراتهم عن طريق الاقتراض من السوق المحلي للدولة المضيفة. وبالتالي، فإن جزءاً من المدخرات المحلية يتم توجيهه إلى الشركات الأجنبية، الأمر قد يترتب عليه حرمان المستثمرين المحليين من تمويل استثماراتهم.

على هذا الأساس، فإن طريقة تمويل الاستثمار الأجنبي تحدد العلاقة بين الأثر التكاملي و الأثر الإحلالي *Substitution and complementary effect* لهذا النوع من الاستثمار، والاستثمار المحلي.

واستناداً إلى فكرة *Schumpeter* في الاستثمار الأجنبي المباشر، والخاصة بالاستثمار الابتكاري، والذي يقصد به زوال الابتكارات عن طريق عمليات الإحلال، فقد لاحظ أن معظم أصول الشركات متعددة الجنسيات، وفروعها في الدول المضيفة، تنطوي على تكنولوجيات متقدمة، ومهارات راقية، وقنوات لتسويق المنتجات دولياً.

فإذا كان الاستثمار المحلي في الدول المضيفة يستخدم تكنولوجيا تقليدية، فمن المتوقع أن لا تصمد الشركات المحلية، أمام المنافسة مع فروع الشركات متعددة الجنسيات، مما يترتب عليه خروج العديد من المشروعات من دائرة النشاط الاقتصادي، ومنه سوف ينخفض حجم الاستثمارات المحلية. وبالتالي، يقال إن الاستثمار الأجنبي المباشر له أثر إحلالي، بحيث يؤثر ذلك سلباً على معدل النمو الاقتصادي في الدول المضيفة (بغرض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في النمو الاقتصادي)، أو على الأقل تثبيط ذلك المعدل.¹ أما إذا كانت الدولة المضيفة تمتلك تكنولوجيا متقدمة بواسطة شركاتها المحلية، أو أن هذه الشركات لها قدرة على إحلال التكنولوجيا الحديثة محل القديمة، وأن الاستثمار الأجنبي يتم تمويله من خلال رؤوس أموال أجنبية، فهنا ينشأ الأثر التكاملي، والذي من شأنه تحفيز معدل النمو الاقتصادي في الدول المضيفة.

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

* دراسة *Bayoumi and Lipworth* لعام 1997، حيث قامت الدراسة باختبار العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر، والاستثمار المحلي في اليابان، وانتهت إلى أن هناك علاقة تكاملية، حيث ترتب على نشاط الشركات الأجنبية امتصاص، وتوظيف الموارد العاطلة، ولذلك، اعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر بمثابة عنصر إضافة إلى رصيد الاستثمار المحلي.²

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

1 - Agosin, M.R. and Mayer, R., "Foreign Investment in Developing countries : Does it Growth in domestic Investment ?" UNCTAD Discussion paper, No. 146, February, 2000,p.1.

2 - Bayoumi, T. and Lipworth, G., "Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade", IMF working paper, WP/97/103, Asia Pacific Department, IMF, August, 1997, P.27.

1970-1996. وقد توصلت الدراسة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر له أثر تحفيزي في الدول الآسيوية، وله أثر مزاحمة في دول أمريكا اللاتينية، وله أثر محايد في إفريقيا. *دراسة *Pradeep Agrawal* لعام 2002، أجريت الدراسة على مجموعة من دول جنوب آسيا خلال الفترة 1980-1996، وأوضحت أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة، سمحت في العديد من الحالات، بزيادة حجم الاستثمار المحلي، بما يؤكد وجود أثر تكاملي بين الاستثمار الأجنبي والاستثمار المحلي.¹

* دراسة *إيمان عطية ناصف* لعام 2003، حيث أجريت الدراسة على الاقتصاد المصري خلال الفترة 1980-2000؛ ويقوم التحليل على افتراض أن الاستثمار المحلي في الفترة الجارية يعتمد على:²

- الاستثمار المحلي في الفترة الزمنية السابقة؛
- الاستثمار الأجنبي في الفترة الحالية والفترتين السابقتين: 1980-1990 و 1990-2000؛
- معدل النمو في الفترة السابقة.

بعد اختبار وتقدير البيانات، أوضحت النتائج ما يلي:

* خلال الفترة 1980-2000

يوجد أثر مزاحمة للاستثمار المحلي من جانب الاستثمار الأجنبي في نفس الفترة، حيث إن الزيادة في الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 1% تؤدي إلى انخفاض الاستثمار المحلي بنسبة 0.23% خلال نفس الفترة. ويمكن تفسير هذه العلاقة بطبيعة الاستثمارات الأجنبية التي تتدفق إلى مصر، إذ الجانب الأكبر منها يغطي احتياجات السوق المحلي، وفي ظروف ضعف القدرة التنافسية للمستثمرين المحليين، فإن الاستثمار الأجنبي يزاحم هؤلاء المستثمرين، ويدفع بالكثير منهم للخروج من السوق. إن الاستثمار الأجنبي المباشر في الفترتين الزمنية السابقتين لا يؤثر على الاستثمار المحلي، إذ العلاقة بين الاستثمار الأجنبي في الفترات السابقة والاستثمار المحلي، رغم أنها موجبة، إلا أنها غير معنوية إحصائياً، مما يعني عدم قدرة الاستثمار المحلي على الاستفادة من الوفرة الخارجية للاستثمار الأجنبي.

* خلال الفترة 1980-1990

يظهر التحليل أن الاستثمار الأجنبي المباشر كان مزاحماً للاستثمار المحلي، سواء في نفس الفترة أو الفترتين السابقتين، حيث أدت الزيادة في الاستثمار الأجنبي إلى انخفاض الاستثمار المحلي. ويمكن تفسير ذلك، بكون معظم المشروعات الأجنبية في مصر تتخذ شكل شركات مشتركة، حيث يمتلك الشريك الأجنبي النسبة الأقل من الأسهم،

1- Pradeep, Agrawal, Economic Impact of FDI in South Asia, Institute of Economic Growth, Delhi University, India, 2002, p. 36..

2- إيمان عطية ناصف، مرجع سبق ذكره، ص235-240.

ولذلك، فإن الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر محدودة بإمكانيات الإنتاج في مصر.

* خلال الفترة 1990-2000

يظهر التحليل أن أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الاستثمار، في نفس الفترة الزمنية كان سالبا، ومعنويا إحصائيا، بمعنى ظهور أثر المزامحة في نفس الفترة. إلا أن أثر الاستثمار الأجنبي خلال الفترتين السابقتين على الاستثمار المحلي كان موجبا ومعنويا إحصائيا، وهذا يعني أن الاستثمار المحلي استطاع خلال هذه الفترة، الاستفادة من الوفرة الخارجية للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث بلغت قيمة معامل الاستثمار الأجنبي في الفترة السابقة 1.73، بمعنى أن كل زيادة في الاستثمار الأجنبي بنسبة 1%، تؤدي إلى زيادة الاستثمار المحلي بمعدل 1.73%، في حين أن الزيادة في الاستثمار المحلي في الفترة السابقة بنسبة 1% تؤدي إلى زيادة الاستثمار المحلي في الفترة الحالية بنسبة 0.432% وعلى هذا الأساس، فإن درجة تحفيز الاستثمار الأجنبي للاستثمار المحلي، فاقت أثر تحفيز الاستثمار المحلي لنفسه. وبالتالي، فإن نتائج الدراسة تؤكد أن أثر الاستثمار الأجنبي على الاستثمار المحلي، هو أثر ديناميكي وليس ساكنا، كما أن إصلاح بيئة الأعمال شرط ضروري لتعظيم المنافع من تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية.

V - أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على العمالة

عند بحث الآثار المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر على توظيف العمالة، سواء الآثار المباشرة أو غير المباشرة، فإنه يجب الإشارة إلى أن الدراسات التطبيقية التي تناولت البعد التوظيفي للشركات متعددة الجنسيات لا تزال محدودة، كما أن نتائجها جاءت متناقضة، يصعب حسم الخلاف بين المؤيدين المعارضين. وعلى العموم، من المحتمل قيام الشركات الأجنبية بدور هام في النهوض بمستويات التوظيف من خلال فرص العمل المباشرة، التي يتيحها انسياب رؤوس الأموال الأجنبية إلى الدول المضيفة. إضافة إلى ذلك، قد تنشأ العديد من فرص التوظيف غير المباشرة، والتي تتحقق نتيجة دعم الروابط الخلفية والأمامية مع الصناعات المحلية.

VI - أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على رفع كفاءة العاملين

تعد الشركات متعددة الجنسيات مصدرا أساسيا للارتقاء بأداء العاملين، نظرا لطول خبرتها، وقدراتها المالية والبشرية، بالإضافة طبيعة أنشطتها التي تتطلب التجديد المستمر، والتنافس الدائم حتى تتمكن من تعظيم أرباحها، والنفوذ إلى المزيد من الأسواق الأجنبية. إن تمتع الشركات متعددة الجنسيات بمهارات إدارية وتنظيمية مميزة، يعطي فرصة للعمالة المحلية، في الدول المضيفة، من اكتسابها ومحاكاتها، الأمر من شأنه أن ينعكس بصورة إيجابية على أداء الشركات المحلية. ولعل العديد من الشواهد الواقعية تثبت استفادة بعض اقتصاديات الدول النامية (مثل الصين، وبعض دول أمريكا اللاتينية، ودول جنوب شرق آسيا)، من الأساليب الإدارية الأمريكية، واليابانية، حيث طبقت بنجاح فائق.

الفصل الثاني: أهم النظريات المفسرة لحركة الاستثمارات الأجنبية المباشرة

لقد توالت النظريات التي حاولت تفسير ظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والأسباب الكامنة وراء تلك الاستثمارات، إلى جانب جملة الآثار المترتبة عنها؛ ويبدو أن هناك تعدداً، وتداخلاً، وتبايناً بين العوامل المؤثرة في تكوين قرار الاستثمار الأجنبي المباشر، سواء ارتبط ذلك بظروف الدول المضيفة، أو بظروف الدولة الأم، أو بتلك الخاصة بالشركات المتعددة الجنسيات.

على هذا الأساس، نحاول تحليل الجذور الفكرية لظاهرة الاستثمارات الأجنبية المباشرة، من خلال عرض أهم النظريات ثم تقييمها، وذلك بالاستناد إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: التفسير الكلاسيكي وامتداداته؛

المبحث الثاني: نظريات هيكل السوق؛

المبحث الثالث: نظرية المنشأة.

المبحث الأول: التفسير الكلاسيكي وامتداداته

أولاً: النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسيكية

1- عرض النظرية

أظهرت آراء الكلاسيك دور الاستثمار الأجنبي المباشر في نمو الاقتصاديات النامية من خلال التخفيف من فجوة الادخار والاستثمار في هذه الدول، وقد أشار رواد هذا الاتجاه إلى أهمية التغير التكنولوجي في تحقيق النمو، إلا أنهم لم يشيروا إلى الكيفية التي يؤثر بها التقدم التكنولوجي. وقد اعتبر الكلاسيك أن النمو الاقتصادي يعتمد على عدة عوامل مثل عرض عنصر العمل، ورأس المال، والبرامج العلمية. ورغم عدم إشارتهم إلى الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة واضحة، إلا أنهم اهتموا بدور رأس المال والتكنولوجيا في تحفيز النمو.

بنيت النظرية النيوكلاسيكية على أساس الافتراضات الكلاسيكية والمتعلقة أساساً بفرضية المنافسة الكاملة، كما تركز على قواعد وأساسيات المالية، إذ تعتبر أن الأسواق المالية في مختلف الدول هي في الغالب منعزلة عن بعضها البعض، وليست بالقدر العالي من التطور في الكثير من الدول، خاصة المتخلفة منها.

تعتبر هذه النظرية أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة هي بمثابة تحركات دولية في رأس المال، وذلك بسبب اختلاف أسعار الفائدة. فالدول النامية، التي تعاني من ندرة في رأس المال ترتفع فيها أسعار الفائدة، وتجذب رؤوس الأموال من الدول الغنية ذات الوفرة في رؤوس الأموال.¹

يعتبر (Ohlin, 1933) أول من قدم شرحاً لتحركات رأس المال الدولي، حيث أرجع اختلاف سعر الفائدة إلى إنتاجية رأس المال بين الدول، والتي تمثل - بالنسبة له - العامل الوحيد الذي يحدد معدل العائد على رأس المال.

2- تقييم النظرية

تعد النظرية النيوكلاسيكية بسيطة التحليل، و غير قادرة على إعطاء تفسيرات موضوعية لحركة الاستثمارات الأجنبية، ويتضح ذلك من خلال ما يلي:

- إن النظرية مبنية على فرضية المنافسة الكاملة، وهو بداهة افتراض غير واقعي؛
- تهتم النظرية فقط بتفسير تحركات رأس المال تبعاً لتغير أسعار الفائدة، ولا تفسر كيفية نشأة الاستثمارات الأجنبية؛

1 نديم، إيهاب عز الدين، " الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التنمية الاقتصادية في العالم"، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، العدد الثاني، 1996، ص: 527

- إن توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة جغرافيا يشير إلى استحواذ الدول المتقدمة والممثلة أساسا بالولايات المتحدة الأمريكية واليابان والاتحاد الأوروبي، على 82% من إجمالي الاستثمارات العالمية الصادرة (الخارجة) و71% من إجمالي الاستثمارات الوافدة (الداخلة). في حين يعد نصيب الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية جد محدود، حيث إن 49 دولة الأقل نموا (PMA) لا تستقطب سوى 0.3% من الاستثمارات العالمية. وعليه، فإن الدول المتقدمة مرسله ومستقلة للاستثمارات الأجنبية في آن واحد.1

- إن هدف تعظيم الربح، كما تنص عليه النظرية، ليس هو المحدد الأساسي في اتخاذ قرار الاستثمار في الخارج، بل هناك عوامل أخرى مثل المناخ الاستثماري السائد في البلد، ومعدل النمو وحجم السوق... الخ.

- حاولت النظرية تفسير حركة الاستثمار الأجنبي المباشر قياسا على حركة التجارة الدولية، وفي الواقع لا تقدم هذه الأخيرة تفسيراً محدداً حيث تفترض:2

- عدم قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال من بلد لآخر؛

- تعمل الشركات في سوق تنافسي ينفصل فيه المصدر عن المستورد، ولا يستطيع كل منهما التأثير وحده على حركة الأسعار. في حين يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر انتقالاً لعوامل الإنتاج ويتم التبادل الدولي داخل الشركات المتعددة الجنسيات أكثر مما يتم خارجها.

ثانياً: التفسير الماركسي للاستثمارات الأجنبية

1- عرض النظرية

في أعقاب الحرب العالمية الثانية، تغيرت الظروف السياسية والاقتصادية مبرزة الولايات المتحدة الأمريكية كقوة عالمية، بالإضافة إلى زيادة الوزن النسبي للكتلة الشرقية- سابقاً- باستقلال الكثير من الدول في آسيا وإفريقيا. ومن ثم تطور تدريجياً المفهوم الماركسي لنشأة الاستثمار الأجنبي المباشر؛ حيث يرى الماركسيون الجدد أمثال: Barran، Magdoff و Sweater أن قيام وتوسيع الشركات متعددة الجنسيات، يمكن تفسيره من خلال سعي هذه الشركات إلى المحافظة على الأسعار الاحتكارية وإقصاء المنافسين لها من الأسواق.3 وبذلك فهم يرون أن الاستثمارات الأجنبية لعبة صفرية النتيجة، بمعنى أن مكاسب المستثمرين الأجانب تعني في الوقت نفسه خسارة للبلد المضيف (الدول

1 Rapport sur l'Investissement dans le Monde, CNUCED, 2001, p.2.

2 سعيد، محمد السيد، الشركات العابرة للقومية و مستقبل الظاهرة القومية، سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، الكويت، نوفمبر، 1986، ص: 24-25.

3 Palma, G., « Dependency: A formal theory of under development or a methodology for the analysis of concrete situations of underdevelopment? » In World Development, vol.6, 1978, p. 909.

النامية) فالاستثمارات الأجنبية المباشرة (أو الشركات دولية النشاط) تقوم، في القرن العشرين، بنفس الدور الذي قامت به الدول المستعمرة في القرنين 18 و19، وذلك من خلال تثبيت السيطرة الإمبريالية وإعاقة التنمية في الدول النامية. كذلك فإن معظم الأنشطة البحثية المتصلة بالتنمية تتم في البلد الأم- مصدر الاستثمارات الأجنبية- كما أن معظم السلع الإنتاجية تنتج في الدول الصناعية المتقدمة، أما في الدول النامية فإن معظم الاستثمارات الأجنبية تتركز في القطاع الأول (الاستخراجي)، أو القطاع الثالث (الخدمات)، وهذا التغير الهيكلي الناتج، يكون في صالح الدول المتقدمة، ومن شأنه في الوقت نفسه إفقار غالبية الدول النامية.

أما عن الأثر الدخلي للاستثمارات الأجنبية على الدول النامية، فإن هناك أربعة عوامل تشكل معا أثرا إجماليا سالباً هي:

أ- إن الشركات الأجنبية تدفع أجوراً منخفضة للعمالة المحلية، كما أن معظم الأجور تنفق على السلع الاستهلاكية الغربية، الأمر الذي يؤدي إلى تغيير النمط الاستهلاكي لصالح السلع الكمالية؛

ب- إن الشركات الأجنبية تستخدم فنا إنتاجيا كثيف رأس المال، حيث يقل الطلب نتيجة لذلك على العمالة المحلية؛

ج- إن الأرباح الكبيرة التي تحققها هذه الاستثمارات لا يعاد استثمارها في الدول النامية المضيفة، وإنما تحول إلى الدول المتقدمة. في هذا الصدد يمكن الإشارة إلى أنه في الفترة 1978 إلى 1980 تدفق إلى الدول النامية في صورة استثمارات مباشرة حوالي 6 مليار دولار. نتج عنها أرباح وفوائد ورسوم إلى الدول المتقدمة قدرها 13 مليار دولار، بينما أعيد استثمار ملياري دولار فقط في الدول النامية.1 ويلاحظ أن الاتجاه إلى زيادة هذا التدفق العكسي يزداد مع عدم التأكد وسوء المناخ الاستثماري في الدول المضيفة؛2

د- هناك تكاليف تتحملها الدول النامية، تتمثل بشكل أساسي في مشروعات البنية الأساسية، والتي لا تؤدي إلى توسيع السوق المحلي، حيث إن ارتباطها بالمشروعات الأجنبية يجعل الفائدة تعود على هذه لشركات أكثر منها على الدول المضيفة، يضاف إلى تلك التكاليف نقص الإيرادات الحكومية من الضرائب نتيجة الإعفاءات المقرر لهذه الشركات كوسيلة لجذب الاستثمارات الأجنبية.

أما بالنسبة للاقتصاد سميير أمين، فإنه يعتبر أن الإنتاج الدولي ناتجاً عن التناقضات في عملية الإنتاج الرأسمالي، الذي يأخذ صورة التعارض بين القدرة الضخمة على الإنتاج وقدرة الدولة على الاستهلاك. وهذا التعارض يمكن حله فقط من خلال توسيع نطاق السوق وذلك بالتوجه نحو الخارج. وقد صاحب تزايد معدلات ارتفاع الأجور الحقيقية خلال العقود الأخيرة من القرن التاسع عشر، توسيع طريقة الإنتاج الرأسمالية؛ ولم يكن

1- خليل محمد خليل، مرجع سبق ذكره، ص 20.

2 Lall, S., *The multinational corporation*, London, 1984, p.47.

هناك بد من التوسع في الخارج من خلال الاستثمارات الأجنبية لمقابلة نقص الأرباح المترتبة على ارتفاع الأجور. فرأس المال لا يصدر إلى الخارج (إلى الأطراف) في صورة استثمارات أجنبية مباشرة، ليس لأنه لا يمكن أن يستثمر محلياً - في الدول الرأسمالية - وإنما لارتفاع معدل الأرباح في الخارج.¹

إن المحصلة هي قيام علاقة أو نوع من تقسيم العمل بين الدول الرأسمالية (المركز) وبقية الدول الأطراف، تكيف فيه هذه الأخيرة ظروفها بما يؤدي إلى تعظيم التراكم الرأسمالي في الأولى؛ وبتوطن الاستثمارات الأجنبية في الأطراف، تطول مرحلة انهيار النظام الرأسمالي.

وتنبأ سمير أمين بآليات جديدة للنظام الرأسمالي لتخطي أزمته والمتمثلة في بطء معدلات النمو الاقتصادي وأزمة السيولة الدولية خلال ثمانينات القرن العشرين؛ تلك الأزمة التي تباشر آثاراً سلبية على اقتصاديات الأطراف، وتمثل الأولى في تكامل دول شرق أوروبا في السوق الداخلي لدول المركز، بينما تمثل الثانية في شكل خاص لتقسيم العمل الدولي، تترك فيه الصناعات التقليدية بما فيها الأسلحة التقليدية) للعالم الثالث، على أن تخصص دول المركز في الصناعات الالكترونية والذرية والمتصلة بأبحاث الفضاء. وهكذا يقدر على الأطراف مثل هذا التخصص اللامتكافيء من أجل إعطاء فرصة للنمو اللامتكافيء للنظام العالمي لالتقاط أنفاسه.²

واستناداً لأطروحة التبعية، فإن دول العالم الثالث، تعيش بصفة دائمة، حالة تبعية لدول المركز؛ حيث يرى **DOS SANTOS** أن التبعية، انطلقاً من تجربة أمريكا اللاتينية مرت بثلاث مراحل هي 3 :

- المرحلة الأولى: **مرحلة التبعية إبان الفترة الاستعمارية**، حيث سيطر رأس المال التجاري ورأس المال المالي بالتحالف مع الدول المستعمرة على العلاقات الاقتصادية في المستعمرات من خلال احتكارات التجارة التي يدعمها احتكار المستعمر للموارد المعدنية، وسيطرته على القوى البشرية العاملة.

- المرحلة الثانية: **مرحلة التبعية المالية** والتي تزامنت مع نهاية القرن التاسع عشر حيث سيطر رأس المال الكبير في دول المركز. وقد شهدت هذه المرحلة تصنيعاً لدول الأطراف، كان ذلك سبباً كافياً لحدوث التبعية المالية.

- المرحلة الثالثة: **مرحلة التبعية التكنولوجية الصناعية**: حيث تتميز بتزايد دور الشركات دولية النشاط، وتركز استثماراتها - خاصة بعد الحرب العالمية الثانية - في دول الأطراف في صناعات موجهة للسوق الداخلي للدول النامية. وقد نتج عن هذه التبعية

1 Amine, S., **Accumulation on world scale**, vol.1, New York, 1974, p.140.

خليل محمد خليل، "الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنمية، بحث في النظرية"، *المجلة العلمية، كلية التجارة، جامعة أسبوط، العدد 21، ديسمبر 1994، - ص 9.*

3 Dos Santos, T., « The structure of dependence », in **The American Economic Review**, vol. LX. N.2, 1970, p.323.

تزايد أرباح دول المركز من خلال احتكارها للتجارة الخارجية وقدرتها على إعادة تحويل الأرباح، في حين أن الدول النامية (الأطراف) عانت من عجوزات متتالية في موازين مدفوعاتها.

كما أن مدرسة التبعية - وعلى اختلاف اتجاهاتها- تجمع على الآثار السلبية للاستثمارات الأجنبية، وذلك من خلال ما يلي:

أ- تؤدي الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى تشوهات هيكلية في البنى الاقتصادية للدول النامية، والمتمثلة في ظاهرة الازدواجية، حيث تساهم (أي الاستثمارات الأجنبية) على تبعية الدول النامية للدول المتقدمة، أو ما يسمى « نموذج تنمية التخلف » ؛ ولعل الحالة البرازيلية تصلح كمثال في هذا الشأن؛

ب- تؤثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة سلبا على موازين مدفوعات الدول النامية، وذلك نتيجة تزايد استيراد السلع الإنتاجية الوسيطة؛

ج- يؤدي وجود الشركات دولية النشاط إلى تقليل مرونة التجارة الدولية، وذلك بسبب تعارض مصالح هذه الشركات مع مصالح الشركات الوطنية في الدول المضيفة؛

هـ- إن الشركات دولية النشاط تنهرب من دفع الضرائب من خلال تقدير أرباحها بأقل من قيمتها الحقيقية، وهذا الأخير يحدث من خلال المبالغة في رفع أسعار المواد الأولية والوسيط التي تستوردها من الخارج والمبالغة في تخفيض أسعار صادراتها إلى الخارج، ومن ثم تقل الأرباح المحققة. وهذا ما يجعل الحكومات في الدول المضيفة عاجزة عن فرض رقابتها على هذه الشركات؛¹

و- يمكن أن تساهم الشركات دولية النشاط في تفاقم مشكلة تلوث البيئة من خلال توطنها أو توطن بعض فروعها في الدول النامية. وهنا يقرر **FRANK** أن الصناعات التي تترتب عليها مشاكل هيكلية في الدول الصناعية المتقدمة مثل: صناعة المنسوجات، الأحذية، الصلب، بناء السفن، الصناعات الكيماوية.. الخ، يتم توطنها في لدول النامية في إطار تطور النظام الرأسمالي والتقسيم الدولي للعمل؛²

ز- استنادا للتحليل السابق، تعد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مرحلة من المراحل التي يمر بها النظام الرأسمالي، إما بغرض تعظيم أرباحه، أو إطالة عمره - كما يرى سمير أمين- أو أنها الشكل الأخير من أشكال إكمام تبعية الأطراف للمركز، وذلك من خلال احتكار الشركات متعددة الجنسيات لرأس المال والتكنولوجيا.

1 Seers.D., **The political Economy of Nationalism**, Oxford University press, London, 1983, p.68.

2 Frank, A.G., **Critique and Anti- critique, Essays on Dependence and Reformism**, London, 1984, p.234.

2- تقييم النظرية

هناك العديد من الانتقادات التي وجهت إلى النظرية، يمكننا إيجازها فيما يلي:

- حاولت النظرية تفسير الآثار المصاحبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ في حين لم تستطع إبراز كيفية نشأة وتطور هذا النوع من الاستثمارات؛

- من خلال عرض الآثار السلبية للاستثمارات الأجنبية في الدول المضيفة (الأطراف)، فإن هذه النظرية تبرئ هذه الدول من المسؤولية عن هذه الآثار. وبذلك فهي تهمل أثر العوامل الداخلية والسياسية والاقتصادية المحلية في دول الأطراف في تقليل المردود الايجابي للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛

- لم تستطع هذه النظرية تقديم بديل مجد وفعال للاستثمارات الأجنبية، واكتفت بالتحذير من أخطار هيمنة الشركات متعددة الجنسيات على المقدرات الاقتصادية للدول النامية.

المبحث الثاني: نظريات هيكل السوق

يعرف هيكل السوق على أنه مجموعة الخصائص السوقية التي تعرف ثباتا نسبيا، وتؤثر على سلوك المؤسسات التي تعمل فيه وتمثل جزءا منه¹. ونظرا لان الشركات المتعددة الجنسيات تقوم باستثمارات مباشرة خارج حدودها المحلية، تخضع لسوق احتكار القلة، والتي من شأنها أن تؤثر على سلوك الشركات وتدفعها إلى تدويل نشاطها.

إن هذه النظريات تبني تحليلها على افتراض عدم كمال السوق، و يقرر رواد هذا الطرح أمثال (HYMER, KINDLBERGER, CAVES, VERNON) أن قدرة الشركات على الاستثمار بالخارج يتوقف على مدى تمتعها بميزات احتكارية تمكنها من منافسة المشروعات في البلد المضيف، وتعويضها عن خروجها من الدولة الأم.

ولقد حدد *Kindleberger* هذه الميزات الاحتكارية استنادا إلى الاعتبارات التالية:2

- توافر خصائص احتكارية في أسواق السلع (تمايز السلع، التنافس في سياسات التسويق، والدعاية، والتسعير)؛

- توافر خصائص احتكارية في سوق عناصر الإنتاج (حيازة تكنولوجيا متقدمة؛ عمالة مدربة؛ الإنفاق على البحث والتطوير؛ مهارات إدارية؛ إمكانية الدخول لأسواق رأس المال)؛

- وجود وفورات الحجم؛

- وجود عوائق تصنعها البلاد المضيفة للإنتاج أو الدخول للسوق المحلي.

لقد برز داخل هذا الفكر اتجاهان هما: دورة حياة المنتج واحتكار القلة، حيث يعتبر الاتجاه الأول أن حيازة التكنولوجيا هي مصدر الميزة الاحتكارية، في حين يرى أصحاب الاتجاه الثاني أن موانع الدخول والخروج للصناعة هي مصدر الميزة الاحتكارية، وفيما يلي تحليل للنظريتين على الترتيب:

أولا: دورة حياة المنتج لـ *Raymond Vernon*

1- عرض النظرية

يرى *Vernon* أن أهم شرط في سوق احتكار القلة هو شرط اختلاف دوال الإنتاج، وعلى اعتبار أن هناك تفاوتات تكنولوجية بين الدول الأمر الذي يكسب بعض المؤسسات

1 Jacquemin.A., **Economie industrielle européenne, structures de marché et stratégie industrielle**, Dunod, Paris, 1979.

2 Kindleberger. C.P., " **American Business Abroad, Six Lectures on Direct Investment**, Yle University Press, New Haven, 1969, p.11.

ميزة تكنولوجية يسمح لها باحتكار سوق السلعة، مما يدفع إلى الاستثمار الخارجي في مرحلة من مراحل دورة حياة المنتج.

إن نظرية حياة المنتج، كما صاغها *Vernon* عام 1966 خلال بحثه عن مصدر الميزة الاحتكارية للشركات الأمريكية، تحاول الإجابة عن تساؤل هام مفاده: لماذا يكون مصدر المنشآت التي تتمتع بميزة احتكارية غالباً البلاد المتقدمة؟

يرى *Vernon* أن إنتاج سلعة جديدة أو تطويرها، أو إبداع تقنية إنتاج، يخضع ذلك كله إلى تخصيص موارد مالية معتبرة للبحث والتطوير، حيث تتمركز الشركات في الدول المتقدمة، ومنها الولايات المتحدة الأمريكية، لأنها تتمتع بكثافة البحث العلمي، ويميّز *Vernon* بين ثلاثة مراحل في دورة المنتج 1 هي:

- مرحلة المنتج الجديد؛

- مرحلة المنتج الناضج؛

- مرحلة المنتج النمطي.

كما يميّز بين أربعة أنماط سلوكية كلية للمنتج تختلف باختلاف المراحل وهي: إنتاج، واستهلاك، وتبادل، واستثمار.

وتتمثل خصائص العرض في: البحث العلمي والابتكار، والكثافة الرأسمالية، وكثافة العمل، ووفرات الحجم. وتختلف أهميتها النسبية باختلاف عمر المنتج. أما خصائص الطلب فهي: المرونة السعرية، والمرونة الدخيلة، فالأولى ضعيفة والثانية كبيرة، بينما ينقلب الحال كلما اتجه المنتج إلى النمطية.

وفيما يلي تحليل للمراحل الثلاثة، كما أشار إليها *Vernon*:

المرحلة الأولى: مرحلة المنتج الجديد

حيث يكون عدد المنشآت محدوداً، مما يجعل السوق في وضع شبه احتكاري، ويكون المنتج الجديد كثيف التكنولوجيا، ومرتفع السعر ولا يمكن تسويقه إلا في السوق المحلي، كما أن مرونة الطلب السعرية تكون ضعيفة في حين أن مرونة الطلب الدخيلة تكون كبيرة، نظراً لحدثة المنتج وعدم وجود بدائل. وقد تظهر في هذه المرحلة بعض الصادرات الاستكشافية نحو البلاد المتقدمة، ولا يوجد في هذه المرحلة أي استثمار أجنبي مباشر.

1 Vernon.R., " International investment and international trade in the product cycle" , *Quarterly journal of Economics*, May1966.

المرحلة الثانية: مرحلة المنتج الناضج

حيث يزيد حجم الإنتاج والاستهلاك في البلد المبتكر، وتشيع -نسبيا- طرق الإنتاج، وتخفض كثافة عنصر البحث العلمي ويزيد عدد المنافسين، وتظهر بعض البدائل، وينخفض السعر. ويتحول السوق من وضعه الاحتكاري أو شبه الاحتكاري إلى وضع احتكار القلة وتتحوّل المنشآت الأكثر تقدما إلى الأسواق الخارجية، نظرا لعدم الانتشار التكنولوجي في البلاد الأخرى، وبذلك تبرز أولى الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول المتقدمة الأخرى نظرا لارتفاع كثافة رأس المال فيها. ويحدث هذا الاستثمار، حسب *Vernon* عندما تكون التكلفة الحدية للوحدة المنتجة للتصدير في الولايات المتحدة الأمريكية (مضافا إليها تكلفة النقل) أكبر من التكلفة المتوسطة لأول وحدة منتجة في الخارج.

المرحلة الثالثة: مرحلة المنتج المعياري (النمطي)

في هذه المرحلة يصل السوق المحلي إلى مرحلة التشبع، و يصبح المنتج نمطيا، وذو أسلوب أكثر كثافة في العمل، ويرتفع عدد المنشآت، وتتجدد المنافسة عن طريق السعر، وتزداد مرونة الطلب السعرية، أما على مستوى الأسواق الخارجية فتبدأ المنشآت الأجنبية في تقليد المنتج الجديد، كما يمكن أن يقوم البلد المبتكر للتكنولوجيا باستيراد كمية من المنتج نظرا لانخفاض سعره في الخارج نتيجة وفرة العمالة غير الماهرة في البلاد المقلدة، وفي البلاد المتقدمة ذات الأجور الأقل انخفاضاً عن البلد الأصلي المبتكر.

ومع احتدام المنافسة حيث يكون المنتج أكثر نمطية وأكثر كثافة في استخدام عنصر العمل غير الماهر، تتجه الاستثمارات المباشرة إلى الدول الأقل نمواً، التي تعرف وفرة كبيرة في هذا العنصر وبالتالي تتمتع بانخفاض كبير في الأجور.

وبذلك، وجد *Vernon* أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يتم إلا في المرحلة الثانية والثالثة للمنتج، حيث تكون هناك سوق خارجية هامة.

2- تقييم النظرية

لقد وجهت لهذه النظرية العديد من الانتقادات نوجزها فيما يلي:

- رغم اهتمام *Vernon* بالميزة التكنولوجية كأساس لتحديد الميزة الاحتكارية التي تعتبر مسؤولة عن قيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة، والتي تعطي الولايات المتحدة الأمريكية ميزة نسبية عن غيرها، إلا أن هذه الميزة التكنولوجية ليست هي التي تدفع البلد للاستثمار الخارجي من خلال تحليل دورة حياة المنتج، ذلك أن الاستثمار لا يكون إلا في المرحلة الثانية والثالثة، أي بعد أن يفقد البلد ميزته النسبية التكنولوجية وتصبح التكنولوجيا المستخدمة نمطية ومنتشرة عالمياً؛

- يبدو أن *Vernon* تردد كثيرا في تحديد هدف الاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة بين خفض تكاليف الإنتاج وحماية المؤسسة لحصتها السوقية، فعلى الرغم من بناء تحليله لدورة حياة المنتج في مقاله عام 1966 على أساس أن هدف الاستثمار الأجنبي هو خفض التكاليف، إلا أنه عاد في نهاية المقال وأبدى تفضيلا لحماية المؤسسة لنصيبها من السوق كسبب وراء الاستثمار، فهو بذلك ينظر إلى عائد الاستثمار الخارجي باعتباره عدم ضياع دخل و ليس انخفاض تكلفة.¹ أما الاستثمار بغرض تخفيض التكاليف فيحدث عندما يصل المنتج إلى المرحلة النمطية؛

- وأكد *Vernon* مرة أخرى ازدواجية الأسباب في مقاله سنة 1979،² ولكنه أضاف هذه المرة نقطة جديدة هامة، تتعلق بالتقارب الشديد في التكنولوجيا ومستويات المعيشة بين البلدان المتقدمة والولايات المتحدة الأمريكية، مما يعني تجانس الطلب المحلي وبالتالي لا يستهدف الاستثمار الأجنبي في البلدان المتقدمة تقليص التكاليف، وإنما الحفاظ على الحصة السوقية خاصة في المرحلة الثانية؛

- اهتمت نظرية دورة حياة المنتج بتفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة من الولايات المتحدة الأمريكية إلى أوروبا ثم إلى الدول الأقل نموا، بحيث تصبح هذه التفسيرات محصورة في الخمسينات والستينات، حيث كانت هناك اختلافات واضحة في مستوى التقدم التكنولوجي وتكلفة الإنتاج بين أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية. أما في الوقت الراهن ومع التقارب الشديد في مستوى التقدم التكنولوجي وتكلفة الأجور والطلب المحلي، لا يكون هناك أي أساس وراء قيام الاستثمارات المتشابهة فيما بين الدول الأوروبية، أو من الدول الأوروبية إلى الولايات المتحدة. وبذلك تصبح هذه النظرية عاجزة عن تفسير أسباب قيام الدول النامية نفسها باستثمارات دولية مباشرة؛

- تعتبر نظرية دورة المنتج أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يحدث إلا في المرحلة الثانية والثالثة أي عندما يكون المنتج ناضجا أو نمطيا، أي أن الاستثمار المباشر لا يخص السلع المبتكرة (الجديدة) أي سلع المرحلة الأولى، في حين قد تظهر سلعا جديدة في الأسواق وتعرف استثمارات أجنبية، وقد يرجع ذلك إلى عملية خلط بين مفهوم المنتج والصناعة، وقد حاول *Vernon* تفادي هذا التعارض من خلال قيامه بتوسعات قطاعية لنظرية دورة المنتج، فوجد أن مرحلة النمو لا تكون على مستوى المنتج فحسب ولكن على مستوى جزء أو كل الصناعة، على اعتبار أن هذه الأخيرة (أي الصناعة) هي التي تعرف المراحل المختلفة للنمو: ابتكارا، أو نضجا، أو نمطية؛³

- إن الأخذ بفكرة ضرورة وجود طلب محلي كبير في البلد المبتكر على اعتبار أنه المحرك الأساسي للابتكار، وبالتالي لدورة المنتج، غير واقعي وغير مرض، حيث نجد دولة مثل اليابان لها إسهامات واضحة في مجال الابتكارات رغم ضعف الطلب المحلي

1 Vernon.R., OP.Cit., 1966.

2 Vernon.R., " The product cycle hypothesis in a new international environment " , **Oxford Bultin of Economics and Statistics**, Nov. 1979

3 Vernon.R., " The Location of Economic activity " , Ed., **Economic analysis and the multinational enterprise**, George Allen and Unvin LTD, London, 1974.

بها، وأحيانا عدم توافره في حالة بعض السلع الجديدة، وبالتالي لم يمنعها ذلك من انتاج سلع جديدة اعتمادا بالأساس على السوق العالمي.

ثانيا: نظرية احتكار القلة

1- عرض النظرية

يرى أصحاب هذا الاتجاه أن الشركات المتعددة الجنسيات تتبع سوق احتكار القلة بكل خصائصه، ومن أهم هذه الخصائص وجود موانع دخول وخروج للصناعة، فهذا الشرط هو الذي يمنح المؤسسات العاملة في الصناعة قوة احتكارية تساعدها على الاستثمار الأجنبي، حيث إنها تتمتع بميزة احتكارية على المؤسسات المحلية في البلاد المضيفة.

أما موانع الدخول والخروج فهي ممثلة، حسب *J.S.BAIN* في ثلاث خصائص هي:

- 1- انخفاض تكلفة الإنتاج؛
- 2- انخفاض تكلفة الإعلان، والترويج، وتنويع المنتجات؛
- 3- وفورات الحجم.

فهذه الخصائص هي التي تعطي المؤسسات العاملة في هذه السوق قوى احتكارية وتمنع الداخلين الجدد للصناعة.

و تجدر الإشارة إلى أن *HYMER* يعتبر أول من أشار إلى فكرة عدم كمال الأسواق، إذ يعتبرها شرطا أساسيا لحدوث الاستثمار الأجنبي المباشر، كما احتفظت العديد من الأطروحات التي جاءت بعده بهذه الفرضية.¹

لقد ظهر النموذج الاحتكاري في تحليل "*HYMER*" (1960، 1966، 1976) حينما اعتبر أن الشركات المتعددة الجنسيات تتجه للاستثمار بالخارج فقط إذا تمتعت بميزات لا تتمتع بها الشركات المحلية بالدول المضيفة، وسيترتب على حدوث الاستثمار المباشر آثارا إيجابية متضاعفة على كل من الدولة المضيفة و الشركات الأجنبية.²

1 Peyard.J., *Gestion financière internationale*, Ed. Vuibert, Paris, 1995, p. 185.

2 Chen and Edward .k.y., *Multinational corporations. Technology and Employment*, Mac millan, 1983

ووفقاً لـ *CAVES*، تتميز الشركات المستثمرة بالخارج عن الشركات المحلية في البلاد المضيفة بأربع خصائص مستمدة من موانع الدخول والخروج، وهي التي تدفع بها إلى الاستثمار الأجنبي المباشر، نوجزها فيما يلي:1

أ- ميزة تكلفة رأس المال:

إن الشركات التي تقوم باستثمارات مباشرة خارجية تكون عادة أكثر قدرة من الشركات الأخرى على الدخول إلى أسواق رأس المال سواء العالمية أو المحلية، وهي أيضاً على علاقات وثيقة مع البنوك العالمية، ولها عادة هيكل تمويلية ذاتية قوية، ولذا فهي قادرة على توجيه مصادرها التمويلية بطريقة أفضل.

ب- ميزة تقدم البحث العلمي و الابتكار:

تتمتع هذه الشركات - وهي في الغالب قليلة العدد شديدة التركيز - بقدرة عالية على القيام بالبحث العلمي والتطوير، كما أن لها ميزة الاستخدام الأفضل للفنون الإنتاجية، ولها براءات اختراع وعلامات تجارية ومعرفة فنية، فهي تتمتع بتفوق تكنولوجي على المنشآت الأخرى، بالإضافة إلى أنها تتميز عادة بقدرة أعلى على الحصول على أسعار مخفضة لعناصر الإنتاج.

ج- ميزة تنوع المنتجات:

تتمتع هذه الشركات بتنوع كبير في منتجاتها وفقاً لأذواق المستهلكين وطبيعة الأسواق التي تستثمر فيها، كما أن لها القدرة على تحمل التكاليف الضخمة للإعلان والترويج.

د- وفورات الحجم:

تتميز الشركات دولية النشاط بإمكانية تحقيق وفورات الحجم مع كبر المشروع، من خلال طرق تنظيمية راقية، وقيام تخصص على مستوى أعلى، وإمكانية الحصول على أسعار جملة مع كبر حجم المبادلات.

وتؤدي هذه الوفورات في مجموعها إلى خفض التكاليف ومنح الشركات الأجنبية ميزة عن الشركات المحلية في البلاد المضيفة، وكلما زادت موانع الدخول، زاد تركيز الصناعة وأصبح الدخول إليها عسيراً، وزادت الميزة الاحتكارية للشركات الموجودة ومكناها ذلك من القيام باستثمارات أجنبية مباشرة على نطاق أوسع.

ولقد أضاف *SHAPIRO* أنه لا يكفي شرط سهولة دخول الشركات إلى الأسواق الخارجية، بل لا بد من توافر إمكانية انسحابها من السوق في حالة وجود مخاطر عالية، أو تغير ظرف البلد المضيف، أو حدوث اختلاف في المصالح بين الطرفين.¹

1 Caves.R., *Multinational enterprise and economic analysis*, Cambridge University press, Cambridge, 1983.

كما حاول **HIRSH** شرح سلوك الشركات المستثمرة بالخارج،² حيث وجد أن الاستثمار الأجنبي يبدأ أولاً من جانب الشركات القائمة، ثم تتبعها الشركات الأخرى التابعة (سواء كانت ممولة أو منافسة).

و يرى **HYMER** أن الذي يدفع الشركات القائمة للاستثمار الأجنبي المباشر هو الرغبة في تقليل المنافسة، وحاول إثبات ذلك من خلال دراسة على الشركات الأمريكية واستثماراتها في الدول الأوروبية.³

وبذلك فإن **HYMER** يرى أن النمو السريع للسوق الأوروبية المشتركة والسوق اليابانية ونمو مؤسساتها، هدداً لمصالح المؤسسات الأمريكية، وهدداً بانخفاض نصيبهما النسبي في السوق العالمية، الأمر الذي شكل رد فعل للمؤسسات الأمريكية باعتماد سياسة هجومية للاستثمار الأجنبي المباشر في أوروبا، واعتبر **HYMER** أن هذه الإجراءات ما هي في الواقع إلا سياسة دفاعية عن مصالح المؤسسات الأمريكية، والتي نجم عنها تهديداً واضحاً لمصالح المؤسسات الأوروبية، حيث بدأت من جانبها في اتخاذ إجراءات دفاعية تتجلى في القيام باستثمارات خارجية في غيرها من الدول الأوروبية أولاً ثم في الولايات المتحدة الأمريكية نفسها فيما بعد، ونشأ بذلك ما يسمى بالاستثمارات المتشابكة، وسمى **Mucchielli** هذه السياسة الدفاعية ودورها **Dialectique de L'Agresseur**⁴.

في حين أرجع **KNICKERBOCKER** أسباب الاستثمار الأجنبي إلى أسباب نجد مصدرها في نظرية دورة المنتج، أي بتتبع مراحل المنتج الجديد. إن المؤسسات القائمة تتبع منطق دورة المنتج، وتواصل توسعها بالاستثمار المباشر في المرحلة الثانية والثالثة من خلال سياسة هجومية، ثم تقوم المؤسسات التابعة ذات الاستراتيجية الدفاعية بالاستثمار الخارجي، وبدأ مرة أخرى النموذج البسيط (قائد- تابع)⁵ فيكون رد فعل المؤسسات التابعة هو الحفاظ على النصيب من السوق وتقليل المخاطر، ولكن رد فعل المؤسسة القائمة يكون بتتبع مراحل دورة المنتج.

1 Shapiro.D.M., " Entry, exist and the theory of multinational corporation", in C.P. Kindelberger and D.B. Andrestsh, eds., **The multinational corporation in the 1980'S.**, M.I.T.Press, Cambridge Mass 1983.

2 Hirsh .S., " An international trade and investment theory of firm", **Oxford Economic papers**, jul. 1976

3 Hymer.S., Rowthrom.R., " Multinational corporations and international oligopoly: The American challenge" in C.P. Kindelberger, Ed., **The international corporation**, The M.I.T. press, Cambridge, 1970.

4 Mucchielli J.L., Thuillier J.P., **Multinationales Européennes et investissements croisés**, Economica, Paris, 1982.

5 Knickerbocker F.T., **Oligopolistic reaction and multinational etreprise**, Harvard University, Boston, 1973.

2- تقييم النظرية

هناك العديد من الانتقادات التي وجهت إلى نظرية احتكار القلة، يمكننا إيجاز أهمها على النحو التالي:

أ- لم تستطع النظرية تفسير محددات الاستثمارات المتشابكة، فهي وإن كانت تفسر استثمار مؤسسة ذات ميزة احتكارية في بلد لا تتمتع فيه المؤسسات المحلية بهذه الميزة، إلا أنها تعجز عن تفسير حالة البلاد المتقدمة التي تتمتع مؤسساتها بخصائص وميزات متشابهة إلى حد كبير وأيضا ظروف سوق احتكارية متقاربة، ومع ذلك تنشأ استثمارات لم تجب هذه النظرية عن عدة تساؤلات مثل: ما هي المؤسسة القائد التي تقوم بأول استثمار؟ وما هي المؤسسات التابعة؟ ولماذا تظل المؤسسات تابعة رغم ديناميكية التفسير؟ وهل لا بد للمؤسسة القائدة أن تقوم باستثمار خارجي؟ ولماذا نجد أن الشركة وفقا لاختلاف جنسيتها لديها تفضيلات معينة خاصة بتفضيل الاستثمار عن التصدير أو بيع تراخيص، كذلك في أنواع الاستثمارات، واتجاهاتها للاستثمارات في تحديد تفضيلات الاستثمار؛

ب- لم تعط هذه النظرية تفسيراً مقنعا لسلوك المؤسسات واتجاهها إلى الاستثمارات المباشرة الخارجية، حيث إن فعل ورد فعل المؤسسات لا ينجم عنه فقط تبعية المؤسسة لهيكل السوق الاحتكاري، ولكنه عادة ما يكون نابعا من الهيكل التنظيمي الداخلي للمؤسسة، ذلك أم ردود أفعال المؤسسات لا تختلف فقط بين القائد والتابع ولكنها تختلف أيضا باختلاف قدرتها على اتخاذ القرارات، رغم كونها تعمل جميعا في سوق واحدة تتميز بتشابه كبير فيما تواجهه من خصائص السوق، الأمر الذي يبرر أهمية أخذ الهيكل التنظيمي للمؤسسة في الاعتبار كمحدد هام للقيام بالاستثمار الأجنبي المباشر.¹

ثالثا: نظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية:

1- عرض النظرية

قام كل من *RUGMAN, DUNNING, CASSON, BUCKELY* بتطوير، وتفضيل فكرة الأصول (المزايا) المعنوية التي أشار إليها *Caves*²، في محاولة للوصول إلى تفسير لأسباب قيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وتهدف فكرة الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية إلى بحث كل من التكامل الأفقي والتكامل الرأسي؛ وتعتبر هذه الفكرة نتيجة لأن عدم كمال السوق يحول دون قيام تجارة دولية كفاءة في هذه الأصول. ومن هنا، فإن الاستخدام الداخلي لهذه المزايا يمكن الشركات دولية النشاط -المالكة غالبا لهذه المزايا- من تخطي القيود التي تفرضها الحكومات المختلفة على الأسواق. كما يضمن الاستخدام

1- منار علي محسن مصطفى، دور الشركات عابرة القوميات بين المحيط الاجتماعي و التقسيم الدولي للعمل،

(أطروحة دكتوراه غير منشورة، قسم الاقتصاد، جامعة القاهرة)، 1994، ص 58.

2- حاول *caves* تفسير الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال امتلاك الشركة المستثمرة جملة من المزايا الاحتكارية، تشكل على المعرفة الفنية، وبراءات الاختراع، والتصميمات، والعلامات التجارية، وهذه المزايا -في رأيه- مسؤولة عن نجاح الشركة وتحقيق الأرباح.

الداخلي لهذه المزايا وضع حواجز أو قيود تحول دون دخول منافسين جدد للأسواق، حيث تظل ملكية هذه المزايا الاحتكارية في حوزة المؤسسة.¹

ويعرف *RUGMAN* عملية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية على أنها عملية يتم بموجبها إنشاء سوق للمزايا داخل الشركة نفسها.² ويلاحظ أن هناك بعض الشركات دولية النشاط تميل إلى استخدام أو الاستفادة من المزايا الاحتكارية من خلال بيع التراخيص، أو براءات الاختراع، أو الدخول في مشروعات مشتركة مع مستثمرين محليين. ويحقق الاستخدام الأولي لهذه المزايا - أي بيع التراخيص - تلافياً للمخاطر المرتبطة بالاستثمار في مناطق معينة، بينما تهدف الشركات دولية النشاط من الاستخدام الثاني، الاستفادة بمزايا متوفرة في الدولة المضيفة.³

وتتوفر لنظرية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية بعض الإيجابيات، نوجز أهمها فيما يلي:⁴

* قدرتها على تفسير التكامل الرأسي في عمليات الإنتاج والتسويق، حيث تهدف الشركة من خلال التكامل أن تجعل الإمداد بالمواد الأولية و كذا التسويق عملية داخلية، أي تتم بمعرفة الشركة دون الارتباط بعقود طويلة الأجل مع موردين، وهذا من شأنه أن يساعد على التحكم في التكاليف من جهة، و تقليل عدم التأكد فيما يتصل بالأسعار في المستقبل من جهة ثانية؛

* كما أن الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في صورة استثمارات أجنبية مباشرة يمكن من تحقيق جودة الإنتاج أكثر من تحقيق الاتفاقات أو العقود مع شركات أخرى؛

* قد يحقق الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية مزايا عديدة في مواجهة البدائل الأخرى مثل: التصدير، أو التراخيص، نذكر أهمها على النحو الآتي:

- تحسين تخطيط و مراقبة الإنتاج، خاصة فيما يتصل بالإمداد بالمدخلات الهامة لإنتاج؛

استغلال ظروف السوق و تطبيق التميّز السعري؛

- تجنب عدم التأكد فيما يتصل بعملية نقل المعلومات في حالة اللجوء إلى البدائل الأخرى؛

- تقليل تكلفة المعاملات إلى أدنى حد ممكن.

1 -Grosse R., **Multinationals in Latin America.** Routledge, London, 1989, p.39

2 - Rygman.A, **Inside the multinationals,** New York, 1981, p.28

3 - Parry.T.G., **Internationalisation as a General Theory of Foreign Direct investment: A critique,** in : weltwirtschaftsarchiv, Bd.121, S. 564-69, 1985.p.56 .

4- خليل محمد خليل، مرجع سبق ذكره، ص 7.

2- تقييم النظرية

هناك العديد من الانتقادات التي وجهت إلى نظرية الاستخدام الداخلي، يمكننا إيجازها فيما يلي:

أ- إن امتلاك المزايا الاحتكارية، وإن كان شرطاً لازماً لقيام شركة بالاستثمار في الخارج، إلا أنه لا يعد شرطاً كافياً، ذلك لأن قرار الاستثمار في الخارج يتوقف، إضافة إلى ذلك، على مجموعة من العوامل، أهمها: المزايا المكانية، والقيود المفروضة على التجارة الخارجية، إضافة إلى السياسة الاقتصادية المعتمدة من قبل الدولة المضيفة للاستثمار. وهذه العوامل هي التي تتوقف عليها المفاضلة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وبقية البدائل الأخرى؛

ب- بسبب صعوبة التحديد الدقيق لتكلفة المعاملات، يصعب اختبار النظرية عملياً، وبقي ذلك دائراً حول الاستخدام الداخلي للمعرفة الفنية فقط *Technical know-How*. ولما كانت جل الدراسات المتصلة بالمعرفة الفنية تتركز في قطاع الصناعة، فقد بقي قطاع الخدمات خارج دائرة اهتمام النظرية؛¹

ج- بالإضافة إلى ذلك، فقد وقفت النظرية عاجزة عن إيجاد تفسير واضح للتوزيع القطاعي للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛

د- إن هذه النظرية لم تقدم أي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الإنتاجية كوسيلة لاستغلال جوانب القوة أو المزايا الاحتكارية لهذه الشركات، في الوقت الذي يمكننا تحقيق ذلك من خلال أشكال أخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير أو التراخيص الخاصة بالإنتاج أو التسويق.²

1- المرجع السابق، ص8.

2 - عبد السلام أبوقحف، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة. الإسكندرية، جمهورية مصر العربية، 1989، ص53.

المبحث الثالث: نظرية المنشأة

برزت اتجاهات أخرى أعطت أهمية قصوى في تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وأرجعت ذلك إلى أسباب تنظيمية تتبع من داخل المؤسسة ذاتها، وليس إلى أسباب هيكلية، ترجع لخصائص السوق.

وقد نظر هؤلاء للمؤسسة باعتبارها نظاما مستقلا له قدرة على التنظيم الذاتي واتخاذ القرارات، وبالتالي، فسلوك المؤسسة لا يرجع لظروف خارجية عنها أو هيكل الصناعة، وإنما ينبع من هياكل تنظيمية ذاتية. وبذلك يصبح الاستثمار الأجنبي المباشر اختيارا تقوم به المؤسسة وفقا لأهدافها وطريقة تنظيمها وسلوكها.

ولقد اشتمل هذا الاتجاه على ثلاثة تيارات، تتمثل في: المنظور الإداري للمؤسسة، والمنظور السلوكي، ونظرية إحلال السوق. وفيما يلي تحليل لهذه الأطروحات على النحو الآتي:

أولا- المنظور الإداري للمؤسسة *Approche managériale*

1- عرض النظرية

اعتمد أصحاب هذا الاتجاه على فكرة *Means* و *Berle* فيما أطلقوا عليه الثورة الإدارية، والتي طورها فيما بعد *Baumol* و *Galbraith*، والتي تعتمد على فكرة أساسية، وهي أن المؤسسة تدار بواسطة رجال، وأنه يجب التمييز بين أصحاب المؤسسة (المساهمون والمديرون)، أي بين ملكية المؤسسة والرقابة أو الإدارة الاقتصادية؛ فعادة ما يحدث تعارض المصالح بين أصحاب المؤسسة والمديرين، حيث تهتم المجموعة الأولى بزيادة الربح في الأجل القصير، بينما تهتم المجموعة الثانية بتعظيم دالة المنفعة الخاصة بهم في فترة زمنية أطول. لذا، ينتهج المديرون سياسات معينة لتحقيق أهداف شخصية أكثر من تحقيقهم لأهداف الربحية، مثل رفع مرتباتهم، وزيادة المصروفات الإدارية، ومنح أجور متزايدة لمعاونيهم، وزيادة عددهم مما يستلزم تكاليف أكبر، ويدفعهم لهدف آخر والمتمثل في تعظيم مبيعات المؤسسة كدليل على نجاحهم الشخصي وتحقيق مصالحهم الشخصية.¹

تظهر أهمية قرار المديرين في الاستثمار الأجنبي المباشر في كافة المجالات والمراحل:

مرحلة القرار الأولي للاستثمار، والتوسع، وتنمية الفروع الخارجية. كما أن المديرين هم الذين يختارون التكنولوجيا المستخدمة ويحددون مستويات الأداء الإنتاجي. وتتوقف هذه الاختيارات على مدى تقديرهم للمخاطرة ونمو الأسواق الخارجية، ورغبتهم في متابعة سياسة توسع المؤسسة.

1- منار علي محسن مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص 59.

ويعتبر عنصر المخاطرة شديد الأهمية في تحديد قيام الشركات بالاستثمار المباشر الخارجي. فالشركات الأولى التي تستثمر خارج حدودها، عادة ما تتوفر على مديرين أكثر ميلا للمخاطرة؛ أما الشركات التي تستثمر خارج حدودها أو تدخل متأخرة، فيكون مديروها فاقدين لعنصر المخاطرة، وشديدي الحرص. وبذلك تبدو مرحلة التوطن الأولى في الخارج - كما يذكر *Buckely*¹ كثيفة في الإدارة، حيث يبدأ الإنتاج الأولي، وتنظيم الشركة، وتوزيع الأدوار داخل الهيكل الجديد، مما يتطلب فريقا من الإداريين ينتمون للشركة الأم، ويلعبون الدور الرئيسي في تأسيس الفرع الخارجي؛ وقد تقل هذه الكثافة في المراحل التالية، حيث يمكن تكوين إطارات إدارية محلية تحل محل الإدارة الأجنبية.

في الإطار العام، تعتبر هذه النظرية أن الهدف من الاستثمار الأجنبي المباشر يكمن في تعظيم المبيعات، والرغبة في إطالة مرحلة النضج للمنتج القائم. كما أن تفضيله عن البدائل الأخرى (مثل التصدير أو تراخيص الإنتاج...) فيرجع بالأساس إلى رغبة المديرين في الحفاظ على الرقابة الإدارية للفروع الأجنبية.

2- تقييم النظرية

هناك العديد من الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية، نوجز أهمها في ما يلي:

أ- تعد هذه النظرية قاصرة للغاية، حيث توجد دوافع أخرى للاستثمار الأجنبي المباشر بخلاف زيادة المبيعات؛

ب- إن النظرية غير قابلة للتعميم، حيث يعتمد قرار الاستثمار الأجنبي على المديرين، مما يمكن إرجاعه إلى عناصر شخصية و مدى القدرة على تحمل المخاطرة، بعيدا عن الأسباب الموضوعية؛

ج- إذا افترضنا جدلا قبول أسباب اتجاه الشركة في الدول المتقدمة إلى الاستثمار في الدول النامية، اعتمادا على وفرة عنصر الإدارة بها وتفوق مستوى أدائه، فكيف يمكن تفسير الاستثمارات المباشرة المتشابهة بين الدول المتقدمة وبعضها، والتي تتميز بوجود تشابه كبير في قدراتها الإدارية كما ونوعا، وتتشابه في كثافة عنصر الإدارة ومستوى الأداء. وعليه، فإن النظرية تبدو قاصرة في إعطاء تفسير واضح لهذا الواقع.

ثانيا: المنظور السلوكي للمؤسسة

1- عرض النظرية

إذا كان الاتجاه الأول قد ميز بين الإداريين عن أصحاب المؤسسة، واهتم بسلوك المديرين، فإن هذا الاتجاه أبعد من ذلك، من خلال تعميق الهياكل الداخلية للمؤسسة، حيث

1 - Buckley P.j., New double G.D., Thurwell, J., " Going international : the foreing direct investment behavior of smaller U.K firms " in Mattson L.G., weinershein P.F., eds., **recent Research on the internalization of business**, Uppsala, 1979.

نظر أصحاب هذا الفكر أمثال: *Simon* و *Cyert* و *March* إلى المؤسسة على أنها تنظيم معقد، تتكون من مجموعة من الأفراد لهم سلوك وتفضيلات وأهداف ومصالح مختلفة، ويكونون بالتالي مجموعات غير متجانسة (مساهمين، إداريين، موظفين، إطارات عليا، عمال...) وقد تنشأ صراعات، وتناقضان بين المجموعات المختلفة، ولذا يصعب الحديث عن هدف جماعي للمؤسسة، باستثناء هدف واحد هو إبقاء حياة المشروع، باعتباره الوسيلة الوحيدة لتحقيق مصالح الجميع، دون الاتفاق على وسائل تحقيق هذا الهدف¹.

أما فيما يخص اتخاذ القرار، فلا يكون مرجعه المنظم أو مجموعة الإداريين كما في الاتجاه السابق، ولكن يتخذ من خلال تغلب رأي مجموعة على أخرى. وبذلك تكون السياسة المتبعة مرتكزة على مبدأ التراضي، وليس مبدأ التعظيم.

ولقد ظهر اتجاه آخر توسعي لهذا الفكر على يد *ANSOFF*² يركز على وجود وسائل تحليل إستراتيجية لنمو المؤسسة، حيث إن القرار الاستراتيجي لنمو المؤسسة يختلف عن القرار الإداري، ورقابة الإنتاج. وبالتالي فإن الظروف الخارجية، مثل التطور التكنولوجي، وظهور منتجات جديدة ومنافسة دولية متزايدة، تستلزم تبني استراتيجية تحول تدريجي للمنتجات تتفق مع الظروف الجديدة، وطبيعة موارد المؤسسة. حينذاك، يتحدد الهدف بأكثر دقة، إذ يتمثل في الأجل القصير في تحقيق عائد مرتفع لرأس المال، وفي الأجل المتوسط والطويل، يكون الهدف هو نمو المؤسسة ومرونتها لضمان مكانتها في السوق، والتغلب على منافسيها؛ وعليه فإن الاستراتيجية التي تعتمد عليها المؤسسة تتمثل في عدة خيارات هي:

- مجال النشاط (منتج أو مجموعة منتجات)؛
- طريقة نمو المؤسسة (توسع، تنوع، تخصص)؛
- تحقيق ميزة تنافسية (بحث علمي، ابتكار، براءة اختراع...)
- طريقة التعاون و الدمج مع مؤسسات أخرى.

لقد حاول رواد هذا الاتجاه تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالرجوع إلى السلوك التنظيمي للمؤسسة؛ وبناءا على ذلك، يعد قرار الاستثمار قرارا تتخذه المجموعة ذات السلطة. وفي هذا السياق، يمكن التمييز بين وجهتي نظر لمحاولة تفسير قيام الاستثمارات الأجنبية المباشرة:

1- منار علي محسن مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص 61.

2 - Ansoff H.I., *Stratégie du développement de l'entreprise*, Ed. Hommes et techniques, Paris, 1981.

I - وجهة النظر الأولى: طريقة القوائم

يرى الاقتصادي *Aharoni* أن اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي المباشر يرتكز على عدة مراحل أهمها:¹

أ- **مرحلة التطلع للاستثمار:** حيث تكون هناك قوى أساسية عامة أو خاصة، تجعل المسؤولين عن الإدارة أو أصحاب سلطة اتخاذ القرار يدركون أهمية القيام بالاستثمار الخارجي. تتمثل هذه القوى في:

* **القوى العامة:** مثل ميل أحد المديرين للاستثمار الأجنبي، أو الخوف من ضياع فرصة التواجد في السوق العالمي، أو الرغبة في تقليد المنشآت المنافسة، أو الرغبة في التصدي لقوة المنافسة الأجنبية داخل السوق المحلي.

* **القوى الخاصة:** مثل الرغبة في إعادة تقييم المعرفة التكنولوجية، أو ضرورة الحفاظ على سوق خارجي على وشك الضياع.

ب- **مرحلة الدراسة والتحري:** والتي تشتمل على مرحلة تجميع بيانات عامة لتكوين رأي مبدئي لجدوى المشروع، فيما يخص المخاطرة، وطبيعة السوق والقدرة المحلية للمؤسسة. وفي هذا الشأن تعد بعض القوائم، تجمع عادة معايير اقتصادية، وسياسية، واجتماعية يتضح من خلالها مدى ملاءمة المناخ الاستثماري في البلد المضيف. وعلى أساس ذلك، ترفع التقارير لكبار المسؤولين أو مجلس الإدارة.

ج- **مرحلة اتخاذ القرار الاستثماري:** والتي هي في الواقع، نتيجة لسلسلة مترابطة من الأبحاث ودراسات الجدوى، حيث تبدأ المؤسسة في التعاقد مع الأطراف الخارجية، مثل البنوك أو حكومات الدول المضيفة، وبالتالي يتم إبرام العقد الاستثماري.

د- **مرحلة إعادة تجربة الاستثمار و تطوير التنظيم الهيكلي للمؤسسة:** حيث يؤدي الاستثمار الأجنبي إلى إحداث أثرين على المؤسسة، فهو يعتبر تجربة جديرة بالاهتمام، ويمكن الاستفادة منها وتطويرها مستقبلاً، كما قد يؤثر على تنظيم المؤسسة نفسها، فتصبح عابرة للقوميات، وتتبنى بالتالي استراتيجية دولية وتغير من هيكلها الداخلية.

تقييم هذا الطرح: بالرغم مما يتسم به هذا الفكر من واقعية في اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي، إلا أنه لا يخلو من بعض الانتقادات نوجزها كما يلي:²

- لم يوضح طرق تنظيم واتخاذ القرار في كافة المراحل، فهو يوضح أن هناك أصحاب سلطة القرار، وإن كان هذا صحيحاً إلى حد كبير، إلا أنه لم يبرز في تحليله الصراع أو الاتفاق بين المجموعات لتبني أو رفض المشروع؛

1- منار علي محسن مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص63، نقلاً عن: Aharoni.y., The Foreign investment decision process, Devison of research, Graduate shool of business administration, Harvard University, Boston, 1966.

2 - المرجع السابق، ص64.

- لم يتعرض هذا الاتجاه إلا للاستثمار الأول للمؤسسة، إذ لم يوضح إمكانية بدء قرار التوسع، حيث يمكن أن ينشأ القرار من الفروع الأجنبية نفسها. كما أنه لم يوضح سرعة الانتقال من مرحلة إلى أخرى، لما لذلك من أهمية في قرار الاستثمار على المستوى العالمي؛

- لا يمكن تعميم هذا الطرح، ولا يعدو إلا أن يكون مجرد تطبيقات خاصة بكل مؤسسة، كما أن القرار الاستثماري، وإن استند إلى معايير موضوعية، إلا أنه يعتمد على جانب كبير من الاعتبارات الشخصية لأصحاب سلطة اتخاذ القرار في المؤسسة.

II - وجهة النظر الثانية: اتجاه الاختيار الاستراتيجي للمؤسسة: BCG

يرى أصحاب هذا الاتجاه أن دولية النشاط ما هي في الواقع إلا مرحلة من مراحل نمو المؤسسة، وبالتالي، يعد اتخاذ قرار الاستثمار الأجنبي عاملاً حاسماً لضمان استمراريتها وإستراتيجية للتصدي للمخاطر. ويرجع اقتصاديو هذا الفكر نجاح دولية نشاط المؤسسة إلى ديناميكيتها وقدرتها على الاستجابة للطلب العالمي. فكلما اختارت المؤسسة التوطن السليم، واستطاعت التكيف مع متطلبات البيئة التي ترغب العمل فيها، وكلما تمكنت من الاستثمار في مجالات الأنشطة الاستراتيجية ذات الطلب العالمي المتزايد، من المتوقع زيادة نصيبها من السوق العالمي، ونجحت في تدويل نشاطها.

ولقد اقترح *Boston Consulting Group (BCG)* إطاراً يساعد المؤسسات على اختيار الأنشطة الاستراتيجية، بالاستناد إلى متغيرين اثنين هما: نصيب المؤسسة من السوق، ومعدل نمو الأنشطة. وفي هذا السياق تم اقتراح مصفوفة (*matrice*) (نصيب المؤسسة من السوق × معدل الأنشطة)، وعلى أساس ذلك، يرى *BCG* أن أمام المؤسسة أربعة مجالات من الأنشطة يمكن الاستثمار فيها.¹

جدول رقم (6) يوضح مصفوفة BCG

نصيب المؤسسة في السوق			
كبير	صغير		
أنشطة بارزة (أقطاب)	أنشطة مستقبلية	كبير	معدل نمو النشاط
أنشطة مستفاد منها	أنشطة مستنفذة بلا أمل	بطيء	

Source : B.C.G., Les mécanismes fondamentaux de la compétitivité, Ed. Hommes et techniques, Paris, 1980.

1 - Boston consulting group (BCG), Les mécanismes Fondamentaux de la compétitivité, ED. Hommes et Techniques, Paris, 1980.

و فيما يلي توضيح لمجالات الأنشطة الأربعة:

أ- **أنشطة مستقبلية:** على اعتبار أنها أنشطة حساسة، ومعدل نموها كبير، ونصيب المؤسسة منها في السوق منخفض، يجب إذن على المؤسسة زيادة نصيبها منها، لكي تصبح مربحة لها، مما يستلزم استثمارات ضخمة تتعدى القدرات التمويلية الذاتية للمؤسسة؛

ب- **الأنشطة البارزة الأقطاب:** وهي أنشطة تعرف أيضا معدلات نمو عالية، وتتميز المؤسسة بكبر نصيبها منها في السوق، مما يستوجب ضرورة الحفاظ على هذا النصيب النسبي. هذه الأنشطة تكون عادة في حالة توازن في مجال احتياجاتها المالية، بحيث تكون المؤسسة قادرة على التمويل الذاتي لنمو هذه الأنشطة؛

ج- **أنشطة مستفاد منها:** وهي أنشطة وصلت لمرحلة التشبع، حيث إن معدل نموها بطيء ولا يكون هناك داع للقيام باستثمارات من أجل التوسع. ولكن نظرا لارتفاع النصيب النسبي للمؤسسة في سوق هذه الأنشطة، فإنها عادة ما تتمتع بفائض في التمويل يمكنها في توظيفه في أنشطة مستقبلية، أو الأنشطة البارزة، إذا زادت احتياجاتها المالية بصفة استثنائية؛

د- **أنشطة مستنفذة بلا أمل:** وهي أنشطة في طريقها للزوال نظرا لانخفاض معدل نموها، وانخفاض نصيب المؤسسة النسبي منها في السوق؛ وعليه، يكون من المصلحة تصفية الأصول المالية أو بيعها للحصول على السيولة اللازمة للاستفادة منها في أنشطة استثمارية أخرى.

استنادا إلى التقسيم السابق يمكن للشركات العابرة للقوميات أن تعمل على ترتيب أنشطتها ومجالات استثماراتها تبعا لإمكاناتها وحدودها أمام منافسيها حيث تركز على الاستثمارات التي تتوفر على حظ فيها وتقدر نموا عاليا فيها، في حين تتسحب من الأنشطة التي تكون تشعر فيها بالضعف، والمعرضة لمعدلات نمو منخفضة.

ولقد واجه هذا التفسير نقدا كبيرا من جانب الشركات العابرة للقوميات، حيث اعتبرت أن القرارات الاستثمارية على جانب كبير من الأهمية ولا يمكن أن تؤخذ على أساس معيارين فقط: نصيب المؤسسة من السوق، ومعدلات نمو الأنشطة، وإنما هناك اعتبارات أخرى غاية في الأهمية.

وفي محاولة لتفادي هذا القصور، ظهر تحليل آخر يأخذ بعين الاعتبار الظروف العالمية من جهة والقدرة التنافسية للمؤسسات من جهة أخرى حيث ركز على عدة متغيرات تختلف من مؤسسة لأخرى، تسمح بترتيب الأنشطة في مجال الاستثمارات

الأجنبية المباشرة إلى تسع فئات اصطلح عليها بمصفوفة (3 × 3) أو مصفوفة سياسات وحيدة الاتجاه.¹ (*Matrice de politiques directionnelles*)

جدول رقم (7) يوضح مصفوفة سياسات وحيدة الاتجاه

خصائص الظروف المحيطة				
مواتية	عديمة التيقن	غير مواتية		
تقليل الاستثمار أو الانسحاب	الانسحاب بحرص	الانسحاب من السوق	ضعيفة	القدرة التنافسية للمؤسسة
الاجتهاد	الحفاظ على حصتها السوقية دون استثمارات جديدة	الانسحاب التدريجي	متوسطة	
أنشطة قائمة مطلقة	أنشطة تنموية أخرى	الاستفادة منها لتنمية أنشطة أخرى	كبيرة	

استنادا لهذا التحليل، يمكن للمؤسسة أن تحدد وضعها التنافسي ومكانتها السوقية، الأمر الذي يساعدها على المفاضلة بين الخيارات، وإقرار الاستراتيجية المناسبة.

تقييم النظرية: على الرغم مما لقيه هذا الطرح من نجاح، إلا أنه ينتقد من عدة أوجه، نوجزها فيما يلي:

- ابتعد هذا الاتجاه كثيرا عن التفسير الأولي للتنظيم الهيكلي للمؤسسة، وإن كان يتدرج في مضمونه، إلا أنه لم يتعرض لطريقة اتخاذ القرار الاستثماري، وطرق الاتفاق أو الصراع بين المجموعات المختلفة داخل المؤسسة؛

- لم يفسر هذا الاتجاه أسباب القيام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، ولم يوضح مبررات تفضيلها البدائل الأخرى، واكتفى بكونها مرحلة من مراحل نمو المؤسسة؛

- بالغ هذا الاتجاه في الاهتمام بالطلب العالمي، مع إغفاله لجانب العرض، ذلك أن تقدير الطلب العالمي و اتجاهه المستقبلي تتنابه كثير من المخاطر وعدم التقنين، حيث يصعب تحديده أو التنبؤ ب، خاصة في الأجل الطويل، كما أن التنبؤ بالعرض العالمي، من شأنه أن يؤهل المؤسسة لتحديد طبيعة المنافسة وكثافتها، ومن ثم اختيار الاستراتيجية المناسبة؛

- بالغ هذا الاتجاه في الاهتمام بدور المؤسسة في تحديد الاستثمارات الأجنبية المباشرة، مع إغفال أطراف أخرى لها دور كبير، مثل الوسطاء الماليين لما لهم من قدرة على توجيه الادخار نحو قطاعات محددة و تمويل الاستثمارات، الأمر الذي يؤثر على قرار

1 - Sais.M., *Multinationales et choix stratégiques, Economie et finance internationales*, Dunod, Paris 1982.

وأداء المؤسسات، بالإضافة إلى أهمية دور الدولة، لما تحدثه من تحولات اقتصادية وتكنولوجية واجتماعية تساعد المؤسسات في اختياراتها الاستراتيجية، وقيامها بتدويل نشاطاتها؛

- بالغت هذه الاتجاهات في افتراض الرشادة الاقتصادية للمؤسسة، حيث افترضت قدرتها على تحديد استراتيجيتها بصورة دقيقة استجابة للظروف العالمية. غير أن هذا التحديد غير واقعي لافتقار المؤسسات لذلك الكم الهائل من المعلومات المطلوبة، بالإضافة إلى أن المؤسسة قد لا تصل دائماً للوضع الأمثل نتيجة تباين مصالح مختلف القوى التفاوضية.¹

ثالثاً- نظرية إحلال السوق

1- عرض النظرية

تجد هذه النظرية مصدرها في كتابات *Byé* و *Hymer*، والتي طورها فيما بعد *Buckley* و *Casson*. يرى *Byé* أنه يجب التفرقة بين التبادلات التي تحدث داخل المنشأة والتبادلات الخارجة عنها، أي يجب التمييز بين مسألتين:

- الهيكل الاحتكاري للسوق وسلوك المنشأة داخله، حيث أفعال وردود أفعال المنشآت تحكمها آليات السوق المعروفة؛

- هيكل خارج السوق: وهو وضع غير تنافسي يتم تنظيمه من خلال وحدة اقتصادية أو مجموعة اقتصادية تعمل على اختيار أسعارها وإنتاجها داخل قنواتها في ظل شروط وظروف معينة، لا يمكن التحكم فيها عادة في ظل هيكل السوق.²

أما *Hymer*، فيرى أن المنشأة أداة مؤسسية تحل محل السوق. أي تقوم المنشأة بالإنتاج والتبادل داخل قنواتها دون الاعتماد على السوق، ويرجع ذلك- في رأيه- إلى عدم كمال السوق، ليس فقط بالمفهوم الوارد لدى النظريات التقليدية، ولكنه يرجع أيضاً إلى عدم التيقن الذي ينشئ صراعات في تقييم السلع ويجعل التعاون والتكامل بين المنشآت أمراً عسيراً.

أما عن الاستثمار الأجنبي المباشر، فيرجعه *Hymer* لاعتبارات الاندماج الرأسي المحلي، حيث إن مشكلة الشركات المتعددة الجنسيات مماثلة تماماً على المستوى العالمي لمشكلة المؤسسة المحلية على مستوى اقتصاد الدولة، إذ هي تلجأ للاستثمار الأجنبي بغرض تجنب تقلبات أسواق المواد الأولية، وعدم كمال الأسواق المالية، وعدم كفاية المعلومات وصعوبة بيع التكنولوجيا.

أما *Buckley* و *Casson*، فقد أرجعا سبب إحلال المؤسسة للسوق ثم اتجاهها لتدويل نشاطها إلى أهمية السلع الوسيطة في التبادل المحلي والدولي. إلا أنهما اعتبرا أن

1- منار محسن مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص68.

2 -Byé M., *Relations économiques internationales*. 3ieme édition, Dalloz, Paris, 1971.

هناك صعوبات كبيرة بأسواق هذه السلع، تدفع المؤسسة إلى الاندماج الرأسي وإحلال السوق. وتجد هذه الصعوبات مصدرها في خمسة أنواع من كمال السوق، نوجزها فيما يلي:

أ- عدم وجود سوق أجل:

في حالة السلع متعددة المكونات، يوجد تشابك كبير، وعدم استقلالية بين مكونات المنتج النهائي. إذ هناك نوعان من المنتجات تبعا لطبيعة مكوناتها.¹ منتجات ذات مكونات متشابهة ومنتجات ذات مكونات بسيطة. ولإنتاج أي نوع من النوعين السابقين، فإنه يتعين ربط وتنسيق مراحل الإنتاج المختلفة لضمان كفاءة صنع المنتجات، حيث يتوقف ذلك على إجراء التزامات تعاقدية طويلة الأجل بغرض ضمان مصادر الإمداد بالسلع الوسيطة على فترة زمنية طويلة. ونظرا لعدم توافر مثل هذه الأسواق الآجلة، فيصعب على المؤسسات التحكم في كافة مراحل الإنتاج، الأمر الذي يدفعها إلى تفضيل الاندماج الرأسي، مما يعني خلق قنوات تبادل داخل نفس المؤسسة بدلا من الاعتماد على السوق في إمدادها بمستلزمات الإنتاج؛

ب- عدم إمكانية التمييز في أسعار السوق:

عندما يسود سوق السلع الوسيطة احتكار منتجين، فإنه يصعب على المنتج إجراء تمييز في الأسعار بين الأسواق من أجل تحقيق أقصى ربح ممكن، ذلك أن رفع السعر يدفع المستهلك إلى البحث عن بدائل أخرى. وعليه، تقوم المؤسسة بالاندماج الرأسي والإنتاج داخل قنواتها، لتسمح بالاستفادة من وضعها الاحتكاري، وتقوم بالتمييز في الأسعار بين فروعها المختلفة، أو من خلال تنويع المنتج النهائي الذي أصبحت تسيطر عليه؛

ج- عدم استقرار القوة التفاوضية في السوق في حالة شدة تركزه

في حالة سوق سلع وسيطة يخضع لاحتكار قلة من جانب المشترين *Monopsonie*، ترجع القوة التفاوضية إلى القوة الاحتكارية لكل منتج. وقد يتسم هذا السوق بعدم الاستقرار في القوة التفاوضية مما يؤدي إلى تضارب المعلومات وعدم صحتها بين الأطراف مما يؤثر على عدم استقرار الإنتاج، الأمر الذي يدفع بالمؤسسة لتحقيق الاستقرار وإلى التنافس من خلال إحلال السوق؛

1- هناك منتجات ذات مكونات متشابهة *produits systèmes*، حيث لا يشمل المنتج النهائي فقط مكونات، بل يضم كل مجموعة من المكونات الجزئية القابلة للتفكك والتجزئة. لذا تتعدد مراحل الإنتاج وتندرج حتى الوصول إلى المرحلة الأخيرة.

- كما أن هناك منتجات بسيطة *produits segments*، حيث تعتبر مكونات المنتج النهائي مستقلة، وتعتبر مرحلة الإنتاج مكونة من مرحلتين فقط هما: مرحلة صنع المكونات، ومرحلة تجميعها. لمزيد من التفصيل أنظر:

Fontanie, L., « produits système et stratégie contraintes de la firme en économies ouverte » *Revue d'économie politique*, 1984.

د- عدم قدرة السوق على نقل المعلومات الكاملة عن طبيعة وجودة السلع الوسيطة

في الغالب، يكون لدى بائع السلع الوسيطة علم بنوع وطبيعة وجودة السلعة، لكن لا يمكنه نقلها للمشتري بفعل تعقيد مكوناتها التكنولوجي، فيواجه المشتري إذن مخاطرة شراء من خلال ثقته في البائع، وجودة المنتج، كما لا يتمكن المشتري من قياس هذه المخاطرة. فتكون أفضل وسيلة للبائع هي خلق سوق لمنتجاته، و يأخذ على كاهله مخاطرة المشتري عن طريق إنتاج المنتج النهائي داخل تنظيمه؛

هـ- وجود ضرائب عالية على السلع الوسيطة

تقاديا لعبء ارتفاع الضرائب من قبل الحكومة، يلجأ البائع إلى تبني استراتيجية الاندماج للأمام.

لقد خلص إلى أن المعرفة التقنية تبدو مثل سلعة عامة، يسهل انتشارها وتقليدها، ويبدو الحفاظ عليها من خلال براءة الاختراع وحقوق الملكية غير مضمون؛ ولذلك تعتبر أفضل وسيلة للحصول على أكبر عائد من الاكتشافات والمعرفة، وتجنب فقد القوة الاحتكارية هو قيام المؤسسات بالرقابة على تكنولوجياتها من خلال إحلال محل السوق، والقيام بنفسها بالإنتاج بدلا من بيع التكنولوجيا.¹ وبذلك أصبح مفهوم السلع الوسيطة واسعا و يمكن تطبيقه على التكنولوجيا وعلى المنتجات النهائية أيضا.

يوضح التحليل السابق إذن، أسباب اتجاه المؤسسات إلى الاندماج الرأسي وإحلال محل السوق، والإنتاج داخل قنواتها. وإذا كان ذلك يحدث على المستوى المحلي، فما الذي يجعل المؤسسة تقوم بتدويل نشاطها؟ لقد حاول هذا الفكر ربط الاندماج الرأسي وإحلال المؤسسة محل السوق مع دولية النشاط؛ إذ يعتبر أن التجارة الدولية للسلع الوسيطة قد انتشرت بقوة خلال العقود الأخيرة، وأصبحت أكثر تعقيدا، غير أن زيادة هذه المنتجات وانتشارها، لم يسايرها تنظيم ملائم للأسواق الدولية مما جعل المؤسسات الخارجية تقوم بالاستثمار الخارجي من أجل إحلال محل السوق، وضمان رقابتها على إنتاجها، والسماح لها بالاستفادة من عائد تقنياتها ومعرفتها الفنية.

إن هذا الفكر يشرح الاندماج الرأسي الأمامي والخلفي، وكيفية تقسيم العملية الإنتاجية على مختلف الفروع الذي تقوم به الشركات متعددة الجنسيات، كما يفسر أيضا العديد من الاستثمارات المباشرة التتابعية بين الدول المتقدمة، والتي تعكس رغبة المؤسسات المحلية الغنية بالبحث العلمي في الحفاظ على ميزتها التكنولوجية.

2- تقييم النظرية: يمكن الاستدراك على هذا الفكر من خلال ما يلي:

أ- يشير هذا الفكر إلى وجود علاقة بين الكثافة التكنولوجية وإحلال المؤسسة محل السوق، وتدويل نشاطها، حيث خلص إلى أنه كلما زادت الكثافة التكنولوجية داخل قطاع

1 - Casson.M., Alternatives to the multinationale enterprises, Macmillan, London, 1979.

معين، اتجهت المؤسسات إلى إحلال السوق وتدويل نشاطها؛ إلا أن هذا لا يمكننا اعتباره قاعدة عامة؛

ب- يرى هذا الاتجاه أن الاستثمار الأجنبي المباشر يكون دائما أفضل من إبرام عقود تعاون أو بيع تراخيص؛ وهذا ليس بالضرورة، إذ يتوقف على طبيعة التقنيات المنقولة المباعية والتي تختلف باختلاف القطاع والمؤسسات ومرحلة إتباع السلع. لم يستطع أنصار هذا الفكر تفسير السبب وراء عدم التصدير واللجوء إلى الاستثمار الأجنبي المباشر، ولكن أشاروا إلى عدم كمال السوق العالمي، ووجود موانع استيراد، ووجود وسطاء ماليين، وخدمات توزيعية، وتأمين. ولكن يبدو أن العامل الأساسي وراء ذلك هو تباين الاقتصاديات المحلية إذ هي التي تدعم هذه الميزة للمؤسسات.

رابعا: نظرية المدرسة اليابانية

1- عرض النظرية

حاول مجموعة من الاقتصاديين اليابان، من أشهرهم: *OSAWA, KOJIMA, TSURUMI* تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة استنادا إلى تجربة الشركات اليابانية، وما تتمتع به من ميزات وخصائص تسييرية وتنظيمية، تختلف عن النماذج الأوروبية أو الأمريكية.¹ ولقد استطاعت المدرسة اليابانية تطوير نموذج يمزج بين الأدوات الكلية والجزئية.²

واعتمادا على الدروس المستفادة من التجربة اليابانية منذ 1945، تؤكد تلك المدرسة على أن السوق وحده غير قادر على التعامل مع التطورات والابتكارات التكنولوجية المتزايدة. مع الاستبدال الجزئي للسوق، توصي المدرسة اليابانية بالتدخل الحكومي لخلق حالة من التكيف الفعال، من خلال السياسات التجارية. فنظرية *KOJIMA* تدمج النظريات التجارية مع نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر. كما برهن أن الاستثمارات الأمريكية ما هي إلا بديل للتجارة؛ في حين أن الاستثمارات اليابانية تشجع على خلق قاعدة تجارية. كما يعتبر *KOJIMA* أن معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة اليابانية تتم من قبل مؤسسات صغيرة ومتوسطة، وتتركز في البلدان الآسيوية.

ولقد حاول الاقتصادي *TSURUMI* (تسو رومي) تفسير مدى فعالية تسيير الشركات اليابانية مقارنة بالنموذج الأمريكي، حيث توصل إلى أن المسيرين الأمريكيين ينفردون بعملية اتخاذ القرارات الاستراتيجية، في حين أن النموذج الياباني يركز إلى اشتراك جميع الأطر المتوسطة والعليا في اتخاذ القرار؛ كما يهتم جميع الموظفين بالأهداف طويلة الأجل، فضلا عن وجود علاقات دقيقة بين الموردين وغرف التجارة،

1- لمزيد من التفصيل: رضا عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 69.

- Hygonnier.B., Investissements directs, coopération international et firme multinational, EdM Economica, Paris, 1984, p57.

2- تشمل الأدوات الجزئية على المقدرات الاقتصادية والأصول المعنوية للشركة مثل التميز التكنولوجي. أما الأدوات الكلية فتمثل في السياسة التجارية والصناعية للحكومة، لتحديد عوامل الميزة النسبية للدولة.

حيث تعمل هذه الأخيرة على تزويد الشركات الاستثمارية بالمعلومات الضرورية عن الاستثمار الأجنبي المباشر وإمكانية التوطن بالخارج.¹

وعلى العموم، فإن الهيكل الصناعي للاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوده اليابان، يختلف عن نظيره في الدول الصناعية الأخرى. حيث يبرز ذلك من خلال ما تتمتع به اليابان من حزمة المهارات المتخصصة والمواصفات المتعلقة بالموقع. ولقد استطاعت الشركات اليابانية ترقية مهارتها استجابة لبيئة معينة في الدول المضيفة.

2- تقييم النظرية: لقد وجهت للنظرية مجموعة من الانتقادات، نوجز أهمها فيما يلي:

- يعد تحليل المدرسة اليابانية غير كاف لتفسير ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر، لكونه نموذجاً كلاسيكياً، غير قادر على تقييم آثار أنواع الاستثمار الأجنبي على مستوى الرفاهية.

- اعتبرت النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يتركز في المنطقة الآسيوية، إلا أن الواقع يبرز تعاظم دور الاستثمارات اليابانية في أوروبا، وأمريكا، وحتى في إفريقيا، بفعل عوامل الجذب في هذه المناطق؛

- ترى النظرية أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تمارس عمليات الاستثمار بالخارج، إلا أن ذلك غير صحيح دائماً، إذ إن كبرى الشركات اليابانية توطن أنشطتها في البيئات العالمية الأكثر ملاءمة للإنتاج والتسويق.

خامساً: النظريات التجميعية

نظراً لقصور النظريات السابقة وعجزها عن تفسير ظاهرة تدويل النشاط بصورة مقنعة بسبب تركيز كل اتجاه على زاوية من التحليل: أما من وجهة المؤسسة، هيكل السوق، أو البلاد. لذلك ظهرت بعض المحاولات لدمج المستويات الثلاثة في تفسير نظري متكامل؛ ومن أهم هذه المحاولات نذكر: نظرية الاختيار أو (النظرية الانتقائية) لـ *DUNNING* ونظرية التحليل التجميعي لـ *MUCCHIELLI* وفيما يلي تحليل لكل نظرية على حدة:

I- نظرية الاختيار (النظرية الانتقائية) *DUNNING*

1- عرض النظرية:

يعد *DUNNING* من أبرز الاقتصاديين الذين حاولوا دمج الاتجاهات الثلاثة السابقة في إطار نظري شامل اصطلح عليه (*L' Approche Eléctique*) أو بالنظرية الانتقائية، ثم أطلق مصطلح: *Le paradigme O.L.I.*

1- دحماني سامية، تقييم مناخ الاستثمار ودوره في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير)، 2001، ص29.

وبغرض إضفاء نوع من الديناميكية على تحليله، حاول **DUNNING** الوقوف على أهم الأسباب التي تدفع المؤسسات المحلية إلى تدويل نشاطها، كما حاول تفسير أسباب تفضيل الاستثمارات المباشرة عن التصدير أو إبرام عقود تعاون، وفي الأخير حاول تفسير دورة الاستثمار.

يرى **DUNNING** أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد دالة في ثلاثة متغيرات هي:¹

* المزايا الاحتكارية التي تمتلكها الشركات المستثمرة.

Avantage monopolistique, ownership specificity (O)

* المزايا المكانية التي تتمتع بها الدولة المضيفة (مزايا التوطن).

Avantage spécifique à la localisation (L)

* مزايا إحلال السوق (أو المزايا المترتبة على الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية).

Avantage spécifique à l'internalisation, Internal Advantage, I

وحتى تتمكن الشركة من القيام بالاستثمار في الخارج، يلزمها توافر ثلاثة شروط أساسية هي:

* **الشرط الأول:** ضرورة امتلاك الشركة ميزات احتكارية مستمدة من هيكل السوق؛ من المحتمل أن تعوضها عن التكاليف المرتبطة بعملها خارج موطنها الأم، وهي تشمل أساساً:

* كبر حجم الشركة مقارنة بمثيلاتها في الدولة المضيفة؛

* امتلاك تكنولوجيا متقدمة، وعلامة تجارية، وبراءة اختراع؛

* قدرة تنظيمية، وإدارية، وتسويقية؛

* ارتفاع مهارات عنصر العمل؛

* القدرة على تخصيص مبالغ مالية معتبرة على أنشطة البحث والتطوير؛

* إمكانية الدخول بسهولة أو احتكار شراء لأسواق المواد الأولية والعمالة والأسواق المالية والمعلومات؛

* إمكانية الدخول بسهولة أو احتكار بيع في أسواق المنتجات؛

* القدرة على العمل في نطاق اقتصاديات الحجم.

1 -Peyrard.J., *Gestion financière internationale*, Ed. Vuibert, Paris, 1995, p 190.

إن هذه المزايا تعوض الشركة عن التكاليف المرتبطة بعملها خارج موطنها الأم.

* **الشرط الثاني:** ميزات إحلال السوق، مستمدة من الطبيعة التنظيمية للشركة: حيث تعكس رغبتها في الرقابة على الإنتاج من خلال:

* الحفاظ على التكنولوجيا وتجنب مخاطر سرقة حقوق الملكية؛ والتغلب على مشكلة عدم قدرة السوق على نقل معلومات كاملة عن التكنولوجيا المستخدمة؛

* القدرة على التمييز في الأسعار؛

* القدرة على حماية ورقابة نوعية المنتج؛

* تعويض عدم توافر أسواق آجلة؛

* الرقابة على عروض بيع المدخلات بما فيها التكنولوجيا والظروف المحيطة بالبيع؛

* الاستفادة من تدخل الحكومات من خلال الضرائب والرقابة على الأسعار والاستفادة من المنح والإعانات والدعم.

* **الشرط الثالث:** مزايا مكانية في البلد المضيف أو ميزات التوطن؛ يجب أن تتوفر لدى البلد المضيف جملة من المزايا المكانية أفضل مما هو متاح للشركة في موطنها الأصلي ومن أهم هذه المزايا نذكر مايلي:

* انخفاض تكلفة المدخلات من المواد الأولية، السلع الوسيطة، العمالة، الطاقة؛

* انخفاض تكلفة النقل والاتصال؛

* اتساع نطاق السوق؛

* توافر البنية الأساسية؛

* العادات والتقاليد، واللغة ومدى قدرة أفراد المجتمع في البلد المضيف على قبول الاستثمار الأجنبي.

بالإضافة إلى ما سبق، يرى *DUNNING* أن هناك ثلاثة أنماط للدخول إلى السوق العالمي، تتمثل في الاستثمار الأجنبي المباشر، التصدير، وتراخيص الإنتاج وعقود الإدارة. وتتميز هذه النظرية بأنها تربط بين الأشكال المختلفة لخدمة الأسواق الخارجية، حيث يتوقف تفضيل الشركة (أو الدولة) لنمط محدد وفقا لما يتوافر لديها من مزايا احتكارية. والجدول الموالي يوضح ذلك:

جدول رقم (8) يوضح الصور المختلفة لخدمة السوق الخارجي

مزاي مكانية في الدول المضيقة	مزاي إحلال السوق أو الاستخدام الداخلي للمزاي الاحتكارية	مزاي احتكارية تمتلكها الشركة	المزاي طرق خدمة السوق
متوفرة	متوفرة	متوفرة	استثمار أجنبي مباشر
غير متوفرة	متوفرة	متوفرة	التصدير
غير متوفرة	غير متوفرة	متوفرة	التعاقدات أو الاتفاقات

Source: DUNNING, J.H., *International Production and The Multinational Enterprise*, London, 1981, P. 32.

من خلال الجدول السابق، يتضح أن الشركة أو الدولة تلجأ إلى الاستثمار الأجنبي المباشر إذا تمتعت بميزات احتكارية وتوطن و إحلال السوق؛ بينما يكون التصدير أفضل في حالة عدم توافر مزاي مكانية للدولة التي يراد الاستثمار فيها؛ أما في حالة عدم وجود مزاي ناجمة عن الاستخدام الداخلي للمزاي الاحتكارية (مزاي إحلال السوق) بالإضافة إلى خلو البلد المضيف من مزاي الموقع، أو توافر هذه المزاي بدرجة غير كافية، فإن الأفضل في هذه الحالة إبرام عقود أو اتفاقيات تراخيص بين الشركة المالكة للمزاي الاحتكارية وبين الطرف الذي يريد الاستفادة واستغلال هذه المزاي.

* دورة الاستثمار - التنمية: *Cycle Investment-Development*

بحث *DUNNING* في العلاقة التي تربط بين قدرة دولة على الاستثمار ومستوى التنمية في هذه الدولة؛ واعتمادا على قياس مرحلة التنمية التي تمر بها بواسطة متوسط نصيب الفرد من الدخل، تبعا لحالة معينة من التيارات الاستثمارية معبرا عنها بالفرق بين الاستثمار المباشر الخارج *Outward Direct Investment (ODI)* والاستثمار المباشر الداخل *Investment Direct Inward (IDI)* وبالتطبيق على عدة دول بلغت مراحل نمو مختلفة لسنة 1971، وجد *DUNNING* أنه يمكن التمييز بين أربع مراحل، نوجزها فيما يلي

المرحلة الأولى

على الرغم من تمتع الشركة الأجنبية بميزة احتكارية، وميزة إحلال السوق إلا أنها تفتقر لميزة التوطن، نظر لعدم وجود مزاي مكانية في صورة مرافق أساسية، ويد عاملة رخيصة... وبذلك لا يكون هناك مصلحة للاستثمار المباشر الخارجي (ODI). وتوجد في هذه المرحلة معظم الدول النامية، والتي يبلغ بها متوسط نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي أقل من 400 دولار أمريكي؛ حيث تعتمد على الخارج في استيراد ما يلزمها من سلع استهلاكية بدلا من إنتاجها في الداخل.

المرحلة الثانية

تشهد هذه المرحلة بداية قيام الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (*IDI*) وذلك نظرا لنمو حجم السوق المحلي، وتتمتع الشركات الأجنبية عن الشركات المحلية بميزات التوطن، وبالتالي يكون البلد المضيف مستقبلا أو مستوردا لرأس المال الأجنبي. حيث تكون هذه الاستثمارات في الأنشطة التي تحل محل الواردات، أو في استغلال الموارد المحلية مثل البترول أو المواد الخام، كما يمكن أن تقوم هذه الاستثمارات على الاستفادة من العمالة الرخيصة (المدرّبة وغير المدرّبة).

ومن ضمن الدول التي تنتمي لهذه المرحلة خلال سنة 1971، نجد بعض دول أمريكا اللاتينية مثل البرازيل، وبعض دول جنوب شرق آسيا مثل ماليزيا وسنغافورة، وغيرها من الدول التي يتراوح متوسط نصيب الفرد فيها من الناتج الوطني الإجمالي ما بين 400 و1500 دولار أمريكي.

المرحلة الثالثة

تشهد هذه المرحلة نموا اقتصاديا في البلدان المستضيفة لرأس المال الأجنبي، حيث يتحسن وضعها التنافسي؛ و بذلك يتناقص حجم الاستثمارات الداخلة (*IDI*) وحجم الاستثمارات الخارجية (*ODI*). أي تزداد قدرة الدولة على الاستثمار في الخارج. ويرجع ذلك أساسا إلى:

- تراجع الميزات الاحتكارية التي يمتلكها المستثمرون الأجانب في البلدان المستضيفة؛
- تحسين القدرة التنافسية للشركات المحلية، إذ بإمكانها أن تحل محل فروع الشركات الأجنبية؛
- تزايد حجم الاستثمارات التي تقوم بها الشركات المحلية في الخارج نتيجة للمزايا النسبية التي تكونت لديها؛
- فقدان الشركات الأجنبية بعض ميزات الاحتكارية، حيث تصبح منتجاتها أكثر نمطية، ولكن يظهر نوع جديد من الاستثمارات الأجنبية يخصص بعض المنتجات أكثر تقدما تكنولوجيا. وتدخل ضمن هذه المرحلة مجموعة من الدول المتقدمة، والمصنعة حديثا، حيث يبلغ بها متوسط نصيب الفرد من الناتج الوطني الإجمالي ما بين 2000 و4750 دولار أمريكي.

المرحلة الرابعة

وتشهد انتعاشا اقتصاديا كبيرا، حيث تزيد الميزات الاحتكارية للشركات المحلية، وميزات التوطن، بينما تتخفف لدى الشركات الأجنبية في البلد المضيف، وبذلك يصبح هذا الأخير مستثمرا صافيا في الخارج *Net outward investor* أي أن إجمالي

الاستثمارات التي تقوم بها الدولة المحلية تزيد عن إجمالي الاستثمارات التي تقوم بها الدول الأجنبية فيها.

خلال هذه المرحلة، يحدث أيضا تطورين هامين هما:

- ارتفاع الأجور، وتناقص معدل نمو الإنتاجية في الدولة المستثمرة؛
- إن الشركة المستثمرة تبحث، من خلال الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية عن موارد جديدة أو (مزايا الموقع) في الدول المضيفة، وذلك حتى تتحسن قدرتها التنافسية في السوق الدولية، وحتى تتمكن أيضا من تخطي قيود التجارة.
- وعلى العموم، ومن خلال دورة الاستثمار والتنمية، يمكن لدولة ما أن تستضيف الاستثمارات الأجنبية المباشرة إذا تحققت لها المزايا التالية:¹
- إذا كانت تملك خامات وموارد طبيعية وبشرية؛
- إذا توافر لها سوق محلي متسع؛
- في حالة توافر بنية أساسية وإطار قانوني و مؤسسي مناسب؛
- إذا افتقرت الشركات المحلية إلى المزايا الاحتكارية، بحيث تصبح غير قادرة على منافسة الشركات الأجنبية.
- كما يمكن لدولة أن تستثمر في الخارج إذا تحقق لها:
- سوق محلي ضيق النطاق؛
- موارد محلية لا يمكن استخدامها بكفاءة؛
- الإطار الاقتصادي والسياسي غير مناسب للاستثمار.

2- تقييم النظرية

رغم ما حُضيت به النظرية الانتقائية من قيمة مضافة، أخذة في الاعتبار المستويات الثلاثة المختلفة لظاهرة تدويل النشاط، إلا أنها لم تسلم من الانتقادات، والتي يمكننا إيجازها على النحو الآتي:

لقد حاول *DUNNING* إبراز أهمية التوطن واختلاف ظروف البلاد المضيفة والمرسلة لرأس المال الأجنبي، إلا أن تحليله ارتبط بمستوى المؤسسة، أي أنه تحليل

1- خليل محمد خليل، مرجع سبق ذكره، ص16.

جزئي، إذ المفروض إجراء مقارنة بين الميزات النسبية لسلع وصناعات مختلفة ودول مختلفة.

يرى **DUNNING** أنه كلما زاد نمو اقتصاد بلد ما، فقدت الشركات الأجنبية -تدريجياً- ميزتها في التوطن في البلد المضيف حيث تكلفة الإنتاج تزيد مع النمو الاقتصادي. وهذا لا يشرح استثمارات البلاد المتقدمة التي تستمر فيها ميزات التوطن في التزايد، أو على الأقل الثبات. ذلك لأنه لا يأخذ في اعتباره إلا ما هو خاص بالتكلفة، وأغفل تماماً عنصر الطلب في تحديد خصائص الدول، وبالتالي ميزة التوطن. فكلما نما الاقتصاد، زاد حجم الطلب المحلي، وأصبح الاستثمار المباشر مفيداً على أرضه. لذلك لم يأخذ **DUNNING** في اعتباره حجم الاقتصاديات المختلفة كأساس لميزة التوطن.

II- التحليل التجميعي - L'Analyse Synthétique de MUCHIELLI

II-1 أساس التحليل: نظرية التبادل الدولي

يرى الاقتصادي الفرنسي **MUCHIELLI** أن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر تتشابه إلى حد كبير مع محددات التبادل السلعي، والتي أجملها ضمن ستة عناصر هي:

- اختلاف التكنولوجيا؛

- اختلاف الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج؛

- اختلاف الطلب؛

- وفرة الحجم؛

- عدم كمال سوق السلع؛

- عدم كمال أسواق عناصر الإنتاج.

وتعتبر إحدى هذه المحددات أو مجموعة منها، مسؤولة عن اختلاف نفقات الإنتاج والأسعار النسبية للسلع بين البلدان، فهي التي تدفع الدول المندمجة في النظام العالمي إلى التبادل والحصول على السلع من الخارج بأسعار أقل نسبياً مما لو أنتجتها على أرضها¹. وتدفع هذه المحددات أيضاً البلاد للقيام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ يمكن أن يظهر كل محدد كسبب وراء قيام المؤسسة بتدويل نشاطها.²

1 -Mucchielli J.L., Sollogoub M., **L'échange international, fondements théoriques, et analyse empirique**, Economica, Paris, 1981.

2 - -Mucchielli J.L., **les Firmes multinationales : mutation et nouvelles perspectives**, Economica, Paris, 1985.

1- اختلاف التكنولوجيا: يمكن أن يكون اختلاف التكنولوجيا مصدرا للاستثمار الأجنبي المباشر في ثلاث حالات:

أ- أن يكون البلد المضيف أقل تقدما تكنولوجيا في صناعة معينة، فتقوم المؤسسة الأجنبية، التي تتمتع بتقدم تكنولوجي في الصناعة، باستغلال ميزتها التكنولوجية، والاستثمار في البلد المضيف، لفترة زمنية معينة.

ب- أن يكون البلد المضيف أكثر تقدما تكنولوجيا في صناعة معينة، في هذه الحالة تقوم المؤسسة الأجنبية الأقل تقدما بالاستثمار في البلد المضيف، وذلك بغرض تعلم واكتساب التكنولوجيا *Learning by Doing*

ويرى *FRANKS* في دراسة قام بها أن 50% على الأقل من المنشآت التي تستثمر في الولايات المتحدة الأمريكية، يكون دافعها تعلم التكنولوجيا الأمريكية الحديثة¹.

ج- اختلاف التكنولوجيا بين بلدين على نفس المستوى من التقدم التكنولوجي في صناعة معينة. في هذه الحالة، لا يرجع الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تقدم تكنولوجي لأحد البلاد، ولكنه يعود بالأساس إلى اختلاف التكنولوجيا المستخدمة، حيث تستثمر المؤسسة من أجل التدريب على استخدام التكنولوجيا الأخرى، لتجنب نسيانها، وهي ما تسمى بظاهرة *Forgetting by Not Doing* ولقد أوضح هذه الحالة *BHAGWATI* من خلال الاستثمارات المتبادلة بين شركتي *FORD* و *TOYOTA*. فالشركة الأولى ترغب في التعود وعدم النسيان (تكنولوجيا صناعة السيارات الصغيرة)، والثانية تسعى للتعود على تكنولوجيا صناعة سيارات الكبيرة.

2- اختلاف الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج

تعكس اختلافات الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج، إلى اختلاف الأسعار النسبية للسلع والخدمات، وبالتالي تؤثر على التبادل السلعي؛ كما يمكن أن تؤثر على اتجاه المؤسسات للاستثمار الأجنبي المباشر في البلد الذي يعرف وفرة نسبية أكبر في بعض العناصر. ويتجلى ذلك من خلال اختلاف تكاليف العمل، أو رأس المال، أو المواد الخام، أو غيرها من عناصر الإنتاج. وهذا ما قد يفسر استثمار شركتي *Peugeot* و *RENAULT* في تركيا، اعتمادا على اليد العاملة ذات الأجور المنخفضة.

3- اختلاف أو تشابه الطلب

يمكن أن يكون الطلب عنصرا محددًا للاستثمار الأجنبي المباشر، ويتجلى ذلك من خلال التعرف على أذواق المستهلكين وعاداتهم الاستهلاكية.

1 - Franks L., " European business strategies in the united states", **Business national**, Genève, 1971.

4- وفرات الحجم

تؤدي إمكانية استغلال وفرات الحجم في البلد المضيف إلى القيام بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويمكن ذلك من خلال استغلال كبر حجم السوق الداخلي. فكلما زاد حجم السوق وزادت سرعة نموه، انخفضت تكلفة الاستثمار الثابتة بالنسبة لحجم المبيعات والأرباح المتوقعة. وتجدر الإشارة إلى أن الشركات المتعددة الجنسيات لها قدرة على استغلال وفرات الحجم أكبر من المؤسسات المحلية ذلك أن أسواقها تمتد في عدة دول.

5- اختلاف راجع لعدم سيادة المنافسة الكاملة في سوق السلع

يرجع هذا الاختلاف إلى سيادة سوق احتكار القلة أو منافسة احتكارية للسلع، مما يؤدي إلى اختلاف وتنوع في السلع المنتجة، الأمر الذي يؤدي إلى قيام التبادل. كما يؤدي إلى قيام الاستثمار الأجنبي المباشر.

6- اختلاف راجع لعدم سيادة المنافسة الكاملة في سوق عناصر الإنتاج

هناك جملة من العوامل-الداخلية والخارجية- التي تؤثر على التكاليف النسبية لعناصر الإنتاج، وبالتالي على الأسعار النسبية للسلع.

تتمثل العوامل الخارجية في تدخل الحكومة ووجود احتكار عرض عناصر الإنتاج مثل النقابات أو وجود اختلاف الأجور لنفس نوع العمل. وقد تكون عوامل الاختلافات داخلية خاضعة لمتغيرات اقتصادية؛ مثل اختلاف عوائد العناصر داخل الصناعات مع عدم قابليتها للانتقال من صناعة لأخرى الأمر الذي يؤدي إلى اختلاف العوائد النسبية وبالتالي يمكن للبلد أن يتخصص في إنتاج سلع لا يكون له فيها ميزة نسبية حقيقية، كما يمكن أن يبتعد عن الاستخدام الأمثل للفنون الإنتاجية وكذلك عن التوزيع الأمثل للموارد؛ وكذلك يمكن أن يؤدي: عدم سيادة المنافسة الكاملة في سوق عناصر الإنتاج إلى الاستثمار الأجنبي المباشر؛ فنجد مثلاً في سوق العمل: النقابات وما لها من تأثير على ارتفاع سعر العمل، تحث المؤسسة المحلية على الاستثمار الأجنبي، وتعدد أماكن التوطن لمحاولة خفض التكلفة وتجنب إحداث صراعات داخل النقابات.

II-2 مستوى التحليل¹

لم تكن محاولة *MUCCHIELLI* في دمج التبادل السلعي والاستثمارات الأجنبية المباشرة في إطار نظري واحد ممكنة إلا بعد توضيحه لدور المؤسسة وعلاقتها بالصناعة والبلد، وبالتالي فإن هذا التحليل مبني على أساس جزئي للمؤسسة (*Micro*) مستوى نشاطي للصناعة (*Meso*) ومستوى كلي للبلد (*MACRO*).

1- منار علي محسن مصطفى، مرجع سبق ذكره، 91-92.

أ- التحليل على مستوى المؤسسة (الميزة التنافسية)

يرى *MUCCHIELLI* أن المؤسسة تقوم بدمج واستغلال الموارد المتاحة داخل الاقتصاد المحلي، وتظهر المنافسة بين المؤسسات للحفاظ على (أو زيادة) نصيبها من السوق. وتملك المؤسسة ميزات تنافسية ذاتية مثل: كمية معينة من الموارد، نظام تنظيمي معين، هيكل بحث علمي و تطوير، امتلاك تكنولوجيا جديدة، أو إنتاجها لسلعة جديدة.

ب- التحليل على مستوى البلد (الميزة النسبية)

يظهر الاقتصاد المحلي كمجموعة من العناصر الإنتاجية، بعضها قابل للانتقال، والبعض الآخر ثابت، وهي محدودة في الزمان، وقابلة للاستخدام بكثافة وفي عدة استخدامات بديلة. ويعرف كل بلد ميزة نسبية لسلعة معينة في مواجهة بلد معين، ترجع القدرات و بالنظر إلى العرض مثل: (تكنولوجيا، وفرة عناصر الإنتاج، وفرات الحجم)، وأيضا لظروف الطلب (مستوى الدخل، حجم السوق، الأذواق)... إلخ

ج- التحليل على مستوى هيكل السوق:

حيث يظهر كمستوى وسيط بين المستويين السابقين. ويعتبر هيكل السوق خاصية محددة لمنتج معين أو صناعة معينة، حيث أن منتجا كثيفا في التكنولوجيا يكون له هيكل سوق احتكاري، بينما المنتج العادي يكون له هيكل سوق عادي.

ولقد حاول *MUCHIELLI* توضيح العلاقة بين المستويات الثلاثة من التحليل، إذ يرى أن المتغيرات الاقتصادية للاقتصاد المحلي هي العرض، والطلب، وهيكل السوق. بذلك يجب على المنظم في المؤسسة استغلال هذه العلاقة بأفضل صورة من خلال ملائمة موارد المؤسسة الخاصة بالعرض والطلب مع موارد البلد الأصلي، بحيث يظل في وضع تنافسي للمنتج الذي ينتجه ويبيعه في السوق المحلي أو العالمي، فتصبح المنافسة على المستوى العالمي أكثر كفاءة، كلما توافقت الميزة التنافسية للمؤسسة مع الميزة النسبية للبلد لمنتج معين.

ويخلص *MUCHIELLI* إلى أنه وفقا لتوافر الارتباط أو الانفصال بين الميزة التنافسية للمؤسسة والميزة النسبية، يتحدد الاتجاه نحو التبادل السلعي أو الاستثمار الأجنبي المباشر، أو إبرام عقود تعاون، أي تتحدد طريقة اندماج البلد في النظام العالمي.

II-3 أشكال الاندماج في الاقتصاد العالمي

يمكن أن يتم اندماج أي بلد في الاقتصاد العالمي من خلال التبادل السلعي، أو الاستثمار المباشر، أو التعاون المباشر. وقد أوضح *MUCHIELLI* أن ذلك يتوقف على

مدى ارتباط أو انفصال الميزة النسبية للبلد عن الميزة التنافسية للمؤسسة لمنتج معين في قطاع معين. وقد أشار في هذا الصدد إلى حالتين هما:¹

* الحالة الأولى

حالة وجود توافق تام بين الميزة النسبية والميزة التنافسية، فتنشأ بالضرورة حالة تصدير. ويحدث هذا الاتصال عندما تستطيع المؤسسة تحقيق طلبها على عناصر الإنتاج، من خلال عرض هذه العناصر في البلد الأصلي.

* الحالة الثانية

حالة عدم توافق بين الميزة النسبية والميزة التنافسية، فينشأ استثمار أجنبي مباشر. ويحدث عدم توافق بين الميزتين عندما تتمتع المؤسسة القائمة في اقتصاد محلي بميزة تنافسية، ولكنها لا تستطيع استغلال هذه الميزة في اقتصادها، لأنها لا تجد فيه العناصر الملائمة لتأكيد قدرتها التنافسية على مستوى السوق المحلي أو العالمي. وتتمثل أهم هذه العناصر في: الندرة النسبية لبعض العناصر مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج، وانخفاض مستوى التكنولوجيا، وصغر حجم السوق المحلي على نحو لا يسمح بوفرات الحجم، وضعف الطلب المحلي. في هذه الحالات، يستلزم الحفاظ على القدرة التنافسية العالمية للمؤسسة عن طريق تدويل نشاطها، بحثاً عن بيئة تلائمها وتمكنها من إيجاد تساق جديد بين ميزاتها الخاصة وميزات البلد المضيف.

وتجدر الإشارة أنه في بعض الأحيان يمكن إيجاد ملاءمة بين الميزة النسبية والميزة التنافسية من خلال إبرام عقود تعاون، ولا توجد ضرورة للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث يكون مرتفع التكلفة، وشديد المخاطرة، فيظهر التعاون المباشر كحل وسط بين التصدير والاستثمار الأجنبي المباشر.

II-4 ديناميكية التخصص الاستثماري

من خلال التحليل السابق، وجد *MUCHIELLI* أن لكل بلد ميزة نسبية في التبادل السلعي وفي الاستثمار الخارجي. ويرى أن تخصص البلد لا يعرف الثبات، وإنما يتعرض لديناميكية معينة، ولكل بلد ديناميكية خاصة وفقاً لدرجة نموه، حيث تؤدي هذه الديناميكية إلى تغيرات في الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج وفي التكنولوجيا وفي السوق، مما يؤدي إلى تغير الميزة النسبية للبلد بطريقة معينة. الأمر الذي يدفع بدوره إلى تغيير الميزة التنافسية للمؤسسات، وبالتالي تتغير استراتيجيتها في تدويل نشاطها، مما يؤثر مرة أخرى على اتجاه البلد نحو التصدير والاستثمار الأجنبي المباشر.

وبذلك لا تكون لبلد ما مكانة ثابتة في نظام الإنتاج العالمي، ولكنها تتغير بتغير ديناميكية البلاد وهذا ما يفسر التدرج النسبي للبلدان في هذا النظام. ويعني ذلك أن هناك

اقتصاديات تعرف- أكثر من غيرها- تعظيم أوضاعها على مستوى التدرج النسبي للاستثمارات الدولية المباشرة ¹ *Hierarchisation des investissements directs*.

وفي دراسة مقارنة قام بها *MUCHIELLI* بين اليابان وفرنسا، وجد أنه رغم وجود وزن نسبي متقارب للاستثمارات الفرنسية واليابانية، إلا أن لكل منهما طرق اندماج وسياسة مختلفة تعكس ديناميكية مختلفة لكل بلد في تحديد مكانة في النظام الإنتاجي العالمي. فالشركات اليابانية لها استراتيجية توطن ذات مستوى ثنائي، حيث تلجأ إلى الاستثمار المباشر في الدول الأكثر تقدماً، سواء في مجموعة الدول المتقدمة (في الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا)، أو مجموعة الدول النامية (في الدول المصنعة حديثاً)، مستفيدة بذلك من أوضاع هذه البلاد، وفي نفس الوقت تساعد على تأكيد مكانتها في النظام العالمي. وعلى هذا الأساس، فإن هذه الاستراتيجية الثنائية تعكس ديناميكية عالية للاقتصاد الياباني، تمكنه من تحسين مكانته في التدرج الدولي. أما الشركات الفرنسية، فلا تظهر لها أي استراتيجية توطن محددة، مما يدل على ضعف ديناميكيتها، حيث تبقى في مكانة ثابتة من التدرج الدولي.²

2- تقييم النظرية

استناداً إلى التحليل السابق يمكننا أن نخلص إلى أن تحليل *MUCHIELLI* قد قدم إضافة منهجية حينما دمج مستويات التحليل الثلاثة (المؤسسة، وهيكل السوق والبلد) في تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك من خلال فكرة توافق أو عدم توافق الميزة التنافسية للمؤسسة والميزة النسبية للبلد. حيث أعطت هذه التفسيرات ديناميكية من خلال فكرة التدرج النسبي للبلد في النظام العالمي القائم على تغير خصائصها الاقتصادية والتكنولوجية.

رغم ذلك، يمكننا أن نستدرك على هذه النظرية من خلال فكرتين أساسيتين هما:

أ- لم تستطع نظرية *MUCHIELLI* أن تشرح أسباب انفصال، أو عدم توافق الميزة التنافسية للمؤسسة مع الميزة النسبية للبلد، والتي تؤدي إلى الاستثمار المباشر. أي لماذا لا تحدث ملائمة بين طلب المؤسسة على عناصر الإنتاج وعرض البلد لها، وبين طلب البلد على المنتجات وعرض المؤسسات لها؟ قد يكون السبب وراء ذلك هو الجانب الاجتماعي، والذي أغفلته تماماً هذه النظرية؛

ب- إذا كانت النظرية قد ركزت على ديناميكية الميزة النسبية، سواء التخصص التبادلي أو الاستثمار وأثرها على التدرج النسبي للبلاد في النظام العالمي، وتغيره عبر الزمن، فإنها لم تستطع شرح هذه الديناميكية، وكيفية وصول البلد إلى تحسين وضعها، والارتقاء بمكانتها في الاقتصاد العالمي، بل اكتفت بمجرد إرجاع هذه الديناميكية بوجه عام، إلى تغيرات في الخصائص الاقتصادية والتكنولوجية؛

1 - منار علي محسن مصطفى، مرجع سبق ذكره، 91-92.

2 - Muchielli, Op.Cit, 1985.

الفصل الثالث: تحليل حجم واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا وعربيا

بعدما تناولنا ضمن الفصل الأول والثاني الإطار العام للاستثمار الأجنبي المباشر، من حيث المفهوم، والأشكال، وأهم الآثار، إضافة إلى أبرز النظريات التي حلت الظاهرة من مختلف الزوايا. سوف نتناول ضمن هذا الفصل، حجم واتجاهات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا وعربيا.

تجدر الإشارة إلى أن بيانات الهيئات الدولية والإقليمية تؤكد أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر قد تعاضم بشكل ملحوظ، حيث فاق في عدد من الفترات معدلات نمو الإنتاج، والصادرات في العالم. وتعتبر الدول الصناعية الكبرى، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوروبي، واليابان أكثر الأقاليم استضافة لرأس المال الأجنبي المباشر، حيث حصلت على نحو 75% من إجمالي الاستثمارات الوافدة خلال الفترة 1990-2003. في حين، لم تستقطب الدول النامية سوى 25%، تمثل حصة الصين لوحدها نحو 05%، أما حصة الدول العربية، فلم تتجاوز في أحسن الأحوال نسبة 1.5% من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا.

سوف نحلل هذه المسائل من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة والدول النامية

المبحث الثاني: واقع الاستثمارات العربية البينية.

المبحث الأول: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة والدول النامية

لقد تأكدت أهمية الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاد العالمي حيث إن نمو إنتاج ومبيعات الشركات متعددة الجنسيات - باعتبارها أكبر محرك للاستثمارات الأجنبية - قد فاق معدلات نمو الإنتاج والصادرات في العالم. رغم ذلك، هناك مفارقات جلية بين الدول المتقدمة والنامية من جهة، والدول النامية والدول العربية من جهة أخرى، حيث استحوذت الدول المتقدمة على حصة الأسد منها، إذ بلغت نحو 92 % من إجمالي الاستثمارات الأجنبية في العالم، في حين تركزت الاستثمارات في عدد قليل من الدول النامية مثل: الصين، والبرازيل، والمكسيك، وسنغافورة، واندونيسيا، التي تستحوذ كمجموعة على قرابة 55 % من الاستثمارات الأجنبية في الدول و النامية.¹

يوضح الجدول رقم (9)، استنادا إلى جملة من المؤشرات، تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل وإلى الخارج، وتأثير ذلك على الإنتاج الدولي للشركات متعددة الجنسية.

فمنذ أوائل الثمانينات، ظلت التدفقات العالمية لرأس المال الأجنبي المباشر، وهي التدفقات التي تعزى لنحو 64000 شركة متعددة الجنسية، وفروعها المقدرة بنحو 870000 فرع خارجي، تنمو بوتيرة ملحوظة. فخلال الفترة 1986 - 2002 زادت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الخارج بمعدل يصل في المتوسط إلى حوالي 14 %، بالمقارنة بمعدلات متوسطة تصل إلى نحو 6% من الصادرات العالمية من السلع والخدمات غير المرتبطة بعوامل الإنتاج والناجح المحلي الإجمالي العالمي (بالأسعار الجارية).

1- عماد الإمام، ملخص وقائع ورشة العمل " الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأقطار العربية »، مجلة التنمية و السياسات الاقتصادية، الكويت، المجلد 2، العدد 1، ديسمبر 1999، ص 67 .

جدول رقم (9) يوضح مؤشرات مختارة للاستثمار الأجنبي المباشر و الإنتاج الدولي
(1982-2002)

معدل النمو السنوي (نسبة مئوية)							القيمة بالأسعار الجارية (مليار دولار)			السنوات المؤشرات
2002	2001	2000	1999	-1996 2000	-1991 1995	-1986 1990	2002	1990	1982	
-21.0	-40.9	29.1	57.3	40.2	21.1	23.1	651	209	59	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل
-9.0	-40.0	9.5	60.5	35.7	16.5	25.7	647	242	28	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الخارج
8.7	5.5	18.9	19.4	17.2	9.3	14.7	7123	1954	802	رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الداخل
8.7	5.5	19.8	18.2	16.8	10.6	18	6866	1763	595	رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج
-37.7	-48.1	49.3	44.1	51.5	24	25.9	370	151	-	الاندماجات والاستحواذات الدولية
7.4	9.2	19.6	13.3	10.9	10.1	16	17685	5675	2737	رقم أعمال الشركات الفرعية الأجنبية
6.7	14.7	16.2	12.8	7.9	6.7	17.3	3437	1458	640	الناتج الإجمالي للشركات الفرعية الأجنبية

8.3	4.5	27.4	20.7	19.2	13.9	18.8	26543	5899	2091	إجمالي أصول الشركات الأجنبية الفرعية
4.2	-3.3	11.4	3.3	9.6	7.6	13.5	2613	1197	722	صادرات الشركة الأجنبية الفرعية
5.7	-1.5	16.5	15.4	14.2	2.9	5.5	53094	24262	19375	عدد عمال الشركات الأجنبية الفرعية (1000 عامل)
1.3	-3.9	2.8	3.5	1.3	5.6	10.8	32227	21672	10805	الناتج المحلي الإجمالي (بالأسعار الجارية)
1.3	-3.9	2.8	3.5	1	4.2	13.4	6422	4819	2286	إجمالي تكوين رأس المال الثابت
-	-3.1	8.2	5.7	6.2	14.3	21.3	72	30	9	حقوق وأتاوات
4.2	-3.3	11.4	3.3	3.4	5.4	15.6	7838	4300	2053	صادرات سلع وخدمات غير مرتبطة بعوامل الإنتاج

Source: CNUCED, World Investment Report, **FDI policies for development: National and international perspectives**, www.cnuCED.org /fdi, page consultée le 12-03-2004

من حيث المبدأ، ينبغي أن تكون تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المقدرة بالتدفقات السنوية إلى الداخل مساوية للتدفقات السنوية إلى الخارج، غير أنها لا تساوي في الممارسة العملية، بسبب الاختلاف في المنهاج ومدى شمول البيانات الوطنية.¹

1 صندوق النقد الدولي " الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية"، مجلة التمويل و التنمية، صندوق النقد الدولي، المجلد 36، العدد 1، مارس 1999، ص 34.

جدول رقم (10) تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (الوافد) خلال 1995-2002

الوحدة : مليار دولار

السنوات	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
حجم الاستثمار الأجنبي الداخل في العالم	331	356	464	644	827	1100	780	651
نسبة النمو (الزيادة) %	28.8	7.55	30.33	38.79	28.41	33.01	-29.09	-16.53

Source : OCDE, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2002.

استنادا إلى الجدول رقم (10) يتضح ما يلي:

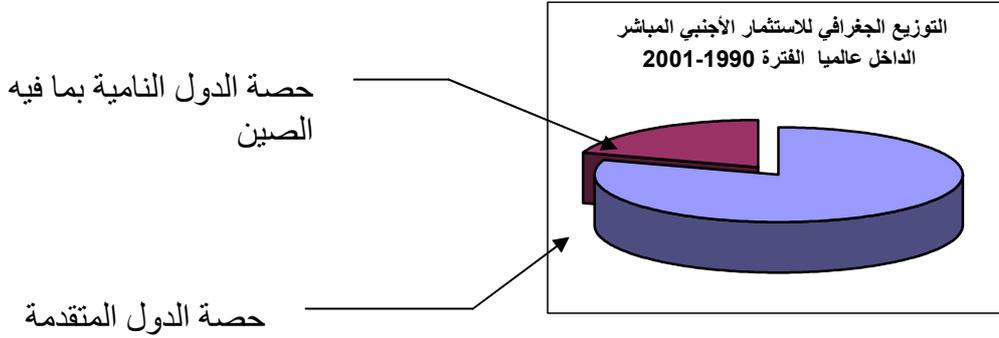
- شهد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل زيادة مطردة خلال الفترة 1995-2002 مسجلا بذلك نسبة نمو متوسطة بنحو 15%، كما تعد سنة 2000 أحسن سنة، حيث وصل حجم الاستثمار الأجنبي المباشر مبلغ 1100 مليار دولار؛

- سجلت سنتي 2001 و 2002 انخفاضا متتاليا قدرت نسبته بـ 29.09 (-) % و 16.53(-) % على التوالي ، حيث مس هذا الانخفاض 108 بلد من بين 195 مستقبل للاستثمار الأجنبي المباشر. ويمكن إيعاز ذلك إلى تأثيرات الحادي عشر من سبتمبر 2001 وتراجع عمليات الاندماج والتملك، بالإضافة إلى تذبذب معدل النمو خاصة في الدول المتقدمة. فعلى سبيل المثال: بلغ معدل النمو بدول الاتحاد الأوروبي نحو 0.8 % سنة 2002، مقارنة بمعدل نمو قدره 1.4 % عام 2001. كما لم يخرج اليابان من دائرة النمو السلبي، إذ سجلت معدلا سلبيا نسبته (0.3 %) عام 2002 مقارنة مع معدل نمو سلبي بلغ (0.4 %) عام 2001.

أولا: ملامح الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا

تؤكد العديد من الإحصائيات الصادرة عن هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) أن الدول المتقدمة، باعتبارها المصدر الرئيسي لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، استحوذت على نحو 75 % من إجمالي الاستثمارات الأجنبية الداخلة خلال الفترة 1990-2001، في حين أن الدول النامية لا تستفيد سوى من نحو 25 %، ذلك أن الصين لوحدها استضافت إجمالي استثمارات أجنبية مباشرة خلال الفترة محل الدراسة 1990-2001 تقدر بـ 27545 مليون دولار، أي ما نسبته 5 %¹.

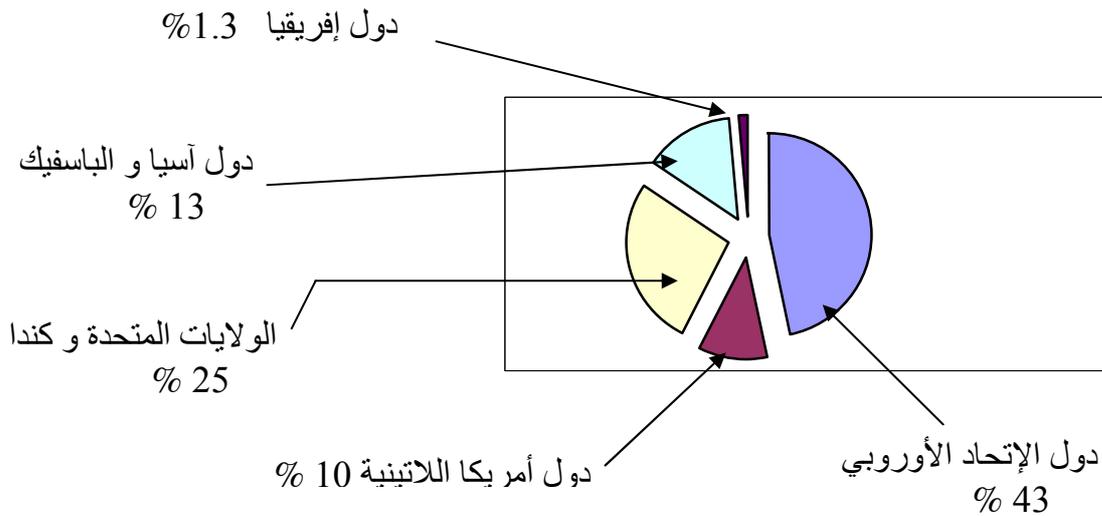
شكل رقم (1) يوضح توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول المتقدمة والنامية



المصدر: إعداد الباحث بناء على بيانات UNCTAD 2002

تبرز إحصائيات UNCTAD أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الداخلة لدول الاتحاد الأوروبي تستفيد خلال نفس الفترة أي 1990-2001 بنحو 2204047 مليون دولار أي ما نسبته 43 %، تأتي في المرتبة الثانية أمريكا الشمالية (الولايات المتحدة وكندا) بنحو 1280555 مليون دولار، أي ما نسبته 25 %، تأتي في المرتبة الثالثة دول آسيا والباسفيك بحجم استثمارات قدرها 683135 مليون دولار، أي ما نسبته 13 %، تأتي في المرتبة الرابعة دول أمريكا اللاتينية والكارييب باستثمارات قدرها 521706 مليون دولار أي بنسبة 10 % . في حين أن دول إفريقيا لم تستضف سوى 68600 مليون دولار أي ما نسبته 1.3 %، وهي تعد أضعف نسبة بين الأقاليم.

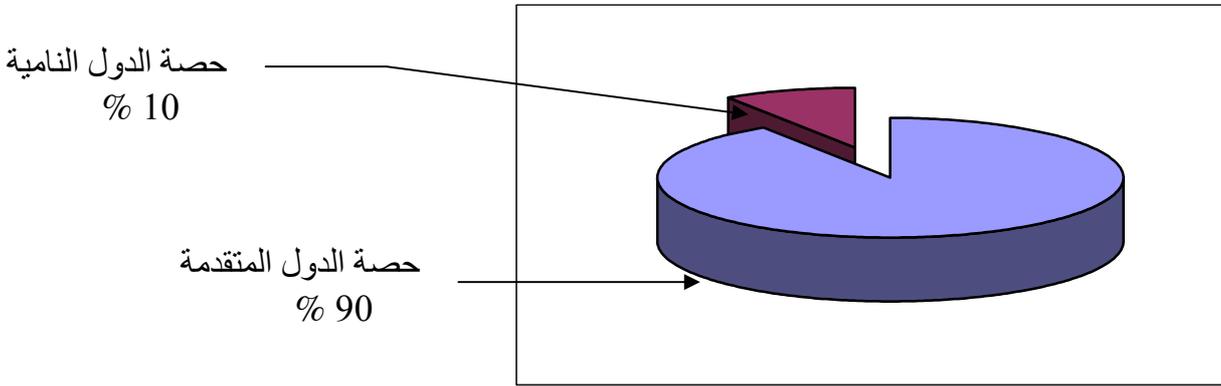
شكل رقم (2) يوضح التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر حسب الأقاليم خلال 2001-90



المصدر: إعداد الباحث بناء على بيانات UNCTAD 2002

أما بخصوص إجمالي الاستثمارات الأجنبية الصادرة (out flows)، فقد بلغت خلال الفترة 1990-2001 نحو 4848604 مليون دولار، حيث قدر نصيب الدول المتقدمة فيها بـ 4397564 مليون دولار أي ما نسبته أزيد من 90 %، فيما قدر نصيب الدول النامية (بما فيها الصين) 432797 مليون دولار أي ما نسبته 9 % تقريبا.

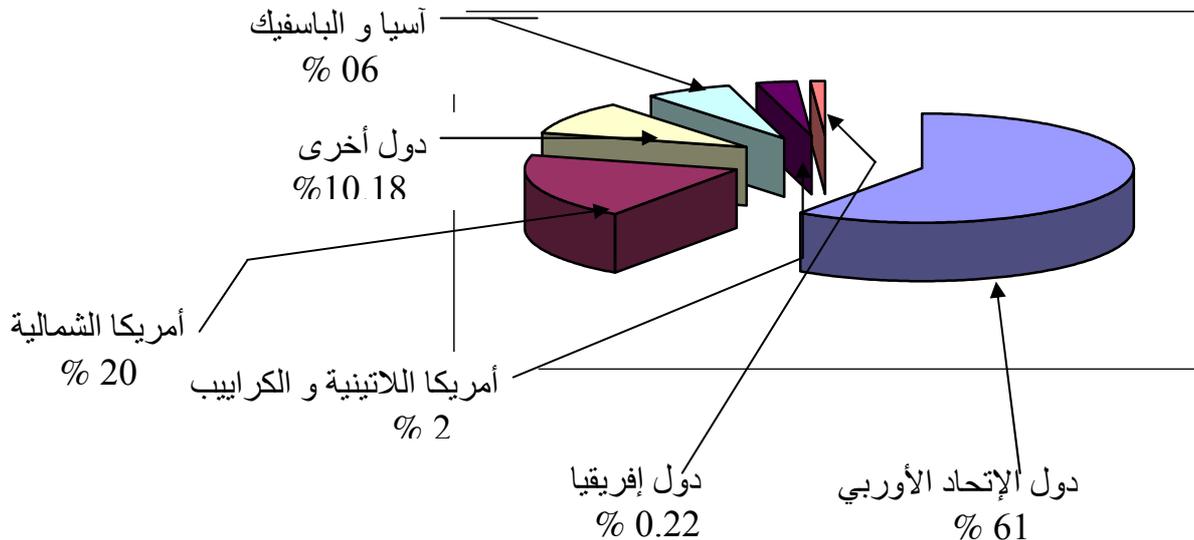
شكل رقم (3) يوضح التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر عالميا خلال 2001-90



المصدر: إعداد الباحث بناء على بيانات UNCTAD 2002

أما عن توزيع حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة عبر الأقاليم، فقد أظهرت البيانات أن دول الاتحاد الأوروبي تأتي في المقام الأول باستثمارات قدرها 2986269 مليون دولار، أي ما نسبته 61 % تقريبا، فيما تأتي أمريكا الشمالية في المقام الثاني باستثمارات قدرها 998821 مليون دولار، أي بنسبة أزيد من 20 %، كما قدرت حصة آسيا والباسفيك بنحو 306970 مليون دولار، أي بنسبة تزيد عن 6%، أما عن دول أمريكا اللاتينية والكارييب فقد قدر حجم استثماراتها بنحو 114859 مليون دولار، وهو ما يمثل نسبة 2% تقريبا. أما حصة دول إفريقيا، فتعد الأضعف، ذلك أنها لم تتجاوز قيمة استثماراتها الأجنبية، الصادرة خلال الفترة 1990-2001 قيمة 10966 مليون دولار وهو ما يمثل بنسبة 0.22 %.

شكل رقم (4) يوضح التوزيع الجغرافي للاستثمار الأجنبي المباشر خلال 2001-90



وتجدر الإشارة إلى أنه ساد اتجاه تنافسي بين الدول المتقدمة والنامية على حد سواء لاستقطاب أكبر حجم من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أما عن التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر، فتشير بيانات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية لعام 2003 أن القطاع الأولي (الزراعة والتعدين) يستحوذ فقط على ما نسبته 2.5% من الإجمالي، في حين بلغت حصة القطاع الثاني (الصناعة) حوالي 31.2% والقطاع الثالث (الخدمات) حوالي 66.3%. وضمن القطاع الثاني كانت قطاعات مثل النشر والطباعة والإنتاج الإعلامي والصناعات الكهربائية والإلكترونية والفحم والبتروول والوقود النووي هي الأكثر جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر. وبالمثل في القطاع الثالث فقد استأثرت قطاعات النقل، والتخزين، والاتصالات، والخدمات المالية بالحصة الأكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر.

كما تشير بيانات *UNCTAD* إلى أن الدول المتقدمة، خاصة أمريكا وأوروبا، تستحوذ على معظم الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه إلى القطاعين الثاني والثالث، أما الدول النامية ومنها الدول العربية، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إليها قد جاء بالأساس لتمويل برامج الخصخصة التي شهدتها تلك الدول وعمليات التحرير المالي والاستثمار في صناعات تدرج ضمن القطاعين الثاني والثالث. في حين تركزت الاستثمارات المتجهة إلى الدول الأقل نموا وبعض الدول الإفريقية، في القطاع الأولي وبخاصة النفط علما بأن صناعات الخدمات مثل العمل المصرفي والتمويل، قد بدأت تتسم بأهمية ملموسة خلال الفترة القريبة الماضية.

أما التوزيع القطاعي في الدول العربية، فتشير بيانات برنامج الأمم المتحدة للتجارة والتنمية إلى وجود اختلاف كبير في مكونات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع النفطي في الدول النفطية الحصة الأكبر، في حين تركزت الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتجهة إلى الدول غير النفطية في القطاعين الثاني والثالث. وإن دل هذا على شيء فإنه يدل على أن الميزة التنافسية لدى الدول العربية تتفاوت بين دولة وأخرى، وبالتالي ينبغي أن تقوم الدول العربية بتنمية القطاعات التي تتمتع فيها بميزة تنافسية تصديرية مع الأخذ في الاعتبار القطاعات ذات الكثافة التقنية العالية بعيدا عن القطاعات التقليدية، إذ لا يزال هنالك مجال واسع للاستثمار الأجنبي المباشر في قطاع الصناعات الاستخراجية.

ثانيا: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المتقدمة

بداية، نشير إلى أن المنافسة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر تحتدم بشكل واضح، ليس فقط على مستوى مجموعة البلدان النامية، وإنما بينها وبين مجموعة البلدان المتقدمة أيضا، هذا على الرغم من اختلاف دواعي تدفق هذا الاستثمار لكل مجموعة من الأخرى.

لقد أظهرت بيانات هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية *UNCTAD* لعام 2002، أن إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة (*Inflows*) للدول المتقدمة خلال الفترة

1999-2001، بلغت نحو 3685494 مليون دولار، في حين قدر حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الصادرة (*outflows*) بنحو 4397564 مليون دولار، وعليه فإن حجم الاستثمارات المباشرة للدول المتقدمة في الخارج أكبر من استضافتها لتلك الاستثمارات.

1- الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (الوافد) *FDI infows*

نظرا لما تتمتع به الدول المتقدمة من قواعد صناعية، وأسواق ضخمة، وقدرات تكنولوجية راقية، وبيئة استثمارية جاذبة، كل ذلك كان كافيا لتدفق رؤوس الأموال في شكل استثمارات مباشرة، معظمها من الدول المتقدمة ذاتها.

جدول رقم (11) يوضح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل للدول المتقدمة خلال الفترة 1990-2002

الوحدة: مليون دولار

السنوات	1995-1999 متوسط	1996	1997	1998	1999	2000	2001/2002
حجم الاستثمار	145019	21908	267947	484239	837761	1227476	503144

المصدر : من إعداد الباحث بناء على بيانات UNCTAD 2002

إن هذا الانخفاض يتركز بدرجة أساسية في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا، وقد ترجع أسباب ذلك الانخفاض إلى:

- تدني استثمارات الشركات متعددة الجنسيات بسبب الأوضاع العالمية وماتشده من اضطرابات؛

- انخفاض أسعار الأسهم في البورصات العالمية؛

- وفي بعض البلدان المتقدمة، تسببت عمليات تسديد القروض بين فروع الشركات (*les remboursement de prêts intragroupes*) في انخفاض حجم الاستثمار الأجنبي المباشر.

- انهيار عمليا الاندماج والتملك (*fusions-acquisitions*) على المستوى الدولي، خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا.

في الإطار العام، انخفض حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (الوافد) في 16 دولة متقدمة من مجموع 26 دولة. في حين تعد كل من أستراليا، وألمانيا، و فنلندا، واليابان الدول التي استقبلت أكبر حجم من هذه الاستثمارات خلال سنة 2000.¹

1 - Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) , Rapport sur l'investissement dans le monde : les politiques d'Investissement Etranger Direct et le développement : perspectives nationales et internationales , 2003, p-12 .

**جدول رقم (12) يوضح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل المجموعة الدول الصناعية
2001-1990**

الوحدة: مليون دولار

السنة	1999	1998	1997	1996	1995	البلد
-2001 2002	2000	1999	1998	1997	1996	الولايات المتحدة
124435	300912	283376	174434	102298	84455	40829
27465	66617	24435	22809	11527	9634	6230
52623	42.930	47070	30984	23174	21960	16293
31833	195122	54754	24593	12244	6573	4188
53799	116552	87973	74324	33229	24434	17467
14873	13377	6911	2635	3700	3546	3784
6202	83.22	12741	3193	3224	228	1144

المصدر: من إعداد الباحث، بالاعتماد على بيانات UNCTAD 2002

استنادا إلى الجدول رقم (12) يتضح ما يلي:

داخل مجموعة البلدان الصناعية السبع، تعد الولايات المتحدة الأمريكية أكبر متلقي للاستثمارات الأجنبية سنة 1990-2001، وقد بلغت ذروتها سنة 2000، حيث فاقت 300 مليار دولار، وسرعان ما انخفضت إلى أكثر من النصف أي 124435 مليون دولار خلال سنة 2001 وذلك نتيجة الأسباب التي أشرنا إليها سلفا.

**جدول رقم (13) يوضح حجم أهم 10 دول متقدمة مستضيفة للاستثمارات الأجنبية المباشرة
2001-1997**

الوحدة: مليون دولار

السنة	1997	1998	1999	2000	2001	البلد
السنة	1997	1998	1999	2000	2001	الولايات المتحدة
103398	174434	283376	300912	124435	103398	بريطانيا
33229	74324	87973	116552	53799	33229	فرنسا
23174	30984	47070	42930	52623	23174	بلجيكا و لكسبروغ
11998	22691	133059	245561	50996	11998	هولندا
11132	36964	41289	52453	50471	11132	ألمانيا
12244	24593	54754	195122	31833	12244	كندا
11527	22809	24435	66617	27465	11527	إسبانيا
7697	11797	15758	37523	21781	7697	إيطاليا
3700	2635	6911	13377	14873	3700	السويد
10968	19564	60850	23367	12734	10968	

Source : www.unctad.org/wir 2002, page consultée le 10-12-2002

بالنظر إلى المعطيات الواردة ضمن الجدول رقم (13) يمكننا استنتاج ما يلي:

- تطور حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الداخلة لكل الدول محل الدراسة خلال الفترة 1997-2001 باستثناء سنة 2001 التي شهدت تقلصا ملحوظا نظرا للظروف الأمنية و الاقتصادية العالمية.

2- الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر *FDI Outflow*

شهد حجم الاستثمارات الأجنبية الخارجية (الصادرة) في الدول المتقدمة انخفاضا ملحوظا، خاصة خلال سنتي 2001 و 2002، حيث وصل نحو 580.62 و 600 مليار دولار على التوالي. إن هذا الانخفاض مس بدرجة أساسية فرنسا، هولندا و بريطانيا¹. في المقابل شهدت اقتصاديات أخرى ارتفاعا محسوسا، حيث يتعلق الأمر بكل من الولايات المتحدة الأمريكية، وفنلندا، والسويد.

جدول رقم (14) حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج في الدول المتقدمة خلال الفترة 1990-2001.

الوحدة: مليون دولار

السنة	1990-1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
حجم الاستثمار الأجنبي المباشر	22005	332395	394999	631291	965977	1271273	580624
نسبة النمو %	-	51	18	%59	53	31.6	-54.3

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات UNCTAD 2002

بالنظر إلى معطيات الجدول رقم (14)، يتضح أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج خلال الفترة محل الدراسة قد شهد تذبذبا من سنة لأخرى، حيث بلغ ذروته سنة 1998 بنسبة زيادة قدرها 59% عن سنة 1997، في حين تراجع تدريجيا بدءا من سنة 1999، إلى أن سجل أسوأ نسبة له سنة 2001، بنحو 54(-)%. وقد يفسر ذلك تذبذب أداء الاقتصاد العالمي، بالإضافة إلى أحداث الحادي عشر من سبتمبر 2001 وتداعيات ذلك على أداء الشركات المتعددة الجنسية.

جدول رقم (15) يوضح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر في دول مجموعة 7، خلال الفترة 1990-2001

الوحدة: مليون دولار

السنة	1999-1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
الدول							
الولايات المتحدة الأمريكية	58150	84426	95769	131004	174576	164969	113977

35472	47499	15603	34358	23069	13096	6853	كندا
82814	175504	120618	48611	35584	30421	23749	فرنسا
43257	49793	109450	88823	41797	50804	23479	ألمانيا
39462	253929	201437	122820	61590	34045	25648	بريطانيا
21476	12319	6722	12407	10414	8697	6444	إيطاليا
38088	31558	22743	24153	25993	23428	25042	اليابان

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات UNCTAD 2002

على ضوء المعطيات الواردة في الجدول رقم (15)، يمكننا ملاحظة ما يلي:

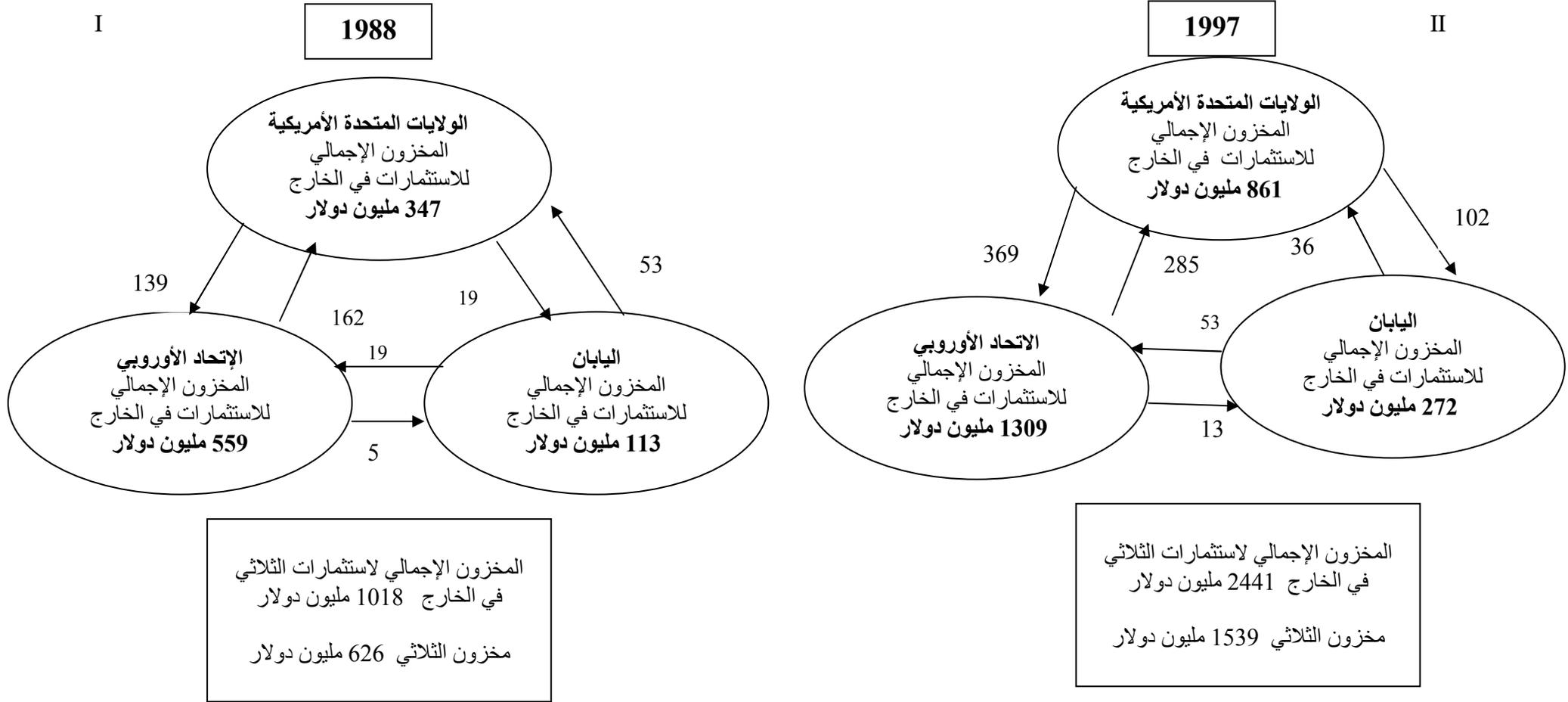
- تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية صاحبة النصيب الأكبر لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى العالم الخارجي. على الرغم من تقلص تدفق حجم الاستثمارات الأمريكية باتجاه أوروبا، إلا أنه تم الاستعاضة عن ذلك باستثمارات في أمريكا اللاتينية خاصة المكسيك. بالإضافة إلى ذلك بقيت استثمارات الولايات المتحدة الأمريكية باتجاه آسيا و الباسفيك مستقرة نسبيا خلال سنة 2001 مقارنة سنة 2000؛

- شهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة لمنطقة الأورو باتجاه دول أجنبية أخرى (خارج المنطقة) انخفاضا بنحو 45 % خلال سنة 2001، و قد يعود ذلك أساسا إلى تقلص حجم عمليات الاندماج و التملك (*Fusions acquisitions*) مقارنة بالسنوات السابقة.

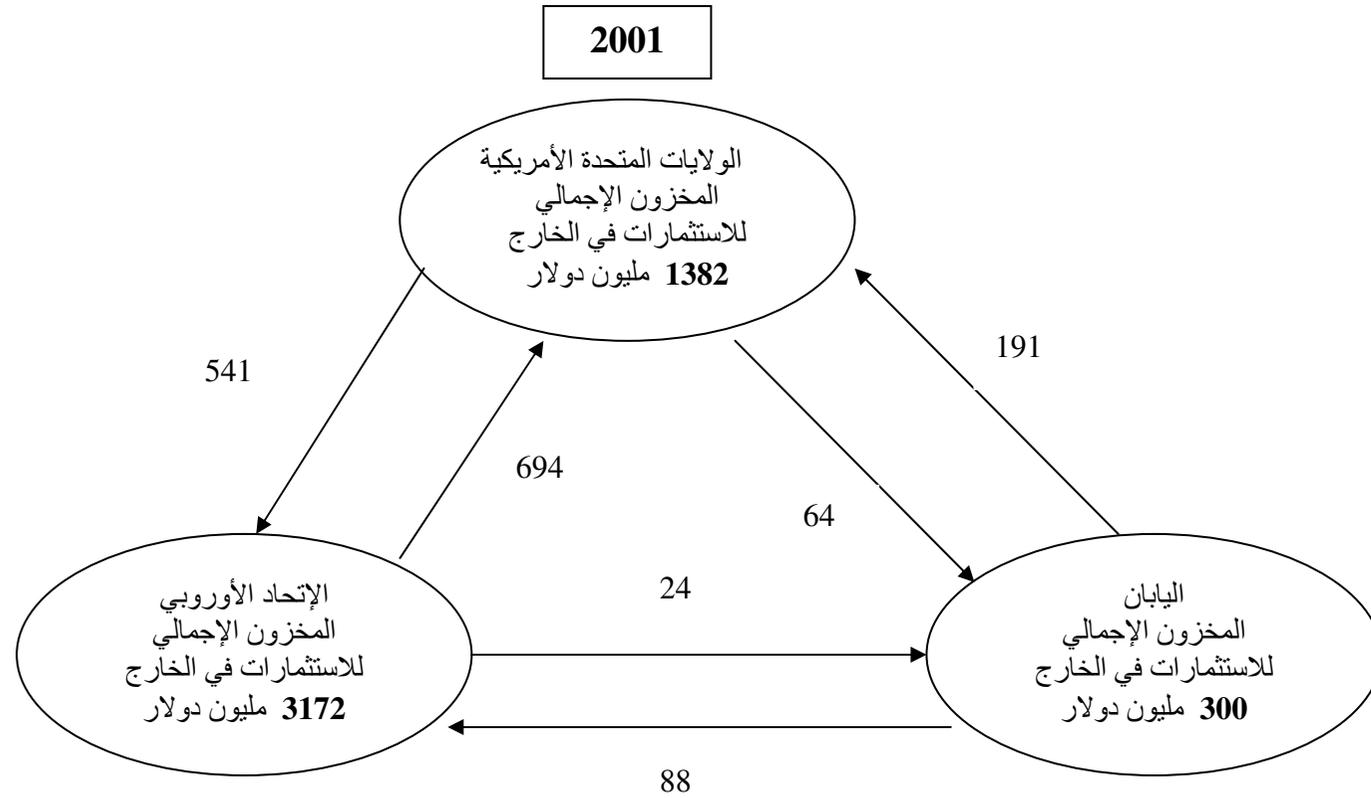
- عرفت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الخارجة لبريطانيا تذبذبا واضحا، إذ وصلت نسبة التراجع إلى 85(-) % سنة 2001 مقارنة بالسنة التي سبقت، حيث كانت الظروف الأمنية والاقتصادية العالمية السبب في انحصار الاستثمارات البريطانية وتفكك العديد من اندماجات الشركات؛

- على العكس من سيناريو بعض البلدان الصناعية، حيث عرفت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الخارجة لليابان ارتفاعا محسوسا وصل إلى أزيد من 20 % سنة 2001 مقارنة بالسنة التي سبقت، ويرجع ذلك بالأساس إلى اعتماد عدد معتبر من الشركات اليابانية على طرائق تسييرية وإنتاجية راقية، زادت من تنافسيتها على المستوى العالمي، الأمر الذي أهل اليابان لتوطين استثماراتها في الخارج. بالإضافة إلى ذلك، فقد تواتر تاريخيا أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الخارجة لليابان، كانت دائما أكبر من الاستثمارات الداخلة.

شكل رقم (5) يوضح مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر للثلاثي: الولايات المتحدة الأمريكية، الإتحاد الأوروبي، و اليابان خلال 1988، 1997، 2001



III



Source: - UNCTAD, world Investment Repport 1999, p.22
 - CNUCED, Rapport sur l'Investissement dans le monde, , 2003, p.20

استنادا إلى الشكل رقم (5)، يتضح أن أهم شركاء الثلاثي (الولايات المتحدة الأمريكية، الإتحاد الأوروبي، واليابان) هي الدول التالية:

أ- خلال سنة 1988

- أهم شركاء الولايات المتحدة الأمريكية كل من: الأرجنتين، بوليفيا، كوستاريكا، البيرو، فنزويلا، المكسيك، باكستان، الفلبين، سنغافورة.
- أهم شركاء الإتحاد الأوروبي كل من: البرازيل، الهند، المغرب، تونس.
- أهم شركاء اليابان كل من: كوريا الجنوبية، سنغافورة، تايوان وتايلاند.

ب- خلال سنة 1997

- أهم شركاء الولايات المتحدة الأمريكية كل من: الأرجنتين، بوليفيا، الشيلي، كولومبيا، كوستاريكا، فنزويلا، المكسيك، ترينيداد (Trinidad tobago) وسنغافورة.
- أهم شركاء الإتحاد الأوروبي كل من: جمهورية التشيك، المجر، بولندا، البرازيل، البيرو، مصر، تونس، الهند، تركيا.
- أهم شركاء اليابان كل من: كوريا الجنوبية، سنغافورة وتايلاند.

ج- خلال سنة 2001

- أهم شركاء الولايات المتحدة الأمريكية كل من: المملكة العربية السعودية الأرجنتين، أذربيجان، بوليفيا، كندا، الشيلي، كوستاريكا، الإكوادور، السلفادور، فديرالية روسيا، الهندوراس، إسلاندا، إسرائيل، المكسيك، برغواي، سنغافورة، سويسرا، فنزويلا.
- أهم شركاء الإتحاد الأوروبي كل من: جنوب إفريقيا، ألبانيا، الأرجنتين، أرمينيا، أستراليا، بنغلاديش، البرازيل، بلغاريا، الشيلي، كرواتيا، مصر، الإمارات العربية المتحدة، روسيا، المجر، كينيا، لتوانيا، لبنان، المغرب، نيجيريا، النرويج، البيرو، قطر، سوريا، إيران، جمهورية التشيك، سلوفاكيا، سويسرا، سلوفينيا، تونس، تركيا، اليمن.
- أهم شركاء اليابان: سلطنة عمان، قطر، كوريا الجنوبية، سنغافورة.

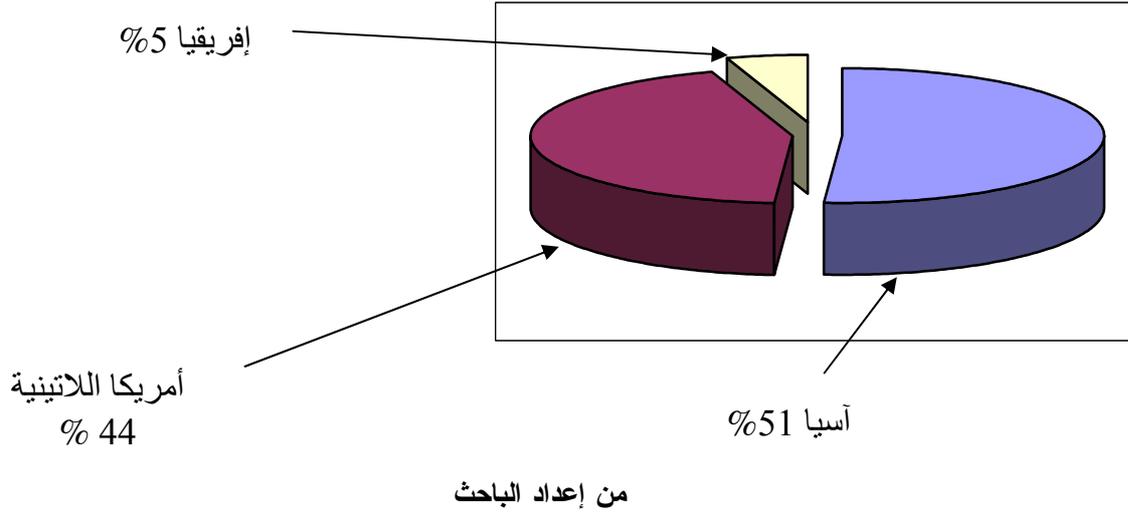
ثالثا: الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية

على الرغم من التحسن الذي شهدته اقتصاديات الدول النامية جراء إعادة هيكلة اقتصادياتها وتطوير مناخها الاستثماري، إلا أن نصيبها من الاستثمار الأجنبي المباشر يظل دوماً أقل بكثير من نصيب الدول المتقدمة، كما يتميز بتركز مصادر تدفقه، ومناطق جذبه، حيث تتمثل مصادر التدفق الرئيسية في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وانجلترا، وبعض بلدان الإتحاد الأوروبي، أما مناطق الجذب الرئيسية داخل مجموعة البلدان النامية فتتمثل في إقليمي شرق آسيا وأمريكا اللاتينية. في حين هناك تفاوت بين الأقطار العربية فيما يتعلق بقدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويتوقف ذلك على حجم هيكل اقتصادها والسياسات المتبعة في ذلك الخصوص وعلى مدى امتلاكها مواد طبيعية من عدمه.

1- الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (الوارد) (Inflow)

شهدت سنوات التسعينات زيادة نصيب الدول النامية من التدفقات الداخلة حيث قدرت خلال الفترة 1990-1995 بنحو 74 مليار دولار لتصل عام 2001 إلى نحو 204 مليار دولار.

شكل رقم (6) يوضح تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية عام 1999



يلاحظ أن الدول النامية والتي يزيد عددها عن 150 دولة، لم يصل إليها الاستثمار الأجنبي بالتساوي، بل إن هناك تباينات كبيرة في توزيع الاستثمار بين القارات المختلفة، إذ حصلت آسيا على النصيب الأكبر من هذه الاستثمارات، تأتي في المقام الثاني أمريكا اللاتينية تليها إفريقيا.⁶

جدول رقم (16) حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل للدول النامية خلال الفترة 1990-2001

الوحدة: مليون دولار

السنة	1990-1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
الدول النامية	74288	152685	191022	187611	225140	237894	204801
إفريقيا	4320	5835	10744	9021	12821	8694	17165
أمريكا اللاتينية والكارييب	22259	52856	74299	82203	109311	95405	85373
آسيا والباسفيك	47710	93994	105978	96386	103008	133795	102264
الدول النامية باستثناء الصين	54928	112505	146785	143860	184821	197122	157955

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات UNCTAD 2002

6- منير هندي و آخرون، تقرير التمويل الدولي في جمهورية مصر العربية، مركز البحوث و الدراسات الاقتصادية و المالية، جامعة القاهرة، العدد 2 أكتوبر 1999.

استنادا إلى الجدول رقم (16) يتضح ما يلي:

- إن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية قد شهد نموا ملحوظا خلال سنوات التسعينيات، حيث وصل عام 2000 إلى أزيد من 237 مليار دولار، مسجلا بذلك نسبة نمو قدرها 56 % عن سنة 1996. أما سنة 2001 و التي تعد سنة حرجة، فقد انخفض حجم الاستثمار الأجنبي بمعدل 14 % عن السنة السابقة (أي سنة 2000) ليصل إلى نحو 204 مليار دولار.

- بلغ إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر للدول النامية خلال الفترة 1990-2000 نحو 1273.441 مليار دولار حيث نصيب الدول الإفريقية نحو 68.6 مليار دولار وهو ما يمثل نحو 5 %، أما نصيب دول أمريكا اللاتينية والكاريبب فيبلغ نحو 521.706 مليار دولار وهو ما يمثل قرابة 41 %.

في حين تعد منطقة آسيا والباسفيك صاحبة أكبر حصة من الاستثمارات المباشرة الداخلة، حيث بلغت نحو 683.135 مليار دولار، أي ما نسبته 54 %

تجدر الإشارة إلى أن الصين وهونغ كونغ تستفيد من إجمالي استثمارات أجنبية مباشرة داخلة خلال الفترة 1990-2001 تقدر بـ 150.825 مليار دولار، وهو ما يمثل نحو 12 % من إجمالي حصة الدول النامية ونحو 22 % من حصة آسيا والباسفيك.

جدول رقم (17) يوضح أهم 10 دول نامية مضيضة للاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 2001-1997

الوحدة: مليون دولار

السنة	1997	1998	1999	2000	2001
الصين	44.237	43.751	40319	40772	46846
المكسيك	14044	11933	12534	14706	24731
هونغ كونغ	11368	14770	24596	61938	22834
البرازيل	18993	28856	28578	32779	22457
برمودا	2928	5399	9470	10980	9859
بولاندا	4908	6365	7270	9342	8830
سنغافورة	10746	6389	11803	5407	8609
جنوب إفريقيا	3817	561	1502	888	6653
الشيلي	5219	4638	9221	3674	5508
جمهورية التشيك	1300	3718	6324	4986	4916

Source : www.unctad.org/wir, page consultée le 15/11/2002

استنادا إلى الجدول رقم (17) يتضح ما يلي:

تعتبر الصين من أفقر الدول النامية على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث حصلت خلال فترة خمس سنوات (1997-2001) على نحو 215.925 مليار دولار، وقد يعود ذلك إلى كون الصين من الأسواق الضخمة عالميا، كما أنها تعتمد على استراتيجية الاستثمار من أجل التصدير، إضافة إلى ذلك يعتبر مناخها الاستثمار على قدر عال من الجاذبية، لما توفره من بنية تحتية وأيدي عاملة مؤهلة، وذات كلفة منخفضة.

يلاحظ أيضا أن هناك تمركزا كبيرا للاستثمار الأجنبي لصالح مجموعة قليلة من الدول النامية، حيث تستقطب 5 بلدان فقط، أزيد من 57% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة إلى الدول النامية خلال الفترة محل الدراسة.

جدول رقم (18) يوضح حصة الدول العربية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل (الوارد) عالميا
2001-1995

الوحدة: مليون دولار

السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في العالم	331.1	386.1	478.1	694.5	1088.3	1492	735.2
إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد في الدول العربية	0.26	3.58	7.32	8.46	4.29	2.42	6.03
إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية من الحجم العالمي	0.08	0.93	1.53	1.22	0.39	0.16	0.82

Source : www.unctad.org/fdi statistics, page consultée le /25/08/2002

استنادا إلى الجدول رقم (18) يمكننا استنتاج ما يلي:

تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية خلال فترة التسعينيات، حيث بلغ أقصى حد له عام 1988 بمبلغ قدره 8.46 مليار دولار لينقلص بعد ذلك إلى نحو 6.03 مليار دولار عام 2001 بما نسبته أقل من 01% من إجمالي الدول النامية.

نشير هنا إلى أن معظم التدفقات قد تركزت في كل من المغرب بنحو 2.66 مليار دولار والجزائر 1.2 مليار دولار والسودان 574 مليار دولار، وتونس 486 مليار دولار.⁷

7- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، ص 16.

جدول رقم (19) يوضح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل في بعض البلدان العربية
2001-1996

الوحدة: مليون دولار

السنة		الدول					
2000	2001	2000	1999	1998	1997	1996	
1065	1196	438	507	501	260	270	الجزائر
428	2658	201	850	333	1079	357	المغرب
821	486	779	368	668	365	351	تونس
647	510	1235	2919	1065	887	636	مصر
681	574	392	371	371	98	-	السودان
350-	20	-1884	-780	4289	3044	-1129	السعودية
326	*237	*252	*113	*347	*418	*339	قطر
07	-40	16	72	59	20	347	الكويت
40	49	23	21	101	65	60	سلطنة عمان
218	92	358	454	180	239	2048	البحرين
95	-156	*260	-985	*258	*332	*301	الإمارات العربية المتحدة
257	*249	*298	*250	*200	*150	*80	لبنان
56	*169	*39	158	310	361	16	الأردن
225	205	270	263	82	80	89	سوريا

المصدر: من إعداد الباحث بناء على بيانات 2001UNCTAD

*أرقام تقديرية

بالنظر إلى معطيات الجدول رقم (19) ، يمكننا استنتاج ما يلي:

- تتفاوت الدول العربية في استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر ذلك أن بعض الدول نجحت في زيادة حجم التدفقات، في حين عجزت دول أخرى؛
- تعد المغرب من أفقر الدول المغاربية على استقطاب رأس المال الأجنبي، حيث بلغ إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال الفترة محل الدراسة 1996-2001 نحو 5496 مليون دولار أي ما نسبته 27 % من إجمالي الاستثمارات الأجنبية خلال نفس الفترة والموجهة لدول شمال إفريقيا ويرجع ذلك إلى جاذبية المناخ الاستثماري في المغرب إضافة إلى توجه المغرب نحو خوصصة العديد من القطاعات الاقتصادية؛
- بالرغم من ضخامة المزايا والضمانات التي اعتمدها مصر منذ منتصف السبعينيات وحتى نهاية الثمانينيات من القرن الماضي، إلا أن المحصلة كانت متدنية بشكل كبير، سواء من ناحية حجم ما تدفق إلى مصر من هذه الاستثمارات أو من ناحية عدم استقراره وتذبذبه بين الزيادة والتراجع، أو من ناحية مدى إسهامه في برامج الإنماء الاقتصادي والاجتماعي. وربما يعود ذلك إلى أسباب كثيرة ترتبط بالمناخ الاستثماري، إلى جانب قضية عدم الاستقرار في المنطقة بسبب استمرار الصراع العربي الإسرائيلي، وطبيعة وأهداف إدارة هذا الصراع دوليا؛
- شهد حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي تذبذبا، بالرغم من الجهود التي بذلتها الدول الست في إعادة صياغة المراسيم والقوانين.

وبمقارنة حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول مجلس التعاون، والذي بلغ خلال الفترة محل الدراسة نحو: 43883 مليون دولار، يعتبر ضئيلاً، خاصة مع مجموع دول آسيا، حيث بلغ هذا الأخير خلال نفس الفترة نحو 540489 مليون دولار. لكن هذا القدر من التدفقات لدول المجلس تعتبر معدلاً مقبولاً جداً، بالمقارنة مع حجم التدفقات لبقية مجموعة دول غرب آسيا. وتجدر الإشارة أن حرب الخليج الأولى والثانية، واحتلال العراق، كانت من العوامل التي ساهمت في تسمم المناخ الاستثماري في المنطقة، ومن ثم تدني حجم الاستثمار الأجنبي المباشر.

2- الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج (الصادر) *FDI Outflow*

يعد حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الدول النامية محدوداً جداً، وذلك بالنظر إلى محدودية إمكانياتها، باستثناء بعض الدول من آسيا وأمريكا اللاتينية.

جدول رقم (20) يوضح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج لمجموعات الدول النامية خلال الفترة 1990-2001

الوحدة: مليون دولار

السنة	1990-1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
الدول النامية	32021	61309	74797	50256	73636	104207	36571
إفريقيا	1979	1463	3826	2054	2707	1481	-2544
آسيا و الباسفيك	24873	52255	49578	29258	38131	80978	31897
أمريكا اللاتينية و الكارييب	5169	7591	21392	18944	32798	21748	7217
أوروبا الوسطى و الشرقية	275	1292	4215	2492	2437	4012	3518

المصدر: من إعداد الباحث بناء على بيانات 2002 UNCTAD

يفصح الجدول رقم (20) على أن حجم الاستثمارات الأجنبية الخارجة من الدول النامية إلى العالم الخارجي تشكل نسبة ضئيلة مقارنة بحجمها عالمياً. حيث سجلت سنة 2000 أحسن وضع لها بمبلغ يفوق 104 مليار دولار، إلا أن ذلك لا يمثل سوى 7.5 % من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الخارجة على المستوى العالمي خلال نفس السنة، تأتي دول آسيا و الباسفيك في المقام الأول، تليها دول أمريكا اللاتينية و الكارييب، وقد يعود ذلك إلى الانفتاح المبكر لاقتصاديات هذه البلدان على الاقتصاد العالمي، بالإضافة إلى سلسلة الإصلاحات الاقتصادية المعتمدة.

جدول رقم (21) يوضح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الخارج لبعض البلدان النامية خلال الفترة 2001-2000

الوحدة: مليون دولار

السنة	البلد	2001	2000
الجزائر	9	18	
مصر	12	51	
المغرب	84	98	
نيجيريا	94	85	
الشيلي	3791	4778	
المكسيك	3708	984	
تركيا	497	870	
الصين وهونغ كونغ	8977	59374	
الهند	757	336	
أندونيسيا	125	150	
ماليزيا	267	2026	
سنغافورة	10216	4966	
كوريا الجنوبية	2600	4999	
المجر	337	555	
روسيا	2618	3208	
سلوفانيا	104	66	

Source : www.unctad.org/ fdi statistics, page consultée le 12/01/2003

يوضح الجدول رقم (21) بأن مساهمة الدول النامية في تصدير الاستثمار الأجنبي المباشر لا يكاد يذكر إذا ما قورن بنصيب الدول الصناعية الكبرى؛ كما تتفاوت قدرات الدول محل الدراسة، حيث تأتي الصين وهونغ كونغ في المقام الأول، تليها دول أخرى من جنوب شرق آسيا مثل سنغافورة وكوريا الجنوبية، وماليزيا، إضافة إلى الشيلي وروسيا. في حين، تعد الاستثمارات الأجنبية العربية الصادرة ضئيلة جدا، إذ تعبر بحق عن حاجة هذه الدول لرؤوس الأموال الأجنبية لدعم مشاريع التنمية بها.

المبحث الثاني: واقع الاستثمارات العربية البينية

أولاً: مفهوم الاستثمارات العربية البينية وأهم الاتفاقيات المبرمة

I - مفهوم الاستثمارات العربية البينية

يمكن تعريف الاستثمارات العربية البينية بأنها: تلك التدفقات الرأسمالية التي يكون مصدرها مواطنون عرب، طبيعياً أو مؤسسات عربية معنوية من خارج الدول العربية المضيفة، توظف في مشاريع استثمارية خاصة أو عامة، أو مختلطة، تدار على أسس تجارية.

وتكتسب الاستثمارات العربية البينية أهمية خاصة بوصفها إحدى ركائز التشابك والتلاحم الاقتصادي العربي. وليس من شك في أن المقدرات الاقتصادية للدول العربية من موارد وخامات ويد عاملة ورؤوس أموال، وأراضي زراعية وسوق معتبرة تدعو إلى ضرورة التسريع لتعبئة رؤوس الأموال العربية وتوظيفها في المنطقة؛ فضلا عن ذلك، فإن الظروف الإقليمية، والدولية، وما ترتب عنها من إعادة رسم الخارطة السياسية والاقتصادية والأمنية في العالم، تدفع الدول العربية إلى استغلال فرص التكامل لمواجهة التحديات، وتعزيز مواقفها التفاوضية مع الأطراف الدولية.

II - واقع الاستثمارات العربية خارج المنطقة العربية

تتفاوت التقديرات المتوفرة عن حجم الاستثمارات العربية في الخارج بين 600 مليار دولار و3000 مليار دولار، و لكن تجمع كافة التقارير أن أفضل تقدير لها هو حوالي 800 مليار دولار. وقد تعاضم خروج رؤوس الأموال العربية، مع أزمة الخليج، خلال بداية التسعينيات وما خلفته من زعر كبير لدى المستثمرين الأجانب، والعرب خصوصا. ونتيجة لأحداث الحادي عشر من سبتمبر 2001 كانت هناك آمال لعودة كبيرة من هذه الاستثمارات لمواطنيها الأصلية، أو على الأقل استثمارها في البلدان العربية، إلا أن هذه التوقعات لم تتحقق إطلاقاً؛ حيث تظهر المعطيات المتوفرة بأن صغار المستثمرين فقط قد أعادوا جزءاً من أموالهم، أما كبار المستثمرين والمؤسسات المالية، فقد أقدموا، على العكس من ذلك، بضخ جديد للخارج لاغتنام وجود فرص استثمارية مغرية في الدول الغربية.

III - أسباب هجرة الأموال العربية إلى الخارج

تميزت حقبة السبعينات بتعاظم إيرادات العديد من الدول العربية، ورغم الثراء الذي تحقق، لم يواكب ذلك برامج تنمية لتوظيف هذه العائدات، واتجهت الأموال العربية للتوظيف في أوعية البنوك الأجنبية، ومرد ذلك، في نظر أصحاب الفوائض المالية، يعود إلى:

أ - عدم قدرتهم على إيجاد مشاريع منتجة يمكن أن تدر عليهم أرباحا تعادل - في نظرهم مقدار الجهد والخطر اللذين تشتمل عليها تلك المشاريع؛

ب - ارتفاع معدلات الفائدة مقارنة بمعدلات فوائد عملاتهم الوطنية؛

ج - سهولة حيازة دخل ثابت، دون بذل جهد يذكر؛

د - قابلية العملات القوية إلى التحويل بين بعضها البعض وبين العملات الأخرى؛

هـ - تكوين احتياطي نقدي لمواجهة بعض الأخطار التي يمكن أن تنشأ عن بعض الاضطرابات في المنطقة العربية.

رغم ما قدم من مبررات لهجرة رؤوس الأموال العربية، إلا أنه لا يمكن تلافى جملة الأخطار الناجمة عن ذلك، حيث تبرز من خلال:1

1 - معدلات الفوائد وهمية وليست حقيقية

إذ يتراءى لكثير من أصحاب التوظيفات المالية أن ما يتقاضونه من فوائد من البنوك الأجنبية أعلى من نظيراتها في بنوكهم الوطنية، إلا أن ذلك ليس إلا دخلا وهميا. إذ أن الدول الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية عانت من حالات التضخم النقدي، حيث تشد نسبه أو تخف تبعا للأوضاع الاقتصادية. هذا، ولما كانت نسبة التضخم تقاس عادة - بنسبة ارتفاع مستوى الأسعار (أسعار المواد الاستهلاكية في الغالب) فهذا يعني أن القوة الشرائية للعملة المصابة بالتضخم تنخفض قوتها الشرائية داخل بلدها للسلع والخدمات بنفس نسبة التضخم.

إن ظاهرة التضخم التي اعترت دول العالم، ساهمت في ارتفاع أسعار الفائدة إلى معدلات عالية جدا، على عكس ما قد يظن البعض، أن هذا الارتفاع مرده إلى الطلب المتزايد على تلك العملات من قبل الدول المقترضة حديثة النمو، كبلدان أمريكا اللاتينية، وآسيا، وإفريقيا.

1- طعمة محمد، " الأخطار الناشئة عن توظيف الموال العربية في البنوك الأجنبية"، مجلة العربي، العدد 308، جويلية 1984، ص 25-27.

2 - خطر تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية تجاه العملات العربية

يعتبر الدولار الأمريكي العملة الرئيسية الموظف فيها 80% إلى 90% من الفوائض النقدية العربية، وهو خاضع لتقلبات واسعة في سعر صرفه بالنسبة لبقية العملات، وفقا للمصالح الخاصة للولايات المتحدة. فإذا أقدم الأفراد والحكومات العربية على توظيف أموالهم في الدولار مثلا، وكان وقتها مقوما بأكثر من قيمته الحقيقية، فإن أي هبوط في سعر صرفه من شأنه أن يلحق أضرارا بهؤلاء المستثمرين، وقد يبتلع الانخفاض هذا، قسما من أصل المدخرات ذاتها.

3 - خطر عجز الدول والمؤسسات المقترضة للأموال عن التسديد

إن إقدام الدول النامية على الاستدانة من المصارف العالمية بغرض استخدامها في مشاريع تنموية، أو في سد العجز في موازين مدفوعاتها، قد تصادف مع موجات الركود الاقتصادي الكبير وارتفاع أسعار المواد الأولية وأسعار المحروقات في الأسواق العالمية، الأمر الذي أفقدها القدرة على الوفاء بالتزاماتها اتجاه المصارف المقترضة، كما حدث مثلا عام 1982 عندما أعلنت المكسيك عجزها عن التسديد، إذ بادر 115 مصرفا كبيرا لوضع خطة لتأجيل هذه الديون، تجنباً لوقوع كارثة عالمية تصيب النظام المصرفي والمدخرين.

IV - اتفاقيات انتقال رؤوس الأموال بين الدول العربية

على اعتبار أن عنصر رأس المال يعد أحد المحاور اللازمة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي، فلقد تبلور هذا الاهتمام في تعدد الاتفاقيات الخاصة بتنظيم انتقال رؤوس الأموال في إطار الدول العربية ابتداء من عام 1953 إلى غاية 1980. وفيما يلي إيجاز لهذه الاتفاقيات:

1 - اتفاقية انتقال رؤوس الأموال العربية لعام 1953 المعدلة عام 1956

اهتمت هذه الاتفاقية وتعديلاتها لتحرير انتقال رؤوس الأموال العربية بين الدول العربية الموقعة على هذه الاتفاقية من كثير من القيود والإجراءات كما نصت على الاشتراك في مشاريع التنمية الاقتصادية، وفي سبيل ذلك أقدت الاتفاقية إعفاء هذه الأموال لدى انتقالها من قطر إلى قطر من أية رسوم أو ضرائب سواء في الدول المصدرة أو المستضيفة لرأس المال.

2- اتفاقية الوحدة الاقتصادية بين دول الجامعة العربية لعام 1957

تستهدف هذه الاتفاقية إقامة وحدة اقتصادية كاملة بين الدول العربية المنظمة إليها حيث تتضمن حرية انتقال رؤوس الأموال، وحق الإقامة لمواطني الدول العربية الموقعة

على الاتفاقية في أقاليم البلاد الأخرى، والحق في ممارسة كافة صور النشاط الاقتصادي؛ كما تعهدت الدول الأطراف في تلك الاتفاقية على تنسيق السياسات الاقتصادية، وتنسيق تشريعات الضرائب والرسوم المتعلقة بالصناعة، والزراعة والتجارة، والعقارات، وتوظيف رؤوس الأموال بما يكفل مبدأ تكافؤ الفرص للدول الأعضاء.

3 - اتفاقية استثمار رؤوس الأموال العربية وانتقالها بين البلدان العربية عام 1970

ألزمت هذه الاتفاقية الدول المنظمة إليها تشجيع انتقال رؤوس الأموال من الدول المصدرة لها، وتيسير استقبالها في الدول المضيفة، ومعاملة الاستثمارات العربية معاملة تفضيلية بالنسبة لغيرها.

4 - الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية عام 1980

جاءت هذه الاتفاقية تنويعا للاتفاقيات التي سبقتها وأصبحت منذ ذلك التاريخ الإطار القانوني الموحد لتنظيم العلاقات الاستثمارية بين الدول العربية. وتعتبر هذه الاتفاقية خطوة متقدمة لتنظيم العلاقات الاستثمارية من حيث إطارها العام وتفصيلات أحكامها الخاصة بالضمانات والحوافز والتسهيلات وتسوية المنازعات؛ كما روعي في هذه الاتفاقية، المعالجة الواقعية للعقبات الرئيسية التي تحد من تدفق رأس المال العربي داخل المنطقة العربية. ومن الترتيبات الأخرى اتفاقية إنشاء المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، وصندوق النقد العربي، والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي.

ثانيا: واقع الاستثمارات العربية البينية

تسعى الدول العربية، وعلى اختلاف درجات انفتاح اقتصادياتها، إلى اتخاذ أنجع التدابير لاستقطاب رأس المال الأجنبي، بدءا بتبني سياسات الإصلاح الاقتصادي وبرامج الخصخصة، وانتهاء بتحديث التشريعات الناظمة للاستثمار، وخلق بيئة جاذبة لرأس المال.

إن هذا التوجه قد انعكس بزيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الدول العربية، حيث انتقلت من 0.25 مليار دولار عام 1995 إلى نحو 6.03 مليار دولار عام 2001؛ بالإضافة إلى ذلك، ارتفع إجمالي الاستثمارات العربية من 108353 مليون دولار في عام 1992 إلى 138145 مليون دولار عام 2000، أي بمعدل نمو سنوي مقداره 3.4%، وشكلت هذه الاستثمارات ما نسبته 22.5%، و 19.5% من الناتج المحلي الإجمالي للبلدان العربية في تلك السنتين على التوالي.

الجدول رقم (22) يوضح الاستثمارات العربية البينية المرخص لها وفق القطر المضيف خلال الفترة 1995-2003

الوحدة: مليون دولار أمريكي

الدولة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	الإجمالي
الأردن	35.7	13.5	10.6	12.7	24.2	26.2	27.6	21.0	12.4	183.9
الإمارات				380	176	196	215	210.5	58.2	1834.7
البحرين	13			16	14	—	217.4	159.6	191.7	611.7
تونس	54.7	70.2	135	290	506	49.1	69.1	75.0	39.3	1288.4
الجزائر	3.5			122	85.8	347.5	350	54.6	65.4	1028.8
السعودية	12.2	20.6	27	198	82	76.8	651.4	716.9	562.2	2347.1
السودان	38.8	554	142.5	70.3	151.7	414.6	554.9	567.4	391	2885.2
سوريا	333.5	303	328	212	224	8.7	43.5	46.5	41.7	1540.9
س. عمان	4.2	24	18.7	42	45.8					134.7
فلسطين	250		24.8	56						330.8
قطر				54.4	58	61.8	65.5	68.5	10	318.2
لبنان	157.8	250	312	400	500	350	225	650	850	3694.8
ليبيا						80.4	85	82.7	0.064	248.164
مصر	455	711	532	390	277	113	96.5	100.4	110.1	2785

989	672.1	12.8	39.5	24.8	22.2	48.6	48	61.2	59.8	المغرب
488.6	126.4	139.4	6.5	68.5	16.7	22.2	11	86	11.9	اليمن
20709.96	3722.564	2912.3	2646.9	1817.4	2183.4	2314.2	1589.6	293.5	1430.1	الإجمالي:

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار عام 2003، ص 113.

من خلال الجدول رقم (22) يتضح ما يلي:

بلغ حجم الاستثمارات العربية البينية المسجلة والرخص لها خلال الفترة (1995-2003) نحو 20709.96 مليون دولار، بمتوسط سنوي قدره 2301.1 مليون دولار وهذا الحجم يعتبر أقل من إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الدول العربية خلال الفترة (1995-2001)، حيث بلغ هذا الأخير نحو 3226 مليون دولار.

اتسم حجم الاستثمارات العربية البينية خلال الفترة (1995-2003) بالتذبذب من سنة إلى أخرى حيث ارتفعت من 1430.1 مليون دولار عام 1995 إلى 2093.5 مليون دولار عام 1996 ثم انخفضت إلى نحو 1589.6 مليون دولار عام 1997 ثم واصلت الانخفاض إلى نحو 1817.4 مليون دولار عام 2000؛ وقد يعزى ذلك إلى ظروف الاقتصاد العالمي وما طبعها من تذبذبات إلى جانب تأرجح الظروف الاقتصادية والسياسية، في المنطقة العربية.

وبمقارنة الاستثمارات العربية البينية خلال عامي 2002 و2003، يتبين زيادة الاستثمارات في ست دول عربية هي: الإمارات، البحرين، الجزائر، مصر، لبنان، المغرب؛ فيما تراجع في ثمان دول عربية، هي: الأردن، تونس، السعودية، السودان، سوريا، قطر، ليبيا، واليمن.

أما فيما يخص الاستثمارات المرخص لها، فقد تباينت قيمها من قطر إلى قطر، تبعا للمناخ الاقتصادي السائد في كل بلد، والجدول الموالي يوضح ذلك.

جدول رقم (23) يوضح الاستثمارات العربية البينية المرخص لها خلال عامي 2001 و2002

الوحدة: مليون دولار

2002		2001		البيان الدولة
النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
0.72	21.0	1.04	27.6	الأردن
7.47	217.5	8.13	215.0	الإمارات
5.48	159.6	8.21	217.4	البحرين
2.57	75.0	2.61	69.1	تونس
1.87	54.6	13.22	350.0	الجزائر
-	-	-	-	جيبوتي
24.62	716.9	24.61	651.4	السعودية
19.48	567.4	20.96	554.9	السودان

سوريا	43.5	1.64	46.5	1.60
الصومال	-	-	-	-
العراق	-	-	-	-
س.عمان	-	-	-	-
فلسطين	-	-	-	-
قطر	65.5	2.48	68.5	2.35
الكويت	-	-	-	-
لبنان	225.0	8.50	650.0	22.32
ليبيا	85.0	3.21	82.7	2.84
مصر	96.5	3.65	100.4	3.45
المغرب	39.5	1.49	12.8	0.44
موريتانيا	-	-	-	-
اليمن	6.5	0.25	139.4	4.79
الإجمالي	2646.9	100	2912.3	100

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار 2002، ص 69.

من خلال الجدول رقم: (23) يتضح ما يلي:

بلغ إجمالي الاستثمارات العربية البينية في المشاريع التي تم الترخيص لها عام 2002 لأربع عشرة دولة توافرت عنها البيانات حوالي 2912.3 مليون دولار مقابل 2646.9 مليون دولار عام 2001، أي بزيادة نسبتها 10 %.

تتصدر المملكة العربية السعودية قائمة الدول المضيفة باستثمارات عربية قدرها 716.9 مليون دولار، بما نسبته 24.6% من إجمالي الاستثمارات العربية البينية خلال عام 2002، تلتها لبنان بقيمة 650 مليون دولار، بما نسبته 22.3 % ثم السودان بحوالي 567.4 مليون دولار، بما نسبته 19.5%، ثم الإمارات بنحو 217.5 مليون دولار بما نسبته 7.5 %، ثم البحرين بحوالي 159.6 مليون دولار، أي بما نسبته 5.5%، واليمن بحوالي 139.4 مليون دولار، بما نسبته 4.8 %، ومصر بحوالي 100.4 مليون دولار بما نسبته 3.4 %؛ وبذلك، فقد استحوذت هذه الدول السبع على حوالي 87.6 % من إجمالي التدفقات الاستثمارية البينية.

سجلت الاستثمارات العربية البينية زيادة ملحوظة في تسع دول عربية هي: الإمارات العربية المتحدة، تونس، والسعودية، والسودان، وسوريا، وقطر، ولبنان ومصر واليمن. فيما تراجعت في خمس دول هي: الأردن والبحرين والجزائر وليبيا والمغرب.

I- التوزيع القطاعي للاستثمارات العربية البينية

تشير البيانات المتوافرة أن الاستثمارات العربية البينية قد توزعت بنسب متفاوتة بين قطاع الصناعة والزراعة والخدمات. والجدول التالي يوضح ذلك.

جدول رقم (24) يوضح التوزيع القطاعي للاستثمارات العربية البينية التي تم التصديق عليها خلال عامي 1998 و2002.

القطاع	2002			1998		
	الخدمات %	الزراعة %	الصناعة %	الخدمات %	الزراعة %	الصناعة %
الأردن	74.5	5	20.5	62.4	-	37.6
الإمارات	78.6	-	21.4	87.6	-	12.4
البحرين	90.5	-	9.5	89.2	-	10.8
تونس	80	-	20	84.2	3.2	12.6
الجزائر	23	15	62	5.8	7.3	86.9
السعودية	35.2	1.8	63	17.3	5.8	76.9
السودان	23.9	6.7	69.4	5.4	44.2	50.4
سوريا	19	38.5	42.5	48.6	12.6	38.8
قطر	91.4	-	8.6	4.4	8.2	87.4
ليبيا	85.1	4.4	10.5	-	-	-
لبنان	35.6	14	50.4	90.6	-	9.4
مصر	21.6	20.9	57.5	31.1	26.8	42.1
المغرب	95.5	0.6	3.9	92.9	-	7.1
اليمن	73.2	-	24.8	6.7	4.7	88.6
فلسطين	-	-	-	49.4	12.5	38.1

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار 1998، ص47، و2002، ص70

استنادا إلى الجدول رقم (24) يتضح ما يلي:

تركزت الاستثمارات العربية البينية خلال عام 1998 و2002 في قطاع الخدمات، حيث استحوذ القطاع في المتوسط 48.25% و59.07% على التوالي تلاه قطاع الصناعة بحوالي 42.8%، و33.14% على التوالي. في حين استفاد قطاع الزراعة من استثمارات بينية تقل عن العشر، حيث تم تسجيل متوسط قدره 8.85% و7.63% على التوالي. إن هذه النتائج تعكس الأهمية النسبية التي توليها الأقطار العربية لقطاع الخدمات.

أما بالنظر إلى الدول العربية منفردة، يلاحظ أن المغرب تصدر قائمة الدول محل الدراسة بنسبة استثمارات تفوق 90% في قطاع الخدمات خلال الفترة محل الدراسة، في حين تتركز جل استثمارات الجزائر البينية في قطاع الصناعة، حيث سجلت نحو 86.9%

خلال عام 1998 و 62% خلال عام 2002، وبذلك فهي تصنف ضمن المرتبة الثالثة من مجموع الدول العربية. كما أن قطاع الزراعة في الجزائر على درجة عالية من الأهمية حيث ارتفعت نسبة الاستثمارات البيئية به إلى أكثر من الضعف بين عامي 1998 و 2002، أي من 7.3% عام 1998 إلى 15% عام 2002. وبذلك، تأتي الجزائر في المرتبة الثالثة عام 2002 بعد كل من سوريا، ومصر، اللتين سجلتا نسبة 38.5% و 20.9% على التوالي.

II- التوزيع الجغرافي للاستثمارات العربية البيئية

تشير البيانات المتوافرة أن التوزيع الجغرافي للاستثمارات العربية البيئية قد توزعت بمقادير متباينة بين الدول التي شملتهم الدراسة.

استنادا إلى الجدول رقم (25) يتضح ما يلي:

فيما يتعلق بالدول المصدرة للاستثمارات العربية البيئية خلال العام 2002 تصدرت السعودية القائمة بحوالي 881.71 مليون دولار، أي بنسبة قدرها 30.21% من إجمالي الاستثمارات العربية البيئية والتي شملت 13 دولة، تأتي دولة الكويت في المقام الثاني بحوالي 444.16 مليون دولار أي بنسبة قدرها 15.2%، شملت عشر دول عربية، ثم الإمارات بنحو 556.13 مليون دولار، أي بنسبة قدرها 12.2%، شملت تسع دول عربية، ثم وسوريا بحوالي 320.9 مليون دولار أي بنسبة 11% شملت عشر دول عربية.

وعلى العموم، فإن هذه الدول الخمسة من أصل ثمان عشرة دولة عربية شملتها الدراسة، استطاعت أن تصدر أزيد من 73% من الاستثمارات العربية البيئية. أما فيما يتعلق بالدول المستضيفة للاستثمارات العربية البيئية خلال العام 2002، صنفت السعودية في المقام الأول بنحو 716.85 مليون دولار، أي بنسبة 24.6%، تأتي لبنان في المرتبة الثانية بنحو 650 مليون دولار أي بنسبة 22.3%، ثم السودان في المرتبة الثالثة بنحو 567 مليون دولار أي بنسبة 19.46%، ثم الإمارات بمقدار 217.50 مليون دولار أي بنسبة 7.46%، وتأتي البحرين في المرتبة الخامسة بمقدار 159.61 مليون دولار، أي بنسبة 5.48%. وبذلك، فقد استضافت هذه الدول الخمس ما نسبته 79.3% من إجمالي الاستثمارات العربية البيئية الواردة.

جدول رقم(25) يوضح نصيب الأقطار العربية المصدرة والمضيفة للاستثمارات العربية البينية لعام 2002

الوحدة: مليون دولار

الأقطار المصدرة	الأقطار المضيفة													
	الأردن	الإمارات	البحرين	تونس	الجزائر	السعودية	السودان	سوريا	قطر	لبنان	لبنيا	مصر	المغرب	اليمن
الأردن	*		0.25	0.29	5.22	114.93	44.54	5.81	2.64			6.09	0.02	7.96
الإمارات	0.59	*	6.70				99.31		21.47	190.5	32.87	1.13	0.75	2.81
البحرين	0.14													0.14
تونس				*	2.06	2.67					3.05		2.73	10.93
الجزائر				0.50	*								1.87	2.37
السعودية	3.35	105.49	25.87	0.57	2.24	*	206.57	2.53	14.04	350.0	20.26	23.48	7.30	881.71
السودان	0.07		0.01			3.25	*	1.16			0.23	0.23	0.12	4.84
سوريا	3.02		0.02	0.36	11.00	218.80	54.13	*		9.5	22.35	22.35	0.04	320.86
العراق	4.62					1.07	25.54				24.54	4.51	0.06	60.88
عمان			0.21											0.45
فلسطين	4.42		0.03		0.93	90.32						16.70		112.4
قطر	0.10	39.15	0.42			53.91			*			0.23		93.81
الكويت	0.15	72.86	111.39	65.68			25.76	29.93	30.35	100.0	5.64	5.64	2.41	444.16
لبنان	1.09		14.14	0.15	11.19	110.13	19.40	5.37		*		0.68	2.68	164.83
لبنيا	0.21			6.24	0.63		6.81	0.74		*	18.96	18.96		33.59
مصر	3.17		0.75	0.71	21.35	97.01	25.53	0.96			2.07	*	0.03	151.8
المغرب				0.50		6.54						0.23	*	7.27
اليمن	0.07					72.13	5.95					0.22		78.37
الاجمالي	21.0	217.50	159.61	75.0	54.62	716.85	567.45	46.50	68.50	650.0	82.70	100.45	12.80	2912.29

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار لعام 2002، ص 71

ثالثا: أبرز معوقات الاستثمارات العربية البينية

في محاولة لرصد مظاهر تدني الاستثمارات العربية البينية، يمكننا تصنيف ذلك إلى العوامل التالية:

1 - المعوقات الهيكلية أو البنيوية: والتي تشتمل أساسا على:

* تخلف البنيات والهيكل الأساسية، من خدمات الطرق، والنقل والاتصالات، والطاقة، والمياه... الخ. إذ تعاني معظم الدول العربية من قصور واضح في توفير مثل هذه الخدمات؛

* محدودية الأسواق المحلية مع ما يصحبها من ضعف الطاقة الاستيعابية، الأمر الذي يحد من توسع الاستثمارات المنفذة؛

* ضعف أداء أسواق المال العربية وانعدام الربط بينها؛

* محدودية الأدوات الاستثمارية لدى المصارف؛

2 - المعوقات التشريعية والقانونية: والمتمثلة أساسا في:

* عدم وضوح واستقرار التشريعات المنظمة للاستثمار؛

* عدم التزام بعض حكومات الدول المضيفة بالمعاهدات والاتفاقيات والقوانين الدولية، ومقاومة دور مؤسسات الضمان وفقدان الثقة؛

* القيود القانونية المفروضة بضرورة وجود شريك وطني إلى جانب المستثمر الأجنبي؛

* تعقيدات النظم الضريبية وكثرتها في الموضوع الواحد؛

* القيود التي تفرضها قوانين بعض الدول العربية على المستثمرين فيما يتعلق بتملك الأراضي والعقارات؛

3 - المعوقات الاقتصادية: وتشتمل أساسا على:

* بطأ التقدم في تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي، وما صاحبه من عدم الاستقرار الاقتصادي والمالي؛

* عدم توفر البيانات الكافية عن الأوضاع الاقتصادية والفرص الاستثمارية في معظم الدول العربية؛

* عجز إمكانيات التمويل المتاحة في معظم الدول العربية عن مقابلاتها للاحتياجات التمويلية للمشروعات الاستثمارية؛

* تقليص الإنفاق العام في العديد من الدول العربية، وما نتج عنه من بطء في حركة النشاط الاقتصادي وتأثيراته السلبية على حركة الاستثمار في تلك الدول؛

* تواضع موقع الصناعة العربية في مراحل الحلقة التكنولوجية الأمر الذي يحد من استقطاب استثمارات مرتفعة، ولا يساعد على تنمية القدرات التقنية للعاملين الوطنيين.

4 - المعوقات السياسية والاجتماعية: وتشتمل أساسا على:

* افتقار المنطقة إلى الاستقرار السياسي والاجتماعي؛

* تذبذب الأوضاع الأمنية في المنطقة وانعكاس ذلك على الاستثمارات الوافدة؛

* غياب الرؤيا الاجتماعية والنقابية لأهمية الاستثمارات العربية البينية، وما يمكن أن تدره من منافع على الاقتصاد المضيف.

5 - المعوقات الإدارية والتنظيمية:

* تعاني معظم الدول العربية من تعدد مراكز اتخاذ القرار التي يتعامل معها المستثمر، ويرجع ذلك إلى تعدد الأجهزة المشرفة على الاستثمار، مما يتسبب في إرباك المستثمر وتبديد جهوده؛

* نقص الخبرات الفنية والإدارية اللازمة لتسيير بعض المشروعات الاستثمارية، مع قلة مكاتب الاستشارات وبيوت الخبرة في البلدان العربية؛

* التدخلات الحكومية أحيانا في نطاق اختيار الإطار العلياء، أو في نطاق ممارسة المهام والصلاحيات، ويبدو ذلك جليا ضمن المشروعات العربية المشتركة التي تنشأ بموجب اتفاقيات.

الفصل الرابع: واقع مناخ الاستثمار في الدول العربية

لقد تطور مفهوم المناخ الاستثماري تدريجيا إلى أن أصبح يشتمل على توليفة مركبة من العوامل الاقتصادية، والاجتماعية، والسياسية التي تسعى من خلالها الجهات الوصية إلى الترويج للقطر وللفرص الاستثمارية. ذلك، أن المستثمرين من الأجانب لا يقررون توطين استثماراتهم في منطقة إلا بعد فحص الشروط العامة لذلك المناخ.¹

ولقد تزايد دور المؤشرات الدولية والإقليمية في قياس مدى كفاءة مناخ الاستثمار في الدول. حيث إن العديد من الدراسات، أثبتت أن هناك دلالة إحصائية قوية بين ترتيب القطر في بعض هذه المؤشرات، وبين مقدار ما يستضيفه من استثمار أجنبي؛ حتي وإن لم تصل إلى درجة الدقة الكاملة، فإنها حتما، تعد من محسنات القرار؛ وبذلك، فهي تدخل في حسابات رجال الأعمال وصناع القرار.

وفي ما يلي، نحلل بيئة الأعمال في الدول العربية من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: ماهية مناخ الاستثمار، وأنماط الحوافز الممنوحة للمستثمرين؛
المبحث الثاني: بيئة الأعمال العربية من خلال المؤشرات الإقليمية والدولية.

1 - Hori , Androuais Arne , " les investissements japonais dans les pays de l'ASEAN" , **bulletin de la maison franco-français**, nouvelles séries, Tome X , N° 2 , 1ere édition , ED PUF, Paris, 1979 , P.71 .

المبحث الأول: ماهية مناخ الاستثمار وأنماط الحوافز الممنوحة للمستثمرين أولاً: مفهوم ومقومات مناخ الاستثمار:

في الواقع، هناك عدة تعاريف للمناخ الاستثماري، يمكننا تناول تعريفين فقط، هما:

- **التعريف الأول:** يقصد بمناخ الاستثمار: "مجملة الأوضاع السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية، والقانونية المؤثرة على توجهات حركة رؤوس الأموال، ذلك أن رأس المال عادة ما يتسم بالجبن، ويتحرك من الأوضاع السيئة إلى الأوضاع الأحسن حالاً"¹.
- **التعريف الثاني:** يقصد بالمناخ الاستثماري مجمل الأوضاع والظروف المؤثرة في اتجاه تدفق رأس المال وتوظيفه، حيث تشمل هذه الظروف الأبعاد السياسية، والاقتصادية، وكفاءة وفعالية التنظيمات الإدارية التي يجب أن تكون ملائمة، ومناسبة لجذب وتشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية"².
- استناداً إلى التعريفين السابقين، يمكننا اعتبار أن المناخ الاستثماري يرتكز على جملة من المقومات، بيانها كالتالي:

1- المناخ السياسي والأمني

هناك مجموعة من العوامل تؤثر على مدى ملائمة المناخ الاستثماري، حيث عدم توافر الاستقرار السياسي والأمني، يؤدي إلى خفض معدلات الادخار وبالتالي خفض معدلات الاستثمار؛ وبذلك، يفقد المستثمر الثقة في استقرار الجهاز الحاكم، الأمر الذي يدفعه إلى توطئ أصوله الاستثمارية في المناطق الأكثر استقراراً وأماناً.

ويتأثر المناخ السياسي والأمني بمجموعة من العوامل، نوجزها فيما يلي:³

أ - النمط السياسي المتبع من حيث كونه نظاماً ديمقراطياً أو دكتاتورياً؛

ب - موقف الأحزاب السياسية تجاه الاستثمارات الأجنبية؛

ج - درجة الوعي السياسي من حيث الرغبة في السماح للاستثمارات الأجنبية للمشاركة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛

د - دور المؤسسة العسكرية في إدارة شؤون البلد المضيف، ودرجة الوعي السياسي لديها ومدى تفهمها لمشاكل التنمية الاقتصادية.

2 - المناخ الثقافي والاجتماعي

يشتمل هذا المناخ على مجموعة من العوامل المؤثرة على نشاط المشروع وإمكانية تكامله ومقدار التعاون المطلوب، ويبرز ذلك من خلال:

أ - دور السياسة التعليمية، والتدريبية، والتكوينية المعتمدة؛

1 - قدي، عبد المجيد، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري"، الملتقى الوطني الأول، حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة الأغواط 08-09 أبريل 2002، ص 145.

2 - حربي عريقات، "واقع مناخ الاستثمار في الوطن العربي"، ورقة مقدمة لمؤتمر العلوم المالية والمصرفية، جامعة اليرموك، 1988.

3- دعاء محمد سالم، دور سياسات الإصلاح الاقتصادي في تهيئة المناخ الاستثماري، (رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، عين شمس)، القاهرة، ص 24-25.

- ب - درجة الوعي بعناصر ومقومات التقدم الاقتصادي، ودرجة تفهم وتعاون أفراد المجتمع لنشاط الشركات الأجنبية؛
 ج - دور الجمعيات والنقابات العمالية في تنظيم وتحسين القوى العاملة؛
 د - درجة الوعي الصحي، ومقدار التأمينات الاجتماعية المتبعة.

3 - المناخ الاقتصادي

يمكن إجمال أهم العوامل المؤثر في المناخ الاقتصادي ضمن الآتي:¹

- أ - مقدار الموارد الطبيعية المتاحة داخل البلد؛
 ب - مقدار البنية التحتية ومدى صلاحيتها؛
 ج - درجة المنافسة المتاحة داخل الدول والقدرة على مواجهة المنافسة الخارجية؛
 د - مرونة السياسة المالية والنقدية، وما تحتويه من تحفيزات؛
 هـ - درجة وضوح واستقرار قوانين الاستثمار، ومقدار القيود المفروضة على رأس المال المستثمر؛
 و - مدى كفاءة البنوك وقدرتها على توفير المعلومات للمستثمر ومعدلات الفائدة على التسهيلات الائتمانية، ومدى كفاءة سوق المال داخل الدولة؛
 ز - مدى استقرار السياسات السعرية، ومعدلات التضخم؛
 ح - درجة الحماية المتبعة داخل الدولة، من حيث ضمان حقوق المستثمرين في تحويل رأس المال والأرباح.

4- حجم السوق واحتمالات النمو

- باعتباره من العوامل المؤثرة على قرار توطن الاستثمار الأجنبي إذ إن كبر حجم السوق الحالي أو المتوقع، يؤدي إلى مزيد من تدفق الاستثمار الأجنبي. ومن المقاييس المستخدمة لقياس حجم السوق المحلي نذكر:²
- أ - نصيب الفرد من الناتج المحلي: باعتباره مؤشرا للطلب الجاري؛
 ب- عدد السكان: إذ يعد مؤشرا للحجم المطلق للسوق وبالتالي لاحتمالاته المستقبلية. بالإضافة إلى ذلك، تشير بعض الدراسات إلى وجود علاقة ارتباط قوية بين معدل نمو الناتج كقياس أيضا لحجم سوق الدولة المضيفة، وبين الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث إن ارتفاع هذه المعدلات يعني ارتفاع فرص التقدم والتحسين في الاقتصاد الوطني، وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية لإشباع الرغبات الجديدة التي، سوف تتولد مع كل نمو في هذه المعدلات.³

1- محمد نظير بسويون : دور السياسات الاقتصادية تجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة ،(رسالة دكتوراه غير منشورة ، كلية التجارة ، جامعة عين شمس ، القاهرة)، 1986 (ص 236 .

2 - Sergio Alessandrini and Laura Resnini "The determinants of FDI: A comparative analyse of EU FDI Flows into The CEECS, and the Mediterranean countries", **ERF, sixth annual conference, economic research forum for the Arab countries, Iran and Turkey**, Cairo, 1999, P.9.

3- عز العرب، مصطفى محمد، " الاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة لتحديد مركز مصر التنافسي"، المؤتمر العلمي السنوي الثالث عشر للاقتصاديين المصريين، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والتشريع والإحصاء، القاهرة، نوفمبر 1988، ص 9.

5- كفاءة الإطار التشريعي والتنظيمي

إن وجود إطار تشريعي وتنظيمي يحكم أنشطة الاستثمار الأجنبي المباشر يعد من العوامل الهامة، والمؤثرة على اتجاهات الاستثمارات الأجنبية، حيث يتطلب ذلك توافر عدة مقومات، أهمها:¹

أ- وجود قانون موحد للاستثمار، يتسم بالوضوح، والاستقرار، والشفافية، وعدم التعارض مع التشريعات الأخرى ذات الارتباط؛ وأن يكون متوافقاً مع القواعد والتنظيمات الدولية الصادرة لحكم وحماية الاستثمار؛

ب- وجود ضمانات كافية لحماية المستثمر من أنواع معينة من المخاطر، مثل: التأميم، والمصادرة، وفرض الرقابة، ونزع الملكية، بالإضافة إلى ضمان حرية تحويل الأرباح للخارج، وحرية دخول وخروج رأس المال، فضلاً عن أهمية وجود نظام يكفل حماية حقوق الملكية الفكرية؛

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

كما أن للبيئة التنظيمية والمؤسسية في الدولة المضيفة تأثيراً بالغاً على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، نظراً لتأثيرها على تكلفة المعاملات، وعلى تقليل أو زيادة درجة التيقن بالنسبة للمستثمرين المحتملين؛ حيث إنه كلما كان النظام الإداري القائم على إدارة الاستثمار يتميز بسلاسة الإجراءات ووضوحها، وعد تفشي البيروقراطية، وتبسيط قواعد الموافقة على الاستثمار من خلال إنشاء مراكز الخطوة الواحدة داخل الدولة (أي نظام الشباك الوحيد)، وكلما كانت المعلومات والبيانات التي يحتاجها المستثمر متوفرة بشكل تفصيلي، ودقيق، كلما ساعد ذلك على جذب المزيد من الاستثمارات.²

6- كفاءة السياسة التعليمية والتكوينية ودعم أنشطة البحث والتطوير

إن قدرة الدول المضيفة على استيعاب وتوظيف التكنولوجيا والفنون الإدارية والتنظيمية التي تجلبها الشركات المتعددة الجنسية، تتوقف بالأساس على مدى كفاءة وفعالية الموارد البشرية المتاحة. من هنا يبرز دور السياسة التعليمية والتكوينية في إعداد الكفاءات المطلوبة، والقادرة على التفاعل مع أنشطة الشركات متعددة الجنسيات، بما يعود بالنفع على اقتصاد البلد المضيف. بالإضافة إلى ذلك، تعد مسألة دعم وترقية أنشطة البحث والتطوير غاية في الأهمية، لكونها تمثل وسيلة توسيع المعارف التكنولوجية التي تعتمد عليها عملية الإبداع، كما تؤدي إلى زيادة عائد الاستثمارات المادية والبشرية.

وتأكيداً لما سبق، استنتج "روبرت سولو" في دراسة له عن العوامل التي كانت أساساً في زيادة النمو الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة 1909 - 1949 أن

1- أميرة حسب الله محمد، حوافز الاستثمار الخاص المباشر في مصر، دراسة مقارنة، (رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة) 2002، ص 21.

2- عبد المطالب عبد الحميد، "مدى فاعلية الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر"، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، معهد التخطيط القومي، القاهرة، المجلد السادس، العدد 2، ص 15.

أهم عامل مفرد في عملية التنمية الاقتصادية، إنما يعود إلى التطوير التكنولوجي الذي يعود بدوره إلى البحوث الأساسية ثم البحوث التطبيقية.¹

7 - أهمية الموقع الجغرافي للدولة المضيئة

يشكل الموقع الجغرافي للبلد المضيف عامل جذب لرأس المال الأجنبي، ذلك أن الشركات الأجنبية تجري مفاضلة بين الأقاليم لاختيار أنسبها. ويتجلى ذلك من خلال:

أ- مدى قرب الدولة المضيئة من مصدر الاستثمارات الأجنبي المباشر: حيث يساهم هذا التقارب في تقليص تكاليف النشاط الاستثماري مثل: خفض تكلفة النقل والتسويق، علاوة على ضمان توافر أسواق محلية واسعة. ولعل ميزة التقارب الجغرافي بين اليابان ودول جنوب شرق آسيا يفسر جزئياً تركيز ما يقرب من 80% من الاستثمارات اليابانية في دول شرق آسيا، ونفس الشيء بالنسبة للاستثمارات الأمريكية في دول أمريكا اللاتينية، والاستثمارات الأوروبية في دول شرق أوروبا وإفريقيا.²

ب- انضمام الدولة المضيئة للاتحادات الاقتصادية الإقليمية: ذلك أن وجود مثل هذه التكتلات يساهم في إزالة القيود أمام التبادل التجاري وتدفق الاستثمارات، ومن ثم يشجع المستثمر الأجنبي على توجيه استثماراته للدولة المضيئة العضو في هذا التكتل، خاصة إذا تركز نشاطه الاستثماري في قطاع التصدير، حيث يمكنه في هذه الحالة تصدير منتجاته للدول الأعضاء دون قيود أو عقبات.

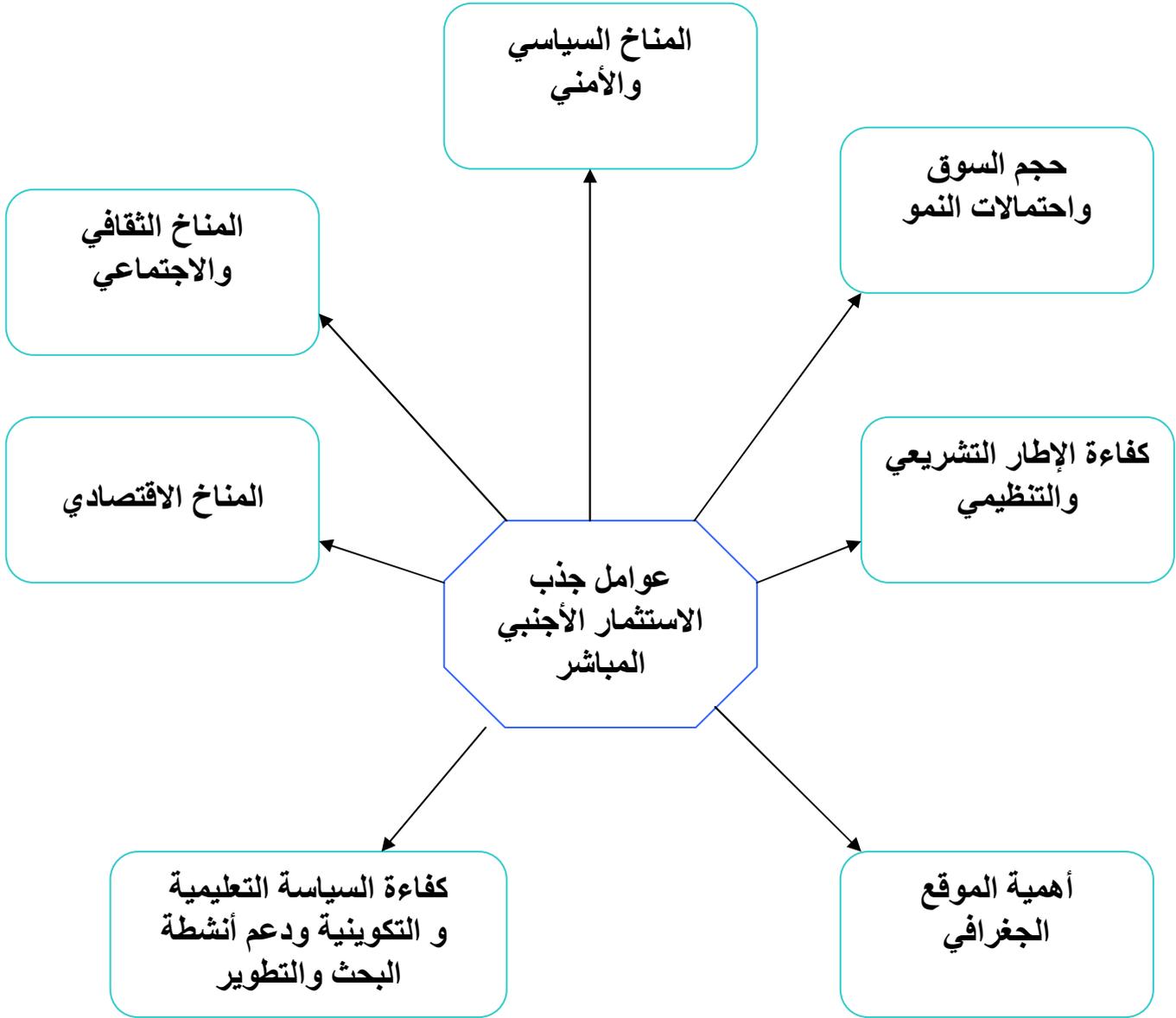
وفي هذا الصدد، يشير تقرير الاستثمار في العالم لسنة 2001 إلى الدور الإيجابي الذي لعبه قيام اتحاد إقليمي في دول آسيا والباسفيك (APEC) على جذب قدر من الاستثمارات الأجنبية بين الدول الأعضاء؛ كما يشير التقرير إلى أهمية دخول المكسيك في اتفاق أمريكا الشمالية (NAFTA) كعامل أساسي في زيادة تدفق الاستثمارات المباشرة، اتجه معظمها إلى القطاع الصناعي والتصدير.³

1 - New scientist magazine translated and published by technology and science, issue n°44 , july 1997 .

2 - Goldberg L.S and Klein: " Foreign direct investment, trade and real exchange linkges in developing countries" , **federal reserve bank of new York** , 1997, p.14 .

3 - سمير إبراهيم أيوب، " محددات جذب وترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مصر خلال الفترة 1975 -2002"، ورقة مقدمة في مؤتمر الاستثمار والتنمية وتحديات القرن الحادي والعشرين، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، جمهورية مصر العربية ، 11-13 سبتمبر 2003 ، ص 210 .

شكل رقم (7)
أهم عوامل جذب الاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: من إعداد الباحث

ثانياً: أنماط الحوافز الممنوحة في الدول العربية

بغرض تشجيع الاستثمار الوطني، واستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، ساد اتجاه تنافسي بين الدول النامية، ومنها الدول العربية على اتخاذ جملة لإجراءات والتدابير الكفيلة بمنح المزيد من المزايا، والحوافز للمستثمرين ويتجلى ذلك من خلال:

- * إزالة القيود الضريبية والجمركية على رأس المال المستثمر؛
- * القضاء على الازدواج الضريبي؛
- * تشجيع المشروعات الأجنبية على إعادة استثمار أرباحها في الدولة المضيفة، وذلك بإعفاء ما قد يعاد استثماره منها من الضرائب؛
- * إلى جانب بعض المزايا والضمانات الأخرى المشجعة.

وعلاوة على ذلك، يلاحظ في بعض الدول النامية زيادة نمو استخدام الحوافز الضريبية، رغم تراجعها في بعض الدول الأخرى، ويحدث النمو الحالي في استخدام الحوافز الضريبية بصورة رئيسية في بعض دول الآسيان (ASEAN) وفي جنوب آسيا، ويبدو ذلك مدفوعاً بصورة جزئية باستخدام المنافسة الضريبية بين الدول المتنافسة الأخرى.¹

وفي إفريقيا، يحدث العكس حيث يبدو أن الحوافز - إن وجدت - تركز على الإجراءات المتعلقة بالشركات والإعفاءات الضريبية واستخدامها، وقد طرأت عليها تغييرات طفيفة في السنوات الأخيرة. أما في أمريكا اللاتينية، فيلاحظ تراجع استخدام الحوافز، وهو ما يعكس سياسات التحرير العام، بالإضافة إلى تأثيرات الإصلاحات الضريبية في الدول الصناعية (وبوجه خاص في الولايات المتحدة الأمريكية) التي ألغت نظام حوافز الاستثمار خلال الثمانينات. وجدير بالذكر أنه لوحظ في معظم دول منظمة OCDE، إلغاء الائتمان على ضريبة الاستثمار، والحد من الإسراع في إعفاءات الإهلاك.²

I - الحوافز الإيجابية والسلبية المؤثرة على القرار الاستثماري للشركات متعددة الجنسية

لقد أوضح (Shapiro) أن الهيكل المالي للاستثمار الأجنبي المباشر، يكون حساساً لهيكل الضريبة على دخل الشركات في الدولة الأم والدولة المضيفة. فإذا كانت معدلات الضريبة على دخل الشركات مرتفعة في الدولة المضيفة، فإن الشركات متعددة الجنسيات تلجأ إلى حساب مستحقات الشركات التابعة كديون على الشركات الأم، لكي تتمكن من توطين أكبر قدر ممكن من العوائد تحت مظلة الإعفاء الضريبي على مدفوعات العوائد؛ ومن الواضح أن هذه الظاهرة تحتل عدداً من المضامين للسياسات الضريبية التي يجب أن تأخذ بها الدولة المضيفة الراغبة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

1 Negee choon chia and whally, **Fiscal Incentives for investment and innovation**, Washington the world bank, 1994, p. 437 .

2 - Whally, John, " Foreign Responses to U.S tax Reformes" **paper pre-sented at the conference on the 1986 U.S tax act** held at the university of Michigan , November 10-11, 1990 .

1- الحوافز الجيدة للاستثمار الأجنبي المباشر

استنادا إلى دراسة *Obalk* حول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، استنتج أن درجة الانفتاح الاقتصادي كانت عاملا إيجابيا لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وأن درجة المخاطر في اقتصاد الدولة المضيفة تعتبر عامل طرد للاستثمار الأجنبي المباشر، كما وجد أن مستويات التعريفية تؤثر فقط على معدلات استثمار الشركات متعددة الجنسيات المتجهة للسوق المحلي. وعلى العكس من ذلك، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه نحو التصدير يتأثر غالبا بمعدلات أسعار الصرف المحلية والأجنبية (على سبيل المثال: درجة انفتاح الاقتصاد، استقرار الأحوال القانونية والاقتصادية، أسعار صرف مستقرة نسبيا ومحكومة بقوة السوق... الخ) أكثر أهمية من الحوافز التفضيلية للشركات الأجنبية مثل: الإعفاء الضريبي والجمركي.

وعلى هذا الأساس، فإن الحوافز الجيدة للاستثمار الأجنبي المباشر موثقة لكل المستثمرين سواء وطنيين أو أجانب، وهي تتضمن الآتي:

- السياسات التي تعزز استقرار الاقتصاد الكلي والقدرة على التنبؤ؛
- درجة عالية من الانفتاح الاقتصادي؛
- هيكل ضريبي يشجع تمويل الاستثمار المباشر، ولا يعطي مزايا أكبر للتمويل بالعجز؛

- وجود استثمارات حكومية في البنى الأساسية، و تشجيع القطاع الخاص في دخول هذا المجال، خاصة مجالات الصحة والتعليم، باعتبارهما يساهمان في تحسين إنتاجية العمل بصورة قابلة للاستمرار.

2- الحوافز السلبية للاستثمار الأجنبي المباشر:

إن التعريفية التفضيلية والإعفاءات الضريبية لم تكن ذات فعالية في جذب الأنواع المرغوبة من الاستثمار الأجنبي المباشر ذات الطبيعة طويلة الأمد، والمتفاعلة مع بقية القطاعات الاقتصادية والمحفزة للنمو القابل للاستمرار. وعليه، فإن غالبية الدول النامية تمنح الحوافز التي تتسبب في ضرر أكبر للاقتصاد. وفي هذا السياق، أوضحت الدراسة التي قام *Rember, et all*¹ أن الغالبية العظمى من الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر كانت في شكل إعفاءات تفضيلية من القيود التجارية وإعفاءات تفضيلية من المستحقات الضريبية، وهي تشمل:

- حماية جمركية؛
- حصة استيراد محمية؛
- تخفيض جمركي على الآلات، والمعدات، والمواد الخام؛
- إعفاء ضريبي مؤقت؛
- جداول إهلاك معجلة لأغراض ضريبية محلية.

تعتبر هذه القائمة المكونة من الحوافز الخمسة، حوافز سلبية للاستثمار الأجنبي المباشر.

1 Rember, A, et al., **multinational corporations and direct foreign investment**, Economica, vol. III, N° 25, june 2000.

هذا، وتبرز آثار الإعفاءات الضريبية على فروع الشركات متعددة الجنسية في نقطة واحدة، هي: أن إعفاء هذه الفروع من الضرائب الأجنبية يعتبر نوعاً من تحسين الرفاهية في الدولة المضيفة، لأن إعفاءات كهذه تزيد ربحية الشركات متعددة الجنسية دون التأثير على القاعدة الضريبية في الدولة المضيفة؛ وعلى العكس من ذلك يكون صافي تأثير الإعفاءات الضريبية المحلية للشركات متعددة الجنسية ذا شقين: فهي من ناحية تمثل حافزاً للاستثمار الأجنبي المباشر للتدفق نحو الدولة المضيفة؛ ومن جهة أخرى فإن نوع الاستثمار الأجنبي المباشر قد يكون قصير المدى، لأن الإعفاءات لن تستمر بالضرورة إلا لمدة قصيرة، بالإضافة إلى ذلك، فإن الضريبة التفضيلية بين الشركات المحلية والأجنبية، قد تضر بالدولة المضيفة من ناحيتين هما:¹

* أنها تزيد من هروب الاستثمار المحلي الخاص، الأمر الذي قد يضر باحتمالات النمو في الدولة المضيفة في المدى الطويل؛
 * أنها تضعف الموقف المالي للدولة المضيفة عن طريق تآكل القاعدة الضريبية التي قد تؤدي بدورها إلى انخفاض الاستثمار العام في التعليم، والصحة، والبنية الأساسية عند تقلص الإنفاق الحكومي، أو وجود ضغوط تضخمية، أو إختلالية.
 وإذا أخذنا في الاعتبار هشاشة الوضع المالي والاقتصادي الكلي في الدول النامية، فإن المخاطر المصاحبة لمثل هذا النوع من الإعفاءات الضريبية لا يمكن معها تبرير المنافع المتولدة منها في المدى القصير.

وتشير بعض التجارب التطبيقية² إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يستهدف الأسواق المحلية (مواد استهلاكية في الغالب) يتأثر بهذه الأنواع من الحوافز، في حين أن الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يستهدف الأسواق الخارجية من خلال عمليات التصدير، يهتم باتساق السياسات الحكومية، ولا يستجيب إلى التخفيضات الجمركية والإعفاءات المؤقتة.

وفي محاولة لتصحيح هذا الوضع، لجأت دول نامية لفرض اشتراطات تصديرية على الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يؤدي إلى تخفيض العجز في الميزان التجاري فقط في المدى القصير.³

II - أهم المزايا والحوافز الممنوحة لرأس المال المستثمر في الدول العربية

إهتمت معظم الدول العربية - على غرار باقي الدول النامية - في تشريعاتها بالعمل على منح العديد من الحوافز والتسهيلات الضريبية لتلك المشروعات. تتطوي الحوافز الضريبية على مجموعة من الأشكال وصور الإعفاءات الضريبية، سواء كانت دائمة أو مؤقتة، بالإضافة إلى بعض الصور الأخرى مثل رد أو استئصال

1- منظمة الخليج للاستثمارات الصناعية، مرجع سبق ذكره، ص 15.

2- Murth, K., wood ward G, and Roffe S., **Import oriented and export oriented direct foreign investment**, Hrper, NY, 2000.

3 - Bisat, F.S, et al., **Direct foreign investment**, IMF staff report, vol. 1, n°. 43.

(تخفيض) الضريبية، أو الإهلاك المعجل، أو المؤجل، أو نظام تأجيل الضريبة، أو وقفها، أو المعدلات التمييزية أو ترحيل الخسائر، أو معونات الاستثمار.¹

ذلك، أنه من المفيد اختيار المزيج المناسب من الحوافز الضريبية لاستقطاب نوع الاستثمارات الدولية،² ويختلف هذا المزيج حسب نوع الاستثمار، ومجالاته، وظروف كل دولة، ومن الضروري تجنب منح حوافز ضريبية دون جدوى.

ولا شك أن رأس المال المستثمر، وبخاصة الأجنبي في حاجة لمثل هذه الحوافز حتى لا يتردد في الإقدام على القيام بالانتقال من بلده الأصلي إلى البلد المستضيف.

وتجدر الإشارة إلى أن بعض الدراسات³ قد أفادت أن الإعفاءات الضريبية ليست في المقام الأول من حيث الأهمية للشركات الأجنبية عند اتخاذ قرار الاستثمار، بل تسبقها عوامل أخرى سبقت الإشارة إليها مثل: توفير البنية الأساسية، توافر الاستقرار السياسي والاجتماعي، توافر عوامل الإنتاج من حيث الكم والنوع، التسهيلات المالية والائتمانية وإمكانية إعادة تحويل الأرباح، والسياسات الاقتصادية للدول ومدى توافر الحرية الاقتصادية.

ومما يؤكد هذه الحقيقة، أن بعض الدول النامية يزيد فيها الاستثمار الأجنبي المباشر على الرغم من ضعف أو عدم وجود إعفاءات ضريبية كثيرة، بينما لا يتجه الاستثمار الأجنبي إلى دول معينة بالقدر الكافي، بالرغم من منحها إعفاءات ضريبية مشجعة.⁴

و بالرجوع إلى تشريعات الاستثمار للدول العربية، يلاحظ أن معظمها منحت إعفاءات ضريبية وإعفاءات من الرسوم على رأس المال المستثمر. وسنتطرق فيما يلي إلى هذين النوعين من الإعفاءات على النحو التالي:⁵

1- الإعفاءات الضريبية

منحت جميع قوانين الاستثمار العربية للمستثمر إعفاء من ضريبة الدخل، ما عدا قانون الاستثمار في الصومال، كما تتفاوت مدة الإعفاء ومقدارها من دولة إلى دولة على النحو التالي:

أ- مدة الإعفاء تصل إلى عشرين (20) سنة

1 - سويد، محمد مصطفى، " إطار مقترح للحوافز الضريبية للاستثمار لإنكفاء فعاليتها وإعادة التوازن للمجتمع الضريبي المصري"، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الأول بعنوان استراتيجية الاستثمار في مصر في ضوء تحديات المستقبل، كلية التجارة، فرع بنها، جامعة الزقازيق، ماي 1995، ص 7.

2 - النجار، فريد، "النماذج الأساسية للتنسيق الضريبي لتنمية الاستثمار الدولي"، مجلة البحوث الإدارية، العدد 1 و2، المجلد 8، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، القاهرة، 1996، ص 142.

3 Blac, OECD, Commitee, **Relationship of incentive and disincentives to international decisions**, Paris 1983.

4- نعيم فهيم حنا، "تقييم سياسة الحوافز الضريبية ودورها في جذب الاستثمارات الأجنبية"، ورقة مقدمة في مؤتمر الاستثمار والتنمية وتحديات القرن الحادي والعشرين، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، جمهورية مصر، 11-13 سبتمبر 2003، ص 257

5 - لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى:

- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية، دراسة مقارنة، الكويت، 2003

- الجولي أحمد، "حوافز الاستثمار والمزايا والإعفاءات الضريبية التي تضمنتها قوانين الاستثمار في دول مجلس الوحدة الاقتصادية العربية"، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، الأمانة العامة لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية، السنة الثانية عشر، ديسمبر 2000.

- خليفة، عصمت عبد الكريم، "ضمانات الاستثمار والمزايا غير الضريبية التي تضمنتها قوانين الاستثمار في دول مجلس الوحدة الاقتصادية العربية"، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية.

نص قانون الاستثمار في جمهورية مصر العربية على مدة إعفاء من ضريبة الدخل تصل إلى عشرين سنة تبدأ من أول سنة مالية تالية لبداية الإنتاج أو مزاولة النشاط.¹

ب- مدة إعفاء تصل إلى عشر (10) سنوات:

حيث يدخل في نطاق هذا الإعفاء كل من:

* المملكة الأردنية

عشر سنوات من تاريخ بدء العمل لمشاريع الصناعة أو الزراعة، أو الفنادق أو المستشفيات أو النقل البحري، أو سكك الحديد بنسبة تتفاوت بين 25% و 75% من قيمة الضريبة حسب الموقع، وهناك سنة إعفاء لكل 25% زيادة في الإنتاج وبما لا تزيد عن أربع سنوات.

* الجمهورية التونسية:

إعفاء بنسبة 35% من الدخل للشركات والأشخاص المتعاطين لمهنة تجارية أو غير تجارية، شريطة عدم تخفيض رأس المال المكتتب به لمدة خمس سنوات إلا في حالة استيعاب الخسائر، وإعفاء 50% من دخل الشخص الطبيعي والشركات المتأتية من التصدير الكلي خلال العشر سنوات الأولى من تاريخ أول عملية تصدير جزئي، تستفيد من إعفاء كلي لأرباح الناتجة عن التصدير من الضريبة للأفراد الطبيعيين والشركات لمدة عشر سنوات للاستثمار في مناطق تشجيع التنمية الجهوية أو التنمية الفلاحية، و50% من الدخل أو الأرباح للعشر سنوات التالية للاستثمار بمناطق تشجيع التنمية الجهوية.²

* الجزائر:

إعفاء لمدة عشر سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة، وذلك للاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة.³

* الكويت:

يجوز منح إعفاء لمدة لا تزيد عن عشر سنوات من بدء تشغيل المشروع وتعفى كل توسعة في المشروع من الضرائب لمدة مماثلة لمدة الإعفاء الممنوحة للاستثمار الأصلي عند إنشاء المشروع. وكذلك يستفيد المشروع من المزايا المترتبة على اتفاقيات تشجيع وحماية الاستثمار، إلا أنه يلاحظ أن هذي الإعفاءات مرتبطة بنسبة تشغيل العمالة الوطنية وخطط التنمية.

* لبنان:

إعفاء كامل لمدة عشر سنوات من الضرائب على الدخل و على توزيع أنصبة الأرباح العائدة للمستثمر، وذلك من تاريخ المباشرة باستثمار المشاريع المقرر إنشاؤها في المناطق المصنفة ضمن الفئة (ج).⁴

3- الأمر 03-01 المؤرخ في 20/08/2001، الجريدة الرسمية رقم 47 عام 2001.

4- المادة (13) من قانون الاستثمار اللبناني. وجدير بالذكر أن المادة (10) تنص على أن تصنف المناطق اللبنانية إلى ثلاث مناطق استثمارية هي: المنطقة (أ)، المنطقة (ب)، والمنطقة (ج). وكل من هذه المناطق إعفاءات تختلف عن المنطقتين الأخريين.

*** مصر:**

عشر سنوات إعفاء للشركات الموجودة داخل المناطق الصناعية الجديدة، والمجمعات العمرانية الجديدة، و المناطق النائية، وكذلك المشروعات الجديدة الممولة من الصندوق الاجتماعي للتنمية.

ج- مدة الإعفاء تصل إلى سبع سنوات:

نص قانون الاستثمار في الجمهورية السورية على مدة إعفاء من ضريبة الدخل لمدة سبع سنوات للشركات المشتركة (التي تساهم بها الدولة بنسبة لا تقل عن 25% من رأس المال) من تاريخ بدء الإنتاج الفعلي، أو الاستثمار وفقا لطبيعة المشروع. وفي حالة تجاوز فترة تأسيس المشروع مدة ثلاث سنوات، تحسم مدة التجاوز من أصل مدة الإعفاء الضريبي؛ ويجوز للمجلس الأعلى للاستثمار، في حالات استثنائية، يعود تقديرها إليه، أن يمنح المشروع الاستثماري مدة أو مددا إضافية متصلة بحيث لا تتجاوز فترة التأسيس للمشروع خمس سنوات. ولا تحسم المدة الإضافية من أصل مدة الإعفاء الضريبي.

د- إعفاء إضافي من ضريبة الدخل مقابل الزيادة في الإنتاج:

تمنح بعض قوانين الاستثمار العربية إعفاء إضافيا من ضريبة الدخل مقابل زيادة إنتاج المشروع الاستثماري، وذلك على النحو الآتي:

*** المملكة الأردنية:**

سنة إعفاء لكل 25 % زيادة في الإنتاج و بما لا يزيد عن أربع سنوات.

*** سوريا:**

سنتان بشرط زيادة الإنتاج إلى 50 % من الإنتاج الأصلي خلال فترة الإعفاء الأصلية.

هـ) إعفاءات ضريبية أخرى:

نصت بعض قوانين الاستثمار العربية على إعفاءات ضريبية أخرى، ومن ذلك نشير إلى ما يلي:

*** ليبيا:**

تتمتع الأرباح الناتجة عن نشاط المشروع بالإعفاءات المقررة للمشروع إذا أعيد استثمارها.

*** مصر:**

يعفى من الضريبة على أرباح شركات الأموال مبلغا يعادل نسبة من رأس المال المدفوع؛ تحدد بسعر البنك المركزي المصري للإقراض والخصم عن سنة المحاسبة، وذلك بشرط أن تكون الشركة من شركات المساهمة، وأن تكون أسهمها مقيدة بإحدى بورصات الأوراق المالية.

كما تعفى من الضريبة على إيرادات رؤوس الأموال المنقولة، عوائد السندات وصكوك التمويل، والأوراق المالية الأخرى المماثلة التي تصدرها شركات المساهمة، بشرط أن تطرح في اكتتاب عام، وأن تكون مقيدة بإحدى بورصات الأوراق المالية.

*** اليمن:**

تعفى فوائد القروض الممنوحة لتمويل المشروعات بنسبة 50 % من الضرائب المفروضة عليها.

*** سوريا:**

إعفاء الموجودات الثابتة للمشروع من الضرائب والرسوم دون اشتراط مدة للدخول إلى البلاد خلالها.

*** سلطنة عمان:**

إعفاء لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة.

2- إعفاءات من الرسوم:

منحت قوانين الاستثمار العربية بعض الإعفاءات من دفع الرسوم، وفيما يلي نتطرق إلى مدة هذه الإعفاءات وأنواعها.

*** مصر:**

يتم تحصيل خمس بالمائة (05 %) من قيمة ما يستورده المشروع من آلات ومعدات وأجهزة لازمة لإنشائه أو توسعه.

*** ليبيا:**

إعفاء الآلات والمعدات والأجهزة اللازمة لتنفيذ المشروع من جميع الرسوم والضرائب الجمركية، والضرائب ذات الأثر المماثل، ما عدا مقابل الخدمات (رسوم الميناء، والتخزين، والمناولة).

*** المغرب:**

يتم تحصيل رسم استيراد لا يقل عن 2.5 % من القيمة، أو بسعر لا يزيد عن 10 % منها على السلع التجهيزية والمعدات والآلات. وإعفاء المشروع من الضريبة على القيمة المضافة في الداخل وحين استيراد السلع التجهيزية والمعدات والآلات كما تستفيد المنشآت التي أدت الضريبة بمناسبة الاستيراد أو الشراء محليا للسلع المذكورة من الحق في استرجاع مبلغ الضريبة سالف الذكر.

*** الكويت:**

يمنح إعفاء كلي أو جزئي من الرسوم الجمركية على الواردات من الآلات والمعدات اللازمة للإنشاء و التوسع والتطوير. ويجوز أيضا منح إعفاء من الرسوم على جلب العمالة الأجنبية اللازمة للمشروع.

*** اليمن:**

إعفاء طيلة مدة سريان الترخيص ما عدا رسوم الخدمات (رسم الميناء أو التخزين) شريطة استيرادها خلال المدة المحددة في الترخيص. كما يمنح قانون الاستثمار اليمني إعفاء إضافيا من الضرائب والرسوم للتحديث والتجديد للمستشفيات والفنادق، بشرط مرور سبع سنوات على استفادتها قانون الاستثمار.

*** سوريا:**

إعفاء الموجودات الثابتة للمشروع من الضرائب دون اشتراط مدة للدخول إلى البلاد خلالها.

*** سلطنة عمان:**

إعفاء لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة.

*** مصر:**

يتم تحصيل خمس بالمائة (5 %) من قيمة ما يستورده المشروع من آلات ومعدات وأجهزة لازمة لإنشائه أو توسعه.

*** ليبيا:**

إعفاء الآلات والمعدات والأجهزة اللازمة لتنفيذ المشروع من جميع الرسوم والضرائب الجمركية، والضرائب ذات الأثر المماثل، ما عدا مقابل الخدمات (رسوم الميناء، والتخزين والمناولة).

*** المغرب:**

يتم تحصيل رسم استيراد لا يقل عن 2.5 % منها على السلع التجهيزية والمعدات والآلات. وإعفاء المشروع من الضريبة على القيمة المضافة في الداخل وحين استيراد السلع التجهيزية والمعدات والآلات كما تستفيد المنشآت التي أدت الضريبة بمناسبة الاستيراد أو الشراء محليا للسلع المذكورة من الحق في استرجاع مبلغ الضريبة السالف الذكر.

*** الكويت:**

يمنح إعفاء كلي أو جزئي من الرسوم الجمركية على الواردات من الآلات والمعدات اللازمة للإنشاء والتوسع والتطوير. و يجوز أيضا منح إعفاء من الرسوم على جلب العمالة الأجنبية اللازمة للمشروع.

*** اليمن:**

إعفاء طيلة مدة سريان الترخيص ما عدا رسوم الخدمات (رسم الميناء، أو التخزين) شريطة استيرادها خلال المدة المحددة في الترخيص. كما يمنح قانون الاستثمار اليمني إعفاء إضافيا من الضرائب والرسوم للتحديث والتجديد للمستشفيات والفنادق، بشرط مرور سبع سنوات على استفادتها من قانون الاستثمار.

*** الجزائر:**

تحصيل نسبة مخفضة من الرسوم الجمركية.

*** سوريا:**

إعفاء المواد الأولية والخام للمشروع من الضرائب والرسوم، دون اشتراط مدة معينة لدخول البلاد خلالها.

*** سلطنة عمان:**

إعفاء لمدة خمس سنوات قابلة للتجديد شريطة عدم وجودها في السوق المحلي.

*** ليبيا:**

إعفاء لمدة خمس سنوات غير قابلة للتجديد.

الكويت:

إعفاء كلي أو جزئي من الرسوم الجمركية على المواد الأولية، والبضائع نصف المصنعة، ومواد التغليف والتعبئة اللازمة للأغراض الإنتاجية.

3- إعفاء من الرسوم على الصادرات:

نص على هذا الإعفاء قانون الاستثمار لكل من:

*** السودان:**

إعفاء كلي طيلة مدة المشروع الاستراتيجي، وإعفاء كلي أو جزئي طيلة مدة المشروع غير الإستراتيجي.

*** ليبيا:**

إعفاء من ضريبة الإنتاج، ومن الرسوم والضرائب المفروضة على السلع الموجهة للتصدير، ما عدا مقابل الخدمات (رسوم الميناء، والتخزين، والمناولة).

III- التسهيلات والمزايا غير الضريبية في الدول العربية

يمكننا تحليل ذلك من خلال مختلف صيغ معاملة رأس المال الأجنبي، بالإضافة إلى جملة المزايا الممنوحة كحقوق للمستثمر.¹

* معاملة رأس المال الأجنبي؛

* المزايا كحقوق للمستثمر.

تونس:

تتفقد التجهيزات اللازمة لإنجاز الاستثمارات (باستثناء السيارات السياحية) بتخفيض المعاليم الديوانية إلى نسبة 10 % وبتوقيف العمل بالأداءات المماثلة للمعاليم الديوانية والمعلوم على الاستهلاك عند التوريد بشرط أن لا يكون لهذه التجهيزات مثيل مصنوع محليا.

الجزائر:

تطبق نسبة مخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة، والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، والإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة، فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار. تتمتع الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تميمتها مساهمة خاصة من الدولة، بتطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية، فيما يخص السلع المستوردة، التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، وتعفى كذلك من الضريبة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة أو مشتراة من السوق المحلي، وذلك عندما تكون هذه السلع والخدمات موجهة لإنجاز عمليات تخضع للضريبة على القيمة المضافة.

سوريا:

إعفاء الموجودات الثابتة للمشروع من الضرائب والرسوم دون اشتراط مدة للدخول إلى البلاد خلالها.

العراق:

إعفاء من الرسم الوارد الجمركي طيلة مدة المشروع ما عدا المواد الأولية فتعفى لمدة ثلاث أشهر ولمدة واحدة. كما يمنح لتوسعة المشروع إعفاء من ضريبة الدخل لا يتجاوز 25 % من صافي الأرباح قبل احتساب الضريبة شريطة أعمال التوسعة أو التطوير خلال خمس سنوات من إنجاز هذه الأرباح.

الكويت:

يجوز منح إعفاء كلي أو جزئي من الرسوم الجمركية على الواردات من الآلات والمعدات اللازمة للإنشاء والتوسع والتطوير. ويجوز أيضا منح إعفاء من الرسوم على جلب العمالة الأجنبية اللازمة للمشروع. ويلاحظ أن منح هذه الإعفاءات مرتبطة بنسبة تشغيل العمالة الوطنية ومساهمة المشروع في التنمية.

المغرب:

يتم تحصيل رسم استيراد لا يقل عن 2.5% من القيمة أو بسعر لا يزيد عن 10% منها على السلع التجهيزية والمعدات والآلات. وإعفاء المشروع من الضريبة على القيمة المضافة في الداخل وحين استيراد السلع التجهيزية والمعدات والآلات. وتستفيد المنشآت التي أدت الضريبة بمناسبة استيراد أو الشراء محليا للسلع المذكورة من الحق في استرجاع مبلغ الضريبة السالف الذكر.

IV- التسهيلات والإعفاءات الممنوحة للمستثمر في المناطق الحرة

- في هذا السياق، يمكن الإشارة إلى تجربة دولة الإمارات العربية المتحدة:
- أ- تكون المنطقة الحرة مفتوحة لجميع أنواع البضائع من جميع المصادر سواء كانت أجنبية أو وطنية؛
 - ب- تعفى البضائع الواردة للمنطقة الحرة أو المصنعة فيها من الرسوم الجمركية، ولا تستوفي عنها أية رسوم تصدير جمركية عند تصديرها؛
 - ج- يسمح بتأسيس المصانع ومصانع التجميع والمشاريع الصناعية الأخرى، وتعاطي أعمال الشحن، والتأمين، والتخزين، وأية أعمال تجارية أو مالية أخرى في المنطقة؛
 - د- يسمح بوضع البضائع لاستهلاكها أو استعمالها داخل المنطقة الحرة وتعفى هذه البضائع من الرسوم الجمركية؛
 - هـ- تعفى الشركات والأفراد والعمل في المنطقة الحرة من كافة الضرائب، بما في ذلك ضريبة الدخل فيما يتعلق بعملياتها داخل المنطقة الحرة، لمدة خمسة عشر عاما قابلة للتجديد لمدة مماثلة بقرار من سلطة المنطقة الحرة، وتحتسب المدة من تاريخ بدء عمل هذه الشركات أو الأفراد أو العمال.

V- الضمانات الممنوحة للاستثمار

بغرض استقطاب المزيد من الاستثمارات، اعتمدت معظم الدول العربية، من خلال تشريعاتها، على تأمين الضمان اللازم للمستثمر الأجنبي، وفي مقدمة هذه الضمانات نذكر ما يلي:¹

- * مبدأ احترام الحقوق المكتسبة: ويقصد بذلك احترام حقوق المستثمر التي اكتسبها وفقا لقانون استثمار سابق على القانون الذي تضمنته الدراسة في الدول المعنية؛
- * عدم جواز الاستيلاء أو التأميم إلا بقانون أو عن طريق القضاء؛
- * عدم جواز نزع الملكية إلا بقانون وللمنفعة العامة، مع دفع تعويض؛
- * حق تحويل رأس المال والأرباح؛

1- مرجع سبق ذكره، ص 193-199.

* حل المنازعات التي تطرأ بين الدولة المضيفة للاستثمار وبين المستثمر. وقد وضعت أغلب قوانين الاستثمار العربية كل الطرق لحل هذه المنازعات على النحو التالي:

* القضاء الوطني؛

* التحكيم الوطني؛

* التحكيم الدولي؛

* حل المنازعات وفقا للمعاهدات الدولية؛

بالإضافة إلى ذلك، فإن جهود المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، باعتبارها نظاما عربيا متعدد الأطراف يقوم بضمان الاستثمارات العربية البينية ضد المخاطر غير التجارية، تسعى في هذا الاتجاه، حيث تشجع على تدفق الاستثمارات بين الدول العربية عن طريق:¹

* تأمين المستثمر العربي بتعويضه تعويضا مناسباً عن الخسائر الناجمة عن المخاطر غير التجارية؛

* وممارسة أوجه النشاط المكتملة لغرضها الأساسي، خاصة تنمية البحوث المتعلقة بتحديد فرص الاستثمار وأوضاعها في الدول العربية.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك مؤسسة فرعية تابعة للبنك الإسلامي للتنمية هي المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، حيث تهدف إلى توسيع المعاملات التجارية، وتشجيع تدفق الاستثمارات بين الدول الأعضاء من خلال:²

- توفير التأمين وإعادة التأمين للصادرات، لتغطية قيمة الصادرات التي لم تدفع نتيجة للمخاطر التجارية (المشتري) أو غير التجارية (القطرية)؛

- توفير التأمين وإعادة التأمين للاستثمار ضد المخاطر القطرية، بما في ذلك المخاطر الناجمة عن قيود تحويل العملة، والمصادرة، والحروب، والإضطرابات المدنية، ونقض العقود.

1- قويدري محمد، فرحي محمد، " أهمية الاستثمارات العربية البينية في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي"، الندوة العلمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسبير، جامعة سطيف، الجزائر، 8-9 ماي 2004، ص 5 .

* أنشئت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار و ائتمان الصادرات في 1415هـ / 1994، برأس مال مصرح يبلغ 100 مليون دينار إسلامي (أي 150 ملون دولار أمريكي)، ساهم البنك الإسلامي فيه بالنصف وساهمت بالباقي 30 دولة من الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، وقد بدأت المؤسسة أعمالها في عام 1416هـ / 1995.

2- Guide des services de la société Islamique d'assurance des Investissements et des crédits à l'exportation, (SIACE), www.islb.org

المبحث الثاني: بيئة الأعمال العربية من خلال المؤشرات الدولية والإقليمية

لقد تنامي دور المؤشرات الدولية والإقليمية في الكشف عن مدى سلامة وجاذبية مناخ الاستثمار في الدول، حيث أثبتت العديد من الشواهد الواقعية أن هناك دلالة إحصائية قوية بين ترتيب القطر في بعض هذه المؤشرات، وبين مقدار ما يستقطبه من استثمار أجنبي. حتى وإن لم تصل هذه المؤشرات إلى درجة الدقة والموضوعية الكاملة، إلا أن رجال الأعمال وصانعي القرار يسترشدون بمدلولاتها التأشيرية.

وفيما يلي تحليل لبعض هذه المؤشرات:

أولاً: المؤشرات الدولية

هناك العديد من المؤشرات الدولية التي تحاول رصد بيئة الأعمال في الدول، نتناول بعضاً من تلك التي سلطت الضوء على حالة الدول العربية:

I - التقييم السيادي التجميعي:

يعتبر حصول الدولة على التقييم السيادي مهما لدخول الأسواق المالية العالمية، لاسيما في حالة حاجة الدول للاقتراض الخارجي بإصدار السندات أو الدخول في قروض مجمعة، كما أنه يحكم نظرة المستثمر الأجنبي لها. ويفيد وجود تقييم سيادي للقطر في تقييم المؤسسات المالية والشركات داخل القطر ذاته الذي تحتاج إليه عند إصدار سندات خاصة بها في الأسواق العالمية.¹

يصدر هذا التقييم فصليا عن مؤسسة الفايانانشال تايمز بالاستناد إلى التصنيف السيادي لوكالات التصنيف الائتماني العالمية، نتناول من خلال بعضها وضعية الدول العربية التي تم تقييمها.

لقد قامت هذه الوكالات بتقييم 141 مؤسسة بالدول العربية منها 125 مصرفاً، و8 مؤسسات و8 شركات.

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية، الكويت، 2003، ص 72.

جدول رقم (26) يوضح التقييم السيادي لمجموعة من الدول العربية حتى نهاية ديسمبر

2003

درجة المخاطرة	تفسير التقييم التجميعي الموحد	التقويم التجميعي الموحد		الدولة	التسلسل
		ديسمبر 2003	ديسمبر 2002		
درجة استثمارية عالية، درجة مخاطرة منخفضة، قدرة السداد قوية	A ⁺	5	5	الكويت	1
درجة استثمارية عالية، درجة مخاطرة منخفضة، قدرة السداد قوية	A	6	6	الإمارات	2
درجة استثمارية عالية، درجة مخاطرة منخفضة، قدرة السداد قوية	A	6	8	قطر	3
درجة استثمارية، درجة المخاطرة منخفضة، قدرة السداد قوية مع بروز عوامل سلبية	A ⁻	7	9	السعودية	4
درجة استثمارية، درجة المخاطر منخفضة، قدرة السداد معقولة جدا	BBB ⁺	8	9	البحرين	5
درجة استثمارية، درجة المخاطر منخفضة، قدرة السداد معقولة جدا	BBB	9	9	تونس	6
درجة استثمارية، درجة المخاطر منخفضة، قدرة السداد معقولة جدا	BBB	9	9	سلطنة عمان	7
درجة مضاربة، درجة المخاطرة مرتفعة مع زيادة حالة عدم اليقين، قدرة السداد ضعيفة	BB ⁺	11	11	مصر	8
درجة مضاربة، تعرض لعوامل سلبية وعدم استقرار يؤثر على قدرة السداد	BB	12	12	المغرب	9
درجة مضاربة، تعرض لعوامل سلبية وعدم استقرار يؤثر على قدرة السداد	BB	12	13	الأردن	10
درجة مضاربة عالية، حجم مخاطرة ملحوظ تعرض أكثر انكشافا في السداد بتأثير العوامل السلبية	B	15	15	لبنان	11
درجة مضاربة عالية جدا، درجة المخاطرة عالية و تعرض أكثر انكشافا في السداد بتأثير العوامل السلبية.	أقل من B ⁻	X	X	اليمن	12

Source: FT, Credit rating in emerging markets, Issue 2003 4th

تشير بيانات الجدول (26) أن الكويت حصلت على أعلى تقييم سيادي تجميعي، بدرجة استثمارية عالية ومخاطرة منخفضة جدا، وقدرة سداد قوية، رغم الظروف السائدة في منطقة الخليج؛ تليها الإمارات وقطر بدرجة تقييم سيادي جيد في الدرجة الاستثمارية العالية؛ ثم أربع دول هي السعودية، البحرين، تونس، وسلطنة عمان في الدرجة الاستثمارية المتوسطة وقدرة سداد معقولة. في حين رتبت اليمن في نهاية التسلسل بدرجة مضاربة مرتفعة جدا وأكثر انكشافا بتأثير عوامل سلبية تؤثر على قدرة السداد.

II - مؤشرات تقويم المخاطر القطرية: وتشمل بالأساس على المؤشرات

التالية:

1- المؤشر المركب للمخاطر القطرية*

منذ 1980، يصدر شهريا هذا المؤشر عن مجموعة **P.R.S** من خلال الدليل الدولي للمخاطر القطرية (**International Country Risk Group**)، وذلك لغرض قياس المخاطر المتعلقة بالاستثمار، ويغطي المؤشر 140 دولة منها 18 دولة عربية. ويتكون من 3 مؤشرات فرعية هي: مؤشر تقييم المخاطر السياسية؛ (يشكل 50 % من المؤشر المركب)، ومؤشر تقييم المخاطر الاقتصادية (يشكل 25%)، ومؤشر تقييم المخاطر المالية (يشكل 25%).

يقسم المؤشر الدول، حسب درجة المخاطرة إلى المجموعات التالية:

من صفر إلى 49.4 نقطة	درجة مخاطرة مرتفعة جدا
من 50 إلى 59.5 نقطة	درجة مخاطرة مرتفعة
من 60 إلى 69.5 نقطة	درجة مخاطرة معتدلة
من 70 إلى 79.5 نقطة	درجة مخاطرة منخفضة
من 80 إلى 100 نقطة	درجة مخاطرة منخفضة جدا

وهذا يعني أنه كلما ارتفع رصيد المؤشر المركب قلت درجة المخاطرة.

جدول رقم (27) يوضح ترتيب الدول العربية ضمن المؤشر المركب للمخاطر القطرية خلال الفترة 2002-2003

* The composite country Risk Index الإسم الأصلي للمؤشر

المؤشر المركب للمخاطر القطرية				الدولة
2003		2002		
الرصيد	الترتيب	الرصيد	الترتيب	
71.8	63	70.5	63	الأردن
84.3	16	81.8	20	الإمارات
79.8	29	81.0	22	البحرين
73.5	57	72.0	56	تونس
65.8	85	63.8	87	الجزائر
76.5	46	72.5	54	السعودية
54.5	127	54.3	122	السودان
70.3	68	69.8	67	سوريا
45.5	137	44.5	138	الصومال
40.8	138	44.0	139	العراق
81.0	24	79.8	28	سلطنة عمان
78.5	33	79.3	32	قطر
86.0	10	81.0	22	الكويت
55.5	124	55.5	121	لبنان
75.3	48	70.0	65	ليبيا
66.0	82	67.5	72	مصر
75.3	49	72.8	53	المغرب
67.0	81	66.0	81	اليمن
18				مجموع الدول

Source : www.psg.group.com

استنادا إلى البيانات الواردة ضمن الجدول رقم (27)، يتضح أن الدول العربية الداخلة في المؤشر عام 2003، صنفت على النحو الآتي: ثلاث دول ضمن مجموعة المخاطر المنخفضة جدا وهي: الإمارات، سلطنة عمان، والكويت؛ وثمان دول ضمن مجموعة درجة المخاطرة المنخفضة، وهي: الأردن، البحرين، تونس، السعودية، سوريا، قطر، ليبيا، المغرب، وثلاث دول ضمن مجموعة دول المخاطرة المعتدلة وهي: الجزائر، مصر واليمن، وأخيرا دولتان ضمن مجموعة درجة المخاطرة المرتفعة جدا هما الصومال والعراق.

وبمقارنة المؤشر ما بين ديسمبر 2002 وديسمبر 2003، يتبين أن 13 دولة عربية سجلت تقدما طفيفا ضمن مجموعتها شملت ليبيا بمعدل (5.3 نقطة)، الكويت (5)، السعودية (4)، كل من المغرب والإمارات وتونس (2.5)، الجزائر (2)، سوريا، (1.5)، الأردن (1.3)، سلطنة عمان (1.2)، الصومال واليمن (1)، والسودان (0.2) من نقطة. بينما العراق بمعدل (3.2) نقطة، مصر (1.5)،

البحرين (1.2)، قطر (0.8) نقطة. بينما حافظت لبنان على رصيدها من خلال الفترة ذاتها.

2- مؤشر اليوروميني للمخاطر القطرية*

يصدر هذا المؤشر عن مجلة اليوروميني مرتين في السنة (في مارس وسبتمبر)، وذلك لغرض قياس المخاطر القطرية لجهة قدرة البلد على الوفاء بالتزاماته المالية؛ ويغطي 185 دولة، منها 20 دولة عربية ويتكون من تسعة عناصر هي: المخاطر السياسية، الأداء الاقتصادي، مؤشر المديونية، وضع الديون المتعثرة، التقويم الائتماني للقطر، توافر التمويل المصرفي طويل المدى، توافر التمويل قصير المدى، توافر الأسواق الرأسمالية، معدل الخصم عند التنازل. ويشير دليل المؤشر إلى أنه كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط كانت مخاطرها القطرية أقل.

جدول رقم (28) يوضح ترتيب الدول العربية ضمن مؤشر اليوروميني للمخاطر القطرية خلال الفترة 2002-2003

المؤشر المركب للمخاطر القطرية				الدولة
2003		2002		
الرصيد	الترتيب	الرصيد	الترتيب	
44.10	84	45.36	76	الأردن
72.33	33	76.31	28	الإمارات
68.45	36	69.02	37	البحرين
57.74	57	57.17	57	تونس
41.29	88	40.79	86	الجزائر
28.91	158	26.80	148	جيبوتي
65.70	43	65.78	39	السعودية
26.43	158	25.33	156	السودان
33.46	124	36.53	99	سوريا
13.18	179	14.47	178	الصومال
4.28	184	3.61	183	العراق
61.27	50	62.72	49	سلطنة عمان
78.48	37	74.60	32	قطر
73.87	30	67.18	29	الكويت
38.09	98	39.06	89	لبنان
21.92	172	23.98	163	ليبيا
49.19	71	50.28	67	مصر
53.76	62	53.57	62	المغرب

* - Country Risk Rating, (semi – annual) : . الاسم الأصلي للمؤشر

26.71	154	24.51	158	موريتانيا
32.95	127	33.77	105	اليمن
20				مجموع الدول

Source : www.euromoney.com

يفصح الجدول رقم (28) على أن هناك دولة عربية واحدة دخلت ضمن مجموعة الدول ذات المخاطرة المنخفضة، ويتعلق الأمر بدولة قطر. بينما دخلت ثمان دول ضمن مجموعة المخاطر المعتدلة وهي: الإمارات، البحرين، تونس، السعودية، سلطنة عمان، الكويت، المغرب. كما دخلت سبع دول ضمن مجموعة المخاطر المرتفعة وهي: الأردن، الجزائر، سوريا، لبنان، ليبيا، مصر، السودان، اليمن، وأخيراً، دخلت أربع دول ضمن مجموعة المخاطر المرتفعة جداً، وهي: جيبوتي، موريتانيا، الصومال، العراق.

وبمقارنة مؤشر سبتمبر 2002 بسبتمبر 2003، يتضح أن تسع دول عربية سجلت تقدماً طفيفاً ضمن مجموعتها، وهي: قطر بمعدل 3.88 نقطة، جيبوتي 2.11، موريتانيا 2.2، السودان 1.1، البحرين 0.75، العراق 0.67، تونس 0.57، المغرب 0.19، الجزائر 0.5. بينما سجلت 11 دولة الباقية تراجعاً طفيفاً.

3- مؤشر الانستيتيوشنال أنفستور للتقويم القطري*

يصدر هذا المؤشر منذ عام 1998 عن مجلة " الانستيتيوشنال أنفستور " مرتين في السنة (مارس وسبتمبر)، ويغطي 151 دولة، منها 16 دولة عربية. يحتسب المؤشر استناداً إلى مسوح استقصائية، يتم الحصول عليها من قبل كبار رجال الاقتصاد، والمحللين في بنوك عالمية، وشركات مالية كبرى، حيث تصنف الدول وفق تدرج من صفر إلى 100؛ وكلما ارتفع رصيد الدولة، دل ذلك على انخفاض درجة المخاطرة.

جدول رقم (29) يوضح ترتيب الدول العربية ضمن مؤشر الانستيتيوشنال أفستور للتقويم القطري خلال الفترة 2003-2002

المؤشر المركب للمخاطر القطرية	الدولة
-------------------------------	--------

* -Institutional Investor Country Credit Ratings للمؤشر الأصلي

2003		2002		
الرصيد	الترتيب	الرصيد	الترتيب	
38.6	69	38.7	73	الأردن
66.4	29	68.2	27	الإمارات
53.3	48	54.8	48	البحرين
50.7	54	53.7	49	تونس
33.4	81	31.5	84	الجزائر
56.0	46	58.0	45	السعودية
10.5	145	9.7	146	السودان
25.2	97	23.1	102	سوريا
8.0	150	10.02	145	العراق
56.4	43	57.8	46	سلطنة عمان
68.9	41	58.9	42	قطر
63.6	34	62.9	36	الكويت
24.8	100	26.8	95	لبنان
32.4	83	33.5	81	ليبيا
43.8	62	45.5	63	مصر
46.1	59	48.2	58	المغرب
16				مجموع الدول

Source: www.undp.org

يظهر الجدول رقم (29) بأن سبع دول عربية دخلت ضمن مجموعة المخاطر المعتدلة وهي: الإمارات، البحرين، سلطنة عمان، تونس، السعودية، قطر، الكويت. بينما دخلت ست دول ضمن مجموعة المخاطرة المرتفعة، وهي: الأردن، الجزائر، سوريا، ليبيا، مصر، المغرب. وثلاث دول ضمن مجموعة المخاطر المرتفعة جدا، وهي: لبنان، السودان، والعراق.

وبمقارنة مؤشر العام 2002 مع 2003، يبرز تقدما ملحوظا لدولة قطر بنحو 10 نقاط، فيما سجلت خمس دول عربية تقدما طفيفا هي: المغرب وسوريا بمعدل 2.1 نقطة، الجزائر 1.9، السودان 0.8، الكويت 0.7. بينما شهدت عشر دول عربية تراجعاً طفيفاً هي: تونس بمعدل 3 نقاط، العراق 2.2، السعودية ولبنان 2، الإمارات 1.8، مصر 1.7، البحرين 1.5، سلطنة عمان 1.4، ليبيا 1.1، والأردن 0.1 من النقطة.

4- مؤشر الكوفاس للمخاطر القطرية*

يصدر عن المؤسسة الفرنسية لضمان التجارة الخارجية (COFACE)، حيث يقيس مخاطر قدرة الدول على السداد، ويغطي المؤشر 141 دولة منها 20 دولة

* - Institutional Investor Country Credit Ratings Category الإسم الأصلي للمؤشر

عربية. ويستند إلى مؤشرات فرعية تستخدم في تقييم العوامل السياسية، مخاطر نقص العملة الصعبة، قدرة الدولة على الإيفاء بالتزاماتها الخارجية، مخاطر انخفاض قيمة العملة المفاجئ الذي يعقب سحبات رأسمالية ضخمة، مخاطر الأزمات النمطية في القطاع المصرفي، المخاطر الدورية، وسلوك السداد في العمليات قصيرة المدى.

وقد صنف دليل المؤشر إلى:

***درجة الاستثمار A** وتقسم إلى أربعة مستويات هي:

A₁: البيئة السياسية والاقتصادية مستقرة، وسجل السداد جيد جداً، وأن إمكانية بروز مخاطر القدرة على السداد ضعيفة جداً؛

A₂: احتمال السداد يبقى ضعيفاً جداً، حتى في وجود بيئة سياسية واقتصادية أقل استقراراً، أو بروز سجل مدفوعات لدولة ما بدرجة تقل نسبياً عن الدولة المصنفة ضمن **A₁**؛

A₃: بروز بعض الظروف السياسية والاقتصادية غير الملائمة قد تؤدي بسجل المدفوعات المنخفض أصلاً لأن يصبح أكثر انخفاضاً من الفئات السابقة، مع استبعاد إمكانية عدم القدرة على السداد؛

A₄: سجل المدفوعات المنقطع قد يصبح أسوأ حالاً، مع تدهور الأوضاع السياسية والاقتصادية. رغم ذلك، فإن إمكانية عدم السداد تبقى مقبولة جداً.

***درجة المضاربة**، وتقسم إلى ثلاثة مستويات هي:

B: يرجح أن يكون للبيئة السياسية والاقتصادية غير المستقرة تأثير أكبر على سجل السداد السيئ أصلاً؛

C: قد تؤدي البيئة السياسية والاقتصادية شديدة التقلب إلى تدهور أكبر في سجل السداد السيئ أصلاً؛

D: ستؤدي درجة المخاطرة العالية للبيئة السياسية والاقتصادية في دولة ما إلى جعل سجل السداد السيئ جداً أكثر سوءاً.

جدول رقم (30) يوضح ترتيب الدول العربية ضمن المؤشر الكوفاس خلال الفترة 2002-2003

الكوفاس		الدولة
2003	2002	
الرصيد	الرصيد	

B	B	الأردن
A3	A2	البحرين
A4	A4	تونس
B	B	الجزائر
C	-	جيبوتي
A4	A4	السعودية
D		السودان
C	C	سوريا
D		الصومال
D		العراق
A2	A2	سلطنة عمان
A2	A2	قطر
A2	A2	الكويت
C	C	لبنان
C	C	ليبيا
B	B	مصر
A4	A4	المغرب
C	C	موريتانيا
C	C	اليمن
19		مجموع الدول

Source : www.cofacrating.com

استنادا إلى الجدول رقم (30) يتضح أن الدول العربية صنفت وفق مؤشر الكوفاس إلى ثمان دول ضمن مجموعة الدول الاستثمارية التي تتراوح من A2 إلى A4 وهي: الإمارات، البحرين، تونس، السعودية، سلطنة عمان، قطر، الكويت، المغرب. وتسع دول ضمن مجموعة الدول في درجة المضاربة B و C وهي: السودان، الصومال، العراق.

وبمقارنة مؤشر عام 2002 مع مؤشر عام 2003، يتبين أن جميع الدول العربية التي يغطيها المؤشر، قد حافظت على تصنيفها السابق، باستثناء البحرين التي شهدت تراجعا طفيفا.

III- مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد

أطلقت أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) لأول مرة في تقرير الاستثمار الدولي عام 2001 مؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد، لمعرفة مدى جهود القطر في استقطاب رأس المال الأجنبي من جهة، ومدى مساهمة الاستثمار الأجنبي في النشاط المحلي والخارجي، وخلق وظائف في سوق العمل من جهة ثانية.

وقد راجعت *UNCTAD* وطورت هذا المؤشر ضمن تقرير الاستثمار الدولي عام 2002 ليصبح مؤشرين مقارنين هما:

- مؤشر الأداء للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد؛
- ومؤشر الإمكانيات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد.

ويستفاد من ترتيب الدول ضمن هذين المؤشرين، مقارنة أداء القطر لتحديد وضعه في مصفوفة الاستثمار على مستوى العالم. ويدخل في المؤشرين 140 قطرا لكل منهما.

أ- مكونات المؤشر:

يستند مؤشر الأداء إلى قسمة حصة القطر من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عالميا إلى حصة الناتج المحلي الإجمالي للقطر من الناتج المحلي الإجمالي عالميا، ويؤخذ متوسط ثلاث سنوات للحد من تأثير العوامل الموسمية أو التطورات التي تحدث لأول مرة.

أما مؤشر الإمكانيات فيستند إلى 8 عوامل هي: معدل الناتج المحلي الإجمالي، متوسط دخل الفرد، نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي، عدد خطوط الهاتف لكل ألف نسمة، حجم استهلاك الطاقة التجارية، نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير للدخل الوطني، نسبة الملتحقين بالدراسات العليا للسكان، تصنيف القطر السيادي. وقد جمعت البيانات للمؤشرين المذكورين لفترتين زمنيتين، الأولى من 1988 إلى 1990، والثانية من 1998 إلى 2000، وذلك للمقارنة.¹

ب- دليل المؤشر:

* وفق مؤشر الأداء: إن حصول الدولة على معدل واحد (1) فما فوق، يعني انسجام قوتها الاقتصادية مع قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية. وما دون ذلك يعني أن وضعها ضعيف من حيث قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

* وفق مؤشر الإمكانيات: يتراوح الرصيد بين صفر وواحد، ويحتسب من قسمة الفرق بين قيمة المتغير في القطر، وأدنى قيمة له على الفرق بين أعلى قيمة للمتغير وأدنى قيمة له.

من مقارنة وضع القطر وفق مؤشر الأداء ومؤشر الإمكانيات، يكون ضمن إحدى المجموعات الأربع التالية، ضمن المصفوفة التالية:

* مجموعة الدول السباقية: وهي التي تحظى بمؤشر أداء مرتفع ومؤشرات إمكانيات مرتفع؛

* مجموعة الدول المتجاوزة إمكانياتها: وهي التي تحظى بمؤشر أداء مرتفع، ومؤشر إمكانيات منخفض؛

* مجموعة الدول ما دون إمكانياتها: وهي التي تحظى بمؤشر أداء منخفض، ومؤشر إمكانيات مرتفع؛

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 2002، ص 119.

*مجموعة الدول المتدنية الأداء: وهي التي تحظى بمؤشر منخفض، ومؤشر إمكانات منخفض أيضا.

جدول رقم (31) مؤشر الأداء ومؤشر الامكانات للاستثمار الأجنبي المباشر الوارد خلال الفترة 1998-2000

الترتيب		مؤشر الإمكانات الرصيد	مؤشر الأداء الرصيد	القطر	تسلسل وفق الترتيب في مؤشر الإمكانات
مؤشر الإمكانات (140 دولة)	مؤشر الأداء (140 دولة)	2000-98	2000-98		
22	92	0.530	0.5	قطر	1
26	137	0.488	0.1-	الإمارات	2
30	40	0.430	1.3	البحرين	3
32	132	0.425	0	الكويت	4
48	130	0.335	0.1	سلطنة عمان	5
50	127	0.332	0.1	السعودية	6
54	105	0.320	0.3	سوريا	7
60	86	0.301	0.6	الأردن	8
62	126	0.297	0.1	لبنان	9
66	91	0.287	0.5	مصر	10
74	67	0.268	0.8	تونس	11
90	101	0.237	0.4	المغرب	12
95	136	0.218	0.1-	ليبيا	13
96	111	0.216	0.3	الجزائر	14
98	139	0.216	0.1-	اليمن	15
125	58	0.166	1	السودان	16

Source : www.unctad.org

استنادا إلى بيانات الجدول (31)، ووفقا للمصفوفة الناتجة عن تقاطع مؤشري الأداء والإمكانات للفترة 1998-2000 في الحالات الأربع المذكورة تنقسم الدول العربية إلى:

- مجموعة الدول السبابة، حيث نجد دولة عربية واحدة هي البحرين؛
- مجموعة الدول المتجاوزة لإمكاناتها، وهي تونس والسودان؛
- مجموعة الدول ما دون إمكاناتها، حيث نجد كلاً من: مصر، الأردن، الكويت، لبنان، سلطنة عمان، وقطر؛
- مجموعة الدول متدنية الأداء، وهي: ليبيا، المغرب، الجزائر، اليمن.

IV- مؤشر الحرية الاقتصادية

منذ 1995، يصدر معهد *Heritage Foundation* بالتعاون مع صحيفة *wall street journal*، مؤشر الحرية الاقتصادية، وذلك بغرض تحليل مدى تدخل السلطة في الاقتصاد، وتأثير ذلك على الحرية الاقتصادية لأفراد المجتمع. وقد دخل ضمن المؤشر 161 دولة عام 2002 بينها 20 دولة عربية.

أ- مكونات المؤشر:

يستند المؤشر إلى عشرة عوامل تشتمل:

- السياسة التجارية (معدل التعريفية الجمركية، ووجود حوافز غير جمركية)؛
 - وضع الإدارة المالية لموازنة الدولة (الهيكل الضريبي للأفراد والشركات)؛
 - حجم مساهمة القطاع العام في الاقتصاد؛
 - السياسة النقدية (مؤشر التضخم)؛
 - تدفق الاستثمارات الخاصة والاستثمار الأجنبي المباشر؛
 - وضع القطاع المصرفي والتمويل؛
 - مستوى الأجور والأسعار؛
 - حقوق الملكية الفردية؛
 - التشريعات، والإجراءات الإدارية، والبيروقراطية؛
 - أنشطة السوق السوداء.
- وتمنح هذه المكونات العشرة أوزاناً متساوية. ويحتسب المؤشر بأخذ متوسط هذه المؤشرات الفرعية.

ب- دليل المؤشر:

- * من 1 إلى 1.95: يدل على حرية اقتصادية كاملة؛
- * من 2 إلى 2.95: يدل على حرية اقتصادية بيئية كاملة؛
- * من 3 إلى 3.95: يدل على ضعف الحرية الاقتصادية؛
- * من 4 إلى 5.00: يدل على انعدام الحرية الاقتصادية.

جدول رقم (32) يوضح مؤشر الحرية الاقتصادية في الدول العربية لعام 2002

التصنيف	قيمة المؤشر				الترتيب 2002	الدولة	التسلسل
	1999	2000	2001	2002			
حرية اقتصادية	1.80	1.90	2.00	2.00	16	البحرين	1
شبه كاملة	2.15	2.05	2.15	2.20	24	الإمارات	2
	2.50	2.55	2.75	2.55	40	الكويت	3
	3.05	3.15	2.95	2.65	44	قطر	4

	2.80	2.70	2.90	2.80	56	سلطنة عمان	5
	2.90	2.90	2.70	2.85	62	الأردن	6
	3.00	2.90	2.85	2.95	68	تونس	7
	2.95	3.00	3.00	2.95	68	السعودية	8
	2.75	2.70	3.05	2.95	68	المغرب	9
حرية اقتصادية ضعيفة	3.80	3.70	3.30	3.10	85	موريتانيا	10
	3.45	3.20	3.10	3.25	94	الجزائر	11
	3.20	2.85	3.15	3.25	94	لبنان	12
	3.40	3.35	3.10	3.30	99	جيبوتي	13
	3.50	3.60	3.55	3.35	104	مصر	14
	3.85	3.85	3.75	3.65	131	اليمن	15
حرية اقتصادية معدومة	4.00	4.00	4.10	3.95	143	سوريا	16
	4.85	4.90	4.75	4.30	151	ليبيا	17
	4.90	4.90	5.00	-	لا ترتيب	العراق	18
	3.85	-	-	-	لا ترتيب	السودان	19
	4.80	4.80	-	-	لا ترتيب	الصومال	20

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار: تقرير مناخ الاستثمار 2002

استنادا إلى الجدول رقم (32) يتبين أن البحرين تصدرت مجموعة الدول العربية، واحتلت المرتبة 16 على المستوى العالمي من أصل 161 دولة دخلت المؤشر، وقاربت حدود مجموعة الدول ذات الاقتصاد الحر، إذ حصلت على رصيد 2.00، تليها دولة الإمارات العربية المتحدة في المرتبة 24، ثم الكويت في المرتبة 50، وسلطنة عمان في المرتبة 56؛ في حين دخلت الجزائر ضمن مجموعة الدول ذات الحرية الاقتصادية الضعيفة، حيث صنفت في المرتبة 94 عالميا و 11 عربيا.

V- مؤشر التنمية البشرية *

منذ عام 1990، يصدر برنامج الأمم المتحدة الإنمائي *PNUD* تقرير التنمية البشرية، حيث يضمه مؤشر التنمية البشرية، والذي يتم احتسابه على أساس متوسط ثلاث مكونات هي:

- * طول العمر: يقاس بمتوسط العمر المتوقع عند الولادة، ويتراوح في حديه الأدنى والأقصى ما بين 25 سنة و 85 سنة؛
- * المعرفة: يقاس بمعدل الأمية بين البالغين، ونسب الالتحاق في المراحل المختلفة، ويتراوح بين صفر % و 100%؛
- * مستوى المعيشة: يقاس بمعدل دخل الفرد المحلي الإجمالي الحقيقي، ويتراوح ما بين 100 دولار و 40000 دولار.

ويقسم المؤشر الدول إلى ثلاث مجموعات تعكس مستويات التنمية البشرية، هي:

* Human Development Index

- * مجموعة الدول ذات مؤشر تنمية بشرية مرتفع: 80% فأكثر؛
- * مجموعة الدول ذات تنمية بشرية متوسط: من 50% إلى 79%؛
- * مجموعة الدول ذات تنمية بشرية منخفضة: أقل من 50%؛

جدول رقم (33) يوضح مؤشر التنمية البشرية للدول العربية خلال الفترة
2000 - 1990

2000		رصيد مؤشر التنمية		الدولة/السنة
الترتيب	رصيد مؤشر	1995	1990	
173/39	0.831	-	-	البحرين
173/45	0.813	0.812	-	الكويت
173/46	0.812	-	-	الإمارات
173/51	0.803	-	-	قطر
173/64	0.773	-	-	ليبيا
173/71	0.759	0.737	0.706	السعودية
173/75	0.755	0.730	0.680	لبنان
173/78	0.751	-	-	سلطنة عمان
173/97	0.722	0.682	0.646	تونس
173/99	0.717	0.703	0.677	الأردن
173/106	0.697	0.663	0.639	الجزائر
173/108	0.691	0.665	0.634	سوريا
173/115	0.642	0.605	0.574	مصر
/173/123	0.602	0.569	0.540	المغرب
173/139	0.499	0.462	0.419	السودان
173/144	0.479	0.439	0.399	اليمن
173/149	0.445	-	-	جيبوتي
173/152	0.438	0.418	0.390	موريتانيا

Source: UNDP, Human Development Report, 2002

استنادا إلى الجدول رقم (33) يتبين أن معدل التنمية البشرية للدول العربية مجتمعة، سجل ارتفاعا من معدل 0.555 عام 1990 إلى معدل 0.635 عام 2000. ووفقا لتقرير التنمية البشرية لعام 2002، تدخل البحرين، والكويت والإمارات، وقطر في مجموعة التنمية البشرية العالية؛ وموريتانيا والسودان وجيبوتي، واليمن في مجموعة التنمية البشرية المتدنية؛ وباقي الدول العربية العشر في مجموعة التنمية البشرية المتوسطة. وتتوزع كالتالي:

- 4 دول ضمن مجموعة التنمية البشرية المرتفعة؛
- 10 دول ضمن مجموعة التنمية البشرية المتوسطة؛
- 4 دول ضمن مجموعة التنمية البشرية الضعيفة.

ثانياً: المؤشرات الإقليمية

شهدت المنطقة العربية اهتماماً متزايداً من قبل المؤسسات، والمنظمات الإقليمية بإصدار عدد من المؤشرات، وذلك بغرض قياس مدى ملائمة وجاذبية بيئة الأعمال. من بين هذه المؤشرات نذكر ما يلي:

I- مؤشر بيئة الأعمال في البلدان العربية

إن توفر بيئة ملائمة للأعمال، تشكل عاملاً بالغ الأهمية في تحسين مناخ الاستثمار، ومن ثم زيادة تدفق الاستثمارات الأجنبية وتعزيز تنافسية البلد. في هذا السياق، استطاع فريق عمل التنافسية التابع للمعهد العربي للتخطيط بالكويت، تطوير مؤشر مركب يتكون من مؤشرين فرعيين (مؤشر التنافسية الجارية، ومؤشر التنافسية الكامنة)، ويندرج تحت كل منها مؤشرات فرعية أخرى، تشتمل على 65 مكوناً، تشكل جميعها المؤشر الإجمالي.¹ يتكون مؤشر التنافسية الجارية من أربع مؤشرات تحت فرعية تشمل:

1- مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي: يتكون من متوسط 7 متغيرات هي: معدل النمو الحقيقي، نسبة الاستثمار من الناتج المحلي الإجمالي، استقرار أسعار الصرف، نسبة الموازنة للناتج المحلي الإجمالي، ومعدل تخفيض العملة.

2- مؤشر بيئة الأعمال: يشمل متوسط أربع مؤشرات تحت فرعية هي:

أ- مؤشر البنية التحتية لنقل وتوزيع السلع: يتكون من 10 متغيرات هي: عدد الموانئ وطاقتها السنوية، نسبة الطرق المعبدة، سنوات الانتظار للحصول على خط هاتف، طاقة الشحن الجوي، طاقة نقل المسافرين جواً، رحلات الطيران، طول السكك الحديدية وطاقاتها في نقل المسافرين، طول السكك الحديدية وطاقاتها في نقل السلع، حصة المركبات التجارية للفرد، واستهلاك الطاقة الكهربائية للفرد.

ب- مؤشر تدخل الحكومة في الاقتصاد: يتكون من أربعة متغيرات هي: نسبة الانفاق العام للناتج المحلي الإجمالي، نسبة الأجور والمرتبات للناتج المحلي الإجمالي، حصة استثمار القطاع العام لإجمالي الاستثمار، نسبة الإعانات والتحويلات للناتج المحلي الإجمالي.

ج- مؤشر الحاكمية وفعالية المؤسسات: يتكون من ثلاثة متغيرات هي: الفساد الإداري، احترام القانون والنظام، والبيروقراطية.

د- مؤشر جاذبية الاستثمار: يتكون من ثمانية متغيرات هي:

¹ - يعد تقرير التنافسية في الدول العربية عام 2003، التقرير الإقليمي الأول من نوعية الذي يصدر عن مؤسسة عربية، حيث يرصد ويحلل الوضع التنافسي للدول العربية، بغرض تطوير السياسات وترشيدها اتخاذ القرار، ومن ثم اكتساب ميزة تنافسية.

حجم الأسواق المالية، سيولة الأسواق المالية، نسبة مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر للنتائج المحلي الإجمالي، حصة القطاع الخاص من الائتمان المحلي، جاذبية الاستثمار، مؤشر الجدارة الائتمانية، نسبة استثمار المحفظة للنتائج المحلي الإجمالي، نسبة إيرادات الضرائب للنتائج المحلي الإجمالي.

3- مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص: يتكون من 11 متغيراً

هي:

الميزان التجاري للنتائج المحلي الإجمالي، حصة الصادرات العربية من التجارة العالمية، معدل نمو حصة الصادرات، معدل الصادرات التحويلية، الصادرات للفرد، سرعة التكامل التجاري، معدل نمو الصادرات الناجم عن الطلب العالمي، معدل نمو الصادرات الناجم عن حصة السوق، معدل نمو الصادرات الناجم عن التنويع، متوسط التعريفية الجمركية، ونسبة السلع المصنعة المصدرة.

4- مؤشر الإنتاجية و التكلفة: يتكون من 9 متغيرات هي:

معدل الضريبة، حصة الصناعات التحويلية، معدل نمو الصناعات التحويلية، إنتاجية العمل في القطاع التحويلي، معدل الأجور، نسبة الأجور في القيمة المضافة، سعر الصرف الحقيقي، الإنتاجية الكلية للعوامل، وأسعار الفائدة على الإقراض. أما المؤشر الفرعي الثاني، وهو مؤشر التنافسية الكامنة، فيتكون من ثلاثة مؤشرات تحت فرعية هي:

* **مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقنية:** يتكون من متوسط 4 متغيرات

هي:

نسبة الخريجين في العلوم والثقافة، نسبة الاستثمار الخارجي من إجمالي الاستثمار، نسبة الواردات من السلع الرأسمالية إلى إجمالي الواردات، ونسبة الصادرات ذات التقنية العالية.

* **مؤشر رأس المال البشري:** يتكون من متوسط 5 متغيرات هي:

معدل التمدد في المرحلة الجامعية، معدل التمدد في المرحلة الثانوية، معدل توقع الحياة، معدل انخفاض الأمية، معدل الإنفاق على التعليم.

* **مؤشر نوعية البنية التحتية التقنية:** يتكون من متوسط 4 متغيرات هي:

الربط بشبكة الإنترنت، عدد أجهزة الحاسوب المستخدمة، كثافة استخدام خطوط الهاتف النقال، عدد الهاتف الثابت لكل ألف شخص.

وتجدر الإشارة إلى أن ست عشرة دولة عربية توفرت حولها البيانات، دخلت التقرير، كما اختيرت كوريا الجنوبية، وماليزيا، وتركيا كدول مقارنة، عوضاً عن المقارنة مع الدول المتقدمة التي تخضع لمعايير مختلفة، لغرض جعل دلالة استنتاجات التقرير أكثر إفادة، كوسيلة تحليلية لاتخاذ القرارات الصحيحة، أو تحديد اتجاه السياسات المفروض تطبيقها لتعزيز تنافسية القطر.

جدول رقم (34) يوضح ترتيب الدول العربية ضمن مؤشر التنافسية العربية

الدولة	مؤشر التنافسية الجارية	مؤشر التنافسية الكامنة	المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية
البحرين	0.58	0.52	0.55
الإمارات	0.59	0.47	0.53
الكويت	0.47	0.53	0.50
قطر	0.48	0.47	0.48
الأردن	0.53	0.33	0.43
السعودية	0.49	0.34	0.42
تونس	0.49	0.34	0.42
لبنان	0.41	0.41	0.40
عمان	0.53	0.27	0.40
الجزائر	0.43	0.30	0.37
المغرب	0.48	0.25	0.37
سوريا	0.43	0.24	0.34
مصر	0.46	0.23	0.34
اليمن	0.46	0.23	0.34
موريتانيا	0.36	0.15	0.26
السودان	0.31	0.11	0.23
دول مقارنة			
كوريا	0.68	0.72	0.70
ماليزيا	0.67	0.53	0.60
تركيا	0.50	0.38	0.44

المصدر: المعهد العربي للتخطيط، تقرير التنافسية العربية 2003، الكويت، ص 3.

من خلال الجدول رقم (34) يتبين أن أكثر الدول العربية تنافسية، مقارنة مع كل من كوريا الجنوبية، وماليزيا، وتركيا، هي البحرين، والإمارات، والكويت، إذ سجلت رصيда يتجاوز 50%، تليها ست دول عربية سجلت رصيда يعادل أو يتجاوز 40% تشمل قطر، والأردن، والسعودية، وتونس، ولبنان، وسلطنة عمان، ثم خمس دول عربية سجلت رصيда يتجاوز 30% تشمل الجزائر، والمغرب، وسوريا، ومصر، واليمن. في حين سجلت دولتان عربيتان رصيда فوق 20% هما موريتانيا، و السودان، في الترتيب الأضعف للتنافسية مقارنة مع كوريا الجنوبية.

II- المؤشر المركب لمكون السياسات الاقتصادية

في محاولة لقياس أداء الاقتصاديات العربية وتوصيف مناخها الاستثماري، قامت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بالكويت، منذ عام 1996، بتأسيس مؤشر مركب يقيس درجة التحسن أو التراجع في المناخ الاستثماري، ثم تضمينه في تقرير مناخ الاستثمار لعام 1995.

تستند المنهجية التي تم اعتمادها لتعريف البيئة الاقتصادية المستقرة والمحفزة والجاذبة للاستثمار، إلى تلك التي تتميز بعدم وجود عجز في الميزانية العامة، يقابله عجز مقبول في ميزان المدفوعات، ومعدلات متدنية للتضخم، وسعر صرف غير مغالى فيه، وبنية سياسية ومؤسسية مستقرة وشفافة يمكن التنبؤ بها لأغراض التخطيط المالي والتجاري والاستثماري.¹

يشمل المؤشر المركب ثلاث مجموعات هي: مجموعة السياسات المالية ومجموعة السياسات النقدية، وسياسة المعاملات الخارجية.

والمؤشرات الفرعية التي يتكون منها المؤشر المركب هي:

* مؤشر العجز في الميزانية العامة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي: يستخدم لتلخيص تطورات السياسة المالية في سعيها نحو تأسيس التوازن الداخلي للاقتصاد.

* مؤشر العجز في ميزان الحساب الجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي: يستخدم لتلخيص تطورات سياسة سعر الصرف في سعيها نحو تأسيس التوازن الخارجي للاقتصاد.

* مؤشر معدل التضخم: يستخدم لتلخيص تطورات السياسة النقدية نحو تدعيم استقرار التوازن الداخلي للاقتصاد.

وبذلك، يعرف المؤشر المركب حسابيا بأنه متوسط متوسطات المؤشرات الثلاثة (متوسط السياسة المالية، ومتوسط السياسة النقدية، ومتوسط مؤشر سياسة المعاملات الخارجية).

يتم قياس التطورات في مناخ الاستثمار باستخدام قيمة المؤشر المركب على النحو الآتي:

- أقل من 1: عدم التحسن في مناخ الاستثمار؛
- من 1 إلى 2: تحسن في مناخ الاستثمار؛
- من 2 إلى 3: تحسن كبير في مناخ الاستثمار.

جدول رقم (35) يوضح المؤشر المركب لمكونات السياسات الاقتصادية لمناخ الاستثمار في الدول العربية عام 2003.

الدولة	درجة مؤشر سياسة التوازن الداخلي	درجة مؤشر سياسة التوازن الخارجي	درجة مؤشر السياسة النقدية
الأردن	1	3	0
الإمارات	2	3	0
البحرين	2	2	0
تونس	0	0	0
الجزائر	0	3	0
جيبوتي	1	1	0
السعودية	3	3	0
السودان	0	0	0

¹ - تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2002، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ص 28.

0	3	1-	سوريا
0	3	1	سلطنة عمان
0	3	3	قطر
0	3	3	الكويت
0	2	1	لبنان
0	3	2	ليبيا
0	3	0	مصر
1	2	0	المغرب
0	3-	0	موريتانيا
1	0	0	اليمن
0.1	1.94	1.0	المتوسط 2003
1.01			المؤشر المركب لعام 2003

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003، ص 105

استنادا إلى بيانات الجدول رقم (35)، يمكننا حساب قيمة المؤشر المركب على النحو الآتي:

$$\text{قيمة المؤشر لعام 2003} = \frac{0.1 + 1.95 + 1}{3} = 1.01$$

جدول رقم (36) تطور المؤشر المركب لمكون السياسات الاقتصادية لمناخ الاستثمار في الدول العربية خلال الفترة 1995-2003

السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
قيمة المؤشر	1.05	1.03	1.1	(0.1)	0.9	1.2	0.7	0.9	1.01

المصدر: المرجع السابق.

بالنظر إلى بيانات الجدول رقم (36) يمكننا القول بأن المؤشر المركب المكون للسياسات النقدية قد شهد تحسنا خلال عام 2003، إذ بلغ 1.01، مقابل 0.9 عام 2002، و 0.7 عام 2001. وقد يعزى هذا التحسن إلى تأثير ارتفاع العوائد النفطية للدول العربية المصدرة للمحروقات، مع تحسن أسعار النفط خلال العام، وتأثير ذلك إيجابيا على المتغيرات الاقتصادية (المالية العامة، السياسة النقدية، وسياسة التوازن الخارجي). رغم ذلك فإن قيمة المؤشر تبقى دون أعلى مستوى الذي بلغه عام 2000، والمقدر بـ 1.2؛ كما سجل المؤشر قيمة سالبة عام 1998، إذ بلغ (0.1)، وذلك بسبب انخفاض أسعار المحروقات في أسواق النفط. وتجدر الإشارة إلى أن المؤشر المركب لا يعكس التطورات النوعية، وخاصة المؤسسية، بل يقتصر على البيانات الكمية للمؤشرات الاقتصادية الثلاث المختارة، وتعكف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار على ترقية هذا المؤشر لتعميق دلالاته.¹

¹ - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية 2003، ص 30.

الفصل الخامس: التطورات الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر

إن سلسلة الإصلاحات التي شرعت الجزائر في تطبيقها منذ مطلع التسعينيات من القرن العشرين، سمحت بضمن توازن نسبي للمتغيرات الاقتصادية الكلية، واتجاه نحو تحسن أداء بعض القطاعات الاقتصادية. بالرغم من ذلك، فقد برزت جملة من المظاهر السلبية، خاصة تلك التي انعكست على الجوانب الاجتماعية.

سوف نحلل حصيلة الظرف الاقتصادي والاجتماعي للجزائر خلال فترة التسعينيات إلى غاية سنة 2003، مستندين إلى المبحثين التاليين:

المبحث الأول: التطورات الاقتصادية وتأثيراتها؛
المبحث الثاني: التطورات الاجتماعية وتأثيراتها.

المبحث الأول: التطورات الاقتصادية وتأثيراتها

بعد أن وصلت الجزائر في بداية 1994 إلى حافة الاختناق المالي، نتيجة الإفراط في الاقتراض قصير الأجل، الذي تبع الانخفاض الحاد في سعر البترول سنة 1986، شرعت الجزائر في أبريل 1994 في إبرام اتفاقيتين مع صندوق النقد الدولي، مدتهما الإجمالية أربع (4) سنوات، مرفقتين باتفاقيات إعادة جدولة الديون الخارجية لدى نادي باريس (فيما يتعلق بالديون الخارجية العمومية) ولدى نادي لندن (فيما يتعلق بالديون المصرفية).

نشير إلى أنه لم تكن الاتفاقيتين المبرمتين سنة 1994 هما الأولى من نوعهما مع صندوق النقد الدولي، بل قد سبقتا باتفاقيتين مدعمتين من هذه المؤسسة المالية، الأولى سنة 1989 و الثانية في سنة 1991، و إن كانت هذه الأخيرة لم يتم مواصلة تنفيذها حتى النهاية.

إن برنامج الاستقرار والتعديل الهيكلي كان يهدف بالأساس إلى:¹

- تأمين استمرارية ميزان المدفوعات؛
 - تشجيع العودة إلى النمو الاقتصادي؛
 - التحكم في التضخم ليتقارب مستواه من مستوياته السائدة في البلدان الشريكة اقتصاديا.
- إن مجموع الإجراءات والتدابير المدعومة والمراقبة من قبل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي قد شملت جميع القطاعات وامتدت إلى المتغيرات الأساسية في الاقتصاد. و بذلك فقد تحققت أهداف الاستقرار الاقتصادي الكلي، ويبرز ذلك من خلال:

أولاً: تطور حجم النشاط الاقتصادي:

خلال السنوات الأربع الماضية، شهد النشاط الاقتصادي تطورا ملحوظا، ويبدو ذلك من خلال زيادة الناتج الداخلي الخام (PIB) خلال عام 2002 من 4.2% و 4.1% على التوالي، مقابل 3.8% و 2.7% عام 2001. كما عرف الإنتاج الصناعي نموا معتدلا بنحو 3.1%، في حين عرف كل من الطلب الداخلي (على السلع الوسيطة) والاستثمار توسعا ملحوظا، حيث تجسد ذلك بزيادة الواردات من السلع والخدمات بنحو 18% خلال 2002.²

1- قطاع البناء والشغال العمومية

لقد وصلت القيمة المضافة لقطاع البناء والأشغال العمومية إلى أعلى مستوياتها منذ ست 06 سنوات، مسجلة بذلك نسبة 8%، و يعود ذلك إلى زيادة النفقات على برامج السكن، وتوسيع شبكات الطرق و المياه.³

1- كرماني عبد الوهاب (محافظ بنك الجزائر)، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، بنك الجزائر، مداخلة أمام المجلس الشعبي الوطني 06 نوفمبر 2000، ص 1-2.

2 Keramane, Abdelouahab Banque d'Algérie, Evolution économique et monétaire en Algérie Juin 2003, p.17.

3 Ibid, P. 19.

واستنادا إلى تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي عن الوضعية الاقتصادية والاجتماعية لسنة 2003، فقد تم خلال السنة محل التقرير (أي سنة 2003) توزيع 19990 وحدة سكنية، أي ما نسبته 67% من تلك المخصصة طوال سنة 2003، في حين أن عدد السكنات قيد الإنجاز قد ارتفع نهاية سنة 2003 إلى 92234 وحدة.¹ هذا، وقد استهلكت برامج البيع الإيجاري، والسكنات الحضرية ما يقارب 51094 مليار دينار. أما بخصوص التمويل الخارجي، فقد وصل إلى 521 مليون دولار. بالإضافة إلى ذلك، فقد وافقت بعض البنوك على منح قروض سكنية، نذكر منها ما يلي:²

- وافق القرض الشعبي الجزائري على تمويل 6455 سكا في إطار الترقية العقارية، بمبلغ إجمالي يقدر بنحو 709 مليار دينار؛
- وافق بنك التنمية المحلية، منذ سنة 2000 على أزيد من 12000 قرض إيجاري؛
- وافق الصندوق الوطني للادخار والاحتياط على 227435 قرضا، بمبلغ إجمالي يقدر بنحو 67 مليار دينار.

كما سجل قطاع الخدمات (خارج خدمات الإدارة) نموا معتبرا قدر بنحو 5.3 % عام 2002. علما أن هذا القطاع يصنف في المقام الثاني من حيث مساهمته في الثروة الوطنية، إذ بلغت قيمته المضافة حوالي 23.3 % عام 2002. إن انتعاش هذا القطاع يرجع بالأساس إلى تعاضم خدمات النقل والتوزيع.

2- القطاع الصناعي

على الرغم من الإرادة المعلنة من قبل السلطات العمومية لأجل إعادة تنشيط القطاع الصناعي، من خلال إزالة تشوهاتة المالية، وتأهيل عناصره، وجعله على قدر من التنافسية؛ إلا أن الاعتماد على أنماط تسييرية، بمختلف منطلقاتها وتطبيقاتها، لم تكن كافية لتحقيق الأهداف المرسومة. حتى إن شركات التسيير والمساهمة (les sociétés de gestion et de participation)، والتي أنشئت خلال سنة 2003، حاولت أن تكون مرافقا للمؤسسات في البحث عن شركاء، ومساعدتها في إدارة مشكلاتها المالية والتسييرية، إلا أن صلاحيتها كانت محدودة.

أما بحسب فروع النشاط، توضح حصيلة شهر سبتمبر 2003 نموا بالنسب التالية:³

* زائد 31.8 % في الحديد و الصلب و التعدين؛

* زائد 4.7 في الخشب و الورق؛

* زائد 1.2 % في الكهرباء و الإلكترونيك؛

1 Conseil National Economique et Social, **Projet de rapport sur la conjoncture économique et sociale du deuxième semestre 2003**, Juin 2004, p.32.

2 Ibid, p.32.

3 - جعبوب الهاشمي (وزير الصناعة)، الصناعة الوطنية وضعيتها وآفاقها المستقبلية، جانفي 2004؛ ص 10.

* زائد 1.2 % في الكيمياء و الصيدلة

إلا أنه سجل انخفاضا في مادة الإسمنت، وهي ظرفية مرتبطة بالتوفقات التقنية للصيانة في المعامل. أما أوجه التراجع الكبرى حتى نهاية سبتمبر 2003، فكانت ضمن الفروع التالية:

* ناقص 21 % في الصناعات الغذائية؛

* ناقص 10.9 % في المنسوجات و الجلود؛

* ناقص 8.1 % في مواد البناء؛

* ناقص 3.6 في الصناعات الميكانيكية والمعدنية.

وفيما يلي، نعرض بعض مؤشرات القطاع الصناعي خلال سنة 2003:

أ- منذ عامين، شهد قطاع الصناعة نموا في القيمة المضافة بنحو 2.1 % و 2.9 % خلال عامي 2001 و 2002 على التوالي. أما سنة 2003، فقد اتسمت بزيادة نسبتها 3%، أي ما يعادل 159.3 مليار دينار، ذلك أن مساهمة قطاع الصناعات الغذائية تصل إلى ما نسبته 42%؛

ب- يعد القطاع الأقل مساهمة في الثروة الوطنية، إذ لا تتعدى نسبته 9 % من إجمالي القيمة المضافة؛ و قد يفسر ذلك بعدم قدرة المؤسسات على توظيف كامل طاقتها الإنتاجية بحيث تصل إلى أقل من 75 % بالنسبة لـ 50 % من المؤسسات العمومية؛

ج- انخفض رقم أعمال القطاع من 304.8 مليار دينار عام 2002 إلى 292.5 مليار دينار عام 2003، في حين ظلت صادرات القطاع مستقرة خلال عام 2003 عند قيمة 16.5 مليار دينار.

د- ارتفع مخزون المنتجات النهائية بمقدار 3 مليار دينار، وهو ما يمثل نحو شهر واحد من رقم الأعمال (أي 35 مليار دينار). كما أن مخزون المواد الأولية، قد ارتفع هو الآخر بمقدار 4 مليار دينار، حيث انتقل من 78 مليار دينار عام 2002 إلى 82 مليار دينار عام 2003¹؛

هـ بلغت قيمة التموينات خلال سنة 2003 نحو 202.9 مليار دينار. كما تم تسجيل انقطاع في المخزون على قرابة 15% من المؤسسات العمومية، أدى ذلك إلى توقف عن

1 Ibid., p. 22.

العمل لحوالي 40% منها لمدة تزيد عن 10 أيام، منها 18% (أي 18% من 40%) توقفت لمدة تزيد عن الشهر؛¹
 و- سجل قطاع الصناعة، خلال سنة 2003، فقدان أزيد من 4078 منصب عمل، وهو ما يمثل قرابة 3% من العدد الإجمالي لعمال القطاع؛²
 ز- أما بخصوص القطاع الصناعي الخاص، فقد تضاعف، بين سنتي 2002 و2003 عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما نسبته 5%، الأمر الذي من شأنه أن يساهم في نمو حجم النشاط الاقتصادي.

3- القطاع الفلاحي

لقد حقق القطاع الفلاحي خلال السداسي الثاني من سنة 2003، نموا معتبرا يقدر بنحو 17% ويرجع ذلك إلى الظروف المناخية المواتية طوال الحملة الفلاحية 2003/2002 من جهة، وإلى الاستثمارات المعتبرة في إطار المخطط الوطني للتطوير الفلاحي.³

جدول رقم (37) يوضح تطور الإنتاج النباتي والحيواني 1993-2003

الوحدة: 1000 قنطار

الإنتاج	متوسط الإنتاج 2002-1993	إنتاج 2003	%
الحبوب céréales	20908	42700	104
العلف fourrages	7245	12800	76
الخضر الجافة،	411	591	43
الطماطم الصناعية	4698	4030	14 (-)
البطاطا	10683	18290	71
زراعة الأشجار (الشجيرات)	4123	7169	73
الحمضيات	4037	5370	33
التمور	3565	4722	32
اللحوم الحمراء	2913	3041	4.4
اللحوم البيضاء	1749	1520	- 13
الحليب (مليون لتر)	1550	1690	9
البيض (مليون وحدة)	2158	3300	53

Source : calcul C.N.E.S., OP. Cit., p.41.

استنادا إلى البيانات الواردة في الجدول (37) يتضح أن الإنتاج الفلاحي والحيواني، للموسم 2003، قد أخذ اتجاها متزايدا قياسا بمتوسط إنتاج فترة 1993-2002، باستثناء الطماطم الصناعية واللحوم البيضاء؛ إذ، بالرغم من قدرة

1- Idem.

2- Idem.

3- (PND) le plan national de développement agricole (PND) ، شرع في تطبيق هذا المخطط منذ ثلاث سنوات.

القطاع على إنتاج 4.03 مليون قنطار من الطماطم الصناعية خلال الموسم 2003، إلا أنه تم تسجيل انخفاض بمعدل 14% قياسا بالفترة 1993-2002، ويرجع ذلك إلى تقلص المساحة المزروعة من 27000 هكتار خلال الفترة 1993-2002 إلى 25000 هكتار خلال 2003، بالإضافة إلى الإضطرابات المناخية. وتجدر الإشارة إلى أن من أبرز أهداف المخطط الوطني للتطوير الفلاحي (PNDA)، هو تعظيم حجم الإنتاج و زيادة مداخيل الفلاحين، والعمل على توفير مناصب شغل. وعلى هذا الأساس، ومنذ الشروع في تطبيق هذا المخطط، تم استغلال 250000 مستثمرة فلاحية، وتوفير 179000 منصب شغل خلال سنة 2003. بالإضافة إلى ذلك، فقد اعتمدت الجهات الوصية، لترقية القطاع، على برامج أخرى ذات أهمية قصوى، ويتعلق ذلك بالمخطط الوطني لإعادة التشجير،¹ والصندوق الوطني لمكافحة التصحر،² والبرنامج الإستعجالي الخاص بتطوير المناطق الريفية.³ وعلى العموم، فإن القطاع الفلاحي مطالب برفع التحدي، واستهداف الكفاءة والفعالية، بغرض الحد من التبعية الغذائية، وضمان ميزان تجاري موات، إذ إن تغطية الواردات الغذائية بالصادرات لا تتجاوز 5%.⁴

ثانيا: الوضعية الاقتصادية الخارجية

1- وضعية الميزان التجاري:

اتسمت سنة 2003 بتحسن ملحوظ في الموارد المالية الخارجية، وقد يرجع ذلك بالأساس إلى ارتفاع أسعار المحروقات، حيث بلغ متوسطها نحو 28.9 دولارا أمريكيا للبرميل، مقابل 25.24 دولارا، و 24.85 دولارا، و 28.50 دولارا خلال سنوات 2002، و 2001، و 2000 على التوالي. علما أن هذا القطاع يمثل 36% من الناتج الداخلي الخام، وأزيد من 97% من الصادرات السلعية، وقرابة 66% من المداخيل الجبائية، إضافة إلى كونه أهم قطاع جاذب للاستثمارات الأجنبية.⁵ بالموازاة مع هذا الارتفاع، تعاظمت حصيلة الصادرات النفطية الجزائرية، حيث قفزت من 18.11 مليار دولار سنة 2002، إلى 23.836 مليار دولار سنة 2003، مقابل 21.06 مليار دولار خلال سنة 2000.

1 - Le plan national de reboisement (PNR).

2 - Le fonds de lutte contre la désertification de développement du pastoralisme et de la steppe (FLDPPS)

3 - Projets de proximité de développement rural (PPDR)

4 - CNES., op.cit., p. 44.

5 CNES, op.cit p.50.

جدول رقم (38) يوضح وضعية الميزان التجاري الجزائري للفترة 2002-2003
الوحدة: مليون دولار

البيان	السنة	2002	2003	% التطور
الصادرات		18825	23836	26.62
الواردات		12009	13008	8.32
الميزان التجاري		6816	10828	58.86
معدل التغطية %		157	183	

Source : www.douane.org.dz , page consultée le 15/4/2004

استنادا إلى الجدول رقم(38) يتضح أن الصادرات قد ارتفعت إلى نحو 23836 مليون دولار خلال سنة 2003، أي بنسبة زيادة تفوق 26%، وقد يعزى ذلك بالأساس إلى الارتفاع المتواصل لأسعار المحروقات. أما بخصوص الواردات السلعية، فقد عرفت ارتفاعا محسوسا، حيث وصلت خلال سنة 2003 إلى أزيد من 13 مليار دولار، مقابل أزيد من 12 مليار دولار، و9.48 مليار دولار سنتي 2002، و2001 على التوالي. إن هذا الاتجاه يعكس زيادة الطلب على الواردات السلعية بغرض إنجاز المشروعات الاستثمارية في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي.

وعلى هذا الأساس، سجل الميزان التجاري خلال سنة 2003 فائضا معتبرا قدر بنحو 10.828 مليار دولار، مقابل 6.816 مليار دولار، و9.61 مليار دولار خلال سنتي 2002، و2001 على التوالي. وبالتالي، ارتفع معدل تغطية الواردات بالصادرات من 157% سنة 2002، إلى 183% سنة 2003.

بالإضافة إلى ذلك، شهدت مداخيل الصادرات خارج المحروقات تذبذبا نسبيا، حيث بلغت 664 مليون دولار سنة 2003 مقابل 734 مليون دولار، و560 مليون دولار، خلال سنتي 2002، و2003 على التوالي.

أما بخصوص مداخيل الصادرات خارج المحروقات، فقد شهدت خلال سنة 2003 انخفاضا طفيف بنحو 9.54 (-) حيث بلغت 664 مليون دولار مقابل 734 مليون دولار خلال سنة 2002 .

جدول رقم (39) يوضح هيكل الصادرات خلال فترة 2002 2003

الوحدة: مليون دولار

التطور % 2003/2002	2003		2002		الصادرات
	%	القيمة	%	القيمة	
28.09	97.21	23172	96.10	18091	المحروقات
(-) 9.54	2.79	664	3.90	734	خارج المحروقات
	100	23836	100	18825	المجموع

Source : Ministre du commerce de l'Algerie, statistiques sur le commerce extérieur, 2003

أما بخصوص الواردات، فقد توزعت على مجموعة من السلع، كان أبرزها التجهيزات الصناعية والفلاحية.

جدول رقم (40) يوضح هيكل الواردات خلال فترة 2002 2003

الوحدة: مليون دولار

التطور % 2003/2002	2003		2002		الواردات حسب مجموعات السلع
	%	القيمة	%	القيمة	
(-) 5.18	19.97	2598	22.82	2740	السلع الغذائية
16.69	27.30	3551	25.34	3043	التموين بمعدات الإنتاج
5.49	37.07	4822	38.06	4571	سلع التجهيز
	100	13008	100	12009	المجموع

Source : Ministre du commerce de l'Algerie, statistiques sur le commerce extérieur, 2003

من خلال الجدول رقم (40) يتضح أن قيمة الواردات من التجهيزات الصناعية والفلاحية، بلغت خلال سنة 2003 نحو 4822 مليون دولار، وهي بذلك تمثل أعلى نسبة من مجموع الواردات، بنحو 37 %.

إلا أن أثرها لم يكن كبيرا، لا على مستوى الإنتاج الصناعي، ولا على قطاع الصادرات خارج المحروقات.

أما عن طرق الدفع، فقد تنوعت بين اللجوء إلى الإئتمانات البنكية، واستخدام الحسابات الخاصة بالعملة الأجنبية، و الدفع نقدا (cash)، إلى جانب وسائل دفع أخرى، من غير التحويلات (sans transferts).

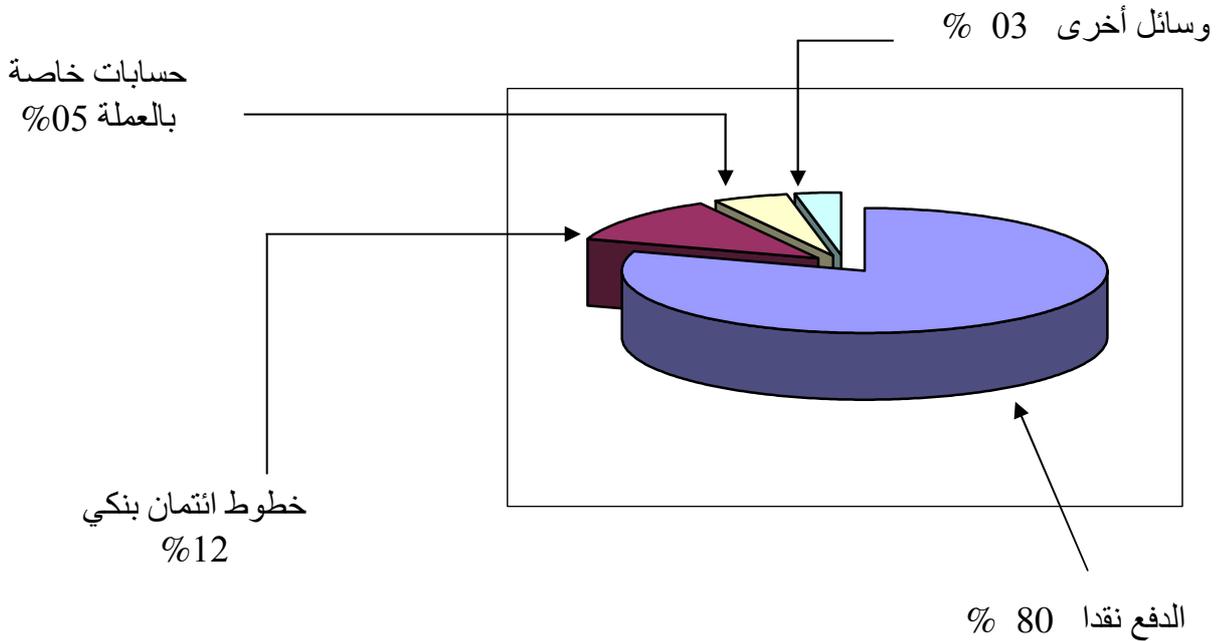
جدول رقم (41) يوضح طرق الدفع المعتمدة في الجزائر

الوحدة: مليون دولار

النسبة %	المبلغ	طرق الدفع
80	10.334	نقدا cash
12	1557	خطوط ائتمان
5	667	حسابات خاصة بالعملة الأجنبية
3	450	طرق أخرى (دون التحويلات)

Source : Ministère du commerce de l'Algerie, statistiques sur le commerce extérieur, 2003

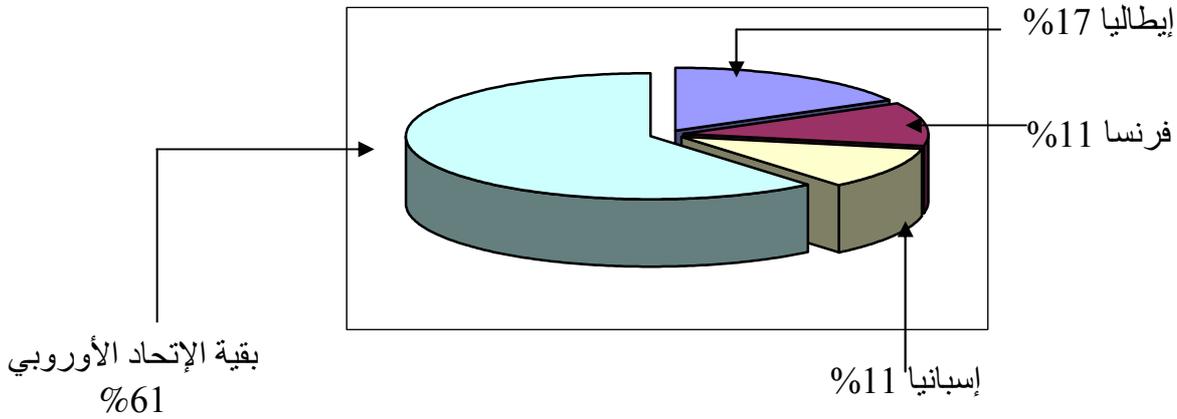
شكل (8) يوضح طرفي تمويل الواردات خلال سنة 2003



المصدر: من إعداد الباحث بناء على بيانات الجدول رقم (41)

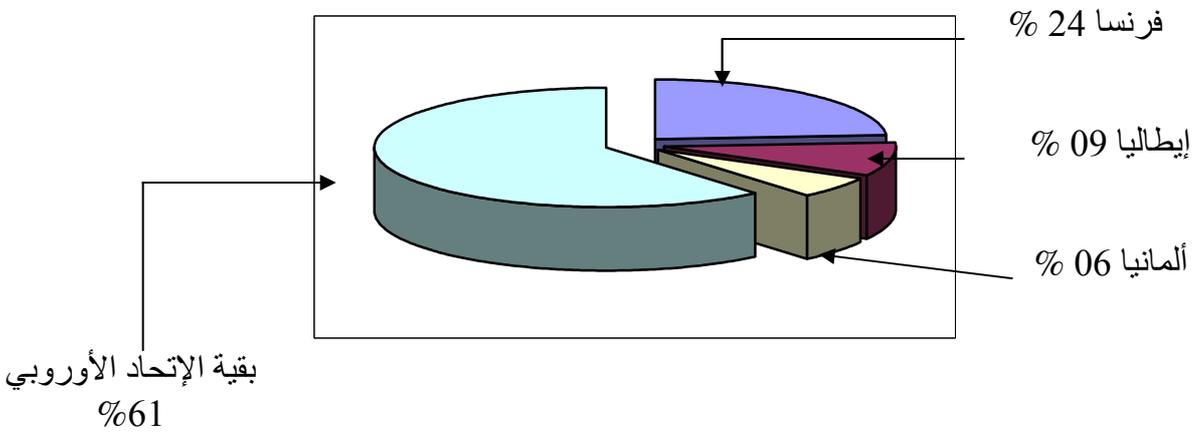
ومن المفيد أن نشير إلى أن دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE)، تمثل أهم شريك تجاري للجزائر، حيث تصنف دول الإتحاد الأوروبي في المرتبة الأولى، بما نسبته 50 % من وارداتنا، ونحو 42% من صادراتنا، كما أن فرنسا تبقى الممول الأساسي، بنسبة 24.05 %، أي ما قيمته 3.128 مليار دولار، في حين تبقى إيطاليا الزبون الأساسي بنسبة 19.7 %، أي بقيمة 4.689 مليار دولار.

شكل (9) يوضح نسب الصادرات الجزائرية لأهم دول الإتحاد الأوروبي خلال سنة 2003



Source : www. douane .org, page consultée le 25/4/2004

شكل رقم (10) يوضح نسب الواردات الجزائرية من أهم الدول الإتحاد الأوروبي خلال سنة 2003



Source : www. douane .org, page consultée le 25/4/2004

وبالنظر إلى وضعية الميزان التجاري مع كل بلد، فقد سجلت الجزائر، خلال سنة 2003، فائضا مع الشركاء التاليين:

- الولايات المتحدة الأمريكية	(+) 3.56 مليار دولار
- إيطاليا	(+) 3.47 مليار دولار
- إسبانيا	(+) 1.94 مليار دولار

وعلى العكس من ذلك، سجل الميزان الجاري الجزائري عجزا خلال نفس السنة، أي سنة 2003 مع الشركاء التاليين:

- ألمانيا	(-) 3.56 مليار دولار
- فرنسا	(-) 3.56 مليار دولار
- الصين	(-) 3.56 مليار دولار

هذا، وفي سياق انفتاح الجزائر على محيطها الإقليمي والدولي، فقد جددت خلال شهر فيفري 2001 مفاوضاتها مع المنظمة العالمية للتجارة (OMC)، وذلك بغرض تكييف تشريعاتها التجارية، و التسريع في عملية الانضمام. بالإضافة إلى ذلك، فإن الجزائر تستعد للاندماج في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، كما أنها تحاول تفعيل مشروع الشراكة من أجل تنمية إفريقيا (NEPAD).

2- الديون الخارجية:

اتسمت الديون الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل بالاتجاه نحو الانخفاض منذ 1997، بعدما بلغت نحو 33 مليار دولار خلال سنة 1996، في حين وصلت في نهاية 2002 نحو 22.540 مليار دولار، أما الديون قصيرة الأجل فبلغت خلال نفس السنة، أي 2002 نحو 102 مليون دولار، و هو ما يمثل 0.45 % فقط من إجمالي الديون.

جدول رقم (42) يوضح حجم الديون الخارجية

الوحدة: مليار دولار

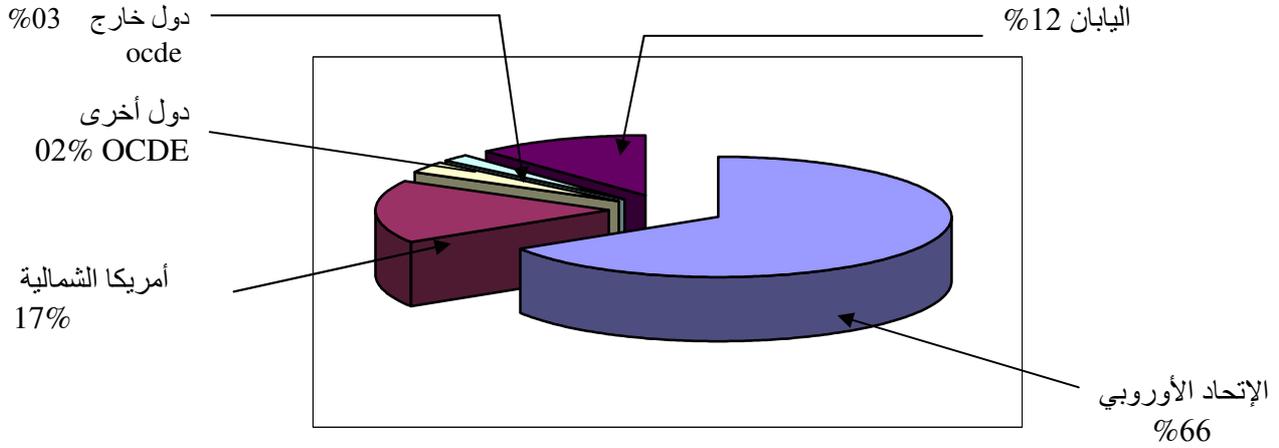
السنوات: 31 ديسمبر من كل سنة	2000	2001	2002
الديون المتوسطة و طويلة الأجل	25.088	22.311	22.540
الديون قصيرة الأجل (سنة فأقل)	0.173	0.260	0.102
المجموع	22.642	22.571	25.261

Source : Banque d'Algérie, op.cit., p.37

وتجدر الإشارة هنا إلى أن نسبة خدمات الديون خلال سنة 2002 قدرت بنحو 22 % مقابل 20 % خلال سنة 2000 و 82 % خلال سنة 1993، الأمر الذي يؤكد قدرة الجزائر على الوفاء بالتزاماتها المالية اتجاه المدينين.

شكل رقم (11) يوضح التوزيع الجغرافي للديون العمومية

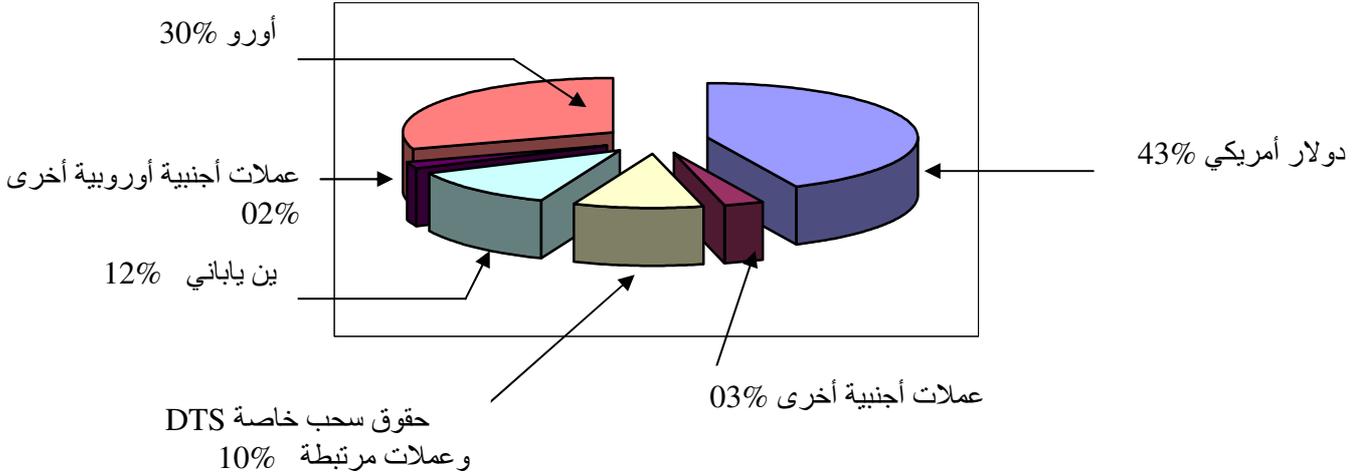
(الديون الثنائية + نادي باريس) خلال 2002/12/31



Source : Banque d'Algerie, op.cit., p.36

شكل رقم (12) يوضح هيكل الديون الخارجية المتوسطة و طويلة الأجل مقاسة بالعملة الأجنبية

خلال 2002/12/31



Source : Idem

وبالنظر إلى هيكل الديون الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل، مع نهاية سنة 2002، تتجلى الأهمية النسبية للقروض الناجمة عن إعادة الجدولة منذ 1996، حيث ارتفعت من 38.3 % خلال 1996 إلى 54.1 % خلال 2002 أما بالنسبة للقروض متعددة الأطراف *les crédits multilatéraux*، فقد وصلت إلى نحو 22 % من المبالغ المحسومة

(*de l'en -cours*)، حيث كان مصدرها صندوق النقد الدولي (27 %)، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير *BIRD* (24 %)، والبنك الأوروبي للاستثمار *(BEI)* 20 % و *BAFD* (18 %) وهذا ما يبرز أهمية القروض في تسوية، وتدعيم ميزان المدفوعات.

أما بخصوص القروض الثنائية *les crédits bilatéraux*، فقد وصلت في نهاية 2002 إلى نحو 21.8 %، مقسمة إلى قروض تجارية مضمونة بنحو 75 % وقروض حكومية بنحو 25 %، و تجدر الإشارة إلى أن الديون الخارجية تتوزع على عدة عملات أهمها الدولار الأمريكي (42 %)، و الأورو (30 %)، و الين الياباني (12 %)، بالإضافة إلى ذلك ، فإن خدمة الديون خلال سنة 2002 ، تمثلت في تسديد الأقساط بنسبة 70 %، وهو ما يعادل 3.09 مليار دولار، مقابل 30 % في شكل فوائد، و هو ما يمثل 1.23 مليار دولار.

3- وضعية ميزان المدفوعات

سجل الرصيد الخارجي الجاري (رصيد العمليات الجارية) وللسنة الثالثة على التوالي فائضا، تراوح بين 4.36 مليار دولار، و 7 مليار دولار، و 9 مليار دولار خلال سنوات 2002، و 2001، و 2000 على التوالي، وهو ما يمثل نحو 7.7 % ، و 13 % و 17 % من الناتج الداخلي الخام على التوالي.

وفي المقابل، واصل حساب رأس المال تسجيله لأرصدة سالبة، حيث بلغ خلال سنة 2002 نحو 710 مليون دولار، مقابل 870 و 1360 و 2400 مليون دولار خلال سنوات 2001 و 2000 و 1999 على التوالي؛ إن هذا الوضع يعكس استقرارا نسبيا للمدفوعات الخاصة بتسديد المديونية الخارجية، حيث بلغت نحو 3.22 مليار دولار خلال سنة 2002، مقابل 3.04 و 2.86 مليار دولار خلال 2001 و 2000 على التوالي؛ بما في ذلك تسديد القروض قصير الأجل¹.

هذا، وشهدت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تطورا ملحوظا، حيث انتقلت من 501 مليون دولار خلال 1998 إلى نحو 1.196 و 1.065 مليار دولار خلال 2001 و 2002 على التوالي.² وتفسر هذه الزيادة بتعاظم حجم نشاط الشركات الأجنبية في قطاع المحروقات تحديدا، و قطاع الاتصالات في المقام الثاني، حيث تم تسديد الدفعة الأولى الخاصة بالرخصة الثانية الممنوحة لـ GSM.

إن تطور أهم عناصر ميزان المدفوعات، أثر بشكل واضح على احتياطي الصرف، حيث ارتفع من 4.4 مليار دولار خلال سنة 1999 إلى 11.9 و 17.96، و 23.1 مليار دولار خلال السنوات 2000 و 2001 و 2002 على التوالي، وهو ما يمثل 19 شهرا من واردات السلع والخدمات خلال سنة 2002 مقابل 18 شهرا و 4.5 أشهر من الواردات السلعية والخدماتية خلال سنتي 2001 و 1999 على التوالي. إن هذا الوضع قد ساعد على استقرار نسبي في سعر صرف الدينار الجزائري، حيث بلغ خلال سنة 2002 نحو 79.7 دينار للدولار الواحد، مقابل 77.2 دينار للدولار خلال سنة 2001.

1 - Banque d'Algerie, Op.cit, p33.

2 - World Investment Report 2003, www.unctad.org/fdistatistics.

ثالثا: وضعية المالية العمومية

بعد الضعف الذي شهدته المالية العمومية خلال الفترة 1998 - 1999، مسجلة عجزا في الناتج الداخلي الخام بنحو 3.9 % و 0.5 % على التوالي، سجلت عمليات الخزينة (*les opérations du trésor*) خلال سنة 2000، فائضا قدر بـ 400 مليار دينار، أي ما نسبة 9.8 % من الناتج الداخلي الخام.¹

كما تواصل تحقيق الفائض خلال سنتي 2001 و 2002، بما قيمته 171 مليار دينار و 10.4 مليار دينار على التوالي؛ إن هذه النتائج الإيجابية تعكس مدى فعالية التدابير الصارمة فيما يخص ترشيد النفقات العمومية من جهة، وإلى المداخل الإضافية من الجباية البترولية من جهة ثانية.

وتجدر الإشارة إلى أنه، وبغرض التخفيف من حدة الصدمات الخارجية على السياسة الميزانية، تم في إطار قانون المالية التكميلي لسنة 2000، إنشاء صندوق تسويات الإيرادات (*fonds de régulation des recettes*)، يمول من مداخل الجباية البترولية الناتجة عن الفرق من السعر المرجعي للبترول ومتوسط السعر الفعلي خلال السنة. وفي هذا الإطار، اعتمد خلال سنتي 2000 و 2001 سعرا مرجعيا يقدر بنحو 19 دولار للبرميل و 22 دولار للبرميل على التوالي، في حين سمحت زيادة الطلب العالمي على المحروقات بارتفاع أسعارها إلى أزيد من 28 دولار للبرميل ونحو 24.8 دولار للبرميل خلال سنتي 2000 و 2001، الأمر الذي ساعد على تمويل صندوق تسويات الإيرادات بمبلغ قدره 453 مليار دينار، و 115.8 مليار دينار على التوالي. وعلى هذا الأساس، اعتمدت الجهات الوصية برنامجا للإنعاش الاقتصادي متوسط الأجل يمتد من سنة 2000 إلى 2004. وبالنظر إلى النفقات والإيرادات العمومية خلال سنة 2002، يتجلى حدوث فائض في عمليات الخزينة يقدر بنحو 10.4 مليار دينار، أي ما نسبته 0.2 % من الناتج الداخلي الخام، مقابل 3.4 % و 9.8 % خلال سنتي 2001 و 2002 على التوالي.²

وفيما يلي، نورد أهم مؤشرات المالية العمومية خلال سنة 2002:

1- إيرادات الميزانية

بلغت إيرادات الميزانية خلال سنة 2002 نحو 1603.2 مليار دينار، أي بزيادة نسبتها 6.5 % قياسيا بسنة 2001، حيث ارتفعت أسعار النفط من 24.8 دولار للبرميل خلال سنة 2001 إلى 25.2 دولار للبرميل خلال سنة 2002. هذا، وينقسم هيكل الإيرادات على النحو الآتي:

- * 62.9 % في شكل جباية بترولية؛
- * 30.1 % في شكل جباية عادية؛
- * 07.0 % في شكل إيرادات غير جبائية

1 - Banque d'Algerie, **Rapport 2001 : Evolution économique et monétaire en Algerie**, p.36.

2 - Banque d'Algérie, Rapport 2001, op.cit, p.43.

وتجدر الإشارة إلى أن الإيرادات خارج قطاع المحروقات، قد ارتفعت خلال سنة 2002 بنحو 21.8 % قياسا بسنة 2001، وذلك راجع إلى زيادة المداخيل الجبائية المرتبطة بالتجارة الخارجية، والحقوق الجمركية، خاصة ما يتعلق بزيادة حجم الواردات من السلع الاستهلاكية والسلع الوسيطة.

فيما يخص إيرادات الجباية العادية، فقد سجلت خلال سنة 2002 ارتفاعا يقدر بنحو 84.7 مليار دينار مقارنة بسنة 2001، أي بزيادة نسبتها 21.3 %، وذلك راجع بالأساس إلى زيادة إيرادات الحقوق الجمركية بما نسبته 23.8 %، وعوائد الضرائب المباشرة بنحو 13.9 %، والمداخيل المرتبطة بحقوق التسجيل والطوابع بنحو 12.3 %.

أما فيما يخص الجباية العادية، فقد عرفت هي الأخرى زيادة معتبرة، حيث بلغت خلال سنة 2002 نحو 112.4 مليار دينار مقابل 90.3 مليار دينار خلال سنة 2001 أي بزيادة نسبتها 24.5 %، وقد يفسر ذلك بزيادة المداخيل المرتبطة بحقوق الدخل (*les droits d'entrées*).

2- نفقات الميزانية

خلال سنة 2002، سجلت نفقات الميزانية مبلغا قدره 1550.6 مليار دينار، وهو ما يمثل زيادة نسبتها 17.4 % مقارنة بسنة 2001. إن هذه الزيادة تعود بالأساس إلى الارتفاع الملحوظ لنفقات رأس المال، والتحويلات الجارية، حيث ارتفعتا بنحو 26.7 % و22.2 % على التوالي.

لقد بلغت نفقات رأس المال خلال سنة 2002 مقدار 452.9 مليار دينار، حيث يمثل نحو 29.7 % من إجمالي نفقات الميزانية مقابل 27 % خلال سنة 2001؛ إن هذه النفقات الاستثمارية قد ارتفعت سنة 2002 من الناتج الداخلي الخام خلال 2002 وهو ما يعكس الاتجاه المتعلق بدعم برنامج الإنعاش الاقتصادي. في حين بلغت النفقات الجارية خلال سنة 2002 مقدار 1097.7 مليار دينار، وهو ما يمثل 70.8 % من إجمالي نفقات الميزانية مقابل 73 % خلال سنة 2001.

في هذا السياق، يمكننا الإشارة إلى أن أهم عنصر للنفقات الميزانية الجارية (*les dépenses budgétaires courantes*)، ما يتعلق بمستويات الأجور، حيث شهدت ارتفاعا بمقدار 24.5 مليار دينار خلال سنة 2002، أي بنسبة نمو قدرها 7.7 % مقارنة بسنة 2001. بالإضافة إلى ذلك، بلغت كتلة الأجور خلال سنة 2002 مستوى 339.9 مليار دينار، وهو ما يمثل ما نسبته 7.8 % من الناتج الداخلي الخام؛ إن هذه الزيادة، تفسر بارتفاع أجور بعض قطاعات الإدارة العمومية.

أما فيما يخص التحويلات الجارية (*les transferts courant*)، فقد عرفت هي الأخرى زيادة ملحوظة، حيث انتقلت من 391.4 مليار دينار سنة 2001 إلى 471.9

مليار دينار خلال سنة 2002 ، وهو ما يمثل 10.6 % من الناتج الداخلي الخام. كما أن التحويلات الجارية لخدمات الإدارات العمومية، تمثل لوحدها نسبة 29.2 % من إجمالي التحويلات.

وأخيرا، فإن فوائد الدين العام (الداخلي والخارجي)، وصل خلال سنة 2002 إلى 137.2 مليار دينار، أي ما نسبته 3.1 % من الناتج الداخلي الخام، مقابل 147.5 مليار دينار خلال سنة 2001 وهو ما يمثل نسبة 3.5 % من الناتج الداخلي الخام .

3- القدرة على التمويل: *La Capacité financement*

بعد الفوائض التي حققتها الخزينة العمومية، بنحو 400 مليار دينار خلال سنة 2000 أي ما نسبته 9.8 % من الناتج الداخلي الخام، و171 مليار دينار خلال سنة 2001، لم تسجل سنة 2002 سوى فائضا بمقدار 10.4 مليار دينار؛ ويرجع ذلك بالأساس إلى التأثيرات السلبية الخارجية على عوائد الجباية البترولية، حيث اتسمت البيئة الاقتصادية العالمية خلال هذه الفترة ببعض الاختلالات، بالإضافة إلى التزايد المستمر للنفقات العمومية. رغم ذلك فقد سمحت القدرة على التمويل للخزينة بما يلي:

- مسح ديون النظام البنكي بما مقداره 34.1 مليار دينار؛
 - دفع ديون لبقية العالم بمبلغ قدره 74.9 مليار دينار.
- كما يمكننا الإشارة إلى أن ودائع الخزينة لدى بنك الجزائر قد ارتفعت من 414.1 مليار دينار مع نهاية ديسمبر 2001 إلى نحو 430.6 مليار دينار مع نهاية 2002، على اعتبار أن مخزون الإدخارات المالية للخزينة، يشكل دعامة أساسية لبرنامج الإنعاش الاقتصادي.

رابعا: الوضعية النقدية

إن العودة إلى التوازنات الاقتصادية الكلية سنة 2000، بعد الصدمة الخارجية خلال 1998-1999، الناتجة عن انهيار أسعار المحروقات، قد انعكست إيجابا، خلال سنة 2002 على مستوى الأداء النقدي، وعلى وضعية السيولة لدى البنوك بالإضافة إلى تحسين شروط تمويل الاقتصاد الوطني، لاسيما الاستثمارات المنتجة. وفيما يلي، نشير إلى أهم مؤشرات الأداء النقدي:

1- التطورات النقدية:

إن التحسن التدريجي في كل من وضعية ميزان المدفوعات، والسيولة البنكية، قد مثلا أهم محددين لتطور الوضعية النقدية خلال سنة 2002، ذلك أن الموجودات الخارجية الصافية لبنك الجزائر وبقية البنوك قد بلغت نحو 1557.7 دينار مع نهاية 2002، مقابل 1310.7 مليار دينار مع نهاية 2001.

جدول (43) يوضح الموجودات الخارجية الصافية لدى بنك الجزائر والبنوك التجارية خلال 1998-1999

الوحدة: مليار دينار

السنوات	1998	1999	2000	2001	2002
البيان					
الموجودات الأجنبية الصافية	280.7	169.6	775.9	1310.7	1755.7
بنك الجزائر	278.7	172.6	774.3	1313.6	1742.7
البنوك التجارية	2	-3	1.6	-2.8	13

المصدر: من إعداد الباحث على بيانات تقرير بنك الجزائر 2003.

بالإضافة إلى ذلك، فقد اعتبر مجمع الموجودات الخارجية الصافية (*L'agrégat avoires extérieurs*) بمثابة المصدر شبه الوحيد لإصدار النقود من قبل النظام البنكي، وهذا ما يؤكد أن الاحتياطات الرسمية من الصرف قد أصبحت المقابل الأساسي للكتلة النقدية .

جدول (44) يوضح تطور أنواع النقود خلال الفترة 1998-2002

الوحدة : مليار دينار

السنوات	1998	1999	2000	2001	2002
البيان					
النقود و أشباه النقود M2	1592.5	1789.4	2022.5	2473.5	2901.5
النقود	826.4	905.2	1048.2	1238.5	1416.3
التداول الائتماني (خارج البنوك)	390.4	440	484.5	577.2	664.7
الودائع الجارية لدى البنوك	347.6	368.4	467.5	554.9	642.2
الودائع لدى الخزينة و الحساب البريدي الجاري	88.4	96.8	96.2	106.4	109.4
أشباه النقود	766.1	884.2	974.3	1235	1485.2

المصدر: من إعداد الباحث على بيانات تقرير بنك الجزائر 2003

وعلى اعتبار أن الائتمان الداخلي (المقدم للدولة و الاقتصاد) هو من مقابلات الكتلة النقدية M2، فقد سجل خلال سنة 2002 ارتفاعا بنحو 12 % . كما أن نسبة الائتمان الداخلي على الناتج الداخلي الخام (*le ratio crédit intérieur/PIB*) قد ارتفع إلى 41.4 % سنة 2002، الأمر الذي يعكس العودة الإيجابية للائتمان الموجهة للاقتصاد الوطني، مع استقرار نسبي للائتمان الموجه للدولة.

بالإضافة إلى ذلك، فإن ائتمانات النظام البنكي لفائدة الدولة قد ارتفعت إلى 578.7 مليار دينار مع نهاية ديسمبر 2002، مقابل 569.7 مليار دينار نهاية ديسمبر 2001 . وتجدر الإشارة إلى أن إيداعات الخزينة لدى بنك الجزائر قد بلغت خلال شهر ديسمبر 2002 ما قيمته 430.6 مليار دينار مقابل 389.1 مليار دينار خلال شهر نوفمبر من نفس السنة؛ كما أن الائتمان المقدم للاقتصاد قد ارتفع سنة 2002 بنحو 17.5% قياسا بالسنة التي سبقت، حيث سجل ارتفاعا طفيفا بنحو 8.5%. إن هذا التطور ناجم بالأساس عن إتمام برامج إعادة الهيكلة محفظة البنوك التجارية

جدول (45) يوضح حجم الائتمان الداخلي خلال الفترة 1998-2002

الوحدة: مليار دينار

السنوات	1998	1999	2000	2001	2002	البيان
	1629.4	1998.6	1671.2	1648.2	1845.5	الإئتمانات الداخلية
	723.2	847.9	677.5	569.7	578.7	إئتمانات الدولة (صافي)
	99.3	159	-156.4	-276.3	-304.8	البنك المركزي
	535.5	592.1	737.7	739.6	774	البنوك التجارية
	88.4	96.8	96.2	106.4	109.4	إيداعات لدى الحساب الجاري البريدي و لدى الخزينة
	906.2	1150.7	993.7	1078.4	1266.8	إئتمانات الاقتصاد

المصدر: من إعداد الباحث على بيانات تقرير بنك الجزائر 2003

واستنادا إلى الجدول رقم (45)، وبالنظر إلى حجم الإئتمانات الداخلية، يتضح أن الوضعية النقدية قد اتسمت خلال سنة 2002 بتباطؤ في نمو الكتلة النقدية M2 بمعدل 17.3% مقابل 22.3% خلال سنة 2001. أما بخصوص تطور نسبة السيولة* $(ratio M2 / PIB)$ ، فقد وصلت إلى نحو 65.1% خلال سنة 2002، مقابل 58.4% خلال سنة 2001. ومن المفيد أن نشير أيضا على أن نسبة الاحتياطي الإجباري بلغت سنة 2002 نحو 6.25% مقابل 4.25% خلال سنة 2001. وعليه، فقد قدرت إيداعات البنوك نهاية 2002 بما قيمته 122.6 مليار دينار، مقابل 43.5 مليار دينار نهاية 2001.

2- السوق النقدية والسيولة البنكية

تعد السوق النقدية سوقا لرؤوس الأموال قصيرة الأجل، أين يتم إقراض واقتراض الأموال من طرف الهيئات المالية. حددت الجهات الوصية في الجزائر المتدخلين في هذه السوق بالجهات التالية:¹

*تقاس وضعية السيولة في الاقتصاد بمدى تطور نسبة السيولة أي $(M2/PIB)$.

1- مدوخ ماجدة، فعالية السياسة النقدية في تحقيق الاستقرار الاقتصادي في ظل الإصلاحات الرأهنة - دراسة حالة الجزائر (مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة بسكرة) الجزائر، 2003، ص 138.

- البنوك والمؤسسات المالية؛
- المؤسسات المالية غير البنكية؛
- المستثمرون المؤسسون في وضعية إقراض فقط.

منذ 1994، شهدت السوق النقدية تطورا ملحوظا، إن على مستوى الآليات المعتمدة**، أو إن على مستوى المتدخلين، حيث بلغت خلال سنة 2002 نحو 24 بنكا ومؤسسة مالية، و14 مؤسسة مالية غير بنكية (خاصة صناديق الضمان الاجتماعي، وشركات التأمين)، ثم إن التحسن المستمر لسيولة البنوك خلال السداسي الأول من سنة 2002، دفع بنك الجزائر للتدخل في السوق النقدي، مستخدما آلية جديدة تسمى: *(Reprise de liquidité par appel d'offres)*.

هذا، وقد سجل السوق الأولي لقيم الخزينة *(le marché primaire des valeurs du trésor)*، نهاية سنة 2002، زيادة معتبرة بحسم *(Encours)* قدر بنحو 75.4 مليار دينار، مقابل 31.9 مليار دينار نهاية سنة 2001. بالإضافة إلى ذلك، فإن أداء السوق بين البنوك *le marché interbancaire*، كان أقل ديناميكية سنة 2002، حيث تراوحت المبالغ محل التفاوض بين 43 و 52 مليار دينار.

وبغرض تطوير نشاط السوق بين البنوك، اعتمد بنك الجزائر، خلال سنة 2002، مجموعة من التدابير، نوجز أهمها فيما يلي:

- تحسين أنظمة الإعلام والاتصال عن طريق نشر المعلومات عبر شبكة الشاشة *.Reuters*

- تطوير وعصرنة البنية التحتية (النظام الشبكي، أنظمة الإعلام الآلي...)؛
- العمل على تطوير أداء العنصر البشري لدى البنوك، والمؤسسات المالية، من خلال برمجة سلسلة من التربصات والدورات التكوينية؛
- تحفيز الإطار والموظفين، ماديا ومعنويا، وتوفير بيئة مهنية مشجعة على العمل.

** - و نعني بذلك: مزادات القروض، مزادات أنونات الخزانة، عمليات السوق المفتوحة.... وغيرها من الآليات.

المبحث الثاني: التطورات الاجتماعية وتأثيراتها

- سجلت سنة 2003 معدل نمو بنحو 6.8%، الأمر الذي يعكس تحسنا في بعض المؤشرات الاجتماعية، يمكننا إيجاز أهمها فيما يلي:¹
- ارتفع الدخل الخام للعائلات بنحو 12%؛
- ارتفع استهلاك العائلات بنحو 4.1% قياسا بسنة 2002، وهو ما يمثل زيادة الاستهلاك بالنسبة للفرد بحوالي 2.5%؛
- انخفض معدل البطالة من 27.3% سنة 2001 إلى 23.7% سنة 2003؛
- ارتفع الناتج الداخلي الخام لفرد (*le PIB par habitant*) من 142083 دينار سنة 2002 إلى 160930 دينار سنة 2003، أي بنسبة زيادة قدرها 13.3%؛
- ارتفع الادخار الوطني من 26.5 مليار دينار سنة 1998 إلى حوالي 38.2 مليار دينار سنة 2002.²

على الرغم من هذه النتائج الإيجابية، إلا أن سلسلة البرامج الإصلاحية المعتمدة جرت معها العديد من المشكلات الاجتماعية، سواء ما تعلق بتوزيع الدخل، أو بتحسين الشروط الضرورية للعمل، من خلال تطوير أداء العاملين، وتأمينهم. بالإضافة إلى ذلك، فإن بروز بعض مظاهر الفساد، وتفشي الفقر، وارتفاع تكاليف الخدمات الصحية، خاصة لدى العيادات الخاصة، كل ذلك أثر بصفة مباشرة على المستوى الاجتماعي للأفراد. على ضوء ما سبق، يمكننا تحليل التطورات الاجتماعية، من خلال التطرق إلى العناصر التالية:

أولا: تطور المداخيل، والأسعار، وأسعار الاستهلاك

1- تطور المداخيل:

منذ 1998، أوضح تطور هيكل الدخل الخام للعائلات (*les revenu brut des ménages*)، أن حصة التحويلات تحتل تدريجيا مكانة هامة ضمن دخول الأجراء. حيث انتقلت من 344.2 مليار دينار عام 1998 إلى نحو 546 مليار دينار عام 2002 وهو ما يمثل 21% من الدخل الخام للعائلات، مقابل 18% سنة 1988.

1 CNES., op. cit., p. 74.

2 Office National des Statistiques, 1998.

جدول (46) يوضح هيكل الدخل الخام للعائلات خلال الفترة 1995-2002

الوحدة: مليار دينار

السنوات	1995	1998	1999	2000	2001	2002
البيان						
أجور	43.4	42.6	41	40.9	40.4	39.9
دخول الأحرار (غير الأجراء)	37.3	39.5	39.8	39.7	39.5	38.9
التحويلات	19.4	17.8	19.2	19.4	20.1	21.1
الدخل الخام للعائلات	100	100	100	100	100	100

Source : service du délégué à la planification, Algérie, 2002

استنادا إلى بيانات الجدول رقم (46)، يتضح أن هناك اتجاها يعكس زيادة دخول التضامن (*les revenus de la solidarité*) أكثر من تلك الخاصة بالعمل ورأس المال. حيث إن زيادة التحويلات خلال الفترة 1998-2002، تقدر بنحو 13 %، في حين تلك المتعلقة بالأجور ورأس المال، تقدر بنحو 7.4 % و 9.6 % على التوالي. والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول (47) يوضح تطور الدخول والتحويلات خلال الفترة 1998 - 2002

الوحدة: مليار دينار

السنوات	1998	1999	2000	2001	2002	تعبير المتوسط السنوي
البيان						
أجور	8.3	5	5.5	10.5	7.6	7.4
دخول الأحرار (غير الأجراء)	13.7	9.9	5.6	11.7	7.2	9.6
التحويلات	13.2	14.6	16.6	6.3	17.2	11.5

Source : service du délégué à la planification, Algérie, 2002.

إن زيادة التحويلات الاجتماعية على هذا النسق، من شأنه أن يبرز عدة تساؤلات تتعلق بطريقة توزيعها، وعن فعاليتها، وعن طبيعة العلاقات بينها وبين دخول رأس المال، ودخل العمل.

ونظرا للآثار السلبية المترتبة عن تحرير الأسعار منذ 1992، بادرت الجهات الوصية بدفع تعويض للفئات المحرومة، حيث مرت بمرحلتين هما:¹

المرحلة الأولى: قامت الحكومة خلال 1992، بدفع تعويضات للفئات الاجتماعية بدون دخل، يبلغ 120 دينار شهريا، لكل رب أسرة يتقاضاه عن نفسه، وعن كل فرد في أسرته تحت كفالته. إن هذا الإجراء لم يكن فعالا إطلاقا، فنظرا لكون مبلغ المنحة زهيدا ولا يمكنه تلبية الاحتياجات الأساسية لأفراد المجتمع.

1- بن ناصر عيسى، "الآثار الاقتصادية والاجتماعية لبرنامج التكيف و التعديل الهيكلي في الجزائر"، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة (الجزائر)، العدد 7 ديسمبر 2002، ص 135-136.

المرحلة الثانية: قامت الجهات الوصية في أكتوبر 1994 بتعديل هذه المنحة، من حيث مضمونها وشكلها، وتحديد المستفيدين منها، حيث تم حصرها في صيغتين هما:
أ- منحة التضامن الجغرافية

خصت هذه المنحة لأرباب الأسر، عديمي الدخل، وبالبالغين ستين (60) سنة فأكثر، وكذلك الأشخاص المعوقين غير القادرين على العمل، حيث بلغت قيمتها 600 دينار شهريا مع زيادة 120 دينار في الشهر لكل شخص على نفقة رب الأسرة، في حدود ثلاثة أشخاص، ثم رفعت قيمتها إلى 900 دينار شهريا ابتداء من سنة 1999.

ب- التعويض عن الأنشطة ذات المصلحة العامة

يدفع هذا التعويض إلى الأشخاص في سن العمل، والذين ليس لهم دخل، في مقابل مشاركتهم في أشغال ذات مصلحة عامة في ورشات البلدية؛ وقد حدد التعويض في بداية الأمر بنحو 1000 دينار، ثم رفع إلى 2800 دينار في الشهر.

ولدعم المداخل أيضا، قرر السيد رئيس الجمهورية عبد العزيز بوتفليقة، منذ الدخول المدرسي 2000-2001 منح كل تلميذ، من فئة اليتامى، والمعوزين، والبطالين، وضحايا الإرهاب، ذوي الدخل الضعيف، (أقل من 8000 دينار)، منحة التضامن المدرسي حيث تبلغ قيمتها 2000 دينار.

ومن المفيد الإشارة إلى أن سنة 2003 قد تميزت بزيادة في الأجور لبعض القطاعات، أهمها:

- * اعتماد منحة العدوى لفائدة بعض مستخدمي الهياكل العمومية الصحية.¹
- * اعتماد منحة التبعية الخاصة لبعض مستخدمي وزارة الجامعات.²
- * اعتماد نظام المنح لفائدة فرع المكتبات الجامعية.³

1 - Décret exécutif n°03-52, du 04 février 2003, journal officiel No. 8, correspondant au 05/02/2003

2 - Décret exécutif n°03-131, du 24 mars 2003, journal officiel No. 21, correspondant au 26/03/2003

3 - Décret exécutif n°03-132, du 24 mars 2003, journal officiel No. 21, correspondant au 26/03/2003

بالإضافة إلى ذلك، فقد تمت مراجعة الأجر القاعدي حيث وصل إلى 10000 دينار، أي بمعدل 57.70 دينار للساعة، خلال 40 ساعة أسبوعيا.¹

جدول رقم (48) يوضح تطور الأجر القاعدي خلال الفترة 1990-2004
الوحدة: دينار

الأجر القاعدي SNMG	السنة
1000	أول جانفي 1990
1800	أول جانفي 1991
2000	أول جويلية 1991
2500	أول جانفي 1992
4000	أول جانفي 1994
4800	أول جانفي 1997
5400	أول جانفي 1998
6000	أول جانفي 1999
8000	أول جانفي 2001
10000	أول جانفي 2004

Source : Ministère du travail et de la protection sociale, Algérie, 2004.

من خلال الجدول رقم (48)، يلاحظ أن الأجر القاعدي قد تضاعف 10 مرات خلال 13 سنة. رغم ذلك، فإن مستويات الأسعار الحالية، تسبب توترات اجتماعية حادة، خاصة لدى أصحاب الدخل المنخفضة.

كما يمكننا الإشارة أيضا، إلى أن نفقات التسيير وصلت إلى 1199 مليار دينار عام 2003، بنسبة زيادة 9.2% عن سنة 2002، ويرجع ذلك إلى إعادة تقييم الدخل (الرواتب، والأجور والمعاشات ..)، الأمر الذي ساهم في التخفيف من حدة البطالة، وزيادة الدخل الخام لعائلات بنحو 12%، وزيادة ادخار العائلات نحو 43%².

بالإضافة إلى ذلك، فإن دخل العائلات المخصص للادخار، قد تزايد بشكل ملحوظ، حيث انتقل من 3.5% عام 1997 إلى 10.3% و 13.7% عامي 2000 و 2001 على التوالي.

2- تطور الأسعار:

دلّت مؤشرات أسعار الاستهلاك، والمنتجات الصناعية وأسعار الجملة للخضر والفواكه، خلال عام 2002 على اتجاه نحو تقلص التوترات التضخمية.

1 - Décret présidentiel n°03-467, fixant le SMNG.

2 - CNES, op.cit., p.84.

فبالنسبة لأسعار السلع الصناعية، قدر المتوسط السنوي للتضخم خلال 2002 حوالي 3.0 % بالنسبة للقطاع العام، مقابل 4.0 % خلال 2001، و 0.4 % - بالنسبة للقطاع الخاص خلال 2002، مقابل 0.3 % خلال 2001. بالإضافة إلى ذلك، هناك ثلاث قطاعات صناعية عمومية شهدت ارتفاعا كبيرا في الأسعار، هي الصناعات المعدنية، والصناعات الحديدية، والصناعات الغذائية، حيث بلغت خلال عام 2002 نحو 8.6 % و 3.0 % و 5.2 % على التوالي في حين اتجهت أسعار الصناعات العمومية الأخرى نحو الاستقرار أحيانا، والانخفاض أحيانا أخرى. أما فيما يخص المؤشر العام لأسعار السلع الصناعية للقطاع الخاص، فقد سجل انخفاضا طفيفا خلال عام 2002، قدر بنحو 0.4 %، كما أنه ومنذ 1999، عرف المؤشر انخفاضا خلال 1999 و 2002، في حين تم تسجيل ارتفاع محتشم، أقل من 0.5 % خلال عامي 2000 و 2001.¹

3- تطور أسعار الاستهلاك

خلال عام 2002 ارتفعت أسعار الاستهلاك، حيث قارب المؤشر الوطني نحو 2.2 %؛ في المقابل انخفض معدل التضخم من 4.2 % عام 2001 إلى نحو 1.4 % عام 2002؛ بالإضافة إلى ذلك، شهدت أسعار السلع الصناعية، والخدمات ارتفاعا محسوسا، حيث وصل معدل المتوسط السنوي نحو 2.8 % و 1.5 % على التوالي. وتجدر الإشارة هنا إلى أن الجهات الوصية، وبغرض تخفيض معدل التضخم، اعتمدت خلال فترة الإصلاحات، سياسة نقدية ومالية صارمة، وذلك من خلال: * التحكم في نمو الكتلة النقدية M₂، حيث انتقلت من 14.4 % سنة 1996 لتصل إلى 13.2 % خلال سنة 2000، ثم عادت للارتفاع سنة 2002 لتصل إلى 19 %، وذلك بسبب تزايد نفقات الميزانية المخصصة لمخطط بعث الانتعاش الاقتصادي.² * بالإضافة إلى تحسين عجز الميزانية بالنسبة للنتائج الداخلي الإجمالي، وذلك بتطبيق سياسة مالية تقييدية، مدعومة بإجراءات نقدية صارمة.

جدول رقم (49) يوضح تطور معدلات التضخم للفترة 1995 - 2002

الوحدة: نسبة مئوية (%)

السنوات	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
معدل التضخم	29.78	18.69	5.73	4.95	2.64	0.34	4.2	1.4	2.6

المصدر: - بوزيدي عبد المجيد، (ترجمة جريبب أم الحسن)، تسعينات الاقتصاد الجزائري، موفر للنشر، الجزائر،

1999، ص 40.

- تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي، 2003، ص 85.

1 - Banque d'Algerie, op. Cit., P24.

2 - المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، مشروع التقرير حول الظرف الاقتصادي والاجتماعي للسداسي الثاني من سنة 2002، الدورة العامة 22، الجزائر 2003، ص 66.

استنادا إلى الجدول رقم(46)، يتضح أن التدابير المالية والنقدية، والإجراءات المصاحبة، قد ساهمت في التخفيض التدريجي لمعدل التضخم، وبل والإبقاء عليه عند المستويات المرغوبة، أي أقل من 5% للسنة السادسة على التوالي (من 1998 إلى 2003).

ثانيا: وضعية سوق العمل

تشكل البطالة العامل الأساسي في تدهور ظروف معيشة العائلات، وإن استمرارها، وانتشارها يتسبب، ليس فقط في بروز الضغوطات الاجتماعية، بل يهدد في نفس الوقت نظام الحماية الاجتماعية.

وإذا كانت برامج التصحيح الاقتصادي مكنت من استعادة التوازنات الاقتصادية الكلية، فإن الأوضاع الخاصة بالتشغيل قد تفاقمت، حيث قفزت نسبة البطالة من 24% عام 1993 إلى أكثر من 29% عام 1997، ثم انخفضت إلى 23.7% عام 2003.¹

وفي دراسة المكتب الدولي للعمل، نشرت سنة 2003، والموسومة " بسوق العمل والتشغيل في الجزائر"، حاول من خلال التليل على أن السياسات المعتمدة خلال الفترة الانتقالية، لم تستهدف الحفاظ على مناصب العمل أو زيادتها، بل على العكس من ذلك.² إن البطالة التي يعاني منها حاليا أكثر من 2.3 مليون شخص، تشمل نحو 80% من الشباب الذين تقل أعمارهم عن 40 عاما، ونحو 49% من الشباب الذي تقل أعمارهم عن 20 عاما.

جدول رقم (50) يوضح طلبات العمل تبعا للسن و الجنس خلال الفترة 2002
الوحدة: منصب عمل

النسبة%	المجموع	50 فأكثر	49-40	39-30	29-25	24-16	السن الجنس
73.88	134971	9309	21956	35283	34701	33722	ذكر
26.12	47707	723	2025	6084	14599	24276	أنثى
100	182678	10032	23981	41367	49300	57998	المجموع
-	100	5.49	13.13	22.64	26.99	31.75	%

Source : Agence Nationale de l'Emploi, Note de conjoncture annuelle du marché national de l'emploi, Algérie, 2002.

1 - CNES, op.cit, p.5.

2 - Bureau international du travail (BIT), **Marché du travail et emploi en Algérie**, 2003.

جدول رقم (51) يوضح عروض العمل حسب القطاع خلال سنة 2002

الوحدة: منصب عمل

المجموع	الخاص الأجنبي	الخاص الوطني	العام الوطني	القطاع
31358	3397	8053	19908	العدد
100	10.83	25.68	63.49	%

Source : Idem.

استنادا إلى الجدول رقم (51) يتضح أن عروض العمل قد بلغت خلال سنة 2002 نحو 31356 عرضا، يساهم فيها القطاع العام الوطني بنسبة 63.49%.

جدول رقم (52) يوضح تطور مختلف المؤشرات خلال الفترة 1998-2002

الوحدة: منصب عمل

2002	2001	2000	1999	1998	
182678	140541	133843	146915	211527	الطلب
31358	25622	24533	24726	28788	العرض
27047	23696	22215	223377	26565	التوظيف

معدل التلبية *taux de satisfaction* (%)

14.80	18.23	18.32	16.83	13.60	العرض/العمل
86.25	92.33	90.55	90.55	92.27	التوظيف/العرض
14.80	16.86	16.52	15.23	12.55	التوظيف/الطلب

Source : Idem.

استنادا إلى الجدول رقم (52) يتضح أن طلبات وعروض العمل قد تباينت من سنة لأخرى خلال الفترة محل الدراسة، حيث بلغ الطلب ذروته سنة 1998 بنحو 211527 طلبا، أما العرض فقد سجل أحسن رقم له سنة 2002 بنحو 31358 عرض عمل. أما بخصوص القدرة على التوظيف تبعا لما هو معروض، فقد كانت سنة 2001 هي الأحسن بنسبة 92.33، رغم ذلك، تبقى إمكانية الاستجابة لطلبات العمل محدودة جدا، إذ لم تصل في أحسن الأحوال إلى 17%.

جدول رقم (53) يوضح تطور التشغيل حسب قطاع النشاط خلال الفترة 2002-2003

الوحدة: ألف

نسبة الشغل المهيكل سنة 2003	2003	2002	
	5741	5461	1- التشغيل المهيكل <i>structuré</i>
21.5%	1566	1438	- الفلاحة
7%	510	504	- الصناعة
12.6%	907	860	- البناء و الأشغال العمومية
16.7%	1213	1157	- الخدمات

الإدارة -	1503	1546	21.2%
الأشكال الخاصة للشغل FPE*	274	285	4%
2- التشغيل غير الرسمي informel	1181	1249	17%
المجموع	6917	7275	100

Source : Délégué à la planification, Algérie, 2003.

بالنظر إلى بيانات الجدول رقم (53) يتضح أن حجم التشغيل قد زاد من 6917000 سنة 2002 إلى 7275000، أي بنسبة زيادة قدرها 5.1%، حيث يمثل فيها القطاع المهيكل نحو 83%، أما القطاع غير الرسمي فلا يمثل سوى 17%. بالإضافة إلى ذلك، فإن أزيد من 42% من التشغيل خلال سنة 2003 يتركز في قطاعي الفلاحة والإدارة، في حين أن قطاع الصناعة لا يمثل سوى 7%، أما بخصوص الأشكال الخاصة للتشغيل، فهي لا تتجاوز 4%.

وأمام تفاقم مشكلة البطالة، والتي تشمل أساسا المقبلين على العمل لأول مرة، وكذلك العمال المسرحين عن عملهم لأسباب اقتصادية، تم إعداد مجموعة من البرامج، خاصة في أوساط الشباب، وفيما يلي عرض موجز لمختلف هذه البرامج:

- 1- تعاونيات تشغيل الشباب؛
- 2- المناصب المأجورة بمبادرات محلية؛
- 3- الأشغال ذات المنفعة العامة بيد عاملة كثيفة؛
- 4- عقود ما قبل التشغيل؛
- 5- القرض المصغر؛
- 6- المؤسسات المصغرة؛

ومن المفيد أن نشير إلى أن الجهات الوصية قد اعتمدت خلال سنة 2000، مخططا خاصا بمناطق الجنوب، ممولا من طرف الصندوق الخاص لتنمية مناطق الجنوب¹، يخص ثلاث عشرة ولاية (13) و 258 بلدية، يهدف إلى الحد من التباين بين جهات الوطن، والعمل على إيجاد مناصب شغل للعاطلين عن العمل.

بالإضافة إلى ذلك، فإن برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي، والذي اعتمد منذ سبتمبر 2001، قد ساهم لحد الآن بتوفير 728666 منصب شغل دائم ومؤقت.

* - les formes particulières d'emplois : Emplois créés dans le cadre des politiques alternatives d'Emploie (CPE, IAIG, ESIL, TUPHIMO).

1 - Décret exécutif N° 242 du 16 août 2000, concernant la création du fond spécial de développement des régions du sud (FSDRS).

ثالثا: وضعية التأمين الاجتماعي

لقد خلفت برامج التعديل الهيكلي أعباء جديدة بالنسبة لنظام التأمين الاجتماعي، حيث إن انخفاض مناصب الشغل أثر، ليس فقط على مستوى المداخيل، بل أصبح عاملا أساسيا في ارتفاع النفقات. هذا، وقد اتسمت سنة 2003، بصعوبة التوفيق بين مبدأ التكفل بالمؤمنين من جهة، وبين عدم قدرة الصناديق على الوفاء بذلك من جهة أخرى.¹

إن نظام الحماية الاجتماعية، والذي يغطي نحو 80% من السكان، يواجه حاليا عدة مشكلات تتعلق بمجالاته، وحدوده، وآليات عمله. ولعل مشروع قانون إصلاح المستشفيات من شأنه أن يساهم في حل بعض من هذه الاشكالات من خلال التركيز على نظام الوقاية، وذلك بغرض التقليل من نفقات التكفل بالمرضى والمصابين.

1- الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية

لقد سجل الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية، (CNAS) وللسنة الرابعة على التوالي، فائضا ماليا، وصل خلال سنة 2003 نحو 1.65 مليار دينار. ويرجع ذلك بالأساس إلى مجموعة من العوامل، نذكر أهمها فيما يلي:²

أ- ساهم تحسن الوضعية الاقتصادية في زيادة عدد المشتركين، من خلال التدابير المتخذة بشأن زيادة فرص العمل؛

ب- ارتفاع كتلة الأجور، خاصة بعد الإجراءات المتعلقة بإعادة تقييمها منذ سنة 2001.

ج- فض العديد من المنازعات، وتحصيل المخلفات المالية لأصحاب العمل؛

د- مكافحة التهريب الضريبي، إذ أن عمليات المراقبة وصلت خلال سنة 2003 نحو 42000 عملية مقابل 19000 عملية خلال 1999.

أما بخصوص نفقات التأمين الاجتماعي، فقد زادت بنحو 27.67% قياسا سنة 2002، و الجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (54) يوضح تطور نفقات التأمين الاجتماعي خلال الفترة 2000-2003
الوحدة: مليار دينار

السنة	2000	2001	2002	2003
التأمين الاجتماعي	31.731	35.184	39.600	49.123
التأمين الاجتماعي منها نفقات صيدلانية	19.667	22.769	25.683	33.333
حوادث العمل	6.033	7.167	7.880	8.500

Source : la caisse nationale d'assurances sociales, 2003.

1 - رغم هذه الصعوبة، فإن البنك العالمي يعتبر أن النظام المعتمد حاليا على قدر عال من " السخاء " (trop généreux) قياسا على ما هو معتمد في الدول المتقدمة).

استنادا إلى الجدول رقم (54) يتضح ما يلي:

- ارتفعت النفقات الصيدلانية بشكل ملحوظ، حيث وصلت سنة 2003 نحو 33.333 مليار دينار، وقد يفسر ذلك من خلال ارتفاع أسعار الأدوية، نتيجة رفع دعم الدولة عليها.
- ارتفعت نفقات حوادث العمل و الأمراض المهنية، حيث وصلت سنة 2003 إلى نحو 8.5 مليار دينار، بزيادة نسبتها 7.75% عن سنة 2002، و 40.74% عن سنة 2002.

أما عن النفقات الأخرى، فيمكننا الإشارة إليها كما يلي: ¹
 أ- ارتفعت النفقات الجراحية في المستشفيات إلى 25 مليار دينار، أي بزيادة نسبتها 21.35% قياسا بسنة 2002.

ب- كلفت التحويلات إلى الخارج نحو 2.666 مليار دينار لفائدة 1220 شخصا. وتجدر الإشارة إلى أن الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية (CNAS)، واصل جهوده بغية عصنة خدماته، و ترقية أداءه، و ذلك من خلال:

- * تطوير شبكات الدفع، و تعميم استخدام الإعلام الآلي.
 - * ترقية أداء العاملين من خلال دورات تدريبية.
- بالإضافة إلى ذلك، فقد تم منذ سنة 2000، إنشاء المعهد الوطني للوقاية من الأخطار المهنية،² إلا أنه لم يفعل بعد.

2- الصندوق الوطني للتقاعد

إن النظام الوطني للتقاعد، يتكفل حاليا بنحو 1505668 متقاعد أي بنسبة زيادة حوالي 5% عن نسبة 2002. ويؤكد مسؤولوا القطاع أن النظام الجزائري يعد من بين الأنظمة التي تقدم حماية راقية للمتقاعدين وأصحاب الحقوق، ويتجلى ذلك من خلال:³

- التغطية الواسعة للمتقاعدين و ذوي الحقوق؛
 - المبالغ المعتمدة التي يستفيد منها المتقاعدون؛
 - إمكانية إعادة تقييم المعاشات كلما سمحت الظروف بذلك.
- هذا، وخلال الفترة 1990-2003، سجلت إيرادات الصندوق الوطني للتقاعد زيادة بمعدل متوسط بلغ 20.94% سنويا، إلا أن ذلك يعد غير كاف، بالنظر إلى الزيادات المتتالية في النفقات، حيث سجل الصندوق الوطني للتقاعد سنة 1999، عجزا قدر بنحو 5 مليار دينار،⁴ في حين حقق فائضا سنة 2003 بنحو 0.03 مليار دينا؛ رغم ذلك، فهو يعاني من بعض العوائق، نذكر أهمها فيما يلي:

1 - Ibid., p.87.

2 - l'Institut National de la Prévention des Risques Professionnels (INPRP).

3 - CNES, op.cit, p.89.

4 - L'ordonnance N°97 -13 du 13 mai 1997, **Relative aux départs en retraite avant l'age légal.**

- 1- تعد نسبة الاشتراك في الصندوق منخفضة، رغم المراجعات المتتالية لها، حيث انتقلت من 7% في 1985، إلى 11% سنة 1991، ثم إلى 12.5% سنة 1998، وأخيرا 16% منذ جانفي 2000؛
- 2- التهرب الاجتماعي من الالتزام بالاشتراك في الصندوق، بسبب شيوع ظاهرة الأنشطة غير الرسمية.

- وخلال نفس الفترة أي 1990-2003، تطورت نفقات الصندوق بمعدل متوسط بلغ 27.24%، وهو بذلك يفوق معدل الإيرادات. إن هذه الزيادة في النفقات تعود بالأساس إلى:
- الزيادة المعتبرة لعدد المتقاعدين؛
 - الإجراءات المتخذة بشأن السماح بالتقاعد قبل استكمال السن القانونية؛ حيث كلفت الصندوق مبلغ 15 مليار دينار سنويا؛
 - قياس (*indexation*) المعاشات على الحد الأدنى للأجر القاعدي، مع الزيادة للمرافق (*conjoint à charge*)؛
 - زيادة المبلغ الأدنى لمعاشات المجاهدين.
- هذا، ويبقى نظام المعاشات يحتاج إلى تظافر جهود الشركاء الاجتماعيين، بغرض تطويره، والحفاظ على توازن احتياطات الصندوق، بالإضافة إلى رسم استراتيجية طويلة المدى، تستهدف التكفل الجيد بالمتقاعدين، وذوي الحقوق.

الفصل السادس: واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

على الرغم من تحديث التشريعات الناظمة للاستثمار في الجزائر، وتوفير المزيد من المزايا والحوافز للمستثمرين، إلا أن ثمة مجموعة من العوائق تشوه بيئة الأعمال، وتتسبب في انحصار حجم التدفقات المالية الأجنبية في قطاع المحروقات على وجه التحديد، إضافة إلى بعض المشروعات المحدودة جدا في قطاعات أخرى.

هذا، ويعد الترويج للفرض الاستثمارية الكامنة في الجزائر، استراتيجية على درجة كبيرة من الأهمية، من المفيد التعجيل بها، وتجسيدها.

ضمن هذا السياق، سوف نحلل الموضوع من خلال المباحث الأربعة التالية:

المبحث الأول: تحليل مناخ الاستثمار في الجزائر؛

المبحث الثاني: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر؛

المبحث الثالث: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على بعض المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية؛

المبحث الرابع: إطار مقترح بشأن الترويج للفرض الاستثمارية.

المبحث الأول: تحليل المناخ الاستثماري في الجزائر

ضمن التوجه الرامي إلى تشجيع الاستثمار المحلي واستقطاب المزيد من رأس المال الأجنبي، ما فنتت الجهات الوصية في اعتماد وتطبيق سلسلة الإجراءات والتدابير مستهدفة الحد من التشوهات الهيكلية على المستويين السياسي والاقتصادي، والسعي لضمان بيئة أعمال مواتية لمتطلبات المستثمرين من جهة، ولطبيعة المرحلة من جهة ثانية.

في هذا الإطار يندرج الأمر 03-01، والمتعلق بتطوير الاستثمار¹ وهو يمثل إلى جانب الأمر 04-01 المتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية، وتسييرها، وخصوصتها،² ونصوص قانونية أخرى ذات طابع تشريعي وتنظيمي، الإطار الذي من شأنه تعميق الإصلاحات الاقتصادية وتحسين فعاليتها. كما أن المادة 30 من الأمر 03-01، المذكور أعلاه تنص على إلغاء الأحكام السابقة المخالفة لهذا الأمر، لا سيما تلك الواردة في المرسوم التشريعي رقم 93-12، والمتعلق بترقية ودعم الاستثمار.³

أولاً: المزايا والحوافز الممنوحة للمستثمرين

يمكننا تحليل أهم المزايا والحوافز الممنوحة للمستثمرين -سواء كانوا وطنيين أو أجانب- من خلال مضمون الأمر 03-01، والمتعلق بتطوير الاستثمار، باعتباره أحدث تشريع في هذا المجال. كما يمكننا التركيز على أربعة مبادئ وردت ضمن الأمر سالف الذكر، وهي:

- مبدأ حرية الاستثمار؛
- مبدأ إزالة كافة القيود الإدارية على الاستثمار؛
- مبدأ عدم الالتجاء إلى التأمين، وحرية تحويل رأس المال والعوائد الناتجة عنه؛
- مبدأ منح المزايا والحوافز المشجعة على الاستثمار.

هذا، وإن من شروط نجاح أي قانون للاستثمارات هو تبنيه لهذه المبادئ الأربعة.

I- حرية الاستثمار وقيد التنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة:

ينص الأمر 03-01 في مادته الرابعة، على مبدأ حرية الاستثمار، والتي جاءت متماشية مع ما كان منصوصاً عليه في المادة الرابعة من المرسوم التشريعي 93-12،

1 الأمر 03-01، المؤرخ في 20 أوت 2001، الجريدة الرسمية، العدد 47، 2001.

2 الأمر 04-01، المؤرخ في 20 أوت 2001، الجريدة الرسمية، العدد 47، 2001.

3 المرسوم التشريعي رقم 93-12، المؤرخ في 05 أكتوبر 1993، الجريدة الرسمية، العدد 64، 1993.

كما جاءت متوافقة ومكرسة للمادة 183 من قانون النقد والقرض،¹ والتي نصت على مبدأ حرية القيام بالاستثمارات.

كما أن صياغة الأمر السالف الذكر، جاءت عامة فيما يتعلق بمسألة حرية الاستثمار، مما يفيد احتواءه للاستثمار الوطني العمومي والخاص، وكذلك الاستثمار الذي ينجز في إطار نظام الامتياز والرخص. وما يميز الأمر 01-03 عن المرسوم التشريعي 93-12، وقانون النقد والقرض 90-10، أنه لم يجعل الاستثمار محصورا في بعض القطاعات دون الأخرى، ولم يقصر على الدولة إمكانية التدخل في بعض القطاعات الحيوية، وذات الأولوية التي يمنعها على المؤسسات الخاصة، الوطنية أو الأجنبية.² إن موقف المشرع هذا، يمكن تفسيره بأنه اتجاه واضح لمنح حرية أكبر للمستثمر، وتوسيع نطاق تدخله في مختلف فروع الاقتصاد الوطني، وتعبيرا عن اقتناعه بعدم جدوى التحديد الاعتباطي التحكمي لبعض القطاعات الاقتصادية التي كانت تعتبر في الماضي قطاعات استراتيجية حيوية، يمنع على المؤسسات الخاصة الاستثمار فيها.

بالإضافة إلى ما سبق، تنص المادة الرابعة من الأمر 01-03 على أنه "تتجزأ الاستثمارات في حرية تامة، مع مراعاة التشريع والتنظيمات المتعلقة بالنشاطات المقننة، وحماية البيئة". إن ربط المشروع بحرية الاستثمار، الذي لا يقتضي الشروع في إنجاز، وفقا لنص المادة الرابعة، لا يشترط سوى التصريح به لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، مع وجوب مراعاة البيئة. فهذا الربط يقلص من مجال الحرية الممنوحة للمستثمر، ويضيف على النص غموضا، وتناقضا. أما بخصوص النشاطات والمهن المقننة، والخاضعة للسجل التجاري، فالمرسوم التنفيذي رقم 97-40³ يحددها في تلك الأنشطة والمهن التي تتطلب بطبيعتها أو مضمونها، ومحلها، ووسائل تفعيلها، توفير شروط خاصة، حتى يتم الترخيص بممارستها كمهنة مقننة أو نشاط مقنن.

هذا، وقد كرس دستور 1996، في المادة 37 منه "إن حرية التجارة، والصناعة مضمونة وتمارس في إطار القانون"⁴؛ كذلك، فإن تأطير وتنظيم هذه الحرية، يجب أن يتم وفق نصوص تشريعية، وأي قيد يأتي به نص تنظيمي، يجب أن يستند إلى نص تشريعي.

وما يمكن ملاحظته في هذا الصدد، أن هناك تماطلا في اتخاذ المراسيم التنفيذية لإدخال المراسيم التشريعية حيز التنفيذ (أي تجسيدها واقعا). إن هذا الوضع، ساعد على

1 يوسف محمد، "مضمون أحكام الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، ومدى قدرته على تشجيع الاستثمارات الوطنية

والأجنبية"، مجلة إدارة، المدرسة الوطنية للإدارة، المجلد 12، العدد 23، 2002، ص 23.

2 قانون 90-10، المؤرخ في 14 أبريل 1990، المتعلق بقانون النقد والقرض.

3 الدستور المراجع للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية بتاريخ 22 نوفمبر 1996.

4 المرسوم التنفيذي 97-40، المؤرخ في 18 جانفي 1997، المتعلق بمعايير تحديد وتأطير النشاطات والمهن المقننة الخاضعة للقيد في السجل التجاري.

ترسيخه تلك العلاقة المبهمة بين السلطتين التشريعية والتنفيذية، وخاصة في الميدان الاقتصادي، وذلك بفعل تداخل الاختصاصات واختلاط الأدوار.¹

II- مبدأ تثبيت النظام القانوني الخاص بالاستثمارات

إن المقصود بهذا المبدأ، هو تعهد الدولة بعدم تغيير الإطار التشريعي الذي يحكم الاستثمارات، والذي قد يتم في ظلّه إبرام عقود أو اتفاقيات استثمار، لأن التغييرات الفجائية في التشريع الخاص بالاستثمارات، غالباً ما تحدث مخاوف لدى المستثمرين، وتضيع عليهم فرص تحقيق الربح، إلا إذا اعتبروا أن الأحكام الجديدة التي تتبناها الدولة أكثر تلاؤماً وخدمة لمصالحهم.

ومن ضمن الضمانات التي منحها المشروع الجزائري للمستثمرين في الأمر 01-03، ما نصت عليه المادة 15، التي تقتضي " بأن لا تطبق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا الأمر، إلا إذا طلب المستثمر ذلك بصراحة". ويعتبر نص هذه المادة بمثابة تعهد من جانب الدولة بعدم تطبيقها لقوانين جديدة على الاستثمارات التي شرع في إنجازها.

III- ضمان التحويل الحر لرأس المال وعائداته

منح الأمر 01-03 للمستثمر الأجنبي حق تحويل رأس ماله، والعائدات الناتجة عنه، حيث نصت المادة 31 من الأمر على أنه " تستفيد الاستثمارات المنجزة، انطلاقاً من مساهمة في رأس المال، بواسطة عملة صعبة حرة التحويل، يسعها بنك الجزائر بانتظام، ويتحقق من استيرادها قانوناً، من ضمان تحويل رأس المال المستثمر، والعائدات الناتجة عنه. كما يشمل هذا الضمان المداخيل الحقيقية الصافية الناتجة عن التنازل، أو التصفية، حتى وإن كان المبلغ أكبر من رأس المال المستثمر في البداية".

أما فيما يخص حالة تنازل المستثمر عن مشروع لشخص آخر، فإن الأمر 01-03 ينص، في مادته 30 على التزام المالك الجديد الذي تنقل إليه ملكية المشروع، بتنفيذ كل الالتزامات التي تعهد بها المالك القديم، والتي استفاد بمقتضاها بالمزايا. وفي حالة إخلاله بهذا الالتزام، فإن للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار الحق في إلغاء تلك الالتزامات.

IV- المزايا والإعفاءات الممنوحة للمستثمرين

استناداً إلى المادتين 09 و 10 من الأمر 01-03، منح المشرع الجزائري صنفين من المزايا، أدرجها ضمن نظامين: النظام العام، والنظام الاستثنائي (الخاص). ذلك أنه إلى جانب استفادة المستثمر من الحوافز الجبائية والجمركية المنصوص عليها في إطار النظام العام، فإنه يستفيد في إطار النظام الاستثنائي من مزايا وإعفاءات خاصة، لاسيما عندما

1 Bennadji cherif, la notion d'activités réglementée, *Idara, Revue de l'école nationale D'administration*, N° : 2- 2000, p25.

يستعمل تكنولوجيا خاصة من شأنها المحافظة على البيئة، وحماية الموارد الطبيعية، وادخار الطاقة، والمساعدة على تحقيق تنمية شاملة.

وفيما يلي، إيجاز " لأهم الحوافز الضريبية، وشبه الضريبية، والجمركية الممنوحة للمستثمرين¹:

1- مرحلة بدء الإنجاز: يستفيد الاستثمار من الحوافز التالية

- * تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة؛
 - * الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة TVA فيما يخص السلع والخدمات؛
 - * الإعفاء من رسم نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.
- أما فيما يخص النظام الخاص، فقد تم منح مزايا لفائدة الاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تميمتها مساهمة خاصة من الدولة، يمكننا إيجازها فيما يلي:
- * الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار؛
 - * تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة 0.2% فيما يخص العقود التأسيسية، والزيادات في رأس المال؛
 - * تتكفل الدولة جزئياً أو كلياً بالمصاريف بعد تقييمها من الوكالة، فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار؛
 - * الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة (TVA) فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار، سواء كانت مستوردة أو مقتناة من السوق المحلية، وذلك عندما تكون هذه السلع والخدمات الموجهة لإنجاز عمليات تخضع للضريبة على القيمة المضافة.

1 Agence Nationale de développement de l'investissement (ANDI), (page consultée le 02-01- 2004), le dispositif de soutien à l'investissement, (en linge), www.andi.dz/mesures/mesures.htm.

2- مرحلة انطلاق الاستغلال: بعد معاينة انطلاق الاستغلال، تمنح المزايا التالية:

* الإعفاء لمدة عشرة (10) سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات (IBS) ومن الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) على الأرباح الموزعة ومن الدفع الجزافي (VF)، ومن الرسم على النشاط المهني (TAP)؛

* الإعفاء لمدة عشر (10) سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء من الرسم العقاري على الملكية العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار؛

* منح مزايا إضافية من شأنها أن تحسن أو تسهل الاستثمار مثل تأجيل العجز وأجال الإهلاك؛

بالإضافة إلى ما سبق، فقد تضمن الأمر 01-03 مزايا أخرى، نوجز أهمها فيم يلي:

* تقليص الأجل الممنوح لوكالة تطوير الاستثمار، من شهرين إلى شهر واحد للرد على المستثمر في حالة طلبه مزايا إضافية من الوكالة؛

* عدم التفرقة بين المستثمر الوطني والمستثمر الأجنبي، وبين المستثمر العمومي والمستثمر الخاص، وبين الشخص الطبيعي والشخص المعنوي، بحيث يحظى كليهما بمعاملة عادلة ومنصفة؛

* في حالة عدم التوصل، عن طريق الجهات القضائية الجزائرية، إلى تسوية مرضية للنزاع بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية، يمكن لجوء المستثمر الأجنبي إلى هيئات التحكيم الدولية.

ويمكن الإشارة إلى أن قانون المالية لسنة 1996، والمادة 138 من قانون الضرائب المباشرة، وكذا المادة 309 من قانون الضرائب، قد تضمنت عدة مزايا للمستثمرين المنتجين والذين يصدرن سلعاً وخدمات إلى الأسواق الخارجية، نذكر منها:

* إعفاء الشركات القائمة بعمليات بيع السلع والخدمات للتصدير من دفع الضريبة المفروضة على أرباحها المحققة بصورة مؤقتة لمدة خمس (05) سنوات؛

* إعفاء الشركات من أداء الدفع الجزافي (VF) بصورة مؤقتة لمدة خمس (05) سنوات؛

* إمكانية استفادة المصدر من تخفيضات بنسبة تقدر بنحو 50% تمنحها الشركات الوطنية للملاحة البحرية والجوية، وتلك التي تمنحها الموانئ في مجال نقل البضائع.

ثانيا: الهيئات المكلفة بمتابعة وترقية الاستثمار

بغرض تنظيم مسائل الاستثمار، أنشأت الجهات الوصية بعض الأجهزة، أوكلت لها مهمة الإشراف ومتابعة المشروعات الاستثمارية، تشتمل أساسا على ثلاثة أجهزة هي:¹

1- المجلس الوطني للاستثمار: *Le Conseil National De L'investissement (CNI)*

يشرف عليه رئيس الحكومة، و يضطلع بالمهام التالية:

* صياغة استراتيجية، وألويات الاستثمار؛

* تحديد المناطق المعنية بالتنمية؛

* إقرار الإجراءات، والمزايا التحفيزية؛

* المصادقة على مشاريع اتفاقيات الاستثمار.

2- الوزارة المنتدبة لدى رئيس الحكومة المكلفة بالمساهمة وترقية الاستثمار:

Le Ministère Délégué du chef du Gouvernement chargé de la participation et la promotion de l'investissement

حيث تضطلع بالمهام التالية:

* تنسيق الأنظمة المرتبطة بتحضير وتجسيد برامج الخوصصة؛

* اقتراح إستراتيجيات ترقية وتطوير الاستثمار.

3- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)

وضعت تحت إشراف رئيس الحكومة، ونظمت في شكل شبك وحيد (*Guichet Unique*)، يضم مجموعة من الإدارات والأجهزة المعنية بالاستثمار مثل: بنك الجزائر، إدارة الضرائب، أملاك الدولة، إدارة الجمارك، البلدية... الخ، وتضطلع بالمهام التالية:

- تستقبل وتعالج تصريحات الاستثمار؛

- ترافق، وتساعد المستثمرين في استكمال الإجراءات، وإنشاء المشروعات الاستثمارية؛

1 Agence Nationale de développement de l'investissement (ANDI), (page consultée le 02-01- 2004), *les organes chargés de l'investissement, (en linge), www.andi.dz/organes/organes.htm*.

* تصدر قرارات منح المزايا والتحفيزات؛

* تضمن متابعة الاستثمارات، خاصة احترام الالتزامات الموقعة من قبل المستثمر.

ثالثا: عوائق الاستثمار في الجزائر

على الرغم من وضوح التوجهات الكبرى للاقتصاد الوطني، وبعض النتائج الإيجابية المحققة، إلى جانب المجهودات التي تبذلها الجهات الوصية في سبيل تهيئة وترقية مناخ الاستثمار، إلا أن وجهة نظر المستثمرين حول العوائق التي تفسد بيئة الأعمال في الجزائر، تجتمع في محورين أساسيين هما:¹

* صعوبة الدخول إلى أسواق العوامل، خاصة ما تعلق بالقروض، والعقار الصناعي؛

* إشكالية الحاكمية (*La gouvernance*)، وقصور في السياسة الاقتصادية، وذلك باستفحال القطاع غير الرسمي في النشاط الاقتصادي، وشيوع ظاهرتي الفساد والمنافسة غير المشروعة، إلى جانب ارتفاع معدلات الضرائب.

إن عملية الكشف عن هذه العوائق، تعد خطوة أساسية ضمن استراتيجية تهيئة مناخ الاستثمار أمام رجال الأعمال الوطنيين والأجانب، للمساهمة في التنمية الوطنية الشاملة. سوف نستعرض في تحليلنا هذا بتقرير مناخ الاستثمار في الجزائر، الذي نشرته منظمة هيئة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (*ONUDI*) عام 1999، والاستقصاء الذي أجراه البنك العالمي على 562 مؤسسة محلية، ومجموعة من المؤسسات الأجنبية التي تستثمر في الجزائر، وأخرى من المحتمل أن توطن استثماراتها مستقبلا، إذا ما توفرت لها الشروط اللازمة.

وفيما يلي تحليل لأبرز عوائق الاستثمار في الجزائر:

I - مشكلة التمويل

يتشكل النظام البنكي في الجزائر من 28 مؤسسة بنكية ومالية منها:²

- 06 بنوك عمومية، بما فيها الصندوق الوطني للادخار؛
- تعاقدية مالية معتمدة للقيام بالعمليات البنكية؛
- 12 بنكا خاصا؛
- 05 مؤسسات مالية، من ضمنها مؤسستين عموميتين؛
- مؤسستين (2) للتأجير (*Leasing*)؛

1- Banque Mondiale, *Evaluation du climat d'investissement en Algerie, Région moyen-orient et Afrique du Nord*, Banque mondiale, Septembre 2003. p10.

2 Banque d'Algerie, *Rapport 2002*, op.cit., p.51.

- بنكا للتنمية في طور إعادة الهيكلة؛
- وبنكا خاصا معتمدا لم يبدأ في النشاط بعد.

على الرغم من هذه التشكيلة، إلا أن صورة النظام البنكي لدى المستثمرين لا زالت قاتمة، خاصة بعد إفلاس بنك الخليفة (بنكا خاصا)، ونزع اعتماد البنك الصناعي والتجاري الجزائري (BCIA) (وهو الآخر بنكا خاصا).

ثم إن إمكانية الحصول على تمويل مصرفي، سواء كان في صورة قرض استغلال أو قرض استثمار، يعد مسألة غاية في الصعوبة والتعقيد، خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فاستنادا إلى الاستقصاء الذي أعده البنك العالمي، تبين أن أقل من 30% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، استطاعت الحصول على نحو 15% فقط من احتياجاتها التمويلية في شكل قرض بنكي، في حين أن 75% هي بمثابة تمويل ذاتي،¹ أما الباقي أي 10% فمصدره الممولون وبقية الدائنين.

هذا، وتتصب أنشطة البنوك باتجاه كبرى المؤسسات (العمومية والخاصة)، حيث إن 29% من القروض تمنح للقطاع الخاص، و 71% للقطاع العام.

و فيما يلي، يمكننا الإشارة إلى أهم القيود التي تعيق تأهيل القطاع البنكي:

1. نقص الكفاءة المهنية لدى البنكيين، خاصة ما تعلق بالطرق الحديثة لتسيير القروض، وتقييم المخاطر؛
2. ضعف الهياكل القاعدية ورداءة نظام المعلومات البنكية، مع بطء أنظمة المدفوعات (Les systèmes de paiements).²؛
3. مركزية القرارات، وبطأها حال منح القروض؛
4. نظرا لتعدد النظام القضائي، وبطئه في تنفيذ الأحكام، غالبا ما تفرض البنوك ضمانات ورهون عقارية، قد تفوق أحيانا مبلغ القرض؛
5. غياب آليات بنكية لتغطية التذبذبات في معدلات الصرف، ومعدلات الفائدة، الأمر الذي من شأنه أن يزيد من مستوى إحجام المستثمرين على توطين مشاريعهم؛
6. عدم فعالية ما هو متاح من صيغ تمويلية بديلة عن القروض البنكية؛
7. رداءة السوق المالي بسبب ضعف أداء بورصة الجزائر؛
8. بطء إجراءات تحويل الأجور والأرباح إلى الخارج.

1- مقارنة نسبة التمويل الذاتي في بعض البلدان، نجد أنها تبلغ 61% في المغرب، و 52% في الصين، و 31% في الهند.

2- إذ إن عملية تحصيل شيك بين وكالتين في نفس المدينة، و لنفس البنك، تتطلب مدة أسبوعين، ومن 4 إلى 9 أسابيع بين بنكين في مدينتين. كما أن فتح خطاب ائتمان (Lettre de crédit) تتطلب مدة تتراوح من أسبوع واحد إلى 9 أسابيع.

II - مشكلة العقار الصناعي

يمثل العقار الصناعي هاجسا كبيرا أمام المستثمرين، الوطنيين والأجانب؛ ولطالما تعثرت مشروعات، ونفر مستثمرون لهذا السبب؛ ويتجلى هذا العائق ضمن العناصر التالية:

1. صعوبة الحصول على قطعة أرض مهيأة لمزاولة نشاط استثماري؛
2. تعدد وتعقد الإجراءات الإدارية، والقضائية؛
3. جمود سوق العقار؛
4. الارتفاع الفاحش في أسعار الأراضي بسبب جشع الوسطاء والمضاربين؛
5. عدم مواءمة بعض المناطق الصناعية ومناطق النشاط للمعايير الأساسية، نظرا لكونها أقيمت لأهداف سياسية، واجتماعية، وليست اقتصادية؛
6. عدم امتلاك العديد من المؤسسات العمومية لشهادات الملكية (*Les titres de propriétés*)، الأمر الذي يعيق خصوصتها، أو شراكتها مع متعاملين أجانب.¹

III - مشكلات ذات طابع إداري وتنظيمي

على الرغم من سلسلة التوجيهات والتوصيات بشأن تبسيط الإجراءات الإدارية، وتسريع الخدمات العمومية، إلا أن ثمة جملة من العوائق الإدارية والتنظيمية، رسخت انطبعا سيئا لدى المستثمرين، يمكننا إجمالها فيما يلي:

1. عدم وضوح بعض النصوص القانونية، الأمر الذي سمح للمعنيين بتطبيقها بطريقة انتقائية، ومتباينة بين منطقة وأخرى؛
2. غياب هيئة مكلفة بإدارة وتنظيم الاستثمارات الأجنبية فقط؛
3. تداخل الصلاحيات بين الهيئات، وعدم القدرة على تحديد المسؤوليات بدقة؛²
4. تعقد وبطء الإجراءات الإدارية، حيث إن عملية تسجيل مؤسسة تتطلب 18 إجراء، و93 يوما (في المتوسط)، و130 يوما للحصول على رخصة بناء، و35 يوما لرخص أخرى.³

1- Organisation des Nations Unies pour le développement Industriel (ONUDI), *le Climat d'investissement en Algerie, les changements intervenus depuis 1993, sur la base du travail*

de M.Charles-Albert Michalet, Juillet 1999, p. 30.

2- حيث إن هناك تداخلا بين المجلس الوطني للاستثمار (CNI) والوكالة الوطنية لدعم الاستثمار (ANDI) فيما يخص منح المزايا والحوافز للمستثمرين، من جهة، وبين الوزارة المنتدبة لدى رئيس الحكومة المكلفة بالمساهمة وترقية الاستثمار (MDPPI) والوكالة الوطنية لدعم الاستثمار من جهة ثانية، حيث تماثل صلاحية هذه الأخيرة أي (ANDI) صلاحيات المديرية العامة للاستثمار لدى (MDPPI). بالإضافة إلى ذلك، فإنه في حالة حدوث نزاع يحق للمستثمر أن يقدم طعنا قضائيا، أو لدى رئيس الحكومة أو لدى (MDPPI). وإن بدت هذه الخيارات إيجابية، فإنها توحى بوجود ضبابية وعدم التنسيق بين الهيئات المعنية.

3- Banque Mondiale, (page consultée le 12-04-2004), « **Doing Business** », (en ligne), www.worldbank.org/doingbusiness.2003.

5. صعوبة توفير الخدمات الأساسية للمستثمرين، مثل: الماء، الكهرباء، الغاز، خطوط الهاتف، قنوات الصرف الصحية؛
6. تعقد وطول الإجراءات الجمركية، حيث إن عملية جمركة آلات ومعدات مستوردة تتطلب في المتوسط 12 يوما¹ ويرجع ذلك بالأساس إلى أن أغلب الواردات تصل إلى ميناء الجزائر العاصمة، الذي يتوقف عن العمل بعد الرابعة مساء، بالإضافة إلى ضعف التنسيق بين الجهات المعنية (إدارة الجمارك، إدارة الميناء، المكاتب الخاصة المكلفة بتسوية إجراءات العبور... الخ)²؛
7. عدم كفاءة معدات وتجهيزات الشحن والتفريغ، لكونها لا تزال عمومية، الأمر الذي قد يتسبب في مكوث الباخرة في عرض البحر مدة قد تصل إلى 7 أيام حتى يتسنى لها الدخول إلى الميناء، و 7 أيام أخرى للتفريغ؛
8. تعدد الرسوم، وثقلها، وعدم قدرة مصالح إدارة الضرائب على التكيف مع المستجدات.

IV - مشكلة الفساد:

يعد الفساد ظاهرة عالمية ومتداخلة الجوانب، حيث غدت من أسباب انتشار الجريمة، وتشويه صورة البلد، فضلا عن كونها أداة لتقليص حجم وفعالية الاستثمار، وبالتالي إبطاء معدل التنمية.³

واستنادا إلى الدراسة التي أجراها البنك العالمي، على بعض المؤسسات الاستثمارية في الجزائر، انتهى إلى أن هناك سلوكا لدى بعض المستثمرين لدفع عمولات غير قانونية لتسريع احتياجاتهم. فعلى سبيل المثال: للاستفادة من خط هاتفي أو ربط شبكي (Internet) يتطلب دفع نحو 210 دولار (أي 13% من "PIB" لكل ساكن) ويتطلب إصلاح الأعطال الهاتفية نحو 30 دولار (أي 2% من "PIB" لكل ساكن)، أما الحصول على رخصة سياقة فإن الأمر يتطلب نحو 540 دولار (أي 33% من "PIB" لكل ساكن)، إضافة إلى هذه العمولات، فإن العلاقات مع مصالح الإدارة كفيلة بتسريع الإجراءات.

وتتجلى أبرز مظاهر الفساد فيما يلي:

1. الانحراف عن الالتزام بالقواعد القانونية؛
2. استخدام المنصب العام لتحقيق مكاسب خاصة، بواسطة الاحتيال والاختلاس، والابتزاز، والرشوة؛

1- تتم الإجراءات الجمركية في المغرب خلال 03 أيام فقط.

2- كما أن التأخر الكبير في إتمام إنجاز مطار الجزائر الدولي قد يساهم في استفحال المشكلة.

3- Paolo Mauro, « corruption and growth », *Quarterly Journal of Economic*, vol.110, N°:3, August 1995, p681-682.

3. الاعتداء على المال العام، كسحب قروض من البنوك العمومية بفوائد مخفضة، وتسهيل حصول رجال الأعمال من القطاع الخاص على قروض بفوائد مخفضة، ودون ضمانات، مقابل الحصول على جزء من القرض.¹
4. الاستيلاء على الممتلكات العامة عن طريق تزوير الأوراق الرسمية، واستئجارها لفترات زمنية طويلة بمبالغ زهيدة؛
5. تسريب معلومات وبيانات رسمية لقاء الحصول على رشوى؛
6. شيوع ظاهرتي الغش والتهرب الضريبي؛
7. ضعف أخلاقيات المهنة، واضطراب منظومة القيم؛
8. غياب مفهوم المساءلة وتحديد المسؤوليات، نظرا لتمتع كبار المسؤولين، ورجال السياسة بحصانة تحميهم من المتابعات.

V - مشكلة النظام القضائي:

رغم المجهودات الكبيرة التي تبذل لترقية النظام القضائي، وتأهيله لمتطلبات اقتصاد السوق، إلا أن هناك العديد من الثغرات التي تسيء إليه، وتضفي انطبعا مزعجا لدى المستثمرين.

واستنادا إلى دراسة لبعض المؤسسات الدولية عام 2002،² اتضح أن عملية الفصل في نزاع لدى المحاكم الجزائرية، يتطلب نحو 20 إجراء، وحوالي 387 يوما. إلى جانب طول وتعقد الإجراءات القضائية، هناك مشكلات أخرى نوردها على النحو الآتي:

1. غياب المحاكم المتخصصة في القضايا ذات الطابع التجاري والاقتصادي؛
2. عدم قدرة المحاكم على حماية حقوق الملكية الفكرية، نظرا لقصور في التشريعات، وندرة في التخصص؛
3. غياب ثقافة التحكيم (*L'arbitrage*)؛
4. تفشي ظاهرة الفساد وعدم الشفافية.

VI - تعثر إجراءات الخصومة

تبرز تجارب بعض الدول النامية، أن هناك علاقة بين تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وعمليات الخصومة. خلال الفترة 1989-1993، كان نحو 60% من تدفقات

1 - زياد عريبة علي، "الأثار الاقتصادية والاجتماعية للفساد في الدول النامية"، مجلة الأمن والقانون، كلية شرطة دبي، السنة العاشرة، العدد الأول، جانفي 2002، ص 04.

2-Service conseil pour l'investissement étranger (service conjoint de la société financière internationale (SFI) et de la banque mondiale), programme des nations unies pour le développement (PNUD) /Algerie, *Algerie, diagnostic sur le climat d'investissement étranger*, Décembre 2002.

الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دول أوروبا الشرقية والوسطى ناتج عن عمليات الخصخصة.¹

لقد شرعت الجزائر في عمليات الخصخصة، بوضع الإطار القانوني والمؤسسي من خلال قانون المالية التكميلي لسنة 1994، والذي سمح ولأول مرة بالتنازل عن المؤسسات العمومية لصالح مسيرين خواص، ومساهماتهم في رأس مالها بحدود 49%. ومع صدور الأمرين 95-22² و 95-25³ تعمقت تدريجيا إجراءات الخصخصة، حتى شملت أزيد من 800 مؤسسة مع نهاية 1997.

ويعد الأمر 01-04 المؤرخ في 20 أوت 2001 والمتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية، وتسييرها، وخصصتها، أحدث تشريع، حيث سمح بنقل الملكية إلى أشخاص تابعين للقانون الخاص.

بالرغم من وجود هذه النصوص القانونية، إلا أن عمليات الخصخصة لم تكن كافية لتحفيز الاستثمارات الوطنية والأجنبية، وقد يرجع ذلك إلى الأسباب التالية:

1. البطء في تعيين المجلس الوطني للخصخصة، بصفته الهيئة المكلفة بمتابعة إجراءات الخصخصة، إذ لم يتم ذلك إلا في شهر جوان 1998؛⁴
2. التأخر الكبير في الإعلان عن القائمة الأولى للمؤسسات القابلة للخصخصة؛⁵
3. التداخل في الصلاحيات بين المجلس الوطني للخصخصة، والمجلس الوطني لمساهمة الدولة، والشركات القابضة؛
4. عدم كفاءة السوق المالي.

VII - مشكلة الوصول إلى المعلومات

تعد المعلومة الاقتصادية على درجة عالية من الأهمية بالنسبة للمستثمرين، ذلك أن كسبها يساعد على رسم الاستراتيجية المستقبلية، واتخاذ القرارات على أسس موضوعية. إلا أن الوضع في الجزائر مغاير تماما لما يجب أن يكون، ذلك أنه ليس في مقدور المستثمرين تقدير احتياجات السوق بدقة، فضلا عن جهلهم بعدد المنافسين. إذ أن قرارات الاستثمار، رغم ما تجرى عليها من دراسات جدوى، إلا أنها تخضع أساسا للزيارات

1- *FMI, perspective de l'économie mondiale : spécial l'épargne mondiale, Mai 1995, p66.*

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

3 الأمر 95-25 المؤرخ في 26 أوت 1995، والمتعلق بكيفية تسيير رؤوس الأموال التجارية التابعة للدولة،

الجريدة الرسمية رقم 48.

4 - *Décret exécutif N° : 98-194 du 07 juin 1998, portant désignation de l'institution chargée de la Privatisation.*

5- *Décret exécutif N° : 98-195 du 07 Juin 1998, fixant la liste du premier lot d'entreprises Publiques à privatiser.*

الميدانية للمستثمرين الأجانب، وتقديرهم لمستوى نجاح الشركات الأجنبية الأخرى التي دخلت السوق الجزائري.

هذا، وتتجلى أهم مشكلات الإعلام الاقتصادي فيما يلي:

1. عدم تناغم الهيئات المكلفة بالإعلام والإحصاء مع ما يصدر من القوانين والتشريعات؛
2. عدم كفاءة شبكات الاتصال؛
3. صعوبة الدخول إلى قواعد البيانات للهيئات والوزارات؛
4. ندرة المنشورات والدلائل المتعلقة بالوضع الاقتصادي الجزائري، والفرص الاستثمارية المتاحة.

VIII - عدم كفاءة إجراءات الترويج للفرص الاستثمارية

إن وضعية الترويج للمشروعات الاستثمارية في الجزائر تفنقر إلى الكفاءة والفعالية اللازمة، ويبرز ذلك من خلال:

1. عدم كفاءة غرفة التجارة والصناعة، والغرف الجهوية للترويج لما هو متاح من فرص استثمارية، فضلا عن عجزهم عن مرافقة المستثمرين؛
2. عدم كفاءة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) في الترويج للاستثمارات؛
3. عجز الهيئات الدبلوماسية الجزائرية في الخارج لبناء انطباع إيجابي، وجذاب للقطر وللمشروعات الاستثمارية.

المبحث الثاني: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

بغرض تحليل حجم وتطور الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، من المفيد الإشارة إلى مرحلتين أساسيتين هما:

- المرحلة الأولى: من 1970-1994

تعكس هذه الفترة تحديدا، أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع المحروقات، خاصة بعد قرار عام 1971، والقاضي بانفتاح هذا النوع في الصناعة (البتترول والغاز) على رؤوس الأموال الأجنبية، الأمر الذي دفع بالعديد من الشركات الأجنبية للاستثمار في مشروعات التكرير، والاكتشاف، والإنتاج، والنقل.

إن جاذبية قطاع المحروقات قد زادت خلال الصدمة النفطية لعام 1970 و1980، أين ارتفعت أسعار النفط، تبع ذلك منع الشركات الأجنبية من امتلاك حقول نفط، الأمر الذي دفعها للاستثمار في البنى التحتية، وسد النقص في الموارد المالية المخصصة لصيانة تجهيزات ومعدات القطاع. رغم ذلك، وقبل سنة 1992، لم تكن الجزائر تسمح للشركات الأجنبية بالإنتاج لحسابها الخاص (أي لحساب هذه الشركات)، إلا في إطار عقود تقسيم الإنتاج (*Contrats de partage de production*)، أو بعقود أخرى تتعلق بتقديم خدمات لفائدة شركة سونطراك.

وعلى هذا الأساس، تميزت عشرية الثمانينات بشبه غياب للاستثمارات الأجنبية المباشرة، ذلك أن مخطط "Valyd" (*Valorisation des hydrocarbures*) والذي يعتبر برنامجا طموحا للاستثمارات لم يكن كافيا، ولا مشجعا لاستقطاب الشركات البترولية الأجنبية.

- المرحلة الثانية

والتي أعقبت سنة 1994، حيث استهدفت الجهات الوصية إعادة التوازن الداخلي والخارجي والعمل على بعث النشاط الاقتصادي على أسس من الكفاءة والفعالية، بالإضافة إلى اعتماد جملة المزايا والحوافز لفائدة المستثمرين، من خلال قانون الاستثمار لسنة 1993 المعدل والمتمم بالأمر 01-03 لسنة 2001، كما أن لبرنامج الإنعاش الاقتصادي المعلن سنة 2001، دورا في تشجيع الاستثمار، واستقطاب راس المال الوطني والأجنبي.

جدول رقم (55): يوضح مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد خلال الفترة 1980-2002

الوحدة: مليون دولار

2002	2001	2000	1995	1990	1980	
5702	4637	3441	1465	1355	1320	مخزون الاستثمار

المصدر: من إعداد الباحث، بناء على بيانات UNCTAD 2003.

بالنظر إلى معطيات الجدول رقم(55)، يتبين أن مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد خلال الفترة محل الدراسة، قد شهد تطورا ملحوظا، خاصة بعد سنة 2000. وقد يرجع ذلك إلى طبيعة الإجراءات التحفيزية التي اعتمدها الجهات الوصية، إضافة إلى استقرار جزئي في المؤشرات الاقتصادية الكلية، الأمر الذي حدا ببعض المستثمرين الأجانب إلى توجيه استثماراتهم نحو الجزائر.

جدول رقم (56): يوضح مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر خلال الفترة 1980-2002

الوحدة: مليون دولار

2002	2001	2000	1995	1990	1980	
452	352	343	266	183	98	مخزون الاستثمار

المصدر: من إعداد الباحث، بناء على بيانات UNCTAD 2003.

يفصح الجدول رقم (56) أن مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، خلال الفترة 1980-2002 محدود جدا، إذ لم يتجاوز في أحسن الأحوال 452 مليون دولار. إن هذا الوضع يعبر عن تأخر انفتاح الاقتصاد الجزائري على الاقتصاديات الخارجية، فضلا عن صعوبة النفاذ إلى الأسواق الأجنبية، بسبب حدة المنافسة العالمية.

جدول رقم (57): يوضح حجم الاستثمار الأجنبي المباشر خلال فترة 1985-2002

الوحدة: مليون دولار، و نسبة مئوية

2002	2001	2000	1999	1998	1995-1985 المتوسط السنوي	السنة البيان
1065	1196	438	507	501	17	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد
%8.1	%8.6	%3.8	%4.3	-	%0.1	نسبة من التكوين الخام لرأس المال الثابت "FBCF"

100	09	18	47	01	10	الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر
%0.8	%0.1	%0.2	%0.4	-	%0.1	نسبة من التكوين الخام لرأس المال الثابت " FBCF"

Source: UNCTAD, *World Investment Report 2003*, www.unctad.org, page consultée le 14/02/2004

بالنظر إلى معطيات الجدول رقم (57) يتبين أن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر قد تطور تدريجيا عبر السنوات، إلى أن بلغ ذروته عام 2001، ليصل إلى 1.196 مليار دولار الأمر الذي انعكس على معدل التكوين الخام لرأس المال الثابت «FBCF»، حيث انتقل من 0.1 % خلال فترة 1985-1995 إلى 8.6 % سنة 2001. وقد يعود ذلك إلى جملة الترتيبات والإجراءات التحفيزية التي اعتمدها الجهات الوصية لفائدة المستثمرين، بالإضافة إلى التحسن النسبي للمناخ الاقتصادي . أما بخصوص حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر، فقد سجل تذبذبا عبر السنوات، على أن حقق سنة 2002 أحسن وضع له بنحو 100 مليون دولار. كما أن مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر خلال الفترة 1995-2002 قد بلغ 185 مليون دولار،¹ إذ يعتبر ذلك مبلغا زهيدا.

واستنادا إلى بيانات هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية « UNCTAD »، فإن قدرات الجزائر في استقطاب الاستثمارات الأجنبية، قد تطورت تدريجيا مقارنة ببعض دول شمال إفريقيا.

جدول رقم (58) يوضح مقارنة قدرات الجزائر في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر مع بعض الدول العربية، خلال الفترة 1995-2002

القدرات النسبية			القدرات المطلقة		
مخزون FDI لكل 1000 دولار PIB	تدفق FDI لكل 1000 دولار PIB	تدفق FDI لكل رأس (par tête) دولار	مخزون FDI مليون دولار (2000)	تدفق FDI مليون دولار سنويا	
105.3	11.7	20	5702	605.3	الجزائر
242.5	16.8	13	20746	865.2	مصر
661.6	25.7	57.2	14061	538.2	تونس
269	26.4	33.6	9994	994.6	المغرب

Source: CNUCED, base de données, FDI/TNC,(en ligne), www.unctad.org / fdi statistics,page consultée le 15-02- 2004.

1 -UNCTAD, *World Investment Report*, 2003.

استنادا إلى الجدول رقم (58)، يتبين أنه خلال الفترة 1995-2002، تعد المغرب أقدر دولة على استضافات الاستثمارات الأجنبية، متبوعة بمصر، ثم الجزائر وأخيرا تونس.

بالإضافة إلى ذلك، أكدت الجزائر خلال سنة 2002 عن قدراتها على جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية، حيث وصلت إلى 1.065 مليار دولار، وبذلك فقد صنفت في المرتبة الأولى على المستوى المغاربي، والثالثة على المستوى الإفريقي. إن زيادة تدفق رأس المال الأجنبي إلى الجزائر قد يعزى إلى التحسن النسبي لمناخ الاستثمار من جهة، وإلى جاذبية بعض القطاعات الاستثمارية، خاصة قطاع المحروقات، والاتصالات، والتعدين، بالإضافة إلى بعض الأنشطة في قطاع الخدمات.

أولا: أهم الدول المستثمرة في الجزائر

لقد تعددت الدول المستثمرة في الجزائر، سواء كانت دولا أجنبية أو عربية، وقد يصنف نشاط بعضها ضمن مشروعات الشراكة. إلا أن أهم الاستثمارات الأجنبية ينفذ من قبل شركات متعددة الجنسيات، خاصة في قطاع المحروقات.

جدول رقم(59): يوضح أهم عشر دول مستثمرة في الجزائر خلال الفترة 1998-2001

الوحدة: ألف دولار

الترتيب	السنة		1999	1998	المجموع
	البلد	2001			
01	الولايات المتحدة الأمريكية	354369	205664	89882	906806
02	مصر	362992	100	03	363146
03	فرنسا	80413	49472	137460	344001
04	إسبانيا	152867	35596	16373	221045
05	إيطاليا	34383	9262	11800	148265
06	ألمانيا	37791	66509	7836	132198
07	هولندا	71944	1308	623	76687
08	إنجلترا	23254	14206	2001	75476
09	اليابان	8818	21092	2787	49345
10	بلجيكا	12384	4484	571	32041

Source : Banque d'Algérie, 2003 ,in CNUCED, Examen de la politique de l'Investissement en Algérie, Nations Unies, Genève, Mars 2004, p.9

استنادا إلى بيانات الجدول رقم (59)، يتضح مايلي:

تعد الولايات المتحدة الأمريكية أهم مستثمر أجنبي في الجزائر، وذلك بأزيد من 906 مليون دولار خلال الفترة 1998-2001. وتتركز أهم الاستثمارات الأمريكية في قطاع المحروقات، مثل شركة: *Petro fac Resourse International Inc* إضافة إلى قطاعات أخرى مثل استثمارات « *Pfizer* » الأمريكية في قطاع الكيمياء والصيدلة الجزائري.

في إطار علاقاتها مع الاتحاد الأوروبي، أمضت الجزائر مجموعة من اتفاقات التعاون والشراكة مع أهم ثلاث دول جنوب الاتحاد الأوروبي، وهي: فرنسا، وأسبانيا، وإيطاليا. وتبرز استثمارات هذه الدول خاصة في قطاع المحروقات من خلال شركتي « *Repsol* » و« *Cepsa* » الأسبانييتين، و« *AGIP* » و« *Sayram-eniv* » الإيطاليتين، وشركة « *Elf/Total Fina* » الفرنسية. بالإضافة إلى بعض الاستثمارات في قطاع الصناعات الغذائية مثل شركة « *Danone* » إلى جانب استثمارات أخرى في صناعة الخزف، والكيمياء، والصيدلة، والتعدين.

أما بخصوص الاستثمارات الألمانية، فقد تجاوزت، خلال الفترة محل الدراسة 132 مليون دولار، وقد كانت سنة 2000 الأحسن، مسجلة بذلك استثمارات تجاوزت 66 مليون دولار. هذا وقد تركزت الاستثمارات الألمانية في عدد من المشروعات كان أهمها مشروعين هما: دخول شركة « *Henkel* » الألمانية كأكبر مساهم في الشركة الوطنية للمنظفات « *ENAD* »، بالإضافة إلى مجموعة « *Messer* » الألمانية المختصة في الغازات الصناعية.

ونظرا للإجراءات التحفيزية الممنوحة للمستثمرين، فقد تعاضم حجم الاستثمارات العربية في الجزائر. والجدول التالي يوضح ذلك.

جدول رقم (60): يوضح الاستثمارات العربية في الجزائر خلال الفترة 1998-2003

الوحدة: مليون دولار

المجموع	2003	2002	2001	2000	1999	1998	
1025.3	65.4	54.6	362.9	347.5	85.8	122	حجم الاستثمار

المصدر: من إعداد الباحث، بناء على تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، مناخ الاستثمار في الدول العربية للسنوات من 1998 إلى 2003.

استنادا إلى الجدول رقم (60)، يتضح أن المبلغ الإجمالي للاستثمارات العربية في الجزائر، خلال الفترة محل الدراسة بلغ نحو 1025.3 مليون دولار، حيث تعتبر سنتي 2000 و 2001 الأحسن.

أما مصادر هذه الاستثمارات، فهي متعددة و الجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم(61): يوضح أهم عشر دول مستثمرة في الجزائر خلال الفترة 2002-2003
الوحدة: مليون دولار

السنة	2002	2003
الأردن	5.22	13.17
تونس	2.06	8.2
المملكة العربية السعودية	2.24	0.81
سوريا	11	4.15
فلسطين	0.93	0.85
لبنان	11.19	1.6
ليبيا	0.63	2.55
مصر	21.35	8.63
البحرين	-	22.67
الإمارات العربية المتحدة	-	2.8
المجموع	54.62	65.43

المصدر: من إعداد الباحث، بناء على بيانات تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2002، ص71
2003، ص112.

استنادا إلى الجدول رقم (61) يتضح أن حجم الاستثمارات العربية في الجزائر قد ارتفع من 54.62 مليون دولار سنة 2002 إلى أزيد من 65 مليون دولار سنة 2003، وتعد كل من مصر، والبحرين، والأردن أهم الدول المستثمرة خاصة في قطاع الخدمات، إلى جانب بعض الأنشطة الاقتصادية الأخرى.

ثانيا: نصيب القطاعات الاقتصادية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة

في الواقع، لا توجد هناك إحصائيات وافية عن نصيب كل قطاع اقتصادي من الاستثمارات الأجنبية، ذلك أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار «ANDI»، لا توضح سوى الاستثمارات المسجلة والمرخص لها، دون التطرق إلى الاستثمارات المنجزة. أما بنك الجزائر، فلا يشير إلا لتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، دون الإشارة إلى القطاعات الاقتصادية. في حين تكتفي مديرية الجمارك بإحصاء تدفقات الآلات والمعدات ووسائل الإنتاج، كما أن الشركات التي نشأت جراء حالات الاندماج والاستحواذ «Fusions-acquisitions» لا تأخذها مصالح الجمارك بعين الاعتبار.

رغم ذلك سوف نحاول الإشارة إلى أهم القطاعات الجاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة ضمن الجدول التالي:

جدول رقم(62): يوضح توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصادق عليها على أهم قطاعات الاستثمار في الجزائر خلال الفترة 1993-2001

الوحدة: مليون دينار جزائري

المبلغ المقدر	عدد المشاريع	القطاع
9835	17	الزراعة
105634	259	الصناعة
10254	41	البناء والأشغال العمومية
8833	16	السياحة
146879	86	الخدمات
550	03	الصحة
1293	18	التجارة
283278	440	المجموع

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، تقرير الاستثمار، جانفي 2002.

استنادا إلى الجدول رقم (62)، يتضح ما يلي:

تنوزع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر على عدد من قطاعات الاقتصاد الوطني، حيث يحتل قطاعي الصناعة والخدمات مكانة الصدارة سواء من حيث عدد المشاريع المسجلة، والتي تبلغ نسبتها 59% و 20% في كل قطاع على التوالي، أو من حيث المبالغ المالية المقررة التي تصل نسبتها في قطاع الصناعة بنحو 37%، أما في قطاع الخدمات فتقارب 52%. إن هذين القطاعين يتميزان بمرادودية عالية للشركات الأجنبية، خاصة في قطاع المحروقات، إضافة إلى بعض الأنشطة الصناعية مثل المنتجات الصيدلانية التي شهدت انتعاشا منذ 1999، خاصة تلك الشراكة التي أقامتتها الشركة الجزائرية للدواء «صيدال» مع الشركة السعودية لإنتاج الدواء بمبلغ 15 مليون دولار، والشركات الأمريكية "فايزر، وباكستار، وليلي" بمبلغ 100 مليون دولار.¹

لم تحض قطاعات الزراعة والأشغال العمومية، والصحة، والتجارة بالمستويات المرغوبة، رغم أهميتها. فقطاع الزراعة لم يسجل سوى 3% من القيمة الإجمالية للاستثمارات المقررة، رغم سلسلة الإصلاحات والتحفيزات الممنوحة للقطاع. في حين لم يستقطب قطاع البناء والأشغال العمومية سوى 41 مشروعا، بما نسبته 9% من عدد المشروعات المقررة. إن هذه النسبة تعد ضئيلة بالنظر إلى التوجه الرامي إلى استقطاب راس المال الأجنبي وإشراكه في ترقية الهياكل القاعدية، والمساهمة في حل مشكلة السكن في الجزائر.

1- مر داوي كمال، الاستثمار الأجنبي في الدول المتخلفة، (أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة)، الجزائر، 2004، ص408.

ولكون قطاعي المحروقات والاتصالات يعتبران من أهم القطاعات الجاذبة للاستثمارات الأجنبية، يمكننا تحليل الخلفية القانونية لتدخل الشركات الأجنبية في قطاع المحروقات، وأهم العقود المبرمة مع الشركة الجزائرية "سونطراك"، كما يمكننا الإشارة إلى واقع وآفاق قطاع الاتصالات.

I - قطاع المحروقات

يكتسي قطاع المحروقات أهمية كبيرة بالنسبة للاقتصاد الجزائري، إذ مثل سنة 2003، نحو 97% من إجمالي الصادرات،¹ و36% من الناتج الداخلي الخام (BIB)، وقراءة 66% من المداخيل الجبائية.² ونتيجة لارتفاع أسعار المحروقات منذ سنة 2001 بنحو 30%، قفزت حصيلة الصادرات النفطية من 21.06 مليار دولار سنة 2000، إلى نحو 23.836 مليار دولار سنة 2003. هذا، وتستغل الجزائر خمسة أنواع من المحروقات، 20% موجهة للسوق الداخلي، و80% موجهة للتصدير، وهي:³

- البترول الخام؛
- المنتجات المكررة؛
- الغاز الطبيعي (الذي ينقل بواسطة الأنابيب Gazoduc، أو المحمول إلى غاز طبيعي GNL)؛
- المكثفات المشتقة من الغاز الطبيعي؛
- غاز البروبان المميع (GPL).

ومنذ 1967 تعد الجزائر الممول العالمي الثاني بالغاز الطبيعي المميع (GPL). حيث يعتبر الأوروبيون أهم زبائنهم، خاصة شركة «Gaz de France»، إضافة إلى أسبانيا، وإيطاليا، وبلجيكا، وهولندا، والولايات المتحدة الأمريكية.

1- الخلفية القانونية لقطاع المحروقات

1-1: قانون المحروقات لسنة 1986

نتيجة لتزامن انهيار أسعار المحروقات في الأسواق العالمية، وانخفاض سعر صرف الدولار، عمدت الجهات الوصية خلال سنة 1986، إلى سن قانون للمحروقات، اعتبر كإطار ناظم لكافة أنشطة القطاع.

1 www. douane.org. dz./ page consultée le 14/08/2004

2 CNES, Juin 2004, p50.

3 Nashashbi Karam, *Algerie, stabilisation et transition à l'économie de marché*, FMI, Washington, 1998, p101.

إن أهم ما يميز قانون 86-14¹ هو انفتاحه على الاستثمار الأجنبي، من خلال التسهيلات المقدمة للشركات الأجنبية، إلى جانب بعض التحفيزات الجبائية، والتي تجاوزت الوعاء الجبائي إلى تعديل معدلات الضريبة، وطريقة الاقتطاع. هذا ويمكننا الإشارة إلى أهم هذه التعديلات على النحو الآتي:²

أ- تعديل الوعاء الجبائي: أكد قانون 86-14، من خلال المادة 43، أن الأحكام الجبائية المتخذة قانون المالية لسنة 1983، والخاصة بالقيمة المستعملة لحساب الضريبة على المحروقات المميعة هي:

- المحروقات السائلة المصدرة على حالتها، تساوي أسعارها، عن السعر الذي تبيع به المؤسسة المكلفة بتصديرها؛
- المحروقات الغازية المصدرة على حالتها، تساوي أسعارها، الأسعار التي تبيع بها هذه المحروقات، أي بسعر السوق.

ب- التعديلات الخاصة بالمعدلات: تمت هذه التعديلات استنادا إلى المادتين 40، و41 بالنسبة للأتاوة، والمادتين 48، و49 بالنسبة للضريبة البترولية المباشرة، والتي تسمى حاليا بالضريبة على النتائج البترولية.

حددت نسبة الأتاوة التي تطبق على المحروقات المستخرجة من الحقول، وتدفع إما نقدا أو عينا حسب اختيار الدولة بنسبة 20%. إلا أنه يمكن تخفيضها حسب مناطق البحث، والاستغلال، إذ دعت الظروف الاقتصادية الخاصة بالبحث عن الحقول واستغلالها، حيث يتم تطبيق معدل 16.25% في المنطقة (أ) و12.5% في المنطقة (ب)؛³

ج- الضريبة على الأرباح: تخضع أنشطة النقل، والتوزيع، والتسويق لنظام الجباية العادية والمقدر بنسبة 38%، وليس معدل 85% المنصوص عليه في المادة 48 من قانون المحروقات، والمتعلق أساسا بنشاط التنقيب عن الحقول، والبحث عنها واستغلالها، ونقل المحروقات بواسطة الأنابيب، وتمييع الغاز الطبيعي، ومعالجة الغازات النفطية المميعة، المستخرجة من الحقول، وفصلها عن بعضها.

إن معدل الضريبة المطبق على أعمال التنقيب عن الحقول، والبحث عنها، واستغلالها، هو معدل 85%. كما يمكن أن يخفض إذا اقتضت الظروف الاقتصادية للبحث عن الحقول واستغلالها، كالاتي: المنطقة (أ) 75%، المنطقة (ب) 65%.

1 Loi N° : 86-14 du 19 Août 1986, Relative aux activités de prospection, de recherche, d'exploitation et de transport par canalisation des hydrocarbures.

2 عرابي فتحي، الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة الجزائر خلال التسعينات، (رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر)، 2000، ص 128-129.

3 قانون 87-157 المؤرخ في 21-07-1987، والمتضمن ترتيب مناطق البحث والتنقيب عن المحروقات

لقد استهدفت هذه التخفيضات ترقية قطاع المحروقات، من خلال الانفتاح على الاستثمارات الأجنبية. إلا أن عدد العقود المبرمة بين شركة سونطراك والمتعاملين الأجانب، خلال الفترة 1986-1991 لم تتجاوز 15 عقداً، من بينها 13 عقد تنقيب، وعقدين للبحث.

1-2: قانون المحروقات لسنة 1991

لقد تم تعديل قانون المحروقات لسنة 1986، بالقانون رقم 21-91 الصادر في 04 ديسمبر 1991،¹ حيث استهدفت مايلي:

- فتح شراكة مع المستثمرين الأجانب، من خلال نشاطات البحث والتطوير؛
- إرساء الدخول بالنسبة للشريك الأجنبي في الآبار المكتشفة المستغلة أو غير المستغلة؛
- منح الإمكانية للشريك الأجنبي بتمويل، وبناء، واستغلال قنوات نقل المحروقات لصالح الشركة الجزائرية سونطراك؛
- توسيع النظام المطبق على المحروقات السائلة (وتشمل النفط الخام وسوائل الغاز الطبيعي)، وهكذا سمح للشريك الأجنبي بتمويل وتطوير واستغلال آبار المحروقات؛
- إمكانية تخفيض الضريبة على الأرباح إلى 42%، والأتاوة إلى 10%، لتحفيز البحث والتنقيب في المناطق الصعبة، واستعمال طرق الاسترجاع الحديثة؛
- في حالة المنازعات، يحق للشريك الأجنبي اللجوء إلى التحكيم الدولي، (وهذا خلافاً للمادة 63 من القانون 86-14 الذي يجبر الطرف الأجنبي إلى اللجوء إلى المحاكم الجزائرية).

1-3: مشروع قانون المحروقات لسنة 2001

خلال سنة 2001، عرضت الحكومة مشروع قانون يقضي بإعادة هيكلة قطاع المحروقات، بطريقة يزول معها احتكار المؤسسة الحكومية سونطراك للقطاع، ويسمح للشركات الأجنبية بمزيد من الحرية في ممارسة نشاطها.

يقوم مشروع القانون على استحداث هيئتين تنظيميتين، تشرفان على قطاع المحروقات، من خلال رسم السياسات، والموافقة على عقود البحث، والتنقيب، والإنتاج. هيئة تشرف على إجراءات التعاقد، ومنح رخص البحث، والتنقيب، والاستغلال، وأخرى تنظيمية، تشرف على متابعة طرق الاستغلال، وتنظيم آليات وشروط الاستفادة من الإمكانات القاعدية المتوفرة مثل قنوات التوزيع، ومراكز التخزين، وغيرها انطلاقاً من هذه الهيكلة المقترحة، تصبح مؤسسة سونطراك كغيرها من المؤسسات الاستثمارية في

1 Loi N° : 91-21 du 04 Décembre 1991, modifiant et complétant la loi N° : 86-14
Du 14 Août 1986.

القطاع، سواء أكانت وطنية أم أجنبية، خاضعة لنفس الشروط في كسب العقود، إذ يصبح ذلك خاضعا للمنافسة.¹

استنادا إلى مشروع القانون هذا، تأمل الحكومة في تهمين قدرات القطاع، من خلال زيادة حجم الإنتاج، واللجوء إلى أرقى التكنولوجيات، بالانفتاح على كبرى الشركات العالمية.

2- أشكال الشراكة الأجنبية

يمكن للشركات الأجنبية أن تمارس نشاطها مع شركة سوناطراك من خلال أربعة أشكال للشراكة هي:²

أ- الشراكة بالمساهمة (*Association en participation*): يتميز هذا الشكل من الشراكة بمايلي:

- يحدد معدل المساهمة وفق اتفاق ينص عليه العقد، بحيث لا يتجاوز 49% بالنسبة للشركة الأجنبية؛
- تتحمل الشركة الأجنبية كامل مخاطر البحث؛
- تمول الشركة الأجنبية استثمارات التطوير والاستغلال بنسبة معدل مساهمتها؛
- في حالة اكتشاف قابل للاستغلال تجاريا، تتمتع الشركة الأجنبية بحقها في إنتاج الحقل بقدر مساهمتها؛
- تدفع الشركة الأجنبية الأتاوة والضريبة على الأرباح، تبعا لحصة الإنتاج التي ترجع إليها.

ب- الشركة التجارية (*Société commerciale*): يتميز هذا الشكل بمايلي:

- تعد شركة ذات أسهم تخضع لأحكام القانون التجاري الجزائري؛
- تحدد مساهمة سوناطراك بـ 51%ن ومساهمة الشركة الأجنبية بـ 49% ويمكننا التمييز هنا بين حالتين:

- يمكن تقاسم الإنتاج في الحقل، وهنا يلتزم كل طرف بدفع الأتاوة والضريبة على حصته من الإنتاج؛
- كما يمكن تقاسم الأرباح المحققة بعد بيع إنتاج الحقل المكتشف، وهنا تتحمل الشركة التجارية دفع الأتاوة والضريبة على الإنتاج.

1 مرداوي كمال، مرجع سبق ذكره، ص 383.

2 Meziani Ali, « *Présentation du système législatif et contractuel algérien* », *Séminaire sur la fiscalité du secteur des hydrocarbures en Algérie*, L'union des chambres de commerce et de l'industrie Françaises à l'étranger, 21/04/1994, Paris.

- أما خصائص التمويل فهي نفسها المطبقة على الشراكة بالمساهمة.

ج- عقد تقاسم الإنتاج (Contrat de partage de production)

من خلال هذا العقد، تسمح الحكومة الوطنية للشركة الأجنبية، باستغلال وتحويل جميع تكاليف الاكتشاف ومخاطر التطوير على الإنتاج المكتشف،¹ كما تفضل الشركات الأجنبية هذا الشكل عن بقية الأشكال الأخرى. حيث يتميز بمايلي:

- تتحمل الشركة الأجنبية جميع استثمارات البحث، والمخاطر الناجمة عنه؛
- في حالة عدم التوصل إلى اكتشافات، فإن الشركة الأجنبية تكون قد أضاعت جميع ما استثمرته؛ أما في الحالة العكسية، فيكنها خلال فترة الاستغلال، والتي تدوم بين 15 و25 سنة، تحمل كل نفقات تطوير الحقل " وهو ما يطلق عليه عقد "اندونيسيا" (*Contrat d'Indonésie*) مع محافظة سوناطراك على حق المساهمة في هذا الاستثمار، وفي حالة حدوث ذلك، يطلق عليه اسم عقد "البيرو" (*Contrat Pérou*)؛²
- تقوم شركة سوناطراك بتسليم الشركة الأجنبية حصتها من الإنتاج بعد خصم التعويض "تسليم فق الباخرة" (*FOB*) بميناء الشحن، صافية من كل ضريبة بترولية (*Profit oil*). حيث تكون الشركة البترولية الأجنبية مالكة لحصتها من الإنتاج بميناء الشحن؛
- تدفع شركة سوناطراك الأتاوة والضريبة على كامل الإنتاج؛
- إن حصة الإنتاج التي تعود للشركة الأجنبية، لا يمكن أن تتجاوز 49 % من إنتاج الحقل.

د- عقد الخدمة ذات المخاطر (*Contrat de service à risque*)

تتقسم عقود الخدمة إلى نوعين هما:

- عقد الخدمة ذات المخاطر، والذي يطلق عليه اسم: عقد المؤسسة أو الوكالة؛
- عقد المساعدة، أو التعاون التقني دون مخاطر، حيث تقدم الشركة الأجنبية في إطاره، خدمات للشركة الوطنية التي تتحمل لوحدها المخاطر المالية للاستغلال والإنتاج.
- إن حصة الإنتاج التي تعود للشركة الأجنبية، لا يمكن أن تتجاوز 49 % من إنتاج الحقل.

عقد الخدمة ذات المخاطر هو ذلك العقد الذي تقوم من خلاله الشركة الأجنبية، متحملة المخاطر والتكاليف، بالبحث عن الآبار، مقابل تعويض التكاليف وتلقي المكافأة نقدا، في حالة نجاح عمليات البحث، أما الإنتاج فيعود للشركة الوطنية.³

1 Daniel Johnston, *International Petroleum Fiscal Systemes and production Sharing contracts*, Ed. Pennwelle Publishing Company, 1994.

2 Pierre Jacquetand Français Nicolas, *Pétrole crises, marchés, politiques*, Dunod, 1991, p19-20.

3 عرابي فتحي، مرجع سبق ذكره، ص134.

ويتميز هذا العقد بنفس خصائص عقد تقاسم الإنتاج، إذ الفرق الموجود بينهما، يكمن في حق الشريك المتمثل في تعويض التكاليف، والأجر، إما بصفة نقدية أو عينية.

هذا، وبعد سلسلة التدابير المتخذة بشأن تحرير قطاع المحروقات، ودعوة المستثمرين الأجانب، استطاعت شركة سوناطراك الجزائرية من إبرام عشرات عقود الشراكة مع مؤسسات بترولية عالمية رائدة. والجدول التالي يوضح عددا من هذه العقود.

جدول رقم (63) يوضح أهم العقود المبرمة بين شركة سوناطراك وعدد من الشركات البترولية العالمية خلال الفترة 1992-1999

التاريخ	الشركة الأجنبية	البلد
ديسمبر 1990	REPSOL	إسبانيا
فبراير 1991	AGIP	إيطاليا
أوت 1991	INOC	اليابان
ديسمبر 1991	AGIP	إيطاليا
ماي 1992	ARCO	أمريكا
ماي 1992	CEPSA	إسبانيا
جوان 1992	MOBIL	أمريكا
جويلية 1992	PHILIPS	أمريكا
نوفمبر 1992	LOUISIANA	أمريكا
يناير 1993	RON SOL VEGDWIN-TEN JAIL	ألمانيا
يناير 1993	KONSALB	ألمانيا
يناير 1993	BP بريش بتروليوم	بريطانيا
يناير 1993	PETROL CANADA	كندا
يناير 1993	LOUISIANA	أمريكا
فبراير 1994	MOBIL	أمريكا
ماي 1994	REPSOL	إسبانيا
جوان 1994	PLUSPETROL	الأرجنتين
نوفمبر 1994	PEDCO	كوريا الجنوبية
ماي 1995	AGIP	إيطاليا
ديسمبر 1995	BP بريش بتروليوم	بريطانيا
يناير 1996	TOTAL- REPSOL	فرنسا - إيطاليا
فبراير 1996	ARCO	أمريكا
جوان 1996	AGIP	إيطاليا

ماليزيا	PETRONAS	ديسمبر 1996
فنلندا	NESTEOY	ديسمبر 1996
أمريكا	MOBIL	ديسمبر 1996
إيطاليا	AGIP	ماي 1997
استراليا	BHP	ماي 1997
أمريكا	ORYX	يناير 1998
أمريكا	AMOCO	جوان 1998
أمريكا	ARCO	أكتوبر 1998
إيطاليا	SAYRAM - ENIV	أفريل 1999
إيطاليا	AGIP	ماي 1999

source : Sonatrach la Revue, 1999

إضافة إلى هذه العقود، سعت شركة سوناطراك خلال السنوات القليلة الماضية إلى مضاعفة شراكاتها مع المستثمرين الأجانب، وفيما يلي يمكننا الإشارة إلى بعضها:

أ- خمس عقود بين شركة سوناطراك وخمس شركات عالمية هي:¹

* شركة « Anadarko » الأمريكية، باستثمار إجمالي قدره 15 مليون دولار على مدى خمس سنوات؛

* شركة " Burlington " الأمريكية، باستثمار إجمالي قدره 17 مليون دولار، على مدى خمس سنوات؛

* المجموعة الفرنسية " Total Fina Elf"، باستثمار إجمالي قدره 18.5 مليون دولار، على مدى خمس سنوات؛

* شركة " First Calgary Petroleum " الكندية، باستثمار إجمالي قدره 26.25 مليون دولار، على مدى خمس سنوات؛

* مجموعة " Repsol-YPF" الأسبانية، باستثمار إجمالي قدره 17 مليون دولار، على مدى خمس سنوات.

ب- إمضاء عقد شراكة مع مجموعة " BP-Amoco "، خلال سنة 2002 باستثمار قيمته 2.5 مليار دولار، بمنطقة عين صالح (بالجنوب الجزائري)، حيث تمتلك شركة

1 Sonatrach la revue, N° : 29, octobre 2001, p16-17.

سوناطراك حصة قدرها 35%، وذلك بغرض إنتاج الغاز الطبيعي، والعمل على اكتشاف احتياطات جديدة.

ج- إنشاء شركة مختلطة بين سوناطراك والشركة النيجيرية " NNPC " بنسبة 50% لكل طرف، تختص في نقل الغاز.¹

د- إنشاء شركة مختلطة بين سوناطراك والشركة الصينية " CNPC " حددت مساهمة الطرف الجزائري بنسبة 30% و الباقي أي 70% للطرف الصيني، تختص في إنجاز مصفاة بمنطقة أدرار الجزائرية.²

3- بعض النتائج المحققة في قطاع المحروقات

نتيجة لانفتاح قطاع المحروقات على الشركات الأجنبية، هناك العديد من النتائج الإيجابية المحققة، يمكننا الإشارة إلى بعضها على النحو الآتي:

أ- زيادة ملحوظة في إنتاج النفط والغاز. والجدولان التاليين يوضحان ذلك:

جدول رقم (64): يوضح تطور إنتاج النفط في الجزائر خلال الفترة 1996-2000
الوحدة: مليون طن

السنة	1996	1997	1998	1999	2000
نفط خام	59.8	60.7	62.3	63.6	66.8
نفط مكرر	18.9	20.1	19.2	20.2	19.6

المصدر: إحصائيات وزارة الطاقة الجزائرية، 2001.

جدول رقم (65): يوضح تطور إنتاج الغاز في الجزائر خلال الفترة 1996-2000
الوحدة: مليار متر مكعب

السنة	1996	1997	1998	1999	2000
نفط خام	142.4	149.4	151.7	155.8	170.2
نفط مكرر	71.4	82.4	87.8	97.6	101.1

المصدر: المرجع السابق.

استنادا إلى الجدولين رقم (64) و(65)، يتضح أن إنتاج كل من النفط والغاز قد تطور بشكل ملحوظ خلال السنوات محل الدراسة، ويرجع ذلك بالأساس إلى الاستثمارات الضخمة التي ما فتئت شركة سوناطراك تخصصها سواء بصفة فردية، أو في إطار عقود شراكة مع المستثمرين الأجانب.

ب- فيما يخص الجباية البترولية، فقد وصلت نهاية شهر نوفمبر 2002 مبلغ 824 مليار دينار، منها 550 مليار دينار برسم ضريبة بترولية مباشرة.¹

1 Sonatrach la revue, N° : 38, Mai 2003, P04.

2 Sonatrach la revue, N° : 40, octobre 2003, P13.

ج- حققت شركة سوناطراك خلال سنة 2002، نتيجة صافية تقدر بمبلغ 2000 مليار دينار، أي بزيادة نسبتها نحو 13% عن نسبة 2001.²

د- تميزت سنة 2002 أيضا بإنشاء شركات مختلطة مع متعاملين وطنيين مثل:

* شركة مختلطة بين سوناطراك، والشركة الوطنية للكهرباء والغاز، ومجموعة *SIM*، تحت اسم " *New Energy Algeria* "، مختصة في ترقية وتطوير الطاقات الجديدة والمتجددة؛

* إنشاء شركة " *SARL BAOSEM* "، مختصة في النشر والإشهار.

وتجدر الإشارة إلى أن قطاع الكهرباء، شهد هو الآخر انفتاحا لم يعهده من قبل، حيث إن قانون 1997 قد جسد الخطوات الأولى في طريق تحرير القطاع، من خلال السماح بالاستثمارات الخاصة في إنتاج الكهرباء، سواء كانت وطنية أو أجنبية، بالإضافة إلى ذلك فإن قانون 2002 منح مزيدا من الحرية في الإنتاج والتوزيع.

II - قطاع الاتصالات

تعد الاتصالات من القطاعات الحيوية التي عكفت الجهات الوصية على تطويرها باستمرار. فمع نهاية الثمانينات من القرن الماضي، استعانت الجزائر بالشركة الفنلندية " *Nokia* " من أجل إدماج نظام الهاتف النقال غير الرقمي، وخلال فترة التسعينات ساهمت كل من شركة " *Ericson* " السويدية، و " *Daewoo* " الكورية، على إدماج الأنظمة الرقمية، وخطوط الألياف البصرية، بعدما كان البنك العالمي قد منح قرضا بقيمة 09 مليون دولار للمساهمة في ذلك.³

نشير هنا إلى أن سوق الاتصالات في الجزائر، لا يزال متسعا لاستثمارات كبيرة، ذلك أن معدل الكثافة يقدر بنحو 06% خلال سنة 2002، و10.2% خلال سنة 2003، كما أن عدد خطوط الهواتف يقدر بنحو 2.6 مليون خط ثابت فقط.

لقد تم سنة 2000 إعادة هيكلة القطاع من خلال قانون حدد صلاحيات كل من البريد والاتصالات، حيث أوكل لهذه الأخيرة مهمة إدارة عمليات الخطوط الهاتفية لثابتة، وخدمات الهاتف النقال.

بالإضافة إلى ذلك، تم فتح القطاع أمام الاستثمارات الأجنبية، حيث استفادت كل من شركة " *Orascom* " المصرية سنة 2001، والشركة الكويتية " الوطنية " سنة 2003 من رخص الاستثمار في الهواتف النقالة.

1- *Sonatrach la revue*, N°: 36, Décembre 2002, p. 8.

2 - Idem.

3- *Economist Intelligence Unit (E.I.U), country profile, UK, Algeria, 2000, p22.*

أما فيما يخص التكنولوجيات الجديدة للاتصال، فيمكن اعتبار السوق الجزائرية واعدة، خاصة ما تعلق بالاعلام الآلي، وخدمات الإنترنت (*Internet*). وفي هذا الشأن، حازت مؤسسة " Wanadoo " الفرنسية على 20% من أسهم المؤسسة الخاصة "Epad"، لتدعيم استثماراتها في المعلوماتية، وخدمات الإنترنت.¹ كما تعاقبت وزارة البريد والمواصلات من جهتها مع بعض الشركات الأوروبية، من بينها شركة إيطاليا للاتصالات"، وذلك بغرض ربط الجزائر بشبكة الاتصالات الأوروبية عبر كابلات بحرية، بلغت قيمتها نحو 15 مليون دولار.²

ثالثا: عمليات تحويل الديون الخارجية إلى استثمارات أجنبية

إن مسألة تحويل جانبا من الدين الخارجي الجزائري إلى استثمارات، هي واحدة من افرازات إعادة الجدولة، التي تمت خلال سنة 1994، في إطار نادي باريس، كما أنها واحدة من الآثار التي امتدت تبعا لإجراءات التصحيح الهيكلي الذي باشرته الجزائر بتوصية من الهيئات الدولية.

عمليا، وبفضل موافقة نادي باريس على إدراج بند التحويل *clause de conversion* ضمن اتفاقيات إعادة الجدولة في جويلية من سنة 2000، استطاعت الجزائر أن تبرم ثلاث اتفاقيات ثنائية مع كل من إسبانيا، وإيطاليا، وفرنسا، حيث تم الاتفاق سنة 2002 على تحويل دين قيمته 183 مليون أورو.³

فيما يخص الدين الذي تم تحويله مع إسبانيا، يقدر بـ 40 مليون دولار ويتوقع أن يبلغ 110 مليون دولار. وقد تم الاتفاق على تحويله إلى استثمارات من خلال توسيع القدرات الموجودة والمساهمة في المؤسسات العمومية. أما عن السعر الذي بيع به الدين *Purchasing price* فقد كان 56% من القيمة الاسمية للدين المحول *Face value*، بمعنى أن المستثمر الإسباني أو الجزائري غير مقيم بالجزائر يدفع بالعملة الصعبة لإسبانيا فقط 56% من قيمة الدين المحول والبقية (44%) يتم مسحها. ونشير هنا إلى أن الطرف الإسباني غير مطمئن لسير العملية إذ أنه لم يخف عدم رضاه بالمشاريع المقدمة من طرف الجزائري في إطار عملية تحويل الدين.

أما فيما يتعلق بالطرف الإيطالي الذي وافق على تحويل دين قيمته 83 مليون أورو، لم يخط خطى إسبانيا في تعاملها مع تحويل الدين الذي كان يهدف بالأساس إلى الاستثمار *Dept equity swap*، والذي يقتضي مبدئيا وجود طرف ثالث هو المستثمر، بل ارتأت إيطاليا تحويل الدين إلى مشاريع التنمية البشرية *Dept for development*، ومشاريع

1 مرداوي كمال، مرجع سبق ذكره، ص 357.

2 - *Economist Intelligence Unit (E.I.U), op. cit., p.22.*

1 بروينات عبد الكريم يحي، وبوطيبة فيصل، " إشكالية تحويل الدين الخارجي"، الملتقى الدولي حول العولمة المالية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة عنابة، أكتوبر 2004، ص 7-8.

بيئية *Dept for environment*. ففي جوان 2002، تم تحويل الدين إلى قروض مساعدة لتحويل مشاريع تنمية سوسيواقتصادية، تمثلت في بناء ثانويتين، وحي جامعي بوهران وبرنامج لمعالجة النفايات في خمس مدن جزائرية كبيرة هي باتنة، جيجل، سيدي بلعباس، سطيف، وتيزي وزو.

هذا وتعتبر أهم صفقة في تحويل الدين الجزائري هي تلك التي تم عقدها على مرحلتين مع فرنسا والتي بلغت قيمتها 171 مليون أورو، فقد تم الاتفاق في مرحلة أولى (سنة 2002) على تحويل ما قيمته 61 مليون أورو، تم تسوية 60% منها حسب تأكيدات الرئيس جاك شيراك خلال الزيارة الأخيرة التي قام بها إلى الجزائر، وقد تعثر الملف بسبب عدم تقديم المستثمرين الفرنسيين لمشاريع محددة يمكن توظيفها في إطار تشجيع الاستثمارات المباشرة في الجزائر، في الوقت الذي طالبت فيه السلطات الجزائرية الإسراع في وتيرة تحرير المبالغ المرتبطة بالاتفاق وتحويلها إلى استثمارات موازاة مع اقتراح النظر في إمكانية توسيع الاتفاقية التي يمكن أن تحسن من وضعية الديون الجزائرية التي أعيد جدولتها، والتي تعادل 54.1% أي أكثر من 11 مليار دولار.

وفي المرحلة الثانية، وافقت فرنسا على تحويل دين قيمته 110 مليون أورو، وقد جاءت المبادرة تتويجا للزيارة التي قام بها وزير الاقتصاد الفرنسي للجزائر بداية شهر جوان 2004 ليلعب مجموع الدين الذي تم تحويله مع فرنسا 171 مليون أورو. وفي هذا الصدد يرتقب وصول لجنة عن وزارة المالية الفرنسية للجزائر قصد دراسة توسيع الإطار المالي مع وزير المالية الجزائري. هذا وقد تم الاتفاق مسبقا على بعض القطاعات مثل: المياه، المواصلات (مترو الجزائر)، السكن وغيرها. وفيما يخص إنجاز مترو الجزائر، أوضح الوزير *Nicola Sarkozy* (وزير الاقتصاد الفرنسي) أن الحكومة الفرنسية مستعدة للتعاون في هذا المشروع بمشاركة معتبرة لتمويل وتحويل الدين إلى ما يزيد عن 50%.

إن إبداء الدول الثلاث تعاونها مع الجزائر فيما يتعلق بتحويل الدين الخارجي، ومواصلة الجزائر مناشدتهم الاستمرار في توسيع نطاق العملية، إنما يترجم عمليا العلاقات المتميزة التي تربط الجزائر بهذه الدول في إطار الأورو-متوسطية.

إن نجاح عمليات تحويل الدين واحتمال توسيعها مع دول أخرى إنما هو مرهون بالدرجة الأولى بقدرة الجزائر على إقناع الأطراف الدائنة، لكن وبالمقابل كان لزاما تقديم مشاريع تنموية ترضي هذه الأطراف من جهة، ومن جهة أخرى تسهيل كامل الإجراءات القانونية وتيسير عمل المستثمر الأجنبي بعيدا عن كل التصرفات البيروقراطية.

رابعا: أهمية الشراكة الأوروبية في ترقية الاستثمار

نظرا لأهمية العلاقات بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، فقد دخل مشروع الشراكة ضمن أولويات السلطات الجزائرية؛ إذ بعد مفاوضات عسيرة، ضمن سبع عشرة (17) جولة، تم عقد الاتفاق خلال سنة 2002 بعد المصادقة عليه في 19 ديسمبر 2001.

وقد شمل هذا الاتفاق 110 بندا، نال المحور الاقتصادي الحظ الأوفر. وفيما يخص انتقال رؤوس الأموال، فقد تضمن البند 39 بالتحديد حرية تنقل رؤوس الأموال الخاصة بالاستثمار المباشر في الجزائر.

ونظرا لما يفرضه اتفاق الشراكة هذا من رهانات على الاقتصاد الجزائري، خاصة ما يتعلق بالنتائج المتوقعة جراء إنشاء منطقة التبادل الحر في غضون سنة 2010، فإن الجزائر مطالبة بتثمين هذا الاتفاق، من خلال الاستفادة من تجارب الدول التي سبقت.¹

¹ - همال علي، حفيظ فطيمة، "آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورومتوسطية"، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول سبل تنشيط الاستثمارات في الاقتصاديات الانتقالية، جامعة سكيكدة، الجزائر، يومي 14-15 مارس 2004، ص9.

المبحث الثالث: آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على بعض المتغيرات الاقتصادية

إن تحليل آثار الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر يعد أمرا مبكرا، ذلك أن تجربة الانفتاح على رأس المال الأجنبي لم تترسخ بعد، ثم إن معظم الاستثمارات تتركز في قطاع المحروقات، مع بعض الاستثناءات، كتجربة شركة "Tspat" الهندية في قطاع الحديد والصلب، وتجربة "Henkel" الألمانية في صناعة المنظفات، وتجربتي "Orascom" المصرية، و"الوطنية" الكويتية في خدمات الهاتف النقال.

سنحاول فيما يلي تحليل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على بعض المتغيرات الاقتصادية.

أولا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على رأس المال والاستثمار المحلي

منذ انفتاح الاقتصاد الوطني على الاستثمارات الأجنبية، بقي معدل الاستثمار الإجمالي كنسبة من الناتج الداخلي الخام، مستقرا عند 25% إلى غاية 1999. في حين قفز معدل الادخار ما بين 27% و 30% خلال 1999 إلى 44% عام 2000.

جدول رقم (66) يوضح تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة مئوية للتكوين الخام لرأس المال الثابت خلال الفترة 1993-2002

الوحدة: نسبة مئوية

السنوات	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من FBCF	2.31	2.35	4.04	4.27	3.79	8.59	8.13

Source: CNUCED, Base de données FDI/TNC, 2003

استنادا إلى الجدول رقم (66)، يتضح ما يلي:

رغم تضاعف حجم الاستثمار الأجنبي المباشر من 17 مليون دولار خلال الفترة 1985-1995 إلى نحو 1065 مليون دولار، خلال سنة 2002، إلا أن ذلك لا يشكل في الواقع مصدرا مهما لتمويل الاستثمار، ذلك أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة من "FBCF" 2.31% خلال 1996 إلى 8.59% خلال سنة 2001 حيث تعتبر أكبر نسبة مسجلة لحد الآن، وقد يفسر ذلك بكون الجزائر قد استقطبت خلال السنة محل الدراسة (أي سنة 2001) أكبر تدفق للاستثمار الأجنبي، رغم ذلك فإن الأثر على الاستثمار يبقى محدودا.

الجدول رقم (67) يوضح تطور الاستثمار خلال الفترة 1997-2002

الوحدة: مليار دينار

السنة	1997	1998	1999	2000	2001	2002
التراكم الإجمالي لرأس المال الثابت " FBCF "	638.1	728.8	789.8	852.9	962.1	1102.2
التغير في المخزون	9.4	45.2	70.2	65.6	207.2	253
الاستثمار الإجمالي	647.5	774	860	918.5	1169.3	1355.2
الناتج الداخلي الخام " PIB "	2780.2	2830.5	3248.2	4098.8	4235.6	4455.3
معدل الاستثمار " TI % "	22.9	25.7	24.3	20.8	22.7	24.7
نسبة الاستثمار الإجمالي « PIB % »	23.3	27.3	26.5	22.4	27.6	30.4

المصدر: من إعداد الباحث، بناء على بيانات بنك الجزائر، والديوان الوطني للإحصائيات، 2002، و2003.

يفصح الجدول رقم (67) على أن معدل الاستثمار¹ قد سجل عام 1998 أحسن نتيجة له، في حين بقي المعدل متذبذبا خلال السنوات محل الدراسة. أما نسبة الاستثمار الإجمالي من الناتج الإجمالي الخام (PIB) فقد شهدت تطورا ملحوظا، ما عدا سنة 2000، حيث بلغت النسبة 22.4%، وقد يرجع ذلك إلى انخفاض معدل الاستثمار إلى 20.8% .

أما بخصوص معدل الادخار، فقد أولت الجهات الوصية عناية خاصة به، وذلك بغرض تشجيع الأعوان على زيادة حجم مدخراتهم، ومن ثم دعم الاستثمار.

جدول رقم (68) يوضح تطور معدل الادخار والاستثمار في الجزائر خلال الفترة 1995-2002

الوحدة: نسبة مئوية

السنة	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
معدل الادخار الخام كنسبة من " PIB "	28.11	31.42	32.22	27.08	31.36	44.08	41.25	35.20
" FBCF " كنسبة من " PIB "	29.14	24.93	24.65	26.61	26.04	22.49	21.95	23.20

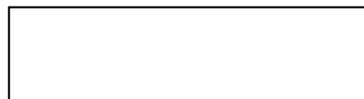
Source: Banque Mondiale, WDI, 2003

استنادا إلى الجدول رقم (68) يتضح أن معدل الادخار شهد تذبذبا خلال سنوات الدراسة، حيث سجل أحسن معدل له عام 2000 بنسبة 44.08%. رغم ذلك، فإن حجم الادخار يبقى محدودا ولا يساهم في عمليات الاستثمار إلا بالقدر اليسير. ولعل من أهم

1 يعبر معدل الاستثمار (TI) عن القيمة المضافة الموجهة للتراكم، ويعكس قيمة الجهد المالي الذي تبذله المؤسسات الإنتاجية من أجل تطوير طاقتها الإنتاجية. ولذلك فنموه المضطرب، يعبر بالفعل على أن الاستثمار ينمو بوتيرة أسرع من نمو الإنتاج، وتباطؤه يعني أن حصة الاستثمار من الإنتاج المحلي الإجمالي تتناقص باستمرار.

$$TI = FBCF / PIB$$

يعبر عن هذا المعدل بالمعادلة التالية:



الأسباب في ذلك ما تعلق بثقل، ورداءة طرق تسيير البنوك، بالإضافة إلى عدم تنوع المنتجات البنكية.

ونذكر هنا، أن هناك سلسلة من التدابير تم اعتمادها لإصلاح القطاع لمالي والمصرفي، تضمنها قانون النقد والقرض لسنة 1990،¹ والأمر الجديد لسنة 2003، المعدل والمتمم لقانون 90-10.²

ثانيا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على نقل التكنولوجيا

إن نقل التكنولوجيا بواسطة الاستثمارات الأجنبية، يرتبط بمدى نجاح على حيث الشركات الأجنبية على الاستثمار في البحث والتطوير محليا، ودعم الشركات الوطنية للاستفادة من هذه النشاطات، لتصبح فيما بعد قادرة على القيام بالجهود البحثية والتطويرية بصفة مستقلة.

على الرغم من صعوبة إجراء قياس كمي لأثر الاستثمار الأجنبي على توريث التكنولوجيا وتأهيل الكفاءات البشرية، إلا أن معظم الاستثمارات الأجنبية تتركز في قطاع المحروقات، وما يتصل به من اكتشاف، وإنتاج، ونقل، وصيانة، إضافة إلى بعض الصناعات في البتر وكيمياويات، والأسمدة، الأمر الذي يسهل أحيانا عملية الحصول على أنسب أنواع التقنية المتطورة.

لكن المؤسسات الصناعية التي ينشئها رأس المال الأجنبي، عادة، ليس من بين أولوياتها تطوير ونقل التقنية إلى البلد المضيف، بل همها الأساسي استخدام تلك التقنية داخل مؤسساتها الخاصة.

تجدر الإشارة هنا إلى أن هناك بعض الشواهد الميدانية تفيد بأن بعض الشركات الأجنبية المستثمرة في قطاع المحروقات مثل: *Anadarko, BP*، اعتمدت في السنوات القليلة الماضية، على استراتيجية جديدة تتعلق بضمان تكوين مكثف لإطارات جزائرية في الخارج (عادة في بريطانيا والولايات المتحدة)، وذلك بغرض تأهيلهم على استيعاب التكنولوجيات المتطورة.

بالإضافة إلى ذلك، فإن الشركة ذات الأصل الألماني والعاملة في الجزائر تحت اسم "*Shneider Electric Algerie*"، قد عمدت خلال شهر أكتوبر 2002 إلى فتح مدرسة للتكوين على بعض التقنيات مثل: المراقبة الصناعية، توزيع الكهرباء... الخ.³

1 قانون 90-10 المؤرخ في 14/04/1990، المتعلق بقانون النقد والقرض.

2 الأمر 03-11 المؤرخ في 26/08/2003 المتعلق بالنقد والقرض.

3- CNUCED, *Enquête sur le climat d'Investissement en Algérie, Avril-Juin 2003.*

كما أن سلسلة التكوينات التي اعتمدها شركة *Henkel* سمحت لعمال وإطارات الشركة من اكتساب معارف جديدة، أهلتهم لتطوير آدائهم، والتكيف الإيجابي مع ما هو متاح من تكنولوجيا.

ثم إن الاستثمارات الأجنبية المتزايدة في الصناعات الالكترونية، أو في الاتصالات، سواء مع القطاع العام أو القطاع الخاص، سمحت بنقل نسبي للتكنولوجيا والمعارف التنظيمية والتسييرية.¹

إن قدرة الجزائر على جذب استثمارات أجنبية، مصحوبة بنقل للتكنولوجيا التي تراعي قوانين البيئة، وتحافظ عليها، وتنمي مهارات الإطارات الوطنية، يتوقف بالأساس على قدرتها التفاوضية مع الشريك الأجنبي حال التصديق على المشروع الاستثماري، إضافة إلى ضرورة تحديث التشريع الخاص بالملكية الفكرية، وبراءات الاختراع، على النحو الذي يحفز الشركات المتعددة الجنسية من أجل التكيف مع البيئة الجزائرية.

ثالثا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التشغيل

إن من الأهداف الرئيسية لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، هو إمكانية إيجاد فرص عمل بصفة مباشرة لدى هذه الشركات، أو بإنشاء مشروعات جديدة، أو التوسع في نشاط شركات قائمة ذات ارتباطات أمامية أو خلفية مع الشركات الأجنبية.

وعلى الرغم من أن معدل البطالة في الجزائر قد قارب 30% لدى الفئة النشطة، إلا أن الاستثمارات الأجنبية التي توطنت خلال السنوات القليلة الماضية قد ساهمت بشكل فعال في توفير مناصب شغل، سواء لذوي المؤهلات العلمية أو لغيرهم، خاصة في قطاع المحروقات وما يتصل به.

جدول رقم (69) يوضح عدد مناصب العمل المقرر توفيرها في قطاع المحروقات خلال الفترة 2005-2001

السنة	2001	2002	2003	2004	2005
1- المشاريع الحالية:					
<i>BP.AMOCO</i>	250	1825	1710	775	-
<i>BHP</i>	700	1688	1140	288	-
<i>Anadarko/Cespsa/Burlington</i>	1675	1975	900	-	-
<i>Anadarko/Agip</i>	1863	1100	813	-	-

1- CNUCED, *Etude sectorielle sur les NTIC et l'électronique en Algerie*, Genève, 2003.

2- العقود الممضاة خلال سنة 2001:					
-	275	1125	1350	500	<i>Boosting Hassi-R'mel</i>
-	700	2218	2638	413	<i>BP</i>
47	94	188	188	100	<i>GDF/Petronas</i>
47	94	188	188	100	<i>Gulf Keystone</i>
47	94	188	188	100	<i>Stroy transgaz/ Rosneft</i>
3- العقود الممضاة خلال سنة 2001:					
94	188	188	188	-	<i>First Calgary Petroleum</i>
94	188	188	188	188	<i>Burlington Resources</i>
94	188	188	188	188	<i>Repsol YPF</i>
94	188	188	188	188	<i>Total Fina elf</i>
94	188	188	188	188	<i>Anadarko</i>
4- العقود الممضاة خلال مع نهاية 2001:					
-	-	1163	1635	313	<i>BHP</i>
-	-	548	1231	200	<i>Burlington</i>
47	94	188	188	-	<i>Medex</i>
47	94	188	188	-	<i>Petronas</i>
4- العقود ابتداء من 2002:					
-	635	1350	425	-	<i>BBK/BBKN</i>
3000	913	818	-	-	<i>Anadarko</i>
-	1918	2171	2017	-	<i>Anadarko</i>
1850	875	-	-	-	<i>Anadarko</i>
5298	7363	9783	11374	6212	5- مشاريع مختلفة
7853	14538	25712	29954	12424	المجموع

Source : *Sonatrach la Revue*, N° : 29, Octobre 2001, p.14.

يفصح الجدول رقم(69) بأن الشركات الأجنبية المستثمرة في قطاع المحروقات، تستقطب عددا معتبرا من الأيدي العاملة الوطنية، باختلاف مستوياتهم، ومؤهلاتهم. حيث دلت سنة 2001 على أن الشركات الأجنبية وفرت أزيد من 12400 منصب عمل، ليرتفع ذلك إلى أزيد من 25700 منصب عمل خلال سنة 2003. وبعد تطوير سلسلة من العقود، من المقرر خلال سنتي 2004 و2005 توفير نحو 14538 و7853 منصب عمل على التوالي.

بالإضافة إلى ذلك فإن المشروعات الأجنبية في القطاعات الأخرى خارج قطاع المحروقات، تساهم هي الأخرى في توفير مناصب عمل، ومن أمثلة ذلك نذكر مايلي:

* توظيف شركة " *Schneider Electric Algerie* " 80 شخصا من بينهم 50 مهندسا. وبعد إمضاءها لعقود تجارية مع بعض الموزعين، استطاعت إيجاد 100 منصب إضافي.

* بعد عودة شركة " *Muchelin* " للاستثمار في الجزائر خلال سنة 2002، استطاعت أن توفر حاليا 230 منصب عمل. ومن المرجح على المدى المتوسط توفير نحو 500 منصب عمل أخرى.

* بعد الشراكة التي أقامتها شركة *Henkel* الألمانية مع شركة " *ENAD* " الجزائرية، بلغ عدد العاملين في المؤسسة الجديدة نحو 1830 عاملا، ومن المرجح زيادة بعض المناصب المؤقتة حال زيادة استثمارات الشركة خلال السنوات القليلة القادمة.

هذا، وبالرغم من مساهمة الاستثمارات الأجنبية في قطاع المحروقات وفي بعض القطاعات الأخرى في توفير مناصب عمل، إلا أن بقية قطاعات الاقتصاد الوطني لا تحضى بنفس المساهمة.

جدول رقم (70) يوضح فرص العمل الناتجة عن الاستثمارات الأجنبية في مختلف القطاعات الاقتصادية خلال الفترة 1993-2001

الوحدة: منصب عمل

المجموع	التجارة	الصحة	خدمات	سياحة	بناء وأشغال	الصناعة	الزراعة	القطاع الاقتصادي
51909	343	124	6695	2877	6895	31030	3945	العمالة

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، تقرير الاستثمار، جانفي 2002.

استنادا إلى الجدول رقم (70)، يتضح أن أثر الاستثمار الأجنبي على التشغيل المحلي يبدو محتشما، إذ أن مجموع مناصب العمل التي وفرتها هذه الاستثمارات خلال ثمان سنوات لم يتعد 51909 منصب عمل، أي بما يوافق حوالي 3% من إجمالي مناصب العمل التي صرحت بها المشروعات الاستثمارية المسجلة، والمقدرة بنحو 1718887 منصب عمل.

إن محدودية مساهمة الاستثمارات الأجنبية في توفير العدد المرغوب من مناصب العمل، يعود بالأساس إلى ضعف حجم ومستوى هذه الاستثمارات ذاتها، حيث إنها لا تمثل من الجانب العددي سوى 1% من العدد الإجمالي للمشروعات الاستثمارات المنجزة في الجزائر.

غير أن إجراء عملية القياس تفيد بأن إمكانية الاستثمارات الأجنبية في إيجاد مناصب عمل تبقى كبيرة، ذلك أن 1% من الاستثمارات وفرت 3% من مناصب العمل. فلو تصورنا أن عدد المشروعات ارتفع إلى 20% فمن المتوقع توفير مناصب شغل تصل ما بين 50% و 60% من مجموع المناصب التي قد توفرها مجموع الاستثمارات.

ومن المفيد أن نشير هنا إلى مسألتين غاية في الأهمية هما:

* غالبا ما تستعين الشركات الأجنبية ببعض الخبرات والمهارات من سوق العمل الدولي، وهذا ليس بالأمر الغريب، ولكن إذا تجسد لديها سلوكا باستقدام العمالة غير الماهرة بحجة انخفاض مستوى أجورها مقارنة مع مستوى أجور العمالة الوطنية، فسف ينجر عن ذلك، انعكاسات سلبية على الاقتصاد الوطني، تتمثل في زيادة التحويلات العكسية للعمالة الأجنبية، وشيوع ظاهرة البطالة، إضافة إلى النظرة العدائية للاستثمارات الأجنبية؛

* كما أن لجوء بعض الشركات الأجنبية خاصة في قطاع المحروقات إلى منافسة الشركات الوطنية، من خلال استقطاب إطاراتها وكفاءاتها عبر إغراءات مادية واجتماعية، قد أثر سلبا على تنافسية الشركات الوطنية. إذ الأمر يستدعي أكثر من أي وقت مضى، ضرورة اعتماد صيغ جديدة للأجور والمكافآت لدى الشركات الوطنية خاصة مجموعة سوناطراك، على النسق المعمول به لدى الشركات الأجنبية.

رابعا: أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات

على اعتبار أن الاقتصاد الوطني يركز بدرجة أساسية على المحروقات، ولكون الاستثمارات الأجنبية تعمل على ترقية أداء القطاع، من خلال الاكتشافات الجديدة للاحتياجات، وزيادة حجم الإنتاج، وتعظيم حصة الصادرات؛¹ يكمن إذن، التعرف على الآثار التي يحدثها الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات من خلال الحساب الجارين حيث تقيد في الجانب الدائن منه جميع التدفقات الرأسمالية الداخلة، والمصاحبة للمشاريع الاستثمارية، في حين تقيد في الجانب المدين التحويلات العكسية كالأرباح التي تدفع مقابل الملكية، أو التراخيص، وتحويلات العمالة.

كما يمكن الاسترشاد بوضعية الميزان التجاري لمعرفة أثر استثمار رأس المال الأجنبي على زيادة القدرة التصديرية، خاصة في قطاع المحروقات،² ذلك أن

1 تشتمل الصادرات الجزائرية من المحروقات على حوالي 40% من الغاز الطبيعي، و30% من البترول، و20% من المنتجات النفطية المكررة.

2 لقد تم التفصيل في هيكل الصادرات والواردات في الفصل الخامس ضمن المبحث الأول.

الاستثمارات الأجنبية خارج قطاع المحروقات تركز حاليا على تلبية احتياجات السوق الداخلي.

جدول رقم (71) يوضح وضعية الحساب الجاري من ميزان المدفوعات الجزائري خلال الفترة 2002-1998

الوحدة: مليار دولار

السنة	1998	1999	2000	2001	2002
ميزان العمليات الجارية	-0.91	0.02	8.93	7.06	4.36
الميزان التجاري	1.51	3.36	12.30	9.61	6.70
صافي خدمات غير العوامل	-1.48	-1.84	-1.45	-1.53	-1.18
صافي دخل العوامل	-2.00	-2.29	-2.71	-1.69	-2.23
صافي التحويلات	1.06	0.79	0.79	0.67	1.07

Source: Banque d'Algerie, 2003

بالاستناد إلى بيانات الجدول رقم (71) يتضح أن ميزان العمليات الجارية قد سجل عام 2000 أعلى فائض له خلال الفترة محل الدراسة بنحو 8.93 مليار دولار، ويرجع ذلك بالأساس إلى زيادة حصة الصادرات، حيث قفزت من 12.32 مليار دولار عام 1999، إلى 21.65 مليار دولار عام 2000، منها حوالي 21.06 مليار دولار صادرات المحروقات، والباقي، أي 590 مليون دولار صادرات أخرى، في حين بلغت الواردات خلال سنة 2000 مبلغ 9.35 مليار دولار.

أما أثر بقية العناصر الأخرى المكونة لميزان العمليات الجارية، بالإضافة إلى ذلك، فقد سجل الميزان التجاري خلال سنة 2000 فائضا بقيمة 12.30 مليار دولار، إذ يرجع ذلك إلى السبب السابق نفسه.

ونذكر هنا، بأن أسعار المحروقات قد ارتفعت من 17.91 دولارا للبرميل سنة 1999، إلى نحو 28.50 دولارا للبرميل سنة 2000، الأمر الذي انعكس إيجابا على عوائد الصادرات من المحروقات.

كما تجدر الإشارة إلى أن بند عوائد عوامل الإنتاج الوارد في ميزان المدفوعات لا يدلنا إلا على ذلك الجزء غير المحول والمعاد استثماره، قد يفوق ذلك الجزء المحول، وهو ما لا يتم تسجيله في بند الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل بنك الجزائر. في حين يحاول البنك العالمي، من خلال إحصاءاته وتقديراته، إبراز الأرباح القابلة للتحويل، والمكونة من الأرباح المعاد استثمارها، والمداخيل الناتجة عن الاستثمار¹.

جدول رقم (72) يوضح الأرباح المحولة والناتجة عن الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة 1997-1990

الوحدة: مليون دولار

1 عرابي فتحي، مرجع سبق ذكره، ص 221.

السنة	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
الأرباح المحولة	152	332	200	150	130	145	140	135

Source: World Bank, Global Development Finance, 1999.

تشير البيانات الواردة ضمن الجدول (69) أن الأرباح المحولة إلى الخارج خلال الفترة 1990-1997 شهدت تذبذبا من سنة لأخرى، حيث بلغت ذروتها سنة 1991، ببلغ يقدر بنحو 332 مليون دولار. إلا أن عدم توافر المعطيات بشكل دقيق، يحول دون معرفة حجم الأرباح المحولة فعليا، واتجاهاتها الجغرافية.

المبحث الرابع: إطار مقترح بشأن ترويج الفرص الاستثمارية

تتمتع الجزائر بالعديد من المقدرات الاقتصادية والعوامل الجاذبة للاستثمار، ممثلة في سعة مساحتها والبالغة 2381741 كلم²، وتنوع أقاليمها، وموقعها الاستراتيجي، وامتدادها الجغرافي مع البلدان المغاربية والإفريقية، وسوقها الداخلي الذي يربو عن 30 مليون مستهلك، وتحسن في بعض المؤشرات الكلية، كل هذه الدلائل ليست إلا أكثر من تأكيد على جاذبية الجزائر للاستثمار، خاصة في قطاعات لا تزال بكرا، مثل القطاع السياحي، وقطاع العقارات، وقطاع المعلوماتية، وأنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والقطاع المالي... الخ. إلا أن حجم الاستثمارات الحالية (الوطنية أو الأجنبية) لا تعكس الامكانيات الكبيرة المتوافرة، ذلك أن ثمة جملة من العوائق تسمم بيئة الأعمال، وتطرده الاستثمارات.

يعد الترويج للأفكار والفرص الاستثمارية، نشاطا يسلط من خلاله الضوء على ما هو متاح من مشروعات جديرة بالاستثمار، وذلك في سبيل تثمين المقدرات الاقتصادية، وتوسيع القاعدة الإنتاجية، إضافة إلى تنويع الشركاء الاقتصاديين، والاستفادة من إمكانياتهم وخبراتهم.¹

على ضوء دراسة أجراها البنك الدولي عن فعالية نشاطات ترويج الاستثمار، استقر الرأي على أن النشاطات التي تقوم بها هيئات ترويج الاستثمار، نشاطات مجدية. وقد تدعم هذا الاتجاه بنتائج مسوحات المستثمرين الأجانب، حيث أوضحت أن قراراتهم الاستثمارية، غالبا ما تتأثر بالنشاطات الترويجية، التي تضطلع بها هيئات الترويج.

1- قويدري محمد، "منهجية الترويج للفرص الاستثمارية"، الملتقى الوطني الأول حول فرص الاستثمار بولاية غرداية، ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المعهد الوطني للتجارة، 02 و 03 ماي 2004، ص2.

يمكن تمثيل الترويج للاستثمار بتسويق سلعة أو خدمة تنتجها شركة خاصة، إذ تحاول هيئة الترويج إقناع زبائنها من المستثمرين بشراء المنتج وهو الاستثمار في إحدى الفرص المتوافرة في القطر. وكما هو معلوم، فإن تسويق السلعة المصنعة يتم على مرحلتين: تركز الأولى على التعريف بالمنتج، وتكرس الثانية للتعريف بجوانب الجذب في السلعة. يسير الترويج للاستثمار على هذا المنوال نفسه، إذ يبدأ بالتعريف بالقطر، وينتهي وينتهي بالترويج لفرص محددة للاستثمار¹.

وتتطلب الجهود الترويجية ضرورة تحديد القطاعات والشركات لاعتماد جدول الأولويات، طبقاً لما تقتضيه الدواعي السياسية والاقتصادية والاجتماعية، إلى جانب توفير البيئة الجديرة بثقة المستثمرين في القطاع المستهدف.

هذا، ويتخذ الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر اتجاهين متكاملين، الأول على مستوى القطر، والثاني على مستوى المشروع. وفيما يلي نعرض عناصر منهجية كل محور على حدة.

أولاً: الترويج للقطر وللمشروعات الاستثمارية I - الترويج للقطر

وضع البروفسور "ألفين ونيث" المؤلف المشارك لكتاب "ترويج القطر" الصادر عن برنامج الخدمات الاستشارية للاستثمار الأجنبي (FIAS)، إطاراً لاستراتيجية ترويج الاستثمار للقطر، حيث ركز على ثلاثة مكونات هي:²

- بناء الانطباع: ويشمل الإعلانات، والعلاقات العامة، والنشرات؛
- توليد الاستثمار: ويشمل استهداف قطاعات معينة للاستثمار؛
- خدمة المستثمر: وتشمل التسهيل للحصول على كل المعلومات، والتراخيص، والمواد الضرورية التي يحتاج إليها.

ومن الأفضل أن تطبق المكونات الثلاثة في آن واحد؛ ثم إنه بالقدر الذي تكون فيه هذه المكونات مرنة، وقابلة للتكيف مع المستجدات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، بالقدر الذي تكون فيه مجدية ومحقة للأهداف التي رسمت لأجلها.

إن نقطة البداية في استراتيجية ترويج القطر هي: ترقية الوعي، و بناء الانطباع بشأن سمعة البلد واتجاه نحو استقرار بيئته الاستثمارية، ومدى ترحيبه بالمستثمر الأجنبي؛ إذ يساعد ذلك على تعريف المستثمرين على أوسع نطاق ممكن بالوضع الاقتصادي في القطر، وسياسات الحكومة المساندة للاستثمار؛ و هذا يتوقف أساساً على:

¹ - لويس تي ولز (جامعة هارفرد)، " تبني سياسات الإصلاح : الدور المحوري لهيئات ترويج الاستثمار"، تقنيات ترويج الاستثمار في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، 2001، ص 27.

² - باتريك أ. وايت، " التطبيق العملي للترويج للقطر"، ترويج الاستثمار، التقنيات و التجارب، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، 1998، ص 105 .

- نشرات وإعلانات متخصصة ترسل إلى المستثمرين المحتملين، حيث يمكن إدراجها في الصحف ومجلات الأعمال مثل: *Fortune, Forbes, Business week, Wall street Journal*

- التركيز على العلاقات العامة، من خلال التواصل ومد الجسور مع المسؤولين المعنيين، وحضور ندوات الترويج، وتبادل الزيارات، والبعثات الرسمية (رئاسية، وزارية....).

- تفعيل دور ممثلات الجزائر بالخارج، سواء السفارات، أو القنصليات، أو المكاتب التجارية، مع إنشاء مكاتب منفصلة لترويج الاستثمار.

- الإسترشاد بتوجيهات مكاتب الخبرة الدولية، والخدمات التي تتيحها المؤسسات الدولية مثل: *ONUDI, MIGA, IPANET*.... الخ.

II - ترويج المشروعات الاستثمارية

إن من أوسع الطرق استخداما في ترويج الاستثمار، طريقة بلورة، وصياغة، وفرز وترويج مشروعات استثمارية محددة؛ وفي هذا السياق يمكن الاعتماد على المنهجية المستخدمة في ترويج الاستثمار لدى هيئة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (*ONUDI*)، وبعثها على النحو الآتي:

1- تعيين مؤسسات تجارية محلية، تبرهن على قدرتها لخوض غمار المنافسة بنجاح في السوق الوطني، واعتبارها شريكا مؤهلا محتملا للمستثمرين الأجانب؛

2- صياغة الفكرة في شكل مشروعات استثمارية مفصلة، واستخدام التصميم الذي ابتدعه قسم الاستثمار الصناعي لـ *ONUDI* والمسمى " ملخص المشروع الاستثماري الصناعي"، مع توفير المبرر الكافي والمعلومات، والبيانات التي تفي بالمتطلبات المبدئية للمستثمر المحتمل، مع ضمان الشفافية الضرورية التي تسمح بإجراء دراسة الجدوى التقنية، والاقتصادية؛

3- فرز المشروعات الاستثمارية التي صيغت باستخدام برامج آلية معدة لهذا الغرض، مثل البرنامج الذي طوره *ONUDI* والمسمى: *PROSPIN* الأمر الذي يسهل تجهيز التحليل المالي الذي يسبق قرار الاستثمار في المشروع المقترح، ويمكن من النظر في جدواه؛

4- ترويج فرص الاستثمار، من خلال مكاتب خدمة ترويج الاستثمار التابعة لـ *ONUDI*، للبحث عن الشركاء الأجانب المحتملين، ويمكن الاستعانة بالمواقع الشبكية لهيئات الترويج الدولية؛

5- تنظيم حلقات نقاش عن الاستثمار، تجمع المستثمرين الوطنيين، والشركاء الأجانب المحتملين لإجراء مناقشات ثنائية، وجها لوجه عن فرص استثمار محددة.

ثانيا: الاستعانة بخدمات الترويج الدولية والإقليمية

I - هيئات الترويج الدولية: وفي هذا السياق يمكننا اقتراح الهيئات التالية:

1- خدمات ترويج الاستثمار لدى *ONUDI*

أنشأت منظمة *ONUDI* عشرة مكاتب لخدمة ترويج الاستثمار في كل من أثينا، كولون، ميلانو، باريس، سيول، طوكيو، فيينا، وارسو، واشنطن، وزيبورخ، مهمتها الرئيسية تحديد الشركاء الأجانب لتولي مشاريع الاستثمار في الدول النامية.

إن موظفي مكاتب خدمة ترويج الاستثمار قاموا بتأسيس بنوك للبيانات الخاصة بالشركات المهمة بالمشاركة الصناعية في البلدان النامية، ونوع الفرص التي يبحثون عنها. وعلى هذا الأساس، من الضروري تثمين اتصالات الجهات الوطنية المعنية بمسائل ترقية الاستثمار مع هذه المكاتب.

2- خدمات ترويج الاستثمار لدى الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (*MIGA*)

تسعى الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، وهي عضو في مجموعة البنك الدولي، إلى تعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، عبر تقديم ضمانات ضد المخاطر السياسية للمستثمرين والمقرضين، وعبر تأمين المساعدة الفنية لمساعدة عدة الدول النامية على جذب الاستثمارات الأجنبية والحفاظ عليها.¹ هذا، وإن المساعدة، والخدمات الاستشارية التي تقدمها الوكالة تتمثل في:

- تعزيز قدرة وسطاء ترويج الاستثمار في الدول الأعضاء النامية، عبر تزويدهم بالأدوات،

والتقنيات، والمهارات اللازمة لاستهداف الاستثمارات الأجنبية المباشرة وجذبها؛

- تأمين المعلومات حول فرص الاستثمار، وظروف العمل، والشركاء في الأعمال عبر خدمة البريد الإلكتروني المجانية (*FDI Xchange*)، وسوق الاستثمارات عبر الإنترنت (*IPANET*)، وصفحة على الإنترنت حول فرص الخصخصة (*Privatization link*).

ويعد حصول الجزائر على عضوية في الوكالة منذ تاريخ 4 جوان 1996 مؤشرا إيجابيا للاستفادة من خدماته، كما يحتاج إلى مزيد من الاهتمام والتثمين.

II - هيئات الترويج العربية

1- خدمات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار

حيث توفر نظاما متعدد الأطراف لضمان الاستثمار يجمع بين البلاد المصدرة لرؤوس الأموال والبلاد المضيفة للاستثمار. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تساهم في الترويج للفرص الاستثمارية التي تتمتع بها الجزائر، من خلال إعداد البيانات الأساسية عن المشروعات المطروحة للاستثمار على شكل ملفات، مع تحديد الشريك المحتمل لكل مشروع. بالإضافة إلى عقد اللقاءات، والمؤتمرات والندوات للترويج للاستثمار، بهدف بناء الصورة للقطر، أو لتسويق الفرص الاستثمارية المتاحة.

2- خدمات المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

¹ -MIGA, (page consultée le 11/02/2004), MIGA in the middle east and the north Africa, (en ligne), www.miga.org.

وهي مؤسسة تم إنشاؤها من طرف البنك الإسلامي للتنمية، تهدف إلى توسيع نطاق المعاملات التجارية، وتشجيع تدفق الاستثمارات، وخدمات تأمين الصادرات عن طريق نوعين من الخدمات هما:¹

- خدمات تأمين الاستثمار؛
- وخدمات تأمين الصادرات.

3- خدمات المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين

باعتبارها إطارا إقليميا تسعى إلى:²

- الترويج للمشروعات، التي تخلص الدراسات الأولية إلى تقييمها إيجابيا، بهدف تبنيتها المبدئي من قبل الدول العربية كمشروعات مشتركة؛
- التعاون مع الإتحادات العربية النوعية والشركات العربية العاملة في الصناعة؛
- الترويج من أجل الحصول على تمويل للمشروعات العربية المشتركة؛
- توفير مستلزمات نجاح المشروعات الصناعية العربية المشتركة سواء من حيث التمويل، أو تسهيل التبادل التجاري، أو توفير الكفاءات البشرية اللازمة لاختيار واستيعاب وتشغيل التكنولوجيا الملائمة.

إضافة إلى الهيئات الدولية و الإقليمية، من مصلحة الجزائر أن ترقى علاقتها مع الهيئات والمؤسسات العربية التالية:

أ- الهيئات:

- منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول؛
- منظمة الخليج للاستشارات الصناعية؛
- المنظمة العربية للتنمية الزراعية؛
- إتحاد غرف الصناعة والتجارة و الزراعة العربية.

ب- الشركات العربية المشتركة:

حيث إن لها اهتمامات بإقامة المشاريع الصناعية، إبتداء من القيام بدراسات الجدوى عليها، وانتهاء إلى تنفيذ المشروع في حالة ثبوت جدواه. ومن أبرز هذه الشركات نذكر:

- الشركات العربية للاستثمارات الصناعية؛
- الشركة العربية للاستثمارات البترولية؛
- الشركة العربية للاستثمار؛
- الشركة العربية للتعدين؛

¹ عبد الرحمان طه، " دور المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار و انتمان الصادرات في تشجيع تدفق الاستثمارات بين الدول الأعضاء"، ندوة وسائل تشجيع الاستثمار الأجنبي الخاص في دول مجلس التعاون الخليجي، اتحاد غرف مجلس التعاون الخليجي، الدوحة، 21-22، ديسمبر 1996، ص 9.

² المنظمة العربية للتنمية الصناعية و التعدين، " تجربة المنظمة في الترويج للمشاريع العربية المشتركة"، ندوة ترويج الاستثمار، التقنيات والتجارب، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 1998، ص 256-264.

- الهيئة العربية للإنماء والاستثمار الزراعي.

ج- البنوك و صناديق التمويل:

- الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والاجتماعي؛
- البنك الإسلامي للتنمية.

ثالثا : ترقية أسلوب الترويج الإلكتروني

إن تعزيز استخدام تكنولوجيا المعلومات ساهم في الترويج للاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك في تطوير أسلوب التسويق والعمليات، وهذا بدوره يساعد في تحويل الهيئة إلى مؤسسة أكثر مرونة وفعالية وشفافية، مما يحتم الإفادة من إمكانية التفاعل المباشر التي توفرها تكنولوجيا المعلومات ككل والإنترنت خاصة، وتوفير البيانات الحديثة على الإنترنت بطريقة أكثر فعالية لتخدم المتعاملين.¹

يمكن للجهات الوصية على الاستثمار في الجزائر استغلال هذه الأداة على النحو الذي يساعد على الوصول إلى المستثمرين المحتملين، وتزويدهم بكافة المعلومات والبيانات الاستثمارية التي يحتاجون إليها، وفيما يلي، يمكننا الإشارة إلى بعضها:

- تحليل شامل لبيئة الأعمال؛
- اتجاهات الاستثمار الواردة؛
- المؤشرات الاقتصادية؛
- البيئة التشريعية وحوافز الاستثمار؛
- القوانين والإجراءات الضابطة للأعمال التجارية؛
- عرض للفرص الاستثمارية ذات الجدوى؛
- الخدمات الممنوحة للمستثمرين؛
- الشركات الأجنبية المستثمرة في الجزائر؛
- المهارات والكفاءات المهنية والإدارية الموجودة.

ولتمكين زائري الموقع من الاستفادة من محتوياته، يشترط ما يلي:

- ضرورة هيكلة الموقع الشبكي بأسلوب متطور يلئم كافة المستخدمين؛
- زيادة الدقة في البيانات الإحصائية، وتحديث المعطيات بشكل دوري؛
- ضرورة عرض المعطيات بعدة لغات، حتى يتمكن الزوار، على اختلاف جنسياتهم من الاستفادة منها؛

- إضافة، ودمج خصائص التفاعل المباشر مع الموقع الشبكي لإيجاد قناة اتصال مع المستثمر المحتمل، مثل: توفير نموذج تسجيل يمكن للمستثمر من خلاله طلب استلام الخدمات المتوفرة من وكالة تطوير الاستثمار، أو تسجيل مشروع استثماري، أو طلب مساعدة في إيجاد شريك وطني؛

- ربط الموقع الشبكي مع الوزارات، والهيئات، وقواعد البيانات المباشرة؛

¹ - جرن ويلي، " الترويج الإلكتروني، النموذج الجديد لتشجيع الاستثمار"، تقنيات ترويج الاستثمار في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 2001، ص 67.

- العمل على تيسير الإجراءات عبر التنسيق الإلكتروني بين كافة الجهات الحكومية التي لديها صلاحيات تقديم الخدمات للمستثمر.

رابعاً : دور التمثيل الخارجي في جذب المستثمرين

بناء على تجارب بعض الدول (مثل إيرلندا، هنغاريا، التشيك)، فإن الهدف الأساسي لتكوين شبكة من المكاتب الخارجية هو الاستطلاع المبكر في أوساط المستثمرين المحتملين في الخارج وتعريفهم بالفرص الاستثمارية في الجزائر. ويتنوع النشاط الخارجي ما بين: تأسيس مكاتب خارجية تابعة للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، أو توكيل ممثلين سواء شركات أو أشخاص، بالإضافة إلى الاعتماد على السفارات والقنصليات والبعثات التجارية، وزيارات بعض المسؤولين للخارج.

إن نجاح التمثيل الخارجي في الترويج للقطر، وللمشروعات الاستثمارية، يتوقف على جملة من الشروط، أهمها:

- مدى كفاءة الموارد البشرية، وتحمسها لفكرة الترويج؛
- أهمية اختيار الموقع المناسب لمكتب الترويج؛
- مدى كفاءة وجدية البيانات الموجهة للمستثمرين المحتملين؛
- ضرورة مراعاة التنسيق مع المقر الرئيسي للوكالة، وربط المبادرات المماثلة، ومراعاة خصوصيات الشعوب والبلدان؛
- تعزيز علاقات التعاون، والتشاور، وتبادل الخبرات مع الجالية، والجمعيات المهنية، والإدارات، والحكومات، وغرف التجارة.

الخاتمة

لقد اقتضت التحولات الاقتصادية على النطاق العالمي إلى تحرير التجارة، وإزالة الحواجز الوطنية أمام المنتجات الأجنبية، وتمكين رأس المال الأجنبي المباشر من التدفق، والاتجاه إلى أكثر البيئات ملاءمة للإنتاج والتسويق، والحصول على أكثر الامتيازات المقارنة التي يمكن أن يمنحها البلد المضيف، بغرض استغلال الموارد الطبيعية المتوفرة، والقوى البشرية ذات الكفاءات العالية، مع ضرورة توفر الضمانات اللازمة.

هذا، وقد ساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في الارتقاء بمسيرة التكامل العالمي، من خلال ربط أسواق رأس المال، وأسواق العمل، وأسواق عناصر الإنتاج، بالاستناد إلى أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات، بوصفها القناة التي تضطلع بدور تدويل الأنشطة الاقتصادية، من خلال تشتتها الجغرافي، وتمتعها بمزايا تؤهلها للهيمنة على الإنتاج والتسويق على المستوى العالمي.

واستنادا إلى العديد من الشواهد الميدانية، ساد تذبذب في حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على المستوى العالمي، حيث يعود ذلك بالأساس إلى تباطؤ النمو الاقتصادي العالمي، مع تغير مراكز القوى نتيجة زيادة تنافسية بعض الاقتصاديات النامية (مثل الصين)، وتمكنها من حيازة حصص سوقية عالمية معتبرة.

لقد تضمن البحث ستة فصول، حاولنا من خلالها تفسير التوجه العالمي نحو الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وأثار ذلك على اقتصاديات الدول النامية؛ إلى جانب تحليل مدى كفاية الإعفاءات والحوافز المقررة ضمن التشريعات العربية والتي من شأنها تهيئة بيئة الأعمال الجاذبة لرأس المال الأجنبي.

لقد استند البحث إلى جملة من الفرضيات حاول الباحث اختبارها ضمن متن الدراسة، حيث اتضح ما يلي:

* بالنسبة للفرضية الأولى، فإن العديد من الشواهد الميدانية، تؤكد بأنه على الرغم من تنافس الدول في منح المزايا والحوافز، على أمل استقطاب رأس المال الأجنبي، إلا أن الشركات الأجنبية تفضل بين الاقتصاديات، وتوطن، وتدير مشروعاتها تبعاً لأهدافها واستراتيجياتها؛

* بالنسبة للفرضية الثانية، فقد أثبت التحليل، استنادا إلى العديد من التجارب، أنه بالقدر الذي تتمكن الدولة من توفير عوامل الجذب، ممثلة في الاستقرار السياسي والأمني، ومرونة في الإطار التشريعي الناظم للاستثمار، وتوفير البنى التحتية، بالقدر الذي يتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر؛ ولعل تجارب العديد من الدول المصنعة حديثاً في آسيا، وأمريكا اللاتينية، وبعض دول شرق أوروبا، وبعض الدول الإفريقية، تفيد بجاذبية بيئتها للاستثمارات الأجنبية المباشرة؛

* بالنسبة للفرضية الثالثة، تؤكد تجارب بعض الدول أن استراتيجية الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير، تؤثر بشكل إيجابي على الأداء الاقتصادي للدولة، ولعل تجربة كل من الصين، وكوريا، وتركيا، وماليزيا، وإيرلندا يمكن أن تكون نماذج لبقية الدول النامية؛

* بالنسبة للفرضية الرابعة، فقد دلت البيانات أن سلسلة الإصلاحات التي باشرتها الجزائر منذ مطلع التسعينيات، إضافة إلى تعديل تشريعات الاستثمار، والانفراج في البيئة السياسية والأمنية، قد ساهم بشكل واضح في زيادة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، خاصة في قطاع المحروقات، إلا أن باقي القطاعات لم تحض بنفس الاهتمام، الأمر الذي من شأنه التشكيك في جدوى عمل الشركات المتعددة الجنسيات في الجزائر؛

* أما بالنسبة للفرضية الخامسة والأخيرة، فقد أكدت العديد من الشواهد الواقعية، سواء تلك التي أجرتها هيئة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (ONUDI)، والبنك العالمي وكذا هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (CNUCED) حول مناخ الاستثمار في الجزائر، أو المقابلات التي قام بها الباحث مع عدد من ممثلي الشركات الأجنبية، والصناعيين المشاركين في معرض الجزائر الدولي خلال شهر جوان 2004، أن بيئة الأعمال في الجزائر تشوبها العديد من التناقضات، فضلا عن جهل معظم رجال الأعمال بالفرص الاستثمارية المتاحة، الشيء الذي يؤكد غياب استراتيجية واضحة المعالم للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

نتائج الدراسة: يمكننا إجمالها ضمن الآتي:

- يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر أفضل الصيغ التمويلية الأجنبية المتاحة للدول النامية؛ إذ بواسطته يمكن تحويل التكنولوجيا، وترقية أداء العنصر البشري، والاستفادة من طرائق التسيير والتنظيم المتقدمة، فضلا عن إمكانية النفاذ إلى أسواق التصدير الأجنبية؛
- تعد الشركات المتعددة الجنسيات القناة الرئيسية، التي تدير الاستثمارات الأجنبية المباشرة على المستوى الدولي، ذلك لما تتمتع به من مزايا احتكارية، تتمثل في امتلاكها للتكنولوجيات الراقية، ورؤوس الأموال الضخمة، وتشتتها الجغرافي وتنوع أنشطتها، وقربها من الدوائر السياسية، كما أن المنشأ الوطني لنحو 80% من هذه الشركات يقع في أربع عشرة دولة متقدمة من دول منظمة التعاون الاقتصادية والتنمية (OCDE)؛
- رغم الزيادة المضطردة في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة منذ ثمانينات القرن العشرين، إلا أن توزيعها بين مجموعتي البلدان المتقدمة و البلدان النامية، تشير إلى أن ثمة اختلالا يشهده هذا التوزيع؛ إذ يتجه نحو 75% من حجم هذا الاستثمار نحو الدول المتقدمة، باعتبارها المصدر الرئيسي لهذا النوع من التدفقات

الرأسمالية، في حين أن الدول النامية لا تستضيف سوى 25%، تستحوذ الصين لوحدها على ما نسبته 5%. إلى جانب هذا، فقد تميز الاستثمار الأجنبي المباشر داخل مجموعة الدول النامية بظاهرة تركز مصادر تدفقه، ومناطق جذب، حيث تتمثل مصادر التدفق الرئيسية في كل من الولايات المتحدة الأمريكية، واليابان، وبعض بلدان الاتحاد الأوروبي، أما مناطق الجذب، فقد تمثلت في بعض دول جنوب شرق آسيا، وأمريكا اللاتينية؛ في حين تفوقت الدول العربية في قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛

- تركزت معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة للدول العربية في قطاع المحروقات (بالنسبة للدول النفطية مثل الجزائر، وليبيا، والدول الخليجية)، وبعض الأنشطة الخدمية والصناعية؛ في حين تركزت جل الاستثمارات العربية البيئية في قطاع الخدمات، تلاه قطاع الصناعة ثم قطاع الزراعة؛ إن هذا الاتجاه، يعكس الأهمية النسبية التي تليها الأقطار العربية لهذه القطاعات؛
- يتوقف محتوى عمليات نقل التكنولوجيا، التي تتم بفضل الاستثمار الأجنبي المباشر من شركة متعددة الجنسيات إلى أحد فروعها، في البلدان المضيفة على عدد من العوامل أهمها: خصائص المجال الإنتاجي أو الخدمي الذي يقع ضمنه الاستثمار، وتيرة التطور التكنولوجي في المجال التقني، الشروط القائمة في الاقتصاد المضيف مع تشريعات وقوانين التنافس، وحماية حقوق الملكية الفكرية، والاشتراطات البيئية، والتوظيف، وتوفير الكفاءات البشرية؛
- إن محدودية الاستثمارات العربية البيئية يرجع بالأساس إلى مجموعة من المعوقات الهيكلية (بنوية)، والتشريعية، والاقتصادية، والسياسية، والإدارية. ثم إن أي مشروع لتفعيل انتقال رؤوس الأموال العربية بينيا، لابد وأن يركز على استراتيجية مقترحة كإطار عام، تهدف إلى إزالة القيود، وتتمين كل فرصة للشراكة؛
- إن تهيئة مناخ الاستثمار، على النحو الذي يجذب رأس المال الأجنبي، يعد مسعى تتسابق لأجله الدول، ذلك أنه بقدر المزايا والإعفاءات الممنوحة، إلى جانب توافر بقية عوامل الجذب، بالقدر الذي يمكن أن تنساب الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- عمدت الدول العربية، على غرار باقي الدول النامية، لتحديث تشريعاتها، بتقديم جملة من الحوافز، والتسهيلات الضريبية، وغير الضريبية، بالإضافة إلى بعض الإعفاءات والضمانات، الأمر ساهم نسبيا في تحسن مناخها الاستثماري؛
- في محاولة لقياس جاذبية بيئة الأعمال في الدول، عمدت بعض الهيئات الدولية والإقليمية إلى إصدار سلسلة من المؤشرات بصفة دورية، تساعد المسؤولين،

ورجال الأعمال على ترشيد قراراتهم. هذا، وتكاد تجمع جل المؤشرات التي حللت وضعية الدول العربية، أن مناخها الاستثماري لا يزال يحتاج إلى مزيد من التطوير؛

- إن التزام الجزائر بالوصفات المقترحة والمراقبة، من قبل صندوق النقد الدولي والبنك العالمي، قد ساهم في التحسن التدريجي في المتغيرات الكلية للاقتصاد، وتطور بعض أوجه النشاط الاقتصادي. إلى جانب ذلك، فقد خلفت البرامج التصحيحية، سلسلة من الأعباء الاقتصادية والاجتماعية؛
- بالرغم من المساعي الرامية لتطوير بيئة الأعمال في الجزائر، خاصة بعد إصدار الأمر 03-01 المؤرخ في 20 أوت 2003، إلا أن هناك العديد من الفجوات والعوائق تنتسب في تشويه مناخ الاستثمار، وتعمل على الحد من تدفق الاستثمار الأجنبي.
- يكتسي قطاع المحروقات في الجزائر أهمية بالغة، حيث مثل سنة 2003 نحو 97% من إجمالي الصادرات؛ وعلى هذا الأساس، يعد أهم قطاع جاذب للاستثمارات الأجنبية المباشرة، خاصة تلك الوافدة من الولايات المتحدة الأمريكية، وبعض دول الإتحاد الأوروبي، واليابان؛
- تسبب تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، في التأثير على بعض المتغيرات الاقتصادية، إلا أن هذه الآثار قد لا تتضح بشكل جلي، نظرا لحدثة هذا النوع من الاستثمار، باستثناء قطاع المحروقات، فضلا عن محدودية البيانات، وضعف أداء الأجهزة والهيئات المكلفة بتقييم أداء الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر؛
- على الرغم من تنوع الفرص الاستثمارية في الجزائر، إلا أن حجم الاستثمارات الأجنبية الحالية، لا يعكس الإمكانيات الكبيرة المتاحة؛ إذ الأمر يتطلب استراتيجية ترويجية، تركز على بناء الانطباع، وتوليد الاستثمار، وخدمة المستثمر، إلى جانب الاستعانة بهيئات الترويج الدولية والإقليمية، وتفعيل دور التمثيل الخارجي، للنشهر بالفرص الجديرة بالاستثمار.

في ضوء النتائج المشار إليها سلفا، يمكننا اقتراح ما يلي:

أولا - المقترحات الخاصة بالدول النامية:

- من مصلحة الدول النامية اختيار نوعيات الاستثمار الأجنبي المباشر القادر على خلق وفرات خارجية لبقية القطاعات الاقتصادية؛

- من مصلحة الدول النامية عدم المبالغة في منح المزايا والإعفاءات بهدف جلب الاستثمار الأجنبي المباشر، بل يجب التركيز على ترقية أداء العناصر البشرية، وتأهيل المؤسسات الاقتصادية، وتحديث الأنشطة المصرفية، و تنشيط بورصة الأسواق المالية، إلى جانب تطوير نوعية خدمات الاستقبال، والضيافة، والمواصلات؛
- العمل على مراجعة، وتحديث أنظمة الإعفاءات والحوافز، والأطر التنظيمية والمؤسسية للبلدان النامية، على النحو الذي يحسن بيئة الأعمال، ويجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛
- يتطلب الطابع الديناميكي للاستثمار الأجنبي المباشر ضرورة توفير البنى المؤسسية الكفيلة بتوطين هذه الاستثمارات، عن طريق حاضنات التكنولوجيا، والإنفاق على البحوث والتطوير؛
- من مصلحة الدول النامية تنفيذ استراتيجياتها لتحريك عمليات التنمية والتصنيع، بدلا من المراهنة على مشروعات الشركات الأجنبية، إذ العلاقة قد تكون مجدية من النمو إلى الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- إن صياغة الاستراتيجيات الوطنية بشأن تفعيل دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، يتطلب تحديدا واضحا لدور كل من الحكومات، والجمعيات غير الحكومية ذات الاختصاص، والاتحادات المهنية؛
- أهمية إيجاد مجالات تعاون بين حكومات الدول النامية والقطاع الخاص، بغرض تصور الاستراتيجيات الكفيلة بتنمية الاستثمار الأجنبي المباشر، استنادا إلى نقاط القوة التي يمتلكها البلد المعني.

ثانيا: المقترحات الخاصة بالدول العربية:

إن سبل تطوير وتفعيل الاستثمارات العربية البينية، تركز على استراتيجية مقترحة كإطار عام لأهم الاتجاهات المرغوبة لتفادي المعوقات التي تقف أمام انتقال رؤوس الأموال العربية بينيا، وكذلك التي تقف عائقا أمام الاستثمار في الوطن العربي عموما، إن هذه الاستراتيجية تراعي جملة من الشروط نوجز أهمها فيما يلي:

* إنهاء التبعية الاقتصادية المتمثلة في ارتباط اقتصاديات الدول العربية منفردة مع العالم الخارجي، وضرورة بناء هيكل اقتصادي متوازن، مبني على التنمية المستدامة، تماشيا مع التطورات الاقتصادية المعاصرة؛

* تحقيق التنمية الشاملة بأبعادها السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية، وتعظيم القيمة الاقتصادية لمنتجات الدولة؛

* إزالة التأثيرات السلبية لأزمات ومعوقات التنمية الاقتصادية العربية، التي أعجزتها عن بلوغ كامل أهدافها؛

* الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة في الدول العربية، مع تغليب مظاهر التخصص وتقسيم العمل، واستهداف عناصر التنافسية على مستوى المشروع، كما على مستوى الاقتصاد ككل.

أما عن وسائل تجسيد هذه الاستراتيجية، فهي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بإرادة والتزام الدول العربية ومؤسساتها القائمة على ترقية وتطوير مناخ الاستثمار، ومدى جدتها في تنفيذ الاتفاقيات المبرمة؛ ويمكن النظر إلى هذه الوسائل، من خلال دور جامعة الدول العربية كإطار منظم للعلاقات الاقتصادية والسياسية العربية، بالإضافة إلى الهيئات والمؤسسات العربية التي تضطلع بذات الدور (المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، البنك الإسلامي للتنمية، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، صندوق النقد العربي... إلخ)؛ وكذلك على المستوى المحلي، في إطار كل دولة عربية على حدة. ويمكننا إيجاز ذلك ضمن الآتي:

1- الوسائل المقترحة على المستوى القومي: حيث تركز ضمن الآتي:

* التأكيد على دور المؤسسة العربية لضمان الاستثمار في تشجيع انتقال رؤوس الأموال العربية بينيا، والعمل على زيادة رأس مالها، مع ضرورة ترقية استراتيجيتها الترويجية عن المشروعات والفرص الاستثمارية في الوطن العربي؛

* العمل في إطار المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بهدف توسيع نطاق المعاملات التجارية وتدفق الاستثمارات بين الدول الأعضاء، عن طريق توفير خدمات تأمين الاستثمار وائتمان الصادرات من المخاطر التجارية وغير التجارية؛

* العمل في إطار صندوق النقد العربي على وضع آلية عمل السوق النقدية العربية، والتي من خلالها، يتم تبادل رؤوس الأموال العربية، والحصول على القروض، وتسوية الديون بين مؤسسات التمويل العربية، بدلا من اللجوء إلى الأسواق الدولية؛

* العمل على تطوير الأسواق المالية العربية وربطها ببعضها مع ضرورة إحداث تنافس بين التشريعات المالية العربية التي تحكم إجراءات تعبئة الأموال العربية وحركتها في سوق رأس المال، بالإضافة إلى أهمية خلق أدوات استثمارية قومية تفي برغبات المقترضين و المقرضين على حد سواء؛

* ضرورة مشاركة صناديق التنمية القطرية والقومية، عبر السوق المالي العربية، في الاستثمار المباشر، داخل البلاد العربية، وإعطائه الأولوية على القروض؛

* تطوير الهياكل المؤسسية للأسواق المالية، خاصة ما يتعلق بجانب الوساطة المالية وإتاحة الفرصة للمصارف للقيام بذلك الدور؛

* إعادة هيكلة المنظمات الاقتصادية العربية للاضطلاع بالأهداف التي أنشئت من أجلها، دون الخلط بين التوجهات السياسية والأهداف الاقتصادية؛

* تفعيل العمل الاقتصادي العربي المشترك، والعمل على إنجاز مشروع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، واعتبارها الجسر الذي سيؤدي إلى إقامة مشاريع استثمارية عربية مشتركة، مع الإعداد لمرحلة إنشاء اتحاد جمركي، وسوق عربية مشتركة، كخطوة من خطوات التكامل الاقتصادي العربي؛

* العمل على تنسيق جهود الجهات المعنية بالبحث في الدول العربية، من خلال مشاريع مشتركة، وورشات عمل، والربط الشبكي للمعلومات؛

* العمل على ترقية قاعدة المعطيات الاقتصادية في الدول العربية وتحديثها باستمرار، مع الحرص على تطبيق المعايير المحاسبية الدولية وقواعد المراجعة الدولية، وما يتطلبه ذلك من إفصاح وشفافية.

2- الوسائل المقترحة على المستوى القطري:

والتي يمكننا إجمال أهم عناصرها ضمن الآتي:

* مواصلة سياسات الإصلاح الاقتصادي بما يضمن رفع كفاءة المؤسسات الإنتاجية والمؤسسات الحكومية المسؤولة عن سياسات الاستثمار والسياسات المالية والنقدية؛

* اتخاذ التدابير اللازمة لتحسين البنية الأساسية، من خدمات الطرق، والمواصلات والاتصالات، والطاقة،... الخ، واعتبارها ضمن الالتزامات الأساسية للدولة؛

* تعبئة مختلف شرائح المجتمع بأهمية رأس المال العربي في تحقيق قيم مضافة للاقتصاديات المعنية، وخلق روابط أمامية وخلفية؛

* العمل على إعادة توزيع الأدوار بين القطاع العام والقطاع الخاص، مع فسح المجال أمام المبادرات الخاصة؛

* التأكيد على مبادئ الشفافية، والعلمية، وتنفيذها بكل دقة من قبل القائمين على تنفيذ برامج الخصوصية في كل مراحلها، وكذا الالتزام بالقوانين المنظمة، بعيدا عن شبهات الانحراف والفساد؛

* ضرورة وضع ضوابط من قبل الحكومات فيما يتعلق ببيع أصول المؤسسات الوطنية للشركات الأجنبية، وتحديد القطاعات التي ينبغي الحرص في طرحها للبيع لرأس المال الخاص الأجنبي، منعا للهيمنة والاحتكار.

ثالثا - المقترحات الخاصة بالجزائر: يمكننا الإشارة إلى أهمها ضمن الآتي:

- ضرورة مواصلة تطبيق السياسات الإصلاحية، على النحو الذي يعزز الاستقرار الكلي، ويساهم في انفتاح الاقتصاد الوطني، وتحريره من كافة القيود، إضافة إلى توسيع الاستثمارات الحكومية في البنى الأساسية، وتشجيع القطاع الخاص للدخول لهذا النوع من النشاط؛
 - من مصلحة الجزائر اتخاذ التدابير اللازمة لرفع معدلات الادخار والاستثمار المحليين، حيث إن الاستثمار الأجنبي المباشر ليس بديلا عن الاستثمار المحلي؛ ثم إن أحسن الحوافز الجالبة للاستثمار الأجنبي، هي تلك التي تكون مفيدة لكل من الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي على حد سواء؛
 - دعوة وتشجيع القطاع الخاص إلى زيادة مساهمته في الاستثمار الصناعي، وأهمية توسع الحكومات في الاتجاه نحو خصوصية المشروعات العامة، الصناعية، منها والخدمية؛
 - من مصلحة الجزائر العمل على تعظيم حجم الاستثمار في القطاعات غير النفطية، مثل قطاع الخدمات، والقطاع الزراعي؛
 - ضرورة وضع سياسات وطنية للتنمية، تتناول في صلبها استراتيجيات للتنمية العلمية والتكنولوجية، التي تقدمها مشاريع الاستثمار الأجنبي المباشر، وتيسير توطئها، وتطويرها؛
 - ضرورة تطوير نظام الإعلام الاقتصادي في الجزائر، بواسطة التحديث الدوري لقاعدة البيانات، مع مراعاة نوعيتها، ومجالاتها ومصداقية مصادرها، وضرورة ربطها بقواعد بيانات محلية، وإقليمية، ودولية؛
 - تجنبنا لتداخل الجهات الوصية على ترقية الاستثمار في الجزائر، من المفيد توزيع الأدوار، وتوضيح الاختصاصات، وتحديد الصلاحيات؛
 - إن الاعتماد على استراتيجية ترويجية، تركز على بناء الانطباع، وخدمة المستثمر، والترويج للقطر، وللفرص الاستثمارية، تعد مسألة غاية في الأهمية بالنسبة للجزائر، يجب تبنيها؛
 - من المفيد للجزائر تعظيم منافعها جراء شراكتها مع الاتحاد الأوروبي، من خلال الاستفادة من الامتيازات التي تمنحها تلك الشراكة، في المجال المالي، والتقني.
- استنادا إلى التحليل الذي ورد ضمن متن الأطروحة، يمكننا تصور آفاق البحث من خلال معالجة الموضوعات التالية:

- 1- تحليل مدى فعالية الحوافز الضريبية في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية، دراسة مقارنة؛
- 2- استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات في توطئ الاستثمارات الأجنبية المباشرة، تحليل تجارب قطرية؛
- 3- أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في بناء القدرات العلمية والتكنولوجية في الدول النامية؛

4- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الدول النامية، دراسة قياسية؛

5- آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول النامية في ظل اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة؛ تحليل كل من اتفاق الاستثمار المتصل التجارة (*TRIM'S*)، واتفاق الخدمات (*GATS*)؛

6- أثر منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على ترقية الاستثمارات العربية البينية؛

7- أثر الفساد على تشويه بيئة الأعمال، تحليل لبعض التجارب الدولية؛

8- أثر الشراكة الأورومتوسطية على تدفقات رأس المال الأجنبي المباشر، تحليل تجارب قطرية.

وفي الأخير، نأمل أن يكون لجهدنا هذا، إضافات منهجية ومعرفية، تفيد الباحثين والمستثمرين، والهيئات الوصية على الاستثمار. ثم إن أي تقصير ورد في متن الأطروحة من شأنه أن يكون منطلقاً لدراسات أخرى أكثر عمقا، وأدق تحليلاً، تحقق ما عجزنا عن تحقيقه، ولكل درجات مما عملوا.

أولاً: المراجع باللغة العربية

1. أبو قحف، عبد السلام، أساسيات في الإدارة، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، 1995.
2. أبو قحف، عبد السلام، نظريات التدويل وجدوى الاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، جمهورية مصر العربية، 1989.
3. أبو قحف، عبد السلام، السياسات والأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1989.
4. أبو قحف، عبد السلام، مقدمة في إدارة الأعمال الدولية، مكتبة الإشعاع، الطبعة الرابعة، سنة النشر غير مبينة.
5. إسماعيل، صبري عبد الله، الكوكبة: الرأسمالية العالمية في مرحلة ما بعد الإمبريالية، مجلة المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 222، أوت 1997.
6. الإمام، عماد، ملخص وقائع ورشة العمل " الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الأقطار العربية"، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، الكويت، المجلد 2، العدد 1، ديسمبر 1999.
7. الأمر 03-01 المؤرخ في 20/08/2001، الجريدة الرسمية رقم 47 عام 2001.
8. الأمر 03-01، المؤرخ في 20 أوت 2001، الجريدة الرسمية، العدد 47، 2001.
9. الأمر 04-01، المؤرخ في 20 أوت 2001، الجريدة الرسمية، العدد 47، 2001.
10. الأمر 22-95 المؤرخ في 26 أوت 1995، والمتعلق بخصوصة المؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية رقم 48.
11. الأمر 25-95 المؤرخ في 26 أوت 1995، والمتعلق بكيفية تسيير رؤوس الأموال التجارية التابعة للدولة، الجريدة الرسمية رقم 48.
12. أميرة، حسب الله محمد، حوافز الاستثمار الخاص المباشر في مصر، دراسة مقارنة، (رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة) 2002.
13. أمينة، زكي شبانة، " دور الاستثمار الأجنبي المباشر من تمويل التنمية الاقتصادية في مصر في ظل آليات السوق"، المؤتمر السنوي الثامن للاقتصاديين المصريين، الجمعية المصرية، للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، القاهرة، 1994.
14. بادما مالامبالي، و كارل. ب. سوفانت، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية"، مجلة التمويل والتنمية، المجلد 36، العدد 1، مارس 1999.
15. البازعي، حميد بن سليمان، "اتفاقية الخدمات المالية و آثارها المحتملة على القطاع المصرفي السعودي"، المجلة الاقتصادية السعودية، مركز النشر الاقتصادي، الرياض، السنة الأولى، العدد 2، 1999.
16. برهان، غليون، " الوطن العربي أمام تحديات القرن الواحد و العشرين"، المستقبل العربي، العدد 232، جوان 1998.
17. بسيوني، محمد نظير، دور السياسات الاقتصادية تجاه الاستثمارات الأجنبية المباشرة، (رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة)، 1986.
18. بن ناصر، عيسى، "الآثار الاقتصادية و الاجتماعية لبرنامج التكيف و التعديل الهيكلي في الجزائر"، مجلة العلوم الاجتماعية و الإنسانية، جامعة باتنة (الجزائر)، العدد 7 ديسمبر 2002.
19. بنك مصر، "قضايا الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية، نظرة تحليلية للمكاسب والمخاطر"، مركز البحوث، بنك مصر، العدد 2، 1997.
20. بوزيدي، عبد المجيد، (جريبب أم الحسن)، تسعينيات الاقتصاد الجزائري، موفم للنشر، الجزائر، 1999.

21. بول هيرست، جراهام طومسون (ترجمة فالح عبد الجبار)، ما العولمة: الاقتصاد العالمي وإمكانيات التحكم، عالم المعرفة، عدد 273، سبتمبر 2001.
22. جان مارك دوري، "نحو برنامج متكامل للاستثمار"، ندوة الترويج للاستثمار والمشروعات الاستثمارية في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، بالتعاون مع برنامج الخدمات الاستشارية للاستثمار الأجنبي (FIAS) ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (ONUDI)، 1993، منشورات المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، 1998.
23. جعبوب، الهاشمي (وزير الصناعة)، الصناعة الوطنية وضعيتها و آفاقها المستقبلية، جانفي 2004.
24. الجميلي، حميد، استشراف مستقبل الاقتصاد العربي في ظل المتغيرات الدولية، بيت الحكمة، سلسلة المائدة الحرة 2، حلقة نقاشية، بغداد، جويلية 1997.
25. الجولي، أحمد، "حواجز الاستثمار والمزايا والإعفاءات الضريبية التي تضمنتها قوانين الاستثمار في دول مجلس الوحدة الاقتصادية العربية"، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، الأمانة العامة لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية، السنة الثانية عشر، ديسمبر 2000.
26. حربي، عريقات، "واقع مناخ الاستثمار في الوطن العربي"، ورقة مقدمة لمؤتمر العلوم المالية والمصرفية، جامعة اليرموك، 1988.
27. حسام، الدين عبد الغني الصغير، "الملكية الصناعية في اتفاقية TRIPS"، ندوة قطر و الطريق إلى العولمة الاقتصادية، غرفة تجارة و صناعة قطر، الدوحة، 13-14 مارس 2002.
28. حشاد، نبيل، الجات وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية، سلسلة رسائل بنك الكويت الصناعي، العدد 42، سبتمبر 1994.
29. الحمداني، نضال إبراهيم وآخرون، "تخطيط ونقل التكنولوجيا"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 30، أكتوبر 1987.
30. خليفة، عصمت عبد الكريم، "ضمانات الاستثمار والمزايا غير الضريبية التي تضمنتها قوانين الاستثمار في دول مجلس الوحدة الاقتصادية العربية"، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية .
31. خليل، محمد خليل، "الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتنمية، بحث في النظرية"، المجلة العلمية، كلية التجارة، جامعة أسيوط، العدد 21، ديسمبر 1994.
32. دحماني، سامية، تقييم مناخ الاستثمار ودوره في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر (رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير)، 2001.
33. الدستور المراجع للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية بتاريخ 22 نوفمبر 1996.
34. دعاء، محمد سالم، دور سياسات الإصلاح الاقتصادي في تهيئة المناخ الاستثماري، (رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التجارة، عين شمس)، القاهرة.
35. الديوان الوطني للإحصاء، الجزائر، 2002.
36. الديوان الوطني للإحصاء، الجزائر، 2003.
37. زياد، عربية علي، "الآثار الاقتصادية والاجتماعية للفساد في الدول النامية"، مجلة الأمن والقانون، كلية شرطة دبي، السنة العاشرة، العدد الأول، جانفي 2002.
38. سعيد، محمد السيد، الشركات العابرة للقومية و مستقبل الظاهرة القومية، سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة و الفنون و الآداب، الكويت، نوفمبر، 1986.
39. السلطان، يعقوب يوسف، الهينتي، عبد المجيد نعمان، "نقل التكنولوجيا والمعرفة التكنولوجية إلى البلدان النامية ودور أنشطة البحث العلمي والتطوير في تطويعها"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 42، أكتوبر 1990.
40. سميحة، السيد فوزي، الاقتصاد المصري والشركات متعددة الجنسية في ضوء المتغيرات المحملة والدولية "مؤتمر تحرير الاقتصاد المصري واندماجه في السوق العالمي"، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية و المالية، القاهرة، 2-3 ماي 1992.

41. سمير، إبراهيم أيوب، "محددات جذب وترشيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مصر خلال الفترة 1975-2002"، ورقة مقدمة في مؤتمر الاستثمار والتنمية وتحديات القرن الحادي والعشرين، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، جمهورية مصر العربية، 11-13 سبتمبر 2003 .
42. سويد، محمد مصطفى، "إطار مقترح للحوافز الضريبية للاستثمار لإذكاء فعاليتها وإعادة التوازن للمجتمع الضريبي المصري"، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الأول بعنوان استراتيجية الاستثمار في مصر في ضوء تحديات المستقبل، كلية التجارة، فرع بنها، جامعة الزقازيق، ماي 1995.
43. شحاتة، إبراهيم، نحو الإصلاح الشامل، دار سعاد صباح، القاهرة، 1993.
44. شريف، محمد هشام "حماية الملكية الفكرية في مصر و إطار التنمية: التحديات و الفرص" ندوة حقوق الملكية الفكرية في مصر، رئاسة مجلس الوزراء، مركز المعلومات و دعم اتخاذ القرار، 1992.
45. شريف، حسن، "الاستثمارات العربية في الخدمات ضمن الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات"، المؤتمر العاشر لرجال الأعمال والمستثمرين العرب، الجزائر 9-10 ديسمبر 2003.
46. شهاب، محمد عبد السلام، "احتساب محددات النمو الاقتصادي، دولة الإمارات العربية المتحدة: حالة تطبيقية"، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 21، العدد 83، 200.
47. صبح، محمد، القرارات المالية الإستراتيجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1996.
48. صبري، عبد الرحمان، "أثر الاتفاق العام لتجارة الخدمات عربيا و دوليا على قطاع النقب البري العربي مع إشارة للسكك الحديدية"، مجلة المال و الصناعة، بنك الكويت الصناعي، العدد 21، 2003 .
49. صندوق النقد الدولي، "الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية"، مجلة التمويل و التنمية، صندوق النقد الدولي، المجلد 36، العدد 1، مارس 1999.
50. صندوق النقد الدولي، دليل ميزان المدفوعات، الطبعة الخامسة، الجزء 18، الفقرة 359، 1993.
51. طارق، عبد العال حماد، اندماج و خصخصة البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
52. طالب، عوض، "معوقات الاستثمار الأجنبي في الأردن"، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 76، أبريل 1999.
53. طعمة، محمد، "الأخطار الناشئة عن توظيف الأموال العربية في البنوك الأجنبية"، مجلة العربي، العدد 308، جويلية 1984.
54. العاني، أسامة عبد الحميد، "مستقبل الاقتصاد العربي في ظل الشركات متعددة الجنسية"، مجلة شؤون عربية، العدد 1089، ديسمبر 2001.
55. عبد المطلب، عبد الحميد، "مدى فاعلية الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر"، المجلة المصرية للتنمية و التخطيط، معهد التخطيط القومي، القاهرة، المجلد السادس، العدد 2.
56. عبید، جمال محمود عطية، تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي، (أطروحة دكتوراه الفلسفة، غير منشورة، جامعة حلوان)، القاهرة، 2002.
57. عرابي، فتحي، الاستثمار الأجنبي المباشر، دراسة حالة الجزائر خلال التسعينات، (رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر)، 2000.
58. عز العرب، مصطفى محمد، "الاستثمارات الأجنبية، دراسة مقارنة لتحديد مركز مصر التنافسي"، المؤتمر العلمي السنوي الثالث عشر للاقتصاديين المصريين، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والتشريع والاحصاء، القاهرة، نوفمبر 1988، ص 9 .
59. العنابي، إبراهيم، محمد، الاتفاقات الدولية في مجال الاستثمار، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت 2003 .

60. الفار، إبراهيم محمد، **اقتصاديات المشروعات المشتركة**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.
61. الفرجاني، سالم أحمد عبد الله، "الاستثمارات العربية البينية"، **مجلة المال و الصناعة**، بنك الكويت الصناعي، العدد 21، 2003.
62. الفرجاني، سالم أحمد عبد الله، "تدفقات رؤوس الأموال و الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الدول النامية و تسهيل انسيابها عربيا"، **مجلة المال و الصناعة**، بنك الكويت الصناعي، العدد 20، 2002.
63. قانون 87-157 المؤرخ في 21-07-1987، والمتضمن ترتيب مناطق البحث والتنقيب عن المحروقات
64. قانون 90-10، المؤرخ في 14 أبريل 1990، المتعلق بقانون النقد والقرض.
65. قدي، عبد المجيد، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري"، **الملتقى الوطني الأول، حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية**، جامعة الأغواط 08-09 أبريل 2002، ص 145.
66. قويدري، محمد، "منهجية الترويج للفرص الاستثمارية"، **الملتقى الوطني الأول حول فرص الاستثمار بولاية غرداية، ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، المعهد الوطني للتجارة، 02 و 03 ماي 2004،
67. قويدري، محمد، فرحي محمد، "أهمية الاستثمارات العربية البينية في تعزيز التكامل الاقتصادي العربي"، **الندوة العالمية الدولية حول: التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية**، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 8-9 ماي 2004.
68. كرمان عبد الوهاب (محافظ بنك الجزائر)، **التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر**، بنك الجزائر، مداخلة أمام المجلس الشعبي الوطني 06 نوفمبر 2000.
69. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية، دراسة مقارنة**، الكويت، 2003.
70. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية 1998**، الكويت.
71. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية، 2002**، الكويت.
72. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، **مناخ الاستثمار في الدول العربية**، الكويت، 2003.
73. محرم، محمد رضا، "ترشيد الفهم العربي لنقل التكنولوجيا"، **مجلة المستقبل العربي**، العدد 74، أبريل 1985.
74. المجلس الوطني الاقتصادي و الاجتماعي، **مشروع التقرير حول الظرف الاقتصادي و الاجتماعي للسداسي الثاني من سنة 2002**، الدورة العامة 22، الجزائر 2003.
75. محمد بن علي العقلا، "الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول الإسلامية"، **المجلة العلمية للاقتصاد و التجارة**، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، العدد 2، 1995.
76. مدوخ، ماجدة، **فعالية السياسة النقدية في تحقيق الاستقرار الاقتصادي في ظل الإصلاحات الراهنة - دراسة حالة الجزائر** (مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة بسكرة) الجزائر، 2003.
77. مرداوي، كمال، **الاستثمار الأجنبي في الدول المتخلفة**، (أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قسنطينة)، الجزائر، 2004.
78. المرسوم التشريعي رقم 93-12، المؤرخ في 05 أكتوبر 1993، **الجريدة الرسمية**، العدد 64، 1993.
79. المرسوم التنفيذي 97-40، المؤرخ في 18 جانفي 1997، **المتعلق بمعايير تحديد وتأطير النشاطات والمهن المقننة الخاضعة للقيد في السجل التجاري**.

80. مرسي، فؤاد، الرأسمالية تجدد نفسها، سلسلة عالم المعرفة (147)، الكويت، 1990.
81. مشتاق باركر، "الاستثمار الأجنبي المباشر و تجربة الشرق الأوسط"، *المجلة الاقتصادية السعودية*، خريف 1998.
82. المعهد العربي للتخطيط، *تقرير التنافسية العربية 2003*، الكويت، 2004.
83. منار، علي محسن مصطفى، *دور الشركات عابرة القوميات بين المحيط الاجتماعي و التقسيم الدولي للعمل*، (أطروحة دكتوراه غير منشورة، قسم الاقتصاد، جامعة القاهرة)، 1994.
84. منظمة الخليج للاستشارات الصناعية، " الانفتاح نحو الاستثمار الأجنبي المباشر، وآثاره المتوقعة على القطاع الصناعي في دول مجلس التعاون، *مؤتمر الصناعيين الثامن لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربي*، الرياض، 2-3 أكتوبر 2001.
85. مهران، حسني، *الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر وإمكانيات تطويره في ضوء التطورات المحلية والإقليمية والدولية*، *المجلة المصرية للتنمية والتخطيط*، المجلد 8، العدد 1، 2000.
86. ميروتوف، أ.أ، *الأطروحات الخاصة بتطور الشركات المتعددة الجنسيات*، ترجمة علي محمد علي تقي عبد الحسين، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1983.
87. ناصف، إيمان عطية، " تأثير الوفرة الخارجية للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو في الدول النامية"، *مؤتمر الاستثمار والتنمية وتحديات القرن 21*، المجلد الأول، الإسكندرية 11-13 سبتمبر 2003.
88. النجار، فريد، "النماذج الأساسية للتنسيق الضريبي لتنمية الاستثمار الدولي"، *مجلة البحوث الإدارية*، العدد 1 و 2، المجلد 8 أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، القاهرة، 1996.
89. نديم، إيهاب عز الدين، " الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التنمية الاقتصادية في العالم"، *المجلة العلمية للاقتصاد و التجارة*، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، العدد الثاني، 1996.
90. النصيرات، محمد صادق نهار، *الشركات المتعددة الجنسية*، (رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة بغداد، كلية الإدارة و الاقتصاد)، 1987.
91. نعيم، فهيم حنا، "تقييم سياسة الحوافز الضريبية ودورها في جذب الاستثمارات الأجنبية"، ورقة مقدمة في مؤتمر الاستثمار والتنمية وتحديات القرن الحادي والعشرين، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، جمهورية مصر، 11-13 سبتمبر 2003.
92. النقلي، عاطف حسين، "أثر تحويل أرباح الاستثمارات الأجنبية المباشرة على تفاقم مديونية الدول النامية"، *مجلة الدراسات الدبلوماسية*، وزارة الخارجية، المملكة العربية السعودية، العدد 5، 1988.
93. همال، علي، حفيظ فاطمة، "آفاق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورو متوسطية"، *المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول سبل تنشيط الاستثمارات في الاقتصاديات الانتقالية*، جامعة سكيكدة (الجزائر)، يومي 14-15 مارس 2004.
94. هندي، منير، و آخرون، *تقرير التمويل الدولي في جمهورية مصر العربية*، مركز البحوث و الدراسات الاقتصادية و المالية، جامعة القاهرة، العدد 2 أكتوبر 1999.
95. هيئة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، *دليل الأعمال إلى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية*، أمانة الكومنولث، مركز التجارة الدولية، 1995.
96. ياسر، محمد جاد الله محمود، "حماية حقوق الملكية الفكرية و النمو الاقتصادي"، *مجلة آفاق اقتصادية*، اتحاد غرف التجارة و الصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، المجلد 84/21، 2000.
97. يوسف، محمد، "مضمون أحكام الأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، ومدى قدرته على تشجيع الاستثمارات الوطنية والأجنبية، *مجلة إدارة، المدرسة الوطنية للإدارة*، المجلد 12، العدد 23، 2002.

98. Agence nationale de l'emploi, *Note de conjoncture annuelle du marché de l'emploi*, 2002.
99. Agosin, M.R. and Mayer, R., "Foreign Investment in Developing countries : Does it Growth in domestic Investment ?" UNCTAD Discussion paper, No. 146, February, 2000.
100. Anibal Pinto, « Economic Relations Between Latin America and United states : some implications and perspectives », in Julio Colect and Richard Fagen (eds) "Latin America and the united states: the changing political realities", Stanford university press, California, 1974.
101. Ansoff H.I. *Stratégie du développement de l'entreprise*, Ed. Hommes et techniques, Paris, 1981.
102. B.C.G., *Les mécanismes fondamentaux de la compétitivité*, Ed., Hommes et techniques, Paris, 1980.
103. Banque d'Algerie, *Rapport 2001 : Evolution économique et monétaire en Algérie*.
104. Banque d'Algérie, 2003.
105. Banque mondiale, WDI., 2003.
106. Barrel Ray and Pain.N., " Foreign Direct Investment, Technological change and Economic Growth within Europe", *The Economic Journal*, vol. 107.No.455, Blackwell publishers, USA, November, 1997.
107. Bayoumi, T. and Lipworth, G., "Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade", *IMF working paper*, WP/97/103, Asia pacific Department, IMF, August, 1997.
108. Bisat, F.S, et al., *Direct foreign investment* , IMF staff report, vol . 1, n°. 43.
- Bisat, A., El-Erian, M. A. and T.Helbing (1997), "Growth Investment and saving in the Arab Economies", *IMF Working Paper*, Wp/97/85, IMF, July, P.19.
109. Bkac, OECD, Commitee, *Relationship of incentive and disincentives to international decisions*, Paris 1983.
110. Blomstrom, M. and Kokko.A., "The impact of foreign Investment on Host countries : A review of the Empirical Evidence", *policy research working paper*, WB, Washington, D.C., December 1996.
111. Blondal, S. and Christinsen, H., "The Recent Experience with Capital Flows to Emerging Market Economies", *Economic Working Paper*, No. 211, OECD., February, 1999.
112. Boston consulting group (BCG), *Les mécanismes Fondamentaux de la compétitivité*, ED. Hommes et Techniques, Paris, 1980.
113. Buckley P.j., New double G.D., Thurwell, J., "Going international : the foreing direct investment behavior of smaller U.K firms " in Mattson L.G., weinershein P.F., eds., *recent Research on the internalization of business*, Uppsala, 1979.
114. Bureau international du travail (BIT), *Marché du travail et emploi en Algérie*, 2003.
115. Byé M., *Relations économiques internationales*. 3^{ieme} édition, Dalloz, Paris, 1971.
116. Casson.M., *Alternatives to the multinationale entreprises*, Macnillan, London, 1979.
117. Caves.R., *Multinational entreprise and economic analysis*, Cambridge University press, Cambridge, 1983.
118. Charles Oman et al, *les nouvelles formes d'investissement dans les pays en voie de développement*, OCDE, Paris, 1989.
119. Chemengi, Mohamed Abdelbasset, " Foreign direct investment in Tunisia in the context of the free trade agreement in the European union", *Journal of Development and Economic policies*, Arab planning Institute, Kuwait, vol.3, N.1, December 2000.
120. Chen,C.,Hang and Edward .k.y., *Multinational corporations. Technology and Employment*, Mac millan, 1983.

121. Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), **Rapport sur l'investissement dans le monde**, Nations Unies, New York et Genève, 2003.
122. Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), **Base de données, FDI/TNC**, 2003.
123. Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) , **Rapport sur l'investissement dans le monde : les politiques d'Investissement Etranger Direct et le développement : perspectives nationales et internationales** Genève, 2003.
124. Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) **Rapport sur l'Investissement dans le Monde**, 2001.
125. CNUCED, **Rapport sur l'investissement dans le monde, vers nouvelles relations interentreprises, vue d'ensemble**, nations unies, New York et Genève, 2001.
126. CNUCED, **Enquête sur le climat d'Investissement en Algérie**, Avril-Juin 2003.
127. CNUCED, **base de données, FDI/TNC**,(en ligne), [www.unctad.org / fdi statistics](http://www.unctad.org/fdi_statistics),page consultée le 15-02- 2004.
128. Conseil National Economique et Social, **Projet de rapport sur la conjoncture économique et sociale du deuxième semestre 2003**, Juin 2004.
129. Daniel Johnston, **International Petroleum Fiscal Systems and production Sharing contracts**, Ed. Pennwelle Publishing Company, 1994.
- ^{130.} de Mello, L.R., " Foreign Divert investment in Developing countries and Growth: A selective survery" *The journal of development studies* vol.34, No.1, October 1997.
- ^{131.} de Mello,L.,R., **Foreign Direct Investment, Led to Growth**, Evidence from Time Series and Panal Data, Oxford Economic Papers, No. 15, 1999.
132. Décret exécutif N° 242 du 16 août 2000, **concernant la création du fond spécial de développement des ragions du sud (FSDRS)**
133. Décret présidentiel n°03-467, fixant le SMNG. Du 14 Août 1986.
134. Décret exécutif n°03-52, du 04 février 2003, **journal officiel** No. 8, correspondant au 05 février 2003.
135. Décret exécutif n°03-131, du 24 mars 2003, **journal officiel**, No. 21, correspondant au 26 mars 2003.
136. Décret exécutif n°03-132, du 24 mars 2003, **journal officiel**, No. 21, correspondant au 26 mars 2003.
- 137.
138. Dunning, J.H., **International production and the multinational enterprise**, London, 1981.
139. Economist Intelligence Unit (E.I.U), **country profile, UK, Algeria**, 2000.
140. Firebaugh,G., " Growth Effects of Foreign and Domestic Investment ", *America journal o Sociology*, vol.98, No.1, The university of Chicago, July 1992.
141. Fontaniel., « produits système et stratégie contraintes de la firme en économies ouverte » **Revue d'économie politique**, 1984.
142. Franks L., " European business strategies in the united states", **Business national**, Genève, 1971.
- ^{143.} Ghura, D., " Private Investment and Endogenous Growth : Evidence from Cameroon " **IMF working paper**, WP/97/165, IMF, December, 1997.
144. Giorgio Berba Navarettie, **Joint ventures in developing countries: conflict or corporation: A general analytical approach**, University of Oxford, October 1991.
145. Goldberg L.S and Klein : " Foreign direct investment, trad and real exchange linkges in developing countries " , **federal reserve bank of new York** , 1997.
146. Grosse R., **Multinationals in latin America**. Routledge, London, 1989, p.39
147. **Guide des services de la société Islamique d'assurance des Investissements et des crédits à l'exportation**, (SIACE),www.islb.org

148. Haddad, M., Harrison. A., "Are There positive spillovers from Direct Foreign Investment ? : Evidence from panel Data for Morocco " *Journal of Development Economics*, vol.42, El sevier science publishes B.V., North Holland, 1993, pp 52-71.
149. Hamberg, D., "Models of Economic Growth", Hrber and Row Publishers, 1971.
150. Hirsh .S., " An international trade and investment theory of firm", **Oxford Economic papers**, jul. 1976.
151. HoeKman, B. and Djankov, S., "Intra-Industry Trade, Foreing Direct Investment and the Reorientation of Eastern Europeans Export", policy Research working paper, the World Bank, March, 1996, p.29.
152. Hong.K., " Foreign capital and Economic Growth in Korea : 1970-1990", *Journal of Economic Development*, vol.22,No.1, June 1997.
153. Hori – Androuais Arne , les investissements japonais dans les pays de l'ASEAN , bulletin de la maison franco-français, nouvelles séries, Tome X , N° 2, 1ere édition , ED PUF, Paris, 1979.
154. Hsig, Y, Hseih, W.J., " Testing the Augmented Solow Growth Model : The case of Taiwan ", *Risec*, vol.44, No.3, 1997.
155. Hygonnier.B., *Investissements directs, coopération international et firmemultinational*, EdM Economica, Paris,1984.
156. Hymer.S., Rowthrom.R., " Multinational corporations and international oligopoly: The American challenge" in C.P. Kindelberger, Ed. **The international corporation**, The M.I.T. press, Cambridge, 1970.
157. Jacquemin.A., **Economie industrielle européenne, structures de marché et stratégie industrielle**, Dunod, Paris, 1979.
158. Keramane, Abdelouahab Banque d'Algérie, **Evolution économique et monétaire en Algérie** Juin 2003.
159. Kinckerbocker F.T., **Oligopolistic reaction and multinational enterprise**, Harvard University, Boston, 1973.
160. Kindelberger. C.P., "American Business Abroad, **Six Lectures on Direct Investment**, Yle University Press, New Haven,1969.
161. Klaus Longefeld Wirth, **Les joints venture internationales**, Edition GLN, July, 1992.
162. L'ordonnance N°97 -13 du 13 mai 1997, **Relative aux départs en retraite avant l'âge légal**.
163. La caisse nationale d'assurances sociales, 2003.
164. Loi N° : 86-14 du 19 Août 1986, **Relative aux activités de prospection, de recherche, d'exploitation et de transport par canalisation des hydrocarbures**.
165. Loi N° : 91-21 du 04 Décembre 1991, modifiant et complétant la loi N° : 86-14
166. Meziani Ali, « Présentation du système législatif et contractuel algérien », **Séminaire sur la fiscalité du secteur des hydrocarbures en Algérie**, L'union des chambres de commerce et de l'industrie Françaises à l'étranger, 21/04/1994, Paris.
167. Ministère du commerce, 2003.
168. Ministère du travail et de la protection sociale.
169. Mucchielli J.L., *les Firmes multinationals : mutation et nouvelles perspectives*, , economica, Paris, 1985.
170. Mucchielli J.L., Sollogoub M., **L'échange international, fondements théoriques, et analyse empirique**, economica, Paris, 1981.
171. Mucchielli J.L., Thuillier J.P., **Multinationales Européennes et investissements croisés** , Economica, Paris, 1982.
172. Murth, K., wood ward G ,anf Roffe S., **Import oriented and export oriented direct foreign investment** , heper, ny, 2000.
173. Nashashbi Karam, **Algérie, stabilisation et transition à l'économie de marché**, FMI, Washington, 1998.
174. Negee choon chia and whally ,**Fiscal Incentives for investment and innovation** , Washington the world bank, 1994.

175. *New scientist magazine translated and published by technology and science, issue n°44, july 1997.*
176. OCDE, *Recent Trends in Foreign Direct Investment, survey of OCDE work on International Investment, 1998.*
177. OCDE, *Second edition of the detailed benchmark of foreign direct investment, Paris, 1992.*
178. OCDE., *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2002.*
179. Office National des Statistiques, 1998.
180. OMC, *Rapport annuel: Mondialisation et commerce international, vol .1, dossier spécial, 1998.*
181. Parry.T.G., *Internationalisation as a General Theory of Foreign Direct investment : A critique*, in : *weltwirts, haftsarchiv, Bd.121, s 564-69, 1985.*
182. Peyard.J., *Gestion financière internationale*, Ed. Vuibert, Paris, 1995.
183. Peyard.J., *Gestion financière internationale*, EdM Vuibert, Paris, 1995.
184. Philippe D'Arvisenet, Jean-Pierre Petit, " *Echange et finance internationale, les Enjeux*", Edition : *la revue Banque éditeurs, 1996.*
185. Pierre Jacquetand Français Nicolas, *Pétrole crises, marchés, politiques*, Dunod, 1991.
186. Pradeep, Agrawal, *Economic Impact of FDI in South Asia*, Institute of Economic Growth, Delhi University, India, 2002.
187. Rember, A, et al., *multinational corporations and direct foreign investment*, *Economica*, vol. III, N° 25, june 2000.
188. Richardson, P.), " *Globalisation and Linkages : Macro-structural Challenges and Opportunities* ", OECD , Working Paper, N0.181, ORCD/(97) 47, Paris, 1997.
189. Rygman.A, *Inside the multinationals*, Newyork, 1981, p.28
190. Sais.M., *Multinationales et choix stratégiques, Economie et finance internationales*, Dunod, Paris 1982.
191. Sergio Alessandrini and Laura Resnini " *The determinants of FDI : A comparative analyse of EU FDI Flows into The CEECS, and the Mediterranean countries*", **ERF** , *sixth annual conference, economic research forum for the Arab countries ,Iran and Turkey*, Cairo, 1999.
192. Service du délégué à la planification, 2002.
193. Shapiro.D.M., " *Etry, exist and the theory of multinational corporation*", in C.P. Kindelberger and D.B. Andrestsh, eds., *The multinational corporation in the 1980'S.*, M.I.T.Press, Cambridge Mass 1983.
194. Sharan Kahn, " *Global Mergers and Acquisitions: the year of Mega Deal* ", **Global Finance**, September, 1998.
195. *Sonatrach la Revue, 1999*
196. **Sonatrach la revue**, N° : 29, octobre 2001.
197. **Sonatrach la revue**, N°: 36, Décembre 2002
198. **Sonatrach la revue**, N° : 38, Mai 2003.
199. **Sonatrach la revue**, N° : 40, octobre 2003.
200. Thomsen, S., " *southeast Asia : The Role of Foreign Direct Investment policies in Development* ", working papers on International Investment, OCDE, 1999.
201. UNCTAD, *Rapport sur l'investissement dans le monde* , 1996.
202. UNCTAD, Erasmus University, Data Base/ WIR, 1999.
203. UNCTAD, **World Investment Report**, 2003.
204. UNCTAD. " *International Investment Agreements : (page consultée 10-50-2000), [en ligne]., www.unctad.org/en/special.*
205. UNCTAD, **World Investment Report, FDI, policies for development: national and international**, 2003.
206. UNCTAD, **World investment report**, 2002.
207. UNCTAD, **World investment report**, 2003.

208. Vernon.R., "The Location of Economic activity ", Ed., **Economic analysis and the multinational enterprise**, George Allen and Unwin LTD, London, 1974.
209. Vernon.R., " International investment and international trade in the product cycle" , **Quarterly journal of Economics**, May1966.
210. Vernon.R, " The product cycle hypothesis in a new international environment" , **Oxford Bultin of Economics and Statistics**, Nov. 1979.
211. Whally, John, " Foreign Reponses to U.S tax Reformes" **paper pre-sented at the conference on the 1986 U.S tax act held at the university of Michigan** , November 10-11, 1990 .
212. World Bank, **Global development finance**, 1999.
213. World Investment Report (wir), **Foreign direct investment and the challenge of development united nations**, 1999.
214. World Investment Report (WIR), **Foreign Direct Investment and the Challenge of Development**, UNCTAD, New York and Geneva, 1999.
215. World Investment Report 2003, www.unctad.org/fdistatistics.
216. www.unctad.org/wir/2003.
217. www.douane.org.dz/ page consultée le 14/08/2004.
218. www.douane.org.dz/ page consultée le 25/04/2004.
219. www.douane.org.dz/ page consultée le 20/5/2004.
220. www.unctad.org/wir/ page consultée le 6 17-6-2003
221. [www.unctad.org/fdi statistics](http://www.unctad.org/fdi_statistics), 2002.
222. [www.unctad.org/fdi statistics,2003](http://www.unctad.org/fdi_statistics,2003)
223. www.unctad.org/wir2002
224. www.unesco.org/most/sd/arabe/fiche6b.html,page consultée le 20/03/2004.
225. www.unesco.org/most/sd/arabe/fiche6b.html,page consultée le 20/03/2004.