

جامعة الجزائر 3

كلية العلوم الاقتصادية، والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم

تخصص: إدارة أعمال

بغنوان:

تقييم آثار الإستثمار الأجنبي المباشر على التنمية المحلية

في الجزائر حالة الجنوب الشرقي

خلال الفترة 2006 - 2012

من إعداد المترشح

محمد بركة

تحت إشراف الاستاذ الدكتور

الشيخ الداوي

أعضاء لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة الجزائر 3	أستاذ	أ.د. باشي أحمد
مقررا	جامعة الجزائر 3	أستاذ	أ. د. الشيخ الداوي
مناقشا	جامعة الجزائر 3	أستاذ	أ.د. رجراج محمد
مناقشا	جامعة عمار ثلجي الأغواط	أستاذ	أ.د. عبيرات مقدم
مناقشا	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	أستاذ	أ.د. عزاوي عمر
مناقشا	جامعة سعد دحلب البليدة	أستاذ	أ.د. منصورى الزين

السنة الجامعية

2014 - 2013

إهداء

إلى الوالدين الكريمين أطال الله في عمرهما
اللذان منحاني الثقة
ولم يبخلوا علي بدعائهما
إلى زوجتي وأولادي وإخوتي وأولادهم
إلى كل الأصدقاء والأصدقاء

كلمة شكر

الشكر والحمد لله عز وجل على توفيقنا لإعداد هذا العمل
أتقدم بخالص شكري إلى المشرف الفاضل الأستاذ الدكتور
الداوي الشيخ عن قبوله الإشراف على هذا الدراسة، وتوجيهاته
ونصائحه القيمة

كما أتوجه بجزيل الشكر والعرفان إلى الأستاذ صياغ رمزي
والأستاذ نمر محمد الخطيب
و الأستاذ غريب بولرباح

الملخص:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة مثلى للدول النامية للحصول على مصادر تمويلية للمشاريع، بالإضافة إلى تمكينها من الاستفادة من التكنولوجيا وترقية العنصر البشري في الجانب التسيير والتنظيمي، كما تتيح لها فرصة الوصول إلى الأسواق المالية الدولية. ولكن ومع كل ما شهده العالم من تطور في حجم تدفق رؤوس الأموال فإننا نجد أن الدول المتقدمة تستحوذ على النسبة الأكبر حيث بلغت 70%، بينما لم تجني الدول النامية سوى 30%، وتتمركز معظمها في قارة آسيا (الصين، اليابان، ماليزيا...). بينما وفي ظل العولمة الاقتصادية استطاعت المنظمات العالمية والشركات المتعددة الجنسيات، من اقتناص الفرص ومواجهة كل العراقيل وإزالة القيود وتحرير المعاملات في ظل التحول آليات السوق. وبناء على ذلك انتشرت العولمة على كافة المستويات، الانتاجية والتمويلية والمالية والتكنولوجية والتسويقية. وبعد الهيمنة وانتشار العولمة أصبح لزاما على الدول النامية والعربية أن تهئ مناخ استثماري يشجع ويتمشى والقوانين العالمية، حتى توفر مناخ وظروف ملائمة تحفز المستثمر الأجنبي. والجزائر احدى هذه الدول التي قامت بإجراء اصلاحات جوهرية ابتداء من التحول من اقتصاد مخطط إلى اقتصاد السوق، مروراً بتطوير وتحسين القوانين المتعلقة بالاستثمار، سواء المحلي أو الأجنبي وسجلنا من خلال دراستنا للمؤشرات في معظمها ضعيفة ولا تشجع على الاستقطاب مقارنة ببقية الدول. وحتى يتسنى لنا معرفة مدى فاعلية وجاهزية اقتصاديات الدول النامية عمدت بعض الهيئات الدولية والإقليمية إلى وضع مجموعة من المؤشرات بصفة دورية تساعد المستثمرين وأصحاب اتخاذ القرار على الاطلاع على العوامل المحفزة بدءاً من الجانب السياسي والأمني وانتهاء بالبنية التحتية. وبتطبيقنا لهذه المؤشرات على اقتصاديات الدول العربية بصفة عامة والجزائر بصفة خاصة نجدها لاتزال بعيدة كل البعد مقارنة بالدول العالم، حيث احتلت الجزائر في معظم المؤشرات المراتب الأخيرة، وهو ما لا يعبر عن الامكانيات المادية والبشرية التي تزخر بها الجزائر. بالإضافة إلى ذلك قمنا بدراسة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على مؤشري الناتج المحلي و البطالة.

ABSTRACT

Direct foreign investment is considered as an ideal means for developing countries to get financial resources for their projects, in addition to profit from technology and the promotion of the human resources in the fields of management and organisation. Moreover, it gives them the opportunity to access the international financial markets.

However, in spite of the progress in the volume of the flow of capitals all over the world, we find that the developed nations get the fairest share with 70% while the developing nations total only 30%, with the highest concentration in Asia (China, Japan, Malaysia...) while under the aegis of globalization, the international organisations and the multinational companies managed to grasp all the opportunities, face all the obstacles, overcome all constraints and liberate transactions under the action of the changes in the mechanisms of the market.

On the basis of the above, globalization expanded over all levels, productive, funding, financial, technological and commercialisation. After the hegemony and expansion of globalization it became an obligation for the developing and Arab countries to prepare an environment for investment that encourages and respects the international rules in order to provide conditions favourable and encouraging to the investor.

In our study of indexes, we have noted that they were weak in their majority and do not encourage a polarisation as opposed to other nations. In order to fully apprehend the extent of the efficiency and readiness of the economies of the developing nations, some of the international and territorial institutions adopted a number of indexes in a regular way to help the investors and those with a power of decision to inspect the encouraging factors starting from the political and security aspects, ending with the infrastructures.

From our application of these indexes the Arab nations in general and Algeria in particular, we come to the conclusion that they are still very far behind in contrast with the other nations of the world, with Algeria ranking last in most indexes, this does not reflect the existing human and material potential.

We may put this deficiency down to the lack of a neat and precise strategy, and the absence of a real will to realise development.

الفهرس

III	إهداء.....
IV	كلمة شكر.....
V	ملخص الدراسة.....
VI	ملخص اللغة الأجنبية ABSTRACT.....
VII	الفهرس.....
XI	قائمة الجداول.....
XII	قائمة الأشكال.....
أ	مقدمة.....

الفصل الأول:

دراسة تحليلية للاستثمار الأجنبي المباشر

02	تمهيد.....
03	المبحث الأول: تعريف الاستثمار وأنواعه وأهميته.....
03	المطلب الأول: تعريف الاستثمار.....
03	أولاً- المفهوم الاقتصادي للاستثمار.....
04	ثانياً- المفهوم المحاسبي للاستثمار.....
04	ثالثاً: المفهوم المالي.....
04	المطلب الثاني: أنواع و أهمية الاستثمار.....
04	أولاً- أنواع الاستثمار.....
06	ثانياً- أهمية الاستثمار.....
08	المطلب الثالث: مفهوم الاستثمار الأجنبي وأشكاله.....
08	أولاً- تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر.....
08	ثانياً- أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.....
10	المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر المدارس الاقتصادية و آثاره على الاقتصاديات الدول المضيفة.....
10	المطلب الأول: نظرة المدارس الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر.....
10	أولاً- النظرية الكلاسيكية.....
11	ثانياً- النظرية الحديثة.....
12	المطلب الثاني: العوامل المؤدية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر.....

14أولاً- المحددات الاقتصادية.
15ثانياً- المحددات القانونية و التشريعية.
16ثالثاً- مجموعة العوامل و المحددات المرتبطة بالقدرة التنافسية للدولة المضيفة.
16رابعاً- العائد على الاستثمار.
16خامساً- الطاقة و المقدرة الاستيعابية للاقتصاد الوطني.
17سادساً- الصحة الاقتصادية و إثبات المقدرة على النمو.
17المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر.
17أولاً- الآثار الإيجابية.
18ثانياً- الآثار السلبية.
19المبحث الثالث: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر و العولمة.
19المطلب الأول: العولمة و الاستثمار الأجنبي المباشر.
19أولاً- آثار العولمة الاقتصادية على الاستثمار الأجنبي المباشر.
23ثانياً- انعكاسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة على اقتصاديات الدول النامية.
24المطلب الثاني: تطور حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية عبر العالم.
24أولاً- المرحلة الأولى(1800-1914).
24ثانياً- المرحلة الثانية (1925-1948).
24ثالثاً- المرحلة الثالثة (بعد الحرب العالمية الثالثة).
25رابعاً- المرحلة الرابعة (1979-1989).
25خامساً- المرحلة الخامسة (1982- إلى بداية الألفية).
26المطلب الثالث: تطور حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية للدول النامية و العربية.
26أولاً- تطور حجم الاستثمارات في الدول النامية.
27ثانياً- حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية في دول المغرب العربي.
28ثالثاً- تطور مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول المغرب العربي.
29رابعاً- حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر.
31ملخص الفصل

الفصل الثاني:

دور الشركات المتعددة الجنسيات في مجال التنمية

33تمهيد.
34المبحث الأول: تعريف و نشأة و تطور الشركات متعددة الجنسيات.
34المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات.

34 أولاً- التعريف القانوني.
34 ثانياً- التعريف الاقتصادي.
37 المطب الثاني: التطور التاريخي للشركات متعددة الجنسيات.
37 أولاً- التطور التاريخي.
40 ثانياً- التطور التنظيمي.
44 المبحث الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات و دوافع تعددها.
44 المطب الأول: خصائص الشركات متعددة الجنسيات.
44 أولاً- الخصائص العامة.
45 ثانياً- خصائص حضور الشركات متعددة الجنسيات في الدول المضيفة.
45 ثالثاً- خصائص حضور الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية.
46 المطب الثاني: دوافع تعدد جنسية الشركات.
46 أولاً- التفسيرات التقليدية لتعدد الجنسية.
47 ثانياً- النظرية الدولية لدور حياة المنتج.
47 ثالثاً - نظرية احتكار الغلة.
49 المبحث الثالث: العولمة و استراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات.
49 المطب الأول: العولمة الاقتصادية.
49 أولاً- التأثير على النظام النقدي الدولي.
50 ثانياً- التأثير على التجارة العالمية.
51 ثالثاً- التأثير على توجيه الاستثمار الدولي.
52 رابعاً- التأثير على نقل التكنولوجيا.
52 المطب الثاني: استراتيجيات الشركات متعددة الجنسية.
52 أولاً- تعريف الاستراتيجية.
54 ثانياً- استراتيجية التخطيط.
56 ثالثاً- استراتيجية الاستثمار.
57 رابعاً- استراتيجية التمويل.
60 خامساً- استراتيجية المالية و المحاسبة.
60 سادساً- استراتيجية البحث و التطوير.
63 سابعاً- استراتيجية التسويق.
66 ملخص الفصل

الفصل الثالث:

دراسة دور المناخ الاستثماري في الجزائر لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

68	تمهيد.....
69	المبحث الأول: واقع المناخ الاستثماري في الجزائر.....
69	المطلب الأول: سياسة الإصلاحات الاقتصادية و القانونية للتوجه نحو اقتصاد السوق.....
69	أولاً- التوجهات الحكومية.....
69	ثانياً- الآليات المتبعة للتحويل نحو اقتصاد السوق.....
71	المطلب الثاني: تطور الإطار القانوني في الجزائر.....
71	أولاً- مرحلة الاستثمار الموجه (1963-1982).....
73	ثانياً- مرحلة الاستثمار الوطني الخاص (1982-1988).....
73	ثالثاً- مرحلة الانفتاح و الشراكة (1990).....
76	رابعاً- المرسوم التشريعي 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار في الجزائر.....
80	خامساً- أمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 يتعلق بتطوير الاستثمار.....
82	سادساً- أمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويليا 2006.....
86	المبحث الثاني: تقييم الواقع الاقتصادي الجزائري حسب المؤشرات التنافسية العالمية.....
86	المطلب الأول: التقييم حسب مؤشري مراحل التنمية و الترتيب و التصنيف الدولي.....
86	أولاً- تحليل مؤشر مراحل التنمية.....
87	ثانياً- تحليل مؤشر ترتيب الجزائر وفقاً لمعايير التصنيف و الترتيب.....
88	المطلب الثاني: تقييم ترتيب الجزائر حسب مؤشرات العوامل الأكثر أهمية في اتخاذ قرار الاستثمار.....
88	أولاً- تحليل وضع الجزائر من خلال مؤشر أداء الأعمال.....
89	ثانياً- مؤشر بداية الأعمال للدول العربية.....
90	ثالثاً- ترتيب الجزائر حسب التصنيف العالمي للقيام بالأعمال (بالأيام).....
91	رابعاً- معوقات الاستثمار في الجزائر.....
94	ملخص الفصل.....

الفصل الرابع:

تحليل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي و البطالة (حالة الجنوب الشرقي)

96	تمهيد.....
97	لمحة تاريخية عن منطقة حاسي مسعود بالجنوب الشرقي.....
98	المبحث الأول: تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية في الجزائر.....
99	المطلب الأول: دراسة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الاجمالي.....
	أولاً- دراسة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الاجمالي باستعمال

99 برنامج (SPSS)
102 ثانياً- دراسة علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بزيادة حجم الصادرات بالجزائر
104 ثالثاً- دراسة مساهمة القيمة المضافة للقطاعات في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر
107 رابعاً- حصة الشركات متعددة الجنسيات من استغلال المحروقات في الجزائر
107 المطلب الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي على البطالة
108 أولاً- دراسة العلاقة بين الاستثمار و تقليص نسبة البطالة
 ثانياً- دراسة توزيع المؤسسات المتوسطة عبر التراب الوطني و أثرها على تقليص نسبة
111 البطالة حالة الجنوب الشرقي
 ثالثاً- دراسة نسبة البطالة في منطقة الجنوب الشرقي من خلال توضيح عدد الشركات
112 الأجنبية المتواجدة بالمنطقة و معطيات مديرية المتابعة و التخطيط لولاية ورقلة
114 المبحث الثاني: دراسة عينة من الشركات الأجنبية العاملة بالمنطقة
114 المطلب الأول: دراسة حالة (ANADARKO)
114 أولاً- تقديم الشركة
118 ثانياً- الشراكة و الاتفاقية مع سوناطراك
119 ثالثاً- استراتيجية شركة (ANADARKO)
121 رابعاً- سياسة الاتقان و التكوين و التشغيل
121 خامساً- أثر الشراكة على التشغيل في الجزائر منطقة الجنوب الشرقي
122 المطلب الثاني: دراسة حالة (DOWELL SHLUMBERGER)
122 أولاً- تقديم الشركة
125 ثانياً- الاستراتيجية الاستثمارية للشركة
130 ملخص الفصل
132 خاتمة
135 قائمة المراجع
147 الملاحق

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
26	تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بعض الدول النامية (1998-2002)	(1-I)
27	تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية للدول المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب)	(2-I)
28	تطور مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الفترة 2000-2012	(3-I)
29	حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة (1998-2010)	(4-I)
61	النفقات المخصصة للبحث والتطوير في أفضل تسع شركات في الولايات المتحدة الأمريكية	(1-II)
63	يوضح أنشطة البحوث والتطوير المطلوبة في تحقيق الاستراتيجية	(2-II)
87	يوضح ترتيب الجزائر حسب مؤشرات التنافسية العالمية	(1-III)
88	العوامل الأكثر إشكالية في أداء الأعمال	(2-III)
89	مؤشر ترتيب الدول العربية بالنسبة إلى بداية الأعمال	(3-III)
90	ترتيب الجزائر للقيام بالأعمال	(4-III)
98	حجم تدفق الاستثمارات الأجنبية و الناتج المحلي الإجمالي و نسبة البطالة	(1-IV)
99	حجم تدفق الاستثمارات الأجنبية و الناتج المحلي الإجمالي	(2-IV)
102	حجم الواردات و الصادرات و مدى مساهمة كل قطاع في تنمية الصادرات	(3-IV)
104	القيمة المضافة للقطاعات المكونة للناتج المحلي الإجمالي	(4-IV)
107	حصة الشركات متعددة الجنسيات من استغلال المحروقات في الجزائر	(5-IV)
108	حجم تدفق الاستثمار الأجنبي و نسبة البطالة	(6-IV)
111	توزيع المؤسسات المتوسطة عبر التراب الوطني	(7-IV)
112	الوضع الحالية للشركات الأجنبية بإقليم منطقة الجنوب الشرقي لسنة 2012	(8-IV)
113	عدد السكان النشطاء و توزيعهم حسب القطاعات و نسبة البطالة خلال الفترة (1998-2012)	(9-IV)
119	عدد العمال الجزائريين في شركة أناداركو	(10-IV)
121	نسبة التغير في العمال خلال فترة الدراسة لشركة أناداركو	(11-IV)
122	نسبة العمال إلى الإطارات	(12-IV)
125	نسبة الزيادة في العمال من سنة إلى أخرى (DOWELL SCHLUMBERGER)	(13-IV)
126	مقارنة عدد العمال إلى الإطارات (DOWELL SCHLUMBERGER)	(14-IV)

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
07	الاستثمار كمتغير تلقائي	(1-I)
07	الاستثمار كمتغير تابع للدخل	(2-I)
40	الهيكل التنظيمي البدائي	(1-II)
41	يوضح المرحلة الثانية	(2-II)
42	الهيكل الاندماجي حسب النموذج	(3-II)
43	الهيكل التنظيمي الاندماجي حسب المناطق الجغرافية.	(4-II)
53	يوضح نموذج الإدارة الاستراتيجية المتكامل	(5-II)
86	مراحل التنمية	(1-III)
88	العوامل الأكثر إشكالية في أداء الأعمال	(2-III)
90	مؤشر ترتيب الدول العربية بالنسبة إلى بداية الأعمال	(3-III)
91	ترتيب الجزائر للقيام بالأعمال	(4-III)
100	علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنتائج المحلي الإجمالي	(1-IV)
101	دالة الناتج المحلي بدلالة الاستثمار الأجنبي المباشر	(2-IV)
103	حجم الواردات و الصادرات و مدى مساهمة كل قطاع في تنمية الصادرات	(3-IV)
105	التوزيع النسبي للقيمة المضافة حسب القطاعات (2006-2012)	(4-IV)
106	التقييم النسبي للقطاعات حسب القيمة المضافة (2006-2012)	(5-IV)
106	دائرة نسبية توضح مساهمة القطاعات في الناتج المحلي (2006-2012)	(6-IV)
109	علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة البطالة	(7-IV)
109	دالة الاستثمار و البطالة	(8-IV)
115	الهيكل التنظيمي لشركة أناداركو	(9-IV)
117	تنظيم هيكل لدائرة الموارد البشرية	(10-IV)
123	الهيكل التنظيمي لشركة (DOWELL SCHLUMBERGER)	(11-IV)

مقدمة

طرح الإشكالية:

عرف نمط التمويل الدولي عدة تطورات و ذلك منذ إنفجار أزمة المديونية عام 1982، مما أدى بصانعي السياسة الاقتصادية إلى تغليب الاستثمار الأجنبي المباشر كأهم مصدر لتمويل التنمية بدلاً من المصادر الأخرى و المتمثلة أساساً في القروض و المنح و المساعدات الدولية الموجهة لتمويل التنمية. فنظراً للإمميزات التي يوفرها الاستثمار الأجنبي المباشر لإندماج الاقتصادات المحلية في الاقتصاد العالمي، زاد من أهميته كأفضل نمط تمويلي دولي لما يصاحبه من تدفق لتكنولوجيا، كما انه يساهم في زيادة صادرات البلدان النامية، و توفير مناصب عمل و تحفيز الاستثمار المحلي من خلال خلق نشاط اقتصادي للمؤسسات المتوسطة و الصغيرة المحلية.

و الشركات متعددة الجنسيات هي الوجه الرئيسي للإستثمار الأجنبي المباشر، حيث تمتلك شبكات عالمية للتسويق و التوزيع إما بطريقة مباشرة عن طريق قيامها بتصدير منتجات فروعها إلى الخارج أو بطريقة غير مباشرة من خلال انتشار تكنولوجياتها في المؤسسات المحلية و رفعها لمستوى الكفاءة الإنتاجية لهذه الأخيرة مما يجعلها أكثر تنافسية على المستوى الدولي.

و نظراً لكل هذه الامتيازات التي يوفرها الاستثمار الأجنبي المباشر، أدى هذا إلى إحتدام التنافس بين الكثير من الدول النامية و حتى الدول المتقدمة لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة الشيء الذي أجبر هذا الدول على تحفيز و تحسين المناخ الاستثماري لتتمكن من جذب أكبر حجم من التدفقات رؤوس الأموال الأجنبية بغية دفع عجلة التنمية و التمكن من النفاذ إلى الاقتصاد العالمي.

و تعبيراً على مدى أهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة تشير الإحصاءات الصادرة عن البنك العالمي أن حجم الاستثمارات الأجنبية قد قفز في أواخر العشرية الأولى من القرن الواحد و العشرين إلى أكثر من 16 عشر مرة مقارنة مع بداية الثمانينات من القرن الماضي.

و لكن رغم الحجم الهائل للتدفقات فإننا نجد أن النسبة الكبيرة منها تتجه إلى الدول المتقدمة، و هذا يفسر وجود مناخ استثماري ملائم عكس الدول النامية.

فالجزائر وسعيها منها لتحقيق التنمية و الخروج من مخلفات أزمة المديونية لسنة 1986 عملت على تحسين و تطوير قوانينها و إعطاء تحفيزات و ضمانات لتشجيع و تسهيل دخول رؤوس الأموال الأجنبية، و هذا ما حدث إذ عرفت الجزائر تدفق عدد كبير من الشركات الأجنبية في العشرية الأخيرة من القرن الحالي و بالأخص في قطاع المحروقات بمنطقة الجنوب(ورقلة، حاسي مسعود، قاسي الطويل، حاسي بركين، حاسي بركاوي، حاسي تيافتي)، حيث شهد تنافس بين مختلف الشركات العالمية للحصول على عقود تنقيب و استكشاف لما تتوفر عليه المنطقة من ثروات طبيعية باطنية.

و عليه نطرح الإشكالية التالية:

ما مدى تأثير المناخ الاستثماري في الجزائر على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع المحروقات؟ و ما هو تأثيره على التنمية المحلية بمنطقة الجنوب الشرقي؟
و يمكن إدراج الأسئلة الفرعية التالية:

- ماهي الاستراتيجية المناسبة للدول النامية للاستفادة من الاستثمارات الأجنبية؟
- هل يمكن اعتبار قوانين الاستثمار في الجزائر ملائمة لتحفيز المستثمر الاجنبي؟
- ما مدى أثر الاستثمار الاجنبي المباشر على مؤشري الناتج المحلي الإجمالي والبطالة؟

فرضيات الدراسة:

- من أجل الإجابة على التساؤلات المطروحة، نطرح الفرضيات التالية:
- يمثل الاستثمار الأجنبي المباشر وسيلة تمويلية للدول النامية في خلق التنمية؛
- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في زيادة الناتج المحلي الإجمالي و تقليص البطالة؛
- المناخ الملائم يساعد على استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية.

أهداف الدراسة:

- إن تناولنا لهذا الموضوع يهدف الى محاولة معرفة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، وكذا قدرة هذه الدول على الاستفادة منه، بالإضافة إلى دراسة واقع الاستثمار في الجزائر انطلاقا من المعايير الدولية والقوانين الخاصة بالاستثمار في الجزائر.
- عرض وتقديم الإطار الفكري والنظري لمفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر، من خلال ما تناوله المفكرون الاقتصاديون في أدبياتهم عبر مختلف المدارس؛
- الوقوف على واقع المناخ الاستثماري بالدول النامية، ثم ما مدى تأثير ذلك على تدفقات الاستثمار الأجنبية المباشر بها؛
- محاولة إبراز الدور الذي يؤديه الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق تنمية؛
- مدى تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية في منطقة الجنوب الشرقي.

أهمية الدراسة:

- تكمن أهمية هذه الدراسة في النقاط الأساسية الآتية:
- معرفة حجم تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية إلى الجزائر (منطقة الجنوب الشرقي)؛
- إبراز دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية منطقة الجنوب الشرقي؛
- معرفة حجم الصادرات من المحروقات؛
- ما مدى مساهمة الاستثمار الاجنبي المباشر في توفير فرص العمل بمنطقة الجنوب الشرقي؛

الدراسات السابقة:

تناولت هذا الموضوع العديد من الدراسات نذكر البعض منها:

- **دراسة قويدري محمد**، وهي أطروحة دكتوراه دولة بعنوان: تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وافاقها في البلدان النامية مع الإشارة إلى حالة الجزائر، جامعة الجزائر 2005، وتوصل الباحث إلى أن الاستثمار من أهم وسائل تمويل ونقل التكنولوجيا وترقية العنصر البشري وطرق التسيير الحديثة، بينما تناولت الدراسة التي قمت بها دور الاستثمار الأجنبي المباشر في خلق التنمية.

- **دراسة غريب بولرباح**، وهي أطروحة دكتوراه علوم بعنوان: تحليل أثار العوامل التحفيزية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر، خلال الفترة (1995-2005)، ولقد توصل الباحث إلى أن معظم الدول تتنافس فيما بينها في تقديم حوافز متنوعة للاستفادة من أكبر قدر من رؤوس الأموال الأجنبية بالإضافة إلى أن الجزائر قامت بإصلاحات جوهرية اقتصادية وقانونية، بينما تناولت دراستي على تحليل المؤشرات التنافسية العالمية لجذب الاستثمار الأجنبي.

- **دراسة (chen) وأخرين** حول دور الاستثمار الأجنبي المباشر في الصين ما بعد سنة 1978 ، المنشورة في (World development) عام 1995 حيث توصلوا إلى العلاقة بين الاستثمارات الأجنبية والصادرات الصينية، بينما تم التوصل في دراستنا إلى حجم الصادرات من المحروقات في الجزائر بعد الإكتشافات المحققة من الشركات الأجنبية.

- **دراسة (harrison & Haddad)** بعنوان هل يوجد أثار للاستثمار الأجنبي المباشر، المنشورة في (Journal of development econmices) سنة 1993، وتم تطبيق هذا النموذج على المغرب وأعطى نتائج تبين مدى مساهمة الشركات متعددة الجنسيات في تحسين كفاءة الشركات، اما دراستي فبينت أن الشركات الأجنبية لم تعمل على إنشاء مؤسسات متوسطة و صغيرة بمنطقة الجنوب الشرقي.

- **اشريط كمال - 2012** - تحليل واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية دراسة حالة: الجزائر، تونس و المغرب خلال الفترة (2005-2010): يهدف هذا المقال إلى تشخيص واقع الاستثمار الأجنبي المباشر و توضيح قدرة المناخ الاستثماري على تفسير حصة الدول من التدفقات الاستثمارية الواردة، وهذا من خلال نماذج من الدول العربية الجزائر، تونس و المغرب خلال السنوات الأخيرة أما في دراستي فتطرق إلى حجم التدفقات الواردة إلى دول المغرب العربي و الإمكانيات المادية المتوفرة لدى كل دولة مع التركيز على الجزائر.

- **ناجي بن حسين - 2010** - دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، مجلة الاقتصاد و المجتمع جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، قامت بتحليل عوائق الاستثمار في الجزائر وارتأت بأن المؤسسات الصغيرة الحجم و المؤسسات العاملة في الاقتصاد غير الرسمي تواجه صعوبات أكثر من غيرها في إمكانية الحصول على الموارد التمويلية أو الخدمات العامة و لذلك فهي أكثر تعرضا لسوء مناخ

الاستثمار و هو ما يعني وجوب عدم التركيز عليها في إعداد إستراتيجيتها، أما في دراستي فقامت بإبراز أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية المحلية.

- زغيب شهرزاد-2008- الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر واقع و آفاق: مجلة الاقتصاد و العلوم الانسانية، العدد 04، الجزائر. تناولت هذه الدراسة واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر لمعرفة الجهود المبذولة من طرف الدولة لاستقطابه و رفع من حجم تدفقاته اللازمة لتنمية اقتصادها و خلصت للنتائج التالية:

- إعطاء حرية للمستثمر في إمكانية التملك و التنقل

- تقديم ضمانات و رؤية واضحة للوائح القانونية

- إعادة تأهيل القطاع الإنتاجي خارج المحروقات

- تخفيض تكاليف الاستثمار و ذلك لتحسين البني التحتية و المرافق الضرورية

- تقليص الأعباء الضريبية

أما في دراستنا فأشرنا إلى ضرورة وضع استراتيجية تتلائم مع الواقع الاقتصادي الجزائري .

- زغدار احمد- الاستثمار الأجنبي المباشر كشكل من أشكال دعم التحالفات الإستراتيجية، مجلة الباحث، العدد 03، الجزائر، 2004. لمواجهة المنافسة: وخلصت هذه الدراسة للنتائج التالية:

- ضرورة تحسين المناخ الاستثماري بمجموع عناصره المختلفة و عدم التركيز فقط على الجانب التشريعي.

- إيجاد هيئات متخصصة و مهتمة بتنمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة داخل البلدان النامية مع تسهيل الإجراءات و تبسيطها و الرفع من مستوى الخدمات. تعتبر التحالفات الإستراتيجية بين الرأسمال المحلي و الرأسمال الأجنبي فرصة للرأسمال المحلي للاستفادة من قدرات الرأسمال الأجنبي، و هذا في ظل تنامي ظاهرة العولمة و تعاظم تكلفة التكنولوجيا، بحيث لم يعد بإمكان المؤسسات المحلية الصمود أمام المنافسة الدولية الشرسة بدون الاعتماد على حلفاء يمتلكون الخبرات و الإمكانيات التي تسمح للطرفين من تحقيق منافع مختلفة.

بينما أرى من خلال دراستي أن تحسين الجوانب التشريعية و تقديم الضمانات و التحفيزات تبقى غير كافية إذا لم تكون مصحوبة بإرادة حقيقية.

أدوات الدراسة:

أثناء قيامنا بإنجاز هذه الدراسة قمنا باستعمال الأدوات الآتية:

- اعتمدنا على الإحصاء الوصفي.

- اعتمدنا على الإحصاء الاستدلالي.

مبررات اختيار الموضوع:

- إن اختيارنا لهذه الدراسة يرجع للأسباب التالية:
- اهتمامنا بالدراسة في موضوع الاقتصاد الكلي.
- إبراز أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر في نقل التكنولوجيا الحديثة و زيادة حجم الصادرات بالنسبة للدول المضيفة.
- رغبة منا في إثراء المكتبة الجامعية بموضوع يدرس أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التنمية من خلال دراسة ميدانية.

حدود الدراسة:

توضح هذه الدراسة أثر تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التنمية بمنطقة الجنوب الشرقي من خلال المعطيات الكلية المتوفرة عن هذا القطاع و التي في معظمها تتمركز في قطاع المحروقات الموجود بهذه المنطقة.

المنهج المستخدم في الدراسة:

- من أجل الإجابة على إشكالية دراستنا واختيار صحة الفرضيات، قمنا بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، من خلال تعرضنا إلى الاستثمار الأجنبي المباشر كظاهرة اقتصادية حظيت باهتمام العديد من الباحثين الاقتصاديين، مع تقديم واقع المناخ الاستثماري بالجزائر، وتم الاستعانة ببعض الأدوات منها:
- المعطيات الإحصائية من جداول وأشكال تتعلق بواقع الاقتصاد الجزائري؛
- تقنيات التحليل المعتمد في الاقتصاد الكلي وتمويل الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- بالإضافة إلى اعتماد برنامج قياسي (spss) للمقارنة بهدف إبراز أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي و البطالة.

هيكل الدراسة:

سعى منا للإجابة على الأسئلة والإشكالية وإثبات صحة الفرضيات فقد احتوت هذه الأطروحة على أربع فصول.

نتناولنا فيها المفاهيم العامة للاستثمار والاستثمار الأجنبي المباشر وأنواعه ومحدداته، وإيجابياته وسلبياته، والنظرة الكلاسيكية والحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى الاستثمار والخصخصة، والتجارة، والعولمة والاستثمار والتنافسية، كما استعرضنا واقع مناخ الاستثمار في الدول العربية و أثر الشركات متعددة الجنسيات، بدء من النشأة والتطور والخصائص والإستراتيجية، بالإضافة إلى دورها في العملية الإنتاجية والتكنولوجية وتأثيرها على التنمية، كما تم التطرق إلى واقع المناخ الاستثماري في الجزائر كأداة لتحفيز المستثمر، بدءا من الإصلاحات الاقتصادية مرورا بالقوانين؛ وانتهاء بعرض وتحليل

المؤشرات العالمية التي تقدم صورة واضحة عن اقتصاد البلد المضيف, كما ركزنا على دراسة قياسية ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنتاج المحلي الإجمالي من جهة، وعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالبطالة من جهة أخرى.

وذلك باستعمال نموذج (SPSS) (نظام الحزم الاحصائية للعلوم الاجتماعية).

صعوبة الدراسة

قلة الدراسات الميدانية في الموضوع.

الفصل الأول:

دراسة تحليلية للاستثمار الأجنبي
المباشر

تمهيد

تعد الاستثمارات الأجنبية المباشرة مصدراً مهماً للأموال و التكنولوجيا في البلدان النامية التي تعاني من ضعف و تأخر في كافة المستويات و المجالات و يعود ذلك إلى قلة الموارد الوطنية للتمويل النشاطات الاقتصادية، حيث أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر يمثل إحدى العناصر الأساسية للإستقرار السياسي و التطور الاقتصادي لما يوفره من تنمية للدول المضيفة.

وعليه إقتنعت معظم الدول سواءً المتقدمة أو النامية، و الجزائر إحدى هذه الدول النامية، بأن تحقيق التنمية يمر حتماً عبر التعاون الدولي في إطار نظام اقتصادي عالمي في ظل العولمة الاقتصادية.

و لكن تبقى دوماً الاختلافات موجودة بسبب الأهداف و المصالح المختلفة ما بين الدول المصدرة للإستثمارات الأجنبية و الدول المضيفة له، بحيث تسعى الدول المصدرة إلى تحقيق الأرباح ، بينما تعمل البلدان النامية على عدم المساس بسيادتها الاقتصادية ووضع استراتيجية تحقق لها أهدافها التنموية.

و هذا ما سنحاول التطرق له بدراسة تحليلية للإستثمار و الإستثمار الأجنبي المباشر من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول:تعريف الاستثمار و انواعه و اهميته.

المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر المدارس الاقتصادية و عوامل جذبه و آثاره على اقتصاديات الدول المضيفة.

المبحث الثالث: العولمة و تطور الاستثمار الأجنبي المباشر تاريخياً.

المبحث الأول: تعريف الاستثمار وأنواعه وأهميته

اختلفت المفاهيم و التعاريف المتعلقة بالاستثمار لدى المدارس الإقتصادية، و لكن في العموم نجدها متفقة في كون الاستثمار هو العمود الفقري للإقتصاد لما له من أهمية بالغة في خلق التنمية و زيادة موارد الدولة و تنوع منتجاتها و رفع حجم صادراتها.

المطلب الأول: تعريف الاستثمار

تعددت التعاريف الخاصة بالاستثمار من اقتصادي إلى آخر، فنجد العديد من التعاريف نذكر أهمها:¹

يعرف الاستثمار على أنه «زيادة الإنفاق على الأصول المعمرة التي تعمل على زيادة المقدرة على الإنتاج في المستقبل».

- كما يعرف «على أنه استخدام الأموال الحاضرة لتوليد أرباح في المستقبل».²
والاستثمار كذلك «هو قبول التضحية بجزء من الاستهلاك الآني الأكيد في سبيل الحصول على خدمة أو ربح مستقبلي غير أكيد يفوق قيمة الجزء المتخلي عنه في الحاضر».³

ويقصد بالاستثمار أيضا بالنسبة للمجتمع ككل في إطار التحليل الاقتصادي بأنه «تلك الأموال المخصصة لإنتاج البضائع التي تستخدم في إنتاج بضائع أخرى، أي أن الاستثمار يمثل الإنتاج الذي لا يستهلك مباشرة مثل البضائع الرأسمالية كالآلات والمعدات والتجهيزات والبناءات... الخ وأيضا الأموال المخصصة لزيادة المخزون».

ومن الملاحظ أن التعاريف السابقة تدور حول توظيف الأموال والغرض من هذا التوظيف لذلك يمكننا القول أن الاستثمار يتميز بكونه توظيف لرؤوس الأموال للحصول على وسائل إنتاجية أو لتطوير الوسائل الموجودة بغرض تحقيق الأرباح في السنوات المقبلة، وقرار الاستثمار هذا مرهون بمستقبل مجهول».

كما يمكن إضافة إلى كل ما سبق مفاهيم أخرى للاستثمار و تتمثل في:⁴

أولاً- المفهوم الاقتصادي للاستثمار:

الاستثمار هو إنشاء أو اقتناء رأس مال ثابت، وبمعنى تراكم عوامل مادية خصوصا منها الإنتاجية والتجارية، هذه الأصول تسمح إذن بزيادة الطاقة الاقتصادية للمؤسسة والمساهمة في تشغيلها لعدة دورات إنتاجية كما يمكن اعتباره توظيف للموارد المالية الموجودة في حوزة المؤسسة بهدف تعظيم قيمتها المستقبلية.

¹ Cattrine dishayes , 1990,P25

² حامد العربي الحضيرى، 2000، ص 19.

³ نفس المرجع، ص 20.

⁴ Jacques marigerin , Gérard ausset,1990,P15

ثانياً- المفهوم المحاسبي للإستثمار:

الاستثمار من الناحية المحاسبية مرتبط بالقيم الثابتة أو مجمل الممتلكات التي تمثل المجموعة الثانية من المخطط الوطني للمحاسبي وهو كذلك مرتبط بمفهوم المدة فهو بالتالي عملية شراء أو إنجاز من أجل استعمال معين بصفة دائمة لمدة أكبر أو مساوية لدورة المحاسبة، بالإضافة إلى أن البعض من هذه الأصول تكون خاضعة للإهلاك، أو بعبارة أخرى هو الزيادة في أصول المؤسسة غير المنقولة كإجراء التجهيزات والمعدات والعقارات والأصول المنقولة كالأوراق المالية.

ثالثاً- المفهوم المالي للإستثمار:

الاستثمار يشمل نفقة بإمكانها تحقيق عوائد أو اقتصاديات على فترات طويلة والتي بناء عليها يتم تسديدها على عدة سنوات أي أنه استخدام طويل يتطلب تمويل طويل أي رؤوس أموال دائمة (رؤوس أموال خاصة، ديون طويلة ومتوسطة الأجل)، بعبارة أخرى هو عبارة عن توظيف رأس مال في وقت معين وانتظار التدفقات المالية الناتجة عنه.

وانطلاقاً من المفاهيم السابقة يمكننا القول إنه لا بد من توفر الشروط الآتية في أن واحد لاعتبار

أي عنصر أنه استثمار وهي:

أ- أن يكون (أي العنصر) ملك للمؤسسة.

ب- مدة إهلاكه أكثر من سنة في حالة وجودها.

ج- يقتنى بغرض الاستخدام وليس البيع.

د- قيمته المالية تكون معتبرة نسبياً.

المطلب الثاني: أنواع وأهمية الاستثمار

توجد العديد من أنواع الاستثمار بحسب طبيعتها و أهميتها و سنحاول التطرق إلى كل أنواع

الاستثمارات و أهميتها من مختلف الجوانب.⁵

أولاً- أنواع الاستثمار

للإستثمار أنواع مختلفة فمنها المباشر و الغير مباشر، و سنتطرق لها بشكل عام و رياضي، و سنتناول فيما يلي هذه التصنيفات :

⁵ عبد الغفار حنفي، 1997، ص 266.

- محمد بوتين، 1992، ص 92.

- احمد زكريا صيام، 1997، ص 19.

أ- الاستثمار حسب أهميته بالنسبة للمؤسسة

ترجع الأهمية إلى درجة تأثيرها في نمو المؤسسة وتوسعها وترتبط الأهمية بنوع الاستثمار هل هو حقيقي أم ظاهري: ⁶

ب- الاستثمار الحقيقي: (Real Investment)

وينقسم بدوره إلى نوعين: ⁷

- استثمارات تهدف إلى تكوين رؤوس الأموال الجديدة مثل إنشاء مشاريع جديدة أو توسعة مشاريع قائمة في الفترة الطويلة، لأنه في الفترة القصيرة لا يمكن التغيير في حجم الطاقة القائمة.
- استثمارات تهدف إلى المحافظة على تجديد رؤوس الأموال الثابتة، مثل تجديد الطاقة الإنتاجية القائمة، ويحدث هذا في الفترة الطويلة.

ج- الاستثمار الظاهري: (Apparent Investment)

ويتألف من الاستثمارات التي لا ينتج عنها سوى انتقال ملكية السلع الرأسمالية من يد إلى أخرى دون أي زيادة في الطاقة الإنتاجية للمجتمع وينقسم هذا النوع من الاستثمار إلى قسمين: ⁸

الاستثمار المالي: (Financial Investment)

ويتمثل في شراء الأوراق المالية كالأسهم والسندات.

الاستثمار في الموجودات المستعملة (Investment in Used Assets):

ويتمثل في المشتريات من السلع الإنتاجية المستعملة كإنتاج الآلات ومعدات ومصانع كانت موجودة من قبل.

ويفرق الاقتصاديون أيضا بين الاستثمار التلقائي (الذاتي) وهو ذلك الجزء من الاستثمار الذي يتحدد بغض النظر عن مستوى الدخل أي أنه مستقل عن الظروف الاقتصادية الحالية ولكنه مبني على الظروف المتوقعة في المستقبل وهو الاستثمار الذي يتبع الدخل بمعنى أنه كلما ارتفع الدخل فإن الاستثمار في إنتاج سلع رأسمالية جديدة يرتفع والعكس صحيح. ⁹

د- الاستثمار الخاص: هو الذي يقوم به القطاع الخاص (المستثمرون) وهو يهدف إلى تعظيم الربح.

هـ- الاستثمار العام: هو الذي تقوم به الدولة من إنفاق حكومي ويلبي مجموعة من الأهداف والحاجات والهدف منه تحقيق المنفعة العامة.

⁶ مرجع سابق، ص 266.

⁷ مرجع سابق، ص 92.

⁸ مرجع سابق، ص 19.

⁹ Oliver Meier, Suilloume Schier, 2005, P40.

ثانياً- أهمية الاستثمار:

للاستثمار أهمية بالغة في زيادة الدخل الوطني و إحداث تنمية من خلال زيادة الموارد و تحقيق فرص عمل و سنحاول توضيح علاقته بالمتغيرات الكلية.

- الاستثمار وتأثيره على الدخل الوطني فهو يؤثر على النمو الاقتصادي للدولة، فالقوة المؤثرة في الطلب الكلي وبالتالي في الدخل إنما هو تغير في الإنفاق الاستثماري، فالتغير في الاستثمار سينعكس مباشرة على الطلب الكلي وبالتالي على التوازن العام في الاقتصاد.

- الاستثمار في حالة تقلب دائم، فالمستثمرون هم غالباً أصحاب رؤوس الأموال هدفهم الأساسي هو الربح وأي تغير في التوازن الاقتصادي يؤدي إلى زيادة ارتباك عملية الاستثمار.

- يتعلق الاستثمار بالمستقبل أكثر من تعلقه بالحاضر، فالمستثمر يفكر في مشروع ما مستقبلاً وهذا التفكير سيكون لعدة سنوات قادمة يتوقع فيها المستثمر ما سيكون عليه حال المشروع مستقبلاً فاتخاذ القرار في البداية يكون اعتماداً على توقعات المستثمر للمستقبل.

أ- دالة الاستثمار:

في الحياة الواقعية تتداخل عوامل كثيرة لتحديد الميل إلى الاستثمار، منها عوامل غير قابلة للدراسة الكمية، مثل الشجاعة على المخاطرة، الموقف المبدئي من سعر الفائدة، المستوى الثقافي، الموقف من الإكتناز، السياسة المالية والنقدية، الإئتمان الحكومي... الخ. ومنها عوامل قابلة للدراسة الكمية، معدل الفائدة، توقعات الأسعار والسوق بصفة عامة ومن خلال ما سبق يمكن كتابة الصيغة التالية: ¹⁰

[المتغيرات التنظيمية والثقافية، العوامل الخارجية، الظروف الداخلية... الخ] = f[الاستثمار]

وبهذا نكون قد بينا لماذا الاستثمار عبارة عن دالة غير مستقرة، وهذا لأنه يتأثر بالعديد من المتغيرات الاقتصادية وغير الاقتصادية. ولهذا السبب تعتبر دراسة الاستثمار وتكوين رأس مال من الدراسات الصعبة في الاقتصاد حيث لا توجد لحد الآن علاقة أو قانون أو نظريات كاملة تشرح عمليات الاستثمار بشكل دقيق.

وتذهب النظرية الكينزية إلى تفسير قرار الاستثمار بناء على سعر الفائدة المقارن إلى الكفاية الحدية لرأس المال.

ب- الاستثمار والدخل الوطني:

يرتبط الاستثمار بالدخل عن طريق الادخار فكلما زاد الإنتاج زاد الدخل وبالتالي زاد الادخار مما يؤدي إلى زيادة الاستثمار. ¹¹

و يمكن تقسيم الاستثمار من خلال علاقته بالدخل إلى قسمين:

¹⁰ عمر صخري، 2003، ص 44

¹¹ Nobert Guedj, 2000, P278-279

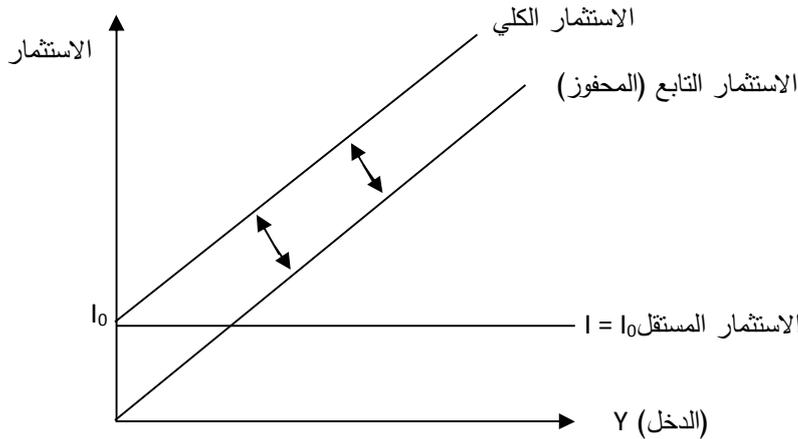
-الاستثمار التلقائي (المستقل): إن علاقة الاستثمار بالدخل ليست دائما طردية لأن هناك جزء من الاستثمار مرتبط بسعر الفائدة لذا نعتبر أن هناك استثمار مستقل قيمته ثابتة يسمى الاستثمار التلقائي. ونفترض أنه لا يتغير مع تغير مستوى الدخل وهذا الغرض هو لتبسيط الدراسة. يأخذ الاستثمار التلقائي المستقل الشكل التالي: ¹²



الشكل رقم (1-I) : الاستثمار كمتغير تلقائي

- الاستثمار التابع (المحفز): يحدث تبعا للدخل ويرتبط معه بعلاقة طردية ويكون التابع (المحفز) مساويا للصفر عندما يكون الدخل مساويا للصفر، إن دالة الاستثمار الكلي هي ناتج جمع الاستثمار المستقل مع الاستثمار التابع عند كل مستوى من مستويات الدخل. ¹³

$$\text{الاستثمار الكلي} = \text{الاستثمار التلقائي} + \text{الاستثمار التابع (المحفز)}$$



الشكل رقم (2-I) : الاستثمار كمتغير للدخل

نلاحظ من الشكل أن الاستثمار الكلي يوازي الاستثمار التابع.

المطلب الثالث: مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر وأشكاله

¹² د. تومي صالح، 2001، ص40.

¹³ نفس المرجع، ص40.

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مظهرا من مظاهر العولمة الاقتصادية بالنظر إلى حجم تدفقاته وتنوع صورته وانتشاره في كل الدول المتقدمة منها والنامية، بالإضافة إلى أهمية آثاره على الاقتصاديات المضيفة، وبالرغم من الأزمة المالية الحالية فمن المتوقع استمرار الزيادة في حصة الاقتصادات النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية تعتبر مقصد ومصدر للاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تفيد الاحصائيات أن نصف عدد الدول من قائمة العشرين دولة الأكثر جذبا للاستثمار في عام 2010 هي من الدول النامية أو دول الاقتصادات المتحولة، بينما تسجل الدول العربية تدفقات لا تتناسب مع الإمكانيات التي تتوفر عليها لا من حيث الموارد المالية أو الثروات الطبيعية.

أولاً- تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

الاستثمار الاجنبي المباشر، وفق تعريف صندوق النقد الدولي يكون الاستثمار مباشرا عند حيازة المستثمر الأجنبي المقيم في بلد ما 10% أو أكثر من أسهم رأس مال إحدى مؤسسات الاعمال في غير بلد اقامته، وتكون هذه الحصة كافية عادة لإعطاء المستثمر الحق في المشاركة في إدارة المؤسسة¹⁴. ويتميز الاستثمار الأجنبي المباشر عن باقي أنواع التدفقات المالية بخصائص أهمها:

- تنوع صورته، التآلية، تكنولوجيا، معرفة ومهارات؛
- الحق في اتخاذ القرار وفي الرقابة على المشروعات، وبالتالي نقص المخاطرة؛
- استثمار طويل الأجل، مما يسهل على الدول المضيفة مراقبته.

ثانياً- أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:

- توجد عدة أشكال للاستثمار الأجنبي المباشر منها:¹⁵
- أ- الاستثمار المشترك: يرى "كولد" بأنه نوع من الاستثمار يشارك فيه طرفان أو أكثر من دول مختلفة، وتكون المشاركة برأس المال، الخبرة، الادارة، العلامة التجارية أو براءة الاختراع... الخ.
 - ب- الاستثمارات الأجنبية المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي: هي الاستثمارات التي يمتلك فيها المستثمر الأجنبي فرعا للإنتاج أو للتسويق أو نوعا من أنواع الأنشطة الانتاجية أو الخدمية في الدولة المضيفة.
 - ج- مشروعات وعملية التجميع: يمكن أن تأخذ هذه المشروعات شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني، حيث يتم بموجبها قيام الطرف الأجنبي بتزويد الطرف الوطني بمكونات منتج معين ، لتجميعها لتصبح منتجا نهائيا.
 - د- الاستثمار في المناطق الحرة: يهدف هذا النوع إلى تشجيع إقامة الصناعات التصديرية، من خلال

¹⁴ حسب تعريف الصندوق النقد الدولي ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية 2008.

¹⁵ عبد المطلب عبد الحميد، 2008، ص 183.

إنشاء مناطق جاذبة للاستثمار تستفيد المشاريع الاستثمارية فيها بمجموعة من الحوافز والمزايا والإعفاءات، وتعمل من خلال قوانين خاصة بها.

**المبحث الثاني: الاستثمار الأجنبي المباشر من وجهة نظر المدارس الاقتصادية
وعوامل جذبته وآثاره على اقتصاديات الدول المضيفة**

نظراً للجدل القائم حول مزايا و عيوب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث شغلت اهتمام العديد من الباحثين و الكتاب من مختلف المدارس الاقتصادية في مجالات سياسية و اقتصادية و اجتماعية.

المطلب الأول: نظرة المدارس الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر

بعدما عرفنا الاستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله و أهميته و مدى تميزه عن باقي الاستثمارات الأخرى. و استكمالاً لذلك نتطرق لوجهة نظر المدارس الاقتصادية من خلال النقاط التالي:

أولاً- النظرية الكلاسيكية:

يفترض الكلاسيك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على الكثير من المنافع، غير أن هذه المنافع تعود على الاستثمارات الأجنبية ، و من وجهة نظرهم فهي بمثابة مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها الاستثمارات الأجنبية وليست الدول المضيفة، وتستند وجهة نظر الكلاسيك في هذا الشأن إلى عدد من المبررات يمكن تلخيصها في الآتي: ¹⁶

- صغر حجم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الدول المضيفة بدرجة لا تبرز فتح الباب لهذا النوع من الاستثمارات؛
- يميل الاستثمار الأجنبي إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح المتولدة من عملياتها، (إلى الدولة الأم) بدلاً من إعادة استثمارها في الدول المضيفة؛
- قيام الاستثمار الأجنبي المباشر بنقل التكنولوجيا التي لا تتلائم و متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية بالدول المضيفة؛
- إن ما ينتجه الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي على خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا تتلاءم و متطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول؛
- قد يترتب على وجود الاستثمارات الأجنبية المباشرة اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع فيما يختص بهيكل توزيع الدخل، وذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة للعاملين فيها بالمقارنة بنظائرها من الشركات الوطنية و يترتب على هذا خلق الطبقة الاجتماعية؛
- أ- إن وجود الاستثمارات الأجنبية قد يؤثر بصورة مباشرة على سيادة الدولة المضيفة واستقلالها من خلال:

ب- اعتماد التقدم التكنولوجي في الدول المضيفة على دولة أجنبية؛

ج - خلق التبعية الاقتصادية؛

د - قد تمارس الاستثمارات الأجنبية الكثير من الضغوط على الأحزاب السياسية في الدولة المضيفة؛

¹⁶ خالد راغب الخطيب، 2009، ص127

- نزيه عبد المقصود محمد مبروك، 2007، ص21.

هـ- يترتب على (أ) (ب) (ج) خلق التبعية السياسية.
ثانياً- النظرية الحديثة:

تقوم هذه النظرية على افتراض أساسي مؤداه أن كلا من طرفي الاستثمار، تربطهم علاقة المصلحة المشتركة، فكل منهما يعتمد أو يستفيد من الآخر لتحقيق هدف أو مجموعة من الأهداف المحددة، وبمعنى آخر أنه لا يوجد مباراة من طرف واحد كما افترض الكلاسيك. ولكنها مباراة ذات طابع خاص يحصل كل طرف فيها على الكثير من العوائد غير أن حجم وعدد ونوع العوائد التي يتحصل عليها كل طرف، تتوقف إلى حد كبير على سياسات واستراتيجيات وممارسات الطرف الآخر بشأن الاستثمار الذي يمثل أساس وجوهر العلاقة بينهما.

ويرى أصحاب هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة يساعد في تحقيق الآتي: ¹⁷

- الاستغلال والاستفادة من الموارد المادية والبشرية المحلية المتاحة والمتوفرة لدى هذه الدول؛
- المساهمة في خلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج والخدمات داخل الدولة المعينة مما يساعد في تحقيق التكامل الاقتصادي بها؛
- خلق أسواق جديدة للتصدير، وبالتالي خلق وتنمية علاقات اقتصادية بدول أخرى أجنبية؛
- تقليل الواردات؛
- يترتب على المنافع السابقة تحسين ميزان المدفوعات للدولة المضيفة؛
- تدفق رؤوس الأموال الأجنبية؛
- المساهمة في تدريب القوى العاملة المحلية؛
- نقل التقنيات التكنولوجية في مجالات الإنتاج والتسويق وممارسة الأنشطة والوظائف الإدارية وغيرها؛
- أنتحقيق التقدم الاقتصادي والسياسي والاجتماعي في الدول المضيفة يتوقف إلى حد كبير على المنافع السابقة.

وجدير بالذكر أن وجهة نظر رواد النظرية الحديثة تؤيدها الكثير من الأدلة والبراهين العملية ، فمن ناحية نجد أن حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى الدول النامية (من دول المجموعة الأوروبية وحدها) بلغ حتى عام 1981، حوالي 14640 (بليون دولار). ومن ناحية أخرى، فإن تنافس الدول النامية لجذب الاستثمارات الأجنبية إلى أراضيها أصبح حقيقة يفرضها واقع ما تقدمه هذه الدول من ضمانات متعددة وامتيازات وتسهيلات مختلفة للشركات الأجنبية.

صحيح يجب الاعتراف بوجود تعارض أو عدم تطابق بين أهداف الشركات متعددة الجنسيات والدول المضيفة ولكن الجدل حول عدم جدوى العلاقات بين هذين الطرفين، قد يجانبه الكثير من أوجه الصواب والموضوعية، وفي هذا الشأن يشير كل من (Zenoff)، و (NE Gandhi)، و (Baliga) إلى الآتي: ¹⁸

¹⁷ نفس المرجع السابق، ص128.

¹⁸ Olivier Meier. Guillaume Schier, 2005P38

إن الدول المضيفة لكي تحقق أكبر قدر ممكن من المنافع أو لكي تعظم عوائدها، فإنها تحاول فرض شروط معينة على الإستثمارات الأجنبية المباشرة لكي تزيد من فرص التوظيف، والمساهمة في تنمية الموارد البشرية والقيام بسلسلة من البحوث والتطوير في مجالات الإنتاج والبيع وتشجيع المشاركة الوطنية في الاستثمار والتنمية الموارد المحلية واستغلالها ، و تحسين المنتجات وزيادة الصادرات والحد من الواردات.... الخ.

في نفس الوقت نجد أن الإستثمارات الأجنبية المباشرة تطلب من الدول المضيفة الحد من الإجراءات البيروقراطية وتوفير كافة الخدمات المرتبطة بالبنية الأساسية، وتحسين الشروط والقوانين الخاصة ، بالعمل وتخفيض الرقابة على النشاط الإنتاجي... وغيرها من الأنشطة هذا بالإضافة إلى السماح بالتملك المطلق لمشروعات الاستثمار... الخ.

من الناحية النظرية تلعب الاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا هاما في تحفيز النمو الاقتصادي للدول المضيفة لهذه الاستثمارات، بينما تختلف الدراسات التطبيقية في تحديد جدوى هذا النوع من الاستثمارات وعلاقته بالنمو الاقتصادي خاصة في الدول النامية.

المطلب الثاني: العوامل المؤدية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تبدو محاولة حصر العوامل والمحددات والدوافع المؤدية إلى جذب وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للدول المضيفة مسألة صعبة، حيث تتعدد تلك العوامل والمحددات والدوافع، بل تختلف النظريات التي توضح وتفسر هذه العوامل والمحددات والدوافع، ويمكن التغلب على تلك الصعوبات من خلال إجراء محاولة لاسترجاع أهم تلك النظريات، ثم إلقاء الضوء على العوامل والمحددات والدوافع الأساسية من خلال الاستعانة ببعض الدراسات التي أجريت في هذا المجال¹⁹.

إلا أنه يلاحظ منذ البداية على تلك النظريات والدراسات أنها أوضحت جميعها تقريبا، أن الحوافز الضريبية ليست إلا واحدا من عوامل جذب وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، وليس شرطا أن تكون العامل الحاسم، وأن تلك الحوافز لا تكفي وحدها لاستقطاب وجذب مقادير متزايدة ومتواصلة من الاستثمار الأجنبي.

وبالبحث في النظريات الموضحة للعوامل والمحددات والدوافع التي تعمل على جذب وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، يتضح أن هناك طريقة التحركات الدولية لرأس المال التي تفسر انتقال الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال إختلاف أسعار الفائدة بين الدول، وفي تضيق أكثر على الاستثمارات في الأوراق المالية دون غيرها ، وهناك نظرية المنشأة الصناعية، التي تفسر الاستثمار الأجنبي المباشر على أساس تحقيق عائد أكبر من الاستثمار في الخارج، على أن تمتلك المنشأة المستثمرة في الخارج مجموعة من المزايا الاحتكارية وشبه الاحتكارية، مثل التفوق التكنولوجي والمعرفة

¹⁹ مرجع سابق، 2008، ص 216.

الفنية وبراءة الاختراع ورؤوس الأموال الضخمة وحيازة العمالة المدربة والائتفاق الضخم على البحث والتطوير وغيرها.

وهناك ما يسمى بالمنهج العملي الذي يقوم على الدراسات الميدانية وإعطاء أوزان معينة لمجموعة العوامل والمحددات والدوافع المفسرة تتعلق المجموعة الأولى منها بالمزايا المكانية للدول المضيفة مثل اتساع السوق وانخفاض تكلفة الأجور، وتوافر المواد الأولية ومدخلات الإنتاج المباشر ومن بينها الحوافز الضريبية والمجموعة الثانية، تتضمن المزايا وضخامة المبالغ المنفقة على الأبحاث والتطوير والقدرة على تغيير المنتجات، والتفوق التمويلي. أما المجموعة الثالثة، فهي العوامل الخاصة بالاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية للمشروعات المستمرة مثل تحقيق أرباح وعائد استثماري أعلى، وتخفيض تكلفة المعاملات وتخطي القيود والإجراءات الحكومية، وتحقيق أقصى استفادة ممكنة من التراخيص وبراءة الاختراع، وقد اتضح من الدراسات التي أجريت طبقاً لهذا المنهج العملي، اختلاف أوزان تلك العوامل وترتيبها فالاستثمارات الأمريكية مثلاً لها دوافعها التي تختلف عن الاستثمارات الألمانية والاستثمارات اليابانية وهكذا.

وترى النظرية الانتقالية أن الاستثمار الأجنبي المباشر، يعد دالة في ثلاثة متغيرات هي المزايا الاحتكارية التي يمتلكها المستثمر الأجنبي أو الإمكانيات التي تتمتع بها الدول المضيفة المرتبطة بتوافر المواد الطبيعية والبشرية، والسوق المحلية المتسعة والبنية الأساسية والإطار القانوني والمؤسسي المناسب.

وعلى ذلك فإنه إذا كانت النظريات السابقة على النظريات الانتقالية لكل منها مضمون، يمكن أن يساعد -جزئياً- على تفسير الاستثمارات الأجنبية المباشرة فإن النظرية الانتقالية بشمولها قادرة على الإطاحة بهذه الظاهرة، غير أنه من الضروري ملاحظة أنه في مجالات معينة تلعب المزايا المكانية الدور الأكبر دون أن تنفرد بالتفسير، بينما في حالات أخرى تلعب المزايا الاحتكارية للمشروعات أو الدولة المستثمرة الدور الحاسم وفي الحالات الثلاث، يتفوق الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية وتخطى كافة القيود الحكومية أمام الاستخدامات البديلة عن غيره من العوامل كسبب من أسباب قيام الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج.

وعلى ضوء تلك النظريات وما أوضحت من عوامل، وبلاستعانة ببعض الدراسات التي تمت في مجال تحديد العوامل والمحددات والدوافع المؤدية إلى جذب وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة، فإنه يمكن حصر العوامل التالية:

- المناخ الاستثماري بمكوناته ومحدداته، التي تشير في مجموعها إلى ما إذا كان هناك تشجيع وجذب الاستثمار من عدمه وهذه المكونات والمحددات هي²⁰:

²⁰ مرجع سابق، ص 218.

- المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2006، ص 35.

أولاً- المحددات الاقتصادية:

التي تشمل على مجموعة من المؤشرات الاقتصادية الدالة على مستوى أداء الاقتصاد الوطني ، ومن أهمها درجة الانفتاح الاقتصادي على العالم، والتي تعني أنه كلما زادت تلك الدرجة كلما كان الاقتصاد الوطني جاذبا للاستثمار الأجنبي المباشر والعكس صحيح، ويمكن الاستدلال على ذلك من قياس نسبة الصادرات إلى الناتج الوطني ودرجة تركيز الصادرات.

وهناك أيضا المحدد الخاص بالقوة التنافسية للاقتصاد الوطني، الذي يعني أنه كلما زادت تلك القوة كلما كان الاقتصاد الوطني جاذبا للاستثمار الأجنبي والعكس صحيح، ويمكن الاستدلال على ذلك من خلال معدل نمو الصادرات فعندما يكون في حالة تزايد يدل على زيادة القوة التنافسية للاقتصاد الوطني والعكس صحيح، وأيضا هناك الرقم القياسي لأسعار الصادرات، فإذا اتجه إلى الانخفاض كلما دل ذلك على قوة المركز التنافسي للاقتصاد الوطني في مجال جذب الاستثمار الأجنبي.

وهناك المحدد الخاص بمدى القدرة على إدارة الاقتصاد الوطني، الذي يعني أنه كلما تميزت إدارة الاقتصاد الوطني بالكفاءة كلما كان الاقتصاد الوطني جاذبا للاستثمار الأجنبي والعكس صحيح ،ويستدل على ذلك من خلال قيمة الاحتياطات الدولية من النقد الأجنبي ومعدل التغير فيها، وعدد شهور تغطية الواردات فكلما زادت كلما دل ذلك على كفاءة إدارة الاقتصاد الوطني وازدادت جاذبيته للاستثمار الأجنبي والعكس صحيح، وهناك في هذا المجال أيضا المؤشر الخاص بنسبة الدين الخارجي وخدمته إلى الناتج الوطني، فكلما انخفضت تلك النسبة كلما دل ذلك على جاذبية الاقتصاد الوطني للاستثمار الأجنبي والعكس صحيح، وعلى نفس المنوال تبرز دلالة مؤشري عجز ميزان المدفوعات وعجز الموازنة العامة للدولة.

وأخيرا هناك المحدد الخاص بقوة الاقتصاد الوطني واحتمالات نموه وتقدمه، فكلما زادت قوة الاقتصاد الوطني وزادت احتمالات نموه وتقدمه كلما كان جاذبا للاستثمار الأجنبي والعكس صحيح ،ويستدل على ذلك من خلال مؤشرين هما، معدل النمو الاقتصادي الذي إذا زاد دل على جاذبيته للاقتصاد الوطني للاستثمار الأجنبي والعكس صحيح، وكذلك معدل التضخم، كلما انخفض كلما دل على جاذبية الاقتصاد الوطني للاستثمار الأجنبي، والعكس صحيح.

أ- المحددات الخاصة بالنظام الاقتصادي والسياسي والبيئي المؤسسي:

فكلما كان النظام الاقتصادي يعمل بآليات السوق والحرية الاقتصادية كلما كان جاذبا للاستثمار الأجنبي والعكس صحيح، وكلما تميز النظام السياسي بالديمقراطية والاستقرار السياسي والأمني.

كلما كان ذلك جاذبا للاستثمار والعكس صحيح، وكلما انطوى النظام البيئي على مجموعة من القيم والعادات والتقاليد الإيجابية والمواتية للاستثمار الأجنبي كلما كان ذلك جاذبا له والعكس صحيح. أما عن النظام المؤسسي الذي يتكون من النظام الإداري والأجهزة القائمة على إدارة الاستثمار والمنظمين ونظم المعلومات الاستثمارية، فكلما كان النظام الإداري يتميز بسلاسة الإجراءات ووضوحها وعدم وجود

تعدّيات إدارية كلما أدى ذلك إلى جذب الاستثمار، وكلما تميزت الأجهزة القائمة على إدارة الاستثمار بالكفاءة الإدارية والتنظيمية واتجهت إلى تطبيق مبدأ اللامركزية إدارة الاستثمار، كلما أدى ذلك إلى جذب الاستثمار.

أما عن المنظمين، فكلما توافر عدد كاف من المنظمين الأكفاء، كلما أدى ذلك إلى جذب الاستثمار وفيما يتعلق بنظام المعلومات الاستثمارية، فكلما أتاحت البيانات والمعلومات الاستثمارية للمستثمرين بالصورة التفصيلية المطلوبة وبالذقة المناسبة وفي الوقت المناسب، كلما أدى ذلك إلى جذب الاستثمار.

ب - المحددات الخاصة بالسياسات الاقتصادية الكلية:

فكلما كانت مرنة وتتميز بالاستقرار وغير متضاربة في الأهداف، وتتسم بالكفاءة والفعالية وتتكيف مع التغيرات والتحويلات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد الوطني وعلى مستوى التحولات العالمية كلما كانت في مجموعها جاذبة للاستثمار الأجنبي. ومن الضروري أن تحتوي السياسة المالية على الحوافز الضريبية المناسبة لتكون مشجعة للاستثمار. ومن ناحية أخرى تضم سياسة الانفاق العام بتقوية البنية الأساسية، وهو ما يؤدي إلى جذب الاستثمار ومن الضروري أن تكون السياسة النقدية توسعية ومتوافقة مع حجم النشاط الاقتصادي وسياسة التجارة الدولية لا بد أن تكون تحريرية، وكذا السياسة السعرية وأيضاً سياسة سعر الصرف كلما كانت تحريرية وواقعية كلما أدت إلى جذب الاستثمار.

ثانياً - المحددات القانونية والتشريعية:

التي تعمل على تنظيم التعامل مع الاستثمار الأجنبي وتعمل على تحفيزه، وبالتالي كلما انطوت على قانون موحد للاستثمار واضح وغير متضارب مع باقي التشريعات الأخرى، ذات العلاقة، وبه الضمانات الكافية من عدم مصادرة وعدم تأميم وخلافه، ويكفل حرية تحويل الأرباح للخارج وحرية خروج ودخول رأس المال، وكلما تتضمن مجموعة من الحوافز الضريبية المناسبة المتوافقة مع كفاءة السياسة الضريبية، كلما أدى ذلك إلى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.²¹

ولعل نتيجة التي يمكن الخروج بها من تحليل العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار أنها تتطوي على العديد من المكونات والمحددات .

ثالثاً - مجموعة العوامل والمحددات المرتبطة بالقدرة التنافسية للدولة المضيفة:

بالمقارنة بين دول و أخرى تتركز أهمها في تكلفة عنصر العمل ومدى توافره، ومستواه التعليمي ومهارته وإنتاجيته وأيضاً البنية الأساسية، مدى كفاءتها، وتكاليف النقل والوقت الذي يستغرقه الشحن وتسهيلات النقل والاتصالات اللاسلكية من ناحية التكلفة وإمكانية الاعتماد عليها، والكهرباء والطاقة من ناحية التكلفة وإمكانية الاعتماد عليها، والأرض وتكلفتها ومدى توافرها، يضاف إلى ذلك العناصر المؤثرة على سياسة مشروعات الأعمال، وهناك عناصر أخرى فيما يتعلق بمحددات القدرة التنافسية للدول المضيفة مثل التمويل من ناحية التكلفة ومدى توافره والمعلومات من ناحية الدقة ومدى الاعتماد عليها،

²¹ مرجع سابق، ص 219.

والخدمات المدعمة للأعمال والنفاز إلى الموردين وتوافر المدخلات في السوق المحلي ، كلها وغيرها تكون مكملة لمكونات مناخ الاستثمار، وتجعل دولة معينة أكثر قدرة على جذب الاستثمار الأجنبي إليها من غيرها.

ويشير البعض في هذا المجال إلى أن التحركات الدولية للاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال الفترة 2000-2010، اتجهت في الأساس إلى المناطق التي تتوافر فيها أسواق داخلية واسعة وشبكات ممتدة للتوزيع وبنية أساسية متقدمة وانخفاض في تكاليف الإنتاج، وارتفاع في الإنتاجية ووفرة في المواد الخام وارتفاع في متوسط دخل الفرد، وهي الأمور التي تجعل متوسط معدل الربح في هذه المناطق مرتفعاً.²²

رابعاً- العائد على الاستثمار:

والذي يعتبر أحد العوامل الهامة والرئيسية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، لأن القاعدة العامة هي أن المستثمر الأجنبي لا يتجه إلى الاستثمار في الخارج، إلا بحثاً عن العائد الأعلى بعد مقارنته بمعدل المخاطر التجارية وغير التجارية، مع أخذ المحددات الأخرى الخاصة بمناخ الاستثمار والقدرة التنافسية في الاعتبار عند اتخاذ قرار بالاستثمار في دولة معينة.²³

خامساً- الطاقة أو المقدرة الاستيعابية للاقتصاد الوطني:

والتي تعني بصفة عامة كمية رأس المال التي يمكن أن تسيير بكفاءة أو بعائد محفز في الدول محل الاستثمار، وتتوقف الطاقة أو القدرة الاستيعابية لاقتصاد ما، على ثلاثة عوامل أساسية وهي: المجالات الاستثمارية المتاحة داخل الاقتصاد محل الاستثمار، وثانياً القيود التي تحد من استغلال المجالات الاستثمارية المتاحة في هذا الاقتصاد، وأخيراً نوع وحجم العائد المطلوب على رأس المال المستثمر.

سادساً- الصحة الاقتصادية وإثبات المقدرة على النمو:

حيث يوجد ثمة ارتباط مباشر بين تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دولة معينة ومستوى التطور الاقتصادي لهذه الدولة، فعندما يكون التطور الداخلي للدولة الراغبة في جذب المستثمر الأجنبي محدوداً، فإن ذلك لا يهيئ ظروفاً مناسبة لعمل الاستثمارات الأجنبية، وهذا العامل يعتبر محصلة لباقي المراحل الأخرى السابق الإشارة إليها.

ولعل النتيجة الإجمالية التي يمكن التوصل إليها، من تحليل كل هذه العوامل المؤدية إلى جذب وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول المضيفة أنها تعمل في منظومة واحدة، وأنه من الواضح أن الحوافز الضريبية هي إحدى هذه العوامل ولكنها ليست العامل الحاسم، وقد أثبتت ذلك أيضاً العديد من الدراسات التي أجريت على العديد من الدول والمناطق، حول علاقة الحوافز الضريبية بقرارات الاستثمار

²² مرجع سابق، 2008، ص 225.

²³ مرجع سابق، 2008، ص 226.

الدولي، وقد توصلت إلى أن ترتيب العوامل المؤثرة في قرار الاستثمار الأجنبي المباشر على النحو التالي: ²⁴

- المرتبة الأولى: توفر البنية الأساسية؛
- المرتبة الثانية: توفر الاستقرار السياسي والقانوني الملائم للاستثمار في جو من الأمان؛
- المرتبة الثالثة: توافر عناصر الإنتاج كما ونوعاً مع إمكانية استقدامها من الخارج؛
- المرتبة الرابعة: التسهيلات المالية وتحويل الأرباح للخارج؛
- المرتبة الخامسة: السياسة الاقتصادية للدولة من حيث الحرية والحماية؛
- المرتبة السادسة: الحوافز الضريبية ومدى استقرارها.

المطلب الثالث: الآثار الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر

بالرغم من الدور التمويلي للاستثمار الأجنبي المباشر كبديل للعناصر التمويلية التقليدية إلا أنه تجر عنه بعض السلبيات و الإيجابيات. ²⁵

أولاً- الآثار الإيجابية:

- تغطية العجز في رؤوس الأموال اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية في الدول النامية، خاصة عندما تستغل في قطاعات اقتصادية متطورة وذات تكاليف باهظة؛
 - المساهمة في القيمة المضافة والرفع من الإنتاجية من خلال عصنة تجهيزات الإنتاج ونقل التكنولوجيا التي تستفيد منها المؤسسات المحلية عبر عمليات الاندماج والاستحواذ مع الشركات الأجنبية. ويتوقف أثر نقل المعارف والتكنولوجيا على توفر رأس المال البشري، حيث أظهرت بعض الدراسات التطبيقية أن الأثر الإيجابي يتوقف على توفر حد أدنى من مخزون رأس المال البشري للبلدان المضيفة؛
 - زيادة إيرادات الحكومات، نتيجة لزيادة نشاط المؤسسات الأجنبية عن طريق فرض ضرائب على أرباحها؛
 - زيادة توظيف الأيدي العاملة في الدول النامية، حيث تفيد الإحصائيات الدولية أن عدد المناصب التي أحدثتها الاستثمارات الأجنبية من فروعها في الخارج يفوق عددها في الشركات الأم في البلدان الأصلية.
 - زيادة الصادرات في الدول المضيفة، وهو ما قد يساهم في تحسين وضع ميزان المدفوعات.
- ثانياً- الآثار السلبية:

لقد أفرز الواقع العملي المدعم بنتائج بعض الدراسات التطبيقية في تجارب دولية عديدة مجموعة من الآثار السلبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في الدول النامية، من أهم صورها: ²⁶

²⁴ مرجع سابق 2008، ص 224.

²⁵ مرجع سابق، ص 224.

¹ عبيد محمد على عبد الخالق، 2007، ص 53.

- مرجع سابق، ص 398.

- الهيمنة الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية المباشرة، مما يؤدي إلى إضعاف المراكز التنافسية لمؤسسات الاقتصادات المضيفة؛
- انعكاسات سلبية مختلفة على أداء موازين المدفوعات رغم ايجابية الآثار الأولية؛
- إلا أن نشاط الاستثمارات الأجنبية المباشرة غالبا ما يؤدي إلى زيادة واردات الاقتصادات المضيفة من مستلزمات النشاط الإنتاجي؛
- نقص في تعبئة الادخار المحلي بسبب اعتماد الحكومات في الدول النامية على الاستثمارات الأجنبية في تمويل التنمية؛
- انخفاض الاستثمارات المحلية بسبب ارتفاع معدلات الفائدة نتيجة لجوء الاستثمارات الأجنبية الى الاقتراض المحلي.
- زيادة البطالة بسبب اعتماد الاستثمار الأجنبي المباشر على تقنيات إنتاج كثيفة رأس المال وقليلة العمالة، وهو ما لا يتناسب مع طبيعة اقتصادات الدول النامية؛
- ميل الاستثمار الأجنبي إلى العمل في مجالات تكنولوجية لا تتلاءم مع طبيعة المشاريع المحلية، وبطبيعة الحال، فإن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف من دولة لأخرى وذلك وفقا للاستراتيجية تلك الدول ورغبتها في فتح أسواقها للاستثمار الأجنبي المباشر ومدى ملائمة البنية الاقتصادية للاستقطاب تلك الاستثمارات.

المبحث الثالث: التطور التاريخي للاستثمار الأجنبي المباشر و العولمة

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر الأداة الرئيسية لإنتشار ظاهرة العولمة و لدى سنحاول تحليل العلاقة بينهما من خلال التطرق إلى الاستثمار الأجنبي التجارة و الاستثمار و التنافسية و الاستثمار و الخصخصة.

المطلب الأول: العولمة والاستثمار الأجنبي

عرف الربع الأخير من القرن العشرين و بالضبط فترة التسعينات تغيرات عالمية سريعة و متلاحقة أثرت في التوجهات المستقبلية للاقتصاد العالمي و تحويله إلى قرية صغيرة بفعل الثورة التكنولوجية و المعلوماتية و نتج عن هذا مفهوم جديد لا يزال يثر جدل واسع النطاق من حيث تحديد آثاره و أبعاده على اقتصاديات الدول المتقدمة و النامية و هو مفهوم العولمة.

أولاً- أثر العولمة الاقتصادية على الاستثمار الأجنبي المباشر:

أدت عمليات التحرير الاقتصادي المتزامنة مع الطفرة التي حدثت في مجال الاتصال ووسائل النقل إلى إدماج الأسواق العالمية، وقد أعطى الاستثمار الأجنبي المباشر حافزا كبيرا لعملية الاندماج

تلك من خلال مساعدة الدول بربط أسواق رأس المال والعمل وزيادة إنتاجية الشركات في الدول المضيفة، وقد انتهج الاستثمار الأجنبي المباشر استراتيجيات ذات صفة عالمية مستندة في ذلك إلى قدر كبير من التخصص وتوزيع الأنشطة، واستهدفت الاستفادة من الوفورات الكبيرة التي تحققها هذه الاستراتيجيات.²⁷ وقد استفادت الدول حديثة التصنيع في شرق آسيا من الاندماج في السوق العالمي ومن تحرير التجارة ومن التدفقات العالمية للاستثمارات المباشرة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتواصلة، وشجع ذلك دولا نامية أخرى على إدراك منافع الاندماج بدرجة أكبر في الاقتصاد العالمي، وتعزيز قدرتها التنافسية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال زيادة الحوافز وتعزيز السياسات وتخفيض القيود التنظيمية، وتحرير الأسواق، كما أدركت الدول النامية بأن المعيار الذي تقيس به قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر قد تغير من حجم إسهامه المباشر في القيمة المضافة المحلية إلى النتائج الأطول أمدا بالنسبة لقدرة الموارد والامكانيات المحلية للاقتصاد على المنافسة.

ومع التوجيه إلى نقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص، أصبح المستثمرون الدوليون يعيدون موازنة تركيبة محافظهم مع سقوط الحواجز أمام الاستثمار الأجنبي المباشر وفي الوقت نفسه فإن الاتجاه المتسارع نحو التكامل العالمي من شأنه أن يؤدي إلى خلق فرص جديدة مما يعطي بدوره حافزا إضافيا للاستثمار الأجنبي المباشر.

أ- الاستثمار الأجنبي والتنافسية:

شكل تصاعد اهتمام الدول النامية بمسألة التنافسية ولاسيما تنافسية صادراتها في الأسواق الدولية، سببا إضافيا للسعي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويرجع ذلك إلى مساهمة هذه الاستثمارات في الارتقاء بمستوى الصادرات وتحسين الإنتاج، إما من خلال الاستثمار في أنشطة ذات قيمة بمستوى الصادرات وتحسين الإنتاج إما من خلال الاستثمار في أنشطة ذات قيمة مضافة أو في مجالات جديدة، وإما بالتحول في صناعة معينة، ومن الأنشطة ذات قيمة مضافة أكبر في مجالات جديدة، وإما بالتحول في صناعة معينة من الأنشطة ذات الإنتاجية المنخفضة والمعتمدة على تكنولوجيا بسيطة وعمالة كثيفة، إلى أنشطة ذات إنتاجية عالية تعتمد على تكنولوجيا رفيعة المستوى وعلى المعارف، هذا ويتطلب الارتقاء بمستوى الصادرات تحسين أداء الإنتاج، كما يتطلب ذلك التحول من الميزة النسبية الثابتة إلى ميزة نسبية ديناميكية، ولا شك أن تحسين القدرة التنافسية أمرا في غاية الأهمية وينطوي على تحديات ولكنه ليس غاية في حد ذاته، بل وسيلة لبلوغ الغاية المتمثلة في تعزيز التنمية.²⁸

وإذا ما أريد للاستثمارات الأجنبية أن تتخطى أكثر في اقتصاديات الدول المتلقية للاستثمار ،
وجب عليها تحسين أدائها وإقامة روابط خلفية مع الشركات المحلية الوطنية، هذا يؤدي بطبيعة الحال إلى

²⁷ عبد السلام أبو قحف، 2003، ص 18.

- مرجع سابق، ص 143.

²⁸ عبد المطلب عبد الحميد، 2008، ص 166.

أن تصبح القيمة المضافة المحلية أكبر. ويعتبر نجاح استراتيجيات التصنيع الوطنية في العديد من الدول الآسيوية مثالا يحتذى به في هذا المجال، حيث تصافرت الجهود الرامية لاجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهة نحو التصدير مع الجهود المتعلقة بتنمية القدرات المحلية.

وبدأت دول كثيرة تراعي في سياستها توفير الشروط اللازمة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الموجه للتصدير، ومع الاعتراف بأن استقرار الاقتصاد الكلي إضافة إلى عوامل أخرى هيكلية مثل القدرة التكنولوجية والموارد البشرية، هي عناصر أساسية وهامة لجعل أي موقع قادر على التنافس في جذب الاستثمار، فإنه يتم التركيز بصورة متزايدة على السياسات ذات الصلة بالاستثمار الأجنبي المباشر الموجه نحو التصدير وتهيئة الظروف اللازمة لزيادته والانتفاع منه.

ب- الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة:

أمضت العديد من الدول النامية عقوداً من الزمن في وضع الحواجز والعقبات أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، وقد اشتملت تلك الحواجز على قيود على الحصص المسموح بها للمستثمر الأجنبي امتلاكها في مؤسسة ما، وقيود على أنواع المشروعات التي يمكن للمستثمر الأجنبي القيام بها، ورغم أن هذه القيود لم تكن تستهدف إلى حد بعيد سد الطريق أمام الاستثمار الأجنبي المباشر بقدر ما هدفت إلى تشجيع الاستثمارات المحلية، إلا أنها أدت إلى تنشيط الاستثمارات الأجنبية المباشرة وإضعاف نوعيتها، ولكنها أدت في المقابل في كثير من الأحيان إلى إقامة مشروعات مشتركة بين المستثمرين المحليين والأجانب، ورغم معقوليتها من الوجهة التجارية، إلا أنها كانت تصطدم بعقبات أبرزها ضعف نوعية الشريك المحلي أو نتيجة الصعوبة المتأصلة في إدارة المشروعات المشتركة.²⁹

وقد أسفرت القيود التي فرضتها الدول النامية على الملكية الأجنبية للمشروعات المحلية عن آثار معاكسة، تتمثل في انخفاض الحوافز الضرورية لدى المستثمرين الأجانب لإنجاح مشروعاتهم، وقد اشتملت القيود وأنظمة التحكم في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر والتي وضعتها الدول النامية على العديد من العناصر قد يكون أهمها: الحظر الصريح على الاستثمار في مجالات اعتبرت استراتيجية، اشتراطات الحصول على الموافقة الرسمية، وجود معايير غامضة بشأن الاستثمار فيها، بالإضافة إلى الضرائب الباهظة، القيود التي تفرض على حصة الشركة الأجنبية في المشروعات والشروط التي تنص على نسبة محددة من المستلزمات المحلية (المحتوى المحلي).

وأصبحت تلك القيود والإجراءات محور نقاش في جولة (أورقواي) لتحرير التجارة، وبالتالي فقد دعت إلى إلغاء هذه الإجراءات كونها تؤدي إلى تغيير مسار التجارة العالمية وتشجيع الإنتاج غير الكفء، بالإضافة إلى أن إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة مخالفة للقواعد اتفاقية الجات (GATT).

وكان قد عرض موضوع إجراءات الاستثمار قبل جولة (اورقواي) بخمس سنوات، حين قامت الولايات المتحدة الأمريكية بطرح اقتراح يتضمن ضرورة الاهتمام بأثار سياسات الاستثمار على التجارة

²⁹ المرجع السابق، ص 167

الدولية، وقد لقي هذا الاقتراح آنذاك مقاومة شديدة من الدول النامية، كما أنه لم يلق ترحيباً واسعاً من الدول المتقدمة، وكانت الحجة ضد هذا الاقتراح هو أن "ألجات" ليست مختصة قانوناً بالنظر في سياسات الاستثمار.

وفي خلال المرحلة التمهيديّة التي سبقت بدء جولة (أورجواي) اقترحت الولايات المتحدة الأمريكية جدول أعمال موسع للمفاوضات الخاصة بإجراءات الاستثمار التي قد تؤثر على كل من الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتجارة الدولية، وقد كان من البديهي أن يثار التساؤل بالنسبة لعدد كبير من الدول حيال مدى استعدادها للحد من حريتها في فرض مثل تلك الإجراءات على المستثمر الأجنبي من خلال اتفاقية متعددة الأطراف، حيث ترى الدول النامية في هذا الإطار بأن استخدام هذه الإجراءات يعتبر أداة هامة في تنفيذ سياسات الاستثمار وأن أي ضوابط يتم وضعها في هذا المجال يجب أن تراعي احتياجات التنمية لديها.

وانتهت جولة (أورجواي) بالتوصل إلى اتفاق حول إجراءات الاستثمار ذات الأثر على التجارة (TRIMS) والمتعلقة بالإجراءات والشروط التي تضعها السلطات المحلية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تنطوي على تقييد أو تشويه للتجارة العالمية، وحدد الاتفاق من تلك الإجراءات اشتراط قيام المشروع الأجنبي بشراء أو استخدام منتجات محلية بمقادير أو نسب معينة، واستخدام شرط الموازنة التجارية والصرف الأجنبي، ولكنها لم تمنع شرط الأداء التصديري، ويهدف الاتفاق إلى إزالة هذه الإجراءات خلال سنتين من قيام منظمة التجارة العالمية بالنسبة للدول المتقدمة، وخمسة سنوات للدول النامية، وسبع سنوات للدول الأقل نمواً، ويجوز تمديد هذه الفترة للدول النامية وللدول الأقل نمواً، وقد أخذت منظمة التجارة العالمية خلال الاجتماع الوزاري في مدينة الدوحة بدولة قطر خلال شهر نوفمبر 2001، قراراً ينظر بإيجابية إلى طلب بعض الدول الأقل نمواً لتمديد فترة السماح المعطاة لها بموجب اتفاقية (TRIMS)، لا شك أن إلغاء هذه الإجراءات سوف تكون له نتائج اقتصادية إيجابية مماثلة لعملية تحرير التجارة العالمية، حيث أن استخدام شرط المحتوى المحلي ترتب عليه غالباً زيادة تكلفة الإنتاج نتيجة إجبار المستثمر الأجنبي استخدام موارد محلية غالباً ما تكون غير ملائمة فنياً وذات أسعار مرتفعة مقارنة بالأسعار العالمية، كما أن شرط موازنة التجارة والصرف الأجنبي يعد إجراءً مشابهاً للقيود الكمية التي تفرضها بعض الدول على تجارتها الخارجية.

ج- الاستثمار الأجنبي المباشر والخصوصية:

أدت موجة الخصوصية في كثير من الدول النامية منذ أواخر عقد الثمانينات إلى نمو كبير في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، كما كانت الخصخصة بالنسبة لاقتصاد دول أوروبا الوسطى والشرقية عنصراً هاماً من عناصر عملية التحول إلى نظام اقتصاد السوق وهي تنطوي في الغالب على مشاركة من جانب مستثمرين أجانب بتنفيذ استثمارات مباشرة.

فخلال الفترة التي شهدت نشاطا بصورة خاصة (1988-1995)، تلقت الدول النامية حوالي 38 مليار دولار على شكل تدفقات استثمار أجنبي مباشر ومبلغ 21 مليار دولار على شكل استثمارات غير مباشرة، ويمثل المبلغان معا نسبة 45% من إيرادات كافة عمليات المخصصة للاستثمار.

يمكن تنفيذ المخصصة بأسلوبين أساسيان: بيع المؤسسات بيعا مباشرا لأحد المستثمرين أو لمجموعة منهم، أو بيعها عن الاكتتاب العام، ويبدو أن المشاركة المباشرة من جانب المستثمرين الأجانب غير ممكنة إلا في حالة البيع المباشر، إلا أن المالكين الجدد سواء كانوا أفراد أو صناديق استثمار، قد يبيعون في المستقبل أسهم تلك المؤسسات للشركات الأجنبية.³⁰

وهكذا يمكن أن يكون للمخصصة أثر طويل الأجل على توفير واجتذاب رأس المال الإنتاجي من الخارج، إلا أن الأمر يعتمد في الأساس على أسلوب إدارة برامج المخصصة، فبرامج المخصصة الجذابة تشترك في ثلاث خصائص هامة هي: الالتزام السياسي، التوجه التجاري، والشفافية، يمكن أن يفسر اتباع هذه الأساليب في عملية الحد الأقصى الممكن من المشاركة من جانب المستثمرين الأجانب في عمليات بيع المؤسسات التي تمتلكها الدول بيعا مباشرا، وبالتالي تحفز المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فقد تمكنت أنجح الدول في تنفيذ عمليات المخصصة من تحقيق زيادة مستمرة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها نتيجة الاستقرار السياسي وكبر حجم المشاريع المخصصة، وهكذا توفر برامج المخصصة الواسعة النطاق في تدفقات الاستثمارات الأجنبية للمشاركة في اقتصاد البلد المعين، وإزالة كافة العقبات المعيقة للاستثمار، تحسين البنية الأساسية، وإعطاء إشارة من الحكومة باتخاذها الخطوات اللازمة لتهيئة بيئة ملائمة لاستثمارات القطاع الخاص.

ثانياً- انعكاسات الاستثمارات الأجنبية المباشرة على اقتصاديات الدول النامية:

للاستثمارات الأجنبية المباشرة دورا مهما في إنعاش الاقتصاد حيث يعمل على تمويل المشاريع و المخططات التنموية ولقد بينت الدراسات التطبيقية المزايا والعيوب.³¹

أ-المزايا :

تتمثل مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر في النقاط التالية:

- تغطية العجز في رؤوس الاموال اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية³²
- المساهمة في خلق القيمة المضافة وتحسين الانتاجية من خلال عصنة الوسائل الانتاجية وادخال التكنولوجيا الحديثة .

- زيادة الارادات الجبائية للدولة

³⁰المرجع السابق،ص167

³¹كريمة قويدري، 2010، ص 10.

- زيادة الصادرات وبالتالي تحسين وضعية ميزان المدفوعات

ب: العيوب:

- الهيمنة الاقتصادية للشركات المتعددة الجنسيات وبالتالي اضعاف المركز التنافسي للشركات الوطنية
- تسجيل اختلالات نتيجة زيادة الواردات من مستلزمات النشاط الانتاجي .
- تراجع الادخار المحلي بسبب الاعتماد على راس المال الأجنبي
- زيادة معدلات البطالة نظرا لاعتماد الشركات المتعددة الجنسيات على التكنولوجيا العالية في الانتاج بلا من العمالة
- ميل الشركات الأجنبية للعمل في مجالات لاتتلاءم مع طبيعة الطلب المحلي

المطلب الثاني: تطور حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية عبر العالم.

نتيجة الطفرة التي حدثت في أوروبا بعد قيام الثورة الصناعية في أوائل القرن التاسع عشر والتي سعت إلى زيادة حجم ونوعية المنتجات، كل هذا ساهم في تدفق رؤوس الأموال خارج أوروبا، أو بواسطة الشركات التابعة للدول الاستعمارية والتي استطاعت الاستفادة من الثروات الطبيعية للبدان المحتلة وبالتالي تكوين بنية تحتية قوية، وهذا عبر مراحل عديدة.

أولاً- المرحلة الأولى(1800-1914) :

عرفت هذه المرحلة نمو حجم التدفقات لرؤوس الأموال الأجنبية نظرا لتوفر الشروط والظروف

الاقتصادية والسياسية الملائمة أُنذاك³³.

- ثبات أسعار الصرف في ظل قاعدة الذهب؛
 - الفرص الكبيرة المتاحة للدول المستعمرة؛
 - حرية تنقل راس المال والتجارة.
- كل هذا ظهر من خلال الرغبة الشديدة للاستثمارات الأجنبية، لتوسيع مجال استثمارها في أسواق لا تزال فنية وبلدان تتوفر على ثروات طبيعية غير مستغلة.

³³عادل مهدي، 1992، ص44.

ثانياً- المرحلة الثانية (1925-1948):

عرفت هذه المرحلة تراجع كبير في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث تراجع ثلاثة أرباع مكان عليه قبل الحرب العالمية الثانية، ويرجع سبب ذلك إلى³⁴:

- نشوب الحرب وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي؛
 - انهيار قاعدة الذهب مما صاحب انكماش في حجم الاقراض الخاص؛
 - ظهور أزمة الكساد 1929؛
 - واتجاه في تلك الفترة الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع المحروقات،
- ثالثاً- المرحلة الثالثة (بعد الحرب العالمية الثانية):

وهي الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية، وحتى بداية الثمانينات، وفي هذه المرحلة عرف الاستثمار الأجنبي تطوراً وتوسعاً كبيراً وبالأخص في نهاية الخمسينيات والتي سجلت ارتفاعاً قياسيً في التجارة الدولية.

وكمثال على ذلك عرف اليابان خلال فترة ما بعد الحرب استخراج الموارد الطبيعية والصناعة التحويلية، وبالتالي حقق الأهداف التالية:³⁵

- استفادة من الموارد الطبيعية من الدول المتخلفة والتي هو بحاجة ماسة لها؛
- سمح للاستثمار في الصناعات التحويلية في الدول الآسيوية المجاورة للشركات اليابانية لتحريك الإنتاج؛

زيادة عن ذلك عرفت هذه الفترة استقراراً مما أدى إلى تطور ونمو الاستثمار الأجنبي المباشر، وقد ساعدت اتفاقية (bretton woods)، والتي أعطت تسهيلات للمدفوعات الناجمة عن العمليات في ميزان المدفوعات.

مع بقاء القيود في بعض الدول على حركة رؤوس الأموال الدولية قوية بالإضافة إلى العوائق التي فرضتها الدول النامية الحديثة الاستقلال على الاستثمار الأجنبي المباشر، نظر للفكر السياسي للحكام وذهنية الشعوب التي كانت ترى بأن الاستثمار الأجنبي ما هو إلا وجه ثاني للاستعمار. وفي المقابل لجأت للقروض المصرفية التي ترى من خلالها المنفذ لخلق تنمية محلية، وعرفت فترة السبعينات ازدهار القروض نظراً لعوائد المصادر النفطية والتي كانت على شكل ودائع لدى البنوك الأجنبية والمصارف

³⁴ غريب بولرياح، جامعة الجزائر، 2009، ص 47

³⁵ تقرير التجارة والتنمية، أمانة الأمم المتحدة، سنة 1986.

والتي بدورها عملت على توسيع قروضها للدول والبيئات الخارجية، لتمويل العجز في موازين مدفعتها ومعالجة الأزمات النقدية الطارئة. كل هذا جعل بعض الدول المقترضة تدخل في مديونية غير منتهية.

رابعاً- المرحلة الرابعة(1979-1989):

امتدت هذه الأخيرة ما بين نهاية السبعينات وبداية الثمانيات وعرفت تحول نوعي في الاستثمار الأجنبي المباشر، من عام إلى خاص، ومن القروض المصرفية واستثمارات المحفظة إلى استثمارات مباشرة. كما برزت حركت توسع الشركات الأجنبية للاستغلال والحصول على ثروات الطبيعية للدول النامية.

خامساً- المرحلة الخامسة(1992-إلى بداية الألفية):

عرفت هذه المرحلة الممتدة ما بين التسعينيات والألفية الثالثة، تحول نوعي وكمي وحجم الاستثمارات نظراً للعولمة الاقتصادية التي وحدت أنماط الإنتاج، واساليب التسيير وتوسع الأسواق.

المطلب الثالث: تطور حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية للدول النامية والعربية

لم يتعدى نصيب الدول العربية من اجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة 0.7% خلال عام 2002، كما أنه لم يتجاوز نسبة 3% من الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، وإن دل هذا على شيء فإنه يدل على تواضع حجم تلك الاستثمارات مقارنة للمقاييس الدولية، وعدم قدرة الأقطار العربية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة ومنافسة الدول النامية لا سيما في أمريكا اللاتينية وجنوب شرق آسيا. أولاً- تطور حجم الاستثمارات في الدول النامية :

نتطرق إلى حجم الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى الدول النامية من خلال تحليل المعطيات الواردة في الجدول أدناه.

الجدول رقم (1-1): تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى بعض الدول النامية (1998-2002)

البلد	السنوات	1998	1999	2000	2001	2002
الصين	43751	40319	40772	46846	52700	
المكسيك	11933	12534	14706	24731	13627	
هونج كونج	14770	24596	61938	22834	13718	
اليابان	28856	28576	32779	22457	16566	
البرازيل	6365	7270	9342	8830	4199	
سنغافورة	6389	11803	5407	8609	7655	

1603	5508	3674	9221	4638	تشيلي
4474	5944	2333	4297	8402	الدول العربية

الوحدة: مليون دولار

المصدر: الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي 2003.

يتضح من الأرقام المبينة في الجدول أعلاه مدى التفاوت بين الدول العربية و بقية الدول النامية على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

وبإجراء مقارنة ما بين المكسيك و الدول العربية مجتمعة لسنة 1998 نجد أن المكسيك استحوذت على 11933 بينما الدول العربية لم تسجل سوى 8402 أي بنسبة أقل تقدر بـ 30% .

و نفس الملاحظة نستنتجها من خلال مقارنة حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية للدول العربية مقارنة بهونج كونج لسنة 1999 حيث تجاوزت نسبة التفاوت 100% .

و نفس الملاحظة نسجلها لبقية السنوات، حيث تبقى الدول العربية بعيدة كل البعد مقارنة بحجم الإمكانيات التي تتوفر عليها من ثروات طبيعية و فئة شبابية تتجاوز 50% في معظم الإقطار العربية.

ثانياً - حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول المغرب العربي

سنحاول من خلال الجدول المبين أدناه إجراء مقارنة ما بين دول المغرب العربي على قدرة كل منها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر.

الجدول رقم (2-1): تطور تدفق الاستثمارات الأجنبية للدول المغرب العربي (الجزائر، تونس، المغرب)

السنة البيانات	2005	2006	2007	2008	2009	2010	نسبة كل دولة من المجموع الكلي للدول العربية
الجزائر	1081	1795	1662	2594	2761	2291	3.46%
المغرب	1654	2449	2805	2487	1952	1304	1.97%
تونس	783	3308	1616	2758	1688	1513	2.29%

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، نشرة ضمان الاستثمار، العدد3،

الكويت، سبتمبر 2011، ص08.

نلاحظ من خلال الأرقام الواردة في الجدول مدى التطور في حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية بالنسبة لكافة دول المغرب العربي، فبالنسبة للجزائر سجلت تطور كمي من سنة الى اخرى ،فبمقارنة حجم التدفقات لسنة الاساس 2005 و سنة المقارنة 2010 نجد القيمة تضاعفت أكثر من 100%، ونفس الملاحظة نسجلها ما بين سنة 2007 و 2008 حيث ارتفع حجم التدفقات من 1662 إلى 2594 على التوالي، اما فيما يخص سنة 2009 فسجلت أعلى قيمة حيث بلغت حجم التدفقات 2761 و لكن و بالرغم من كل هذه الزيادات تبقى حصة الجزائر مقارنة بالدول العربية لا تتجاوز 3.46%.

اما بالنسبة لدول الجوارالمغرب و تونس ف سجلت حجم تدفقات ضئيلة مقارنة بالجزائر و ببقية الأقطار العربية حيث لم تتجاوز حصة المغرب من إجمالي التدفقات الواردة إلى الوطن العربية 1.97 % اما بالنسبة إلى تونس فقد سجلت نسبة أعلى مقارنة بالمغرب بلغت 2.29 % .

ثالثاً- تطور مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة لدول المغرب العربي

حتى يتسنى لنا معرفة مدى قدرات و المؤهلات الدول المغربية على تطوير مخزونها من الاستثمارات الأجنبية إرتأينا إلى إجراء مقارنة مع الدول النامية و بقية دول العالم و هذا من خلال الجدول المبين أدناه.

الجدول رقم (3-1) تطور مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة عبر العالم في الفترة 2000-2012

2012	2000	السنة البيانات
19498	3537	الجزائر
4202.3	884.2	المغرب
3136.7	1154.5	تونس
5951203	1731604	الدول النامية
19140603	7445637	العالم

Source : UNCTAD, WIR, 2011,P191

نلاحظ من الأرقام الواردة من الجدول تطور مخزون الاستثمارات الأجنبية كل من الدول التالية: الجزائر و المغرب و تونس مقارنة بالدول النامية و بحجم التدفق العالمي و بإستعراض حجم التدفقات في الجزائر لسنة 2000 مقارنة بسنة 2012 نجد انه تضاعف بـ06 مرات أما بالنسبة إلى المغرب فنجد أن

نسبة التطور من سنة 2000 إلى 2012 قد بلغت 21% أما بالنسبة لتونس فنجد أن نسبة التطور قد بلغت 36% .

رابعاً: حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر

بعدما استعرضنا التطور التاريخي للإستثمار الأجنبي المباشر عبر العالم ثم من خلال التطرق إلى نسبة الدول العربية و المغاربية بالخصوص سنحاول التركيز على الجزائر و التي هي محل دراستنا هذه.

الجدول رقم- (I-4) حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة (1998-2010)

السنوات	الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد	معدل النمو %
1998	501	-
1999	507	1.19
2000	438	-13.6
2001	1196	173.05
2002	1065	-10.95
2003	634	-40.46
2004	882	39.11
2005	1081	22.56
2006	1795	66.04
2007	1665	-7.24
2008	2646	58.91
2009	2540	-4
2010	2050	-19.2

الوحدة : (مليون دولار)

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

من خلال أرقام الجدول المبين اعلاه نلاحظ ان حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الواردة إلى الجزائر ارتفعت سنة 1999 إلى 507 مليون دولار مقابل 501 مليون دولار سنة 1998، أي بمعدل نمو ضعيف بلغ 1.19%، وذلك بالنظر إلى عدم الاستقرار الأمني والسياسي الذي كان يميز الفترة، ثم انخفضت هذه التدفقات نسبياً سنة 2000 بـ 13.6% مقارنة مع سنة 1999، وفي سنة 2001 ارتفعت تدفقات الاستثمار المباشر الواردة إلى الجزائر بمعدل نمو بلغ 173.05% عن السنة السابقة (سنة 2000) ، ويرجع ذلك إلى صدور الأمر (03/01) المتعلق بتطوير الاستثمار والذي منح امتيازات مهمة للمستثمرين الأجانب و تحسّن الوضع السياسي والأمني، إضافة إلى أنه خلال سنة 2001 تم بيع رخصة الهاتف النقال لشركة أوراسكوم المصرية وخصوصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار لشركة اسبات الهندية؛

ثم انخفضت هذه التدفقات نسبياً سنة 2002 بـ 10.95% مقارنة بسنة 2001، وفي سنة 2003 واصلت هذه التدفقات الواردة انخفاضها بنسبة 40.46% مقارنة مع سنة 2002، لترتفع من جديد سنة 2004 بنسبة 39.11%.

وواصلت هذه التدفقات ارتفاعها سنتي 2005 و 2006 لتبلغ ما قيمته 1.081 مليار دولار و 1.795 مليار دولار على الترتيب مع السنوات الأخيرة، ثم انخفضت هذه التدفقات نسبياً سنة 2007 بـ 7.24% لتعاود الارتفاع سنة 2008 إلى ما قيمته 2.646 مليار دولار وبمعدل نمو بلغ 58.91%.

وذلك لأن الجزائر وبسبب محدودية اندماج نظامها المالي في النظام العالمي لم تتأثر سنة 2008 بتداعيات الأزمة المالية التي اشتدت وطأتها في أوت 2008 فيما يتعلق بمقدرتها على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، ثم انخفضت هذه التدفقات إلى ما قيمته 2.540 مليار دولار سنة 2009 مقارنة مع سنة 2008.

و استمرت التدفقات الواردة إلى الجزائر في الانخفاض بما نسبته 19.2% وذلك سنة 2010 مقارنة مع سنة 2009.

ملخص الفصل:

سعيت في هذا الفصل أولاً إلى تقديم أهم التعاريف المختلفة للإستثمار و التي صبت في مجملها على أن الإستثمار هو توظيف للأموال بغرض تحقيق أرباح مستقبلية او تغطية آنية بالإستهلاك لتحقيق عوائد مستقبلية، كما قمنا بتصنيف الإستثمار حسب المفاهيم التالية:

- المفهوم الاقتصادي للإستثمار.
- المفهوم المحاسبي للإستثمار.
- المفهوم المالي للإستثمار.

ثم قسمناه إلى نوعين الإستثمار بصفة عامة و الذي تم التطرق له من خلال مفهوم الإستثمار الحقيقي و الإستثمار الظاهري و الإستثمار للموجودات المستعملة ثم قمت بدراسة علاقة الإستثمار بالدخل الوطني في حالتين الإستثمار كمتغير خارجي و الإستثمار كمتغير داخلي و أثبتنا العلاقة الطردية بين المتغيرين بحيث كلما إزداد حجم الإستثمار إرتفع الدخل الوطني.

ثم تناولت تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر و أشكاله حسب مصادر مختلفة من منظمات اقتصادية و كتاب و التي أجمعت على انه عبارة على نقل عوامل الإنتاج من بلد إلى آخر بغية إنجاز مشاريع، كما تطرقنا إلى أشكاله انطلاقاً من الإستثمار المشترك (الشراكة) ثم الإستثمارات الأجنبية المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي ومشروعات و عمليات التجميع و أخيراً الإستثمار في المناطق الحرة.

وقدمت اهم آراء المدارس الاقتصادية فيما يتعلق بالإستثمار الأجنبي المباشر و مدى تأثيره على اقتصاديات البلدان المضيفة و تبين أن الدول المصدرة للإستثمار تسعى دوماً إلى تحقيق أكبر قدر من الأرباح و تحويلها إلى البلد الأم، بالإضافة إلى اختيار المناطق الأكثر استقراراً، بالإضافة إلى نقل التكنولوجيا، كما قد يترتب عن هذه الإستثمارات إحداث فجوة بين أفراد المجتمع و خلق التبعية الاقتصادية و تتوقف الإستثمارات الأجنبية على عوامل جذب تتمثل في:

- المحددات الاقتصادية.
- المحددات القانونية و التشريعية.
- محددات العائد على الإستثمار.

حيث تبين من خلال تحليل كل هذه المحددات انه لا بد على الدول المستقطبة للإستثمار الأجنبي أن توفر عوامل جذب حقيقية من حجم نمو إقتصادي و تطوير في القوانين و التشريعات الخاصة بالإستثمار الأجنبي المباشر حتى يتسنى لها تحقيق أهدافها المرسومة من خلال مخططات التنمية المحلية، كما قمت بإستعراض أهم الآثار الإيجابية و السلبية للإستثمار الأجنبي و أخيراً عملت على ربط الإستثمار الأجنبي المباشر بظاهرة العولمة و اتضح أن هناك ترابط عميق يؤثر في التجارة الدولية و الخصخصة و حجم التنافس للنفوذ للإسواق العالمية، و قد تبين من خلال تقديم حجم التطورات الخاصة بالإستثمارات الأجنبية عبر العالم و الدول النامية و الدول المغاربية و الجزائر بصفة خاصة مدى تأثر الناجم عن ظاهرة العولمة و التي حولت العالم إلى قرية صغيرة بفضل التطور في مجالات التكنولوجيا و الإتصال.

الفصل الثاني:

دور شركات متعددة الجنسيات

في مجال التنمية

تمهيد:

بعد ما اتضحت لنا اهم الأسباب التي تميز الاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة تمويلية بديلة عن الوسائل التقليدية (القروض، الإعانات الدولية)، هذا ما أدى بالدول إلى التنافس على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و لعل الشركات متعددة الجنسيات هي اهم الأدوات الرئيسية للإستثمار الأجنبي المباشر في ظل العولمة الاقتصادية ، و نظراً لدورها في الاقتصاد العالمي المتنامي مع بداية سنوات الثمانينات من القرن الماضي، حيث سيطرت على أكثر من ثلث التجارة العالمية بفضل فروعها المنتشرة عبر العالم و تنوع استراتيجيتها من منطقة إلى أخرى بحسب ما يتلائم معها بالإضافة إلى التخطيط الاستراتيجي الذي يقوم على البحث و التطوير و الاهتمام بالموارد البشرية كل هذا إضافة إلى الطفرة التي حدثت في مجالي التكنولوجيا و الاتصالات و التي سهلت على الشركات متعددة الجنسيات دراسة مناخ الاستثمار المناسب و الملائم حسب الشروط و العوامل المتفق عليها و التي تكون في العادة المحددة لمدى استثمار الشركات متعددة الجنسيات في دولة ما.

و قد خصصت هذا الفصل للإجابة على التعريف بالشركات المتعددة الجنسيات و تطورها تاريخياً و تنظيمياً و أهميتها و الاستراتيجية المتبعة من طرفها و ذلك من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: تعريف و تطور و نشأة شركات متعددة الجنسيات.
- المبحث الثاني: خصائص شركات متعددة الجنسيات و دوافع تعددها.
- المبحث الثالث: العولمة و استراتيجية الشركات المتعددة الجنسيات.

المبحث الأول: تعريف ونشأة وتطور الشركات متعددة الجنسيات

لقد تم استعراض فيما سبق من الدراسة اهم ادوات الاستثمار الأجنبي المباشر و الذي يعتبر الغطاء الرئيسي لنشاطات شركات متعددة الجنسيات لدى قمنا باستعراض بعض النظريات المفسرة بظاهرة انتشار الاستثمارات الأجنبية.

أما هذا المبحث فسنعرض من خلاله إلى اهم التعاريف المختلفة للشركات بالإضافة إلى نشأتها و تطورها و دوافع تعدد جنسياتها.

المطلب الأول: تعريف الشركات متعددة الجنسيات

لقد اختلف الاقتصاديون في الاتفاق على تعريف موحد للشركات متعددة الجنسيات، حيث نجد من يسميها بالعابرة للقارات و الشركات العابرة للقوميات و الشركات الدولية و الشركات العالمية، و لعل مصطلح الشركات متعددة الجنسيات هو الأكثر شيوعاً و استعمالاً في الدول النامية و المتقدمة على حد سواء بالإضافة إلى تمييزها من خلال هذه التسمية عن مصطلحات أخرى كشركة وحيدة الجنسية.

أولاً- التعريف القانوني:

"الشركة شخص قانوني، والأصل ان لكل شخص قانوني جنسية واحدة هي جنسية الدولة التي يرتبط بها على اختلاف في المعايير المطبقة لتحديد هذا الارتباط".

"ولقد اختلف المختصون في تعريف الشركات المتعددة الجنسية، فقد سميت بالشركات الدولية، وبالعبارة للجنسية، وبالمتعددة الجنسية، وتم اختيار تسمية المتعددة الجنسية لكونه الأكثر استعمالاً وانتشاراً"³⁶.

وهذا الاختلاف يرجع بالأساس الى المعايير والخصائص التي على ضوءها تسمى شركة ما بشركة متعددة الجنسية، فهناك من يعتمد على عدد البلدان المستقبلية، وهناك من يعتمد على رقم الاعمال والاستراتيجية المتبعة، و جنسية أصحاب رأس المال...الخ،

ثانياً- التعريف الاقتصادي :

ويمكن تقديم التعريف الذي قدمه الأستاذ (MICHALET)، على انه مستوفى مفهوم الشركات المتعددة الجنسية، والذي قال: "إما ان تكون مؤسسة او مجموعة من المؤسسات غالباً ما تكون كبيرة الحجم، وتتطلق من قاعدة وطنية، كما تقيم في الخارج عدة فروع باعتماد استراتيجية وتنظيم عالمين"³⁷.

فحسب التعريف السابق تكون الشركات متعددة الجنسيات:

- هي مجموعة من المؤسسات، غالباً ما تكون كبيرة الحجم تتطلق من قاعدة وطنية أي ان الوطن الأصلي لهذه الشركات يوجد بالضرورة، حيث تقع الشركة الأم في بلد صناعي متقدم، كما تكون الشركة الأم رائدة في قطاعها في حالات كثيرة، ويسبقه تصدير قوي. وبالتالي فإن كل شركة متعددة الجنسية ذات

³⁶ a.sabatier, 1975, p13)

³⁷ C.A.,Michalet, 1976, p11.

الحجم الكبير تكون نابعة من قطاعات ذات تركيز صناعي قوي، والمتمثلة في الصناعة الغذائية والتأمينات، والصناعة والمناجم والسينما والبنوك... الخ.

فإذا كان الحجم الكبير للشركة الأم يعد شرطاً لإقامة فروع لها في الخارج، وذلك يعد سيطرتها على السوق الوطني، إلا أنها لا تجد عائقاً في فتح فروع لها في الخارج. بحيث أصبحت تنتشر باستمرار، وذلك لامتلاكها ميزة تنافسية كبيرة تسمح لها بالدخول في هذا العالم الذي تحكمه التكنولوجيا والمعرفة. إذن فإن كان الطريق نحو تعدد الجنسية سهلاً بالنسبة للشركات الكبرى، فإن تعدد الجنسية للمؤسسات المتوسطة والصغيرة مرهوناً بمدى ارتباطها بشركات متعددة الجنسيات الأخرى بأشكال متعددة نذكر منها المقابلة الفرعية.

- كما تقيم في الخارج عدة فروع في عدة بلدان تعتبر أساليب وطرق توطين الفروع في الخارج متنوعة، إلا أنها تتمثل بالخصوص في الاستثمار المباشر المتميز والمختلف عن استثمار المحفظة من حيث ادخال مفهوم الرقابة فيه، فيجب على الشركات الأجنبية المستثمرة الحصول على قدر كاف من رأس مال الفروع، من أجل أن تتحصل على رقابة واسعة. كما أن أشكال التوطن مهمة للغاية في تحليل ظاهرة تعدد الجنسية، وذلك لأثرها على اقتصاديات البلدان المستقبلية، وكذا استراتيجية وتنظيم الشركة. فعندما تقوم الشركة متعددة الجنسية بشراء مؤسسة محلية، فإن ذلك لا يؤدي بالضرورة إلى رفع القيمة المضافة المحلية بل تقتصر على تحويل للمليكة، فعملية شراء حصة أسهم مثلاً تسمح للشركة القضاء على المنافسين والرفع من حصتها في السوق.

كما أن البحث عن الرقابة الكاملة 100% في رأس المال تعتبر مكلفة، وقد تدفع العوائق التشريعية بهذه الشركات إلى المشاركة في المؤسسات المحلية أو إقامة شركات مشتركة، وبالتالي ينشأ عن هذه الفرضية كيان جديد ينقسم رأسماله بين المساهمين المحليين والأجانب، ويكون على النحو التالي: 49% إلى 15%.

إذن تعد الشركات المختلطة أحد الأشكال الجديدة للاستثمار، ويتمثل في اتفاقيات الرخص والمساعدات التقنية، وعقود التسيير، ومصانع المفتاح في اليد، والمصانع منتوج اليد، والمقابلة الفرعية الدولية، والاعفاء من حق العبور والإيجار، وأعمال التكوين المهني غير أنه يجب أن نشير إلى ظهور هذه الأشكال الجديدة للاستثمار جاءت مع الشركات متعددة الجنسية الأوروبية واليابانية³⁸.

اعتماد استراتيجية وتنظيم عالمين: تشكل الشركات متعددة الجنسية مجموعة معقدة من الفروع متوطنة في بلدان، غير أنه لا يمكن إقامة معايير ومقاييس للحد الأدنى للتعدد الجنسية، كالذي قامت به في منتصف الستينات من القرن العشرين (HARVARD BUSINESS SCHOOL).

³⁸ Comane les nouvelle formesd, ,1989,p11.

تحت إشراف الاستاذ (Vernon)، بحيث قام بانتقاء 187 شركة من بين 500 شركة كبرى عينة تمثيلية، فخلص الى انها متوطنة في ستة بلدان على الأقل، مما دفع بـ (Vernon) الى اعتماد التوطن في ستة بلدان مقياس للحد الأدنى لتعدد الجنسية.

ونرى انه من الافضل اللجوء الى المقاييس النوعية لهذه الظاهرة، كما جاء عند ميشالي، حيث يقترح هذا الاخير مقياس النوعية لا الكثرة، بحيث يتمثل ذلك في وجود هياكل تنظيمية متطورة تضمن التكامل للمجموعة متعددة الجنسية، فلا يمكن اعتبار فرعا ما منعزلا عن أصله وغير مرتبط بأمه، وانما يكون تابعا ومكونا للكل، بحيث يتم تحقيق الاهداف الشاملة للمجموعة.

أما بالنسبة لعلاقتها مع البلدان المضيفة فإنها لا تختلف قانونا عن الشركات المحلية بحيث تستفيد من نفس الحقوق وتخضع لنفس الواجبات، رغم أن قانونها الأساس يتمثل في الانتماء المزدوج، بحيث تنتسب الى المجال الوطني بالتوطن، كما تعتبر وحدة مكونة لمجال اوسع يتمثل في الشركة متعددة الجنسية.

بالإضافة الى ذلك ترتبط هذه الشركات بشبكاتها العالمية المنتشرة في اقتصاديات ذات تنوع في مستوى التنمية والأنظمة الاقتصادية والسياسية، فالشركة الواحدة منها تقوم بالإنتاج في اوروبا والولايات المتحدة الأمريكية وأمريكا اللاتينية وإفريقيا وغيرها، مما تميزها عن الشركات المحلية.

إذن تتمثل النقطة المركزية في التسيير الفعال في تنظيم قنوات الاتصال بين وحدات المجموعة المشتقة جغرافيا، نظرا لخضوعها لمتغيرات اقتصادية متنوعة، صناعية، مالية نقدية، تكنولوجية، مما يتطلب إقامة هياكل تنظيمية مناسبة تفاديا للمشاكل.

وبالرغم من تعدد تعاريف الشركات متعددة الجنسية، وتطور النظرة اليها باستمرار الا انه توجد خصائص تميزها عن غيرها، فهي مؤسسة توسعت ليشمل نشاطها مناطق تختلف جغرافيا، اقتصاديا وقانونيا عما هي عليه في أسواقها الوطنية التي تحدها.

ولهذه المناطق حدود مختلفة (سعرية، جمركية، صحية، ضريبية... الخ)، وهي عابرة للحدود بواسطة فروعها التي تمارس الإنتاج، والتصميم... الخ فتصبح المؤسسة تشكل شبكة من المصممين، المنتجين، الموزعين، تدير نقات لرؤوس الأموال، السلع، الخدمات، المعارف بين فروعها.

ومن أحسن الامثلة نذكر شركة (TOYOTA) التي حققت ثلث منتوجها العالمي سنة 1995 من طرف فروعها التابعة لها كليا او جزئيا، والمزعة في 25 بلد، بأمريكا، اوروبا وآسيا، كما انها تصدر 28% انتاجها باليابان نحو الاسواق الخارجية، والتبادل الداخلي بين فروعها هام جدا. فمثلا شبكتها الجهوية لجنوب شرق آسيا تقوم بإنتاج محركات ديزال في تيلندا، (Transmissions) في الفيليبين، (Directions) في ماليزيا والمحركات في إندونيسيا، انطلاقا مما ذكر أعلاه يمكن لنا ان نخص بتعريف الشركات متعددة الجنسيات استخراج المؤشرات التالية التي تميز الشركات متعددة الجنسية، وهي:

- حجم المبيعات المحققة في الخارج؛

- تحقيق نشاطات انتاجية في الخارج؛
- الحضور في عدة بلدان؛
- عدد الفروع الموجودة بالخارج؛
- التنظيم العالمي للنشاطات؛
- وجود مديرية عامة متعددة الجنسية؛
- امتلاك متعدد الجنسية لرأس المال؛
- الاستراتيجية الدولية.

المطلب الثاني: التطور التاريخي والتنظيمي للشركات متعددة الجنسيات

تلعب الشركات متعددة الجنسيات دوراً هاماً في الاقتصاد العالمي حيث تعتبر الأداة الأولى لإنتشار العولمة الاقتصادية لما لها من إمكانيات مالية و تكنولوجية و تقنية تمكنها من اختراق الحدود الوطنية بسهولة و لقد عرفت تطوراً تاريخياً و تنظيمياً عبر مراحل مختلفة سنحاول التطرق لها من خلال هذا المطلب.

أولاً-التطور التاريخي:

يرجع تاريخ ظهور الشركات المتعددة الجنسيات بالتحديد الى نهاية القرن التاسع عشر، فمن ذلك التاريخ بدأت بعض الشركات الامريكية والاوروبية تقيم وحدات انتاجية خارج مواطنها الاصلية، ولكي نتمكن من معرفة تاريخ الشركات المتعددة الجنسية لا بد من التطرق الى اربعة مراحل اساسية، وهي: ³⁹

أ- المرحلة الأولى ما بين 1840-1914:

وتميزت هذه المرحلة بانتشار الشركات المتعددة الجنسية في المستعمرات التابعة لدولها الأصلية، والاستثمار فيها بأقصى جهد بغية استغلال الموارد المتاحة، المادية والبشرية، ومثال ذلك الشركات البترولية (STANDAR OIL) و (RISTISH PETROLEUM) ... الخ،

وبعدها تلتها الشركات في مختلف الميادين كالشركات المتخصصة في المانوفاكنتورية والتي دخلت العالمية سنة 1860، ونذكر على سبيل المثال، المصنع الذي أنشأه المخترع السويدي (ALFRED NOBEL) سنة 1866 في ألمانيا، والخاص بالديناميت.

وكذلك المنتج الأمريكي المتخصص في صنع آلات الحياكة (SINGER) الذي أقام مصنع في (GLOSGOW) بحيث أنتج ووزع بنفس الشكل والعلامة في العالم وعليه فقد أعتبر اول شركة متعددة الجنسية.

كما نسجل في السنوات ما بين 1880 و 1890 تمركز صناعي مكثف في الولايات المتحدة الأمريكية

³⁹نادية العارف، 2002، ص 296

، بحيث تجمعت أكثر من 5000 شركة حول 300 احتكار سيطرة على الصناعة، بالرغم من وجود عدد كبير من الشركات الصغيرة، فقد تفاجأ البريطانيون في سنة 1901 عندما اكتشفوا أن المصنع (WESTING HOUSE) يخضع للرقابة الأمريكية، وهو لشركة (FORD) لصناعة السيارات، التي تصنع ربع سياراتها في بريطانيا في سنة 1914.

ب- المرحلة ما بين 1914-1945:

عرفت هذه المرحلة ركودا اقتصاديا، ويرجع هذا إلى التخوف من الحرب بحيث عملت كل الدول الكبرى على عدم السماح لشركاتها بالتنقل إلى الخارج، بحيث بلغت الوطنية ذروتها، وقامت الحكومات بتبني إجراءات تمييزية مع الأجانب، مثلا ألمانيا كانت تفرض على الشركات بأن تكون ألمانية 100%. كما عرفت الولايات المتحدة الأمريكية نفس الإجراءات. كما شكلت النقود عائقا آخر في مجال الاستثمارات الأجنبية بعد الحرب، وذلك للمخاطر التي ظهرت وتجلت ذلك في انتشار التضخم بشكل كبير وتبعه بعد ذلك انكماش اقتصادي في سنة 1929 وهذا أدى إلى انهيار اقتصادي عالمي أثر بشكل كبير على المبادلات الدولية.

ج- المرحلة ما بين 1945-1970:

عرفت هذه المرحلة توسع كبير في مجال الاستثمارات الدولية المباشرة. فمن سنة 1957 تفوقت الشركات الأمريكية على نظيرتها الأوروبية، بحيث بلغت قيمة الاستثمارات الأمريكية في أوروبا حوالي 4.151 مليون دولار، بينما بلغت الاستثمارات الأوروبية في أمريكا حوالي 3.753 مليون دولار، وفي سنة 1962 بلغت الاستثمارات الأمريكية في أوروبا 21.554 مليون دولار، وحجم الاستثمارات الأوروبية في أمريكا في نفس السنة 8.510 مليون دولار.

ويظهر جليا من خلال هذه الأرقام التفوق الواضح للشركات الأمريكية على الأوروبية وفي الحقيقة يرجع هذا أساسا إلى الامتيازات التي حققتها أمريكا بعد الحرب، ففي الوقت الذي كانت الشركات الأوروبية تواجه مشاكل مالية نظرا للمشاكل الاقتصادية التي تتخبطها دولها، كانت الشركات الأمريكية تتمتع بحرية كبيرة في مجال الاستثمار في الخارج.

كما عملت الحكومة الأمريكية على تقديم كل التسهيلات لشركات الاستثمار في الخارج بل وأكثر من ذلك فقد عملت إلى إبرام اتفاقيات مع الدول على منح التسهيلات وضمان استثماراتها بالخارج، وترحيل الأرباح إلى البلد الأم.

د- المرحلة ما بعد 1970:

وفي هذه المرحلة نسجل ظهور كلا من الشركات الأوروبية واليابانية بشكل كبير وذلك نتيجة للسياسات الاقتصادية التي انتهجتها حكوماتها، والدعم المقدم لشركاتها المتعددة الجنسيات، حتى تستطيع

مواجهة الشركات الأمريكية التي كانت تسيطر قبل هذه المرحلة بشكل كبير على الاستثمارات المباشرة في الخارج.

كما ينبغي الإشارة إلى ظهور بعض الشركات المتعددة الجنسية من دول نامية مثل: البرازيل، الصين، الهند، الأرجنتين، جمهورية كوريا، تاوان، هونغكونغ، ماليزيا.

ه- المرحلة ما بعد الثمانينات:

في بداية الثمانينات دخل العالم مرحلة جديدة عرفت باسم العولمة، والتي امتازت بتعميق تدوين النشاط الاقتصادي، وتوحيد وتجانس الاقتصاد العالمي، فازدادت التبعية الاقتصادية للبلدان التي ظهرت، فارتفع التبادلات عبر الحدود للسلع، الخدمات، رؤوس الأموال، المعارف⁴⁰.

فبين 1986 و 1996 ارتفع حجم المبادلات الدولية للسلع والخدمات بنسبة سنوية متوسطة تقدر بـ 6.2%، إلى بوثيرة أعلى بمرتين من نمو المنتج العالمي (PIB)، الذي تنامي في نفس الفترة بمعدل 3.2%.

وقد كانت لهذا الظاهرة انعكاسات كبيرة على الشركات بما فيها المتعددة الجنسية وهذا من خلال:

-عولمة الطلب، حيث تطورت الحاجات والسلوكيات المختلفة للمستهلكين نحو نموذج موحد وهذه الظاهرة تتعدى منتجات الاستهلاك الواسع، فنجد الشركات تطلب نفس المواد الأولية نفس المعدات... الخ.

- عولمة العرض، التي تدفع الشركات إلى تبني استراتيجية دولية ذاهبة إلى تجانس (مثلا: تنظيم توزيع دولي داخلي للعمل بتمركز البحث والتصميم للبلدان المتقدمة، الإنتاج حيث اليد العاملة المنخفضة التكلفة، التوجه نحو عرض نفس المنتجات بنفس الطريقة في العالم بأسره، كما لو أن العالم يشكل سوق واحدة⁴¹.

-عولمة المنافسة، وهي نتيجة منطقية للعنصرين السابقين، وذلك نتيجة لتلاقي الشركات في نفس الأسواق وبنفس المنتجات العالمية، الشيء الذي يحتم على الشركة التي تريد المحصول على ميزة تنافسية أن تكون قادرة على التفاعل والتأقلم مع حركات منافسيها على الساحة العالمية بأكملها.

إذن أن أهم ما يميز هذه المرحلة بالنسبة للشركات المتعددة الجنسية هو التحلل (Banalisation) النسبي لهذه الظاهرة، إذ نجد أن الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدأت تأخذ طابع تعدد الجنسية.

إن عملية تعدد الجنسيات والتي دخلت مع العولمة في أيامنا هذه اتسعت أكثر لتصبح مبدأ عاما أو فكريا يجب التحلي به، إذ يجب كما قال مؤسس شركة (SONY) السيد أكيو موريتا: "يجب التفكير عالميا والتنفيذ محليا"، إن هذا التغيير وليد عوامل عدة نذكر منها:

- انخفاض تكاليف النقل والاتصال.

- ارتفاع القدرات الإنتاجية.

- انخفاض الوقت اللازم للنقل.

- انتشار الأيدولوجية الليبرالية وظهور مناطق التبادل الحر.

⁴⁰ www.lesEchos.fr/l'art d'enter prendre/l'entreprise global/site visite le 08.09.2012

⁴¹ Encyclopédie , 1999,P434-435

- تجانس الأنماط الاستهلاكية.

ثانياً- التطور التنظيمي:

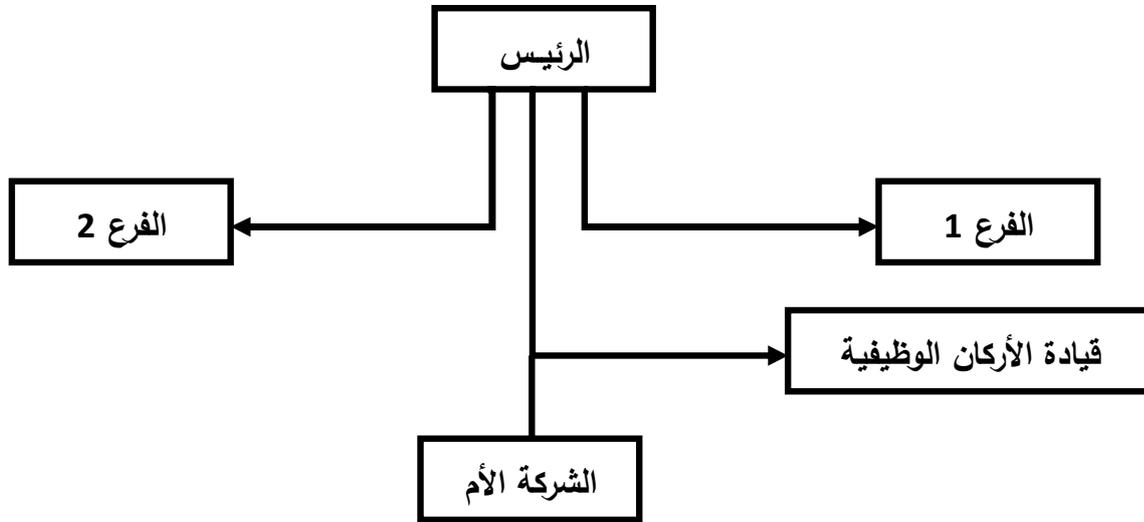
يعتبر الشكل التنظيمي لشركات متعددة الجنسيات من أرقى الأشكال التنظيمية، وذلك للخصائص التي تتميز بها هذه الشركات، وكذلك لعالميتها في التسيير. ويتمثل الهيكل التنظيمي لشركات متعددة الجنسيات في الوظائف التالية:⁴²

- التسيير المالي والتسويق
- البحث والتطوير
- الموارد البشرية

غير ان هذا الهيكل يختلف من شركة لأخرى، وذلك حسب مرحلة التطور التي تمر بها المؤسسة، فعندما تتوطن المؤسسة في الخارج يزداد الهيكل الجغرافياً أهمية. لما يتيح من نص هامة لاقترب المؤسسة من محيطها، وفيما يلي المراحل الثلاثة لتطور الهيكل التنظيمي للشركات متعددة الجنسية.

أ- المرحلة الأولى:

الشكل رقم (1-11): يوضح الهيكل التنظيمي البدائي



Source : C.A .MICHALET,OP, CIT, PP 91-92

يبين هذا الشكل استقلالية الفروع بشكل نسبي عن الشركة الأم، بحيث تكون العلاقة الترتيبية مباشرة مع رئيس الشركة الأم، وذلك دون المرور بمختلف المصالح الوظيفية لقيادة الأركان (Etat major). وتخضع أنشطة الفروع في هذه المرحلة إلى التفاوض بين مدير الفرع ورئيس الشركة وذلك في إعداد الميزانية السنوية والتقديرية. ويعتبر إنتاج الفروع في هذه المرحلة موجها كلياً إلى السوق المحلية للتوطن. كما يعمل الفرع على توزيع منتجات الشركة الأم في الموقع. كما تعتبر العلاقة في هذه المرحلة غير واضحة بين الشركة الأم والفرع، باعتبارها تتم بن أشخاص، وعادة يتزامن هذا الهيكل مع بداية التوطن الخارجي،

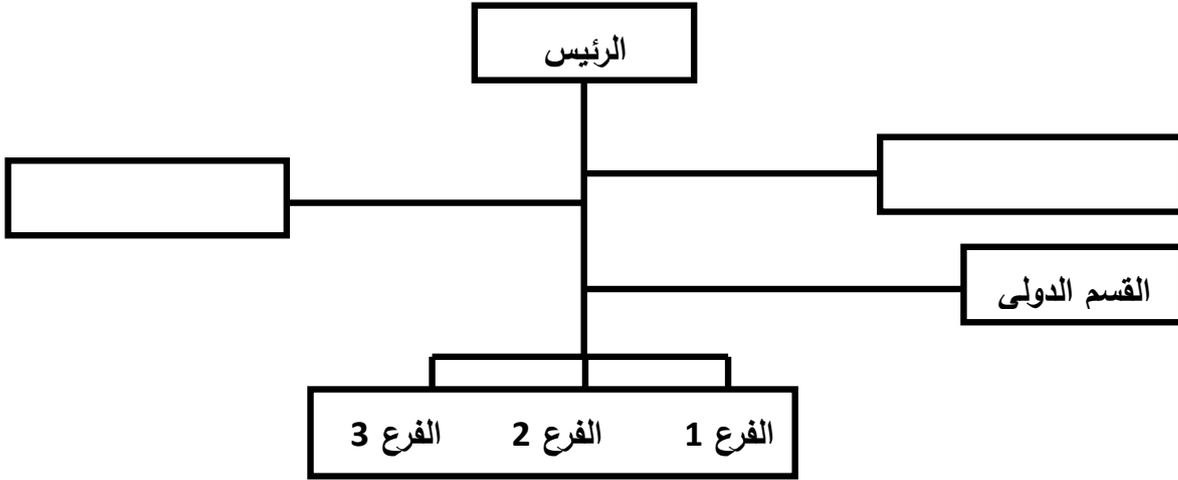
⁴² مرجع سابق، 2002، ص 297
- عبد السلام أبو قحف، 2001، ص 15-17.

ويعتبر اول خطوة لشركة في اكتسابها التعددية وعليه يعتبر الإنتاج في الخارج هامشيا غير مندمج بوضوح في المخطط التنموي لشركة.

ب- المرحلة الثانية:

تتميز هذه المرحلة عن سابقتها في كون أن الشركة الأم تخصص قسم خاص مكلف بالتنسيق للنشاطات الواقعة في الخارج، والمتمثلة في القسم الدولي، كما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (II-2): يوضح المرحلة الثانية



Source : C.A .Michalet, op, cit, p 133.

نلاحظ في هذه المرحلة ظهور ما يسمى بالقسم الدولي والذي يلعب دور التنسيق بين الفروع والشركة الأم وذلك حتى يتسنى لهذه الأخيرة مراقبة الفروع وإدماج رقم الأعمال ضمن الشركة الأم وكذلك إعطائها الخطط الخماسية الواجب إتباعها. أما من حيث الإنتاج فإن الفروع تكون متوافقة مع استراتيجية المجموعة ونشاطات الوحدات الإنتاجية في البلد الأصلي وفي مختلف بلدان التوطن.

أما بالنسبة للجانب المالي للفروع فهو أقل حدة من المرحلة السابقة وذلك لإمكانية تمويل نفسها ذاتيا وكذلك باللجوء إلى الوسائط المالية والمحلية كما أنها تعمل على تطور التدفقات النقدية نحو الشركة الأم بحيث تكون على شكل تسديد ديون داخلية أو أرباح الأسهم ودفع المستحقات على المساعدات التقنية.

وعليه يمكن أن نستخلص بأن دور القسم الدولي يتمثل في مراقبة نتائج الفروع ومدى فعاليتها وتحقيقها للأهداف المسطرة من طرف الشركة الأم إلا أنه يمكن أن يكون معرقلا في حالة قيام الفروع باستثمارات تفوق المبالغ المحددة لها، ولكن وبالرغم من ذلك يعتبر هذا النوع من الهيكل التنظيمي الأكثر انتشارا⁴³.

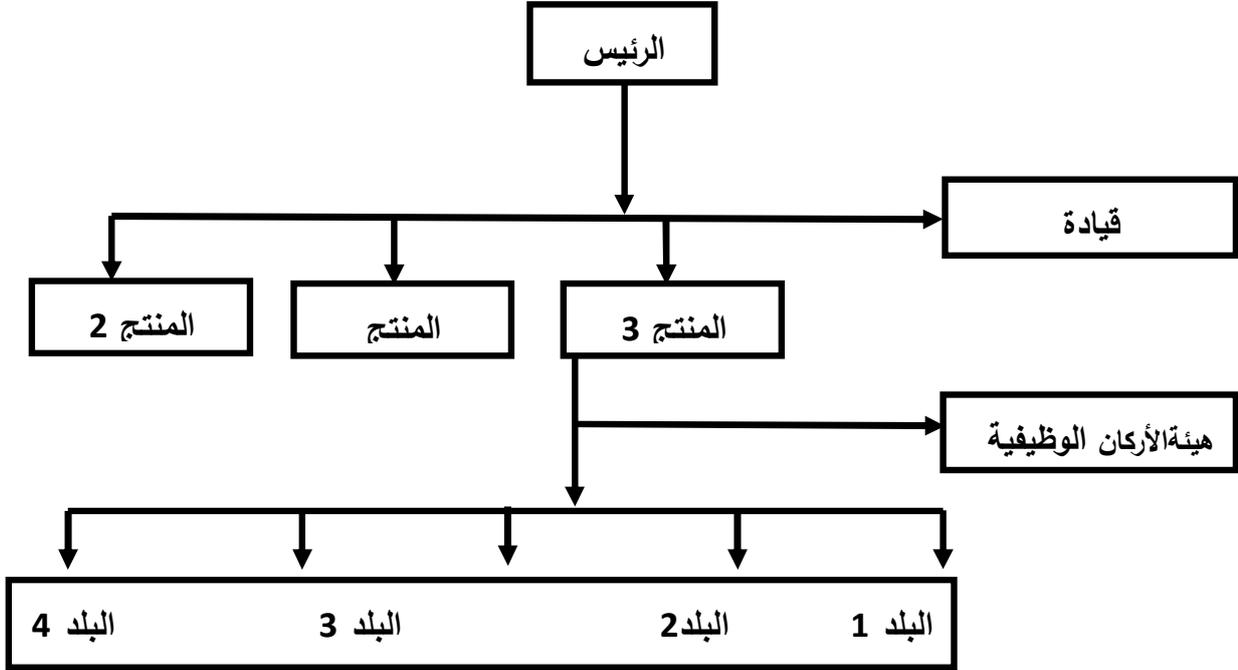
ج- المرحلة الثالثة:

تتميز عن سابقتها بكونها تنتقل من مفهوم القسم الدولي إلى الاندماج العالمي وتعملي هذه المرحلة على عدم التمييز بين ما هو وطني وخارجي، وذلك بغية تحقيق ما يسمى بشمولية المجموعة. والشكل

⁴³ C.A Michalet, Op, cit, p92-93.

التالي يوضح ذلك:

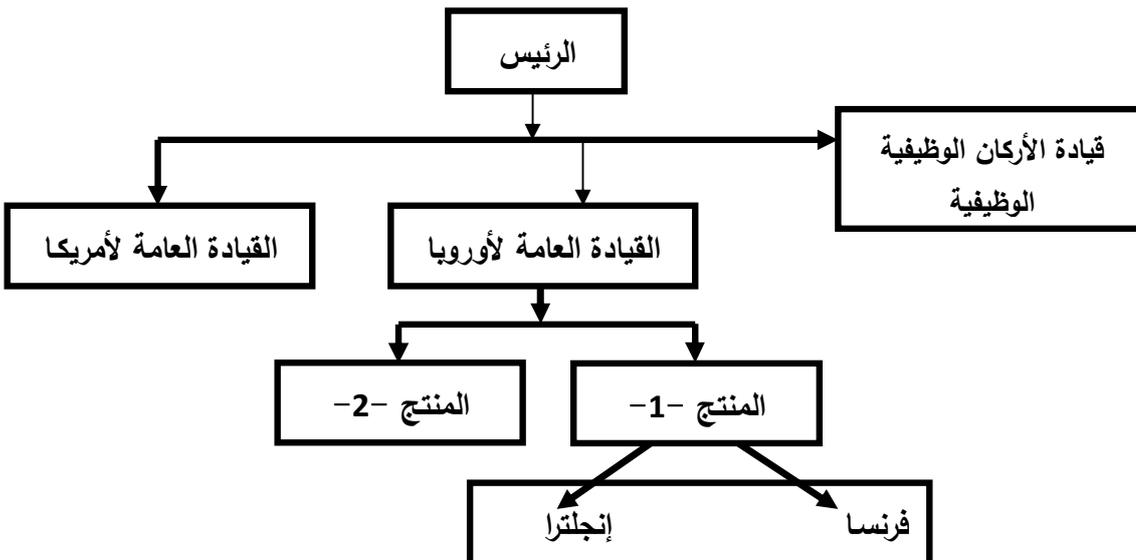
الشكل (II-3): الهيكل الاندماجي حسب النموذج



Source : C.A .Michalet,Op, Cit, P 155.

وفي هذا الهيكل التنظيمي يتم توزيع النشاطات حسب المنتجات، وأماكن إنتاجها وعليه عندما يكون خط المنتجات هو العنصر الأساسي تضمن القيادة العامة للمجموعة التنسيق الشامل.

الشكل (II-4): الهيكل التنظيمي الاندماجي حسب المناطق الجغرافية.



Source : C.A .Michalet, Op, Cit, P 208.

وهذا الهيكل التنظيمي يعطي أكثر أهمية للتقسيم الجغرافي، بحيث تتكون قيادة الأركان الوظيفية القديمة من رئيس المجموعة ومن مختصين في كل خط من المنتجات، والتي تشكل على نهج المديرية الجهوية والفروع.

وفي الأخير نشير إلى أن تبني هيكل تنظيمي عالمي ينبغي ان يرافقه نوع من عدم تركيز المسؤوليات وهذا ليسمعناه اللامركزية الكاملة، لأن التسيير على المستوى العالمي يهدف إلى توحيد تقنيات الإنتاج وذلك بتطبيق العقلانية في التسيير.

المبحث الثاني: خصائص الشركات متعددة الجنسيات ودوافع تعددها:

لقد اختلف الكتاب و المحللين الاقتصاديين في الاستقرار على مجموعة معينة من الخصائص التي تتميز بها هذه الشركات فمنهم من أعطى ثلاثة خصائص و هناك من حصرها في أربعة و آخرون في خمسة أما في دراستنا هذه فتم حصرها في النقاط المبينة في المطلب التالي:⁴⁴

المطلب الأول: خصائص الشركات متعددة الجنسيات

⁴⁴ أميرونوف، 1986، ص 67

-مرجع سابق، 2008، ص 158.

تتميز شركات متعددة الجنسيات بمجموعة من الخصائص منها الخصائص العامة و الخصائص الخاصة بالدول المتقدمة و الخصائص الخاصة بتواجدها بالدول النامية.

أولاً- الخصائص العامة:

أ- تتميز بكون حجمها، إذ تبلغ قيمة المبيعات السنوية لكل منها مئات الملايين من الدولارات فأكثر أربع شركات دولية النشاط تتعدى مبيعات كل منها بليون دولار سنوياً.

ب- تتميز كذلك بالانتشار الجغرافي في عدد كبير من البلدان، فمثلاً شركة سيميز Siemens تنتشر في 52 دولة أو شركة شال الهولندية في 43 دولة وشركة IIT الأمريكية في 40 دولة، وشركة فورد 30 دولة.

ج- كما أنها تتميز بالاحتكار، فالأسواق التي تتعامل فيها يحكمها عدد قليل من المنتجين وتتميز باستخدام التكنولوجيا المتطورة والمهارات الخاصة والمنتجات وكثافة الدعاية والإعلان و هذه كلها من صفات أسواق احتكار القلة.

د- تتميز بالتنوع الشديد في المنتجات والأنشطة، وهذا يعطيها ميزة الخروج من دائرة التخصص بما يتضمنه من مخاطر الارتباط بسوق سلعية معينة، كذلك فإن تعدد الأنشطة يحقق بالإضافة إلى توزيع المخاطرة سيطرة اقتصادية واسعة النطاق.

هـ- تعد هذه الشركات بصفة عامة من نتاج تطور اقتصاديات الدول المتقدمة، وهو ما يشير إلى ارتفاع درجة تركيز الشركات الأم في الدولة المتقدمة، وبصفة عامة تسيطر أمريكا وإنجلترا وفرنسا على نحو ثلاثة أرباع المشروعات دولية النشاط.

و- أما فيما يتعلق بمجال نشاط هذه الشركات فيمكن القول بأن نشاطها يتمركز في الصناعات الاستراتيجية والمرافق العامة.

أما الآن فقد تغير نمط توزيع رصيد الاستثمار المباشر يقدر بحوالي 40% والصناعات الاستخراجية 36%، أما بقية الأنشطة فيبلغ نصيبها حوالي 24%.

ثانياً- خصائص حضور الشركات لمتعددة الجنسيات في الدول المتقدمة:

على الرغم من أن الشركات المتعددة الجنسية تعد ظاهرة عالمية، إلا أن غالبية نشاط هذه الشركات يتمركز في الدول المتقدمة فحوالي ثلاثة أرباع استثمارات تلك الشركات متوطنة في اقتصاديات هذه الدول، ويرجع نمط التركيز الجغرافي لتلك الاستثمارات إلى تقدم المستوى الاقتصادي وتشابه الهياكل الاقتصادية والتنظيمية والاجتماعية في تلك الدول.

فالولايات المتحدة الأمريكية خلال التسعينات أصبحت البلد المستضيف الأول في العالم للشركات المتعددة الجنسية، ذلك ان الفارق بين الاستثمارات الأجنبية في الولايات المتحدة واستثماراتها في الخارج، ابتداء من نهاية الثمانينات أصبح موجبا، كذلك في المناطق الأوربية، حيث يرى بعض المحللين ان هذه

الشركات إذا أردت أن تكون بين الرواد، فعليها الحضور في الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا، اليابان، وآسيا والتي تشكل المناطق الأكثر حيوية في الاقتصاد العالمي⁴⁵

- مما سبق يبدو واضحاً أن الشركات المتعددة الجنسية تلعب دوراً هاماً في العلاقات الاقتصادية الدولية عند دول مضيئة ودول أم لتلك الشركات في آن واحد.

فمثلاً بالنسبة للشركات الأمريكية توضح البيانات أنها ظلت تلعب دور الدولة الأم والمصدر للاستثمار المباشر خلال السبعينات، ثم تحولت إلى مستورد صافي لتلك الاستثمارات من 1981، ففي سنة 1973 كانت مسؤولة عن تصدير نحو 50% من الاستثمارات الأجنبية، إلا أن نصيبها النسبي تضاعف إلى 38% سنة 1983 نتيجة لتزايد دور كل من اليابان وألمانيا وكندا كمصدرين للاستثمارات.

- أما بالنسبة للتوزيع النسبي للاستثمارات الأجنبية المباشرة على الأنشطة الاقتصادية في الدول المتقدمة، فالبيانات توضح أن الصناعات التحويلية كان نصيبها 50% والصناعات الاستخراجية 30% وبقية الصناعات 20% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة بتلك الشركات. وعليه يتضح أن نشاط الشركات المتعددة الجنسية في الدول المتقدمة يميل إلى التركيز في الصناعات التحويلية بصفة عامة وفي الصناعات التي تتميز بنمو سريع والتوجه للتصدير والتكنولوجيا المرتفعة بصفة خاصة، مثلاً: صناعة تكرير البترول والكيماويات، والالكترونيات والكمبيوتر ومعدات النقل والمعدات الكهربائية.

ثالثاً - خصائص حضور الشركات متعددة الجنسيات في الدول النامية:

يتوطن في الدول النامية نحو ربع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويلاحظ أنه على الرغم من انخفاض نصيب الدول النامية من استثمارات الشركات المتعددة الجنسية مقارنة بنصيب الدول المتقدمة إلا أن الأهمية النسبية لتلك الاستثمارات في الدول النامية بالقياس بحجم الكلي لاقتصاديات الدول المتقدمة يفوق الأهمية السببية للشركات المتعددة الجنسية في الدول المتقدمة قياساً للحجم الكلي لاقتصاديات هذه البلدان ودورها في الاقتصاد العالمي.

كما أن نصيب الدول من استثمارات الشركات المتعددة الجنسية يعد مرتفعاً مقارنة بنصيب تلك الدول من الناتج المحلي الإجمالي الدولي، والذي يبلغ 15% ونصيبها من الصادرات العالمية يقدر بحوالي 20%. وتشير الإحصائيات الأخيرة إلى أن الدول النامية تميل إلى تقديم فرص كبيرة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

- أما فيما يتعلق بمصادر أو نمط ملكية الاستثمارات المباشرة الأجنبية في الدول النامية فيلاحظ ما يلي:
- أمريكا تساهم وحدها ب نحو 50% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الدول النامية.
- إن أغلب الشركات المتعددة الجنسية التي تنتشر في الدول النامية هي شركات تتمتع بلدانها الأم بماضي استعماري.

⁴⁵ B.Pras, 1980, PP102-107.

- أما الدول التي ليس لها ماضي استعماري مك النمسا وسويسرا، والدول الإسكندنافية فأغلب استثماراتها المباشرة تركز في الدول المتقدمة.
- أما فيما يتعلق بنمط التوزيع الجغرافي لرصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية، توضح البيانات أن 55% في أمريكا اللاتينية و20% في أفريقيا وآسيا و15% والشرق الأوسط 10%.
- أما بالنسبة لتوزيع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية على الأنشطة الاقتصادية المختلفة، فيلاحظ أن الصناعات الاستخراجية تمتص 50% من هذا الرصيد والصناعات التحويلية 20% أما 30% فتتوزع على بقية الأنشطة.

المطلب الثاني: دوافع تعدد جنسية الشركات

سعيًا منها للنفوذ و الاستحواد على المناطق الأكثر جاذبية عملت الشركات الأجنبية على إعطاء صبغة تعددية لها من خلال المزيج من اليد العاملة من مختلف بلدان العالم، و لقد جاءت تفسيرات مختلفة منها تقليدية و أخرى حديثة لدوافع تعدد الجنسيات.

أولاً- التفسيرات التقليدية لتعدد الجنسية: لقد اعتمدت النظريات التقليدية في تفسيرها لتعدد الجنسية على العنصرين التاليين:

أ- الحصول على المنتجات الأولية:

لقد عملت الشركات المتعددة الجنسية منذ نهاية الخمسينات وبداية الستينات الى الاستحواد على المواد الأولية السطحية والباطنية، حيث عرف هذا القطاع تركيزا متسارعا، ادى الى القضاء على الشركات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الدولية لصالح الشركات المتعددة الجنسية.

فحسب تقرير (CNUCED) في سنة 1980 كانت نسبة رقابة شركة المتعددة الجنسية على التجارة العالمية، القمح والقهوة والذرة والكاكاو والشاي، تقدر بحوالي 85-90% وكذلك بالنسبة للمنتجات الأولية الاخرى⁴⁶.

ب-عوائق التجارة الدولية:

تعتبر الحوافز الحماية وتفضيلات المستهلكين وتكاليف النقل والاختلافات في الفوارق النقدية، عوامل محرضة لشركات على استبدال عملية التصدير بالإنتاج في الموقع، وهذا ما يجعلها تبحث عن انشاء فروع في بلدان اخرى حتى تقلل من العوائق المذكورة.

ثانياً- النظرية الدولية لدورة حياة المنتج:

⁴⁶ CONCED , Fibre et textiles , 1981, PP33-34.

تفسير هذه النظرية تعدد الجنسية على أساس التميز التكنولوجي، والتي جاء بها (VERNON) حيث اعتمد في ذلك على دورة حياة المنتج، والتي صنفها على النحو التالي:

- المنتج الجديد
- المنتج الناضج
- المنتج النمطي

وعادة تكون متمركزة في البلدان المتقدمة، ولكن مع مرور الزمن تؤدي دورة حياة المنتج الانتشار السلع الجديدة، حسب التصنيف السابق على الصعيد الدولي⁴⁷.

وبالتالي يكتسب المنتج صفة تعدد الجنسية

ثالثاً- نظرية احتكار الغلة:

لقد قام الأستاذ (HYMER) بتطوير هذه النظرية وركز في ذلك على الامتيازات التي تتمتع بها الشركات، وهذا وفق الأسس التالية:

أ- المؤسسات الدولية تقتصد من تكاليف السوق:

يعتبر (HYMER) أن دوافع تعدد الجنسيات هي نفسها التي صارت بها وطنية، وذلك حسب التحليل التالي:

ب- حالة الأسواق التامة:

تستطيع الشركات شراء كل ما تحتاجه بأسعار مناسبة نتيجة لمنافسة وعلا العكس عندما تكون الأسواق غير تامة فإن الأسعار توجه وتندر المعلومات ويسيطر احتكار القلة، وهذا ما يجعل تعدد الجنسية وسياسة لتعويض النقص وإزالة المخاطر.

ومنه فإن الاقتصاد في التكاليف على المستوى الدولي، يجعل الشركات تبحث عن مصادر تمويل و تمويل، وتستعمل عادة فروعها في الدول الأجنبية لإيجاد أحسن تركيبية لعوامل الإنتاج.

ج- المؤسسات الدولية تسير تنظيم اقتصادي كبير الحجم، بالإضافة إلى ما سبق تستطيع الشركات المتعددة الجنسية تنظيم إنتاجها على المستوى العالمي، وفق أحد الأساليب التالية:

الأسلوب الأول: يمثل في تركيز شبه كلي للآلة الإنتاجية في البلد الأصلي والقيام بتصدير المنتجات نحو الفروع لتسويقها.

- الأسلوب الأول:

يمثل في توزيع عملية إنتاج المكونات الوسيطة على عدة بلدان تتميز بأحسن تركيبية لعوامل الإنتاج، بعد ذلك تجمع المكونات إما في بلد واحد أو عدة بلدان.

- الأسلوب الثاني:

⁴⁷ M. Ghertman, 981, pp24-27

يتخصص كل بلد في أحد منتجات التشكيلة ليرسل بها إلى جميع فروع التسويق الأخرى.
 الأسلوب الثالث:
 يتمثل في إنتاج السلع حسب حصتها من السوق المحلي في كل بلد⁴⁸.

المبحث الثالث: العولمة واستراتيجية الشركات متعددة الجنسيات

لقد أصبحت كلمتي عولمة و الشركات متعددة الجنسيات كلمتين مترادفتين نظراً للدور الذي تلعبه شركات متعددة الجنسيات في إنتشار العولمة و تعتبر القاطرة الأمامية التي تجر الأسس و الركائز الأساسية لمختلف مظاهر العولمة المتعددة و سنحاول التركيز من خلال مبحثنا عن العولمة الاقتصادية و علاقتها بالشركات متعددة الجنسيات.

المطلب الأول: العولمة الاقتصادية

لعل التأمل في خصائص الشركات المتعددة الجنسيات، يمكن أن يكشف عن اتجاهات تأثير هذه الشركات على العولمة الاقتصادية في كل من آلياتها وخصائصها ومكوناته، ومن ثم فهي تلعب دوراً مؤثراً وفعالاً في العولمة:

⁴⁸HYMER, 1968, p960.

ومن هذا المدخل يصبح من الضروري إلقاء الضوء على جوانب تأثير الشركات المتعددة الجنسيات على العولمة الاقتصادية كما يظهر من التحليل التالي:

يمكن القول ان الشركات المتعددة الجنسيات تعمل على تأكيد وتعميق مفهوم العولمة (Globalisation) لان هذا المفهوم يتمثل في نهوض إطار أعمال منظم عابر للقوميات يؤدي الى عولمة الاقتصاد، بما في ذلك الدفع نحو توحيد وتنافس أسواق السلع ورأس المال وأسواق التكنولوجيا والخدمات الحديثة، ويدعم بنية أساسية هائلة للاتصالات والمواصلات والمعلومات والإعلام والفنون والثقافة، بحيث لم تعد تسمح بترك أي بقعة في العالم معزولة عن السياق العالمي.

ولا شك أن الذي يقوم بكل وبشكل رئيسي الشركات متعددة الجنسيات التي حولت العالم الى كيان موحد بعيد من حيث كثافة الاتصالات والمعاملات فيه، وبالتالي من خلال هذه الشركات بدأت تنتشر العولمة الاقتصادية على كافة المستويات الانتاجية والتمويلية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية. وبذلك أصبحت العولمة الاقتصادية هي عملية تاريخية لا يستطيع أي اقتصاد (ومشروع) في أي دولة، الفكاك من أثارها ولا توجد وسيلة إلا ضرورة مواجهتها والانخراط في غمارها والكفاح من أجل تحييد أثارها السلبية.

أولاً- التأثير على النظام النقدي الدولي:

لعل من المعروف ان الأصولالمساءلة من الذهب والاحتياطات الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعددة الجنسيات تبلغ حوالي ضعفي الاحتياطي الدولي منها ويدل هذا المؤشر على مدى التأثيرالذي يمكن أن تمارسه هذه الشركات على السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي.

فهذه الأصول الضخمة المقومة بالعملات المختلفة للدول التي تعمل بها الشركات المتعددة الجنسيات من شأنها ان تؤدي الى زيادة إمكانيات هذه الشركات في التأثير على النظام النقدي العالمي، إذا أرادت، حيث أن القراراتتتخذ من جانب المسؤولين عن إدارة الشركة المتعددة الجنسيات بتحويل بعض الأصول من دولة لأخر من شأنه أن يؤدي إلى التعجيل بأزمة نقدية عالمية، خاصة في ضوء ما نعرفه عن ضعف النظام النقدي العالمي القائم. ويؤيد ذلك أنه في أثناء الأزمات الدولية الأخيرة، أن تحركات الأموال التي تطرحها الشركات المتعددة الجنسيات بين العملات النقدية الدولية المختلفة وهو ما يسمى (Hot Money Movements) كانت علامة بارزة في أثناء هذه الأزمات

ثانياً-التأثير على التجارة العالمية:

سبققت الإشارة الى ان الشركات المتعددة الجنسيات تستحوذ في مجموعها على حوالي 40% من حجم التجارة الدولية، بل ان حوالي 80% من مبيعات العالم تتم من خلال تلك الشركات وهو مؤشر يوضح مركزها المتعظم في التسويق الدولي ولعل تلك المؤشرات وغيرها، تلقي الضوء على التأثير الكبير الذي يمكن أن تمارسه الشركات المتعددة الجنسيات على التجارة العالمية، ويمكن أ تمارسه الشركات المتعددة الجنسيات على التجارة العالمية، ويمكن أن نلمح هذا التأثير من عدة اتجاهات:

فمن ناحية يمكن أن نلاحظ تأثيرات الشركات المتعددة الجنسيات على حجم التجارة العالمية حيث ان ازدياد درجة التنوع في الأنشطة ووجود التكامل الرأسي إلى الامام وإلى الخلف قد أدى ويؤدي إلى ازدياد حجم التبادل التجاري بين تلك الشركات ومشروعاتها التابعة أو فروعها في الدول المختلفة. وبالتالي فهي تجارة ضخمة تتدفق داخل هذه الشركات (Firm Tradeintra) ومن ثم يمكن أن تزداد على مر الزمن مع ازدياد نشاط ونمو الشركات المتعددة مما يعمق ويزيد من تأثيرها على التجارة العالمية من حيث الحجم بل وهيكل التجارة العالمية ذاته.

ويضاف إلى ذلك أن الشركات المتعددة الجنسيات بما تملكه من قدرات تكنولوجية عالية وإمكانيات وموارد، يمكن أن تؤثر في هيكل التجارة العالمية من خلال إكساب الكثير من المواقع في دول العالم الميزة التنافسية المكتسبة في الكثير من الصناعات والأنشطة التي تقوم على اكتساب تلك الميزة التنافسية من خلال عناصر الجودة والتكلفة والإنتاجية والسعر، وهو ما يزيد من التجارة العالمية بين الدول العالم المختلفة، عبر الشركات المتعددة الجنسيات.

ومن ناحية أخرى، يلاحظ أن أسعار السلع التي يتم تبادلها بين الشركات الأم وفروعها لا تتحدد وفقا للظروف الطبيعية للعرض والطلب ولكن وفقا للاستراتيجية الشاملة التي تتبناها تلك الشركات والتي يدخل في تحديدها مستوى الرسوم الجمركية والضرائب من الناحية المطلقة والنسبة ومستوى الاختلاف والتقلبات في أسعار الصرف، وسياسات الحكومة تجاه تحول ارباحها للخارج، وكل ذلك يحدث تغييرات هامة في أسس التخصص الدولي وفي هيكل التجارة الدولية، الأمر الذي يتطلب دراسة التخصص الدولي وفي هيكل التجارة الدولية، الامر الذي يتطلب دراسة العلق بين حركة التجارة وحركة الاستثمار وعلى سبيل المثال فإنه من شأن تحديد أسعار الصادرات التي تتم بين الشركات متعددة الجنسيات بعيدا عن ظروف العرض والطلب أن يضعف من تأثير العوامل التقليدية لنظريات التجارة الدولية كتغيرات الاسعار المحلية واسعار الصرف، في تصحيح ما يوجد من خلال في موازين مدفوعات الدول وتحقيق التوازن في العلاقات الاقتصادية الخارجية مع الاحتفاظ بمستوى التشغيل الكامل وهو ما يتطلب دراسته بعناية.

ثالثاً- التأثير على توجيه الاستثمار الدولي:

تشير تقديرات تقرير الاستثمار الدولي الصادر من الامم المتحدة عام 2003. أن حجم الاستثمار الدولي المتدفق في العالم في تلك السنة قد بلغ أثر من 6000 مليار دولار في مناطق المختلفة. وليس بخاف أن الشركات متعد الجنسيات تنفذ الجزء الأكبر من الاستثمارات الدولية في المتوسط سنويا، ويلاحظ في هذا المجال أن الخريطة الاستثمارية للاستثمار الدولي تتأثر بتوجهات النشاط الاستثماري للشركات المتعددة الجنسيات حيث لوحظ أن من أهم سمات أو خصائص تلك الشركات هي تلك أخصاية المتعلقة بالتركيز الاستثماري، فقد وجدنا ان هذه الشركات تتركز استثماراتها في الدول المتقدمة بل وفي عدد محدود من الدول المتقدمة وعلى راسها الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والمانيا والمملكة المتحدة (انجلترا) حيث تستحوذ الدول المتقدمة على 85% من النشاط الاستثماري لتلك الشركات، بل وتستحوذ

الولايات المتحدة الأمريكية 50% تقريبا من هذا النشاط. ومن ناحية أخرى تحصل الدول النامية على 15% فقط من النشاط الاستثماري للشركات المتعدية الجنسيات، وتتركز وتتوطن معظم تلك الاستثمارات في عدد محدد من دول جنوب شرق آسيا، ودول أمريكا اللاتينية.

ويتبقى القليل من النشاط الاستثماري الذي يتوجه إلى الدول الأفريقية ودول الشرق الأوسط. ولعل ذلك يوضح أن الشركات المتعدية الجنسيات تؤثر بشكل فعال على توجهات الاستثمار الدولي عبر دول العالم، بل تؤثر هذه الشركات من ناحية أخرى على هيكل الاستثمار الدولي من منظور النشاط الاقتصادي أو الأنشطة الاقتصادية فيلاحظ مثلا ان التوزيع القطاعي للاستثمارات هذه الشركات الاقتصادية أو الأنشطة الاقتصادية، فيلاحظ مثلا أن التوزيع القطاعي لاستثمارات هذه الشركات، في الدول المتقدمة يختلف عنه في الدول النامية، ففي الدول المتقدمة يستأثر قطاع الصناعات التي تتميز بالتقنية المرتفعة (High Technology) مثل الإلكترونيات والحاسب الآلية والمعدات الكهربائية يلي هذا القطاع قطاع الخدمات خاصة البنوك والتأمين والسياحة. أما استثمارات تلك الشركات في الدول النامية فإن حوالي نصف إجمالي تلك الاستثمارات تتجه نحو الصناعات الاستخراجية، يبدو ان الشركات المتعدية الجنسيات تعمق أنماط معينة من التخصص الدولي في إطار التوجهات الاستثمارية لهذه الشركات، وقد يلقي ذلك بعبء كبير على الدول النامية بصفة خاصة في بحثها عن التكيف مع أوضاع النظام الاقتصادي العالمي الجديد، ويصبح التحدي الذي يجب عليها ان تتجح فيه هو كيفية تعظيم استفادتها عن انماط التخصص الجديد التي تتشكل في هذا النظام.

رابعاً- التأثير على نقل التكنولوجيا:

لا شك أن العولمة الاقتصادية تعيش الثورة الصناعية الثالثة، وهي ثورة علمية في المعلومات والاتصالات والمواصلات والتكنولوجيا كثيفة ال معرفة (Knowledge Intensive) بل ومن المتوقع ان يشهد هذا النظام في تطوره الراهن وفي المستقبل القريب تعميقا مكثفا للثورة العلمية والتكنولوجية في جوانبها المتعددة⁴⁹.

المطلب الثاني: إستراتيجيات الشركات متعددة الجنسيات

تعتمد الشركات متعددة الجنسيات على مجموعة من الاستراتيجيات المختلفة باختلاف المناطق حيث تعمل دوماً على وضع الاستراتيجية المناسبة و الملائمة لتحقيق أكبر قدر من العوائد و بأقل تكاليف ممكنة

أولاً- تعريف الاستراتيجية:

⁴⁹ مرجع سابق، ص 169

نشأ التفكير الاستراتيجي نتيجة للتغيرات والتطورات السريعة الحاصلة في البيئة المحيطة بمنشآت الأعمال وتلعب الإدارة الاستراتيجية دورا في كافة العمليات والسياسات التي ترسمها الشركات بغية تحقيق أهدافها، وتعتبر في الوقت الحالي من أهم المعطيات التي تعتمد عليها الشركات في مواجهة المنافسة والتغيرات البيئية.

ولذلك فقد قدم الكثير من الكتاب الاقتصاديين تعريفا لمفهوم الاستراتيجية. ونحاول أخذ بعض التعاريف:

أ- التعريف الأول (MINTZBURG):

"ينظر الى الاستراتيجية على أنها مفهوم معنوي لا يمكن لأي شخص رؤيته أو لمسه وأن كل الاستراتيجيات عبارة عن ابتكار من مخيلة شخص معين بغض النظر إذا كانت لتلكا لاستراتيجية أهداف لتنظيم السلوك المستقبلي قبل أن يحدث إزاءها نموذج يصف حدثا لاحقا.⁵⁰

ب- التعريف الثاني (GLEUCK):⁵¹

يرى أن الاستراتيجية هي: "على أنها خطة موحدة شاملة ومتكاملة تربط بين المنافع الاستراتيجية للشركة مع التحديات البيئية، وهي معدة بشكل يؤكد قدرة الشركة على تحقيق الاهداف الرئيسية:

ج- التعريف الثالث (THOMPSON):

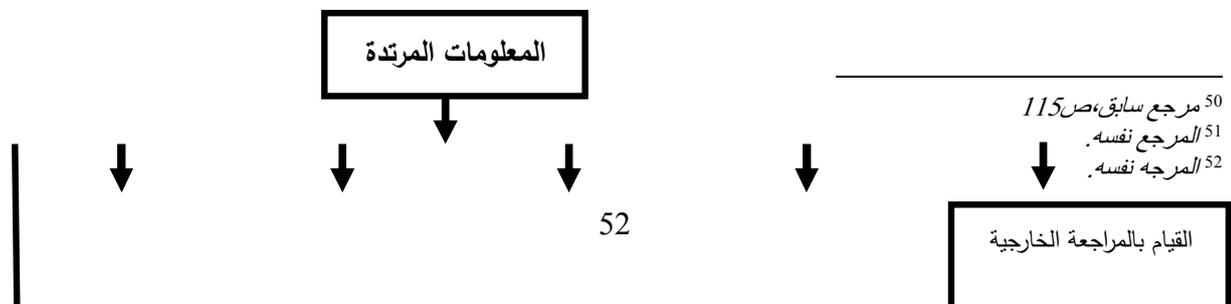
وعرفها بأنها: "الطريقة التي من خلالها تحقق الشركة أهدافها، كما يمكن أن تكون استراتيجية عامة أو استراتيجية فرعية، مثلا: استراتيجية خاصة بكل منتج... الخ.⁵²

وبناء على ما تقدم يمكن القول بان الاستراتيجية هي اتخاذ القرارات طويلة الأجل مخصصة لتحقيق أهداف معينة، وذلك بدراسة نقاط القوة والضعف في بيئة الشركة الداخلية وربطها وتكيفها مع الغد التهديدات في البيئة المحيطة بها مما يعين موقعها التنافسي في مجال عملها وهذا يعني ان الاستراتيجية هي الوسيلة المستخدمة للوصول للغايات والأهداف و ليست مجرد خطه أو خطط منفصلة بل هي خطه موحدة اربط جميع أجزاء الشركة مها وتكون شاملة أي تغطي جميع أنشطة الشركة و متكاملة ومتجانسة وصولا لتحقيق أهدافها ومنه يمكن القول بان مبدأ الاستراتيجية يستدل كيفية استخدام موارد الشركة باليد كفاءة في بيئة متغيرة، وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن الاستراتيجية موجة نحو مشكلات رئيسية مثل : ماذا تعمل الشركة ، ما هي أهدافها، ما هي المنتجات التي تطرح الأسواق، ما هي الأسواق التي لها ، ما هي طبيعة المنافسة ، ما هي قدرتها ، ماذا تستطيع الشركة أن تعمل بغية تحقيق أهدافها وبصفة عامة تأخذ الاستراتيجية بالنسبة لشركات م.ج.، ثلاث مستويات هي :

- مستوى الإدارة العليا - مستوى الإدارة الوسطى - مستوى الإدارة الدنيا

ويمكن تقديم نموذج متكامل بالإدارة الإستراتيجية.

الشكل رقم (II-5) يوضح نموذج الإدارة الاستراتيجية المتكاملة





المصدر: نادية العارف، التخطيط الاستراتيجي والعولمة، الدار الجامعية الاسكندرية، سنة 2002، ص296.

تتميز الشركات متعددة الجنسية بعمل موحد بين فروعها في ظل استراتيجية مشتركة ورقابة موحدة ويكون عنى النحو التالي:

المركز الرئيسي هو عقلها ويعتبر العمود الفقري الذي تعتمد عليه في بناء استراتيجيتها وأين يمكن أن تنشأ استثمارها الجديد، ويخصص أسواق التصدير وبرامج البحث للفروع المختلفة ويحدد الأسعار التي ستطبق على المبادلات بين الفروع التابعة.

ويمكن تشبه العلاقة القائمة بين المركز الرئيسي وفروعها الوطنية، بقيادة الجيش القيادات. وعليه يعتبر التخطيط في الشركات متعددة الجنسية عنصر أساسي وحساس نظرا لدور الربط بين الفروع والشركة الأم، وكذلك لأن التخطيط الجيش يضمن لشركة ثلاث عناصر أساسية:

- البقاء

- الربح

- التطور

ويمكن تقييم التخطيط ثلاث أنواع هي:

- الشركات المنظمة حسب التقييم الجغرافي.

- الشركات المنظمة حسب أنواع المنتجات.

- الشركات المنظمة حسب الهيكل التطوري.

أ- التخطيط في الشركات حسب المناطق الجغرافية:

يتميز هذا النوع من التخطيط بالمراقبة الدائمة للمقر المركزي، وذلك من خلال الهيئات التنسيقية التابعة له، والتي تعمل على مراقبة الفروع، ويترك العديد للفروع في كيفية تأقلمها مع المحيط والبيئة التي تعيش فيها، وذلك من جانب المنتجات، والفرص، وحاجات السوق المحلية.

على ألا تختلف أهداف الفروع مع أهداف أن الشركة الأم (المقر الرئيسي) بحيث ينبغي عليها العمل في ظل الاستراتيجية الموضوعة من طرف المقر الرئيسي.

كما يتميز هذا التخطيط بضعف نسبي في العلاقات بين الفروع لأنها تعمل في بيئة مختلفة عن بعضها البعض، ولكنها دوما تسعى إلى التفاوض بغية إيجاد أرضية تبادل في المنتجات. وفي الأخير يمكن حصر إيجابيات هذا الفرع من التخطيط فيما يلي:

- الفروع بإمكانها تكيف خطط نشاطها ووظائفها مع المحيط المحلي، وهذا يجعلها تستغل

الفرص التجارية، والتي تطرأ على مستوى الأسواق المحلية.

- كما يسهل التنبؤ بالأخطار الناجمة عن المحيط باتخاذ الإجراءات المضادة في أسرع وقت ممكن، أما ما يعاب عليه كون المقر الرئيسي لا يمكنه مراقبة أو معرفة الأخطار بشكل تفصيلي، وهذا ما قد يؤدي إلى عدم تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الشركة الأم (المقر الرئيسي).

ب- التخطيط في الشركات المنظمة حسب المنتجات :

تم وضع هذا التخطيط لدى الشركات التي تقيم بناء على المنتجات، بحيث تخضع الفروع الإنتاجية مباشرة إلى المقر المركزي، حيث يتمتع كل فرع باستقلالية نسبية لتصنيع وبيع المنتجات، كما أن المقرات الرئيسية لكل فرع تقع مقراتها في نفس مكان المقر المركزي، كما يعمل كل فرع على تحقيق إنتاج عالمي يمكنه من خوض المنافسة على مستوى الأسواق العالمية، ونجده دوما يبحث على إنشاء مصانع في البلدان

التي تكون فيها التكلفة منخفضة والأساليب التقنية الخاصة بالمنتجات ووسائل الإنتاج موحدة عالميا. وهذا ما يسمح بالتنسيق بين مختلف الفروع والقيام بعملية التسويق العالمي، وهذا بالتحويل الجغرافي للمكونات والمنتجات نصف المصنعة والسلع النهائي.

وعلى العموم فإن الشركات التي تعقد هذا الفرع من التخطيط تعمل على صياغة الأهداف العامة للشركة في مجملها في المقر المركزي بمشاركة الفروع، وتعمل على تحديد الأهداف ودراسة المخاطر ووضع استراتيجية لتوقع النتائج المنتظرة لكل فرع.

ومن بين إيجابيات هذا التخطيط:

يسمح للمقر المركزي بتوجيه الشركة لتحقيق الأهداف المسطرة.

ومن السلبيات:

- عدم التحكم في الظروف المحلية قد يؤدي إلى خسائر كبيرة.

- عدم التحكم في مجمل التدفقات الضرورية للمعلومات الداخلية والخارجية بعرض فعالية الشركة.

ج- التخطيط ذو الهيكل التطوري:

نظرا إلى التغير الحاصل على مستوى التكنولوجيا والأسواق العالمية من حيث نوعية المنتجات نجد ان أغلبية الشركات متعددة الجنسية تتبع التخطيط ذات الهيكل التطوري الذي يتماشى مع الزمن ويمكن اعتبار هذا النوع شامل لنوعين السابقين، لأنه قد يتخذ استراتيجية التخطيط بناءا على المناطق الجغرافية، وفي نفس الوقت يتبنى التخطيط بناءا على المنتجات.

كما أنه يعمل على اشتراك كل الفروع في اتخاذ القرارات والاستراتيجية الملائمة هذا ينتج عنه هيكل متشابه تتقاسم فيه الفروع والمقر الرئيس المسؤولية في التسيير.

ويمكن بأن الشركات التي تبني هذا النوع من التخطيط يمكنها خلق نظام اتصالات فعال بتكيف والظروف المحيطة بكل فرع، وتجعله يقلل من الظروف نظرا لقدرتها على استعمال المعلومة في الوقت والمكان الملائمين لأنه في الحقيقة في الوقت العالمي أصبحت هناك ما يسمى بحرب المعلومات، ومن يستطيع الحصول عليها قبل غيره.

ثالثاً - استراتيجية الاستثمار:

من المعروف أن اتخاذ القرار من طرف الشركات متعددة الجنسية، بالاستثمار في منطقة ما أو بلد ما تسبقه دراسة معمقة إلى جميع الجوانب السياسية، الاقتصادية الاجتماعية والأمنية والبيئة، فمثلا الاستثمار في الجزائر من طرفا الشركات متعددة الجنسية أخذ وقت كبير لاتخاذ القرار بالاستثمار ولقد لعبت الجزائر دورا فعالا في إقناع المستثمر الأجنبي بالدخول إلى السوق الجزائرية، وذلك من خلال تقديمها إلى ضمانات، امتيازات، بغية ترغيب المستثمر الأجنبي الاستثمار في الجزائر.

وعلى العموم فإن الشركات متعددة الجنسية تعتمد على القيام بالاستثمار على أسلوبيين

- اتخاذ القرار بالاستثمار.

- أسلوب التوطن.

- قرار الاستثمار:

يتوقف قرار الاستثمار على دراسة درجة الخطر في البلد التشغيل، وهذا يتم من خلال دراسة وتحليل الوضع العام للبلد من جانب الاستقرار السياسي، ونمو الاقتصادي ودرجة الوعي المجتمعي ودراسة السوق.

وعليه فإن قرار الاستثمار من طرف الشركات متعددة الجنسية بتحديد وفق محددات أساسية:

- الاستقرار السياسي.

- ومعدل التضخم

- القوانين والتشريعات المرتبطة بالاستثمار.

ب- أساليب التوطن:

وتأتي هذه الخطوة تبعا لاتخاذ قرار الاستثمار ويعتبر أسلوب التوطن المحدد الرئيسي، لنوع العلاقة والبلد المستقبل، مما ينجر عنه أشكال متنوعة من الفروع، وذلك حسب درجة الملكية، والسيطرة، والحالة الأكثر شيوعا تتمثل في أخذ مهمات لشركات محلية (شراكة) فمثلا المنجزين الأمريكيين يميلون في الغالب إلى الاستثمار عن طريق الشراكة، ممثل على ذلك الشركات البترولية الأمريكية الموجودة في الجزائر منطقة حاسي مسعود، نجد معظمها تعمل في ضل شراكة 51% إلى 49%.

رابعاً- استراتيجية التمويل :

تجد الشركات متعددة الجنسية نفسها في مواجهة تمويل استثماراتها عبر مختلف بلدان العالم، وهذا ما يجعلها تبحث عن الأسلوب الأمثل لتمويل استثماراتها، فنجدها تقع بين خيارين إما استعمال التمويل الداخلي أو التمويل الخارجي أو هما معا.

أ- التمويل الداخلي:

يمكن تسميته بالتمويل الذاتي، الشركات متعددة الجنسية، فلقد كانت الشركات البريطانية في فترة ما مسيطرة على الصناعة، فعملت على الاستغناء، عن رؤوس الأموال الخارجية لتمويل نفسها، وذلك لأن أرباحها تمكنها من تمويل نفسها، ويمكنها كذلك إعادة استثمار أرباحها قبل منع أرباح الأسهم، وبهذا ما نسميه بالتمويل الداخلي الذي يبنى على أساس ثلاث عوامل أساسية، وهي:

- معدل النمو.

- المردودية.

- سياسات ترحيل الأموال.

⁵³ B.Pras la firme multinationale, 1980.PP 102-107.

وقدرة الفروع على تمويل نفسها داخليا تتخفف بارتفاع معدل نموها إلا إذا كانت نسبة الأرباح مرتفعة او تكون أرباح الأسهم متواضعة نسبيا أو الاثنين معا، ومع ذلك تبقي سياسات ترحيل الأموال تحقق أكثر رقابة بالنسبة للمسيرين.

ب- سياسات ترحيل الأموال:

تعتمد هذه السياسة على عوامل مختلفة ومتنوعة في كيفية ايجاد الأموال والأرباح إلى الشركة الأم، ومن أهم هذه العوامل نذكر ما يلي:

- الجباية على مختلف أنواع المدفوعات.

- سلوك مسيري الشركة الأم اتجاه الأخطار.

- لحاجات المالية من أجل إعادة الاستثمار داخل الفرع خاصة في بداية تطوره.

- حاجة الشركة الأم إلى رؤوس الأموال.

- درجة استقلالية الفرع.

- قوانين الترحيل للأرباح المطبقة على الشركة الأم في البلد الأصلي:

- آلية أسعار الترحيل:

تتحكم هذه الآلية في الأسعار إما بالتخفيض أو الرفع بغية التهرب المحكم من الضريبة على الأرباح المخصصة للفروع، وكذلك المحولة إلى الشركة الأم، كما أنها تعمل على تحويل الأرباح إلى الفروع الغير إنتاجية والخاضعة إلى ضرائب منخفضة، والتي تتوطن في أماكن تطبق فيها تشريعات خاصة تسمى مناطق الجناز الضريبية (LES PORDIS FISCOAUX)

كما تعمل هذه الآلية على التقليل من الحقوق الجمركية وتخفيض أسعار الواردات على العموم تعتبر هذه الآلية وسيلة فعالة لتخطي عدة عقبات بالنسبة إلى الشركات المتعددة الجنسية بغية تحقيق أهدافها.

ج- التمويل الخارجي:

ان الشطر الثاني في استراتيجية التمويل في الشركات المتعددة الجنسية يتمثل في التمويل الخارجي، الذي ينقسم إلى تمويل خارجي محلي وتمويل دولي، أما التمويل الخارجي المحلي يتمثل في الهيئات المالية الموجودة في بلد توطن الفرع، بينما يتمثل التمويل الخارجي الدولي في الهيئات المالية الدولية.

- التمويل الخارجي المحلي:

يأتي في المرتبة الثانية من حيث الأهمية، بعد الأرباح لرؤوس الأموال الموظفة من طرف الفروع في الخارج، حيث يمثل المحيط المالي الأول الذي يلجأ إليه الفرع من أجل طلب قروض، أو طرح أسهم وسندات.

فيما تلجأ بعض الفروع الأكثر أهمية أو القديمة في البلد ذات شهرة إلى القروض طويلة الأجل، معتمدة في ذلك على حجمها، وعلى الثقة التي اكتسبتها بعد سنوات من التعامل مع البنوك، والهيئات الأخرى، تلجأ الفروع الأصغر حجماً نسبياً الجديدة إلى القروض قصيرة الأجل، باعتبارها غير معروفة، حتى وإن كانت الشركة الأم مشهورة.

إضافة إلى ذلك فإن السلطات المحلية عادة ما تتبع سياسات تمييزية بين الشركات خوف على ميزان مدفعتها وعلى الرأسمال الاستثماري، معتمدة على مجموعة من المعونات المباشرة للاستثمار، كإعفاءات والقروض الجبائية وامتيازات أخرى، لتحفيز الشركات على الاستثمار في مناطق معينة من البلد قصد تفعيل التنمية الجهوية، ورغم أن التحيزات تبدو جذابة للمشروع، إلا أن هذه المناطق قد تشكل خطراً على الشركات الأجنبية نظراً لنقص المعرفة الدقيقة بالمشاكل المحلية بالنسبة للمستثمرين الأجانب ونقص اليد العاملة والمسافات البعيدة عن الأسواق التي ترفع عبء التكاليف⁵⁴.

كما تشكل عمليات الكراء (Leasing) والفاكتورينغ (Factoring) والشراء بالدينسبلا أخرى للحصول على تمويلات محلية للفروع.

غير أنها مكلفة نسبياً، لذلك فإن الفروع لا تلجأ إليها إلا في حالات خاصة كل أخيراً عندما لا يكفي القرض البنكي أو يكون غير متاح، أو عندما لا يستطيع الشركة الأعداد الفروع لرؤوس الأموال. وأخيراً نشير إلى أن التمويل الخارجي المحلي يكون أكثر أهمية في البلدان الغنية لرؤوس الأموال. - التمويل الخارجي الدولي:

يأتي التمويل الخارجي الدولي في المرحلة الثالثة في عمليات التمويل، وتتمثل في مصادره في: الأسواق المالية عديمة الجنسية، والأسواق المالية لبعض الدول، والمنظمات الدولية:

د- التمويل عن طريق الأسواق المالية عديمة الجنسية (سوق السندات الأوروبية):

تقوم الشركات المتعددة الجنسية بالاقتراض بواسطة فروعها المتواجدة في الخارج وبخاصة الشركات القابضة المالية (HOLDINPS FINANCIERS) الكائن مقرها بـ لكسمبورغ وذلك بطرح سندات لها في

⁵⁴P.Y.GAX 1987, PP118-119

البلدان لتحويلات أرباح الأسهم، ففي هذه الحالة يمكن أن نقترح الفروع أما السندات من نوع تقليدي أو سندات قابلة للتحويل إلى أسهم في الشركة الأم.

كما يمكن للشركات المتعددة الجنسية الاقتراض مباشرة بتقديم قيم منقولة عنها والتي تمثل ديونا عليها.

هـ- التمويل عن طريق الأسواق المالية لبعض الدول:

تعتبر هذه الأسواق المكان التقليدي لاقتراضات الشركات متعددة الجنسية، باعتبارها تمنح فوائد أكبر، كما أن معدلات رأس المال تكون منخفضة كما هي مطبقة في بلد الفرع.

تتمثل هذه الأسواق في بعض الأسواق الوطنية الأوروبية، مثل فرانكفورت، وجنيف ونرويج وأمستردام، حيث تسود حرية نسبية للاكتتاب في القروض الأجنبية.

و- التمويل عن طريق المنظمات الدولية:

تمثل المنظمات الدولية مصدرا للتمويل لدول العالم الثالث، حيث تقوم بتحرير قروض لشركات متعددة الجنسية، من أجل إنجاز مشاريع تنمية في دول العالم الثالث، مع إعطاء الضمانات الكافية لتفادي الأخطار السياسية كالتأمينات والمصادرات⁵⁵.

خامساً - استراتيجية المالية والمحاسبة:

تعمل الشركات متعددة الجنسية على دراسة الوضعية المالية والمحاسبية قبل البدء في الاستثمار فقبل تنفيذ الاستراتيجية المتفق عليها ينبغي عليها.

- توفير رأس المال المطلوب.

- إعداد الميزانيات التقديرية.

- إعداد الموازنات المالية.

- تقدير قيمة المشروع

وتبنى كل هذه المعطيات على سياسة مالية ومحاسبية ينبغي أن نجيب على الأسئلة التالية:

- توفير رأس المال بالقروض قصيرة الأجل أم الطويلة أم الأسهم الممتازة أم العادية.

- تأجير أم شراء الأصول الثابتة.

⁵⁵ D. CAMUS, 983, PP22-25,

- كيفية تحديد نسبة توزيعات الأرباح الملائمة.
 - تحديد الأساس المستخدم في العمليات المحاسبية.
 - إمكانية من أجل أوراق اقبض.
 - تحديد معدل خصم على الحسابات خلال فترة زمنية ومحددة.
 - تحديد حجم النقدية الذي ينبغي أن يكون متاح⁵⁶.
- سادساً - استراتيجية البحث والتطوير:

يلعب فريق البحث والتطوير دوراً أساسياً في مدى استراتيجية أي شركة، ويقوم العاملان والمديرين في البحث والتطوير بأداء المهام التي تضمن إدخال التكنولوجيا المعقدة وهذا سعيها لتقديم المنتج في شكل يتلاءم وأذواق ومواصفات معينة ومحددة، والمشكل المطروح في صياغة البحث والتطوير على مستوى الشركات متعددة الجنسية يتوقف على حجم الموارد المتاحة.

الجدول رقم (1-II): يوضح النفقات المخصصة للبحث والتطوير في أفضل تسع شركات في

الولايات المتحدة الأمريكية

الشركة	بالمليون الدولار	زيادة (انخفاض) عن العام السابق	البحوث والتطوير/ المبيعات
جنرال موتورز	8.900	%8.5	%0.6
فورد السيارات	6.821	%3.00	%4.6
أي بي أم (IBM)	3.934	%16.2	%5.2
هاوليت باكارد	2.718	%18.1	%7.1
موتورو	2.394	%9.00	%8.6
لونت للتكنولوجيا	2.056	(23.7)	%13.00
جونسون اند جونسون	1.905	%16.6	%8.8
أينتل	1.808	%39.5	%8.7
فايزر	1.684	%16.8	%14.9

⁵⁶نادية العارف، 2002، ص351.

المصدر: نادية العارف، التخطيط الاستراتيجي والعولمة، الدارالجامعية، الاسكندرية، سنة 2002، ص294

ونلاحظ من خلال الجدول المبين أعلاه حجم الأموال التي تنفقها الشركات الكبرى في مجال البحث والتطوير، وذلك سعياً منها على التأثير على السلع والخدمات الموجهة للمستهلك النهائي والمشتري الصناعي بغية تقصير دورة حياة السلعة فعلى سبيل المثال بلغ إجمالي ما أنفقته الشركات الأمريكية الموضح في الجدول السابق على البحوث والتطوير في سنة 1997 بـ 192 بليون دولار أما بزيادة تقدر بـ 4.3 في المائة مقارنة بسنة 1996، وعلى العموم فهناك الكثير من الشركات تنفق على البحث والتطوير أكثر من المتوسط

فشركة ميكروسوفت قامت بمضاعفة إنفاقها 300% بين سنتي 1997 و 1996 في سبيل تكرار تجربة اختراع الحاسب الآلي الشخصي.

والشركات الأكثر نجاحاً تستخدم استراتيجية، بحث وتطوير تربط الفرص الخارجية بقوانين القوة الداخلية تربطها بالأهداف، وتلعب سياسيات البحث والتطوير في مجال تطبيق الاستراتيجية المرسومة من طرف الشراكة من خلال النقاط التالية:

- التركيز على التحسين في المنتج أو العملية.
- التركيز على البحوث.
- تحديد مكانة الشراكة قائدة أو بائعه في مجال البحث والتطوير.
- مدى الاعتماد على العمليات الآلية.
- تحديد المبلغ المنفق على البحث والتطوير مرتفع أو متوسط أم منخفض.
- القيام بالبحوث والتطوير من داخل الشركة أم من خلال جهات خارجية.
- الاعتماد على الباحثين الأكاديميين من العاملين في القطاع الخاص، ويجب أن تكون هناك تفاعلات بين إدارة البحوث والتطوير والإدارة الوظيفية الأمر في مجال تطبيق الأنواع المختلفة من سن استراتيجيات الأعمال العامة⁵⁷.

ويمكن تقليل الصراع بين إدارات التسويق والتمويل، المحاسبة والبحوث والتطوير ونظام المعلومات إلى الحد الأدنى من خلال وضع سياسيات وأهداف واضحة كما نشير إلى التفاوت في الشركات بين رغبتها في الحصول على البحوث والتطوير من شركات خارجية أو تطويرها من داخل الشركة.

المؤشرات التالية تساعد الشركة على اتخاذ القرار:⁵⁸

⁵⁷ B.BONIN, 1984, p120.

- إذا كان معدل النمو التكنولوجي بطيء، ومعدل نمو السوق معقول، وهناك عوائق واضحة أمام دخول منافسين جدد، فإن البحوث والتطوير من داخل الشركة أفضل، ويرجعاً لسبب وراء ذلك إلى أخذ في حالة نجاح البحوث والتطوير يترتب عليها احتكار مؤقت لمنتج أي عملية استقلاله.
- في حالة التغير التكنولوجي السريع بينما ينمو السوق ببطء، فإن بذل جهد كبير في مجال البحوث والتطوير فيه مخاطرة كبيرة، حيث يؤدي إلى تطوير تكنولوجيا متقدمة أو ليس لها سوق.
- إذا كانت التكنولوجيا ببطء ولكن السوق ينمو بسرعة عادة لا يكون هناك وقت كاف للتطوير من الداخل، ويكون المدخل المقترح هو الحصول على خبرة والتطوير من مصدر خارج الشركة.
- في حالة النمو السريع لكل من التكنولوجيا وسوق فإنه يفضل الحصول على خبرة البحوث والتطوير من الشركة متميزة داخل الصناعة.

وهناك ثلاثة مداخل رئيسية في مجال البحوث والتطوير لتطبيق الاستراتيجيات.

أ- الاستراتيجية الأولى:

أن تكون الشركة أول من يسوق المنتجات التكنولوجية الجديدة وهي شديدة الجاذبية وشديدة الخطورة

ب- الاستراتيجية الثانية:

هي ان تقلص الشركة المنتجات الناجحة، وبالتالي تخفض تكاليف البدء وتقلل المخاطر

ج- الاستراتيجية الثالثة:

هي ان تقوم الشركة بإنتاج كميات كبيرة من منتجات متشابهة للمنتجات الاصلية، ولكن بتكلفة أقل.

د- أنشطة البحث و التطوير المطلوبة في تحقيق الاستراتيجية

الجدول رقم (II-2): يوضح أنشطة البحوث والتطوير المطلوبة في تحقيق الاستراتيجية

نشاط البحوث والتطوير	الاستراتيجية القابلة للتنفيذ	نوع الشركة
وضع نظام لاختبار أثر دواء جديد على مجموعات مختلفة	تطوير المنتج	شركة أدوية

شركة تصنيع مراكب	تنويع مركز	وضع نظام لاختيار اداء تصميمات مختلفة لقاعدة المركب في ظل مختلف الظروف
شركة عبوات بلاستيك	اختراع السوق	تطوير عبوات قابلة للتحليل في البيئة التطبيقية
شركة الكترونية	تنمية السوق	تطوير نظام الاتصالات في دولة اجنبية

المصدر: نادية العارف، مرجع سبق ذكره، ص 296.

سابعاً- استراتيجية التسويق:

أ- أهمية التخطيط الاستراتيجي للتسويق:

لقد أوضحت الدراسات التي أجريت في هذا السياق أن الشركات التي تعتمد أو تطبق الاستراتيجيات التسويقية قد حققت فرص أكبر للنجاح.

وقد أوضحت الدراسة التي قام بها كلا من (House) و(Thune) والتي تضمنت المقارنة لأداء (181) شركة أمريكية متوسطة وكبيرة الحجم وفي حقول مختلفة وجدوا أن الشركات التي تعتمد التخطيط الاستراتيجي للتسويق أنها تحس أدائها عكس الشركات التي لا تعتمد التخطيط الاستراتيجي للتسويق.

كما بينت دراسة لعدد من الباحثين في معهد علم التسويق أن التخطيط الاستراتيجي للتسويق قد قدم المساعدة الفعالة لزيادة أرباح الشركات إضافة إلى الدراسات عديدة منها دراسة (Kroger IMOLIK) و (AnsoftGuth) و (Herold).

أكدت هذه الأخيرة أن الشركات التي تطبق التخطيط الاستراتيجي للتسويق تقدمت بشكل كبير على الشركات التي لا تهتم بهذا النشاط.

وفي الحقيقة هناك أسباب التي تدفع الشركات إلى تطبيق استراتيجية التسويق. وقد أعطى (Unni) سببين هاميين:

- توفير التخطيط الاستراتيجي للتسويق ظروف عمل مقترنة بوضوح الأهداف وموجهة إلى مستقبل الشركة

- توفير معايير للمقارنة مع الأداء المستقبل.

ب- استراتيجية التسويق:

تعتمد استراتيجية التسويق في الشركات متعددة الجنسية على تنمية الأسواق الموجودة والبحث الدائم عن أسواق جديدة للاستغلال، قصد تفرغ إنتاجها المتنامي. هذه الاستراتيجية تكون أكثر صرامة من الاستراتيجيات الأخرى، كونها تقدم معرفة دقيقة بظروف السوق، وبخصائص الطلب التي تعتبر ضرورية للإطاحة بالمنتج، وتعتمد توزيعاً ينقل السلعة بفعالية إلى غاية المستهلك النهائي بالسعر الذي يسمح بلوغ

أهداف المتمثلة في المردودية والنمو.

فالتسويق متعدد الجنسية يعتمد اساليب متنوعة حسب ظروف سوق، من اجل الحصول على معلومات

تسهل لهذه الشركات التعرف على خصوصية كل سوق مستهدف واتخاذ القرارات المناسبة التالية:

- ماذا ستبيع؟ هل ستبيع سلعا؟ أو منتجا محولا؟ أو مهارة؟ او خدمات؟ وبأي نوعية؟

- من ستبيع؟ أي: أي سوق تستهدف استغلاله؟

- كم ستبيع؟ أي: ما هي درجة التوغل ولنفوذ من السوق المراد استغلاله؟

- ما هو المدى الزمني؟

- ما هي القنوات التي تسلكها داخل السوق لبلوغ المستهلك؟

- كيف تضمن خدمة المستهلك؟

- من أين تموين السوق؟ بالتصدير من البلد الأصلي أم من الفروع في البلدان الأخرى؟ أم من الإنتاج

في البلد المستقبل؟

- ماهي سياسة الأسعار التي ستبناها؟

وعلى الشركة أن تعمل على تحديد ما يعرف بالمزيج التسويقي والمتمثلي المتغيرات الأربعة الرئيسية المنتج، السعر، المكان، الترويج. كما ينبغي على الشركة أن تعتمد استراتيجية لصالح تنميط المنتج التي تغطي.

- إمكانية لإحداث وفورات الحجم في الإنتاج.

- مرونة أكبر لتموين نقاط البيع انطلاقا من عدة مراكز إنتاجية.

- الاقتصاد في التسويق والمتعلق بالترقية والإشهار.

- مرونة أكبر لخدمات ما بعد البيع.

توزيع العلاقة عبر العالم، مما يؤدي إلى التحكم في المستهلك، وحين ينبغي عليه أن تواجه

مشكلة خصوصية كل سوق، وذلك بوضع استراتيجية لمواجهة الشركات المنافسة التي يمكن أن تسوق نفس

المنتجات، وعليه يمكن على الشركات التي تريد الاستحواذ على عدة أسواق أن تعمل بثلاثة

خيارات استراتيجية.

- بيع المنتج دون أي تحويل (استراتيجية التوسع)

- تحويل المنتج ليأخذ الخصوصية لكل سوق (استراتيجية الابتكار)

- تطوير المنتج من أجل أن يتناسب مع سوق معينة (استراتيجية الابتكار)

أما جانب فيعتبر أكثر تعقيدا، وذلك للعوامل التالية:

- العملية الإستراتيجية للشركة (توزيع المنتج، الأهداف التسويقية).

- الموارد (تكاليف الإنتاج، الوضعية المالية للشركة).
- المحيط (معدلات الصرف، حقوق الجمارك، معدلات التضخم).
- وعليه ففضايا التسويق يؤثر عليها عدد لا حصر له من المتغيرات التسويقية على نجاح أو فشل استراتيجية التسويق، ويمكن ذلك بعض القرارات التسويقية التي تتطلب وضع سياسات محددة.
- استخدام وكيل واحد أو قنوات توزيع متعددة.
- معدل استخدام الإعلانات التلفزيونية، خفيف، مكثف، أو بدون.
- تحديد أو عدم تحديد حصة التعامل مع عمل واحد.
- تقديم ضمان كامل أو محدد.
- مكافأة أفراد البيع على أساس الرتب فقط العمولة، أو المزيج بين الرتب والعمولة.

ملخص الفصل:

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات المنفذ الرئيسي للاستثمار الأجنبي المباشر في ظل العولمة الاقتصادية حيث تعتمد على تحويل مراكز إنتاجها نحو الخارج بفضل استراتيجيات مختلفة تعمل على ربط فروعها بالقرب من مصادر التمويل بالمواد الأولية أو أن تنتهج ما يسمى بالاستراتيجية الأفقية التي تنتج للسوق المحلي منتجات تتشابه جزئياً أو كلياً مع منتجات الشركة الأم، كما ان هناك الاستراتيجية العمودية التي تتميز بإنشاء ما يسمى بالفرع و التي تنتج جزء من المنتج يتم تصديره نحو الفروع الأخرى. ومن هنا اختلف الاقتصاديين و الكتاب في إعطاء تسمية موحدة لها فنجد من أطلق عليها تسمية الشركات العابرة للقارات و آخرون يسمونها الشركات الدولية إلا اننا نجد أن التعريف الأكثر إنتشاراً و قبولاً هو متعددة الجنسيات، كما عرفت هذه الأخيرة تطوراً تاريخياً عبر المراحل التالية:

- المرحلة الأولى (1840-1914)

- المرحلة الثانية (1914-1945)

- المرحلة الثالثة (1945-1970)

- المرحلة الرابعة ما بعد 1970.

- المرحلة الخامسة ما بعد الثمانينات من القرن الماضي.

كما عرفت تطوراً تنظيمياً عبر مراحل مختلفة جاءت على النحو التالي:

- المرحلة الأولى: الهيكل التنظيمي البدائي.

- المرحلة الثانية: التطور الحاصل في الهيكل التنظيمي.

- المرحلة الثالثة: الهيكل الإندماجي حسب النموذج

- المرحلة الرابعة: الهيكل التنظيمي حسب المناطق الجغرافية.

كما تتميز الشركات متعددة الجنسية بخصائص متعددة تمثلت في:

- كبر حجمها.

- انتشارها الجغرافي.

- تنوع منتجاتها و انشطتها

- احتكارها لمعظم الأسواق

و ارتبطت الشركات متعددة الجنسيات بالعولمة الاقتصادية إنطلاقاً من تأثيرها على نظام النقد الدولي والتجارة العالمية و على توجيه الاستثمار الدولي و نقل التكنولوجيا و ذلك بفضل تخطيطها الاستراتيجي و الاستراتيجيات المختلفة التي تعتمد عليها بدءاً من استراتيجية الاستثمار و استراتيجية التمويل مروراً بالاستراتيجية المالية و المحاسبية و إنتهاءً باستراتيجية البحث و التطوير و استراتيجية التسويق.

الفصل الثالث:

دراسة دور المناخ الاستثماري في الجزائر
لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر

تمهيد

سعت الجزائر منذ سنوات الستينات من القرن الماضي إلى إجراء العديد من الإصلاحات السياسية و الاقتصادية لتحقيق تنمية شاملة, فعملت على تطوير قوانينها مع ما يتلائم و التطورات العالمية لتتمكن من المنافسة على توفير مناخاً استثمارياً جذاباً. فبعد ما كانت تعتمد على اقتصاد موجه أدى في النهاية إلى تفاقم مشكلة المديونية في منتصف الثمانينات حيث عرفت هذه الفترة اضطرابات اجتماعية جعلت الجزائر تفكر في حلول جذرية تكون بديلة للنظام الاقتصادي السابق فقامت بإجراء إصلاحات اقتصادية مثل الخصخصة و الشراكة الأجنبية و فتح رؤوس الأموال للمؤسسات العمومية و منحها الإستقلالية التامة في اتخاذ القرارات، كل هذا تمهيداً للتحويل إلى إقتصاد السوق و تهيئة مناخاً استثمارياً يشجع و يحفز الاستثمارات الأجنبية المباشرة للإستثمار في الجزائر.

و هذا ما سنتطرق له من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: واقع المناخ الاستثماري في الجزائر.
- المبحث الثاني: تقييم الوضع الاقتصادي الجزائري حسب المؤشرات التنافسية العالمية.
- المبحث الثالث: عوائق الاستثمار الأجنبي في الجزائر.

المبحث الأول: واقع المناخ الاستثماري في الجزائر

عرفت الجزائر فشلاً ذريعاً مع نهاية الثمانينات من القرن الماضي في السياسة الاقتصادية أدى بالاققتصاد الوطني إلى التدهور في شتى المجالات، فكان لا بد من التفكير في إيجاد بدائل لتمويل المشاريع التنموية بدلا من المصادر التقليدية و من هنا عملت على تحسين و تطوير كل العوامل التحفيزية لتوفير مناخ ملائم يحفز المستثمر الأجنبي على الدخول إلى الجزائر، و شملت هذه التطورات الجانب السياسي و الاقتصادي و التشريعي.

المطلب الأول: سياسة الإصلاحات الاقتصادية والقانونية للتوجه نحو اقتصاد السوق

تميزت السياسة الإصلاحية في الجزائر بغية الانتقال إلى اقتصاد السوق بمراحل عديدة منذ الإستقلال إلى بداية الألفية فبعدها عاشت مرحلة الاقتصاد الموجه الذي أثبت فشله مع مرور الزمن قامت بإصلاحات جذرية إنطلاقاً من برنامج التعديل الهيكلي و الخصخصة انتهاءً بفتح المجال للإستثمارات الأجنبية المباشرة لإحداث نقلة نوعية و كمية في الاقتصاد الوطني.

أولاً- التوجهات الحكومية:

تلعب السياسات الحكومية دوراً هاماً في جلب الاستثمار الأجنبي بهدف تحقيق مجموعة من الأهداف، نتطرق إلى أهمها:

- تطوير الجانب التنظيمي مع ما يتماشى والتنظيمات العالمية بغية الحصول على الميزات التنافسية لكسب ثقة المستثمرين؛
- تسهيل الشروط ومنح امتيازات وحوافز لتشجيع المستثمر الأجنبي، ولقد عملت الجزائر على إنشاء وكالة لتطوير الاستثمار على مستوى رئاسة الحكومة؛
- إنشاء هيئة للإشراف ومتابعة وتسهيل عملية حصول المستثمر على تأشيرة التنقل داخل التراب الوطني و محاربة البيروقراطية الإدارية.

ثانياً- الآليات المتبعة للتحويل نحو اقتصاد السوق:

بعد المرحلة الصعبة التي مرت بها الجزائر في فترة الثمانينات والتي شهدت أحداثاً مختلفة بسبب تدهور الأوضاع الاقتصادية والسياسية وتفاقم مديونيتها مما وضعها تحت رحمة المؤسسات المالية الدولية فأصبحت مجبرة على تبني نظام اقتصاد السوق.

فعملت على اتباع برامج مختلفة قصيرة وطويلة الأجل وفقاً صندوق النقد الدولي بهدف استعادة التوازنات المالية والقضاء على المديونية، وذلك انطلاقاً من تطبيق برنامج إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني واعطاء فرص أكبر للقطاع الخاص وتقليص القطاع العام بحل المؤسسات او خصصتها جزئياً او كلياً.

أ- مضمون برنامج التعديل الهيكلي:

تتمحور أهداف هذا التعديل في ازالة الاختلافات الداخلية والخارجية للاقتصاد الوطني على مستوى الميزانية وميزان المدفوعات.

وهذا يستوجب اتباع العديد من التدابير و الاجراءات النقدية والمالية والجبائية بهدف استعادة الية السوق وتحرير الاقتصاد وترقية القطاع الخاص وتحفيز الاستثمار المحلي والاجنبي ، وخاصة بعد ازمة 1986 والتي شهدت انخفاض في اسعار البترول مما سبب تراجع في إيرادات العملة الصعبة ، كل هذا اجبرها على اعادة النظر في سياسة الانفاق العام وتقليص فاتورة الواردات الغذائية والعمل على تشجيع الصادرات واستقطاب الاستثمارات الاجنبية، وخاصة في ميدان المحروقات وذلك بإجراء العديد من التدابير الجبائية والمالية و الجمركية بهدف تحرير التجارة الخارجية ، فكانت الانطلاقة باتفاق اولي قصير المدى سنة 1995/1994 مع صندوق النقد الدولي.

وتتضمن الإجراءات السياسية التالية:⁵⁹

- تخفيض قيمة الدينار؛

- تحديد التجارة الخارجية؛

- تقليص الانفاق العام؛

- تخفيض خدمات الديون؛

- الحد من تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وتحسبا للآثار الجانبية التي تتجم عن هذه الخطوات، عملت على اتباع اجراءات مضادة من اجل تأمين التطبيق الهادئ لها، بدءا من انشاء صندوق تامين على البطالة ونتج عن اتباع هذه السياسة تحقيق معدل نمو ايجابي مقارنة بالفترة السابقة التي تميزت بمعدلات نموسالبة.

بالإضافة الى انخفاض معدلات التضخم وتراجع العجز في الميزانية ورفع اغلب القيود على التجارة الخارجية اما المرحلة الثانية فتميزت بالتوقيع على عقد جديد مع صندوق النقد الدولي بتاريخ 1995/05/22 والذي تم من خلاله تقديم قرض بمبلغ 1.8مليار دولار الموجه لدعم الحكومة لتنفيذ الاصلاحات الهيكلية وتسريع وتيرة النمو، بإدخال اصلاحات جوهرية في القطاع المالي والمصرفي وخصوصة القطاع العام.

ب- الخصصة والاستثمار الاجنبي في الجزائر:

⁵⁹ ناجي بن حسين، 2010، ص13.

أدت سياسة الخوصصة المعتمدة في اواخر الثمانينات الى تشجيع راس المال الاجنبي المباشر في الفترة المعتمدة بين 1988-1995 سجلت الدول النامية مامقداره 38مليار دولار كتدفق الاستثمار الاجنبي المباشر و21مليار دولار على شكل استثمارات غير مباشرة وعرفت الخوصصة شكلين اولاً عن طريق بيع مباشر للمؤسسات أحد المستثمرين او مجموعة، ثانياً عن طريق الاكتتاب بفتح راس المال لها ولا يتحقق ذلك الى بتوفير الشروط التالية:

- الالتزام السياسي؛

- وضوح التوجه التجاري؛

- توفر الشفافية .

ف نجد ان حجم التدفقات للاستثمار الاجنبي المباشر على المستوى العالمي بلغ 1240مليار دولار سنة 2010 بالرغم من تراجع بنسبة 37% مقارنة بالرقم القياسي المسجل سنة 2007 المقدر ب1970مليار دولار وكان نصيب الدول النامية من حجم التدفقات اكثر من النصف (2). كما يتوقع حسب تقرير (UMCTAD) نمو الاستثمارات الاجنبية المباشرة في حدود 1400-1600مليار دولار في السداسي الثالث من سنة 2011 وصولاً الى 1900 مليار دولار سنة 2013 وهذا في ظل حالة عدم التأكد التي تحكم نشاط الاستثمار على المستوى العالمي لصعوبة التنبؤ بما سيحصل مستقبلاً من مخاطر وازمات

المطلب الثاني: تطور الإطار القانوني في الجزائر

أدى الانفتاح الاقتصادي والسياسي الذي عرفته الجزائر خلال العقدين الأخيرين بها، إلى ضرورة تطوير ومسايرة القوانين العالمية التي تمكنها من تحفيز وجذب رؤوس الأموال الأجنبية، ولقد مرت هذه التحولات الاقتصادية والقانونية بمراحل مختلفة انطلاقاً من الاستقلال إلى فترة الدراسة.

أولاً: مرحلة الاستثمار الموجه 1963-1988:

صدر قانون 63-277 الصادر بتاريخ 1963 الموجه أساس إلى رؤوس الأموال الإنتاجية وأعطى ضمانات عامة يستفيد منها كل المستثمرين الأجانب، وبعض من الضمانات الخاصة بالمؤسسات المنشأة عن طريق الاتفاقية تتمثل الضمانات العامة فيما يلي:

- حرية الاستثمار للأشخاص (معنوي أو طبيعي) وطني أو أجنبي.

- حرية التنقل والإقامة بالنسبة للمستخدمين ومسيري هذه المؤسسات .

- المساواة أمام القانون ولاسيما المساواة في الجباية.

- ضمان ضد نزع الملكية حيث لا يكون نزع الملكية ممكناً إلا بعد أن تصبح الأرباح المتركمة في مستوى رؤوس الأموال المستوردة والمستثمرة ويؤدي نزع الملكية إلى تعويض عادل.

وبالرغم من كل الضمانات المقدمة إلى أن هذا القانون لم يخرج إلى النور وذلك بسبب عدم وضوح النصوص وانعدام الثقة بين الدولة والمستثمرين، فمن جهة تدعو إلى الاستثمار ومن جهة أخرى تسعى إلى التأميم بالإضافة إلى عدم الاستقرار السياسي. وبعد فشل هذا القانون سعت الجزائر إلى إصدار قانون 66-284 المؤرخ في 15/09/1966. لتدارك النقص المسجل في قانون 1963 وليوضح الأسس والضمانات والامتيازات التي تم منحها لرأس المال الخاص، والتسهيلات الإدارية وتبسيط الإجراءات.

ونص هذا الأخير على إمكانية استفادة الأشخاص (الطبيعي والمعنوي). من الاستثمار في القطاعات الصناعية والسياحية، وكذلك بقية القطاعات الأكثر إنتاجية، كما أعطى فرصة لدولة للمشاركة الشركات الخاصة الوطنية والأجنبية في رأس المال حيث منح قانون 66-274 ضمانات وامتيازات لتشجيع الاستثمار.⁶⁰

وهذا سعياً منها لتشجيع رأس المال الوطني خصوصاً والأجنبي إلى المساهمة في النشاط الاقتصادي وإحداث التنمية الوطنية.

وبالإضافة إلى الضمانات قدمت امتيازات جبائية والتي شملت بالأخص الإعفاء التام أو الجزئي من رسوم الانتقال وإعفاءات الرسم العقاري، وكذلك إرجاء استفتاء رسوم الجمارك على الإنتاج المرتبط بأموال التجهيز الضرورية لتحقيق المشاريع، إضافة إلى ذلك الإعفاء التام أو الجزئي الذي يترتب على الرسم على الأرباح الصناعية والتجارية، كل هذا سعياً منها إلى جلب أكبر قدر ممكن من الاستثمارات الأجنبية لتمويل عملية التنمية الاقتصادية.

ونص القانون على ضرورة تشكيل لجنة لإبداء رأيها في الملفات المطروحة من طرف المستثمرين لإبرام اتفاقيات ثنائية، تضمن بها الكرامة الوطنية. ثم ترفع إلى الوزارة الوصية.

وبالرغم من كل هذه الضمانات والتحفيزات إلا أن هذا القانون (66-274) لم يحقق ما كان يرجى منه بسبب دوماً التخوف من إمكانية التأميم.

ثانياً- الاستثمار الوطني الخاص 1982-1988:

نص قانون 1982 على ضرورة العمل على جلب الشركات الأجنبية في إطار ما يعرف بالشراكة ولم يعطي الفرصة للاستثمارات الأجنبية المباشرة بصفة واضحة، حيث تضمن قانون 11/82 مجموعة

⁶⁰الرئيس السابق، أحمد بن بلة، 2006، ص 13.

القطاعات والنشاطات، والضمانات والامتيازات، والإجراءات الإدارية التي تعود بالمنافع على الاقتصاد الوطني.

وتلاه قانون 86-13 الخاص بالشركات المختلطة معدلا لقانون 82-11 وعرفت هذه الفترة انخفاض في أسعار البترول، ورفق هذا القانون مجموعة من التعديلات والإصلاحات الاقتصادية والمالية والجبائية. كما سجلنا اختلال في ميزان المدفوعات والذي أدى إلى انعكاسات على وتيرة التنمية.⁶¹

ولجعل قانون الاستثمار أكثر تحفيزا للمستثمر الأجنبي المباشر وهو ما ورد في المادة الخامسة منه (86-13) حيث جاء فيه أنه يحق للمتعامل الأجنبي في ظل الشركة المختلطة المشاركة في اتخاذ القرارات، أي حق المراقبة والإدارة.

ولكن الشيء الملاحظ رغم الامتيازات العديدة التي منحت للمستثمر في إطار هذا القانون إلا أنه لم يعمل على جذب المستثمرين الأجانب إلى بلادنا.

في سنة 1988 أفرزت الإصلاحات الاقتصادية الجديدة إلى ظهور المؤسسات العمومية الاقتصادية المستقلة (استقلالية المؤسسات) استخلافًا للمؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي.

وتلاه ذلك مجموعة من النصوص القانونية (88-25) و(88-01) التي تشجع الاستثمار بكل أنواعه وتعطي دفعة جديدة للنشاط الصناعي وتقديم تسهيلات وامتيازات مختلفة لتنشيط ورفع وتيرة الانتاج، ومعدلات النمو.

ثالثاً - مرحلة الانفتاح والشراكة 1990:

شهدت هذه المرحلة تحولاً جذرياً نحو اقتصاد السوق حيث جاء قانون النقد والقرض سنة 1990، بمثابة الدفعة التي غيرت مسار الاقتصاد الوطني الجزائري بدأ من اتفاقيات الشراكة.

لقد نص قانون 90-10 الخاص بالنقد والقرض على ضرورة تهيئة المناخ المناسب لخلق شركة حقيقية مع المستثمر الأجنبي، بدءاً من تسهيل الإجراءات وإعطاء الدعم للمؤسسات المحلية، بالإضافة إلى توضيح شروط تحويل رؤوس الأموال إلى الجزائر لتمويل الاستثمارات الخاصة في النشاط الاقتصادي. التي تدخل ضمن الاتفاقيات الثنائية والمتعددة وهذا لتشجيع الاستثمارات. كما أعطى هذا القانون دوراً كبيراً لقطاع البنك والمصرفي من خلال تعديل الأساليب في منح القروض وتسهيل الإجراءات وتقليص المدة الزمنية لدراسات الملفات.

كما نص قانون النقد والقرض على ضرورة ترقية دور الموارد البشرية وإعطاءها فرص أكبر لكسب المعرفة والتقنية العالية والاحتكاك بالتجارب الأجنبية.

⁶¹ قانون 86-13 سنة 1986، رقم: 35

- وفي هذا الإطار تتلخص المبادئ الأساسية التي جاء بها مشروع 90-10 المؤرخ في 14/04/1990 والمتعلق بالنقد والقرض في المبادئ التالية:⁶²
- المبدأ الأول: توفير الشروط القانونية لحماية حقوق المواطنين والمؤسسات بصفة دائمة إزاء القرض والنقد والمساواة؛ بينهم حتى لا تمنح أي امتيازات لم ينص عليها القانون هذا من جهة، ومن جهة أخرى تحديد كيفية تعامل البنوك مع المواطنين والمؤسسات اعتمادا على مبدأ واضح، هو أنه لا يتم منح أي امتياز إلا بالقانون حتى يتساوى الجميع في التعامل مع المصارف سواء في الداخل أو الخارج؛ وعليه أصبح كذلك التعامل التجاري في مجال القرض والبنك خاضعا للقانون التجاري عندما يتعلق الأمر بالأموال التي لا يحددها قانون المالية.
 - المبدأ الثاني: يكمن في تمركز السلطة النقدية في مجلس الإدارة الذي يتمتع بكامل الصلاحيات اللازمة لمراقبة إصدار النقد في التعامل الداخلي أو الخارجي أو تسييره؛ وعليه يصبح البنك المركزي هيئة ذات صلاحيات مستقلة عن صلاحيات الخزينة وبالتالي يكون اتخاذ القرار فوراً يتناسب مع متطلبات وتقلبات الأسواق النقدية والقرض. في العموم يمكن أن نستخلص من قانون النقد والقرض ما يلي:
 - فتح الطريق لكل أشكال المساهمة لرأس المال الأجنبي في التنمية الاقتصادية، كما أنه يشجع كل أشكال الشراكة بدون تخصص؛
 - إلغاء الأحكام بأغلبية رأس المال الوطني 49/51 بالمائة بالنسبة للشركات المختلطة والتي تنشأ بمعوية القطاع العمومي.
 - إمكانية إقامة الأجانب شركات داخل التراب الوطني عن طريق الاستثمار المباشر، أو الشراكة مع الأشخاص ذو شخصية (معنوية أو طبيعية).
 - إمكانية قيام الاستثمار الأجنبي المباشر في كل القطاعات (عدا القطاعات الإستراتيجية)، وهذا وفقا للضمانات التي توفرها المعاهدات الدولية المصادق عليها من طرف الجزائر.
 - فتح الشراكة المالية، وإعطاء حرية إنشاء المؤسسات المصرفية الأجنبية.
 - يسمح هذا القانون باستقلالية فعلية للبنوك والمؤسسات بحيث تصبح منفصلة تماما عن الإدارة تتحمل المسؤولية الكلية في التصرف في أموالها.
- رغم أن الاختيار مفتوح للأجانب لحرية الاستثمار في جل القطاعات وفق قانون النقد والقرض 90-10، إلا أن الفترة جاءت لتدعيم القطاعات ذات الأهمية خاصة في مجال الخدمات، والاتصالات، وتوزيع الموارد المائية والكهربائية، وهذا طبقا للتنظيم 90-03 (مادة 2 و3).

⁶² عبيوط محند وعلي، 2012، ص 76.

إن الاستثمار أصبح يأخذ بقاعدتين: إما بقاعدة مباشرة أو مختلطة، فالأولى هي الاستثمار المباشر عندما يكون الاستثمار ممولا ومنجزا بكامله عن طريق فرد معين، أو عدة أفراد سواء كانوا طبيعيين أو معنويين مقيمين أو غير مقيمين بالجزائر، أما الثانية فيكون ممولا ومنجزا من طرف فرد أو عدة أفراد معنويين كانوا أو طبيعيين غير مقيمين في إطار شركة مختلطة أساسا في الجزائر مع متعاونين اقتصاديين محليين مختارين بحرية ما بين الأشخاص المعنوية العمومية أو خاصة مقيمة، وتكون مساهمة كل الأطراف المعنية بحرية من طرف الشركاء، والقانون لا يحدد الحد الأدنى أو الأقصى للمساهمة.

- المنافع والضمانات:

- المنافع: جعل قانون النقد والقرض والفرص متكافئة للمستثمر المقيم مع المستثمر الأجنبي خصوصا في النظام الضريبي، ومنذ ذلك الحين بدأ يظهر التغيير في التقنين الضريبي حتى يصبح بسيطا في محتواه وواضحا في نفس الوقت للمستثمر، خصوصا الرسم على القيمة المضافة وانخفاض الضغط الضريبي أساسا على الأرباح حتى تصبح مطابقة للمقاييس العالمية، وتظهر هذه الامتيازات فيما يلي: إعفاء من ضريبة النشاطات ذات الأولوية المبينة في قانون المالية 1991 مثلا السياحة، وإعفاء من الضريبة للنشاطات المنشأة في المناطق المحرومة، وإعفاء من الضريبة للنشاطات التي ساهمت في إنشاء مناصب العمل، ونظام ضريبي اختياري للمصدرين.

- الضمانات: فيما يخص حماية استثمارات الشراكة فهناك ترتيبات داخلية وخارجية، فالداخلية نص عليها قانون النقد والقرض 90-10 وخصوصا فيما يتعلق بجلب رؤوس الأموال، أما فيما يتعلق بالترتيبات الخارجية فتتم عن طريق الاتفاقيات الثنائية ومتعددة الأطراف منها على سبيل المثال اتفاق بين الجزائر والاتحاد الاقتصادي بلجيكا لوكسمبورغ، هذا الاتفاق الدولي الاقتصادي وقع بين الجزائر وبلجيكا لوكسمبورغ ويرمي إلى حماية متبادلة للاستثمارات وتدعيم الاستثمار بحيث انه يحق لكل طرف أن يستثمر في التراب الوطني للطرف الثاني مع وجود التساوي والعدالة بين كل طرف وتؤمن مصالحهم ولا يحق لأي طرف تأميم الاستثمارات إلا في الاستثمارات الماسة بأمن الدولة من طرف المستثمر الأجنبي، أو بسبب حكم قضائي أو عدم الوفاء بدفع حقوق مالية ثابتة؛⁶³

كما أن للمستثمر الأجنبي في أي دولة من دول الاتفاق الحرية في تحويل الأموال الخاصة بمداخليل الاستثمارات مثل الأرباح، الفوائد، مداخليل رأس المال، الأموال المتعلقة باسترجاع القروض، مداخليل دين خاص بتصفية الاستثمار، أو جزء من الأموال المتولدة من حقوق استعمال العلامة التجارية، أو التوجيهات التجارية إدارية أو تقنية.

ومن المعلوم أن الجزائر قد أمضت اتفاقيات مع الشركاء الأساسيين على عدم وجود ضريبة مزدوجة.

⁶³ مرجع سابق، 2012، ص 77.

بالإضافة إلى أن هناك اتفاقية ثنائية بين الجزائر وإيطاليا تأخذ المسار المذكور سابقا سارية المفعول من تاريخ 28 ماي 1991.

وباعتبار أن الجزائر عضو في الوكالة الدولية المتعددة الأطراف لضمان الاستثمار (MIGA) وهي وكالة أنشئت سنة 1985 في اتفاقية سيول، وهي تابعة إداريا لمجلس محافظي البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD) تتمثل أهدافها في تشجيع التعاون بين أعضائها وفي تطوير الضمانات لتأمين الاستثمار.

إضافة إلى انخراط الجزائر في المركز الدولي لتسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمار (ICRD) وهو عبارة عن مركز للتحكيم بين الأعضاء في حالة ظهور نزاع له علاقة بالاستثمارات هذا المركز يمنع منعا باتا الدول الأعضاء من تأميم الاستثمارات لصالح الدولة.

كما أن الجزائر عضو في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار والصادرات، وهي منظمة إقليمية تهتم بالاستثمار في المنطقة العربية وضمانه، وتقييم مناخ الاستثمار للدول العربية. نلاحظ أن الاستثمار والتقنين في الجزائر قد تطور حسب ما تمليه الضرورة الاقتصادية خلال الفترة 1963-1990.

وكل هذه القوانين جاءت لتحسن من المناخ الاستثماري للجزائر حسب المخططات التنموية المسطرة في كل مرحلة إلا أن التغيرات الجذرية في القانون تتغير حسب المرحلة، وحسب التوجه العام للدولة.

رابعا- المرسوم التشريعي 93-12 المتعلق بترقية الاستثمار في الجزائر:

لمواصله تحسين المناخ الاستثماري في الجزائر، تم إصدار المرسوم التشريعي⁶⁴ 93-12 المؤرخ في 05/10/1993 المتعلق بترقية الاستثمار في الجزائر، وهو يهدف أساسا إلى: فسح مجال الشراكة بين رأس المال الوطني ورؤوس الأموال الأجنبية، وتهيئة الظروف الملائمة لتسهيل انتقال رؤوس الأموال، وإعطاء ضمانات مطمئنة بمعية حوافز تشجيعية للاستثمار، وإعطاء أولوية للمشروعات التي من شأنها زيادة موارد البلاد من العملات الصعبة.

أ- القطاعات المفتوحة للاستثمار الأجنبي:

عموما يمكن للمستثمر الأجنبي انجاز استثمارات ضمن النشاطات الاقتصادية الخاصة بإنتاج السلع والخدمات شريطة ألا تكون هذه الأنشطة مخصصة صراحة للدولة أو فروعها، إلا أنها أصبحت ضيقة بسبب تخلي الدولة عن المؤسسات العمومية بتصفيتها أو بيعها للقطاع الخاص المحلي أو إشراك رأس المال الأجنبي فيها، وتتمثل في قطاع المحروقات والقطاع التجاري والقطاع المالي.

ب- الوكالة الوطنية لترقية ومتابعة الاستثمارات (APSI):

⁶⁴ - المرسوم التشريعي 93-12 سنة 1993، رقم: 64

إن تضارب الاختصاصات وتعدد الأجهزة من شأنه أن يؤدي إلى تعدد مراكز القرار وهدر الوقت في آن واحد، مما يبعث في نفوس المستثمرين إحباطا لن يقل عزوفا عن الدخول في أي استثمار، فدفع كل ما سبق، بالمشروع الجزائري إلى التفكير في توحيد جهاز مركزي مختص بالإشراف على الاستثمار والتكفل بالمستثمرين أطلق عليه وكالة ترقية ومتابعة الاستثمارات (APSI) وفق المرسوم التنفيذي رقم⁶⁵ 94-319 المؤرخ في 17/10/1994 المتضمن صلاحيات وتنظيم الوكالة الوطنية لترقية ومتابعة الاستثمارات؛ والتي من مهامها مساعدة وتبسيط الإجراءات للمستثمرين سواء كان وطنيا أو أجنبيا على حد سواء ومتابعة ومراقبة عملية الاستثمار إلى حد ما، إذ كل الوثائق والمعلومات المتعلقة بالاستثمار بالجزائر متواجدة على مستوى هذه الوكالة.

تأسست وكالة ترقية ومتابعة الاستثمارات سنة 1993 لتوفير المساعدة والمعلومات للمستثمرين وليكون مدخلا سهلا لرجال الأعمال الراغبين في الاستثمار في الجزائر، ومثل سائر وكالات الاستثمار في كافة أرجاء العالم، تعمل الوكالة الجزائرية كشباك وحيد للمستثمرين فبدلا من أن يضطر هؤلاء للمرور عبر الأجهزة البيروقراطية والإدارية في عملية مكلفة ومستهلكة للوقت للحصول على الموافقات القانونية والتنظيمية اللازمة، تقوم الوكالة لصالحهم بكل المعاملات، وكذلك تقدم الوكالة يد العون للمستثمرين الراغبين في إجراء دراسة الجدوى.

ج- امتيازات المرسوم التنفيذي 93-12:

منح المرسوم التنفيذي 93-12 امتيازات جبائية وجمركية للمستثمر ومنها ما يمنح أثناء فترة الإنجاز، وأخرى أثناء فترة الاستغلال، فبخصوص فترة الإنجاز نذكر:

- الإعفاء من ضريبة نقل الملكية على كل امتلاك منجز في إطار الاستثمار؛

- رسم ثابت في مجال التسجيل بنسبة 5% تخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال؛

-الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات التي تدخل في نطاق الاستثمار سواء كانت مستوردة أو محلية، إذا كانت هذه السلع والخدمات موجهة لإنجاز عمليات خاضعة للرسم على القيمة المضافة؛

- تطبيق نسبة منخفضة تقدر ب3% في كل الرسوم الجمركية على السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.

أما أثناء الاستغلال فمن خلال المادة 18 من 93-12 بإمكان المستثمر الاستفادة من الامتيازات ابتداء من تاريخ بداية الاستغلال منها: الإعفاء لمدة ما بين 2 إلى 5 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات،

⁶⁵ المرسوم التنفيذي رقم 94-319 ، سنة 1994 ، رقم: 67

والدفع الجزافي، والرسم على النشاط الصناعي والتجاري للأرباح الناتجة من الأعمال الموجهة للتصدير، هذه الامتيازات ممنوحة للمستثمر في نظام العام وهناك النظام الخاص.

وعليه هناك امتيازات جبائية ممنوحة في إطار النظام الخاص كما جاء في الفصل الثالث من المرسوم التنفيذي الذي سبق ذكره والمخصص للاستثمارات المنجزة في المناطق الخاصة وكذا التبادل الحر؛ وتم تقسيم المناطق الخاصة إلى منطقتين: مناطق الترقية، ومناطق ذات التوسيع الاقتصادي التي تساهم في التنمية الجهوية.

إن تحديد هذه المناطق تم عن طريق المرسوم التنفيذي:⁶⁶ رقم 321/94 المؤرخ في 17/10/1994 الذي أقر بان الاستثمارات المنجزة في هذه المناطق تستفيد من نفس الامتيازات الممنوحة في إطار النظام العام بالإضافة إلى بعض الامتيازات الأخرى.

فالاختلاف يكمن في فترة الاستغلال، فالمستثمر باستطاعته الاستفادة من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات، الدفع الجزافي، الرسم على النشاط الصناعي والتجاري لفترة من 5 إلى 10 سنوات بدلا من 2 إلى 5 سنوات بالنظام العام، وهذا كله في سبيل تشجيع الاستثمار في هذه المناطق إذ نلاحظ ربط المشرع الجزائري لعملية المنح أو التمتع بالامتيازات الخاصة بالأهداف المنتظرة من الاستثمارات - امتيازات المناطق:

منح المشرع المستثمرين في هذه المناطق امتيازات ضمنها المرسوم التنفيذي: رقم 320/94 المؤرخ في 17/10/1994 حيث نص على أنه:⁶⁷ يتم الإعفاء من جميع الرسوم والضرائب والاقتطاعات ذات الطابع الجبائي، وشبه الجبائي الجمركي عدا ما نصت عليه الفقرة الثانية والثالثة من نفس المادة والمتعلق بالحقوق والرسوم المتعلقة بالسيارات السياحية غير المرتبطة باستغلال الاستثمار، وكذا المساهمات والاشتراكات في النظام القانوني للضمان الاجتماعي.

- الضمانات: أقر المرسوم التنفيذي 93-12 نفس الضمانات التي جاء بها قانون النقد والقرض 90-10 بان الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الجزائريين سواء في الحقوق أو الالتزامات المتعلقة بالاستثمار، وعدم التمييز في المعاملة يكون كذلك بين المستثمرين الأجانب كأشخاص طبيعيين أو معنويين إلا في حدود الاتفاقيات التي تبرم مع الدول التي يكون هؤلاء الأشخاص من رعاياها مع الدولة الجزائرية.

وهناك ضمانات تخص استقرار أحكام القانون المعمول به، حيث أعطى المرسوم ضمانات للمستثمر بعدم تطبيق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمار إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة؛ أي بقاء تسيير الاستثمار تحت طائلة أحكام هذا المرسوم كما يحق للمستثمر أن يطلب صراحة بان يسير وفق القانون الجديد إن وجد أو عدل دون المساس بمصالحه.

⁶⁶ المرسوم التنفيذي رقم 321/94، 1994، رقم: 67.

⁶⁷ المرسوم التنفيذي رقم 320/94، 1994، رقم: 67.

- ضمان الحماية ضد الأخطار السياسية والتأميم وضمان حرية تحويل الأرباح: ⁶⁸ لقد أولت السياسة المنتهجة في الجزائر اهتماما بالدرجة الأولى إلى بعث الارتياح في نفوس المستثمرين من خلال بناء مؤسسات سياسية شرعية مستقرة، وأبعاد كل إمكانية تتعلق بالتأميم والمصادرة من جهة، ومن جهة أخرى عملت على ترسيخ قوانين اقتصاد السوق وإصدار قانون الخصوصية، علما أن الجزائر تفر بأولوية القانون الدولي عن طريق القانون الداخلي.

- التعويض والتحكيم

- التعويض: يعتبر التعويض محفزا أو وسيلة هامة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، رغم أن التعويض مضمون ضمن الاتفاقيات الثنائية المبرمة مع مختلف الدول التي تربطها استثمارات مع الجزائر، إلا أنه نص المرسوم على أن يترتب على التسخير التعويض المناسب الفعلي.

- التحكيم:

عمدت الجزائر كبقية الدول النامية إلى فكرة التحكيم الدولي على مستوى التشريعات الوطنية، وهذا ما يلاحظ من خلال تعديل قانون الإجراءات المدنية وذلك بإدخال فصل التحكيم الدولي حيث عرف هذا الأخير كالأتي:

يعد التحكيم دوليا إذا كان هنالك مصالح تهم التجارة الدولية، وإدراكا للعجز الملاحظ في المرسوم التشريعي رقم 09/93 الخاص بالتحكيم الدولي (خاصة المادة 458 مكرر 2) أضيف ضمن المرسوم التشريعي ⁶⁹ 12/93 المؤرخ في 05/10/1993 والمتعلق بترقية الاستثمار وعلى الخصوص في مادته 41 والتي تقر بان: "يعرض أي نزاع يطرأ بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية إما بفعل المستثمر إما نتيجة إجراء اتخذته الدولة الجزائرية ضده على المحاكم المختصة، إلا إذا كان هناك اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية تتعلق بالصلح والتحكيم أو اتفاق خاص ينص على شرط التحكيم أو يسمح للأطراف بالاتفاق على إجراء الصلح باللجوء إلى التحكيم الخاص .

من خلال الاتفاقيات الدولية التي أبرمتها الجزائر صادقت الجزائر على اتفاقية مركز حل النزاعات المتعلقة بالاستثمارات لإظهار حسن النية في حماية الاستثمارات الأجنبية.

خامساً-أمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 يتعلق بتطوير الاستثمار:

من أجل تطوير وتحسين المناخ الاستثماري في الجزائر ولزيادة الحوافز والضمانات تم إصدار الأمر رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 الخاص بتطوير الاستثمار.

فحدد الاستثمار بهذا الأمر على أنه: ⁷⁰

⁶⁸ المرسوم التشريعي رقم 09/93 ، سنة 1993 ، رقم: 27

⁶⁹ المرسوم التشريعي رقم 12/93 المؤرخ ، سنة 1993 ، رقم: 64

⁷⁰ أمر رقم 01-03 ، سنة 2001 ، رقم: 47

- اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة أو توسيع قدرات الإنتاج أو إعادة التأهيل أو إعادة الهيكلة.
- المساهمة في رأسمال المؤسسة في شكل مساهمات نقدية وعينية.
- استعادة النشاطات في إطار حوصصة جزئية أو كلية.
- الامتيازات الممنوحة:
- زيادة على الحوافز الضريبية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام يمكن أن تستفيد الاستثمارات المحددة في المادتين 1 و2 أعلاه من المزايا الآتية:
- امتيازات اثناء فترة انجاز الاستثمار وهي:
- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل نسبة 2 في الإلف. فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال؛
- تتكفل الدولة جزئيا أو كليا بمصاريف بعد تقييمها من الوكالة فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية والضرورية لإنجاز الاستثمار؛
- تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من دفع رسم نقل الملكية.
- تستفيد من الامتيازات خاصة كل من الاستثمارات التي تتجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة، وكذا الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني لاسيما عند ما تستعمل تكنولوجيا خاصة من شأنها أن تحافظ على البيئة وتحمي الموارد الطبيعية وندخر الطاقة وتفضي إلى تنمية مستدامة.
- امتيازات بعد معاينة انطلاق الاستغلال وهي:⁷¹
- الإعفاء لمدة عشر سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات، ومن الضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة، ومن الدفع الجزافي، ومن الرسم على النشاط المهني.
- الإعفاء لمدة 10 سنوات ابتداء من تاريخ الاقْتناء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.

⁷¹ نفس المرجع السابق، 2012، ص 48.

- منح امتيازات إضافية من شأنها أن تحسن أو تسهل الاستثمار مثل تأجيل العجز وآجال الاستهلاك (الاهتلاكات)
- الضمانات الممنوحة للمستثمرين:
- يعامل الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الأجانب مثل ما يعامل به الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الجزائريون في مجال الحقوق والواجبات ذات الصلة بالاستثمار مع مراعاة أحكام الاتفاقيات التي أبرمتها الدولة الجزائرية مع دولهم الأصلية.
- لا تطبق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا الأمر إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة.
- لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع مصادرة إدارية إلا في الحالات المنصوص عليها في التشريع المعمول به، ويترتب على المصادرة تعويض عادل ومنصف.
- يخضع للجهات القضائية المختصة كل خلاف بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية يكون سببه إجراء اتخذته الدولة الجزائرية ضده، إلا في حالة وجود اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة الجزائرية تتعلق بالمصالحة والتحكيم أو في حالة وجود اتفاق خاص ينص على بند تسوية أو بند يسمح للطرفين بالتوصل إلى اتفاق بناء على تحكيم خاص.
- الهيئات المكلفة بالاستثمار:
- الهيئات المكلفة بالاستثمار وفق القانون الخاص بتطوير الاستثمار:
- المجلس الوطني للاستثمار (CNI):
- من خلال المواد 18 و 19 و 20 من الأمر رقم 01-03 تم إنشاء المجلس الوطني للاستثمار وحددت مهامه في الآتي:
- اقتراح إستراتيجية تطوير الاستثمار وأولوياتها؛
- يقترح تدابير تحفيزية للاستثمار مساندة مع التطورات الملحوظة؛
- يفصل في الامتيازات التي تمنح في إطار الاستثمارات المذكورة؛
- يفصل على ضوء أهداف تهيئة الإقليم فيما يخص المناطق التي يمكن أن تستفيد من النظام الاستثنائي؛
- يقترح على الحكومة كل التدابير والقرارات الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار وتشجيعه.
- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

- وهي مؤسسة عمومية تحل محل وكالة ترقية ودعم الاستثمارات تتولى الوكالة في ميدان الاستثمارات وبالالاتصال مع الإدارات والهيئات المعنية على الخصوص المهام الآتية:
- ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها.
 - استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم.
 - تسهيل القيام بالشكليات الأساسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزية.
 - منح امتيازات مرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به.
 - تسيير صندوق دعم الاستثمار الموجه لتمويل التكفل بمساهمة الدولة في كلفة الامتيازات الممنوحة للاستثمارات لاسيما منها النفقات التي بعنوان أشغال المنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار.
 - الشباك الوحيد (One Stop Shop):
- ينشأ ضمن وكالة تضم الإدارات والهيئات المعنية بالاستثمار، ويتأكد الشباك الوحيد بالاتصال مع الإدارات والهيئات المعنية من تخفيف وتبسيط إجراءات وشكليات تأسيس المؤسسات وانجاز المشاريع.
- سادساً- أمر رقم 06-08 مؤرخ في 15 جويلية 2006:
- جاء هذا الأمر ليعدل ويكمل الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار وأهم التعديلات هي:⁷²
- المادة السابعة من القانون 01-03 تعدل
 - مدة الرد 72 يوماً بعنوان الإنجاز و 10 أيام المقرر الخاص بالاستغلال
 - فرض تكاليف دراسة الملفات التي لم تكن موجودة في الأمر السابق
 - تم الإعفاء كلياً من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع غير المنشأة والمستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
 - بعنوان الاستغلال تقلصت المدة إلى ثلاث سنوات بعد معاينة الشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر.
 - الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات.
 - الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.
- وعموماً جاء الأمر رقم 06-08 لتعزيز مناخ الاستثمار وجعله أكثر جاذبية بإعطاء أكثر حوافز للمستثمرين الأجانب وإقرار الضمانات، ويمكن أن نتتبع الاختلافات والتعديلات التي جاء بها الأمر رقم 06-08 مقارنة بسابقه الأمر رقم 93-12.

⁷²أمر رقم 06-08 لسنة 2006، رقم: 47

- قوانين قطاعية أخرى:

من أجل توفير وتحسين مناخ الاستثمار وجعله أكثر جاذبية، وتكملة لكل ما سبق ذكره من قوانين وإصلاحات، تم إصدار العديد من القوانين القطاعية، وخاصة تلك التي تدخل ضمن اهتمامات الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن أهمها قانون المحروقات، والمناجم، والاتصالات، والكهرباء والغاز.

- قانون المحروقات (الصادر في 28 افريل 2005):

بسبب تراجع أسعار البترول وضعف الإنتاج، وأزمة المديونية، كان لزاما على الجزائر أن تلجأ إلي التمويل الخارجي في شكل استثمارات أجنبية مباشرة للاستفادة من التكنولوجيا لرفع قدراتها الإنتاجية من البترول، وعليه صدر القانون⁷³ رقم 86-14 المؤرخ في 19 أوت 1986 المتعلق بأعمال التنقيب والبحث عن المحروقات، واستغلالها ونقلها بالأنابيب، بحيث نص في المادة الرابعة منه على انه يمكن للأشخاص المعنويين الأجانب أن يمارسوا أعمال التنقيب والبحث عن المحروقات السائلة واستغلاله شرط الاشتراك مع مؤسسة وطنية؛ إلا أن أهم قانون في مجال المحروقات هو القانون⁷⁴ 05-07 المؤرخ في 28 افريل 2005 المتعلق بالمحروقات، في المادة 12 أنشئت هيئتان في ميدان المحروقات هما سلطة ضبط المحروقات والوكالة الوطنية لتقييم موارد المحروقات (النفط)، وأعطى الحق لكل متعامل اقتصادي محلي أو أجنبي أن يمارس العمل في مجال المحروقات بحرية وفي كل حلقات النشاط البترولي سواء المنبع(Upstream)المصب(Downstream)، بمعنى إلغاء احتكار الشركة الوطنية سوناطراك في قطاع المحروقات.

ومن خلال هذا القانون أعطيت بعض الرخص للاستغلال والبحث والتنقيب للمستثمرين الأجانب، مع إعطاء مزايا وضمانات وهو ما يشجع الأجانب في القدوم إلى الجزائر.

- قانون المناجم :

في 03 جويليا 2001 صدر قانون رقم (01-10)⁷⁵: يتضمن قانون المناجم، بموجب المادتين 42 و43 تم إنشاء الوكالة الوطنية للممتلكات المنجمية والوكالة الوطنية للجيولوجيا والمراقبة المنجمية ومهمتهما الأساسية تسيير قطاع المناجم إداريا وتقنيا، وتكمن أهمية هذا القانون في كونه يسمح لأول مرة للمتعامل الأجنبي بإقامة استثمارات هامة في استكشاف واستغلال الموارد المنجمية ، وذلك من خلال المادة (03) ويرتكز القانون على أربعة مبادئ كبرى هي :⁷⁶

- الفصل بين ملكية الأرض وما تحت الأرض

- عدم التفريق بين المواد المنجمية

⁷³ القانون رقم 86-14، رقم 35، 27 أوت 1986

⁷⁴ قانون رقم 05-07، سنة 2005 رقم: 03

⁷⁵ قانون رقم 01-10، 2001 رقم: 35.

⁷⁶ قانون 02-01، سنة 2002، رقم: 08

- الوصول إلى نشاطات البحث والاستكشاف والاستغلال لكل المستثمرين
- المساواة في معاملة المستثمرين.
- وأعطى القانون عدة مزايا جبائية كإعفاء من الرسم على النشاط المهني، والإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على الأملاك المحصلة أو المستوردة في إطار النشاط المنجمي، والإعفاء من الرسوم الجمركية، والإعفاء من كل الضرائب التي تخص نتائج الاستغلال.
- عموما تقوم فلسفة هذا القانون على تشجيع وإعطاء ضمانات للمستثمر المحلي أو الأجنبي الطبيعي أو المعنوي، كما يظهر من خلال العناصر الأساسية التي تؤسس للقيمة القانونية للأصول المنجمية وهي:
 - حق الكشف لصالح الحائز على الرخصة المنجمية للاستكشاف عند وجود المعدن.
 - استقرار التشريع والتنظيم المطبق على الرخص منذ بدء الاتفاق إلى غاية نهاية صلاحية الرخصة.
 - التكفل بالقيود المرتبطة بالبيئة.
 - اللجوء إلى التحكيم الدولي الخاص لتسوية النزاعات (اللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي).
 - قانون الكهرباء والغاز:
- يهدف القانون 01-02 الصادر في فيفري 2002 حول الكهرباء وتوزيع الغاز إلى وضع مبدأ عام للمنافسة الحرة لنشاطات المتعلقة بإنتاج الكهرباء، حيث أعطى القانون فرصة إلى المتعاملين الأجانب للمساهمة في الرأسمال الاجتماعي للمؤسسات العمومية المكلفة بمختلف نشاطات الكهرباء والغاز، فمن خلال المادة 168 أصبحت كل فروع سونلغاز شركة ذات أسهم مفتوح للشراكة والمساهمة الخاصة المتنوعة أو كليهما، وإلى العمال، على أن تبقى سونلغاز (ش.ذ.أ) المساهم صاحب الأغلبية في هذه الفروع.⁷⁷
- قطاع الاتصالات:
- يعتبر قطاع الاتصالات من أبرز القطاعات في الجزائر الذي كان حضور الاستثمار الأجنبي المباشر فيها جليا، وخاصة بعد صدور القانون 03-2000 الصادر في 05 أوت 2000 الذي يحدد القواعد المتعلقة بالبريد والمواصلات السلكية واللاسلكية الذي فتح المجال للمستثمر الأجنبي بالقيام بمشروعات مملوكة كلية للمستثمر الأجنبي؛ وعليه منذ بداية تطبيق القانون رقم 03-2000 هناك ثلاثة متعاملين اقتصاديين في القطاع من بينهم اثنان في إطار الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى اتصالات الجزائر نجد كل من اوراسكوم المصرية، وشركة الوطنية الكويتية؛ علما أن اوراسكوم تنشط في قطاعات أخرى كمواد البناء (الاسمنت).

⁷⁷ قانون 03-2000، سنة 2000، رقم: 48.

- وبموجب القانون رقم 03-2000 تأسست هيئة للضبط مستقلة تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلالية المالية من مهامها في المادة (13):⁷⁸
- السهر على وجود منافسة فعلية مشروعة في سوقي البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية؛
 - السهر على توفير تقاسم منشآت المواصلات السلكية واللاسلكية، مع احترام حق الملكية؛
 - منح رخص الاستغلال؛
 - الفصل في النزاعات فيما يتعلق بالتوصيل البيني؛
 - التحكيم في النزاعات بين المتعاملين أو مع المستعملين.

المبحث الثاني: تقييم الواقع الاقتصادي الجزائري حسب مؤشرات التنافسية العالمية

بعد ما استعرضنا اهم الإصلاحات الاقتصادية و التشريعية في الجزائر لتوفير مناخ ملائم يؤثر في قرارات المستثمرين الأجانب، سنحاول إسقاط هذه التعديلات و التطورات القانونية على المؤشرات العالمية

⁷⁸قانون 03،2000-2000، ص48.

متفق عليها بغية معرفة مدى المكانة التي تحتلها الجزائر ضمن الترتيب العالمي من حيث الجوانب الأمنية و البيروقراطية و استقرار الاقتصاد الكلي و حجم السوق المحلي...إلخ.

المطلب الأول: التقييم حسب مؤشري، مراحل التنمية و الترتيب و التصنيف الدولي

يوضح كل من المؤشرين واقع الاقتصاد الوطني بناءً على الإحصائيات و البيانات الاقتصادية.

الشكل رقم (III-1): مراحل التنمية



المصدر: المنتدى الدولي الاقتصادي 2011

أولاً- تحليل مؤشر مراحل التنمية:

يعمل مؤشر مراحل التنمية على تصنيف الدول عبر ثلاث مراحل مختلفة بدءاً من مرحلة الاعتماد على الثروات الطبيعية ثم مرحلة الاعتماد على الكفاءة و أخيراً الاعتماد على الإبتكار. و نلاحظ من الشكل المبين أعلاه ان الجزائر صنفت ما بين المرحلة الأولى و الثانية، أي في المرحلة الانتقالية للخروج من الاعتماد الكلي على الموارد الطبيعية.

ثانياً: تحليل مؤشر ترتيب الجزائر وفقاً للمؤشرات التالية:

هذا المؤشر يقوم بترتيب الدول حسب معيارالتنقيط التالي من 1إلى 7 ضمن 144 دولة.

الجدول رقم (III-1): يوضح ترتيب الجزائر حسب مؤشر التنافسية العالمية

المؤشرات	الترتيب	التنقيط
----------	---------	---------

4.2	89	مؤشرات المتطلبات الأساسية
2.7	141	المؤسسات
3.2	100	البنية التحتية
5.7	23	استقرار الاقتصاد الكلي
5.4	93	الصحة و التعليم الأساسي
3.1	136	تقرير الكفاءة
3.4	108	التعليم العالي والتدريب
3.0	143	كفاءة أسواق السلع
2.8	144	كفاءة سوق العمل
2.4	142	سوق مالية متطورة
2.6	133	الاستعداد التقني
4.3	49	حجم السوق
2.3	144	مؤشر الابتكار وعوامل الرفاهية
2.5	144	تطور الأعمال
2.1	141	الاختراع

المصدر:المنتدى الدولي الاقتصادي سنة 2011

نلاحظ من الجدول أن المؤشرات الأكثر تطوراً في الجزائر تشمل مؤشر الاقتصاد الكلي الذي بلغ 5.7 ثم يليه الصحة و التعليم الأساسي و جاء مؤشر حجم السوق في المرتبة الثالثة بتقييط 4.3 اما المرتبة الرابعة فإحتلتها مؤشر المتطلبات الأساسية أما فيما يخص بقية المؤشرات الموضحة في الجدول و المتعلقة على العموم بالبنية التحتية و المؤسسات الوطنية و كفاءة سوق العمل و البنوك و الاستعدادات التقنية و الابتكار و عوامل الرفاهية و تطور الأعمال فجاءت محصورة بين 3.1 إلى 3.2 هذا من جهة و من الجهة المقابلة للجدول نجد أن الجزائر صنفت في مراتب متدنية ما عدا في المؤشرات الأربعة المشار إليها آنفاً، حيث إحتلت مراتب من 93 إلى 144 من ضمن تصنيف يشمل 144 دولة.

المطلب الثاني: تقييم ترتيب الجزائر حسب مؤشرات العوامل الأكثر أهمية في اتخاذ قرار الاستثمار.

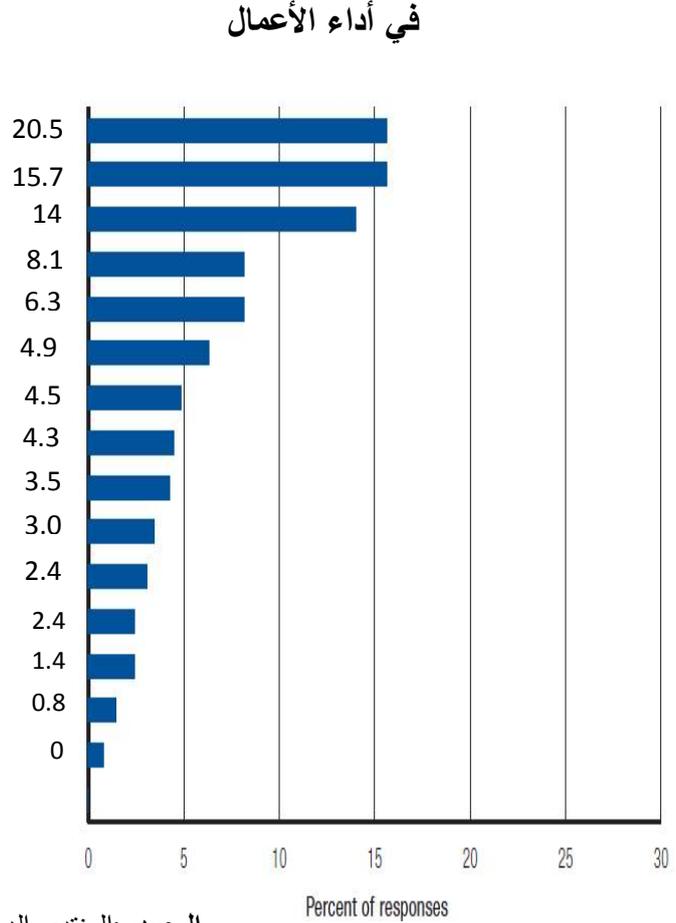
إن هذا المؤشر يعتبر من أكثر المؤشرات المساعدة على اتخاذ القرار من قبل المستثمرين الأجانب لما يضمنه من معايير و نقاط حساسة يبني عليها متخذي القرار قراراتهم بالإيجاب او بالسلب.

أولاً- تحليل وضع الجزائر من خلال مؤشر أداء الأعمال :

الشكل رقم (III-2): العوامل الأكثر إشكالية

الجدول رقم (III-2): العوامل الأكثر إشكالية في أداء الأعمال

20.5	البيروقراطية الحكومية
15.7	إتاحة الوصول إلى التمويل
14.0	الفساد
8.1	عدم كفاية الإمدادات
8.1	عدم ملائمة اليد العاملة المتعلمة
6.3	الأنظمة الضريبية
4.9	عدم الإستقرار السياسي
4.5	التضخم
4.3	ضعف ومحدودية قواعد العمل
3.5	ضعف الأخلاقيات
3.0	قواعد صرف العملات الأجنبية
2.4	الجرائم والسرقات
2.4	معدلات الضرائب
1.4	الإمكانيات غير كافية للتحديث
0.8	ضعف الصحة العمومية
0	عدم استقرار الحكومة / الانقلابات



المصدر: المنتدى الدولي الاقتصادي سنة 2011

يعتمد هذا المؤشر بتصنيف الدول على معيار تنقيطي من 0 كحد أدنى إلى 30 كحد أقصى لتحديد درجة الخطورة من عدمها.

و يتضح لنا من خلال البيانات الموضحة في الجدول أن الجزائر تتمتع بإستقرار سياسي خالي من الانقلابات حيث تحصلت في هذا المعيار على 0 من 30 على عكس المعيار الأول الخاص بالبيروقراطية الحكومية حيث حصلت الجزائر على علامة 20.5 و هو ما يبين بوضوح مدى تفشي البيروقراطية في الإدارات الحكومية ثم يليه معيار إتاحة الوصول إلى التمويل و معيار الفساد حيث جاء تنقيطهم على التوالي 15.7 و 14.0، اما معيار عدم كفاية الإمدادات و معيار عدم ملائمة اليد العاملة المتعلمة فحصل على نقطة 8.1 ، اما بالنسبة للمعايير الأكثر جذباً حسب هذا المؤشر فشملت معيار التضخم و ضعف و محدودية قواعد العمل و الجرائم و السرقات و معدلات الضرائب و معيار الإمكانيات غير كافية للتحديث و أخيراً ضعف الصحة العمومية، حيث جاء تنقيطها على النحو التالي: 4.5- 4.3- 3.0- 2.4- 2.4- 1.4- 0.8 و الملاحظ من هذه المعايير الأخيرة أنها مشجعة مقارنة بما قبلها.

ثانياً- مؤشر بداية الأعمال للدول العربية

يوضح هذا الجدول ترتيب الدول العربية بالنسبة لبداية الأعمال بالأيام.

الجدول رقم (III-3): مؤشر ترتيب الدول العربية بالنسبة إلى بداية الأعمال

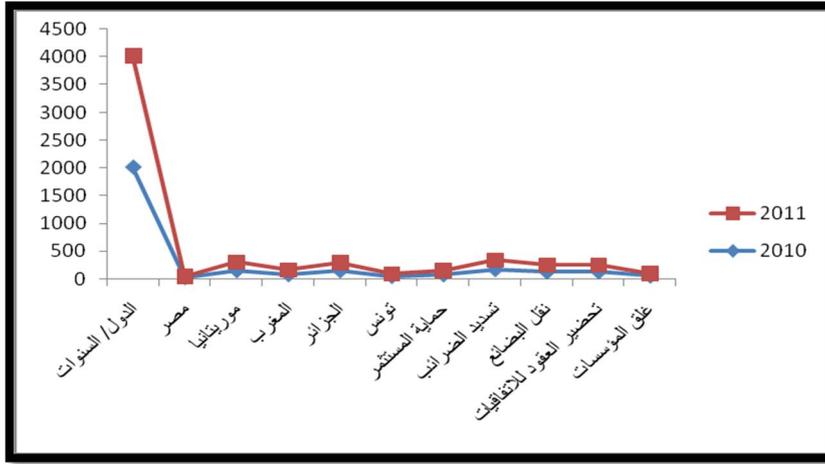
الدول/ السنوات	2010	2011
مصر	23	18
موريتانيا	148	153
المغرب	76	82
الجزائر	147	150
تونس	45	46

المصدر : مؤشر ترتيب الدول العربية بالنسبة إلى بداية الأعمال

يتضح من البيانات الواردة في الجدول مدى تأخر الجزائر في بداية الأعمال مقارنة بكل من مصر و تونس و المغرب، حيث نلاحظ أن في سنة 2010 احتلت الجزائر من ضمن خمسة دول المرتبة ما قبل الأخيرة و بتفاوت كبير مع دول الجوار تونس والمغرب بالرغم من الإمكانيات و القدرات الهائلة التي تزخر بها الجزائر مقارنة بالدول المذكورة و نفس الملاحظة نسجلها بالنسبة لسنة 2011 حيث احتلت المرتبة ما قبل الأخيرة قبل موريتانيا و هذا إن دل على شيء فإنما يدل على عدم وجود إرادة قوية للنهوض بالإقتصاد الوطني بالرغم من كل الإصلاحات و التغييرات الاقتصادية و التشريعية.

و يمكن تمثيل المعطيات الواردة في الجدول في المنحنى البياني التالي:

الشكل رقم (III-4): مؤشر ترتيب الدول العربية بالنسبة إلى بداية الأعمال



المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على معطيات الجدول رقم (III-3).

ثالثاً- الترتيب الجزائر حسب التصنيف العالمي للقيام بالأعمال (بالأيام).

الجدول رقم (III-4): يوضح ترتيب الجزائر للقيام بالأعمال

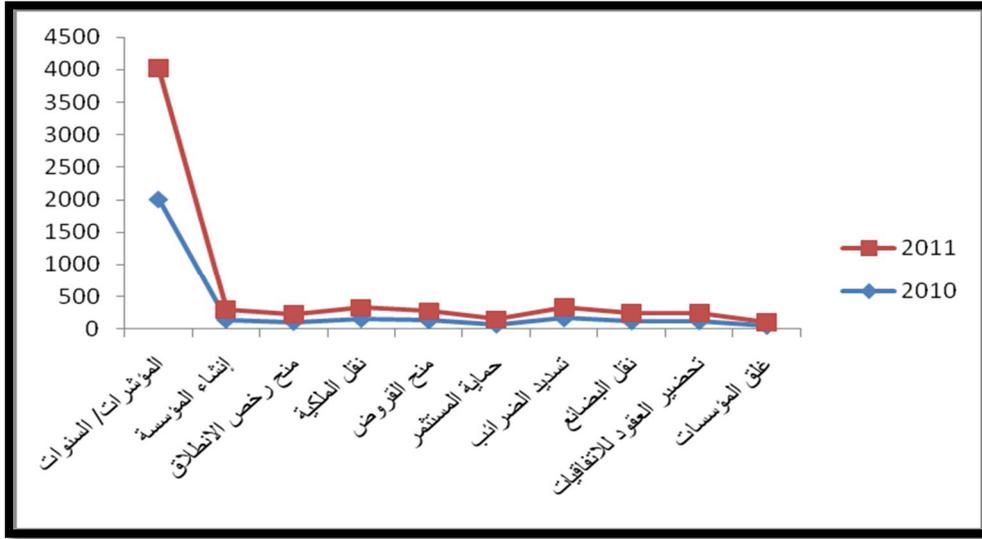
التغير	2011	2010	المؤشرات/ السنوات
3+	150	147	إنشاء المؤسسة
2+	113	111	منح رخص الانطلاق
6+	165	159	نقل الملكية
3+	138	135	منح القروض
1+	74	73	حماية المستثمر
1+	168	167	تسديد الضرائب
2+	124	122	نقل البضائع
3+	127	124	تحضير العقود للاتفاقيات
0	51	51	غلق المؤسسات

المصدر: تقرير مناخ الاستثمار في البلدان العربية لسنة 2011.

يوضح لنا الجدول السابق ترتيب الجزائر حسب المؤشرات العالمية للانطلاق الاستثمارات ومن الملاحظ أن وضعية الجزائر بعيدة كل البعد عن الطموحات و الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها فمن خلال قراءتنا للمؤشرات نلاحظ احتلالها مراتب متأخرة سواء من حيث الإنشاء أو منح الرخص أو نقل الملكية أو منح القروض أو تسديد الضرائب و نقل و تحضير العقود باستثناء مؤشر الحماية حيث احتلت فيه المرتبة 73 و 74 على التوالي لسنة 2010-2011 وكذلك مؤشر الغلق التي احتلت المرتبة 51 و الذي يعد أحسن مؤشر مقارنة بالمؤشرات الأخرى و هذا يدل على العراقيل و البيروقراطية المتفشية في الإدارة.

و يمكن تمثيل البيانات الواردة في الجدول أعلاه في المنحنى البياني التالي:

الشكل رقم (III-3): ترتيب الجزائر للقيام بالأعمال



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على الجدول رقم (III-4).

رابعاً- معوقات الاستثمار في الجزائر

على الرغم من الإصلاحات التي أجريت للاقتصاد الوطني، وكل الجهود التي تبذل لتهيئة وترقية مناخ الاستثمار، وبعض النتائج الإيجابية المحققة، إلا أنه هناك العديد من العوائق التي تفسد بيئة الأعمال في الجزائر، وتتمحور أساساً في⁷⁹:

صعوبة الدخول إلى أسواق العالمية، خاصة ما تعلق بالقروض والعقار الصناعي إشكالية الحكمية (The Governance) 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.

وفيما يلي تحليل لأبرز عوائق الاستثمار في الجزائر:⁸⁰

أ- عوائق مرتبطة بعوامل الإنتاج:

⁷⁹ قويدري محمد، 2005، ص64.

⁸⁰ قويدري محمد، وصاف سعيدي، سنة 2008، ص5.

وتمثلت هذه العوائق عموما في:

- مشكلة التمويل:

في نهاية 2005، بلغ عدد البنوك والمؤسسات المالية في الجزائر أربعة و عشرون مؤسسة موزعة كالاتي⁸¹:

- ستة بنوك عمومية، بما بها صندوق الاذخار؛

- تعاقدية مالية معتمدة للقيام بالعمليات البنكية؛

- إثني عشرة بنك خاصا ذو رأس مال مختلط؛

- مؤسستين ماليتين إحداهما عمومية؛

- مؤسستين للتأجير؛

- بنك للتنمية في طور إعادة الهيكلة.

ب- عوائق مرتبطة بعوامل أخرى

ترتبط بالعوامل السياسية والاقتصادية ونذكر منها

- تراجع البيئة السياسية والأمنية: إن من أهم العوامل التي تساعد على تنامي الاستثمار الأجنبي، هي عوامل الاستقرار السياسي والأمني، وهذا معرفته الجزائر في العشرية الأخيرة.

-عوائق إدارية وتنظيمية: سعت الحكومة الجزائرية منذ بداية الألفية بإصدار تعليمات وتوجيهات كافة القاطعات العمومية، لتبسيط الإجراءات الإدارية وتحسين الخدمات العمومية، من أجل إعطاء صورة للمستثمر الوطني والأجنبي على مدى الاهتمام الذي توليه الدولة الجزائرية للاستثمار والتنمية، ولكن دوما تبقى هناك عراقيل نذكر منها:

- عدم وضوح بعض النصوص القانونية؛

- غياب هيئة مكلفة بمراقبة ومتابعة وتنظيم الاستثمار الأجنبي؛

- الخلط في الصلاحيات والمسؤوليات بين إدارة وأخرى.

ج- عوائق الفساد:

إن مشكلة الفساد تنتشر في كل اقتصاديات العالمية ولكن بنسب متفاوتة، ولعل أهم نقاط التي يمكن ذكرها في هذا المجال هي:

⁸¹منصوري زين، ، 2010.ص 133.

- عدم الالتزام بتنفيذ القواعد القانونية؛
- الرشوة والاختلاس والابتزاز؛
- الاستيلاء على الممتلكات العامة عن طرق التزوير؛
- الاعتداء على المال العام كالحصول على قروض بضمانات وهمية.

ملخص الفصل

قمت في هذا الفصل بتقديم و استعراض أهم التحولات في السياسة الاقتصادية الجزائرية و كذلك تحليل العوامل التحفيزية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر منذ الاستقلال إلى الفترة التي تغطيها الدراسة فبدأنا بكيفية إجراء تعديلات جذرية و تطوير الإطار القانوني عبر مراحل مختلفة جاءت على النحو التالي مرحلة الاستثمارات الموجهة ما بين (1963-1982) ثم مرحلة الاستثمار الوطني الخاص (1982-1988) و أخيراً مرحلة الإنفتاح و الشراكة بداية من التسعينات و التي عرفت صدور قانون النقد و القرض 90-01 و الذي أحدث تحولاً جذرياً في النظام الاقتصادي الجزائري السابق ثم تلاه قانون تحرير التجارة الخارجية سنة 1991 و الإصلاحات الجبائية سنة 1992 و المرسوم التشريعي 93-12 و المتعلق بترقية الاستثمار بالجزائر و قد منح هذا المرسوم العديد من المزايا الجبائية للمستثمرين المحليين و الأجانب إضافة إلى تقديم ضمانات سياسية و أمنية.

كما عرفت مرحلة بداية الألفية صدور العديد من القوانين المحفزة و المشجعة للإستثمار بدءاً من الأمر 01-03 و المتعلق بتطوير الاستثمار و ترقيته و الأمر رقم 06-08 المعدل و المتم له بالإضافة إلى صدور قانون المحروقات سنة 2005 و قانون المناجم و قانون الكهرباء و الغاز و قانون الاتصال, كل هذا لتمكن الجزائر من توفير مناخ ملائم يشجع و يحفز الاستثمارات الأجنبية و لكن و حسب المؤشرات التنافسية العالمية نجدها بعيدة كل البعد مقارنة بالدول العربية الأخرى حيث صنفت حسب مؤشر التنمية العالمي في المنطقة الثانية التي تشكل منطقة تحول من المرحلة الأولى إلى المرحلة الثانية أما مؤشر التنافسية العالمية و الذي يضم مجموعة من المؤشرات لترتيب 144 دولة جاءت الجزائر في أغلب المؤشرات في المرتبة 110 فما فوق أما مؤشر العوامل الأكثر إشكالية في أداء الأعمال قد بين ضعف الجزائر في الجوانب التنظيمية و تفشي البيروقراطية و الفساد و أما فيما يخص مؤشر الترتيب العالمي للقيام بالأعمال لسنتي (2010-2011) فقد بين الضعف الفادح في التسهيلات الإدارية و المصرفية، حيث احتلت الجزائر المرتبة ما قبل الأخيرة من بين 04 دول هي: مصر و المغرب و تونس و موريتانيا في عدد الأيام لإعطاء رخص بداية الأعمال للمستثمر و هذا يدل على عدم وجود إرادة حقيقية تجسد القوانين في أرض الواقع.

الفصل الرابع:

تحليل آثار الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)

على الناتج المحلي الإجمالي والبطالة

حالة الجنوب الشرقي

تمهيد

بعدما استعرضنا واقع المناخ الاستثماري في الجزائر من واقع الإصلاحات الاقتصادية و التشريعية عبر مراحل مختلفة و تقييمه حسب المؤشرات الاقتصادية العالمية.

خصصنا هذا الفصل إلى دراسة حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر و أثرها على التنمية المحلية من خلال دراسة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الاجمالي و البطالة في الجزائر مع التركيز على دراسة حالة منطقة الجنوب الشرقي (حاسي مسعود، ورقلة، حاسي بركين، حاسي تيافتي، حاسي بركاوي) نظراً لما تستقطبه هذه الأخيرة من حجم هائل من الاستثمارات المباشرة المتمثلة في الشركات الأجنبية المختلفة التي تنشط في مجال الاستكشاف و التنقيب على الثروات الطبيعية التي تزخر بها المنطقة و سنحاول في هذا الفصل تحليل العلاقة المشار إليها أعلاه من خلال المباحث التالية:

- المبحث الأول: تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى الجزائر.
- المبحث الثاني: دراسة حالة شركتي (ANADARKO) و (DOWELL SHLUMBERGER).

- لمحة تاريخية عن منطقة حاسي مسعود بالجنوب الشرقي

تعتبر مدينة حاسي مسعود حديثة النشأة تقع جنوب مقر الولاية ورقلة، وتبعد بحوالي 80 كلم وتضم حوالي 1500 بئر للبتترول والماء.

وتجمع الكثير من الرموز ويقال عنها مدينة الذهب الأسود، وهي تضم كل الجزائر بحيث جاء الناس من مختلف مناطق التراب الوطني بحثا عن العمل.

وقصت هذه التسمية تعود في الحقيقة إلى ذلك الشيخ البدوي روابح مسعود بن عمار، الذي قدم إلى المنطقة من قرية متليلي باحثا عن المرعى، حدث هذا عام 1917، وقام بحفر بئر ماء ومنذ ذلك العهد أصبح يسمى بحاسي مسعود.

ولقد شهدت مدينة حاسي مسعود ثلاث احقاب تاريخية هامة، أولها والذي قفز بالمنطقة إلى مقام الصدارة وكان في سنة 1956 عندما تدفق لأول مرة بئر البترول، وهذا ما جعل المستعمر يتشبث بالصحراء ويطالب بفصلها عن الجزائر.

أما الحدث الثاني فكان في 24 فبراير 1971، حيث تم الإعلان عن تأميم المحروقات، أما الحدث الثالث الذي أحدث تحولا في تاريخ المدينة كان 1984 حيث تحولت حاسي مسعود إلى إقليم بلدي بموجب التقسيم الإداري للبلد.

ولقد عرفت مدينة حاسي مسعود تطور في عدد السكان بشكل مستمر نظرا لكونها منطقة صناعية وتضم عدد كبير من العمال. حيث بلغ عدد السكان سنة (2012)، 47167 نسمة.

كما عرفت منطقة حاسي مسعود بولاية ورقلة في العشرية الأخيرة تدفق عدد كبير من المستثمرين الأجانب، وهذا ما جعلها قطب اقتصادي عالمي يحلم كل المستثمرين في حقل البترول والغاز الدخول إليه.

المبحث الأول: تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية في الجزائر

نسعى من خلال دراسة تطور تدفق الإستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر لإبراز مدى ملائمة المناخ الإستثماري وقدرته على جذب أكبر قدر ممكن من الشركات الأجنبية.

الجدول رقم (IV-1): جدول يوضح حجم تدفق الاستثمارات الأجنبية و الناتج المحلي الإجمالي ونسبة البطالة

السنوات	نسبة البطالة %	الناتج الوطني الإجمالي مليون دولار	حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر مليون دولار
1991	20.3	45 715	12
1992	21.4	48 003	30
1993	23.2	49 946	0
1994	24.4	42 543	0
1995	28.1	41 764	0
1996	28	46 941	270
1997	28	48 178	260
1998	28	48 188	607
1999	29.3	48 641	292
2000	29.5	54 790	280
2001	27.3	54 745	1 108
2002	25.7	56 760	1 065
2003	23.7	67 864	634
2004	17.7	85 325	882
2005	15.3	1 03 199	1 156
2006	12.5	1 17 027	1 841
2007	13.8	1 34 978	1 834
2008	11.3	1 71 000	2 675
2009	10.2	1 37 212	3 053
2010	10	1 61 207	2 331
2011	10	1 99 071	2 721
2012	10	2 05 789	1 602
2013	10	/	/

المصدر: بناء على معطيات البنك الدولي العالمي.

ملاحظة: لقد تم توسيع العينة بغية الوصول إلى نتائج أكثر دقة و دلالة إحصائية.

المطلب الأول: دراسة أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الناتج المحلي الإجمالي

لتسليط الضوء على هذه الدراسة نقوم بتحليل عدة علاقات مختلفة ما بين حجم التدفقات و الناتج المحلي و حجم الصادرات و آثاره على الناتج المحلي بالإضافة إلى مساهمة القيمة المضافة للقطاعات المكونة للناتج المحلي الإجمالي.

اولا- دراسة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي باستعمال برنامج (spss) الجدول رقم (IV-2): يوضح حجم تدفق استثمارات الأجنبية و الناتج المحلي الإجمالي.

السنوات	الناتج الوطني الإجمالي مليون دولار	حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر مليون دولار
1991	45 715	12
1992	48 003	30
1993	49 946	0
1994	42 543	0
1995	41 764	0
1996	46 941	270
1997	48 178	260
1998	48 188	607
1999	48 641	292
2000	54 790	280
2001	54 745	1 108
2002	56 760	1 065
2003	67 864	634
2004	85 325	882
2005	1 03 199	1 156
2006	1 17 027	1 841
2007	1 34 978	1 834
2008	1 71 000	2 675
2009	1 37 212	3 053
2010	1 61 207	2 331
2011	1 99 071	2 721
2012	2 05 789	1 602
2013	/	/

المصدر: البنك الدولي العالمي 2011.

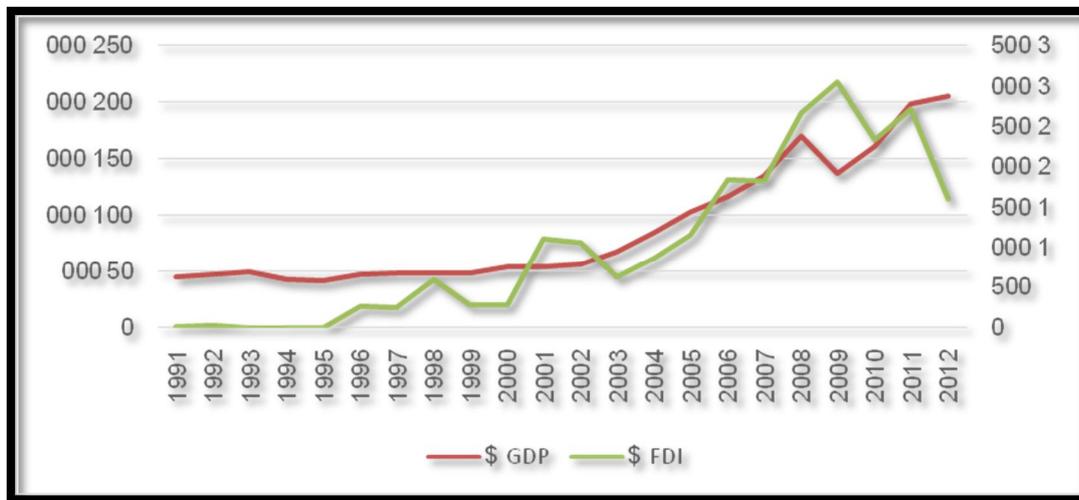
يشير الجدول إلى حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر حيث كان يقدر بـ 12 مليون دولار سنة 1991 ثم وصل إلى 30 مليون دولار سنة 1992، وتجمد في السنوات الثلاثة المتتالية 1993-1994-1995، حي بلغ حجم الزيادة 0. فبمقارنة بين سنة 1991-1992، نجد أنه تضاعف بينما سجلت سنوات 1993-1994-1995، معدل النمو يساوي 0.

ويمكننا إرجاع السبب في تلك الفترة إلى الأوضاع الأمنية المتدهور جدا، حيث اشتدت حدة الإرهاب وتمكن من السيطرة على بعض المناطق، وكما نعرف أن من العوامل الأكثر جاذبية للمستثمر الأجنبي هو الاستقرار الأمني.

وبالمقابل تشير الأرقام المتعلقة بالناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة الممتدة بين 1991 و 1995 إلى ثباته، حيث تراوح حجم الناتج المحلي الإجمالي ما بين 45 مليار إلى 41 مليار. وقفز حجم الاستثمارات سنة 1996 قفزة نوعية إذ بلغ 270 مليون دولار مع ارتفاع محسوس في الناتج المحلي الإجمالي. حيث بلغ ولأول مرة منذ 1993 48.94 مليون دولار، ثم بدأ حجم التدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر يتزايد وواكبه زيادة في الناتج المحلي الإجمالي من سنة إلى أخرى. وانطلاقا من سنة 2001، والتي عرفت استقرار سياسي وأمني شجع المستثمرين الأجانب على استغلال فرص الاستثمار الكبيرة والمغرية وخاصة بعد صدور قانون الاستثمار سنة 2003، والذي أعطى العديد من الامتيازات والضمانات والتحفيزات لرؤوس الأموال المحلية والأجنبية على السواء. فإذا قارنا حجم التدفقات لسنة 2000 و 2001 نجد أنه تضاعف أربع مرات أي بمعدل نمو 39% وهذا رقم قياسي بالنسبة للجزائر لتلك الفترة ورافقه ارتفاع كبير في الناتج المحلي الإجمالي والذي بلغ سنة 2004، 85.325 مليون دولار وهذا رقم غير مسبوق. وبدأ من سنة 2005 نسجل ارتفاع مستمر في حجم التدفقات حيث بلغت على التوالي 1156 مليون دولار، 1841 و 1814-2675-3053-2331-2721-1602 لسنوات 2005-2006-2007-2008-2009-2010-2011-2012.

كل هذه التدفقات أدت بالمقابل إلى ارتفاع حجم النمو في الناتج الوطني المحلي الإجمالي، حيث قفزت من سنة إلى أخرى إلى أن بلغ أكبر قيمة له سنة 2012 بمقدار 205.789 مليون دولار. كما يمكن تمثيل المعطيات الواردة في الجدول بالمنحنى البياني التالي:

الشكل رقم (IV-1): المخطط البياني علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) والناتج المحلي الإجمالي (GDP)



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول.

يوضح المنحنى البياني مسار كل من الاستثمار الأجنبي والناتج المحلي الإجمالي فكلما ازداد الاستثمار نما الناتج الوطني الإجمالي، معدا في الفترة الممتدة ما بين 2008-2009 التي شهدت انخفاض في مستوى الناتج الوطني ويرجع ذلك إلى الازمة العالمية التي مست كل اقتصادية العالمية.

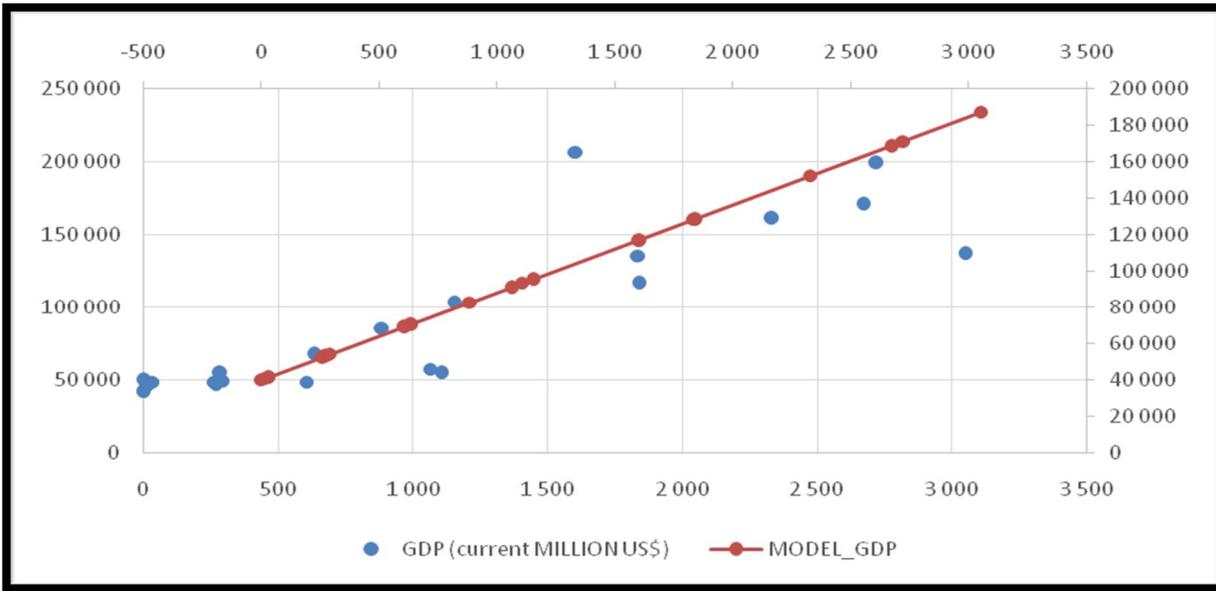
كما يمثل المنحنى البياني العلاقة الرياضية التالية $Y=a+bx$

حيث y يمثل الناتج الوطني

X يمثل حجم الاستثمار

B يمثل ميل الدالة

الشكل رقم (IV-2): التمثيل البياني لدالة الناتج المحلي بدلالة الاستثمار الأجنبي المباشر.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الدراسة

يتضح من المنحنى البياني العلاقة الطردية بين حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية والناتج المحلي الإجمالي، فكلما ازداد حجم التدفقات سجلنا نمو في الناتج المحلي الإجمالي.

ويمكن تمثيل هذه العلاقة بالمعادلة الرياضية التالية:

$$GDP = A + bFDI$$

حيث GDP يمثل الناتج المحلي الإجمالي

و b معدل التغير

و FDI الإستثمار الأجنبي المباشر

بعد معالجة البيانات عن طريق البرنامج الإحصائي (SPSS) تم تقدير معالم النموذج بطريقة المربعات الصغرى كالآتي :

$$GDP = 39944,705 + 48,122 FDI$$

هذا النموذج يوضح أنه إذا ازداد FDI بـ 1% فإن الناتج المحلي يزداد بـ 48% في المتوسط .

وعند اختبار النموذج باستعمال اختبار T لوحظ أن المتغير المستقل FDI يبين التغير الحاصل

في المتغير التابع.

ثانياً: دراسة علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بزيادة حجم الصادرات بالجزائر

نحاول ربط العلاقة ما بين زيادة حجم التدفقات و تأثيرها على الناتج المحلي الإجمالي و بالتالي مدى تأثيرها على حجم الصادرات.

الجدول رقم (3-IV): يوضح حجم الواردات و الصادرات و مدى مساهمة كل قطاع في تنمية الصادرات

	2001*	2002*	2003*	2004*	2005*	2006*	2007*	2008*	2009*	2010*	2011**
الناتج المحلي الخام	3 754,90	4 023,40	4 700,00	5 545,90	6 930,20	7 837,00	8 567,90	10 002,31	8 809,61	10 447,31	12 109,50
الوحدات	930,7	1 159,20	1 254,00	1 577,10	1 820,40	1 863,50	2 326,10	3 170,80	3 583,80	3 768,01	4 114,70
السلع	791,5	1 001,00	1 097,30	1 357,20	1 553,10	1 588,90	1 945,00	2 605,10	2 889,30	3 042,51	3 419,70
الخدمات	139,2	158,1	156,8	219,9	267,4	274,6	381,1	565,7	694,5	725,51	695,1
الصادرات	1 550,90	1 605,80	2 009,00	2 462,90	3 569,60	4 149,70	4 402,20	5 298,00	3 525,90	4 610,10	5 630,60
المحروقات	1 429,00	1 441,90	1 850,10	2 286,30	3 355,00	3 895,70	4 121,80	4 970,00	3 270,20	4 220,10	5 223,80
سلعأخرى	46	60,6	50	48,2	66,6	72,3	92,3	109	32,9	120,5	122,3
خدمات	75,9	103,3	108,9	128,4	148	181,7	188,1	219	222,8	269,5	284,5
				2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
نسبة المحروقات من الصادرات	92%	90%	92%	93%	94%	94%	94%	94%	93%	92%	93%
نسبة الصادرات من الناتج المحلي الاجمالي	41%	40%	43%	44%	52%	53%	51%	53%	40%	44%	46%

: World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files: المصدر

ثالثاً- دراسة مساهمة القيمة المضافة للقطاعات في الناتج المحلي الإجمالي

نوضح من خلال هذه الدراسة مساهمة القطاعات المكونة للنسيج الاقتصادي من خلال القيمة المضافة لكل قطاع.

الجدول رقم (IV-4): القيمة المضافة للقطاعات المكونة للناتج المحلي الإجمالي

2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	القيم المضافة للقطاعات
1 421.7	1 183.2	1 015.3	931.3	727.4	708.1	641.3	الزراعة والصيد البحري
5 208.4	5 242.1	4 180.4	3 109.1	4 997.6	4 089.3	3 882.2	المحروقات
728.6	663.8	617.4	570.7	519.6	479.8	449.6	الصناعة
1 479.4	1 333.3	1 257.4	1 094.8	956.7	825.1	674.3	البناء والأشغال العمومية والخدمات البترولية
3 190.4	2 856.2	2 586.3	2 349.1	2 113.7	1 919.6	1 684.8	خدمات
12 028.6	11 278.5	9 656.8	8 055.0	9 315.0	8 021.8	7 332.3	مجموع القيم المضافة
776.6	632.3	565.8	545.6	489.0	399.3	376.7	القيمة المضافة
355.2	222.4	181.9	170.2	164.9	133.1	114.8	حقوق الاسترد
13 160.4	12 133.2	10 404.5	8 770.8	9 968.9	8 554.3	7 823.8	الناتج المحلي الخام
2 682.7	2 386.6	1 587.1	1 197.2	1 074.8	798.6	677.8	الخدمات الغير الربحية
15 843.0	14 519.8	11 991.6	9 968.0	11 043.7	9 352.9	8 501.6	الناتج المحلي الإجمالي
10 634.6	9 277.7	7 811.2	6 858.9	6 046.1	5 263.6	4 619.4	الناتج الإجمالي خارج المحروقات
14 421.3	13 336.6	10 976.3	9 036.7	10 316.3	8 644.8	7 860.4	الناتج المحلي خارج الزراعة
9 212.9	8 094.5	6 795.9	5 927.6	5 318.7	4 555.5	3 978.1	الناتج المحلي خارج المحروقات والزراعة
الوحدة : مليار دينار جزائري							

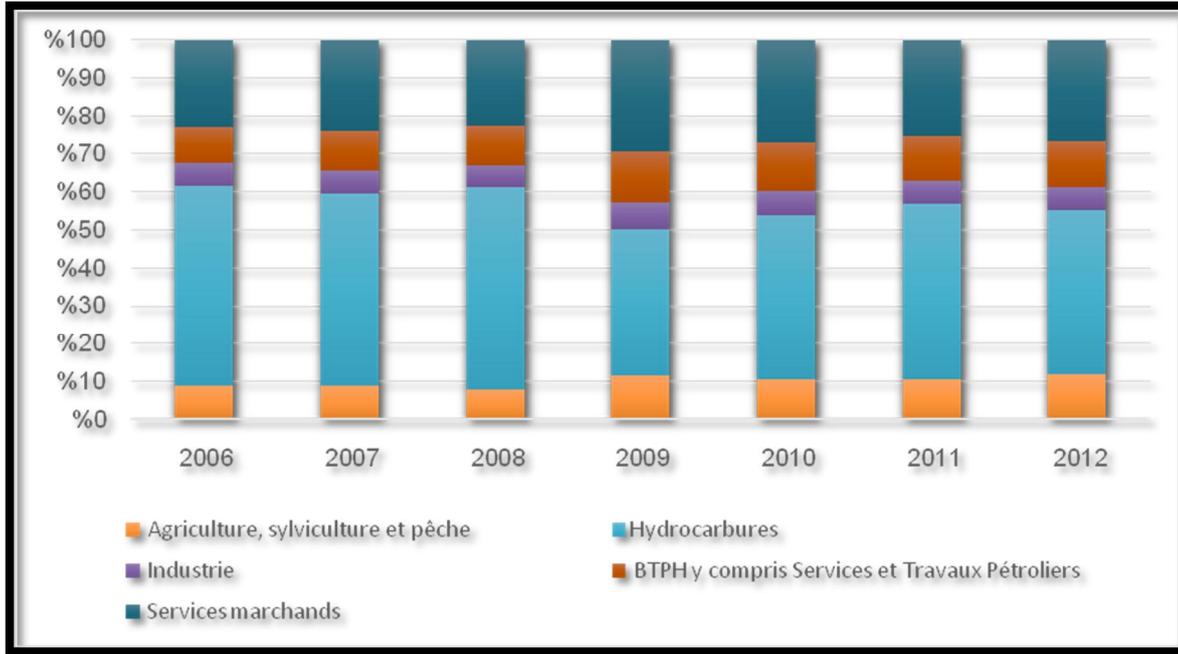
المصدر : الديوان الوطني للإحصاء، الحساب الاقتصادي 2006-2012 ، العدد 648.

نلاحظ من خلال تفحصنا للأرقام الواردة في الجدول أعلاه والمتعلقة بالقيمة المضافة لكل قطاع في الناتج المحلي الإجمالي حيث جاءت على النحو التالي : الزراعة والصيد البحري 641,3 و 3882,2 بالنسبة لقطاع المحروقات و 449,6 للصناعة و 647,3 لقطاع البناء والأشغال العمومية والخدمات البترولية وأخيرا 1684,8 لقطاع الخدمات، وعليه يتضح لنا جليا أن القطاع الأكثر مساهمة هو قطاع المحروقات حيث يشكل حوالي 51% من القيمة الإجمالية المقدرة لـ 7332,3 لسنة 2006 ونفس الملاحظة نسجلها لبقية سنوات 2007 - 2008 - 2009 - 2010 - 2011 حيث تراوحت النسبة إجماليا ما بين 40% و 50% .

وانطلاقا من سنة 2012 نسجل قفزة كمية لمختلف القطاعات المكونة للناتج المحلي الإجمالي وتقلص سيطرة قطاع المحروقات حيث بلغت نسبة المساهمة بـ 35% وهذا يدل على اعتماد الجزائر على إستراتيجية لتنمية بقية القطاعات وهو ما يطابق مؤشر التنافسية العالمية الوارد في الفصل الثالث والذي صنّف الجزائر في منطقة التحول ما بين منطقة الاعتماد على الثروات الطبيعية ومنطقة الاعتماد على كفاءة المؤسسات.

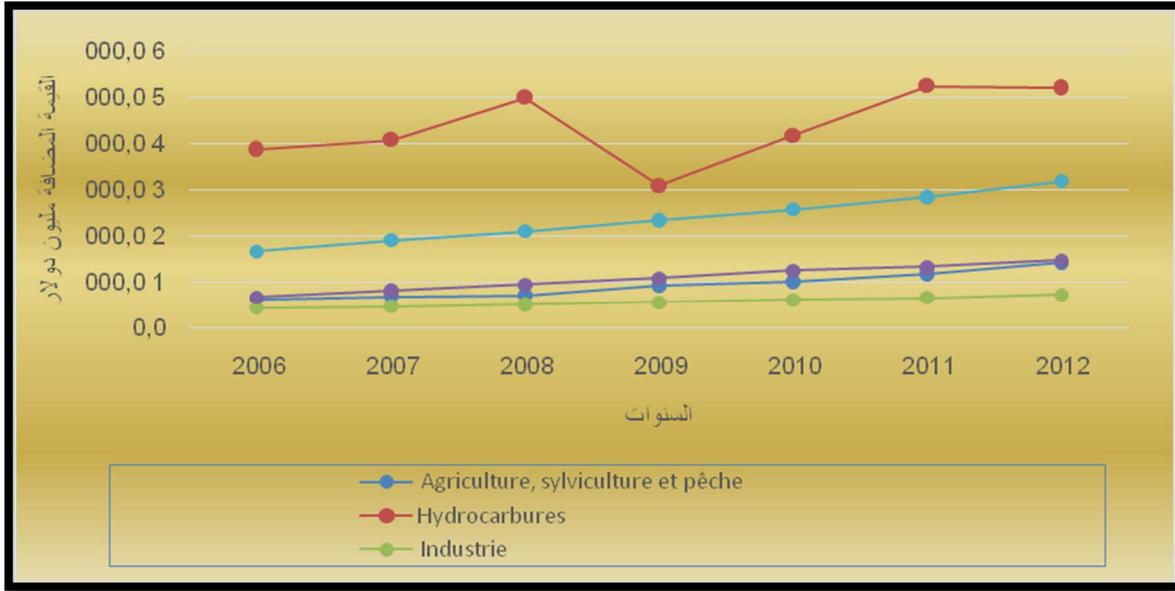
و يمكن تمثيل البيانات الواردة في الجدول في المنحنى البياني التالي:

الشكل رقم (4-IV): مخطط بياني يوضح التوزيع النسبي للقيمة المضافة حسب القطاعات 2006-2012



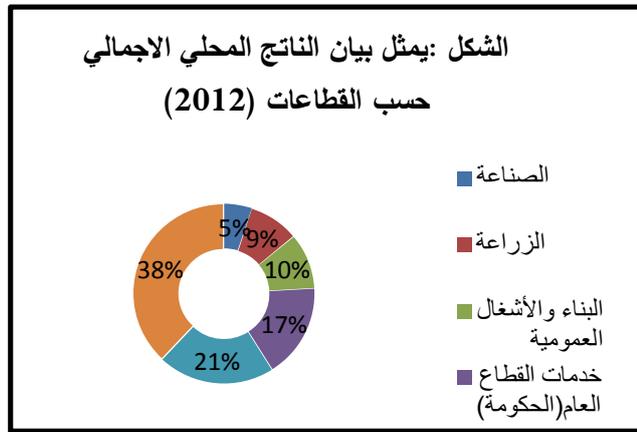
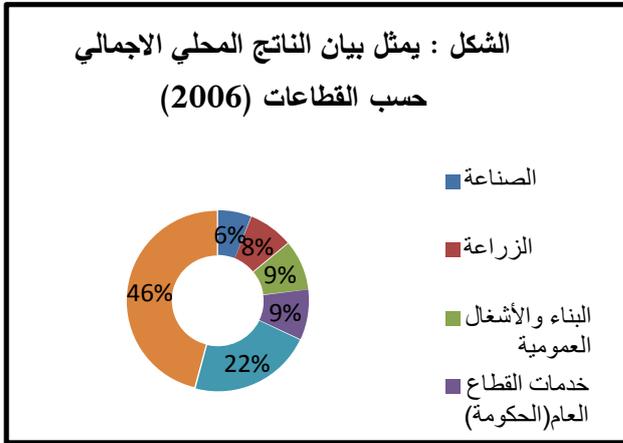
المصدر: بناء على معطيات الجدول السابق.

الشكل رقم (05-IV): منحنى بياني لتقييم النسبي للقطاعات حسب القيمة المضافة للسنة 2006-2012



المصدر: بناء على معطيات الجدول السابق

الشكل رقم (IV-06): دائرة نسبية توضح مساهمة القطاعات في الناتج المحلي الإجمالي.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الجدول السابق .

رابعاً- حصة الشركات متعددة الجنسيات في إستغلال المحروقات في الجزائر.

سعيًا منا لإعطاء صورة أكثر وضوحاً لمدى مساهمة الشركات الأجنبية في زيادة الناتج المحلي الإجمالي و بالتالي زيادة حجم الصادرات التي تعتبر المورد الرئيسي للعملة الأجنبية للجزائر و توضيح حصة هذه الشركات من عملية التتقيب و الاستكشاف في منطقة الجنوب الشرقي.

الجدول رقم (IV-05): يوضح حصة الشركات متعددة الجنسيات من إستغلال المحروقات في الجزائر

السنة	حصة الشركات الأجنبية من استغلال انتاج النفط والغاز : مليار دولار	حصة الجزائر من انتاج النفط والغاز : مليار دولار
2008	4.562	59,68
2009	3.920	55,45
2010	3.937	54,68
2011	4.973	71,66
2012	6.341	70,57
2013 (تقديرية)	5.500	63,7

المصدر: بناء على معطيات البنك الجزائر، سبتمبر 2013.

نلاحظ من خلال الأرقام الموضحة في الجدول أن حصة الشركات الأجنبية سجلت النسب التالية : 7% سنة 2008 و 7% سنة 2009 و 7% سنة 2010 و 6,9% سنة 2011 و 9% سنة 2012 و 7% سنة 2013 .

ومن الملاحظ ارتفاع حجم الإيرادات من إنتاج المحروقات من سنة إلى أخرى حيث سجلت مبالغ ضخمة وفرت للجزائر مدخرات مالية أستغلت في إنشاء مرافق ومنشآت قاعدية وخلق استثمارات متنوعة في شتى المجالات.

المطلب الثاني: أثر الاستثمار الأجنبي على البطالة

إن البطالة تشكل هاجس للحكومات لما تسببه من مشاكل اجتماعية مختلفة و لدى نجد أن البطالة تدخل ضمن الأولويات الأساسية و الرئيسية لكل الحكومات و قد عملت الجزائر على تقليص نسبة البطالة باتخاذ عدة تدابير و حلول مختلفة و سنحاول من خلال هذا المطلب دراسة أحد هذه الحلول.

أولاً- دراسة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي و تقليص نسبة البطالة

الجدول رقم (IV-06): يوضح حجم تدفق الاستثمارات الأجنبية و نسبة البطالة.

السنوات	نسبة البطالة %	حجم تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر مليون دولار
1991	20.3	12
1992	21.4	30
1993	23.2	0
1994	24.4	0
1995	28.1	0
1996	28	270
1997	28	260
1998	28	607
1999	29.3	292
2000	29.5	280
2001	27.3	1 108
2002	25.7	1 065
2003	23.7	634
2004	17.7	882
2005	15.3	1 156
2006	12.5	1 841
2007	13.8	1 834
2008	11.3	2 675
2009	10.2	3 053
2010	10	2 331
2011	10	2 721
2012	10	1 602
2013	10	/

المصدر: بناء على معطيات البنك الجزائري، سبتمبر 2013.

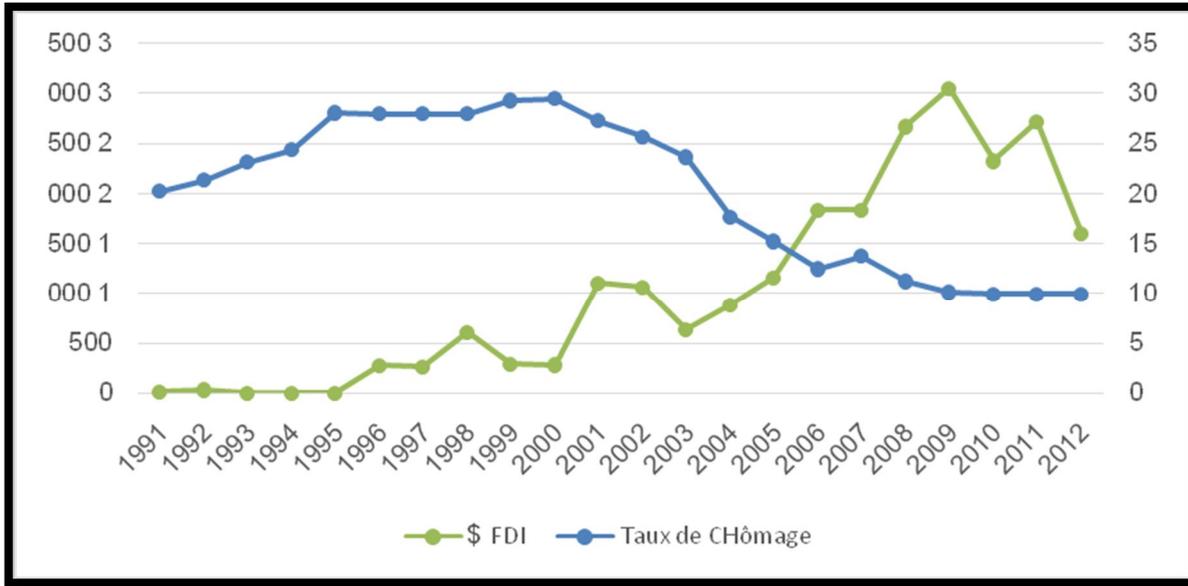
يتبين لنا من البيانات الواردة في الجدول أعلاه والمتعلقة بنسبة البطالة وحجم تدفق الإستثمارات الأجنبية للسنوات 1991 إلى 2013 أن هناك علاقة ما بين حجم التدفقات وتقليص نسب البطالة ولكن بشكل ضئيل وهذا ما تم إثباته في الدراسة القياسية ما بين المتغيرين التي تتضح من خلال المخطط البياني الوارد أسفل الجدول.

فإذا أخذنا على سبيل المثال نسبة البطالة لسنة 1991 نجدها بلغت 20,3% وحجم التدفقات 12 مليون دولار وعلى العكس لسنة 1992 بلغت نسبة البطالة 21,4 وحجم التدفقات 30 مليون دولار فنلاحظ أنه وبالرغم من ارتفاع حجم التدفقات إلا أن نسبة البطالة ارتفعت بـ 1% مقارنة بالسنة الماضية ونفس الملاحظة نسجلها إلى غاية سنة 2003 وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن هناك عوامل أخرى تحدد نسب البطالة خلال هذه الفترة .

أما بالنسبة لسنة 2004 وما ولاها إلى غاية 2010 فنجد أن نسبة البطالة انخفضت بنسب معتبرة حيث تقلصت من 17,7% إلى 10% وبقيت مستقرة إلى غاية 2013 في كل الأحوال لا يمكنني أن أرجع سبب هذا الانخفاض إلى زيادة حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة لأن الدراسة القياسية توضح عكس ذلك.

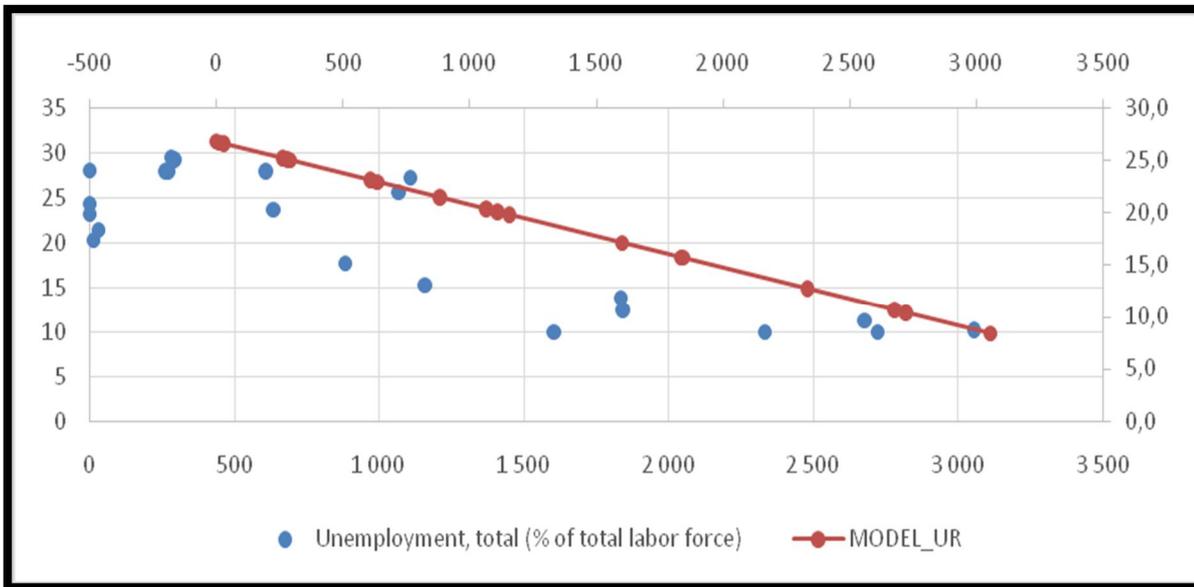
و يمكن تمثيل البيانات الواردة في الجدول بيانياً كما يلي:

الشكل رقم (07-IV):المخطط البياني لعلاقة الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) بالبطالة



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الدراسة

الشكل رقم (08-IV): التمثيل البياني لدالة الاستثمار و البطالة



المصدر: من إعداد الباحث بناء على معطيات الدراسة

المنحنى البياني يوضح العلاقة العكسية بين نسبة البطالة وإستثمار الأجنبي المباشر وكلما زاد الإستثمار الأجنبي انخفض معدل البطالة والمعادلة التالية توضح العلاقة بينهم :

$$UR = C - dFDI$$

حيث

UR = يمثل نسبة مستوى البطالة

d = معدل التغير

FDI = الإستثمار الأجنبي المباشر

بعد معالجة البيانات الإحصائية باستعمال البرنامج الإحصائي SPSS تم تقدير معالم النموذج

كالتالي :

$$UR = 26,732 - 0,006 FDI$$

هذه العلاقة تبين بوضوح نسبة التغير الضئيلة جدا بين مستوى البطالة والإستثمار الأجنبي المباشر، حيث نلاحظ أنه كلما زاد الاستثمار الأجنبي المباشر بنسبة 1% سيؤدي بانخفاض ضئيل جدا في مستوى البطالة بمقدار 0,006 ، الأمر الذي يبين أن الاستثمار الأجنبي لا يساهم بدرجة كبيرة في انخفاض مستوى البطالة في الجزائر وبالضبط في منطقة الجنوب الشرقي.

ثانياً- دراسة توزيع المؤسسات المتوسطة عبر الوطن و أثرها على تقليص البطالة(حالة الجنوب الشرقي):

تلعب المؤسسات المتوسطة دوراً هاماً في تقليص نسب البطالة لأن هذه الأخيرة تعتمد على وفرة اليد العاملة بدلاً من كثافة رأس المال و لذى إرتأيت دراسة توزيع المؤسسات المتوسطة عبر التراب الوطني و حجم تواجدها بمنطقة الجنوب الشرقي مقارنة بالحجم الهائل من تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية.

الجدول رقم (IV - 07): يوضح توزيع المؤسسات المتوسطة عبر التراب الوطني

عدد المؤسسات المتوسطة

المنطقة	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
الشمال	2 05 857	59.5%	2 19 270	59.4%	2 32 664	59.4%	2 48 985	59.3%	2 62 423	59.4%
الهضاب العليا	1 05 085	30.4%	1 12 335	30.4%	1 19 146	30.4%	1 28 316	30.5%	1 34 960	30.5%
الجنوب	27 902	8.1%	30 153	8.2%	32 216	8.2%	34 569	8.2%	36 131	8.2%
الجنوب الكبير	7 058	2.0%	7 561	2.0%	7 735	2.0%	8 247	2.0%	8 450	1.9%
المجموع الكلي	3 45 902	100.0%	3 69 319	100.0%	3 91 761	100.0%	4 20 117	100.0%	4 41 964	100.0%

المصدر: من إعداد الباحث بناء على ديوان الوطني للإحصاء 2012

تظهر البيانات الواردة في الجدول لسنوات 2009 إلى 2013 نسب توزيع المؤسسات المتوسطة عبر الوطن (الجزائر) والملاحظ تمركزها في الشمال والهضاب العليا حيث استحوذت على النسب التالية 59,4% و 30,5% على التوالي، بينما تحصلت منطقة الجنوب 10% ومن خلال هذه النسبة ومقارنتها بحجم التدفقات من الاستثمارات الأجنبية الواردة إلى المنطقة نستنتج أن هذه الأخيرة لم تعمل على إنشاء مؤسسات متوسطة وصغيرة لربطها معها وتطويرها وبالتالي خلق فرص عمل أكبر.

وهذا ما يفسر نسبة البطالة بالمنطقة والتي تقدر ما بين 10% إلى 14% لأنه من المعروف أن المؤسسات المتوسطة والصغيرة تعتمد على العمالة أكثر من كثافة رأس المال على عكس الشركات الضخمة وهذا ما يفسر العلاقة العكسية بين حجم الاستثمار الأجنبي والبطالة.

ثالثاً- دراسة نسبة البطالة في منطقة الجنوب الشرقي من خلال توضيح عدد الشركات الأجنبية المتواجدة بالمنطقة و معطيات مديرية المتابعة و التخطيط لولاية ورقلة

أ- دراسة مقارنة بين عدد الشركات و عدد مناصب العمل لكل شركة

الجدول رقم (IV-08): الوضعية الحالية للشركات الأجنبية بإقليم منطقة الجنوب الشرقي لسنة 2012.

عدد الشركات	نوعية النشاط	عدد العمال المحليين	عدد العمال الأجانب	العدد الإجمالي
138	85% محروقات 5% بناء 10% خدمات	20665	4534	25199

المصدر من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات مفتشية العمل بولاية ورقلة

يوضح الجدول المبين أعلاه عدد الشركات ونوعية النشاط بالإضافة إلى عدد العمال المحليين والأجانب و الملاحظ أن معظم الشركات الأجنبية تنشط في مجال المحروقات (الإستكشاف والإستخراج) إذ بلغت ما يقارب 85% بينما لم تسجل قطاعي البناء والخدمات سوى على 5% و 10% على التوالي.

كما نسجل ضعف اليد العاملة مقارنة بالحجم الهائل من الشركات، فإذا أخذنا المعادلة التالية

$$149 \text{ عامل لكل شركة} = \frac{\text{عدد العمال المحليين } 20665}{\text{عدد الشركات } 138}$$

نجد أن المتوسط الحسابي لكل شركة يساوي 149 عامل وهذا يدل أن هذه الأخيرة لا تعتمد في إستراتيجيتها على العمالة بل على كثافة رأس المال .

ب- دراسة تحليلية لنسبة السكان النشطاء و عدد المناصب المفتوحة للعمل و نسبة البطالة لولاية ورقلة لمنطقة الجنوب الشرقي خارج قطاع المحروقات

الجدول رقم (IV-09): يوضح عدد السكان النشطاء وتوزيعهم حسب القطاعات ونسبة البطالة خلال الفترة 1998-2012

التعيين	1998	2004	2008	2009	2010	2011	2012
السكان النشطاء	103857	116450	126021	133044	136104	139234	142436
العمال	78931	96782	112159	121602	124671	125868	128763
القطاعات							
الفلاحة	13055	16008	18551	20113	20621	20865	21333
الصناعة	11098	13607	15770	17097	17529	17736	18130
البناء والأشغال العمومية	12661	15524	17990	19505	19997	20234	20500
الإدارة والخدمات	42118	51643	59848	64887	66524	67312	68800
نسبة البطالة	24%	17%	11%	9.6%	9.4%	10%	10%

المصدر: مديرية المتابعة والتخطيط لولاية ورقلة لسنة 2012

نلاحظ من خلال البيانات الواردة في الجدول تطور عدد السكان النشطاء من سنة إلى أخرى بالإضافة إلى زيادة مناصب العمل .
 وبإجراء مقارنة بسيطة بين القطاعات نلاحظ أن قطاع الإدارة و الخدمات يمتص أكبر نسبة من الفئة الناشطة ثم يليه قطاع الفلاحة والبناء والأشغال العمومية، بينما يحتل قطاع الصناعة المرتبة الأخيرة .
 والملاحظ عدم إدراج قطاع المحروقات بالرغم من أنه يشكل عصب الاقتصاد على المستوى الوطني والمحلي .
 كما نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة البطالة تراوحت ما بين 14% إلى 10% بالرغم من حجم التدفقات المسجلة خلال فترة الدراسة .

المبحث الثاني: دراسة عينة من الشركات الأجنبية العاملة بمنطقة الجنوب الشرقي.

لتجسيد النتائج السابقة إرتأيت إلى القيام بدراسة حالة عينة من الشركات الأجنبية المتواجدة بالمنطقة حتى تتمكن من معرفة التطور التنظيمي و الاستراتيجي و الفني ميدانياً.

المطلب الأول: دراسة حالة (ANADARKO)

أولاً- تقديم الشركة:

يعود أصل تسمية الشرك إلى هنود أمريكا وبالضبط إلى أولئك الذين أكلوا عسل الطفاف في منطقة الكنساس، وقد اشتهرت قبيلة أناداركو بفضل زعيمهم الهندي (أيش) الذي ولد في 1805 وهو مسجل في كتب التاريخ باسم (كنوزية مارية) ولقد كان بطل في وضع السلام بين القبائل الهندية ، وتم تكريمه من قبل الرئيس الأمريكي الحادي عشر (جيمس كي بولك) نظر للمجهودات التي قام بها بغية تحقيق السلام في المنطقة وقد عمل في حقل إنتاج الغاز الطبيعي في حوض أناداركو.

وتعتبر أناداركو حالياً من أنجح وأكبر الشركات العالمية، حيث بدأت سنة 1915 في الجنوب الغربي (KANSAS) وتمتد نشاطاتها الاستكشافية والإنتاجية اليوم في أكبر الحقول الجيولوجيا في الكثير من مناطق المعمورة، حيث في نهاية 1999 توفرت على احتياطي يقدر بـ 573.2 مليون برميل من البترول الخم، والغازات السائلة و 71 مليار م³ من الغاز الطبيعي، هذا الاحتياطي يكافئ في مجمله 991 مليون برميل من البترول أو 128 مليار م³ من الغاز وهو ما يمثل رقم قياسي في تاريخ الشركة، وهذا الاحتياطي مقسم على النحو التالي:

ما يقارب 71% في الولايات المتحدة الأمريكية و 29% في الجزائر .

وهي تعمل من أجل اكتشاف احتياطي جديد وذلك باعتمادها على أحسن الوسائل التكنولوجيا وطرق التسيير كما أنها تركز على الأماكن التي تعتبرها (تقديراً) الأكبر إنتاجاً إضافة إلى شروطها الاقتصادية الملائمة.

وترتكز في كل من الاسكا، خليج المكسيك، كنساس والجزائر والخليج العربي، قطر، عمان، كما أنها تشارك في الاكتشاف في كل من تونس والمحيط الشمالي، كما يعتبر المشروع الجزائري أكبر مشروع دولي حققته الشركة، وأهميته تزداد باستمرار تماشياً مع القدرة الإنتاجية للمنشآت، وهي تسعى إلى تزويد الأسواق العالمية بكميات أكبر ونوعية عالية.

وتحرص أناداركو على الالتزام باحترام كافة القوانين والتشريعات والقواعد المطبقة في نشاطها، كما أنها تدمج في مشاريعها كل ما يتعلق بالأمن، حماية المحيط بطريقة تمكنها من استغلال مصادرها الطاقوية بحذر وأمانة ومسؤولية وتعتمد دوماً على عاملين هاميين هما:

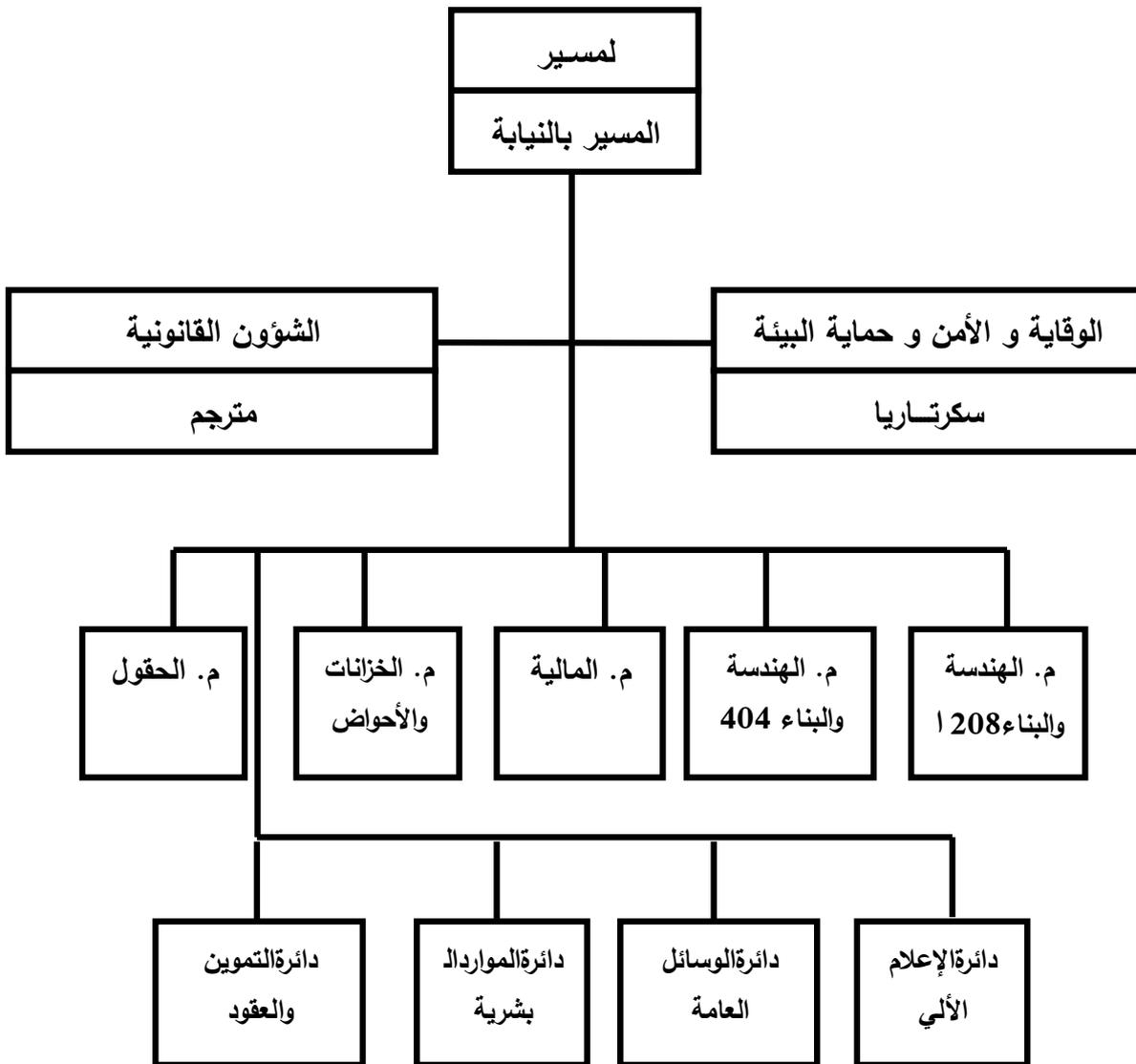
- تكلفة الاكتشاف.

- نسبة تعويض الاحتياطي.

فمنذ سنة 1984 تكلفة الاكتشاف في الولايات المتحدة الأمريكية لكل مرحلة تقدر بخمس سنوات لا تتعدى من 10% إلى 30% من المعدل الصناعي، كما أن معدل الاكتشاف عبر العالم خلال 1994 حيث قدر بـ 3.17 للبرميل من البنترول مقارنة مع معدل الطاقة والمقدر بـ 4.66\$.

ولقد بلغ احتياطها في نهاية 1999 ما يقارب 951 مليون دولار والتطوير وكذلك ارتفاع نسبة الاسترجاع المستقلة، إضافة إلى الوسائل الحديثة المستعملة والطاقات المهنية العالية، وتعود الزيادة في الاحتياطي إلى النجاح في المناطق التالية الأسكا، خليج المكسيك، الجزائر.

الشكل رقم (IV-9): يوضح الهيكل التنظيمي لشركة أناداركو



المصدر: شركة أناداركو بالمنطقة

أ- شرح الهيكل التنظيمي:

السير والمسير بالنيابة يعتبران المسؤولين المباشرين على كل العمليات التي تجري داخل التجمع، بحيث نلاحظ من خلال الهيكل التنظيمي أن هناك مركزية في التنسيق بين المديريات تتم عن طريق المسير والمسير بالنيابة.

ويتم تعيين المسير والمسير بالنيابة كل سنوات، بالتناوب بين جزائري وأجنبي أو العكس، فمثلا إذا كان المسير خلال الفترة 2009/2006 جزائري والمسير بالنيابة أجنبي فإن 2012/2009 يكون العكس، أما بالنسبة لتعاملهما مع المحيط الخارجي فإنه يتم تعيين شخص واحد لا يتغير باستمرار وذلك حفاظا منها على الاستمرارية والديمومة وكسب ثقة المتعاملين.

- الوقاية والأمن وحماية البيئة:

تسهر هذه الخلية على المحافظة على الأمن وسلامة عمال التجمع وممتلكاتهم، بحيث تحرص على ضرورة التزام العمال والاحتياطات الأمنية الواجب استعمالها قبل الشروع في بدء العمل، كما أنها تعمل على تلوين البيئة، ويدخل هذا ضمن شروط العقد قبل بداية الاستثمار.

- الشؤون القانونية: تتكفل هذه المصلحة بكل الجوانب القانونية للتسيير التجمع سواء كان التعامل داخلي أو خارجي مع المصالح الولائية وغيرها، بحيث تحرص على تحضير رخص النقل وضبط ملفات العمال سواء كانوا أجنب أو جزائريين.

- المترجم: ويلعب هذا الأخير دورا مهما في اصال تنفيذ المهام الصادرة من المسؤولين للعمال ويعمل على مرافقة التنقل المستمر للعمال بين وحدات الإنتاج، وعادة يكون لدى الشركة مجموعة من المترجمين. - مديرية الخزانات والأحواض: تتشكل من أزواج عمل متعددة الاختصاصات مهمتها تسيير الأحواض المستثمرة من التجمع بغية وضع وتحديد مخطط التطوير والاستغلال الجيد، وهي مهيكلة على النحو التالي:

- دائرة الأحواض الهندسية الجيولوجيا، الجيوفيزيائية والإنتاج: وتعمل كل هذه الدوائر على حقن الماء في جوف الحقول في حاسي مسعود وبدأ من هذه العملية في شهر مارس سنة 2006، والهدف منها هو رفع نسبة الأسترجاع بحيث مستوى الضغط وإنتاج إضافي للنفط، والماء المستعمل والمستخرج يعالج ب مواد كيميائية قبل حقنه لكي لا يسبب أضرار في الباطن وقد استطاعت إلى غاية سنة 2006 أن تستخرج 11500 برميل يوميا أي ما يعادل 18283 م³/ يوميا ومن المتوقع أن تصل هذه النسبة إلى 135000 برميل/ يوميا أي ما يعادل 21463 م³/ يوميا.

- دائرة الحفر والتنقيب: سجل التجمع نجاحا مستمرا في إطار عملية التنقيب من سنة 97 بحيث لم يتوقف على التحسن والتطور على المستويين الزمني وتخفيض التكاليف، بحي تحول معدل نفقات من 4.5 إلى 3 مليون دولار من 2000/97، الشيء الذي يمثل نسبة انخفاض تقدر ب 33% في ظرف 4 سنوات.

كما أن المدة السنوية لحفر بئر انخفضت من 40 إلى 26 يوما في سنة 2006 أي ما يعادل نسبة انخفاض تقدر بـ 81%، فمثلا في حوض بركين حققت معدل الحفر 3.941 م/شهر وهو ما يمثل فائدة 64% مقارنة بسنة 1997 الذي بلغ فيه المعدل 2.409/شهر.

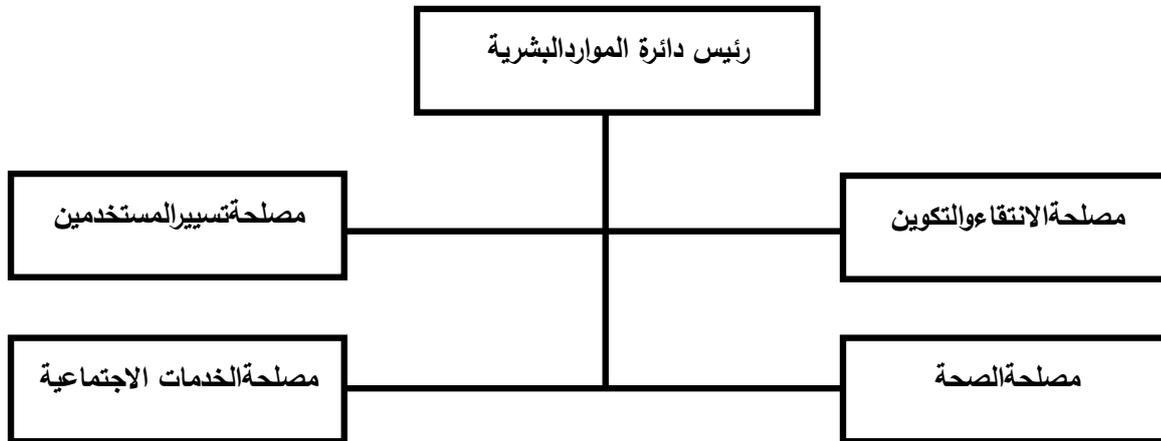
كل هذه النتائج الجيدة جاءت نتيجة نظام تحفيزي لأفواج العمال، بالإضافة إلى تطبيق استعمال تكنولوجيا متطورة وانتهاج نظام تسيير فعال، واللجوء إلى تقنيات شركات متخصصة في الميدان. كما أن التنظيم الجيد لأفواج العمال مكنا من تقليص المدة الزمنية للتنقل بين البئرين من 17 يوم سنة 2000 إلى ما يقارب 08 أيام سنة 2006.

- دائرة الإعلام الآلي: تعتبر النواة الأساسية في الربط بين الشركة الأم والفرع المتواجد في الجزائر، بحيث تعمل على إرسال التقارير المتعلقة بكل العمليات التي تتم في الجزائر سواء كانت مالية أو محاسبية أو غيرها، كما تعمل على المحافظة على الأرشيف الخاص بالشركة.

- مديرية الوسائل العامة: وتعمل على المحافظة وحسن استعمال الوسائل الخاصة بالشركة وتعتبر هي المسؤولة المباشرة على صيانة العتاد ومراقبته وتوزيعه عبر مختلف المديريات المكونة للهيكل التنظيمي، هذا بطبيعة الحال بالتنسيق مع المسير.

- دائرة التمويين والعقود: من المعروف أن هذه الشركات تحتاج إلى تمويين مستمر في مختلف مجالات الحياة، وهذا ما تعمل دائرة التمويين والعقود على توفيره بحيث تحرص هذه الأخيرة على التعاقد مع المومنين بطريقة تسمح لها باختيار أفضل الخدمات المقدمة وبأقل التكاليف ممكنة.

الشكل رقم (IV-10): يوضح التنظيم الهيكلي لدائرة الموارد البشرية



المصدر: شركة أناداركو بالمنطقة

ب- شرح دائرة المورد البشرية:

تعمل هذه الدائرة خصيصا بالحرص الدائم والمستمر للتوفير الشروط الملائمة والمناسبة للعمال، للعمل في جو نفسي مرتاح، بحيث نلاحظ من خلال التنظيم الهيكلي لهذه الدائرة أنها تشمل على كل الجوانب المؤثرة في العامل ابتداء من:

- مصلحة الانتقاء والتكوين:

والتي يتم من خلال انتقاء العمال الجدد تحسب الدرجة العملية والخبرة المهنية... الخ. كما أنها تعمل على الحرص على تخصيص برامج تكوينية.

- مصلحة تسيير المستخدمين:

وتهتم هذه الأخيرة بكل الشؤون اليومية للعمال من تنقل وحضور وغياب ودراسة ملفات.

- مصلحة الصحة:

تعتبر مهمة جدا بالنسبة للشركة، لأن عمل هذه الأخيرة يتطلب أن يكون العمال في حالة صحة جيدة، وبالتالي فهي حريصة كل الحرص على توفير كل المستلزمات الضرورية للعمال، بحيث نجد الطبيب حتى في أماكن الحفر والتنقيب

ثانياً - الشراكة والاتفاقية مع سوناطراك:

الشراكة بين سوناطراك أناداركو ومنذ نشأتها سنة 1989 ولدت حالة متميزة في إطار تسيير الموارد البشرية، فهذا التجمع المتكون من جنسيات مختلفة جزائرية، أمريكية، بريطانية، فرنسية أستراليا، كندا بلجيكا، شكل خليط ثقافي عمل على خلق جو متميز، كما طبق وجود نظام تسيير يعتمد على خصائص ومميزات من بينها:

- التفتح الذهني؛

- التنسيق؛

- العمل الجماعي؛

- القدرة على الاندماج وخاصة التواجد المستمر والقدرة على الاستمرار والانضباط بشكل دائم.

وكان هذا التناسق يمد حقا بتحكم في العمل بأدوات مشتركة، كما أن مجهودات التجمع تهدف خصيصا لتكوين إطارات بغية التحكم في مناصب الشغل والتحكم في اللغات الفرنسية، والإنجليزية، والملاحظ أن أفواج العمل المتواجدة في حاسي مسعود وحاسي بركين تعلمت العمل على حل مشاكلها الهندسية اليومية، وكذا متابعة لإنجاز والاستغلال وصيانة الآبار ومراكز الإنتاج، وهذا يرجع إلى وجود ديناميكية دقيقة أنجبت ثقافة الشراكة.

وتضم الشراكة إلى غاية 2009/12/01 مجموعة مكونة من 325 عامل حسب التقسيم أو التصنيف التالي:

الجدول رقم (IV-10): يوضح عدد العمال الجزائريين في شركة أناداركو

نسبة الجزائريين	المجموع	AAC	SH	
%85	229	27	202	حاسي بركين
%40	96	57	39	حاسي مسعود
%75	325	84	241	المجموع

المصدر: شركة أناداركو بالمنطقة

هذا التقسيم يركز على عمال من سوناطراك وأناداركو، ويتم التداول على المسؤولية في المناصب الحساسة في إطار عمل منظم. ومنذ بداية العمل سنة 1991 استطاعت أن تكشف 12 حقل مع حوالي 2.8 بلوين برميل من النفط في الصحراء، وكان هذا نتيجة للمجهودات المبذولة من طرف عمال الشراكة، وكذلك التكنولوجيا المستعملة بحيث يتوقع أن يصل إنتاجها في سنة 2008 إلى 800.000 برميل/يومياً. ونظراً لنجاحها فقد استطاعت أن تحصل على عقد سنة 2001 للبحث في مناطق أخرى من صحراء الجزائر.

ثالثاً - استراتيجية شركة أناداركو:

أ- الاستراتيجية الاستثمارية لشركة أناداركو:

تعمل على تعظيم قيمة نفسها من خلال المحافظة على ميزانية قوية، وتطبيق النظرية التي تساعد على اتخاذ قرار الاستثمار، والشركة تلجا دوماً إلى دراسة مسبقة لكل الجوانب سواء كانت إيجابية أو سلبية، فمثلاً دخولها إلى الجزائر فقد عملت على دراسة كل الجوانب المتعلقة بالاستمرار سواء كانت سياسة أو اجتماعية أو أمنية أو ثقافية، وبذلت الجزائر مجهودات كبيرة لإقناعها بالاستثمار نظراً بطبيعة الحال للأوضاع التي كانت تعيشها الجزائر وعلى العموم فإن استراتيجية شركة أناداركو في الجزائر تعتمد على استخراج النفط والغاز واستغلال أغلب المناطق التي تتوفر فيها النفط والغاز خلال مدة تعاقدتها والتي هي 25 سنة، وتعمل شركة أناداركو على دراسة كل الأوضاع قبل اتخاذ قرار الاستثمار. فمثلاً: في شمال بريطانيا تعمل الشركة على المحافظة على ديون منخفضة نسبياً حتى يمكنها ذلك من شراء ممتلكات وتمويل الحفر، وحتى تستطيع أن تكون مرنة، بحيث بلغ حجم استثمارها في العالم حوالي \$4.6 بليون، ورغم ذلك تم المحافظة على ميزانية قوية، ومن ضمن العناصر الأساسية في استراتيجياتها، شيئين هما:

- إيجاد البترول والغاز بأقل التكاليف الممكنة

- إنتاج البترول والغاز في الوقت المناسب.

وهذا ما يجعلها مرنة في اتخاذ قرار الاستثمار من أين وكيف، ويتطلب هذا من المسؤولين:

- تحليل عميق للأسواق؛

- تحليل عميق للنماذج المالية؛

وهذا بغية تحديد فرص الاستثمار ورأس المال الأكثر ربحية، وعادة تعتمد على العوامل التالية:

- ترشيد التكاليف؛

- زيادة الاحتياط؛

- قيمة معدل النمو الإنتاجي.

ب- استراتيجية البحث والتطوير في شركة أناداركو:

يعتبر البحث والتطوير بالنسبة لشركة من أهم العوامل التي تركز عليها في بناء نفسها، بحيث نلاحظ أنها دوما تحرص على تتبع التكنولوجيا الحديثة تعتمد بأساليب على كافة رأس المال، ولعل هذا ما يجعل عدد عملها سواء في الجزائر أو عبر العالم ضعيف مقارنة بالميزانية. كما أنها تعمل على تكوين وتدريب عمالها بشكل مستمر، بحيث تتعاقد أكبر الشركات في هذا الميدان بغية تحقيق أكثر نجاعة للعمال.

ج- الاستراتيجية المالية للشركة أناداركو

تعتمد على نظرتها إلى أسواق البترول والغاز العالمية، بحيث تعمل على تركيز على نقاط القوى التي تتحكم وتدفع أسعار البترول والغاز، وذلك حتى يتسنى لها التحكم في أدوات التحليل الاقتصادي الكلي، وبالتالي معرفة ما هي الفرص ورأس المال الموجهة لهذه الأسواق.

د- استراتيجية التمويل للشركة أناداركو:

تعتمد الشركة على نوعين من التمويل:

- تمويل داخلي:

ويتم هذا عن طريق استمرارها التي تقوم بها عبر العالم عن طريق فروعها، بحيث تلعب بهذه الأخيرة دورا مهما في التمويل وذلك نظرا لكونها تمويل نفسها وكذلك تخصيص جزء إلى الشركة الأم. إن الشركة تعمل دوما على المحافظة وزيادة بيع أسهمها عبر الأسواق العالمية، لأن من ضمن استراتيجياتها توضح كل ما يتعلق بها للمساهمين وقد استطاعت خلال السنوات التالية: بيع نسبة أسهم معتبرة سنة 2006 - 2009 - 2012

67.2000 مليون دولار 161.8000 — 272.60.00 مليون دولار

ونلاحظ ماذا الارتفاع الهائل الذي حققته خلال ثلاث سنوات متتالية، وهذا بطبيعة الحال يعتبر تمويل خارجي لشركة.

ه- حركة العمال:

لشركة أناداركو مع سوناطراك (الشراكة) يشكل التجمع من خليط من العمال من مختلف الجنسيات والمتوجات، وقد عرف عدد العمال خلال مدة الدراسة تغيرات في العدد.

الجدول رقم (IV-11): يوضح نسبة تغير العمال خلال فترة الدراسة

السنة	2006	2008	2009	2011	2012
عدد العمال	250	300	300	325	325
نسبة التغير	-	%20	%20	%30	%30

المصدر: شركة أناداركو بالمنطقة

يتبين من الجدول أن هناك زيادة في عدد العمال تحدث تقريبا خلال كل سنتين ويرجع هذا إلى توسع الشركة عبر التراب الوطني و لكن الزيادة تعتبر ضئيلة مقارنة بحجم الأموال الضخمة المستثمرة في قطاع المحروقات، و هذا ما يدل على أن الشركة تعتمد على كثافة رأس المال. رابعاً- سياسة الإتقان والتكوين و التشغيل:

تعتمد الشركة في سياستها برامج تكوينية متواصلة حيث عملت على أنشأ مركز الاتقان والتكوين، وأخذت الشركة (التجمع) على عاتقها تلبية احتياجات مستخدمة حاليا ومستقبلا. وبحكم مهام المسندة إليهم حاليا والمتمثلة في مسؤولية الأمن خلال عمليات الصيانة المرتبطة بالمنشآت والمعدات والمباني، ومع التوسع والزيادة في الوحدات فإن التوظيف مستمر، وذلك بموازاة مع الاحتياجات والمتطلبات، ولكنه يتميز بتأهيل والخبرة المهنية والمهارات. ولقد عملت الشركة (التجمع) على فتح مناقصة عالمية لمراكز الشركات المتخصصة في التكوين والتدريب، سعيا منها على التكوين الجيد لمستخدميها. وقد تعاقدت مع مؤسسة (Systran inc) المتخصصة في التكوين والمتواجدة ببوستن تكساس، وعليها انطلقت عملية التكوين بدايتنا من مارس 2001 بعين المكان، ويمتد العقد إلى 10 سنوات مع إمكانية تجديده إن استدعى الأمر.

خامساً- أثر الشركة على التشغيل في الجزائر منطقة الجنوب الشرقي:

فإذا أجرينا مقارنة بسيطة بين عدد العمال خلال ستة سنوات من 2006 إلى 2012 وميزانية الشركة، لا نجد وجهة لمقارنة، بحيث نستطيع القول بأن الشراكة في السياسة الجزائرية ليست هدفها التشغيل، وذلك هدفها السرعة في التنقيب عن البترول والغاز والإنتاج أكبر كمية ممكنة. فمثلا إذا أردنا معرفة ماذا كانت هذه الشركة تعتمد على العمالة أو على كثافة رأس المال تستطيع حساب النسبة التالية: عدد المشرفين (المسؤولين)/ عدد العمال ونأخذ سنة 2011 لدراسة: عدد العمال الإجمالي 325.

الجدول رقم (IV-12): يوضح نسبة العمال إلى الإطارات

إطارات إدارية	إطارات تقنية	متوسطة	بقية العمال	النسبة
10	60	90	165	%42

المصدر: شركة أناداركو بالمنطقة

إذن فكلما كانت النسبة كبير تدل على أن الشركة تعتمد على كثافة رأس المال وسوف أعطى في النتائج النهائية بعض الاقتراحات والملاحظات المسجلة في الميدان على صعوبة التشغيل في هذه الشركات متعددة الجنسية في الجزائر.

مصاريف المستخدمين

$$\frac{\text{مصاريف المستخدمين}}{\text{حجم الاستثمارات}} = \text{معدل تكلفة مصاريف المستخدمين بالنسبة إلى حجم الاستثمار}$$

$$0.042 = \frac{250.653.19}{58.338.252.02} = \text{ومنه المعدل}$$

$$17.950.231.39 = \frac{58.338.252.02}{325} = \frac{\text{حجم الاستثمار}}{\text{عدد العمال}} = \text{تكلفة خلق منصب عمل}$$

يتضح من خلال النسبتين الأولى والثانية أن الشركة يصعب عليها خلق فرص عمل وهذا راجع إلى: نظرا للمبالغ الكبيرة التي يتطلبها خلق منصب عمل، حيث يكلف الشركة حوالي 17.950.221.6. وبالنظر إلى نسبة مصاريف العمال التي تبلغ 4% مقارنة بالحجم الكلي للاستثمار يتضح أن الشركة تخصص معظم رأس مالها للبحث والتطوير التكنولوجي، وهذا ما يؤكد النتيجة المتواصل إليه في الفقرة السابقة، وهي أن الشركة تعتمد في استراتيجياتها الإنتاجية على كثافة رأس المال.

المطلب الثاني: دراسة حالة شركة (DOWELL SCHLUMBERGER)

حتى نتمكن من دراسة شركة متعددة الجنسيات إرتأيت إلى تسليط الضوء على إحدى أهم الشركات المتخصصة في مجال المحروقات عبر العالم ميدانياً و ذلك من خلال النقاط الموالية:
أولاً- تقديم الشركة:

تكونت (Dowell Schlumberger) سنة 1960 بناء على تزاوج مع شركة دوشكال وتتواجد في أكثر من 70 دولة، ويبلغ عدد عمالها 7 آلاف عامل على مستوى العالمي وتنشط في مجال تقديم الخدمات البترولية والغاز، وقد حققت تميزا خاصا في الميادين التالية:

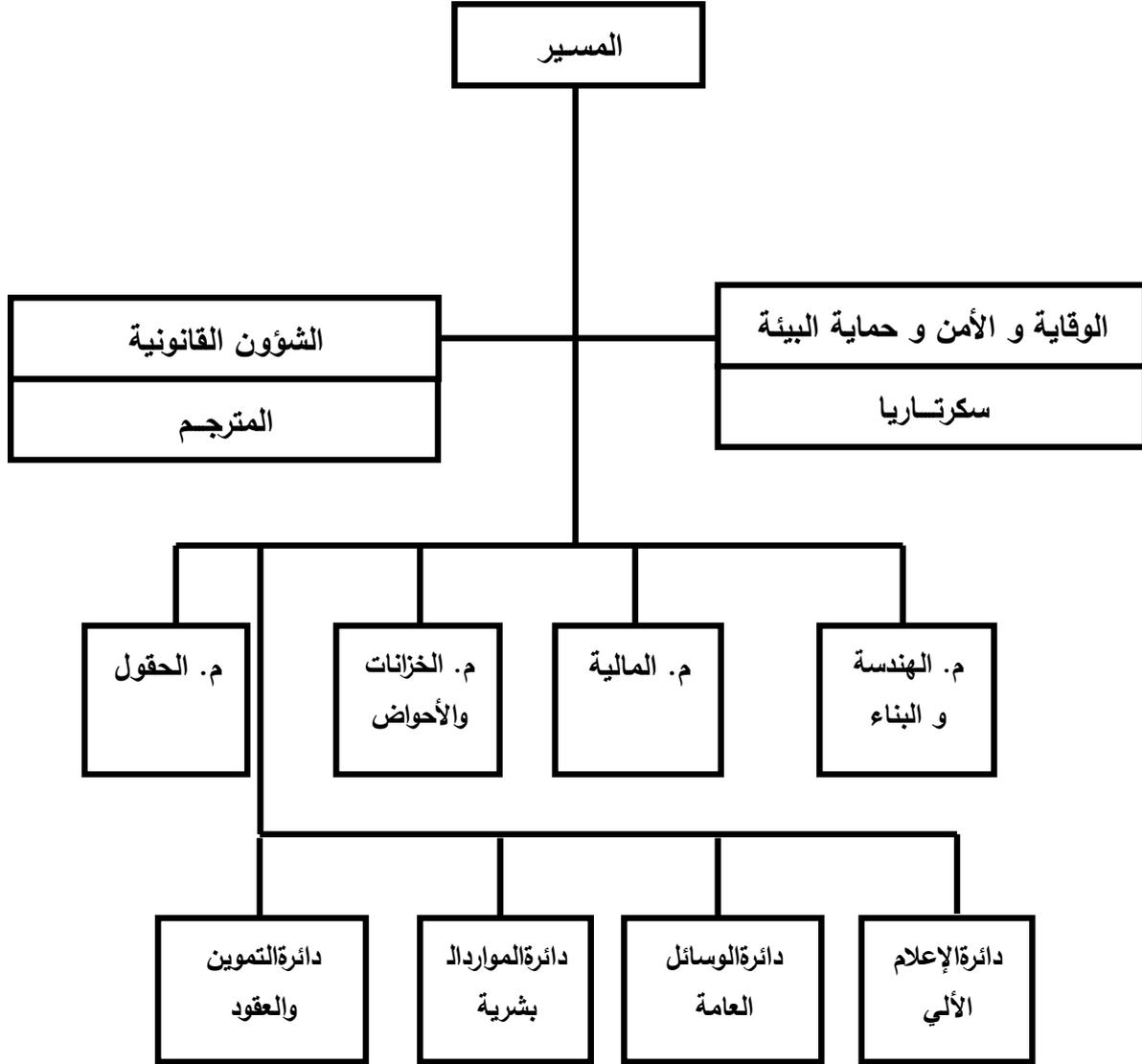
- اكتشاف الآبار؛

- اكتشاف الحقول (تحسين المردود)

- إعادة تهيئة أنابيب الآبار

إضافة إلى خدمات المراقبة والعمل على زيادة الإنتاج في الآبار الجديدة أو بعث الحياة في الآبار القديمة، وتعتمد في هذا النجاح على النوعية العالية والمتميزة في مستخدميها وعلى المتبعة التي توليها لهم خلال حياتهم المهنية، إضافة إلى استثماراتها الكبيرة التكنولوجية الحديثة والمعدات، وعليه تمكنت من تطوير خدمات جديدة ومتميزة وتوفرت على التقنيات التي تطلبها الصناعة.

الشكل رقم (11-IV): يبين الهيكل التنظيمي للشركة (DOWELL SCHLUMBERGER)



المصدر: مديرية الشركة

- شرح الهيكل التنظيمي:

-المسير:

بناء على استراتيجية اللامركزية في التسيير التي تعتمدها الشركة، فإنه يسمح للمسير التكفل بكل الحاجيات والمتطلبات الخاصة بالفرع، وذلك بالتنسيق مع المقاطعة التابعة لها.

- الوقاية والأمن:

تولي الشركة اهتمام بالغ الأهمية إلى الخلية، وذلك حرصا منها المحافظة على سلامة وأمن عملها بالدرجة الأولى ومملكتها بدرجة الثانية.

ويعمل في هذه الخلية أشخاص يتمتعون عادة بصحة ولياقة بدنية عالية، وتشتترط فيهم مستوى تعليمي محدد، وإذا كانوا جزائريون يشترط إتقان اللغة الانجليزية.

-الشؤون القانونية:

تعمل هذه المصلحة على تحديد ودراسة الجوانب القانونية الخاصة بالتوظيف وتحضير رخص التنقل بالتنسيق مع الهيئة الولائية المكلف بذلك.

-دائرة المالية:

تعمل على دراسة وإعداد الميزانية التقديرية وتسديد الأجور وتسديد الفواتير، وعلى العموم كل ما يتعلق بالجوانب المالية.

-المترجم:

نظرا لتعدد أماكن العمل والتنقل المستمر للمسافرين إلى هذه المناطق، فإن الشركة تتوفر على مجموعة من المترجمين يحرصون على ترجمة وشرح كل التعليمات إلى العمال حتى يتسنى لهم تنفيذها بدقة.

-مديرية الخزانات والأحواض:

تتكون من العمال ذوي اختصاصات مختلفة في مجالات:

- الهندسة؛

- الجيولوجيا؛

- الجيوفيزياء؛

- الإنتاج.

ويعملون على حقن الماء في جوف الحقول بغية ضبط وتثبيت مستوى الضغط وكذلك تحقيق إنتاج إضافي للنفط، وعادة يستعملون الماء المعالج بمواد كيميائية.

- دائرة الوسائل العامة:

تعمل على تسيير وتنظيم العتاد، وجرد الممتلكات والمحافظة عليها، كما تقوم بعملية التنسيق مع خلية الوقاية والأمن.

- دائرة الموارد البشرية:

تعتمد الشركة من خلال استراتيجياتها على تبني سياسة تكوينية متواصلة، وتحرص هذه الدائرة على اختيار وتصفية العمال وفق معايير عملية، وشروط محددة من طرف الشركة.

ثانياً- الاستراتيجية الاستثمارية للشركة:

تبنى استراتيجيتها الاستثمارية على نوعية وكفاءة وتحدي عمالها كونها تعتبر العمال هم الرأس المال الحقيقي. وتشغل حوالي 7000 عامل، تمثل الشهادات الجامعية في اختصاص الهندسة النسبة الغالبة وتحرص دوما على انتقاء موظفيها من مختلف الجامعات عبر العالم، وتعمل على غرس ثقافة شمولية موحدة، تجمع بين الطموح والتقنية المتميز والحس بالمسؤولية، والتلبية السريعة والدقيقة لمتطلبات زبائنها، وتتم هذه العمليات من خلال اعتمادها على استراتيجية اللامركزية في التسيير عبر خمس مناطق موزعة عبر العالم، وهي دوما تسعى إلى اكتشاف مسيرها، وتعتبر أن مستقبلها من مستقبلهم، بحيث يحظى المهندسون المتميزون باهتمام خاص.

أ- سياسة التشغيل في الشركة:

تعتمد في سياستها التشغيلية على المؤهلات العلمية وتوظف الرجال والنساء المتحصلين على شهادات جامعية والمتفوقين في المجال الهندسي والعلوم التطبيقية، إضافة إلى التأهيل الأكاديمي، وتراعي في الموظفين إمكانية النجاح والنجاح في ظل محيط تنافسي، ويمتلكون القدرة والرغبة على العمل بجدية وإتقان في ظروف عمل متنوعة.

- مميزات العامل في مجال الهندسة:

تمكن المهندس الربط بين ما هو نظري وتطبيقي بسرعة وبصفة مضبوطة، كما تمنح له الفرص لإبراز كفاءته وتطوير معلوماته، واكتساب الخبرة وتقلد المسؤولية.

- حركة العمال في الشركة:

الجدول رقم (IV-13): نسبة الزيادة في العمال من سنة إلى أخرى

السنة	2008	2009	2010	2011	2012
عدد العمال	200	220	250	275	300
نسبة التغير	-	%11	%12	%13	%15

المصدر: Dowell Schlumberger

يتبين من الجدول أعلاه أن الحركة في زيادة ليد العاملة ضعيفة ويرجع ذلك لكون الشركة لا تعتمد على اليد العاملة في زيادة الإنتاج بل على كثافة رأس المال. ويمكن توضيح ذلك عن طريق حساب النسبة التالية: عدد العمال/الإطارات

الجدول رقم (IV-14): يوضح مقارنة عدد العمال إلى الإطارات

إطارات إدارية	إطارات تقنية	فئة متوسطة	عمال عاديين
15	185	40	60

بالإضافة يمكن حساب النسب التالية:

مصاريف المستخدمين

$$\text{معدل تكلفة مصاريف المستخدمين بالنسبة إلى حجم الاستثمار} = \frac{30.070.340}{68.548.430.2} = 0.043$$

و منه المعدل =

$$\text{تكلفة خلق منصب عمل} = \frac{\text{حجم الاستثمار}}{\text{عدد العمال}} = \frac{68.548.430.2}{300} = 22.849.476.7$$

يتبين من هذه النسبة أن تكلفة منصب العمل تكلف الشركة مبالغ مالية معتبرة، وهذا ما يجعلها تعمل دوما على المحافظة بأكبر قدر ممكن على عدم اللجوء إلى التشغيل.

- مصاريف المستخدمين إلى حجم الاستثمار: (30.070.340) / (685.484.302) = 0.4386، نسبة 4% التي تمثلها المصاريف الخاصة بالمستخدمين تعتبر في الحقيقة ضعيفة مقارنة بحجم الاستثمار، وهذا يدل على أن الشركة توجه معظم نفقاتها للبحث والتطوير في مجال التكنولوجيا ولا تسعى إلى زيادة في اليد العاملة.

- تنظيم وتسيير العمل والعطل:

نتيجة لعولمة الأسواق واستراتيجية الشركات المتعددة الجنسية، أدى إلى هذا إلى عولمة تسيير الموارد البشرية، حيث تأخذ كل الجوانب المرتبطة بالعمال بعين الاعتبار وبشكل مسبق.

فانطلاقا من العطل السنوية والأعياد الدينية والمناسبات الخاصة والعامة تعمل على دراسة كافة الضعيات المتعلقة بالعمال من تحديد مدة العطلة لسكن الشمال والجنوب والعطل الاستثنائية... الخ ونظرة الشركتين لا تعتمد على الطريقة التقليدية (تقليل التكاليف)، وإنما تأخذ كل متطلبات العمال الشخصية وتسعى دوما إلى إيجاد ثقافة شمولية بين العمال لأنهم هم الرأس المال الحقيقي لها.

- تقسيم العمل:

تعتمد الشركتين على أسلوبين في تقسيم العمل هما:

العمال الموجودين داخل القاعدة، يشتغلون مدة 40 ساعة في الأسبوع ويستفدون من عطلة نهاية الأسبوع.

العمال الذين يعملون بأسلوب المناوبة، يشتغلون 48 ساعة أسبوعيا، ويتم تحديد نظام المناوبة وفق النظام التالي:

نظام المناوبة

العامل معفى 1.25%

العامل الغير المعفى 1

1.25 2×7

1.00 3×4 و 5×4

1.15 5×3

1.25 3×6 و 2×4

1.45 1×3 و 6×2

وهذا التعويض يحسب مباشرة في الأجر القاعدي، أما فيما يخص العطل يكون وفق السياسة التالية:

- سكان الشمال 30 يوما

- سكان الجنوب 40 يوما

العمل في العطل الوطنية والدينية يعوض كما يلي:

من 2 إلى 5 ساعات عمل، 2/1 يوم عطلة مدفوعة الأجر، من 5 فأكثر يوم واحد عطلة مدفوعة الأجر.

- نظام الترقيات:

إن الشركات المتعددة الجنسيات تتميز بميزة خاصة في نظام الترقيات، وتعتمد في ذلك أولاً قبل كل شيء

على شخصية الفرد، حيث يصنفون الشخصيات إلى ثمانية أنواع.

- الاستقلالية: الحرية في اتخاذ القرار

- الأمن والاستقرار: لا يهتمون بنوعية العمل أو المنصب وإنما إحساسهم بالأمن والاستقرار.

- الإبداع المقاولاتي: الحاجة إلى إظهار الطبيعة الإبداعية للشخصية.

- المليلول إلى التحدي: يعملون دوماً على تحدي المشاكل والصعوبات الميدانية.

- الكفاءات التقنية والوظيفة: تطوير قدراتهم التقنية والوظيفية

- كفاءات تسيير عامة: يتميزون بكفاءة بقيادة الآخرين

- الخدمة والإخلاص للمبادئ والقيم هي التي تحدد نوع الشركة التي يعملون فيها.

- نمط المعيشة: يهتمون بكيفية العيش.

- نظام إنهاء علاقة العمل:

تنتهي علاقة العمل بين العامل والشركة وفق نظام متبع يبنى على أساس:

- مرحلة التجربة: لا يتم اشعار العامل مبقا بإنهاء العلاقة معه

- مرحلة العمل: وهنا ينبغي على الطرفين 'شعار بعهم البعض بشهر مسبق قبل إنهاء علاقة العمل

ب- استراتيجية البحث والتطوير:

ترى الشركة أن التطوير في مجال التكنولوجيا هو نتيجة للاستثمار الكبير في مجال البحث

والتطوير، هذا حتى يتسنى لها المحافظة على الريادة والمنافسة.

حيث تتوفر الشركة على عدة مراكز للبحث وتطوير نذكر منها:

- مركز البحث شلومبارج بكام بريدج بالانجلترا؛

- تيلزا أو كلاهوما بأمريكا

- كلامار بفرنسا.

وهذا التوزيع يبني على حاجيات الشركة.

ج- استراتيجية الإعداد والتكوين:

يخضع خط سير التكوين إلى مناهج تكويني متواصل يسمح لعمالها من رفع قدراتهم المهنية، حيث تبدأ عملية الإعداد والتكوين.

- المرحلة الأولى:

تمنح للعامل ثلاث أشهر كخبرة، وذلك ابتداء من اليوم الأول وتحرص على تمكينه من التعرف على الأجهزة والتجهيزات، وأخذ نظرة على كيفية العيش داخل الشركة.

- المرحلة الثانية:

في هذه المرحلة يتم تزويد المهندس بالمعلومات النظرية والتطبيقية في مجال استعمال التكنولوجيا الخاصة لضخ الماء ومنهجية، وكل هذا يتم على مستوى مراكز التكوين بكل من:

- نوتيفهام ببريطانيا؛

- أو كلاهوما بأمريكا.

وتسعى من خلال هذه المرحلة كذلك إلى تحقيق تكوين تقني وإداري.

- التكوين التقني: التطور:

التقني المستمر هو زء من خطة العمل (S.C.D.P) التي تعمل على عل العامل ي تتبع مستمر لسير العمليات، ويكون تقييم وري ومتواصل.

-التكوين الإداري:

تحرص الشركة على المحافظة على مكانتها التنافسية، وفي هذا الصدد ترى بأن هذا لا يأتي إلى من خلال اختيار وإعداد رجال أكفاء يحرصون على تسيير الجيد والمحافظة على مكانتها.

- نمط العمل في الشركة:

يتميز نمط عملها بالخصائص التالية:

- تعدد الأماكن

- المدة الزمنية الطويلة

- الديمومة

- أوضاع مختلف

وكل هذه الخصائص تتطلب توفر الشركة على رجال قادرين على التكيف والالتزان وهذا ما تسعى الشركة على رجال قدرين على التكيف والالتزان وهذا ما تسعى الشركة إلى غرسه في عمالها.

د- استراتيجية الإنتاج بالإسمنت:

ترتكز الشركة نشاطها في ثلاث عناصر أساسية وهي:

- تمليط جدار البئر بالإسمنت:

وهي مرحلة الأساسية في حياة البئر، وتبدأ عند الحفر ووضع الأنابيب، وذلك عن طريق مزج الأسنمة الجاف مع بعض المركبات والماء في عملية مستمرة، وتنتهي بسد الفراغ بين الأنبوب وجدار التربة.

- تحسين مردود الأحواض:

وتتم هذه العملية عن طريق الأساليب التالية:

- باستعمال مواد كيميائية بواسطة الأحماض.

- باستعمال مواد هيدروليكية بواسطة الماء.

إعادة تهيئة الأنابيب داخل البئر: تتم هذه العملية بواسطة أنابيب مصنوعة من مادة غير قابلة للصدى، ويتراوح سمكها ما بين 1 و3سم.

- عملية التصفية الحجارة:

إن الرمال والحجارة تعرقل عملية إنتاج البترول والغاز، وقد تكون لها نتائج وخيمة على البئر والأنابيب حيث يمكن أن تحدث انسداد في هذه الأخيرة، ولهذا تعمل الشركة على إيجاد تقنيات عالية لتصفيتها.

ملخص الفصل:

خصصنا هذا الفصل إلى تحليل أثر تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة على التنمية المحلية في الجزائر (منطقة الجنوب الشرقي) من خلال قياس أثر التدفقات على كل من مؤشري الناتج المحلي و البطالة بالإضافة إلى دراسة نمو مستوى الصادرات و مدى تأثرها من زيادة حجم التدفقات الأجنبية بطريقة غير مباشرة كما بينا مدى مساهمة القيمة المضافة لكل قطاع في الناتج المحلي الإجمالي للجزائر كل هذا

تم وفق دراسة استعملنا فيها المعادلات الرياضية توضح العلاقة بين المؤشرين الرئيسيين و حجم التدفقات من الاستثمارات الأجنبية.

حيث قمنا بدراسة المعادة التالية: $y = a+b*x$ و الخاصة بالعلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الإجمالي
 Y : يمثل الناتج المحلي الإجمالي.
 X : يمثل حجم التدفقات
 B : يمثل معدل التغير
 A : تمثل القيمة الثابتة

اما ثانياً فقمنا بدراسة العلاقة التالية: $y = a-b*x$ و الخاصة بالعلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و نسب البطالة.

و أظهرت نتائج استعمال برنامج spss بوضوح مدى الترابط الشديد ما بين الاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الإجمالي إذ كلما إزداد الاستثمار ب 1% إزداد الناتج المحلي الإجمالي ب 48% أما فيما يتعلق بالعلاقة ما بين نسبة البطالة و حجم الاستثمار فإتضح ضعف الارتباط بينهما بحيث يتبين من معدل التغير ب ($B=0.006$) ان تأثير حجم التدفقات من الاستثمارات الأجنبية المباشرة يكون تأثيره ضئيلاً جداً على تقليص نسب البطالة و هذا ما جعل نسبة البطالة تبقى مرتفعة في المنطقة.

بالإضافة إلى هذا فقد اتضح لنا ان الشركات الأجنبية المتواجدة بالمنطقة لا تعمل على إدماج المؤسسات المتوسطة الجزائرية ضمن المنضومة الإنتاجية لها و هذا ما أثر سلباً على عدم وجود نسبة كبيرة من المؤسسات المتوسطة تكون كمساعدة في الشركات الكبرى في مجال المحروقات و بالتالي التأثير على تقليص نسب البطالة، و على العموم خلصنا إلى ان التنمية بواسطة الاستثمار الأجنبي المباشر لا بد ان تكون مبنية على استراتيجية تتناسب مع المناخ الاقتصادي الجزائري و مواصفاته حتى نتمكن من الاستفادة منها بأكبر قدر ممكن.

خاتمة

خاتمة

بعد الدراسة تم التوصل إلى النتائج التالية:

أولاً: الاستنتاجات:

- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدر متجدد لتمويل برامج وخطط التنمية وبالتالي الابتعاد عن القروض والحد من زيادة حجم المديونية وكذلك المساهمة في رفع دور القطاع الخاص في الناتج الإجمالي؛
- كما يساعد على فتح أسواق جديدة للتصدير لاسيما أن أصحاب رؤوس الأموال الكبرى (ش.م.ج) لديهم أفضل الإمكانيات للنفوذ للأسواق بما تمتلكه من مهارات تسويقية عالية؛
- وعلى الرغم من هذه الإيجابيات إلا أننا نجد آراء مغايرة، ترى بناء على وقائع ودراسات أن هناك مخاطر جمة عن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتعدى الآثار الاقتصادية والاجتماعية والبيئية إلى أزمات سياسية وأمنية تهدد كيان الدولة؛
- وبغض النظر عن الاتجاهين المختلفين من مؤيدين ومعارضين، فإن واقع الحال يظهر تزايد التنافسية بين الدول النامية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك لتنوع الحوافز المقدمة من حكومات تلك الدول؛
- وبالإضافة إلى هذا نجد أن المنظمات والهيئات العالمية والإقليمية وبعض الدارسات المتخصصة قد اعتمدت مجموعة من المؤشرات كدليل للمستثمرين لقياس مدى ملائمة المناخ الاستثماري حسب البيانات المقدمة لكي يتسنى لها المفاضلة بين دولة وأخرى؛
- وفي هذا الصدد نجد أن الجزائر عملت على اجراء اصلاحات جوهرية في القوانين والأنظمة المسيرة والمحفزة لجذبا لاستثمارات الأجنبية؛
- ويظهر من مجموع الشركات المشترك والخاصة الموجودة في منطقة الجنوب الشرقي بالجزائر انها استطاعت استقطاب عدد لا بأس به من مختلف الدول وذلك بفضل تحسين وضعها السياسي والاقتصادية والأمني وتخلصها من المديونية؛
- ولكن الدراسة الميدانية أثبتت أن الاستثمارات الأجنبية في الجزائر تتمركز معظمها في مجال الطاقة بما يعادل حوالي 85 % من مجموع الاستثمارات الأجنبية؛

- وبالتالي نجد أن هذه الاستثمارات تعتمد بشكل كبير على كثافة رأس المال والتقنية العالية والكفاءات البشرية المتفوقة وهذا ما لم يتلاءم مع اليد العاملة البسيطة التي تعاني من البطالة وعليه نجد أن نسب امتصاص البطالة ضئيلة جدا في المنطقة؛
- بالإضافة إلى عدم قدرة الجزائر على وضع استراتيجية تمكنها من خلق مؤسسات متوسطة وصغيرة متخصصة في مجالات تابعة للطاقة وبالتالي دمجها مع الشركات الكبرى للاستفادة من التقنية والمهارات وتوفير أكبر عدد ممكن من مناصب العمل؛
- كما أثبتت الدراسة الرياضية من خلال هذا البحث وبناءا على الدالة التي تدرس العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنتائج المحلي الإجمالي أن هناك علاقة طردية بينهما؛
- على عكس الدالة الأخرى التي تدرس الاستثمار الأجنبي وعلاقته بالبطالة حيث أثبتت الدراسة أن هناك علاقة عكسية بين حجم الاستثمار ونسب البطالة.

ثانيا: التوصيات:

- مراجعة أنظمة الحوافز والأطر التنظيمية الخاصة بالاستثمارات الأجنبية وتحسين مناخ الاستثمار بصفة عامة؛
- ينبغي على الجزائر وضع استراتيجية لاختيار الاستثمارات التي تتلاءم وتحقق الأهداف التنموية في مختلف المجالات، مع وضع شروط مسبقة تلزم المستثمر على تقديم إعانات في مجالات مختلفة؛
- عدم التركيز على الحوافز خاصة الضريبية لأنها لم تعد كافية لوحدها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- ضرورة تنمية قطاعات جاذبة بدلا من الاعتماد على القطاعات التقليدية مثل الطاقة؛
- على الجزائر انشاء مؤسسات ترويجية لتحفيز المستثمر على الدخول إليها؛
- العمل على تنمية الموارد البشرية انطلاقا من الربط بين الجامعة ومتطلبات سوق العمل؛
- لا بد من توفر إرادة حقيقية لأن القوانين والتحفيزات لوحدها لا تكفي لخلق تنمية.
- ينبغي تضافر الجهود لتحقيق تنمية محلية و ليس الاعتماد على الصادرات من المحروقات فقط.

ثالثا: أفاق البحث

يمكنني القول بأنه وبالرغم من كل الدراسات السابقة ومن ما تم التطرق إليه في هذه الدراسة التي حاولت جاهدا من خلالها تسليط الضوء على معرفة مدى فاعلية الاستثمارات الأجنبية في انعاش التنمية في الجزائر (منطقة الجنوب الشرقي)، إلا أننا دوما بحاجة إلى المزيد من جهد الباحثين وعليه أقترح بعض المواضيع التالية :

- محاولة مراجعة أنظمة الحوافز والأطر التنظيمية في الدول النامية لجلب الاستثمار الأجنبي؛
- دور القطاعات الغير تقليدية في خلق تنمية بواسطة الاستثمارات الأجنبية.

قائمة المراجع

1-المراجع باللغة العربية:

أ-كتب

- 1- أميرة حسب الله (محمد)، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر و غير المباشر في البيئة الاقتصادية العربية، كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، 2004-2005.
- 2- أبو قحف عبد السلام، إدارة الأعمال الدولية، الدار الجامعية الإسكندرية، 2001.
- 3- مجاهد حورية، الاستثمار كظاهرة اجتماعية، عالم الكتاب، 1980.
- 4- شريف علي، إدارة المنظمات الحكومية، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، 2000.
- 5- العارف نادية، التخطيط الاستراتيجي و العولمة، الدار الجامعية الاسكندرية، 2002.
- 6- بوتين محمد، المحاسبة العامة، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 1992.
- 7- بلوط حسن، إدارة المشاريع، دار النهضة العربية، لبنان، 2002.
- 8- الحضري حامد العربي، تقييم الاستثمارات، دار الكتب العلمية، القاهرة، 2000.
- 9- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة الاقتصادية، الدار الجامعية، القاهرة، 2008.
- 10- صيام زكريا أحمد، مبادئ الاستثمار، دار المناهج، الأردن، 1997.
- 11- ناصر جلال، الاستثمار و الشركات متعددة الجنسيات، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2009.
- 12- نزيه عبد المقصود مبروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، 2007.
- 13- الخطيب راغب خالد، التدقيق على الاستثمارات في الشركات متعددة الجنسيات، 2008.
- 14- عيبوط محند وعلي، الاستثمارات الأجنبية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع الجزائر، 2012.
- 15- جيل برتان، الاستثمار الدولي، ترجمة علي مقلد، منشورات عويدات، بيروت 1982.
- 16- النجار، آفاق الاستثمار في الوطن العربي، اتحاد المصارف العربية، القاهرة، 1992.
- 17- شوقي ناجي جواد، إدارة الأعمال الدولية، الأهلية للنشر و التوزيع، الأردن، 2001.
- 18- صفوت عبد السلام عوض الله، الإصلاح الاقتصادي و أثره على مناخ الاستثمار في مصر، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007.
- 19- عبد القادر محمد عبد القادر (عطية)، اتجاهات حديثة للتنمية، الدار الجامعية، الإسكندرية 2003.
- 20- عبد الله الشاملي شمس الدين، سياسات الاستثمار في الدول العربية، 2007.

- 21- كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و التسيير و العلوم التجارية، جامعة تلمسان، 2010.
- 22- محمد زكي الشافعي، التنمية الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1980.
- 23- منصور زين، واقع و آفاق سياسة الاستثمار في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، 2010.

ب- أطروحات و مذكرات

- 24- رفيق نزاري، الاستثمار الأجنبي المباشر في النمو الاقتصادي، ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع اقتصاد دولي، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2008.
- 25- ساعد بوراوي، الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في دول المغرب العربي، ماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد دولي، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2008.
- 26- علي محمد بونمر المزروعي، دور الاستثمارات الأجنبية المباشرة و أثرها على التنمية الاقتصادية في العالم النامي، ماجستير، قسم الاقتصاد كلية التجارة، جامعة عين شمس 2000.
- 27- عمار زودة، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر حالة الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة منتوري قسنطينة، 2008.
- 28- فريد أحمد سليمان قبلان، مشكلات الاستثمار الأجنبي المباشر في الوطن العربي و وسائل التغلب عليها: دراسة مقارنة مع تجارب بعض الدول النامية الأخرى، دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد، معهد البحوث و الدراسات العربية، قسم الدراسات الاقتصادية، القاهرة، 2006.
- 29- محمد قويدري، تحليل واقع الاستثمارات الأجنبية المباشرة و آفاقها في البلدان النامية- مع الإشارة إلى حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004-2005.
- 30- محمد أيمن عبد اللطيف عشوش، تقييم إستراتيجية الاستثمار الأجنبي المشترك مع القطاع العام، رسالة دكتوراه الفلسفة في إدارة الأعمال، جامعة القاهرة كلية التجارة، 1988.
- 31- غريب بولرباح، تحليل آثار العوامل التحفيزية لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2009-2010.

ج- الملتقيات و الندوات

- 32- إبراهيم حسن العيسوي، مدى واقعية الآمال المعقودة على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة و مساهمتها في التنمية في مصر، مداخلة في المؤتمر العلمي السنوي الأول للاقتصاديين المصريين، القاهرة ، 20-27 مارس 1976.
- 33- احمد عبد الهادي، قياس المناخ الاستثماري، بحث مقدم إلى الندوة القومية الأولى في إدارة الأعمال الدولية و الشركات متعددة الجنسية في مصر، القاهرة، ماي 1976.
- 34- بشير مصيطفى، إقامة الحكم الصالح من خلال مكافحة الفساد أولاً، الملتقى العلمي الدولي حول الحكم الراشد ودوره في التنمية المستدامة في الجزائر، الجمعية الوطنية للاقتصاديين الجزائريين، 9-10 ديسمبر 2006.
- 35- سليمان ناصر، دور القيم الروحية في محاربة الفساد الاقتصادي وتثبيت الحكم الراشد، الملتقى العلمي الدولي حول الحكم الراشد ودوره في التنمية المستدامة في الجزائر، الجمعية الوطنية للاقتصاديين الجزائريين، 9-10 ديسمبر 2006.
- 36- قدي عبد المجيد ، مداخلة بعنوان الاقتصاد الجزائري و الشراكة الأجنبية خارج المحروقات في ظل المناخ الاستثماري الجديد، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الجزائرية و تحديات المناخ الاقتصادي الجديد ،جامعة ورقلة ، 22-23 أبريل 2003.
- د-الدوريات و المجالات العلمية**
- 37- أيهاب عز الدين نديم ، الاستثمارات الأجنبية المباشرة و التنمية الاقتصادية في العالم، مجلة كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة، العدد الثاني، 1996.
- 38- مجلة الاقتصاد و الأعمال، المؤسسة العربية المصرفية، أفريقيا، أبريل، 2001، العدد 256.
- 39- أخبار النفط و الصناعة، شركة أبو ظبي للطباعة و النشر، أبريل 2002، العدد 379.
- 40- الدليل الاحصائي، مديرية الدراسات و المتابعة و التخطيط، ورقلة، 2008.
- 41- بشير مصيطفى، الفساد الاقتصادي: مدخل إلى المفهوم والتجليات، دراسات اقتصادية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، العدد السادس، جويلية 2005.
- 42- بيومي، تميم، جابرييل ليبورث،- الاستثمار الأجنبي المباشر لليابان والتجارة الإقليمية، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، سبتمبر، 1997.
- 43- عبد المطلب عبد الحميد، مدى فاعلية الحوافز الضريبية في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لمصر، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، معهد التخطيط القومي، مصر، عدد 2، 1988.

- 44- فلاح خلف علي الربيعي، اثر السياسات الاقتصادية على مناخ الاستثمار في الدول العربية، مجلة العلوم الإنسانية، السنة الثانية، العدد 23، جويلية 2005.
- 45- قويدري محمد ، وصاف سعدي، واقع مناخ الاستثمار في الجزائر: بينالحوافز والعوائق،مجلة العلوم الاقتصادية و علومالتسيير، جامعة سطيف، العدد 8،سنة 2008.
- 46- كريمةكريم، دور رأس المال العربي و الأجنبي في تمويل التنمية الاقتصادية في الدولالنامية، مجلة مصر المعاصرة، العدد 371، القاهرة، 1978.
- 47- محمد صقر، سمير شرف، رولا غازي إسماعيل ، الاستثمارات الأجنبية المباشرة ودورها في تنمية الاقتصاديات النامية، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (28) العدد (3)2006.
- و-قوانين و اللتقارير:
- 48- تقرير التجارة و التنمية، أمانة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، نيويورك وجنيف، 1999.
- 49- البنك الدولي للإنشاء والتعمير، تقرير عن التنمية في العالم، نيويورك، 1986.
- 50- البنك الدولي،تقرير عن التنمية في العالم:تحسين مناخ الاستثمار من أجل الجميع، مركز الأهرام للترجمة والنشر، الطبعة العربية،2005.
- 51- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار،تقرير مقارن عن تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية و ما يقابلها في بعض دول العالم الأخرى، الكويت، 2002.
- 52- اوليفيه الينا، ترجمة شريفة دحروش، مركز الجزيرة للدراسات، الدوحة، 2009.
- 53- تقارير مناخ الاستثمار، الصادرة عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الكويت، من 1995 الى 2007.
- 54- تقارير الاستثمار العالمي، الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية من 1994 الى غاية 2009.
- 55- تقرير بيئة الأعمال، الصادرة عن البنك الدولي سنة 2005 .
- 56- تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي، دافوس مؤشر التنافسية العالمي، 2006/2005.
- 57- تقارير مؤشر الحرية الاقتصادية، الصادرة عن مؤسسة هيريتاج، نيويورك، الى غاية 2008.
- 58- دليل الاستثمار في الجزائر،(كيه بي إم جي)، امستلفين، هولندا،2006.

- 59- قانون الاستثمار 1963، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، رقم: 53، المؤرخة في 02-08-1963.
- 60- قانون الثورة الزراعية رقم 73/71 المؤرخ في 18/11/1971، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1971 رقم: 47
- 61- المرسوم رقم 80-242 بتاريخ 14/10/1980 خاص بإعادة هيكلة المؤسسات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1980، رقم: 41
- 62- قانون رقم 19/87 ديسمبر 1987 المتعلق بإعادة هيكلة القطاع الزراعي، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1987، رقم: 50
- 63- قانون رقم 88-03 المؤرخ في 12-01-1988 المتعلق بصناديق المساهمة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1987، رقم: 02
- 64- القانون رقم 88-04 الصادر في 12-01-1988 لتحديد وإتمام بعض الأحكام الخاصة بالمؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1988، رقم: 02
- 65- قانون النقد والقرض رقم 90-10 المؤرخ في 14 افريل سنة 1990 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1990، رقم: 16
- 66- القانون رقم 86-12 المؤرخ في 19-08-1986 المتعلق بنظام البنك والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1986، رقم: 34
- 67- القانون رقم 88-06 المؤرخ في 12-01-1988 معدّل ومتمم للقانون رقم 86-12 المتعلق بنظام البنوك والقرض، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1988، رقم: 02
- 68- الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995 المتعلق بخصوصة المؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1995، رقم: 48
- 69- الأمر 95-25 المؤرخ في 26 أوت 1995، والمتعلق بكيفية تسيير رؤوس الأموال التجارية التابعة للدولة، الجريدة الرسمية سنة 1995، رقم: 48.
- 70- قانون 66/274 المؤرخ في 15/09/1966 يتضمن قانون الاستثمارات، ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1966، رقم: 80

- 71- قانون رقم 82-11 المؤرخ في 21 أوت سنة 1982 يتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1982، رقم: 34
- 72- قانون 86-13 المؤرخ في 19 أوت 1986، المتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصادية و سيرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1986، رقم: 35
- 73- المرسوم التشريعي 93-12 المؤرخ في 05/10/1993 المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1993، رقم: 64
- 74- المرسوم التنفيذي رقم 94-319 المؤرخ في 17/10/1994 المتضمن صلاحيات و تنظيم الوكالة الوطنية لترقية و متابعة الاستثمارات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1994، رقم: 67
- 75- المرسوم التشريعي 93/12 المؤرخ في 05/10/1993 و المتعلق بترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1993، رقم: 64
- 76- أمر رقم 01-03 الموافق ل 20 أوت 2001 يتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 2001، رقم: 47
- 77- أمر رقم 06-08 مؤرخ في 15 جويلية 2006 يعدل ويتم الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 2006، رقم: 47
- 78- قانون رقم 05-07 مؤرخ في 28 افريل سنة 2005 يتعلق بالمحروقات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 2005 رقم: 03
- 79- قانون رقم 01-10 الصادر في 03 جويلية 2001، المتعلق بقانون المناجم، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 2001 رقم: 35
- 80- قانون 02-01 الصادر في فيفري 2002 حول الكهرباء و توزيع الغاز، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 2002، رقم: 08
- 81- قانون 2000-03 الصادر في 05 أوت 2000 الذي يحدد القواعد المتعلقة بالبريد والمواصلات السلكية واللاسلكية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 2000، رقم: 48.
- 82- مرسوم تنفيذي رقم 98-194 مؤرخ في 07 جوان 1998، يتضمن تعيين الهيئة المكلفة بالخصوصية، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة 1998، رقم: 41

- 83- مغاوري شلبي، المناطق الحرة فوائد وأضرار، موقع الإسلام أولين، 2001.
- 84- ميمون الرحماني، الأزمة المالية العالمية وتداعياتها، الجمعية اللبنانية من اجل عولمة جديدة. 2008.
- 85- مجلة المال و الصناعة، مجلة دورية سنوية تصدر عن الدائرة الاقتصادية لبنك الكويت الصناعي، سنة 1995.
- 86- وعد المشهداني، ملخص التقرير السنوي لصندوق النقد العربي، موقع الحوار المتمدن، 2008.

ثانيا: المراجع باللغة الاجنبية

I. Books

- 87- Agnès Bénassy-Quéré, Maylis Coupet, Thierry Mayer, **Institutional Determinants of Foreign Direct Investment**, April CEPIL, No de Papier 05/2005.
- 88- ADDA JACQUE la mondialisation de leconomie Edition caboh 1997.
- 89- BEGUIN JENA PIERRE les entreprises conjointes intrnational dans les pays en developpent 1972.
- 90- BROOKE MICHEL.Z la strategie dans entreprises multinationales Edition sirey 1973.
- 91- B.PARS la firme multinational face Risque PUF paris 1980.PP102-107.
- 92- B.Bonin Ientreprise multinational et I etat Etudes vivantes OBUBC1984.
- 93- P.Y GAX. Les firmes national et I etat nationj CARCINC ARCINC 1987 PP 118-119.
- 94- THOMAS F DERMBURG AND DUNCAN M DOUGLL marco Economices and ed megrowille 1968 P67.
- 95- Dunning .J.H ,**explaining the international direct investment position of countries , to wards dynamic or development approach in welt wirts**, chametsarchiv,1981.
- 96- Dunning, J H ,**Studies in International Investment**, George Allen and Unwin Ltd. London 1970.
- 97- Duprat. M.H.: **La dette Latino-Américaine. Quelle politique pour quelle Crise ?**Maisson, Paris., 1991.
- 98- Easson, A. (2001), **Tax Incentives for Foreign Direct Investment Part 1 : Recent Trends and Countertrends**. Bulletin for International Fiscal Documentation, Vol. 55.
- 99- John Lintjer, **Creating the Enabling environment for quality investment** , in: Global Forum guide de l'investissement et de l'investisseur : Algérie - invest 2002-2004.
- 100- KoldeEndle, **International Business Enterprise**, Englewood Cliffs, N. J. Prentice Hall, Inc, New Jersey 1968.
- 101- KoldeEndle, **The Multinational Company, Behavioral and Managerial Analysis**, Lexington Books, D.C Heath and Company, London, 1974.
- 102- KPMG, **Guide: investir en Algérié**. 2010.
- 103- Neil H. and Young, **The Economics of Multinational Enterprises**.Longman, 1979.

- 104- Neil H. Jacoby, **Corporate Power and Social Responsibility**. Collier Macmillan Publishers, London, 1973.
- 105- Peter Drucker, **The Productivity of Management**, Harper and Sons Co, New York, 1955.
- 106- Rasheed Khalid, Philip Levy & Med Salleem: **The World Trade Organization and the Developing Countries**, the opec Fund for international Development, Vienna Austria, April 201
- 107- Raymond Vernon, **The Manager in the International Economy**, Seventh Edition, Prentic-Hall International, Inc, London, 1996.
- 108- S. B. Prasad & Y. Krishna Shetty, **An Introduction to Multinational Management**. Englewood Cliffs, N.J. New Jersey, 1976.
- 109- S. H. Robock and K. Summonds. **International Business and Multinational Enterprise** Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1983.
- 110- Szimai A. **Economic and Social Development: Trends, Problems Policies**, Prentice Hall, Great Britain, 1997.
- 111- Todaro Micheal, **Economic development**, Fifth edition, Longman, New York, 1994.
- 112- WARRICH S., et HALLWARD-DRIEMEIER M., **Le climat de l'investissement : une donnée primordiale**, in : Finances et développement, FMI, Mars 2010.

II. Periodicals

- 113- Aitken B., Hanson, G. H. and A. E. Harrison, **Spillovers, Foreign Investment and Export Behavior**, Journal of International Economics, Vol.43, 1997
- 114- Alam M. Shahid, **Convergence in developed countries: an empirical investigation**, Welt Wirtschaft Archiv, Vol. 128, 1992.
- 115- Balasubramanyam, V N, Salisu, M, Sapsford David, **Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries**, Economic Journal, Royal Economic Society, vol. 106, 1996.
- 116- Chen, C., Chang, L. and Y. Zhang, **The Role of Foreign Direct Investment in China's Post 1978 Economic Development**, World Development, Vol. 23, Great Britain, 1995.
- 117- De Mello L.R., **Foreign direct Investment in Developing Countries and Growth, a Selective Survey**, The Journal of Development Studies, Vol. 34, No.1 , October, 1997.
- 118- Demetriades P. **Financial Markets and Economic Development**, Working Paper, No, 27, the Egyptian Centre for Economic Studies, June, 1998.
- 119- Djankov, S. and B. Hoekman, **Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises**, The World Bank Economic Review, November 1998.
- 120- Donald Macheson, **Financial Crises in Emerging Markets**, Journal of Finance and Development, FMI, Volume 36, Number 3, June 1999.
- 121- Firebaugh G. **Growth Effects of Foreign and Domestic Investment**, American Journal of Sociology, Vol. 98, No.1, Chicao University, July, 1992.

- 122-Haddad, M. and A. Harrison, **Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment?: Evidence from Panel Data for Morocco**, Journal of Development Economics, Vol. 42, North- Holland, 1993.
- 123-Hong, K.,**Foreign Capital and Economic Growth in Korea: 1970 – 1990**, Journal of Economic Development, Vol. 22, No.1, June, 1997.
- 124-Hsing y. and w. j. Hseih**Testing the Augmented Solow Growth Model the case of Taiwan**, Risc, vol. 44, No. 3, 1997.
- 125-Kokko, A., Tansini, R. and M. Zejan, **Local Technology Capability and Productivity Spillovers from FDI in The Uruguayan Manufacturing Sector**, The Journal of Development Studies, Vol.32, No.4, April,1996.
- 126-Rachel Mcculloch, **Foreign Direct Investment in The USA**, Finance andDevelopment, March 1993.
- 127-Richard Caves, **International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment**, Economica Vol. 38 No. 149-52, 1970.
- 128-Paolo Mauro, **Corruption and Growth** , Quarterly Journal of Economic, vol.110, N°3, August 1995.
- 129- William C Byrd, **Algérie : contre performances économiques et fragilité institutionnelle**, in Confluences méditerranée N° 45 printemps 2003

III. Others

- 130- **A Survey of Composite Indices Measuring Country Performance: 2006 Update**: RominaBandurak Offices of development studies UNDGK New York K November 17, 2006.
- 131- Agosin, M. R. and R. Mayer, **Foreign Investment in Developing Countries: Does It Crowd in Domestic Investment?**, UNCTAD Discussion Papers, No.146, 2000.
- 132- Alberto Calva-Mercado, **Foreign Direct Investment and the Mexican Crisis of 1995: A Recent Experience**,AcusConsultores, S.CDecember 1997.
- 133- Banque d'Algérie, **Rapport annuel de la banque d'Algérie**, 2005.
- 134- Banque Mondiale, **Evaluation du climat d'investissement en Algérie**, Région moyen-orient et Afrique du Nord, Banque mondiale, Septembre 2003.
- 135- Bayoumi, T. and G. Lipworth, **Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade**, IMF Working Paper, WP/97/103, IMF, August1997
- 136- Bisat, A., El – Erian, M. A. and T. **Helping,Growth, Investment and Saving in The Arab Economies**, IMF Working Paper, WP / 97 / 85, IMF, July1997.
- 137- Blac, **Relationship of incentives and disincentives to international investment Decision**, OECD Committee Pris, 1983.
- 138- Blomström, M. and A. Kokko (1996), **The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of The Empirical Evidence**, Policy Research Working Paper, WB, Washington, D.C., Decembe.
- 139- Blondal S. and H. Christinsen (1999), **The Recent Experience with Capital Flows to Emerging Market Economies**, Economic Development Working Paper, No. 211, OECD, February.

- 140- The Composite Country Risk Indexprsgroup,
- 141- Décret exécutif N° : 98-194 du 07 juin 1998, portant désignation de l'institution chargée de la Privatisation, Journal Officiel de la RepeubliqueAlgerienneDemocratique et Populaire
- 142- Dunning J. H. **The Multinational Enterprise**, Lloyds Bank Review, No.97,July 1970.
- 143- **FDI Inflows to the Crisis-Affected Countries**, Asian Development Bank, 1999.
- 144- Ghura, D., **Private Investment and Endogenous Growth: Evidence from Cameroon**, IMF Working Paper, WP / 97 / 165, IMF, December 1997.
- 145- Government of Canada, **Foreign Direct Investment in Canada**, Ottawa, 1972.
- 146- Hoekman, B. and S. Djankov, **Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and The Reorientation of Eastern European Exports**, Policy Research Working Paper, WB, Washington, D.C, March ,1996.
- 147- IMF, **Determinants and Systemic Consequences Of international capital flows**, occasional paper, No. 77, Washington, D.C., 1991
- 148- IMF, **Perspective de L'économie Mondiale : spécial l'épargne mondiale**, May 1995
- 149- Jan Kregel, **Capital Flows: Globalization of Production and Financing Development**, UNCTAD, New York 1994.
- 150- Keller, W., Trade Patterns, **Technology Flows and Productivity Growth**, Policy Research Working Paper, WB, May, 1997.
- 151- Mathur, A. **Understanding India's Policy Toward Foreign Direct Investment**, in UN (1992), **Foreign Direct Investment and Technology Transfer in India**, United Nations Centre on Transnational Corporations, New York, 1992.
- 152- MehmoodUl Hassan Khan, **Comparative Study of Global Role of Foreign Aid in The Development and Associates Strategies for Pakistan**, www.opfblog.com
- 153- Richardson, P. **Globalization and Linkages: Macro-Structural Challenges and Opportunities** , OECD Working Paper, No.181, OECD/GD (97) 47, Paris,1997.
- 154- OECD, **International Investment And Multinational Enterprise**, Paris, 1972
- 155- OECD, **Survey of OECD Work on International Investment**, Working Papers on international investment, 1998
- 156- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), **Benchmark Definition of foreign direct investment**, 3rd Edition, Paris,1996.
- 157- Prema-chandraAthukorala, **FDI in Crisis and Recovery: Lessons from the 1997-98 Asian Crisis Division of Economics**, Research School of Pacific and Asian Studies, Australian National University, 2003.
- 158- Thomsen, S. Southeast Asia: **The Role of Foreign Direct Investment Policies in Development**, Working Papers on International Investment, OECD, 1999.
- 159- United Nations ESCAP, **Training Workshop on Investment Promotion and Facilitation Module 2**, Understanding Location and Site Selection: How Firms Make Location Decisions, Session Notes Prepared by Asia Policy Research Co., Ltd., 2003.
- 160- Wealth of Nations Triangle Index Report , 2001

161- W. Manser, **The financial role of Multinational Enterprises**, International Chamber of Commerce, Paris, 1973.

162- World Bank, **The Role of Foreign Direct Investment in Development, Development Committee meeting**, Washington D.C, (1991

163- WTO, **Investment, Annual Report**, October, 1996 .

ثالثا: المواقع الالكترونية

<http://www.wto.org>

<http://www.liban.attac.org>

<http://www.islamonline.net>

<http://islamfin.go-forum.net>

<http://www.Uluminsania.net>

<http://www.ahewar.org>

<http://www.arrouiah.com>

<http://www.heritage.org>

<http://www.iaigc.net>

<http://www.aljazeera.net>

<http://www.aric.adb.org>

<http://www.econpapers.repec.org>

<http://www.doingbusiness.org>

<http://www.unctad.org>

<http://www.ons.dz>

<http://www.acus.com.mx>

<http://www.IMF.org>

الملاحق

Based on the stated sample, the relationship between variables can be estimated by simple linear regression model equation of the form $Y = a + b * X$, where Y will be independent variable FDI, X will be dependent variable GDP or Unemployment Rate (UR), a and b are the values of model parameters of the regression estimators.

Case 1: The variables considered are:

- The value of foreign direct investments (FDI)- independent numerical variable (X)

- GDP- dependent numerical variable (Y)

Pearson correlation coefficient $r = 0,875$

which shows that the correlation between FDI and GDP, in

Algeria, is direct and strong, the coefficient is very close to 1 (which corresponds to a perfect correlation).

Pearson Correlations

		GDP	FDI, net inflows
Corrélation de Pearson	GDP	1,000	,875**
	FDI, net inflows	,875**	1,000
Sig. (unilatérale)	GDP	.	,000
	FDI, net inflows	,000	.

**Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

For testing the significance of the correlation coefficient, we use the T test. The properly Sig. value is (Sig = 0.000) < ($\alpha = 0.01$) highlights that we obtained a significant correlation coefficient to a threshold of 0.000, so are less than 1% chance of error if we say that between the two variables it is a significant correlation.

The estimated regression equation is:

$$GDP = 39944,705 + 48,122x FDI$$

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.	Statistiques de colinéarité	
		A	Erreur standard				Bêta	Tolérance
1	(Constante)	39944,705	8455,509		4,724	,000		
	FDI, net inflows	48,122	5,966	,875	8,065	,000	1,000	1,000

a. Variable dépendante : GDP (current Millions US\$)

Coefficient $b = 48.122$ correspond to a direct (positive) link between the variables considered. A growth of FDI with a unit determines an increase of GDP on average with 48.122 Million US\$, in Algeria. For testing the parameters

of the regression model, we use the T test. Value (Sig = 0.000) < ($\alpha = 0.05$) shows that β (slope) corresponds to a significant link between the two variables. F test has a high value (F = 65.051) and the Sig. value properly F statistics is low: (sig = 0.000) < ($\alpha = 0.05$) which means that the independent variable – FDI explains the variation of dependent variable- GDP.

النموذج يدرس العلاقة بين حجم الاستثمار الأجنبي والبطالة:

ANOVA ^a						
Modèle		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	483043451 65,337	1	483043451 65,337	65,051	,000 ^b
	Résidu	148512113 43,936	20	742560567 ,197		
	Total	631555565 09,273	21			
a. Variable dépendante : GDP						
b. Valeurs prédites : (constantes), FDI, net inflows						

The coefficient of determination R^2 -Adj =0.753 (R Square Adjusted Model Summary table) shows that 75.3% of GDP variation can be explained by FDI value made in Algeria during 1991-2012.

Récapitulatif des modèles									
Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R^2	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	,875 ^a	,765	,753	27249,965	,765	65,051	1	20	,000
a. Valeurs prédites : (constantes), Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$)									

Case 2: The variables considered are:

- The value of foreign direct investments (FDI)- independent numerical variable (X)

- UR, Unemployment Rate (%) - dependent numerical variable (Y)

Pearson correlation coefficient $r = -0,832$ shows an inverse correlation between variables FDI and UR, in Algeria. The properly Sig. value is (Sig = 0.000) < ($\alpha = 0.05$) highlights that we obtained a significant correlation between the two variables.

Corrélations			
		UR	FDI
Corrélation de Pearson	UR	1,000	-,832
	FDI	-,832	1,000
Sig. (unilatérale)	UR	.	,000
	FDI	,000	.

The estimated regression equation is : $Ur=26,732- 0,006xFDI$

Coefficients ^a								
Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.	Statistiques de colinéarité	
		A	Erreur standard	Bêta			Tolérance	VIF
1	(Constante)	26,732	1,308		20,438	,000		
	FDI	-,006	,001	-,832	6,715	,000	1,000	1,000

a. Variable dépendante : Unemployment, total (% of total labor force)

قائمة الشركات الأجنبية العاملة بإقليم ولاية ورقلة

قائمة الشركات الألمانية					
				المتشعبة الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات الألمانية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	2	30	بناء	DWYDAG OGX	ورقلة
	13	20	صناعة	KCA HMD	
	26	28	صناعة	TOPSCOP HMD	
	0	6	صناعة	SEMENS SAMODIA HMD	
	1	1	صناعة	E-ON RUH-GAZ HMD	
	42	85	المجموع		

الشركات الفرنسية

المتشعبة الولائية للعمل لناحية ورقلة					
قائمة الشركات الفرنسية العاملة بإقليم ولاية ورقلة					
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	1	138	بناء	VINCI OGX	ورقلة

	1	12	خدمات	SAFEGE OGX	
	27	1822	خدمات	SODEXO ex ACS HMD	
	4	26	صناعة	BERGEAT HMD	
	9	12	صناعة	CAMERON HMD	
	0	13	خدمات	COMPOTEL HMD	
	2	6	صناعة	CEGELEC HMD	
	9	90	صناعة	DMM HMD	
	54	3820	خدمات	EUREST HMD	
	2	64	صناعة	ENTREPOSE HMD	
	1	7	صناعة	FCA HMD	
	4	16	صناعة	FMC ENERGIE HMD	
	4	72	صناعة	FORAID HMD	
	4	5	صناعة	GAZ DE France HMD	
	9	45	صناعة	GEO SERVICES HMD	
	0	10	خدمات	GOFAST HMD	
	7	387	خدمات	OFM HMD	
	2	9	خدمات	PANALPINA HMD	
	2	102	بناء	SOGETRAP HMD	
	18	21	صناعة	TOTAL HMD	
	1	7	صناعة	VAREL ALGERIAN HMD	
	0	3	صناعة	ALSTOM HMD	
	10	10	خدمات	BNP PARIBAS HMD	
	171	6697		المجموع	
الشركات اللبنانية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات اللبنانية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	21	81	بناء	BEUTECH OGX	ورقلة
	39	155	صناعة	OGEC HMD	
	60	236		المجموع	
الشركات الإيطالية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات الإيطالية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				

ملاحظة	عدد العمال الجانب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	6	140	صناعة	AIFG HMD	ورقلة
	23	1866	خدمات	ALMA FRIQUE HMD	
	6	385	صناعة	AVA HMD	
	22	136	صناعة	BONATI SPA HMD	
	2	1403	بناء	BENCO HMD	
	0	192	صناعة	EURL BONATI HMD	
	1	40	خدمات	CHEF EXPRESS HMD	
	4	502	بناء	GEPCO HMD	
	4	95	صناعة	QEOLIG ALGERIA HMD	
	7	116	صناعة	INC NUOVO CASTRO HMD	
	7	1062	خدمات	MULTICATRING HMD	
	1	2	صناعة	NUOVO PIGNON HMD	
	0	2	صناعة	SPIE CAPAG HMD	
	127	566	صناعة	SAIPEM FORAGE HMD	
	12	70	صناعة	SAIPEM CONTRACTING HMD	
	222	6577	المجموع		
الشركات الأمريكية					
المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة					
قائمة الشركات الأمريكية العاملة بإقليم ولاية ورقلة					
ملاحظة	عدد العمال الجانب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	51	51	صناعة	AMERADA HESS HMD	ورقلة
	12	37	صناعة	AOS HMD	
	6	56	صناعة	BECHTEL HMD	
	35	60	صناعة	BOOTS AND COOTS HMD	
	4	20	صناعة	GLOBAL GEOPHYSIQUE HMD	
	1	12	خدمات	GYRODATA HMD	
	203	859	صناعة	HALLIBURTON HMD	

	0	74	صناعة	INTERNATIONAL LOGGING HMD	
	54	563	صناعة	MI ALGRIA HMD	
	84	99	صناعة	NAIBORS HMD	
	2	17	صناعة	OVERSEAS HMD	
	25	35	صناعة	PARKER HMD	
	16	165	صناعة	WESTERN ATLAS HMD	
	36	38	صناعة	WESTERN GECO HMD	
	0	5	خدمات	CITI BANC HMD	
	0	4	خدمات	FEDEX HMD	
	529	2095		المجموع	
الشركات البريطانية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات البريطانية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب بمكان العمل	عدد العمال الإجمالي بمكان العمل	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	42	42	صناعة	ABB HMD	ورقلة
	46	264	صناعة	BAKER HUGUES HMD	
	17	17	صناعة	BG HMD	
	21	21	صناعة	CONOCO PHILIPS EX BURLINGTON HMD	
	1	4	خدمات	BBC WORLD HMD	
	1	21	صناعة	EURLSMITH HMD	
	18	116	صناعة	EXPROT GOLF HMD	
	2	16	صناعة	KMS OIL TOOLS HMD	
	395	440	صناعة	PETRO FAC HMD	
	3	20	صناعة	PIE HMD	
	30	30	صناعة	STIRLING HMD	
	7	7	صناعة	SMITH INT HMD	
	24	33	صناعة	RED HY CALOG BDL HMD	
	0	62	خدمات	RED HY CALOG SERV HMD	
	1	2	صناعة	WOUD- GROUP HMD	
	608	1095		المجموع	

الشركات السورية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات السورية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	425	1122	صناعة	LEAD HMD	ورقلة
	6	66	صناعة	EURL TOEO HMD	
	132	213	بناء	TOEO SPA HMD	
	2	7	صناعة	SYRALG HMD	
	120	157	بناء	CTCO HMD	
	685	1565	المجموع		
الشركات الكندية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات الكندية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	24	30	صناعة	F C P HMD	ورقلة
	1	2	صناعة	PETRO CANADA HMD	
	6	9	صناعة	TRIKAN WELL HMD	
	31	41	المجموع		
الشركات الإسبانية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات الإسبانية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	4	18	صناعة	CEPSA HMD	ورقلة
	102	108	صناعة	REPSOL HMD	
	7	14	صناعة	UTE ALGERIA HMD	
	113	140	المجموع		
الشركات الفيتنامية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات الفيتنامية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				

ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	5	7	صناعة	PETROVETNAM HMD	ورقلة
	3	7	صناعة	PVD HMD	
	8	14	المجموع		
الشركات النرويجية					
المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة					
قائمة الشركات النرويجية العاملة بإقليم ولاية ورقلة					
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	27	27	صناعة	STATOIL HMD	ورقلة
	27	27	المجموع		
الشركات الإيرانية					
المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة					
قائمة الشركات الإيرانية العاملة بإقليم ولاية ورقلة					
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	5	9	صناعة	NASTARAN HMD	ورقلة
	5	9	المجموع		
الشركات السعودية					
المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة					
قائمة الشركات السعودية العاملة بإقليم ولاية ورقلة					
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	57	130	صناعة	RED SEA HMD	ورقلة
	57	130	المجموع		
الشركات المصرية					
المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة					
قائمة الشركات السعودية العاملة بإقليم ولاية ورقلة					
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			

	بمكان العمل	بمكان العمل			
	22	145	صناعة	E, S es SEHARVEST HMD	
	65	155	بناء	ORASCOM HMD	
	40	56	صناعة	PETROJET HMD	
	11	37	بناء	POWER RING OGX	
	1	13	خدمات	MOBISERVE HMD	ورقلة
	139	406	المجموع		
الشركات التونسية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات التونسية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	22	73	صناعة	EPPM HMD	
	19	19	خدمات	EPPM OGX	
	41	92	المجموع		
الشركات الأسترالية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات الأسترالية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	6	8	صناعة	BHP HMD	ورقلة
	6	8	المجموع		
الشركات الهولندية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات الهولندية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	0	4	صناعة	DHL HMD	ورقلة
	8	8	صناعة	SHELL HMD	
	8	12	المجموع		

الشركات الإماراتية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات الإماراتية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	7	18	صناعة	DALMA HMD	ورقلة
	7	18	المجموع		
الشركات الصينية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات السعودية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	16	37	صناعة	BGP HMD	ورقلة
	27	77	صناعة	CNLC HMD	
	11	11	بناء	CSCSE HMD	
	60	60	صناعة	GWDC HMD	
	56	136	صناعة	SINOPEC RIG 151 HMD	
	46	75	صناعة	SINOPEC RIG 322 HMD	
	40	41	صناعة	SINOPEC RIG 121 HMD	
	2	6	صناعة	CNPC HMD	
	5	5	صناعة	JCC	
	263	448	المجموع		
الشركات اليابانية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	
	قائمة الشركات اليابانية العاملة بإقليم ولاية ورقلة				
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	6	42	صناعة	JJC INTC HMD	ورقلة
	6	42	المجموع		
الشركات البرتغالية					
				المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة	

قائمة الشركات البرتغالية العاملة بإقليم ولاية ورقلة					
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
	2	3	بناء	ESEBIOS OGX	ورقلة
	2	3	المجموع		
الشركات المختلطة					
المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة					
قائمة الشركات المختلطة العاملة بإقليم ولاية ورقلة					
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
جزائرية/ ايطالية	9	543	خدمات	AVICAT LIGABU HMD	ورقلة
جزائرية/ أمريكية	0	562	صناعة	BASP HMD	
جزائرية/ أمريكية	17	567	صناعة	BJSP HMD	
جزائرية/ أمريكية	0	194	صناعة	HESP HMD	
جزائرية/ ايطالية	0	19	صناعة	MESP HMD	
جزائرية/ ايطالية	0	211	صناعة	SARPI HMD	
جزائرية/ يابانية	4	18	صناعة	SAJEC HMD	
جزائرية/ متعددة الجنسيات	0	66	صناعة	MSIS HMD	
جزائرية/ متعددة الجنسيات	1	32	صناعة	WESP HMD	
جزائرية/ ألمانية	0	12	صناعة	GILINDE HMD	
جزائرية/ متعددة الجنسيات	0	12	صناعة	SAHARA HMD	
	31	2236	المجموع		
GROUPEMENT الشركات - المجمعات					
المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة					
قائمة الشركات المجمعات GROUPEMENT العاملة بإقليم ولاية ورقلة					
ملاحظة	عدد العمال الجانِب	عدد العمال الإجمالي	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
	بمكان العمل	بمكان العمل			
جزائرية/ أمريكية	260	388	صناعة	G BERKINE HMD	ورقلة
جزائرية/ بريطانية	161	426	صناعة	G IN SALAH GAZ HMD	

جزائرية/ استرالية	35	206	صناعة	G OOC HMD	
أمريكية/اسبانية/استرالية	79	496	صناعة	G OURHOUD HMD	
جزائرية/ اسبانية	45	425	صناعة	G R, K,F HMD	
جزائرية/ ايطالية	66	145	صناعة	G SH / AGIP HMD	
جزائرية/ فرنسية	68	312	صناعة	G T F T HMD	
جزائرية/ بريطانية	93	567	صناعة	SONAHES HMD	
جزائرية/ بريطانية	94	725	صناعة	SONARCO HMD	
	901	3690		المجموع	
الشركات متعددة الجنسيات					
					المفتشية الولائية للعمل لناحية ورقلة
					قائمة الشركات متعددة الجنسيات العاملة بإقليم ولاية ورقلة
ملاحظة	عدد العمال الجانِب بمكان العمل	عدد العمال الإجمالي بمكان العمل	قطاع النشاط	اسم المؤسسة	الولاية
فرنسية-أمريكية- بريطانية	141	541	صناعة	SAL UMBERGE COPS HMD	ورقلة
أمريكية- ألمانية	72	814	صناعة	WATHRFORD HMD	
فرنسية-أمريكية- بريطانية	156	725	صناعة	SAL UMBERGE SPS HMD	
	369	2080		المجموع	

* Ajustement de fonctions.

TSET NEWVAR=NONE.

CURVEFIT

/VARIABLES=GDP Ur WITH FDI

/CONSTANT

/MODEL=LINEAR LOGARITHMIC QUADRATIC CUBIC

/PRINT ANOVA

/PLOT FIT

/ID=Year.

Ajustement de courbe

Remarques

Résultat obtenu		19-JAN-2014 15:26:40
Commentaires		
	Données	C:\Users\Econat\Documents\Article\BARKA\barka analyse.sav
Entrée	Ensemble de données actif	Ensemble_de_données1
	Filtrer	<aucune>
	Poids	<aucune>
	Scinder fichier	<aucune>
	N de lignes dans le fichier de travail	22
	Définition des valeurs manquantes	Les valeurs manquantes définies par l'utilisateur sont considérées comme manquantes.
Gestion des valeurs manquantes	Observations prises en compte	Les observations contenant une valeur manquante dans l'une des variables ne sont pas utilisées dans l'analyse.

Syntaxe			CURVEFIT /VARIABLES=GD P Ur WITH FDI /CONSTANT /MODEL=LINEAR LOGARITHMIC QUADRATIC CUBIC /PRINT ANOVA /PLOT FIT /ID=Year.
Ressources	Temps processeur	de	00:00:00,67
	Temps écoulé		00:00:00,70
Utiliser	De		Première observation
	Pour		Dernière observation
Prévoir	De		Première observation suivant la période d'utilisation
	Pour		Dernière observation
Paramètres de séries chronologiques (TSET)	Volume des sorties		PRINT = DEFAULT
	Enregistrer de nouvelles variables		NEWVAR = NONE

Remarques

Paramètres de séries chronologiques (TSET)	Nombre maximal de retards dans les tracés d'autocorrélation ou d'autocorrélation partielle	MXAUTO = 16
	Nombre maximum de retards dans les corrélations croisées	MXCROSS = 7

Nombre maximum de nouvelles variables générées par procédure	MXNEWVAR = 60
Nombre maximum de nouvelles observations par procédure	MPREDICT = 1000
Traitement des valeurs manquantes-utilisateur	MISSING EXCLUDE =
Valeur du pourcentage de l'intervalle de confiance	CIN = 95
Tolérance pour l'entrée des variables dans les équations de régression	TOLER = ,0001
Modification du paramètre d'itération maximum	CNVERGE = ,001
Méthode de calcul de l'erreur std. des autocorrélations	ACFSE = IND
Durée de la période saisonnière	Non spécifié
Variable dont les libellés illustrent les observations dans les graphiques	Non spécifié
Les équations incluent	CONSTANT

[Ensemble_de_données1] C:\Users\Econat\Documents\Article\BARKA\barka analyse.sav

Avertissements

La variable indépendante (FDI) contient des valeurs non positives. La valeur minimale est ,000. Les modèles logarithmique et de puissance ne peuvent pas être calculés.

Description du modèle

Nom du modèle		MOD_1
Variable dépendante	1	GDP (current MillionsUS\$)
:	2	Unemployment, total (% of total labor force)
Equation	1	Linéaire
	2	Logarithmique
	3	Quadratique
	4	Cubique
Variable indépendante :		Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$)
Constante		Inclus
Variable dont les libellés illustrent les observations dans les graphiques		Year
Tolérance pour l'entrée des termes dans les équations		,0001

Récapitulatif de traitement des observations

	N :
Total des observations	22
Observations exclues ^a	0
Observations prévues	0
Observations nouvellement créées	0

a. Les observations ayant une valeur manquante dans une variable sont exclues de l'analyse.

Récapitulatif du traitement des variables

	Variables	
	Dépendant	
	GDP (current MillionsUS \$)	Unemploy ment, total (% of total labor force)
Nombre de valeurs positives	22	22
Nombre de zéros	0	0
Nombre de valeurs négatives	0	0
Nombre de Valeurs manquantes spécifiées par l'utilisateur	0	0
Nombre de Valeurs manquantes Manquante par défaut :	0	0

Récapitulatif du traitement des variables

	Variables
	Indépendant
	Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$)
Nombre de valeurs positives	19
Nombre de zéros	3
Nombre de valeurs négatives	0
Nombre de Valeurs manquantes spécifiées par l'utilisateur	0
Nombre de Valeurs manquantes Manquante par défaut :	0

a. Le modèle logarithmique ou de puissance ne peut pas être calculé.

GDP (current MillionsUS\$)

Linéaire

Récapitulatif des modèles

R	R-deux	R-deuxajusté	Erreur std. de l'estimation
,875	,765	,753	27249,965

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

ANOVA

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	48304345165,337	1	48304345165,337	65,051	,000
Résidu	14851211343,936	20	742560567,197		
Total	63155556509,273	21			

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

Coefficients

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur std.	Bêta		
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$)	48,122	5,966	,875	8,065	,000
(Constante)	39944,705	8455,509		4,724	,000

Quadratique

Récapitulatif des modèles

R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur std. de l'estimation
,877	,769	,745	27712,453

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

ANOVA

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	48563935688,319	2	24281967844,159	31,618	,000
Résidu	14591620820,954	19	767980043,208		
Total	63155556509,273	21			

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

Coefficients

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur std.	Bêta		
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$)	59,872	21,102	1,088	2,837	,011
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$) ** 2	-,004	,007	-,223	-,581	,568
(Constante)	36513,082	10429,844		3,501	,002

Cubique

Récapitulatif des modèles

R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur std. de l'estimation
,913	,833	,805	24230,075

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

ANOVA

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	525878189 40,767	3	175292729 80,256	29,858	,000
Résidu	105677375 68,506	18	587096531, 584		
Total	631555565 09,273	21			

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

Coefficients

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur std.	Bêta		
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$)	-35,429	40,812	-,644	-,868	,397
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$) ** 2	,090	,037	4,664	2,459	,024
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$) ** 3	-2,227E-005	,000	-3,276	-2,618	,017
(Constante)	48197,776	10152,860		4,747	,000



Unemployment, total (% of total labor force)

Linéaire

Récapitulatif des modèles

R	R-deux	R-deuxajusté	Erreur std. de l'estimation
,832	,693	,677	4,215

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

ANOVA

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	801,218	1	801,218	45,094	,000
Résidu	355,357	20	17,768		
Total	1156,575	21			

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

Coefficients

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur std.	Bêta		
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$)	-,006	,001	-,832	-6,715	,000
(Constante)	26,732	1,308		20,438	,000

Quadratique

Récapitulatif des modèles

R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur std. de l'estimation
,833	,693	,661	4,321

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

ANOVA

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	801,834	2	400,917	21,473	,000
Résidu	354,741	19	18,671		
Total	1156,575	21			

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

Coefficients

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur std.	Bêta		

Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$)		-,006	,003	-,755	-1,710	,104
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$) ** 2		-2,102E-007	,000	-,080	-,182	,858
(Constante)		26,564	1,626		16,335	,000

Cubique

Récapitulatif des modèles

R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur std. de l'estimation
,890	,792	,757	3,660

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

ANOVA

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Régression	915,488	3	305,163	22,784	,000
Résidu	241,087	18	13,394		
Total	1156,575	21			

La variable indépendante est Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$).

Coefficients

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur std.	Bêta		
Foreign direct investment, net inflows (BoP, current Millions US\$)	,010	,006	1,396	1,686	,109

Foreign investment, net inflows current (BoP, Millions US\$) ** 2	-1,611E-005	,000	-6,150	-2,905	,009
Foreign investment, net inflows current (BoP, Millions US\$) ** 3	3,743E-009	,000	4,069	.	.
(Constante)	24,601	1,534		16,042	,000

مؤشر التنافسية العالمية بالتفاصيل

INDICATOR	VALUE RANK/144	الترتيب/144	القيمة	المؤشر
1st pillar: Institutions		الركيزة الأولى: المؤسسات		
1.01 Property rights	2.5	140		1.01 حقوق الملكية
1.02 Intellectual property protection	1.8	142		1.02 حماية الملكية الفكرية
1.03 Diversion of public funds	2.2	131		1.03 تحويل الأموال العامة
1.04 Public trust in politicians	1.8	129		1.04 ثقة الجماهير في السياسيين
1.05 Irregular payments and bribes	2.6	135		1.05 المدفوعات غير النظامية والرشاوى
1.06 Judicial independence	2.5	123		1.06 استقلالية القضاء
1.07 Favoritism in decisions of government officials	2.2	134		1.07 المحسوبية و المحاباة في اتخاذ القرارات من المسؤولين الحكوميين
1.08 Wastefulness of government spending	2.4	116		1.08 التبذير في الإنفاق الحكومي
1.09 Burden of government regulation	2.3	140		1.09 عبء التنظيم الحكومي

1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes2.6132	1.10 كفاءة الإطار القانوني في تسوية المنازعات
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regs. ...2.5137	1.11 كفاءة الإطار القانوني في اللوائح الصعبة.
1.12 Transparency of government policymaking2.6144	1.12 شفافية صنع السياسات الحكومية
1.13 Gov't services for improved business performance 2.8124	1.13 الخدمات الحكومية لتحسين أداء الأعمال
1.14 Business costs of terrorism3.5140	1.14 تكاليف أعمال الإرهاب
1.15 Business costs of crime and violence..... 3.6119	1.15 تكاليف أعمال الجريمة والعنف
1.16 Organized crime3.3137	1.16 الجريمة المنظمة
1.17 Reliability of police services3.0121	1.17 موثوقية خدمات الشرطة
1.18 Ethical behavior of firms2.6143	1.18 السلوك الأخلاقي للشركات
1.19 Strength of auditing and reporting standards2.8143	1.19 قوة معايير المراجعة وإعداد التقارير
1.20 Efficacy of corporate boards3.1143	1.20 فعالية مجالس إدارة الشركات
1.21 Protection of minority shareholders' interests3.1136	1.21 حماية مصالح المساهمين الأقلية
1.22 Strength of investor protection, 0–10 (best)*5.365	1.22 (أفضل)* قوة حماية المستثمرين، 0–101.22
2nd pillar: Infrastructure	الركيزة الثانية: البنية التحتية
2.01 Quality of overall infrastructure3.5102	2.01 نوعية البنية التحتية الشاملة
2.02 Quality of roads3.488	2.02 نوعية الطرقات
2.03 Quality of railroad infrastructure2.090	2.03 جودة البنية التحتية للسكك الحديدية
2.04 Quality of port infrastructure2.7131	2.04 جودة البنية التحتية للمطارات
2.05 Quality of air transport infrastructure..... 3.3125	2.05 جودة البنية التحتية للنقل الجو
2.06 Available airline seat kms/week,	2.06 عدد مقاعد طيران المتاحة كلم/اسبوعيا (بالملايين)*

millions*146.072	
2.07 Quality of electricity supply4.580	2.07 نوعية إمدادات الكهرباء
2.08 Mobile telephone subscriptions/100 pop.*99.087	2.08 اشتراكات الهاتف المحمول لكل 100 ساكن *
2.09 Fixed telephone lines/100 pop.*8.598	2.09 خطوط الهاتف الثابت لكل 100 ساكن *
3rd pillar: Macroeconomic environment	الركيزة الثالثة: بيئة الاقتصاد الكلي
3.01 Government budget balance, % GDP*-3.682	3.01 ميزانية الدولة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي *
3.02 Gross national savings, % GDP*50.16	3.02 إجمالي الادخار الوطني كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي *
3.03 Inflation, annual % change*4.568	3.03 التضخم، معدل التغير السنوي *
3.04 General government debt, % GDP*9.911	3.04 نسبة الدين العام من الناتج المحلي الإجمالي *
3.05 Country credit rating, 0–100 (best)*53.759	3.05 (افضل) * التصنيف الائتماني للبلاد، 0–100
4th pillar: Health and primary education	الركيزة الرابعة: الصحة و التعليم الاساسي
4.01 Business impact of malaria5.591	4.01 تأثير الأعمال من الملاريا
4.02 Malaria cases/100,000 pop.*0.072	4.02 حالات الملاريا لكل 100000 ساكن *
4.03 Business impact of tuberculosis5.280	4.03 تأثير الأعمال من السل
4.04 Tuberculosis cases/100,000 pop.*90.088	4.04 حالات السل لكل 100000 ساكن *
4.05 Business impact of HIV/AIDS5.369	4.05 تأثير الأعمال من فيروس نقص المناعة البشرية/ الايدز
4.06 HIV prevalence, % adult pop.*0.112	4.06 انتشار فيروس الايدز، نسبة من كبار السن(السكان) *
4.07 Infant mortality, deaths/1,000 live births*30.5102	4.07 وفيات الرضع، وفاة / 1000 ولادة حية *
4.08 Life expectancy, years*72.983	4.08 متوسط العمر المتوقع، سنوات *
4.09 Quality of primary education2.4129	4.09 جودة التعليم الابتدائي
4.10 Primary education enrollment, net %*95.649	4.10 نسبة الانخراط بالمدارس الابتدائية، وصافي. %*

5th pillar: Higher education and training	الركيزة الخامسة: التعليم الجامعي والتدريب
5.01 Secondary education enrollment, gross %*94.952	5.01 الالتحاق بالتعليم الثانوي، الإجمالي. %*
5.02 Tertiary education enrollment, gross %* 30.874	5.02 الالتحاق بالتعليم العالي، الإجمالي. %*
5.03 Quality of the educational system2.5131	5.03 نوعية نظام التعليم
5.04 Quality of math and science education2.7129	5.04 جودة التعليم لرياضيات والعلوم
5.05 Quality of management schools3.0131	5.05 نوعية تسيير المدارس
5.06 Internet access in schools2.4132	5.06 الاتصال بشبكة الإنترنت في المدارس
5.07 Availability of research and training services2.8138	5.07 توافر خدمات البحوث والتدريب
5.08 Extent of staff training2.6142	5.08 مدد تدريب الموظفين
6th pillar: Goods market efficiency	الركيزة السادسة: كفاءة سوق السلع
6.01 Intensity of local competition3.1144	6.01 شدة المنافسة المحلية
6.02 Extent of market dominance2.8137	6.02 مديا هيمنة على السوق
6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy2.9140	6.03 فعالية سياسة مكافحة الاحتكار
6.04 Extent and effect of taxation3.2101	6.04 مدى وتأثير الضرائب
6.05 Total tax rate, % profits*72.0135	6.05 معدل الضريبة العام، نسبة الأرباح*
6.06 No. procedures to start a business*14134	6.06 عدد الإجراءات لبدء المشروع
6.07 No. days to start a business*2592	6.07 عدد الأيام لبدء المشروع
6.08 Agricultural policy costs 3.2124	6.08 تكاليف السياسات الزراعية
6.09 Prevalence of trade barriers3.0141	6.09 انتشار الحواجز التجارية
6.10 Trade tariffs, % duty*14.0132	6.10 التعريفات التجارية، نسبة الرسوم
6.11 Prevalence of foreign ownership	6.11 انتشار الملكية الأجنبية

.....3.3136	
6.12 Business impact of rules on FDI3.2138	6.12 تأثير الأعمال من القواعد المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر
6.13 Burden of customs procedures2.5141	6.13 عبء الإجراءات الجمركية
6.14 Imports as a percentage of GDP*32.4111	6.14 نسبة الواردات من الناتج المحلي الإجمالي *
6.15 Degree of customer orientation3.0144	6.15 درجة توجيه الزبائن
6.16 Buyer sophistication2.4131	6.16 رفاهية المشتري (رقمي)
7th pillar: Labor market efficiency	الركيزة السابعة: كفاءة سوق العمل
7.01 Cooperation in labor-employer relations2.9143	7.01 التعاون في بين العمال و صاحب العمل (العلاقات)
7.02 Flexibility of wage determination4.0125	7.02 مدى مرونة تحديد الاجور
7.03 Hiring and firing practices3.3112	7.03 ممارسات التوظيف والطرء
7.04 Redundancy costs, weeks of salary*1781	7.04 تكاليف التكرار، أسابيع من الأجر *
7.05 Pay and productivity2.4144	7.05 الأجور والإنتاجية
7.06 Reliance on professional management2.3144	7.06 الاعتماد على الإدارة المهنية
7.07 Brain drain1.5144	7.07 هجرة الأدمغة
7.08 Women in labor force, ratio to men*0.21144	7.08 المرأة العاملة، بالنسبة للرجال *
8th pillar: Financial market development	الركيزة الثامنة: تطور السوق المالي
8.01 Availability of financial services2.6143	8.01 مدى توفر الخدمات المالية
8.02 Affordability of financial services2.0144	8.02 القدرة على تحمل التكاليف للخدمات المالية
8.03 Financing through local equity market2.2131	8.03 تمويل من خلال سوق الأسهم المحلية
8.04 Ease of access to loans2.0128	8.04 سهولة الحصول على القروض
8.05 Venture capital availability	8.05 توافر رأس المال الاستثماري

.....1.8138	
8.06 Soundness of banks2.9143	8.06 سلامة أوضاع البنوك
8.07 Regulation of securities exchanges2.3140	8.07 تنظيم بورصات الأوراق المالية
8.08 Legal rights index, 0–10 (best)*3118	8.08 مؤشر الحقوق القانونية، 0–10 (افضل)*
9th pillar: Technological readiness	الركيزة التاسعة: الجاهزية التكنولوجية
9.01 Availability of latest technologies3.4142	9.01 مدد متوفرة أحدث التقنيات
9.02 Firm-level technology absorption3.2144	9.02 مستوى استيعاب التكنولوجيا في الشركات
9.03 FDI and technology transfer3.4140	9.03 الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا
9.04 Individuals using Internet, %*14.0110	9.04 نسبة استخدام الانترنت *
9.05 Broadband Internet subscriptions/100 pop.*2.887	9.05 مشتركو الإنترنت عريض النطاق (لكل 100 شخص)
9.06 Int'l Internet bandwidth, kb/s per user*8.989	9.06 الإنترنت الدولي عرض النطاق، كيلو بايت في الثانية لكل مستخدم*
9.07 Mobile broadband subscriptions/100 pop.*0.0128	9.07 اشتراكات النطاق العريض المتنقل (لكل 100 شخص)*
10th pillar: Market size	الركيزة العاشرة: حجم السوق
10.01 Domestic market size index, 1–7 (best)*4.247	10.01 مؤشر حجم السوق الداخلي، 1–7 (افضل)*
10.02 Foreign market size index, 1–7 (best)*4.949	10.02 مؤشر حجم السوق الخارجي، 1–7 (افضل)*
11th pillar: Business sophistication	الركيزة الحادي عشر: تطور الاعمال
11.01 Local supplier quantity4.0124	11.01 كمية المورد المحلي
11.02 Local supplier quality3.4137	11.02 نوعية المورد المحلي
11.03 State of cluster development2.4139	11.03 حالة التنمية العنقودية
11.04 Nature of competitive advantage2.0144	11.04 طبيعة الميزة التنافسية

11.05 Value chain breadth2.2143	11.05 اتساع سلسلة القيمة
11.06 Control of international distribution2.5144	11.06 السيطرة على التوزيع الدولي
11.07 Production process sophistication2.3141	11.07 تطور عملية الإنتاج
11.08 Extent of marketing2.3143	11.08 مدى انتشار التسويق
11.09 Willingness to delegate authority1.9144	11.09 الاستعداد لتفويض السلطة
12th pillar: Innovation	الركيزة الثانية عشر: الابتكار
12.01 Capacity for innovation1.9143	12.01 القدرة على الابتكار
12.02 Quality of scientific research institutions2.1141	12.02 نوعية مؤسسات البحث العلمي
12.03 Company spending on R&D1.8143	12.03 إنفاق الشركات على البحث والتطوير
12.04 University-industry collaboration in R&D1.9144	12.04 التعاون بين الجامعات والصناعة في مجال البحث والتطوير
12.05 Gov't procurement of advanced tech products2.214	12.05 المشتريات الحكومية من منتجات التكنولوجيا المتقدمة
2 12.06 Availability of scientists and engineers4.072	12.06 مدى توفر العلماء والمهندسين
12.07 PCT patents, applications/million pop.*0.291	12.07 براءات الاختراع بمعاهدة التعاون بشأن البراءات، والتطبيقات لكل مليون ساكن

مؤشر التنافسية العالمية في التفاصيل تقرير التنافسية العالمية 2012-2013